



Crowdfunding

pon en marcha tu proyecto

Editor

CIFP Easo Politeknikoa LHII (Departamento de FOL)

Aitzol parkea, 2. 20011- Donostia-San Sebastián

Tel.: 943 45 54 22

Web: www.easo.eus

E-mail: fol@easo.eus

Guía Crowdfunding desarrollada dentro de las acciones del proyecto de innovación aplicada y transferencia de conocimiento "Hub de Emprendimiento y Crowdfunding" financiada por el Ministerio de Educación y Formación Profesional y cofinanciada por el Fondo Social Europeo en el marco del programa operativo de Empleo, Formación y Educación 2014-2020.

Participantes del proyecto

CIFP Easo Politeknikoa LHII

CIFP Las Indias

Adventurees Capital PFP, S.L.

Depósito Legal

LG D 00533-2021

¿Eres **emprendedor** y tienes una **idea** creativa, innovadora, relacionada con la moda, música, tecnología, arte... y necesitas **financiación** para ponerla en marcha?

→ **El Crowdfunding puede ayudarte**, te permite hacer público tu proyecto en Internet, a través de una plataforma, y que múltiples personas colaboren financiándolo.

Hemos preparado una guía de Crowdfunding muy clara y sencilla, para que puedas poner en marcha tu proyecto.

→ **¿Comenzamos?**

Contenidos

01 La financiación de proyectos a startups o empresas en fases tempranas

- 1.1. Etapa fundacional
- 1.2. Etapa de lanzamiento
- 1.3. Etapa de expansión o crecimiento

02 El crowdfunding como propuesta de financiación a una startup

- 2.1. ¿Qué es el crowdfunding?
- 2.2. ¿Cuándo y por qué acudir al crowdfunding?
- 2.3. ¿Cómo funciona el crowdfunding?
- 2.4. Tipos de crowdfunding
 - 2.4.1. Crowdfunding de préstamos o crowdlending
 - 2.4.2. Crowdfunding de inversión o equity crowdfunding
 - 2.4.3. Crowdfunding de recompensa
 - 2.4.4. Crowdfunding de donación

03 ¿Cómo conseguir que una plataforma crowdfunding financie mi startup?

- 3.1. Primer paso: evaluación del negocio
- 3.2. Segundo paso: diseño de la propuesta a inversores
- 3.3. Tercer paso: publicación y promoción del proyecto
- 3.4. Cuarto paso: Cierre de la inversión y postinversión

04 Métodos de valoración de una startup

- 4.1. ¿Cuánto vale tu proyecto?
- 4.2. Startups invertibles
- 4.3. Métodos de valoración de empresas



La financiación de proyectos a startups o empresas en fases tempranas

- **1.1. Etapa fundacional**
- **1.2. Etapa de lanzamiento**
- **1.3. Etapa de expansión o crecimiento**



La financiación es uno de los elementos críticos de todo emprendimiento

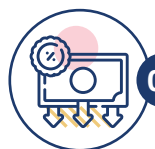
Es necesario financiar tanto los **gastos de puesta en marcha** (constitución de la sociedad, registro de marca, escrituras, notario, inscripción en el registro mercantil, gestiones en el Ayuntamiento, Hacienda y Seguridad Social,...), como los **gastos asociados a la propia actividad empresarial** (oficina, desarrollo de producto, comunicación, personal,...).

A la hora de obtener financiación para la nueva empresa, se deben combinar **dos objetivos**:



01

Obtener los fondos que se necesitan



02

Minimizar su coste, ya sea por el tipo de interés o cualquier otra forma de contraprestación exigida

El volumen de fondos y la combinación óptima de fuentes de financiación depende de las características del propio proyecto empresarial: tamaño, volumen de ventas, horizonte temporal de la inversión, etc.

Además de por las características del proyecto, las necesidades de financiación también dependen de la etapa en que se encuentre el proyecto, que pueden ser las siguientes: etapa fundacional, de lanzamiento y de expansión.



1.1 Etapa fundacional



Es habitual que la empresa no tenga clientes y que el producto o servicio todavía se encuentre en fase de desarrollo. Además, si es una startup con proyectos innovadores, la incertidumbre del modelo de negocio es aún mayor, el riesgo es alto y condiciona la fuente de financiación o el tipo de inversión que pudiera participar en el proyecto.



