



Crowdfunding

jarri martxan zure proiektua

Argitaratzailea

CIFP Easo Politeknikoa LHII (LPO Mintegia)
Aitzol parkea, 2. 20011- Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 45 54 22
Web: www.easo.eus
E-mail: fol@easo.eus

Berrikuntza aplikatuko eta ezagutza transferitzeko "Hub de Emprendimiento y Crowdfunding" proiektuaren ekintzen barruan garatutako Crowdfunding gida, Hezkuntza eta Lanbide Heziketako Ministerioak finantzatua eta Europako Gizarte Funtsak kofinantzatua, 2014-2020 aldiko Enplegu, Prestakuntza eta Hezkuntzako programaoperatiboaren esparruan.

Proiektuko parte-hartzaileak

CIFP Easo Politeknikoa LHII,
CIFP Las Indias
Adventurees Capital PFP, S.L.

Lege Gordailua

LG D 00533-2021

Ekintzailea zara eta moda, musika, teknologia eta artearekin lotutako **idea** sortzailea, berritzailea duzu eta **finantziazioa** behar duzu martxan jartzeko?

→ **Crowdfunding-ak lagun diezazuke**, zure proiektua Interneten argitara emateko aukera ematen dizu, plataforma baten bidez, eta pertsona askok finantzatu dezaten.

Crowdfunding-eko gida oso argia eta erraza prestatu dugu, zure proiektua martxan jar dezazun.

→ **Hasiko gara?**

Edukiak

01 Startup proiektuak edo fase goiztiarreko enpresak finantzatzea

- 1.1. Sortze-etapa
- 1.2. Abiarazteko etapa
- 1.3. Hedapen -edo hazkunde- etapa

02 Crowdfunding-a startup bat finantzatzeko proposamen gisa

- 2.1. Zer da crowdfunding-a?
- 2.2. Noiz eta zergatik jo crowdfunding-era?
- 2.3. Nola funtzionatzen du crowdfunding-ak?
- 2.4. Crowdfunding motak
- 2.4.1. Mailegu-crowdfunding-a edo crowdlending-a
- 2.4.2. Inbertsioko crowdfunding edo equity crowdfunding
- 2.4.3. Emate-crowdfunding-a
- 2.4.4. Sari-crowdfunding-a

03 Nola lortu crowdfunding plataforma batek nire startup-a finantzatzea?

- 3.1. Lehen urratsa: negozioaren ebaluazioa
- 3.2. Bigarren urratsa: inbertitzaileentzako proposamena diseinatzea
- 3.3. Hirugarren urratsa: proiektua argitaratzea eta sustatzea
- 3.4. Laugarren urratsa: inbertsioaren itxiera eta postinbertsioa

04 Startup bat baloratzeko metodoak

- 4.1. Zenbat balio du zure proiektuak?
- 4.2. Startup alderantzikagarriak
- 4.3. Enpresak baloratzeko metodoak



Startup proiektuak edo fase goiztiarreko enpresak finantzatzea.

- **1.1.** Sortze-etapa
- **1.2.** Abiarazteko etapa
- **1.3.** Hedapen -edo hazkunde- etapa



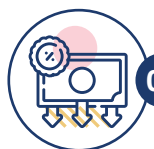
Finantzaketa da ekintzailletza ororen elementu kritikoetako bat

Abian jartzeko gastuak finantzatu behar dira (sozietatea eratzea, marka-erregistroa, eskriturak, notarioa, merkataritza-erregistroan inskribatzea, Udaleko, Ogasuneko eta Gizarte Segurantzako kudeaketak...), bai eta **enpresa-jarduerari berari lotutako gastuak ere** (bulegoa, produktuaren garapena, komunikazioa, langileak...).

Enpresa berriarentzako finantzaketa lortzeko orduan, **bi helburu** konbinatu behar dira:



01 Behar diren funtsak lortzea



02 Beren kostua gutxitzea, dela interes-tasagatik, dela eskatutako beste edozein kontraprestaziogatik

Funtsen bolumena eta finantzaketa-iturrien konbinazio optimoa enpresa-proiektuaren beraren ezaugarrien arabera da: tamaina, salmenta-bolumena, inbertsioaren denbora-muga, etab.

Proiektuaren ezaugarriengatik ez ezik, finantzaketa-beharrak proiektua dagoen etaparen arabera ere badira, eta honako hauek izan daitezke: sorrera-, abiarazte- eta hedapen-etapa.



1.1 Sortze-etapa



Ohikoa da enpresak bezerorik ez izatea eta produktua edo zerbitzua oraindik garapen-fasean egotea. Gainera, proiektu berritzaileak dituen startup bat bada, negozio-ereduaren ziurgabetasuna are handiagoa da, arriskua handia da eta proiektuan parte har dezakeen finantzaketa-iturria edo inbertsio-mota baldintzatzen du.



Ekintzaile gehienek ez dute nahikoa baliabiderik beren proiektuen finantzaketa-beharrak asetzeko, eta besteren funtsetara jo behar dute zorraren bidez, finantza-erakundeetara edo equityra (kapital soziala) inbertitzaile pribatuen ekarpenekin joz.



