



ALERTA LEGAL

VENTURE CAPITAL & STARTUPS

Financiamiento inicial e inversionistas ángeles

En los últimos meses varios de los proyectos y empresas que atendemos se han visto enfrentados a la “sequía” de capital dentro del ecosistema del Venture Capital (VC). Las razones son diversas, como la contracción económica, la situación país, la inflación o derechamente que los fondos ya tienen inversión en otros startups similares o derechamente, tienen inversión comprometida con empresas que son competencia directa. Y, por lo tanto, están cuidando los recursos para hacer un follow on en startups estratégicas del portafolio o guardando “pólvora seca” para cuando se presente una buena oportunidad.

Las preguntas que se repiten entre los equipos de fundadores son del tipo: *¿Llegamos muy tarde?*
¿El negocio es muy repetido?

Si bien la configuración de un gremio de la inversión de riesgo como la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) y la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversiones (ACAFI) representan una base de información que permite identificar con claridad los fondos de inversión, esto **no significa que sean las únicas líneas de financiamiento, sino que, por el contrario, representan una etapa o estadio de inversión al que quizás estos equipos fundadores están apuntando erradamente.**

La segmentación por etapas (bien definidas en cuanto al objetivo de cada etapa) a las que se enfrenta un startup y sus fundadores es clave para entender el monto de inversión, el tipo de inversionista y las expectativas a medir según cada etapa.

Es probable que para un equipo que está en una ronda pre-seed o seed, el hecho de ser rechazado por los fondos más grandes o tener que esperar por los resultados de algún fondo público/concurso para levantar capital pueda resultar tedioso.

En este sentido, desde DS creemos que **un camino adecuado para abordar la etapa de financiamiento pre-seed o seed es la planificación de la ronda pensada en el tipo de inversionista y no sólo en el monto de capital a levantar.**

Siempre se dice que el mundo del financiamiento de riesgo es un negocio de personas. Por lo tanto, si estás partiendo en este negocio, quizás antes de pedir el dinero y presentar el pitch sea bueno conocer a las personas que te pueden ayudar en ese negocio.

Con esto en mente, la pregunta que cabe hacerse es *¿Quién es el inversionista ideal para un equipo fundador que recién se aproxima a levantar capital?*

Hace 10 años esta pregunta se habría respondido rápidamente con el clásico Friends Family and Fools (FFF) y CORFO. Hoy en cambio, en un ecosistema más sofisticado y desarrollado, la **existencia de redes de inversionistas ángeles permiten llenar el acceso a financiamiento y,**



también, el acceso a redes de personas para conectarse adecuadamente al ecosistema, nuevos negocios, capital humano, etc.

¿Qué deberíamos mirar al buscar financiamiento en una red de inversionistas ángeles?

Lo primero sería ajustar las expectativas a la realidad. Sobre todo, desde la posición de tener claridad respecto de **qué es lo que el equipo fundador requiere, por ejemplo, (i) solo financiamiento y un inversionista pasivo, (ii) guía y apoyo en la administración del negocio, (iii) mentoría, apoyo estratégico en las definiciones del startup, (iv) apoyo técnico en el desarrollo de la tecnología, o (v) todas las anteriores.**

Estas definiciones son clave, ya que, dependiendo de las respuestas del startup, será la propuesta a negociar con el inversionista ángel. Y, por lo tanto, determinará el grado de relación que se tendrá con ese inversionista.

Hay que comprender que si el equipo fundador requiere de apoyo en la administración, mentoría, asistencia técnica en el desarrollo de la tecnología y, además, dinero; la negociación con ese inversionista no podría limitarse solamente a *“suscribimos un SAFE o una nota convertible y nos vemos cuando llegue la Serie A”*.

Hay que recordar que los inversionistas ángeles no sólo son personas con capacidad financiera y aversión al riesgo que invierten en empresas innovadoras. Son personas que tienen un background profesional y técnico que son una herramienta para el startup y para los fundadores.

Dicho esto, una medida de transparencia al negociar el levantamiento de capital inicial, junto con el tradicional FFF+CORFO, es **pensar un term sheet de inversión simplificado que contenga elementos claves para el inversionista ángel** que permitan medir las expectativas de la inversión, evitar tensiones futuras e intromisiones en la administración que desincentivan al equipo fundador, como, por ejemplo:

- Monto de inversión.
- Compromiso o grado de participación en el startup (horas de mentoría, apoyo en la administración, apoyo técnico en el desarrollo de la tecnología, etc.)
- Herramienta de inversión (equity directo, SAFE, nota convertible u otro)

Por otra parte, es útil para el equipo fundador el preguntarse:

- *¿Cuál es el perfil del inversionista ángel o de la red de inversionistas y en qué negocios invierten?*
- *¿Puede este inversionista apoyar puntos estratégicos del startup más allá de la inversión?*
- *¿A qué herramientas, personas o servicios podría acceder gracias al inversionista ángel?*
- *¿Qué está dispuesto a entregar el equipo fundador?*
- *¿Qué no están dispuestos a entregar como equipo fundador?*

Al final del día, el análisis desde **el startup debiese reconocer qué falencias tiene y cómo el financiamiento del inversionista ángel y su experiencia pueden llevar a mejorar el producto o servicio que se está ofreciendo.** Es una negociación que debe partir desde la colaboración y no sólo desde la inversión pasiva a esperas de un Retoro de Inversión (ROI).



CONTACTOS

Pedro Leiva O.
Asociado
pleiva@dsabogados.cl

Miguel Díaz R.
Asociado
mdiaz@dsabogados.cl

Teléfono (56) 2324 54500
Avenida Andrés Bello 2233, Of. 501,
Providencia, Santiago de Chile
www.dsabogados.cl
santiago@dsabogados.cl

PARIS . LYON . BORDEAUX . LILLE . LA REUNION . BRUSELAS . BARCELONA . MADRID . MILAN .
STUTTGART . BUENOS AIRES . **SANTIAGO** . LIMA . DAKAR . COTONOU . QUEBEC . MONTREAL .
TORONTO . VANCOUVER . PEKIN . SHANGHAI . CANTON . HANOI . HO CHI MINH VILLE . SINGAPOUR .