La mayoría de emprendedores no disponen de recursos suficientes para cubrir las necesidades de financiación de sus proyectos y tienen que recurrir a fondos ajenos a través de deuda, acudiendo a entidades financieras o de equity (capital social) con aportaciones de inversores privados.



Los inversores privados invierten a cambio de un porcentaje del capital social de la empresa. Se pueden clasificar en inversores informales y business angels (o inversores profesionales).



Inversores informales

Se les llama las tres FFF (fools, friends and family). Son compañeros de trabajo, amigos, familia que hacen pequeñas aportaciones al proyecto de forma desinteresada y altruista, sin esperar un retorno cierto de la inversión. En esta etapa gran parte de la financiación proviene de estos inversores y de la aportación del propio emprendedor. Esto les permite iniciar la actividad.



Business Angels

En esta etapa no suelen participar en el capital de las empresas, prefieren financiar proyectos que hayan validado su modelo o que muestren datos interesantes sobre el interés del mercado en el producto o servicio, ingresos, etc.



Las entidades financieras y los inversores suelen exigir que el proyecto presente una estructura financiera equilibrada en el pasivo, con una proporción de recursos propios al menos del 50%.



1.2 Etapa de lanzamiento

→ Desde los **6 meses a los 2 años** aproximadamente, en esta etapa las empresas comienzan a tener unas **primeras métricas** que reflejan el interés de su producto o servicio, **los primeros contactos comerciales** e incluso las **primeras ventas**.

El modelo se está validando y sus proyectos comienzan a ser interesantes para algunos inversores privados profesionales o Business Angels.



El emprendedor deberá valorar entre financiarse con deuda de entidades financieras (raramente existen instrumentos bancarios para la financiación de estos proyectos embrionarios) o incluir a inversores privados en el capital. Cuanto más tarde recurra a estos últimos mejor será su posición negociadora frente a los nuevos socios.



Los Business Angels son profesionales, sin relación con el emprendedor, que buscan oportunidades de inversión y un retorno a su aportación. Seleccionan startups con modelos con alto potencial de crecimiento, rentabilidad y escalabilidad. Esperan recuperar al cabo de varios años de la inversión (entre los 5 y 8 años) entre 8 y 10 veces el capital invertido. Aportan sus conocimientos técnicos o de mercado y su red de contactos para que la empresa crezca.



Con la revolución tecnológica e internet han surgido otros modelos no bancarios de financiación colectiva de proyectos innovadores, nos referimos al crowdfunding, cuyo modelo analizaremos en este documento. Es en esta etapa de lanzamiento donde el **Crowdfunding** se presenta como una alternativa a la financiación bancaria y complementaria a otras formas de obtener recursos para los proyectos emprendedores.



Las plataformas crowdfunding conectan a los emprendedores que buscan financiación para sus proyectos con personas que buscan proyectos para poder prestar, invertir, o donar fondos.



1.3 Etapa de expansión o crecimiento



En esta etapa la empresa presenta un incremento significativo de las ventas, o de indicadores que confirman la aceptación del modelo. Ahora se necesitan nuevos fondos (normalmente *Equity*) para el impulso y consolidación de la empresa, que se obtienen con la entrada de Business Angels y a veces sociedades de capital riesgo o financiación bancaria especializada para emprendedores.



Esta entrada de Business Angels conlleva la necesidad de valorar la empresa y fijar las condiciones de entrada, siendo muy importantes los contenidos reflejados en el pacto de socios.



Las empresas consolidadas con importantes volúmenes de facturación y un mercado en crecimiento pueden dar entrada a fondos de capital riesgo o venture capital, o si las circunstancias aconsejaran, podrían acceder a los mercados de capitales o del MAB (Mercado Alternativo Bursátil).



El Crowdfunding como propuesta de financiación a una Startup

- **2.1.** ¿Qué es el crowdfunding?
- **2.2.** ¿Cuándo y por qué acudir al crowdfunding?
- **2.3.** ¿Cómo funciona el crowdfunding?
- **2.4.** Tipos de crowdfunding



2.1 ¿Qué es el crowdfunding?