Inbertitzaile pribatuek enpresaren kapital sozialaren ehuneko baten truke inbertitzen dute. Honela sailka daitezke.



Inbertitzaile informalak

Hiru FFF (fools, friends and family) deitzen zaie. Lankide, lagun eta familia dira, eta ekarpen txikiak egiten dizkiote proiektuari, interesik gabe eta modu altruistan, inbertsioaren benetakoa itzulera espero gabe. Etapa honetan, finantzaketaren zati handi bat inbertitzaile horietatik eta ekintzailearen ekarpenetik dator. Horri esker, jarduerari ekin diezaiokete.



Business Angels

Etapa honetan ez dute enpresen kapitalean parte hartzen, nahiago dute beren eredia baliozkotu duten proiektuak finantzatzea, edo merkatuak produktu edo zerbitzuan duen interesari, diru-sarrerei eta abarri buruzko datu interesgarriak erakusten dituztenak.



Finantza-erakundeek eta inbertitzaileek eskatu ohi dute proiektuak finantza-egitura orekatua izan dezala pasiboan, baliabide propioen% 50eko proportzioarekin gutxienez.



1.2 Abiarazteko etapa

→ **6 hilabetetik 2 urtera, gutxi gorabehera, etapa horretan hasten dira enpresak beren produktu edo zerbitzuaren interesa islatzen duten **lehen metrikak** izaten, **lehen harreman komertzialak** eta **baita lehen salmentak** ere.**

Eredua baliozkotzen ari da eta bere proiektuak inbertitzaile pribatu profesional edo business Angels batzuentzat interesgarriak izaten hasi dira.



Ekintzaileak baloratu beharko du finantza-erakundeen zorrarekin finantzatzea (oso gutxitan daude enbrioi-proiektu horiek finantzatzeko banku-tresnak) edo inbertitzaile pribatuak kapitalean sartzea. Azken hauetara zenbat eta beranduago jo, orduan eta hobeto egongo da bazkide berrien aurrean negoziatzeko.



Business Angels profesionalak dira, ekintzailearekin harremanik ez dutenak, inbertsio-aukerak eta ekarpenera itzultzea bilatzen dutenak. Hazkunde-, errentagarritasun- eta eskalagarritasun-ahalmen handiko ereduak dituzten startup-ak hautatzen dituzte. Zenbait urteren buruan (5 eta 8 urte bitartean) inbertitutako kapitala halako 8 eta 10 berreskuratzea espero dute. Beren ezagutza teknikoak edo merkatukoak eta kontaktu-sarea ematen dituzte, enpresa hazteko.



Iraultza teknologikoarekin eta Internetekin proiektu berritzaileen finantzaketa kolektiborako beste eredu batzuk sortu dira, **crowdfunding**-ari buruz ari gara, eta horren eredu dokumentu honetan aztertuko dugu. Abian jartzeko etapa horretan, crowdfunding-a banku-finantzaketaren alternatiba gisa eta proiektu ekintzaileetarako baliabideak lortzeko beste modu batzuen osagarri gisa aurkezten da.



Crowdfunding plataformek beren proiektuetarako finantzaketa bilatzen duten ekintzaileak proiektuak mailegatu, inbertitu edo funtsak eman ahal izateko bilatzen dituzten pertsonekin konektatzen dituzte.



1.3 Hedapen- edo hazkunde-etapa



Etapa honetan, salmenten edo ereduaren onarpena berresten duten adierazleen gorakada nabarmena izan du enpresak. Orain funts berriak behar dira (normalean *equity*) enpresa bultzatu eta sendotzeko, business Angels eta batzuetan arrisku-kapitaleko edo ekintzaileentzako banku-finantzaketa espezializatuko sozietateak sartuz lortzen direnak.



Business Angels enpresaren sarrera horren ondorioz, enpresa baloratu eta sartzeko baldintzak finkatu behar dira, eta bazkideen itunean jasotako edukiak oso garrantzitsuak dira.



Fakturazio-bolumen handiekin eta hazten ari den merkatu batekin kontsolidatutako enpresek sarrera eman diezaiekete arrisku-kapitaleko edo venture kapitaleko funtsei, edo, egoerak hala eskatzen badu, kapital-merkatuetara edo MABera (Burtsako Merkatu Alternatiboa) sar daitezke.



Crowdfunding-a startup bat finantzatzeko proposamen gisa

- **2.1.** Zer da crowdfunding-a?
- **2.2.** Noiz eta zergatik jo crowdfunding-era?
- **2.3.** Nola funtzionatzen du crowdfunding-ak?
- **2.4.** Crowdfunding motak



2.1 Zer da crowdfunding-a?

- **Finantza-tresna horrek edozein proiektu finantzatu ahal izatea ahalbidetzen du, zenbateko ekonomiko jakin bat biltzen baitu, pertsona askok ekimen jakin bati laguntzeko parte hartzeari esker.**

Ekintzailearen eta inbertitzaile txikiaren arteko harremana plataformen bidez etorri ohi da, non enpresek beren proiektuak aurkezten dituzten eta inbertitzaileek bataren edo bestearen alde egin dezaketen, espero diren emaitzen arabera.

