Programa *Corporate Venture Capital* (CVC)

Modulo 3

Plataforma de Inversión

Paula Barrientos
Felipe Zarate

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Disclaimer / Descargo de responsabilidad

El contenido de esta presentación no podrá ser reproducido, copiado o distribuido, total ni parcialmente, sin la previa autorización escrita de su autor.

Esta presentación tiene carácter meramente informativo, y no constituye bajo ninguna circunstancia una asesoría financiera, legal o de negocio.

Todos los derechos reservados.

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3. Plataforma de inversión

El objetivo de esta sesión es hacer un recorrido conceptual desde la originación del *dealflow* o banco de negocios de posibles inversiones hasta el cierre de una transacción.

© 2021 FLINK – PUTAN
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.1 **Estrategias de originación**
Cómo construir un *dealflow* de empresas objetivo de inversión.

3.2 **Instrumentos de inversión**
Tipos de instrumentos típicos de la industria y los mecanismos de conversión.

3.3 **Proceso de análisis de inversión**
Framework para analizar las oportunidades de inversión.

3.4 **Valoración por etapas**
Modelo de valoración por etapas y compra de riesgo en emprendimiento

3.5 **Debida Diligencia**
Alertas importantes a detectar en un proceso de debida diligencia.

3.1 Estrategias de originación de inversiones

© 2021 FLINK - RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.1 Estrategias de originación de inversiones

- La construcción de la estrategia de *dealflow* o banco de negocios es un proceso vital, pues entre más proyectos se evalúen, más oportunidades tendrán de encontrar las inversiones adecuadas.



Contenido

- *Webinars*
- *Blogging / social media*
- *Newsletters*
- Estudios de industria / anuarios



PR / Relaciones Públicas

- *Road-show* en Universidades, *co-works* y otros espacios donde se agrupen los emprendedores.



Bases de datos

- Sitios web y servicios por suscripción enfocados en la vigilancia de *start ups* y emprendimientos
- Información acerca de rondas de inversión en empresas, con tickets, inversionistas e información adicionales de alto valor.



Eventos

- Eventos (Hoy virtuales) de terceros: *Demo days*, jurados, panelista. 3ro (1)
- Ofrece ser jurado, panelista o dar *office hours* a emprendedores.
- Evento propio (hoy virtuales)



Redes

- Relaciones con otros inversionistas 1er (1)
- Relaciones con fundadores 2do (1)
- Aceleradoras (paso anterior a tu etapa, sé mentor) 4to (1)
- Acuerdos con otros originadores
- Seguir al *smart money*
- Red de gremios y asociaciones de *venture capital o CVC* en el país y la región

© 2021 FLINK + RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

(1) Fuente: Top Dealflow sources -UNLOCKING CORPORATE VENTURE CAPITAL – 500startups, Oct-19

3.1 Estrategias de originación de inversiones

- Desarrollar la red de originación también debe ir acompañado de una mejora continua de los filtros o criterios de análisis de cara al universo de oportunidades.

NO EXHAUSTIVO



© 2021 FLINK + RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Análisis de Paula Barrientos; Felipe Zárate, David Osorio

3.1 Estrategias de originación de inversiones

- Desarrollar la red de originación también debe ir acompañado de una mejora continua de los filtros o criterios de análisis de cara al universo de oportunidades.

NO EXHAUSTIVO

© 2021 FLINK RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Redes

Gestores, Fondos & *Family Offices*

ELEVAR EQUITY · velum ventures. · ANGEL VENTURES · GRUPO ARGOS | VENTURES · Redpoint. · Flink ventures · KaszeK VENTURES · INVERLINK · ACUMEN · MAS EQUITY PARTNERS · VERONORTE · inQlab · ALLVP · EWA Capital · fcp innovación sp · epm · ENGIE · EDP VENTURES · MGM INNOVA CAPITAL · MatterScale Ventures · AXON · BANCÓLDEX · Ventura Strategy & Family Office · AMADOR HOLDINGS · BID | LAB