→ Es un **instrumento financiero** que **permite que cualquier proyecto pueda ser financiado**, al recopilar una determinada cuantía económica, **gracias a la participación de muchas personas** para apoyar una determinada iniciativa.

La relación entre el emprendedor y el pequeño inversor suele venir a través de plataformas, donde las empresas presentan sus proyectos y los inversores pueden inclinarse por uno u otro en función de los resultados esperados.

2.2 ¿Cuándo y por qué acudir al crowdfunding?



Si necesitas más clientes o usuarios

Quizá no necesites dinero, sino gente que compre o valide lo que estás ofreciendo.



Si necesitas nuevos inversores

Bien porque los antiguos inversores no acompañan o bien porque se quedan cortos en las aportaciones.



Si quieres crear un cierto impacto social



Si necesitas dinero puntual

Con lo que acudirías a una plataforma de crowdfunding a cambio de un tipo de interés.

2.3 ¿Cómo funciona el crowdfunding?

→ Existen **3 sujetos esenciales** para que un proyecto llegue a término:

01 La entidad que busca financiación para su proyecto

Debe estudiar la viabilidad de la campaña, qué cuantía necesita, qué porcentaje aporta de equity, qué tipo de interés da si es crowdfunding o qué producto intercambia si es de recompensa, decidir la plataforma donde va a lanzar el proyecto, la tipología de crowdfunding, y diseñar la campaña. No es una financiación rápida.

02 El colectivo de personas que creen en el proyecto y lo avala aportando fondos (el inversor)

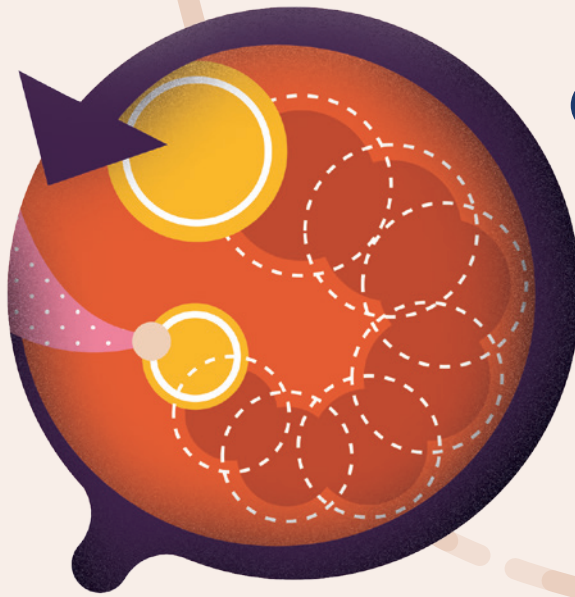
03 La plataforma que da visibilidad a la empresa que quiere recaudar fondos.

La empresa selecciona la plataforma que más se ajusta a su proyecto y le envía el proyecto y toda la información: plazos, cuantías, valoraciones y cualquier otro aspecto relevante. La plataforma valora el interés del proyecto en función de los inversores que tiene registrados y una vez aceptada se lanza y se comunica por un período preestablecido.

La mayoría de las plataformas cobran a las empresas una comisión por sus servicios. Solo pagarán una vez que hayan alcanzado o superado su objetivo de financiación, al finalizar el período de recaudación. La comisión suele rondar entre el 5% y el 8% del importe a recaudar.



2.4 Tipos de crowdfunding



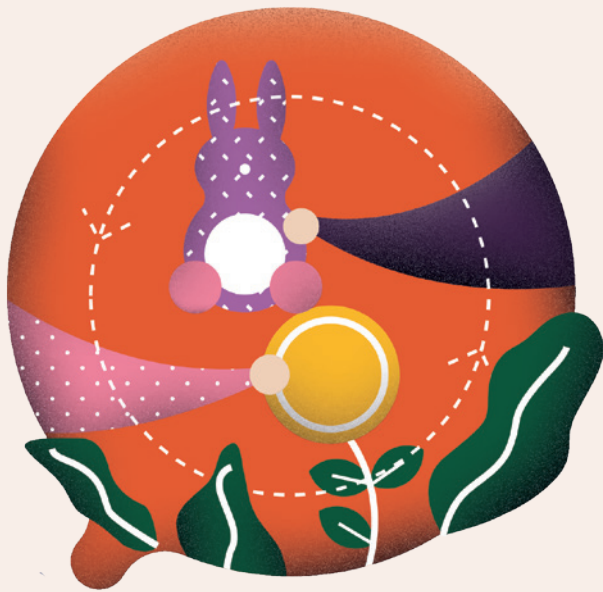
01 Crowdfunding de préstamo o crowdlending