2.2 Noiz eta zergatik jo crowdfunding-era?



01 **Bezero edo erabiltzaile gehiago behar badituzu**

Agian ez duzu dirurik behar, eskaintzen ari zarena erosi edo baliozkotuko duen jendea baizik.



02 **Inbertitzaile berriak behar badituzu**

Lehenago inbertitzaileek laguntzen ez dutelako edo ekarpenetan motz geratzen direlako.



03 **Nolabaiteko inpaktu soziala sortu nahi baduzu**



04 **Diru puntuala behar baduzu**

Crowdfunding-plataforma batera joango zara interes-tasa baten truke.

2.3 Nola funtzionatzen du crowdfunding-ak?

→ Proiektu bat amaitzeko **funtsezko 3 subjektu** daude:

01 LBere proiekturako finantzaketa bilatzen duen erakundea.

kanpainaren bideragarritasuna aztertu behar du, zer zenbateko behar duen, zer ehuneko ematen duen equity-tik, zer interes-tasa ematen duen crowdfunding-a bada edo zer produktu trukatzeko duen saria bada, proiektua abiaraziko duen plataforma erabaki behar du, crowdfunding tipologia, eta kanpaina diseinatu behar du. Ez da finantziario azkarra.

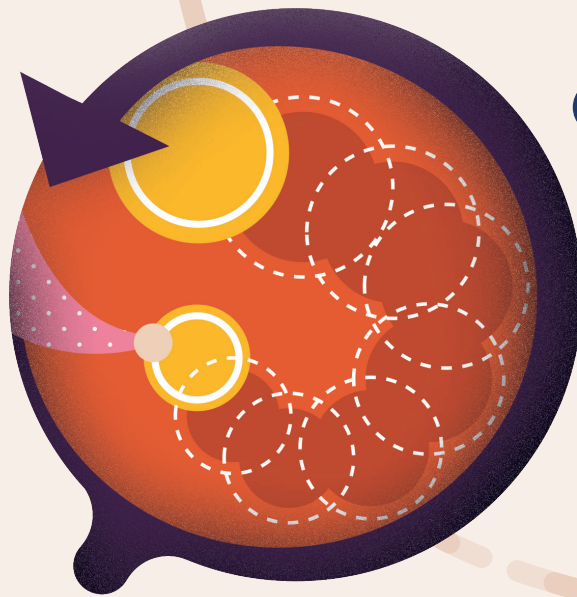
02 Proiektuan sinesten duten eta funtsak emanez abalatzeko duten pertsonen kolektiboa (inbertitzailea)

Enpresak bere proiektura gehien egokitzen den plataforma hautatzen du, eta proiektua eta informazio guztia bidaltzen dio: epeak, zenbatekoak, balorazioak eta beste edozein alderdi garrantzitsu. Plataformak erregistratuta dituen inbertitzaileen arabera baloratzen du proiektuaren interesa, eta, onartu ondoren, aldez aurretik ezarritako aldi baterako abiarazi eta komunikatzen da.

Plataforma gehienek komisio bat kobratzen diete enpresei beren zerbitzuengatik. Behin bakarrik ordainduko dute finantzaketa-helburua lortu edo gainditu dutenean, bilketa-aldia amaitzean. Bildu beharreko zenbatekoaren % 5 eta % 8 artean egon ohi da komisioa.



2.4 Crowdfunding motak



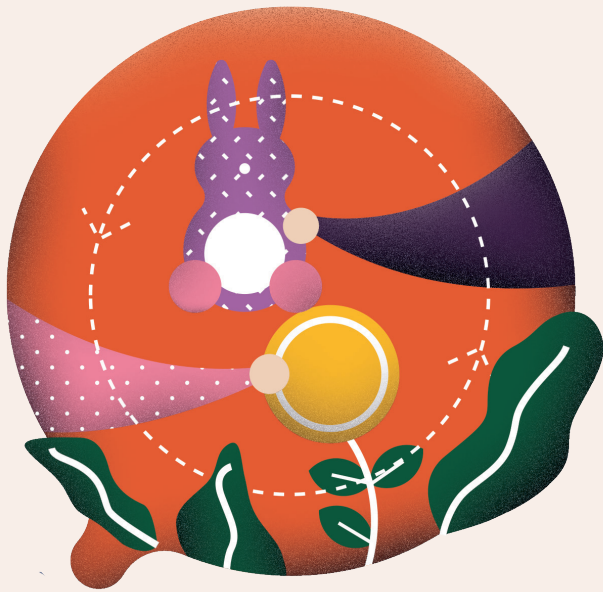
01 Maileguaren crowdfunding-a edo crowdlending-a

Mailegu tradizionala da, eta jasotako diruaren gaineko interes-tasa bat eskaintzen da, jasotako ekarpenen kontraprestazio gisa. Mailegu-emaileak aldizkako diru-sarreretan jasotzen du mailegua, gehi aurrez hitzartutako interes-tasa bat.

