

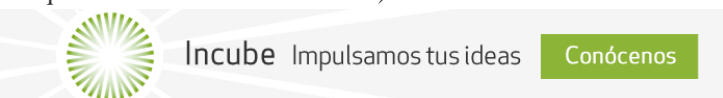
Etapas de financiación de las startups

La **financiación de las startups** puede llegar a ser un auténtico quebradero de cabeza para sus fundadores. No existe una de estas empresas, marcadas por tres componentes: innovación, tecnología y riesgo, que no necesite una gran cantidad de dinero para sobrevivir dentro del mercado. Cualquier **startup** deberá pasar por diferentes fases en su batalla por lograr inversores. En este artículo resumiremos las diferentes etapas de su lucha diaria en busca de nuevas fuentes de **financiación de las startups**. **Las claves en la financiación de las startups**

1- Origen de la idea: el emprendedor tiene una idea y comienza a trabajar en ella. El fundador posee el 100% de la futura marca y se busca la vida para autofinanciarse.

2- Asociación con el cofundador: una vez la idea va cobrando forma, el emprendedor se va dando cuenta que para llevarla cabo necesitará ayuda. Es el momento de asociarse con el cofundador. En esta fase es muy importante que el emprendedor se una con una persona que tenga un perfil complementario al suyo (por ejemplo si eres un especialista en negocio, asóciate con un 'guru' del marketing, o un desarrollador tecnológico).

Como el emprendedor no puede pagar al cofundador, lo habitual es ofrecer buena parte del capital de la empresa a cambio de su trabajo. En ese momento suelen surgir dudas sobre la cantidad que se debería dar al cofundador (menos de un 50% corre el riesgo de que el cofundador se desmotive).



3- Primeros inversores: amigos y familia: llega el momento de sacar el prototipo de la idea al mercado, y como es lógico, las necesidades de **financiación de las startups** aumentan considerablemente. En este momento entran en acción los familiares y amigos. Suelen aportar una pequeña parte del capital, unos 10.000 euros a cambio un 5% de la empresa. Con estos fondos la startup puede respirar tranquila durante al menos seis meses.

4- Primeros empleados de la startup: si todo sigue su curso natural, la startup necesitará contratar los primeros empleados. Reserva un 20% de las acciones para futuros empleados ('option pool'). Estos trabajadores aceptarán **trabajar con salarios más bajos o incluso gratis a cambio de acciones de la compañía**. **5- Business angels:** con seis meses de respiro en el horizonte, es el momento de buscar una ronda de financiación que ayude a desarrollar el modelo de negocio. Es la hora de las **incubadoras y aceleradoras**, como es el caso de Incube. El dinero aportado por estas organizaciones suele oscilar entre los 25.000 euros, a cambio de un 5% o un 10% de la compañía.

Los **business angels** son otra opción en esta etapa de **financiación de las startups**. El problema es que en España el número de business angels es mucho más reducido que en países como Estados Unidos o Israel. Al igual que el resto de inversores, el business angel obtiene un porcentaje de la compañía y en ocasiones sirve de mentor para la startup.



Fuente: GettyImages 6- Venture Capital: Una vez que la startup ya está consolidada en el mercado y tiene un producto terminado, es el momento de llamar a la puerta de los Venture Capital (ronda de capital riesgo). En esta etapa, la startup puede

obtener una inversión superior al medio millón de euros. Una vez realizada la inversión, el fondo obtendrá un alto porcentaje de la startup en la denominada serie A de financiación.

7- *Venta*: Una vez finalizadas varias rondas de capital riesgo tienes dos opciones:

Vender la startup a alguna gran firma (por ejemplo la compra de Waze por parte de Google)

Salir a bolsa: la forma más fácil de obtener financiación es realizar una oferta de acciones que se pone a disposición del público antes de que se haya empezado a cotizar en bolsa.

Desde que la startup empezó con la idea de un emprendedor, hasta que ha ido pasando por las diferentes fases para crecer y lograr más financiación, el capital de los fundadores y de los inversores iniciales se ha ido diluyendo, con la progresiva pérdida de poder que conlleva. Es un riesgo que hay que correr para que una startup triunfe.