Es un préstamo tradicional en el que se ofrece un tipo de interés sobre el dinero recibido como contraprestación por las aportaciones obtenidas. El prestamista recibe su préstamo en ingresos periódicos más un tipo de interés previamente pactado.

02 Crowdfunding de inversión o equity crowdfunding

El inversor recibe una participación de la empresa en acciones, en función del importe aportado y la valoración previamente definida por la empresa.





03 Crowdfunding de recompensa

El mecenas recibe una contraprestación a las aportaciones realizadas. Se ofrecen productos o experiencias que hacen que los inversores formen parte del proyecto financiado. Suele darse en el sector artístico y creativo.



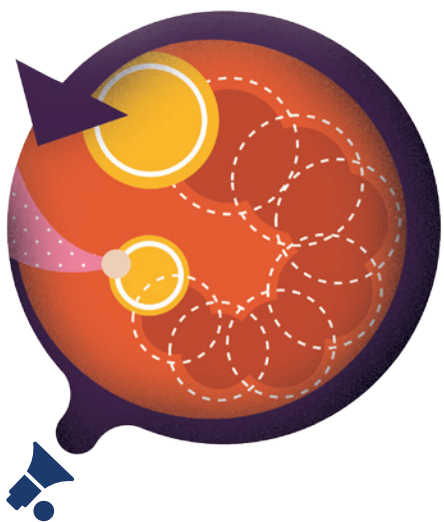
04 Crowdfunding de donación

Es el único modelo en el que no existe ninguna contraprestación para las personas que financien el proyecto. Suele aplicarse a modelos solidarios o humanitarios, y en los que únicamente importa el fin que se financia.

05 Crowdfunding Inmobiliario

Se lanzan proyectos de adquisición de viviendas o locales sin tener que realizar una gran inversión de dinero. La compra se realiza de manera conjunta con otros inversores.





2.4.1 → Tipos de crowdfunding

Crowdfunding de préstamos o crowdlending

→ El préstamo entre particulares y empresas consiste en la **financiación mediante préstamos o créditos a pequeñas y medianas empresas, por medio de una red con un elevado número de prestamistas particulares o empresas que invierten su capital privado o ahorros a cambio de un tipo de interés.**

La diferencia entre crowdlending y crowdfunding radica en que con el primero, los particulares que deciden financiar los proyectos reciben una rentabilidad monetaria a cambio de prestar dinero. Hay que tener en cuenta que generalmente la financiación suele ir destinada a proyectos de empresas, ya sean pymes, autónomos o emprendedores. En el funcionamiento del crowdlending se pueden diferenciar las siguientes etapas:



01

El inversor elige la empresa en la que desea invertir



02

El inversor transfiere la cantidad a la plataforma



03

Completado el importe solicitado se empieza a generar rentabilidad



04

La plataforma cobra las cuotas y las distribuye entre los inversores

Para tener acceso a ser financiadas, las empresas han de ser capaces de demostrar su actividad y legalidad y presentar la información demandada por la plataforma.

Los inversores no tienen por qué tener experiencia previa en inversiones o conocimientos financieros. Pueden elegir en qué empresas invertir, pero no podrán decidir o cuestionar que hará la empresa con el dinero del préstamo.

Los riesgos asociados a la inversión son varios: impago o quiebra de la empresa, cambios de interés o en las perspectivas económicas de la empresa o de la economía en general.

Beneficios del crowdlending

- El inversor obtiene un interés elevado.
- Permite diversificar la inversión.
- El inversor elige la cantidad que desea prestar.
- El inversor no tiene comisiones.
- Regulación legal.
- El registro en las plataformas es rápido y sencillo.