02 Inbertsioko crowdfunding edo equity crowdfunding

Inbertitzaileak enpresaren partaidetza jasotzen du akzioetan, emandako zenbatekoaren eta enpresak aurrez zehaztutako balorazioaren arabera.





03 Emate-crowdfunding-a

Proiektua finantzatzen duten pertsonentzat kontraprestaziorik ez duen eredu bakarra da. Eredu solidario edo humanitarioei aplikatu ohi zaie, eta horietan finantzatutako xedeak bakarrik du garrantzia.



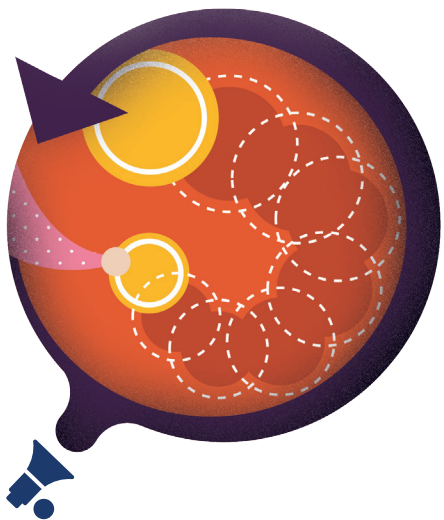
04 Sari-crowdfunding-a

Mezenasek egindako ekarpenen kontraprestazio bat jasotzen du. Inbertsiogileak finantzatutako proiektuaren parte izatea eragiten duten produktuak edo esperientziak eskaintzen dira. Sektore artistiko eta sortzailean gertatu ohi da.

05 Higiezinaren crowdfunding-a

Etxebizitzak edo lokalak erosteko proiektuak abiarazten dira, diru-inbertsio handirik egin behar izan gabe. Erosketa beste inbertitzaile batzuekin batera egiten da.





2.4.1 → Crowdfunding motak

Mailegu-crowdfunding-a edo crowdlending-a

→ Partikularren eta enpresen arteko mailegua **enpresa txiki eta ertainei mailegu edo kredituen bidez finantzatzean datza, mailegu-emaile partikular asko edo beren kapital pribatua edo aurrezkiak interes-tasa baten truke inbertitzen dituzten enpresak dituen sare baten bidez.**

Crowdlending eta crowdfunding delakoen arteko ezberdintasuna, lehenengoarekin, proiektuak finantzatzea erabakitzen duten partikularrek, dirua mailegatzearen truke, errentagarritasun monetarioa jasotzen dutela da. Kontuan izan behar da finantzaketa, oro har, enpresen proiektuetara bideratzen dela, ETEak, autonomoak edo ekintzaileak izan. Crowdlending-aren funtzionamenduan, honako etapa hauek bereiz daitezke:



Finantziatuak izateko aukera izateko, enpresek gai izan behar dute beren jarduera eta legezketasuna frogatzeko eta plataformak eskatutako informazioa aurkezteko.

Inbertitzaileek ez dute zertan aldeztatik esperientziarik izan inbertsioetan edo finantza-ezagutzetan. Zein enpresatan inbertitu aukeratu dezakete, baina ezingo dute erabaki edo zalantzan jarri enpresak zer egingo duen maileguaren diruarekin.

Inbertsioari lotutako arriskuak hainbat dira: enpresak ez ordaintzea edo porrot egitea, interes-aldaketak edo enpresaren edo, oro har, ekonomiaren aurreikuspen ekonomikoak aldatzea.

Crowdlendingaren onurak

- Inbertitzaileak interes handia du.
- Inbertsioa dibertsifikatzeko aukera ematen du.
- Inbertitzaileak mailegatu nahi duen kopurua aukeratzen du.
- Inbertitzaileak ez du komisiorik.
- Lege-erregulazioa.
- Plataformetako erregistroa azkarra eta erraza da.

Enpresari dagokionez, honako hauek dira abantaila nagusiak

- Ekintzaileak bere enpresaren kapitala eta kontrola mantentzen ditu.
- Finantzaketa lortzeko modu ekonomiko eta eraginkorra da.
- Ohiko finantza-bitartekariak eta praktika horiei lotutako kostuak saihestea ahalbidetzen du.
- Enpresek azkar lor dezakete finantzaketa.

Eskaintako produktuak/zerbitzuak

Gehien eskaintzen den produktua enpresentzako edo autonomoentzako maileguetan inbertitzea da. Kreditu amortizagarriak dira, eta hilerio enpresek maileguan utzitako kapitalaren zati bat eta interesak ordaintzen dituzte, data jakin batzuetan, plataformaren beraren bidez.

