

Cómo calcular el porcentaje de entrada en el capital de un nuevo Socio en tu Startup

Cuando buscamos financiación y queremos dar entrada a un Inversor en nuestro Proyecto muchas veces surge la duda de cuanto porcentaje de la empresa le vamos a tener que ceder al Inversor a cambio de su dinero.

El cálculo es relativamente sencillo.

PREMONEY de la empresa o proyecto, es decir, el valor que le damos a nuestro proyecto empresarial en el momento actual bajo unas hipótesis determinadas por un escenario normal.

Se estima la inversión necesaria en términos de activos fijos productivos (**CAPEX**) como en términos de necesidades operativas (**WORKING CAPITAL**) con sus correspondientes tablas de amortización y de tesorería.

POSTMONEY de la empresa : Se suman ambos conceptos **PREMONEY + CAPEX + WORKING CAPITAL**

Por último se divide la aportación del inversor entre la valoración **POSTMONEY** y se obtiene el porcentaje que le correspondería al inversor.

Un ejemplo fácil:

Un emprendedor ha calculado la valoración de su proyecto en 150.000 euros. Después de realizar un análisis de sus necesidades de financiación ha determinado que el importe que necesita de un inversor son 50.000 euros



Valoración PREMONEY: 150.000

Inversión: 50.000

Valoración POSTMONEY: 150.000

Porcentaje (%) de participación del nuevo socio: $50.000/200.000=0,25=25\%$

El porcentaje teórico que habría que ceder al nuevo inversor para que le resultara interesante invertir en nuestro proyecto sería el 25%. Ahora bien esto es la teoría y se basa en una valoración PREMONEY de 150.000 euros lo que en una reunión con el inversor habrá que defender con los correspondientes argumentos.

Simplemente como añadido resaltar que la participación minoritaria conllevarían cláusulas de refuerzo en el pacto de socios.

Consejo: Disponer de buenos argumentos para la valoración PREMONEY.