Principales ventajas en lo que se refiere a la empresa

- El emprendedor mantiene el capital y el control de su empresa.
- Es una forma económica y eficiente de acceder a financiación.
- Permite evitar los intermediarios financieros tradicionales y los costes asociados a estas prácticas.
- Las empresas pueden conseguir financiación de forma rápida.

Productos/servicios ofrecidos

El producto ofrecido más habitualmente es la inversión en préstamos para empresas o autónomos. Estos son créditos amortizables en el que todos los meses las empresas reembolsan una parte del capital que les ha sido prestado y los intereses, en unas fechas predeterminadas, a través de la propia plataforma.

En algunas plataformas, los inversores institucionales, y los inversores particulares que así lo deseen, prestan a todos los proyectos publicados en la plataforma, a través de un fondo de inversión. Este producto permite una mayor diversificación de la cartera de préstamos, es la clave para limitar el riesgo de pérdida del capital del inversor. Algunas compañías recomiendan diversificar invirtiendo en al menos 50 proyectos. Si tienes 1000€ que invertir, mejor prestar 20€ a 50 proyectos que 100€ a 10 proyectos.

Análisis de los proyectos de crowdlending por las plataformas

A la hora de conceder un préstamo las plataformas de crowdlending analizan a la compañía para determinar si consideran que podrá reembolsarlo correctamente y si será rentable para ti financiarla.



2.4.2 → Tipos de crowdfunding

Crowdfunding de inversión o equity crowdfunding

→ Es una forma de **financiación colectiva**, mediante la cual el emprendedor logra la inversión necesaria para su startup, a través de aportaciones de capital de una amplia cantidad de pequeños inversores particulares o profesionales.

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.

🔊 Funcionamiento del crowdfunding de inversión

La empresa determina la financiación que desea obtener y el plazo de duración de la campaña (normalmente no más de un mes). Si no se alcanzara el objetivo de financiación dentro del plazo temporal fijado, se procederá a la devolución de las cantidades aportadas a los inversores.

🔊 Beneficios del crowdlending

- Ventajas fiscales: los inversores recibirán un ahorro de hasta un 20% de la inversión en la declaración del IRPF (Impuesto sobre la renta de las personas físicas).
- El valor invertido puede aumentar rápidamente: pueden resultar muy rentables. También se corre el riesgo de perder la totalidad de la inversión.
- Permite diversificar la inversión y reducir el riesgo global de las carteras de inversión.
- Regulación legal: cuenta con el amparo de las leyes.

Principales ventajas en lo que se refiere a la empresa

- Sin intereses: el emprendedor no tiene que afrontar los costes de una financiación bancaria.
- Es una forma económica y eficiente de acceder al capital.
- Permite evitar los intermediarios financieros tradicionales y los costes asociados a estas prácticas.
- La empresa se promociona.
- El emprendedor no pierde el control de la compañía debido a la amplia distribución del capital.
- Se atrae a un perfil de inversor diferente y atractivo para empresas.

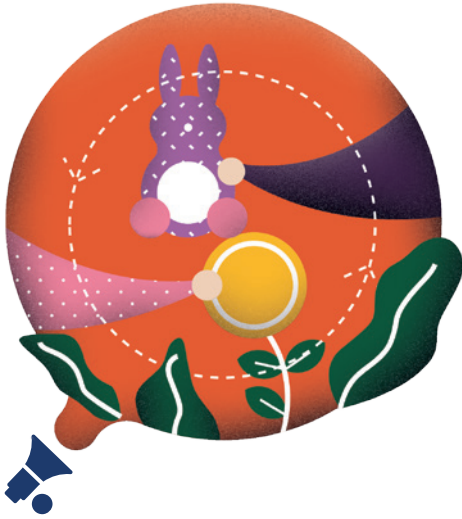
¿Crowdlending o crowdfunding?

Intentar elegir crowdfunding o crowdlending no es tan sencillo ya que son dos formas de financiación muy diferentes. Una entra directamente en el capital de la compañía y la otra es deuda, por lo cual el balance de las entidades reflejará aspectos muy distintos.

Lo cierto es que las dos formas de financiación son utilizadas en su mayoría para nuevos proyectos o empresas incipientes, pero el caso del crowdlending es más apropiado para proyectos que ya tienen una solvencia económica pero no quieren o no pueden acceder a los préstamos bancarios.