Plataforma batzuetan, inbertitzaile instituzionalek eta hala nahi duten inbertitzaile partikularrek plataforman argitaratutako proiektu guztiei ematen diete mailegua, inbertsio-funts baten bidez. Produktu horrek mailegu-zorria dibertsifikatzeko aukera ematen du, eta hori funtsezkoa da inbertitzailearen kapitala galtzeko arriskua mugatzeko. Konpainia batzuek gomendatzen dute dibertsifikatzea, gutxienez 50 proiektutan inbertituz. Inbertitu beharreko 1.000 € baldin badituzu, hobe da 20 € 50 proiekturi ematea, 100 € 10 proiekturi baino.

Plataformek crowdlending proiektuak aztertzea

Mailegu bat ematerakoan, crowdlending plataformek konpainia aztertzen dute, behar bezala itzuli ahal izango duen eta zuretzat errentagarria izango den zehazteko.



2.4.2 → Crowdfunding motak

Inbertsioko crowdfunding edo equity crowdfunding

→ **Finantzaketa kolektiboko** modu bat da; horren bidez, ekintzaileak bere startup-erako behar duen inbertsioa lortzen du, **inbertitzaile partikular edo profesional txiki askoren kapital-ekarpenen bidez.**

Aurrezkiak eta inbertitzeko asmo tradizionalak ez dituzten pertsonak negozio-ideia berriak finantzatzeko ahalbidetzen du, aurrezkiak errentagarri egiteko helburuarekin.

Inbertsiogileek, beren diruaren truke, partaidetza bat jasotzen dute enpresan, eta irabaziak lortzen dituzte enpresaren arrakastaren edo porrotaren arabera.

📢 Inbertsioko crowdfunding-aren funtzionamendua

Enpresak lortu nahi duen finantzaketa eta kanpainaren iraupen-epea zehazten ditu (normalean, ez hilabete baino gehiago). Finantzaketa-helburua ezarritako epearen barruan lortzen ez bada, inbertitzaileei itzuli egingo zaizkie emandako zenbatekoak.

📢 Equity crowdfunding-aren onurak

- Zerga-abantailak: inbertsiogileek inbertsioaren% 20rainoko aurrezpena jasoko dute PFEZren aitortpenean.
- Inbertitutako balioa azkar handitu daiteke: oso errentagarriak izan daitezke. Inbertsio osoa galtzeko arriskua ere badago.
- Inbertsioa dibertsifikatzeko eta inbertsio-zorroen arrisku globala murrizteko aukera ematen du.
- Lege-erregulazioa: legeen babesa du.

📢 Enpresari dagokionez, abantaila nagusiak

- Interesik gabe: ekintzaileak ez die aurre egin behar banku-finantzaketa baten kostuei.
- Kapitala eskuratzeko modu ekonomiko eta eraginkorra da.
- Ohiko finantza-bitartekariak eta praktika horiei lotutako kostuak saihestea ahalbidetzen du.
- Enpresa sustatzen da.
- Ekintzaileak ez du konpainiaren kontrola galtzen, kapitalaren banaketa handia dela eta.
- Beste inbertitzaile profil batera erakartzen da, eta enpresentzat erakargarria da.

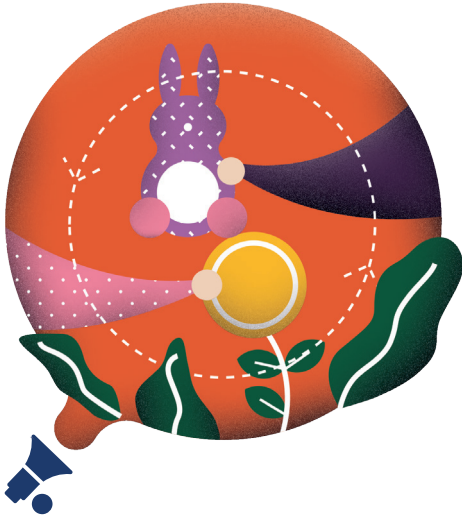
📢 Crowdlending edo crowdfunding?

Crowdfunding edo crowdlending aukeratzen saiatzea ez da hain erraza, bi finantzaketa-modu oso desberdin baitira. Bata zuzenean sartzen da konpainiaren kapitalean eta bestea zorra da; beraz, erakundeen balantzeak oso bestelako alderdiak islatuko ditu.

Egia esan, bi finantzaketa-modu gehienak proiektu berrietarako edo enpresa hasiberrietarako erabiltzen dira, baina crowdlendingaren kasua egokiagoa da kaudimen ekonomikoa duten baina banku-maileguak eskuratu nahi ez dituzten edo eskuratu ezin dituzten proiektuetarako.

📢 Crowdlending-aren eta crowdequity-aren funtsezko alderdiak

- Maileguen edo inbertsioen crowdfunding-a inbertsio-produktua da; beraz, arriskua dakar.
- Crowdlendingak 6 eta 36 hilabete arteko amortizazio-aldiak ditu, eta crowdequityak 3 eta 6 urte bitartekoak.
- Beti dago inbertitzaileak bere gain hartu behar duen arrisku bat, kapitala ez baitago bermatuta. Arriskua handitu egiten da errentagarritasuna egitean.
- Informazioa eta dibertsifikazioa funtsezkoak dira galera-arriskua minimizatzeke.