Aceleradoras e incubadoras

POLYMATH VENTURES · >Nxtp.Labs · ruta n MEDELLÍN · Hub BOG · iNNpulsa Colombia · rockstart. · wayra · IMPACT HUB · MC MASSCHALLENGE · Ventures · FOUNDER INSTITUTE · techstars · 500 · Y Combinator · seedstars* · endeavor COLOMBIA · HOMECENTER SODIMAC corona

Agremiaciones

ColCapital Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado · LAVCA · Cámara de Comercio de Cali · Mexican Association of PE & VC Funds AMEXCAP Asociación Mexicana de Capital Privado A.C. · Cámara de Comercio de Bogotá · CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA · ANDI del FUTURO · innovation SUMMIT

Análisis de Paula Barrientos; Felipe Zárate

3.1 Estrategias de originación de inversiones

Construye tu estrategia de *dealflow*



Para construir un buen pipeline de inversiones no necesitas ser "buena gente", sino muy bueno en términos de claridad y agilidad, y eso implica tomar ***decisiones duras de manera rápida y explicita***.

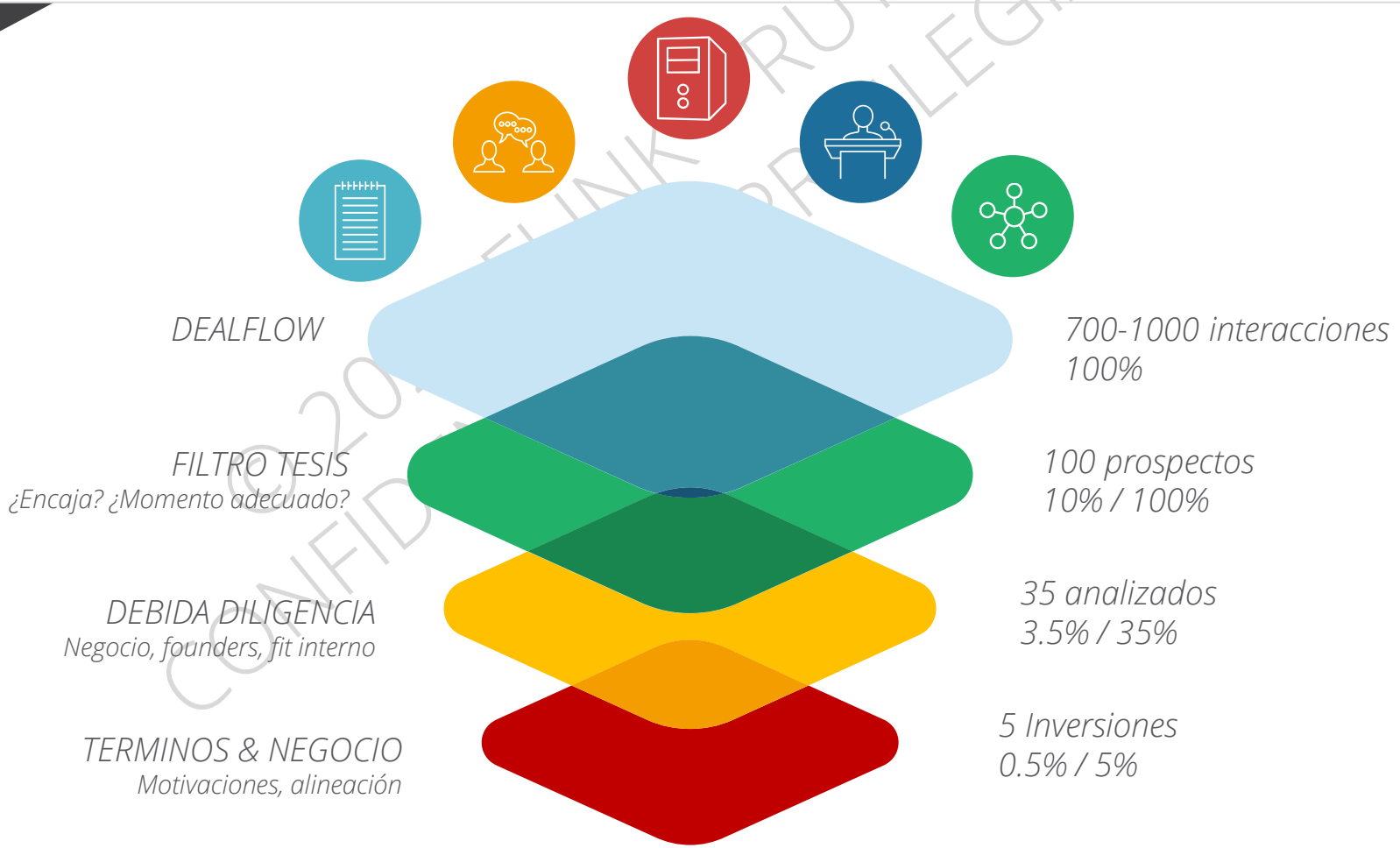


Incorporar la tesis no siempre ocurre de manera inmediata. Con el tiempo se ***desarrolla una intuición*** de cuando quieres continuar con el análisis de una oportunidad. Presta atención a las señales de cuando una oportunidad no encaja en la tesis, en la estrategia o en el programa.

3.1 Estrategias de originación de inversiones

- Como cualquier proceso de relacionamiento, desarrollo de negocios o comercial, se debe armar un embudo *(funnel)* para ir administrando, filtrando, avanzando y tomando decisiones con los *start ups* y proyectos empresariales que se van originando.
- Dato: En EEUU, un vehículo de *venture capital* origina y filtra 700 a 1000 empresas al año para hacer 3 a 5 inversiones al año.

ILUSTRATIVO



© 20 FLINK RUTA N
CONFID PRIVILEGIADO

Preguntas
5 Min

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

© 2021 FLINK - RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

- Los 4 vehículos más usados, independiente del vehículo (aceleradora, fondo, *company builder*).