Aspectos claves del crowdlending y el crowdequity

- El crowdfunding de préstamos o de inversión es un producto de inversión, por tanto, implica riesgo.
- El crowdlending tiene períodos de amortización de 6 a 36 meses y el crowdequity tiempos de retorno que rondan entre 3 y los 6 años.
- Siempre hay un riesgo que el inversor ha de asumir ya que el capital no está garantizado. El riesgo aumenta al hacerlo la rentabilidad.
- La información y la diversificación son claves para minimizar el riesgo de pérdidas.



2.4.3 → Tipos de crowdfunding

Crowdfunding de recompensa

→ Es un tipo de crowdfunding en el que el **emprendedor solicita una aportación a su proyecto**, y a cambio la persona que hace la aportación **recibe una recompensa**: un producto, servicio, experiencia, premio o reconocimiento.

¿Qué tipo de proyectos aceptan las plataformas de crowdfunding de recompensa?

En general, las plataformas de crowdfunding de recompensa aceptan proyectos creativos y de todo tipo: culturales (cine, películas, discos, libros), solidarios, innovadores, tecnológicos.

La importancia de la recompensa

La recompensa suele coincidir con el objetivo del proyecto, debe ser exclusiva, limitada y generosa para los inversores. Debe hacerles sentirse afortunados.

Tipos de recompensas



01

Simbólicas

No tienen coste alguno para el emprendedor, un mensaje de agradecimiento, aparecer el nombre en la portada del disco, libro etc. Se valoran entre 5 y 10€.



02

Producto o servicio

El propio producto, merchandising del mismo, un taller, un curso on line. Son las más demandadas por los inversores. Unos 25€.



03

Experiencias exclusivas

Conocer al creador o creadores del proyecto, una cena... Unos 50€

Estos son los tramos más demandados, aunque puede establecerse otros escalones.

Hay que tener en cuenta los costes de la recompensa: su fabricación, los costes de envío, (se recomienda incluirlos en el precio cuando son envíos nacionales e indicarlos, a parte, en los internacionales); la comisión que cobrará la plataforma de crowdfunding.

Las campañas deben tener una duración limitada. El máximo de días de campaña dependerá de la plataforma que escojamos (entre 60 y 90 días). Las campañas cortas tienen más éxito, lo ideal sería entre 30 y 40 días.

🔊 **Fiscalidad del crowdfunding de recompensa**

Esta modalidad tributa en España como la venta on line. La aportación es una entrega de dinero que se considera un pago anticipado, el emprendedor debe emitir una factura y repercutir el IVA correspondiente ingresándolo en hacienda. El ingreso se computará en el Impuesto de Sociedades si se trata de una empresa, o en IRPF si se trata de un empresario individual.

KICKSTARTER

INDIEGOGO


ulule


VERKAMI

 **GOTEO**



2.4.4 → Tipos de crowdfunding

Crowdfunding de donación

- Se realiza una **donación a causas sin ánimo de lucro**. Las personas que aportan dinero lo hacen con el fin de **apoyar económicamente un proyecto que le interesa**, y a cambio **no recibe nada o algún detalle** como chapas, camisetas...

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.

Plataformas de crowdfunding solidario





¿Cómo conseguir que una plataforma Crowdfunding financie mi Startup?

- **3.1. Primer paso: evaluación del negocio**
- **3.2. Segundo paso: diseño de la propuesta a inversores**
- **3.3. Tercer paso: publicación y promoción del proyecto**
- **3.4. Cuarto paso: Cierre de la inversión y postinversión**



3.1 → Primer paso:

Evaluación del negocio

→ La **plataforma de financiación participativa** una vez escuchado el “Elevator Pitch” de la startup **analizará el negocio y valorará su atractivo inversor**. Para llevar a cabo este análisis se deberá responder a las siguientes preguntas:

? ¿Quiénes son los emprendedores?

¿Confía la plataforma en tu capacidad para alcanzar los objetivos que estás planteando?

Se valorarán: las capacidades, el compromiso, las circunstancias de los emprendedores, el equilibrio y la complementariedad de los miembros del equipo, la capacidad para trabajar en equipo...

? ¿Dónde está la capacidad de ganar dinero de tu negocio?