2.4.3 → Crowdfunding motak

Sari-crowdfunding-a

→ Crowdfunding mota bat da, non **ekintzaileak bere proiekturako ekarpen bat eskatzen duen**, eta trukean ekarpena egiten duen pertsonak **sari bat jasotzen du**: produktu, zerbitzu, esperientzia, sari edo aintzatespen bat.

Zer motatako proiektuak onartzen dituzte sari-crowdfunding-eko plataformek?

Oro har, proiektu sortzaileak eta mota guztietakoak: kulturalak (zinema, filmak, diskoak, liburuak), solidarioak, berritzaile teknologikoak.

Sariaren garrantzia

Sariak bat egin ohi du proiektuaren helburuarekin, eksklusiboa, mugatua eta inbertitzaileentzat eskuzabala izan behar du. Zorioneko sentiarazi behar zaituzte.

Sari motak



Sinbolikoak

01

Ez dute inolako kosturik ekintzailearentzat, esker oneko mezu bat, izena diskoaren azalean agertzea, liburua eta abar 5 eta 10 euro artean baloratzen dira.



02

Produktua edo zerbitzua

Produktua bera, produktuaren merchandisinga, tailerra, on line ikastaroa. Inbertitzaileek gehien eskatzen dituztenak dira. 25 euro inguru.



03

Esperientzia eksklusiboak

Proiektuaren sortzailea edo sortzaileak ezagutzea, afari bat 50 € bat.

Hauek dira gehien eskatzen diren tarteak, baina beste maila batzuk ezar daitezke.

Kontuan hartu behar dira sariaren kostuak: fabrikazioa, bidalketa-kostuak. Gomendatzen da prezioan sartzea bidalketa nazionalak direnean, eta, neurri batean, nazioartekoetan adieraztea; crowdfunding plataformak kobratuko duen komisioa.

Kanpainak iraupen mugatua izan behar dute; kanpaina-egunen gehieneko kopurua aukeratzen dugun plataformaren arabera izango da (60 eta 90 egun artekoa). Kanpaina laburrek arrakasta handiagoa dute, egokiena 30 eta 40 egun artekoa izango litzateke.

📢 Sariaren crowdfunding-aren fiskalitatea

Modalitate honek on line salmenta gisa ordaintzen ditu zergak Espainian. Ekarpena aurreratutako ordainketatzat jotzen den diru-emate bat da; ekintzaileak faktura bat jaulki behar du eta dagokion BEZa Ogasunean sartu. Sarrera Sozietateen gaineko Zergan zenbatuko da enpresa bat bada, eta PFEZn banakako enpresaburua bada.

KICKSTARTER

INDIEGOGO

ulule

VERKAMI

GOTEO



2.4.4 → Crowdfunding motak

Emate-crowdfunding-a

→ **Irabazi-asmorik gabeko kausei dohaintza egiten zaie. Dirua jartzen duten pertsonak interesatzen zaien proiektu bat diruz laguntzeko egiten dute, dagoeneko ez du ezer jasotzen, edo xehetasunen bat, hala nola txapak, kamisetak...**

Permite que las personas con ahorros e intenciones de invertir diferentes a las tradicionales, financien nuevas ideas de negocio con el objetivo de rentabilizar sus ahorros.

Los inversores reciben a cambio de su dinero una participación en la empresa, obteniendo beneficios en función del éxito o fracaso de esta.

📢 Crowdfunding solidarioko plataformak





Nola lortu crowdfunding plataforma batek nire startup-a finantzatzea?

- **3.1. Lehen urratsa: negozioaren ebaluazioa**
- **3.2. Bigarren urratsa: inbertitzaileentzako proposamena diseinatzea**
- **3.3. Hirugarren urratsa: proiektua argitaratzea eta sustatzea**
- **3.4. Laugarren urratsa: inbertsioaren itxiera eta postinbertsioa**



3.1 → Lehen urratsa:

Negozioaren ebaluazioa

→ Startupeko "Elevator Pitch" entzun ondoren, partaidetzazko finantzaketarako plataformak negozioa aztertuko du eta inbertitzaile erakargarria den baloratuko du. Azterketa hori egiteko, honako galdera hauei erantzun beharko zaie:



Nortzuk dira ekintzaileak?

Plataformak konfiantza al du planteatzen ari zaren helburuak lortzeko duzun gaitasunean?

Hauetako baloratuko dira: gaitasunak, konpromisoa, ekintzaileen inguruabarrak, taldekideen oreka eta osagarritasuna, taldean lan egiteko gaitasuna.



Non dago zure negozioetik dirua irabazteko gaitasuna?

Negozioak hiru kategoriatan sailka ditzakegu:



01

Negozio bideraezinak, arrakasta izateko aukera gutxi dituztenak.



02

Negozio jasagarriak, bideragarriak, baina inbertitzaile profesionalak bilatzen dituzten itzulera-itzaropenak estaltzera iristen ez direnak.