Podemos clasificar los negocios en 3 categorías:



01 Negocios inviables con escasas posibilidades de éxito.



02 Negocios sostenibles, viables, pero que no llegan a cubrir las expectativas de retorno que buscan los inversores profesionales.



03

Negocios escalables que ofrecen tanto a los emprendedores como a los inversores grandes ganancias.

Lograr demostrar a los inversores el potencial de una startup es muy difícil, por lo que es muy importante llevar a cabo un buen plan de negocio analizando los siguientes aspectos:

- **Relativos al Producto/servicio:** Ventaja defendible frente a la competencia.
- **Relativos al mercado:** Tendencias, tamaño, posicionamiento, estrategia comercial prevista...
- **Relativos al negocio:** Dimensión, facturación potencial, nivel de endeudamiento, rentabilidad potencial...



¿Cuál es la situación actual del negocio?

¿Son correctas las hipótesis planteadas?

¿Qué queda por recorrer hasta empezar a ganar dinero?



¿Cómo se va a financiar el negocio?

Habrá que revisar la contabilidad actual, las formas de financiación plantadas...



3.2 → Segundo paso:

Diseño de la propuesta a inversores



¿A qué tipo de inversores nos podemos dirigir?

- **FFF (Friends, Family and Fools):** Actúan aportando pequeñas cantidades de dinero que esperan no perder, a pesar del riesgo.
- **BA (Business Angels):** Individuos con alta experiencia empresarial que invierten dinero de su bolsillo cuando las expectativas de retorno de la inversión son muy altas. Se implican en el negocio y lo ayudan a crecer.
- **VC (Ventures Capital):** Organizaciones que invierten el dinero de otros en empresas de alto potencial.
- **Fondos públicos, patrocinadores, socios industriales.**
- **Crowdfunders:** Pequeños inversores no profesionales que gracias a las plataformas de financiación participativa, actúan con finalidad filantrópica o financiera.



¿Cómo esperan los inversores retornar su inversión? Existen varias posibilidades:



01

Equity o entrada de capital social

Los inversores adquieren participaciones sociales de la empresa con la expectativa de vender dichas participaciones más tarde a un precio superior. Riesgo elevado.



02

Préstamo

Ofrecen menor rentabilidad a cambio de disminuir el riesgo de la inversión.



03

Préstamos convertibles

Donde se convierte la deuda en capital social o Préstamos participativos con tipos de intereses que van aumentando a medida que la empresa va mejorando sus resultados.



¿Qué valoración de la empresa se ofrece a los futuros inversores?

Las valoraciones siempre tienden a ser subjetivas. Una forma de realizar una valoración más objetiva es el Modelo Goldsmith de valoración de startup. Este modelo establece una primera valoración máxima basada en la comparación con otras empresas del mercado en fases de desarrollo similares.



¿Cómo se puede organizar la gestión de la entrada de los pequeños inversores?

Esto se realiza gracias a las plataformas de financiación participativa que ayudan a organizar la entrada de pequeños inversores y a gestionar su relación con ellos.



3.3 → Tercer paso:

Publicación y promoción del proyecto



¿Qué información debe incluir la ficha pública del proyecto?

De la forma más sencilla y atractiva posible, debe incluir:



01

El negocio

El problema, el producto/servicio, el potencial del mercado, el valor diferencial frente a la competencia...



02

El equipo al frente del negocio



03

La propuesta a inversores

La modalidad y condiciones de la inversión, el montante total necesario y el plazo de la campaña.



¿Qué acciones de promoción hay que llevar a cabo?



01

Acciones de promoción online:

- Publicación de la ficha pública del proyecto en la web, blog, redes sociales de la plataforma y de los propios emprendedores, e-mails a los inversores habituales de la plataforma.
- Publicación de artículos de la propuesta en revistas especializadas.
- Rutina de publicación de contenido: post, noticias, tuits, foros públicos... para comunicar cualquier avance del proyecto y mantener el interés mientras dure la campaña.



02

Acciones de promoción offline

- Foros de inversores donde son presentados los proyectos donde los emprendedores presentan sus proyectos en un Pitch de 5 minutos.

Son los primeros inversores los más difíciles de movilizar. Luego, éstos arrastrarán a otros.