**03**

Negozio eskalagarriak, ekintzaileei zein inbertitzaileei irabazi handiak eskaintzen dizkietenak.

Oso zaila da inbertitzaileei startup baten potentziala erakustea; horregatik, oso garrantzitsua da negozio-plan on bat egitea, honako alderdi hauek aztertuta:

- **Produktuari/ zerbitzuari dagozkionak:** Abantaila defendagarria lehiaren aurrean.
- **Merkatuari dagozkionak:** Joerak, tamaina, posizionamendua, aurreikusitako merkataritza-estrategia
- **Negoziari dagozkionak:** Tamaina, fakturazio potentziala, zorpetze-maila, errentagarritasun potentziala.



Zein da negozioaren egungo egoera?

Planteatutako hipotesiak zuzenak al dira?

Zer dago egiteko dirua irabazten hasi arte?



Nola finantzatuko da negozioa?

Egungo kontabilitatea berrikusi beharko da, baita planteatutako finantzaketa-moduak ere.



3.2 → Bigarren urratsa:

Inbertitzaileentzako proposamena diseinatzea

? Zer inbertitzaile mota gara?

- **FFF (Friends, Family and Fools):** Arriskuan egon arren, ez galtzea espero duten diru kopuru txikiak emanez jarduten dute.
- **BA (Business Angels):** Enpresa-esperientzia handiko gizabanakoak, dirua poltsikotik inbertitzen dutenak inbertsioaren itzulera-itxaropenak oso handiak direnean. Negozioan inplikatzeko dira eta hazten laguntzen diote.
- **VC (Ventures Capital):** Besteren dirua potentzial handiko enpresetan inbertitzen duten erakundeak.
- **Funts publikoak, babesleak, industria-bazkideak.**
- **Crowdfunders:** profesionalak ez diren inbertitzaile txikiak, partaidetzako finantzaketarako plataformei esker jarduten dutenak edo helburu filantropikoa edo finantzarioa dutenak.

? Nola espero dute inbertitzaileek beren inbertsioa itzultzea? Hainbat aukera daude:



Equity edo kapital sozialaren sarrera

Inbertitzaileek enpresaren partaidetza sozialak eskuratzen dituzte, geroago partaidetza horiek prezio altuagoan saltzeko itxaropenarekin. Arrisku handia.



02

Mailegua

Errentagarritasun txikiagoa eskaintzen dute, inbertsioaren arriskua murriztearen truke.



03

Mailegu bihurtgarriak

non zorra kapital sozial bihurtzen den edo partaidetza-maileguak, enpresak emaitzak hobetzen dituen heinean handitzen diren interes-tasekin.



Enpresaren zer balorazio eskaintzen zaie etorkizuneko inbertitzaileei

Balorazioak subjektiboak izan ohi dira beti. Balorazio objektiboagoa egiteko modu bat startup baloratzeko Goldsmith eredua da. Eredua horrek lehen balorazio maximo bat ezartzen du, merkatuko beste enpresa batzuekin antzeko garapen-faseetan alderatzean oinarritua.



Nola antola daiteke inbertitzaile txikien sarreraren kudeaketa?

Inbertitzaile txikien sarrera antolatzen eta haiekin duten harremana kudeatzen laguntzen duten partaidetzako finantzaketarako plataformei esker egiten da hori.



3.3 → Hirugarren urratsa:

Proiektua argitaratzea eta sustatzea



Zer informazio jaso behar du proiektuaren fitxa publikoak?

Ahalik eta modu erraz eta erakargarrienean, honako hauek jaso behar ditu:



01

Negozioa

Arazoa, produktua/zerbitzua, merkatuaren potentziala, lehiarekiko balio diferentziala



02

Lantaldea negozioaren buru



03

Inbertitzaileentzako proposamena

Inbertsioaren modalitatea eta baldintzak, behar den guztizko zenbatekoa eta kanpainaren epea.



Zer sustapen-ekintza egin behar dira?



01

Online sustatzeko ekintzak:



Proiektuaren fitxa publikoa webgunean argitaratzea, plataformaren eta ekintzaileen sare sozialen bloga, plataformaren ohiko inbertitzaileei helarazitako e-mailak.



Proposameneko artikuluak aldizkari espezializatuetan argitaratzea



Edukia argitaratzeko errutina: Post, albisteak, txioak, foro publikoak proiektuaren edozein aurrerapen jakinarazteko eta interesa mantentzeko kanpainak irauten duen bitartean



02

Offline sustapen-ekintzak



Inbertitzaileen foroak. Bertan, ekintzaileek beren proiektuak aurkezten dituzte 5 minutuko Pitch batean.

Lehen inbertitzaileak dira mobilizatzen zailenak. Gero, hauek beste batzuk arrastaka eramango dituzte.



3.4 → Laugarren urratsa:

Inbertsioaren itxiera eta postinbertsioa



Inbertitzaileak inbertitu ahal izateko, zein baldintza bete behar ditu?

Inbertitzaileek gutxieneko dokumentazioa aurkeztu behar dute, eta "inbertitzaile egiaztatuak" edo "inbertitzaile akreditatu gabeak" direla adierazi.



01

Pertsona fisikoaren kasuan

Egiaztatuak izateko, urtean 50.000 eurotik gorako diru-sarrerak izan behar dituzte, edo 100.000 eurotik gorako finantza-ondarea.



02

Pertsona juridikoen kasuan

Akreditatuak izateko, nahikoa da akreditaziorik gabeko bezero gisa tratatzeari berariaz uko egitea.

Bi kasuetan, baimendutako inbertsio-zerbitzuetako enpresa baten aholkularitza jasotzeak baimenduaren aitortpena ere ematen du.

Baimendu gabeko inbertitzaileek 3.000 euroko inbertsio-muga dute proiektu bakoitzeko, eta 10.000 eurokoa urtean. Egiaztatutako inbertitzaileek mugarik gabe inbertitu dezakete.



Nola egiten dira ordainketak?

Inbertitzaileek proiektuan interesa erakutsi ahala, "Inbertsio-erreserbak" egiten dituzte, "Ordainketa-akordioa" sinatuz. Inbertsio-konpromisoek% handia lortzen dutenean, plataformak inbertitzaileei ordaintzeko eskatzen die, eta dirua zaintzan mantentzen da alderdi guztien arteko kontratuak behin betiko sinatu arte. Sinatu ondoren, plataformak ekintzaileei transferitzen die dirua.



Eragiketa baimendutako finantzaketa-plataforma baten bidez bideratzearen abantailak (inbertitzaileentzat zein ekintzaileentzat)

- Inbertitzaileen eta proiektuen ikusgarritasuna.
- Gardentasuna.
- Inbertsioaren segurtasuna, CNMVk araututako lege-eragiketa bat behartzen baitu.
- Legezko prozedurak digitalizatzea.
- Alderdiak erraz koordinatzea kontratuak sinatzean eta funtsak eskualdatzean.



Startup bat baloratzeko metodoak

- **4.1. Zenbat balio du zure proiektuak?**
- **4.2. Startup alderantzikagarriak**
- **4.3. Enpresak baloratzeko metodoak**



4.1 Zenbat balio du zure proiektuak?

→ Startup bat sortzeko, ez da nahikoa ideia bakarra izatea; horri forma eman behar zaio eta negozio-eredua deskribatuko digun aurkezpen bat eduki behar dugu. Hori guztia proiektua aurrera eramateko **finantzaketa lortzeko helburuarekin.**



Baina **nola eman balioa ideia horri?** Lehenik eta behin, forma eman beharko diogu, negozioaren ideia deskribapen ona eginez: Canvas analisi bat edo negozio-plan on bat egiteak lagunduko digu horri nolabaiteko balioa jartzen.



Litekeena da hasieran gure bazkideak proiektuan parte hartu nahi duten lagunak, senideak edo hirugarrenak izatea, **FFF inbertitzaileak** deitzen duguna (Friends, Family and Fools). Baina sektorea ezagutzen duten bazkide-talde bat badugu, proiektuaren balioa handituz joango da.



Gainera, negozioaren onurak frogatzen baldin badakigu, beste inbertitzaile mota batzuetan aurki genezake finantzaketa, hala nola azeleragailuetan, business Angels delakoetan, enpresa publikoetan, Europako funtsetan edo zenbait bankutan.



Eskarmentu handiko talde bat eta fakturazio-lerro bat bermatzen duten lehen bezeroak izateak negozioaren balioa handituko du.

4.2 Startup alderantzikagarriak

→ **Startup bat baloratzeko, inbertitzaile pribatuek (*Business Angels* eta *Venture Capital*) egiaztatu behar dute honako hau dela:**



01

Bideragarria

Merkatu argia eta lehiarako abantaila



02

Egingarria

Ekipo egokia eta timing zuzena



03

Inbertigarria

Negoio eskalagarria eta errentagarritasun handiko inbertitzailea ateratzeko aukera

4.3 Enpresak baloratzeko metodoak



Finantzaketa bilatzeko enpresaren kapital sozialaren zati bat saldu aurretik, haren balioa jakin behar da. Kasu horietan, startup-ak hasteko prozesuan dauden enpresak direnez, ezin ditugu metodo tradizionalak erabili, hala nola kontabilitate-balioa, kutxa-fluxuen deskontua edo merkataritza-funtsa.



Startup bat balioesteko, hainbat balioespen-metodo daude, baina ez dago balioespen orokorreko estandarrik. Ekintzaileek eta inbertitzaileek garapen-fase berean dauden inguruko antzeko enpresetan bilatzen dute informazioa, baina zeregin hori ez da erraza.

Hona hemen startup bat baloratzeko gehien erabiltzen diren metodoetako batzuk:

- 01 **Berkus metodoa**
- 02 **Arriskuen batuketa osoaren metodoa**

- 03 **Scorecard metodoa**
- 04 **Goldsmith metodoa**

- 05 **Venture Capital metodoa**