3.4 → Cuarto paso:

Cierre de la inversión y postinversión



¿Qué condiciones que debe cumplir el inversor para poder invertir?

Los inversores deben presentar una documentación mínima y declarar su condición de “inversores acreditados” o “inversores no acreditados”.



01

En el caso de personas físicas

Para ser acreditadas deben disponer de ingresos anuales superiores a 50.000€ o un patrimonio financiero superior a 100.000€.



02

En el caso de personas jurídicas

Para ser acreditadas basta con el solo hecho de renunciar de forma expresa a ser tratadas como clientes no acreditados.

En ambos casos, ser asesorados por una empresa de servicios de inversión autorizada también otorga el reconocimiento de autorizado.

Los inversores no autorizados tienen un límite de inversión de 3.000€ por proyecto y 10.000€ al año. Los inversores acreditados pueden invertir sin límite.



¿Cómo se van haciendo los desembolsos?

A medida que los inversores van mostrando interés en el proyecto van realizando sus “reservas de inversión” mediante la firma de un “acuerdo de desembolso”. Cuando los compromisos de inversión alcanzan un % elevado, la plataforma solicita el desembolso a los inversores y se mantiene el dinero en custodia hasta la firma definitiva de los contratos entre todas las partes. Tras la firma, la plataforma transfiere el dinero a los emprendedores.



Ventajas de canalizar la operación a través de una plataforma de financiación autorizada (tanto para inversores como para emprendedores)

- Visibilidad de inversores y proyectos.
- Transparencia.
- La seguridad en la inversión al obligar una operativa legal regulada por la CNMV.
- Digitalización de los procedimientos legales.
- Coordinación sencilla de las partes en la firma de contratos y transmisión de los fondos.



Métodos de valoración de una Startup

- **4.1. ¿Cuánto vale tu proyecto?**
- **4.2. Startups invertibles**
- **4.3. Métodos de valoración de empresas**



4.1 ¿Cuánto vale tu proyecto?

→ Para crear una startup no basta con tener sólo una idea, es necesario darle forma y disponer de una presentación que nos describa el modelo de negocio. Todo ello con la finalidad de conseguir financiación para llevar el proyecto adelante.



Pero **¿cómo dar valor a esta idea?** Primero, deberemos darle forma, realizando una buena descripción de la idea del negocio: realizar un análisis Canvas o un buen plan de negocio nos ayudará a poner un cierto valor al mismo.



Lo más probable es que al principio nuestros socios sean amigos, familiares o terceros que quieran participar en el proyecto, lo que llamamos **inversores FFF** (Friends, Family and Fools). Pero si disponemos de un equipo de socios conocedores del sector, el valor del proyecto irá aumentando.



Además, si sabemos demostrar las bondades del negocio, podríamos encontrar financiación en otro tipo de inversores como las llamadas aceleradoras, los Business Angels así como empresas públicas, fondos europeos o algunos bancos.



Contar con un buen equipo experimentado junto con unos primeros clientes que garanticen una línea de facturación harán aumentar el valor del negocio.

4.2 Startups invertibles

→ Para **valorar un startup** los inversores privados (*Business Angels y Venture Capital*) deben comprobar que ésta sea:



01

Viable

Mercado claro y ventaja competitiva



02

Factible

Equipo adecuado y timing correcto



03

Invertible

Negocio escalable y posibilidad de salida del inversor con alta rentabilidad

4.3 Métodos de valoración de empresas



Antes de proceder a vender, parte del capital social de la empresa, para buscar financiación, es necesario conocer su valor. En estos casos, al ser las startups empresas en proceso de inicio, no podemos recurrir a los métodos tradicionales como pueden ser su valor contable, descuento de flujos de caja o fondo de comercio.



Para valorar una startup, existen diversos métodos de valoración aunque no hay estándares de valoración general. Los emprendedores e inversores buscan información en empresas similares de la zona que se encuentren en la misma fase de desarrollo, tarea que no resulta sencilla.

Algunos de los métodos más empleados para valorar una startup son los siguientes:

01

Método Berkus

03

Método Scorecard

05

Método Venture Capital

02

Método de suma total de riesgos

04

Método Goldsmith