- El tipo de vehículo depende del tipo del inversionista y la percepción del riesgo.

1 DEUDA CONVERTIBLE

Notas convertibles que usualmente se convierte en capital.

2 EQUITY CONVERTIBLE

Aportes para futuras cap: Contratos *Open-source* de dos aceleradoras reconocidas: Y Combinator: ***SAFE*** (*Simple Agreement for Future Equity*) y 500 Startups: ***KISS*** (*Keep It Simple Security*) – basado en las políticas de inversión de cada institución

3 VENTURE DEBT

Deuda que no diluye la tabla de accionistas y garantiza un mecanismo de retorno generalmente en función de las ventas

4 EQUITY

Acciones ordinarias / preferenciales, cada ronda de inversión tiene su clase usualmente para diferenciar las condiciones de las acciones.

- Evita altos costos de estructuración
- Evita discusiones de "valoración" en escenarios inciertos
- Reduce tiempos de inversión
- Términos de salida
- Gobernanza
- Términos claros

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

La deuda convertible (o notas convertibles) es usada principalmente en etapas tempranas o entre rondas como crédito puente o *bridge*, principalmente para evitar discusiones de valoración en escenarios donde es difícil valorar (ya sea por la etapa o por la sofisticación del inversionista)

1 DEUDA CONVERTIBLE

- Deuda a la compañía (no es usual que vaya a ser repagada)
- Siempre tiene una tasa de interés (normalmente bajos y OJO si ya son accionistas hay intereses mínimos por ley). Los intereses hacen parte del capital a convertir usualmente
- Siempre tiene una fecha de madurez
- Típicamente tiene un techo de valoración (*CAP*) y un descuento (generalmente, a veces es solo uno de los dos). El CAP NO ES UNA VALORACIÓN, se parece más a una apuesta de valoración.
- Típicamente se convierte en capital en la siguiente ronda de financiación (se define que monto se considera una ronda de financiación)
- No tiene voto
- Importante tener claro con qué ocurre ante un evento de liquidez antes de la conversión

© 2021 FLINK
CONFIDENCIAL Y PRIV

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

El *equity* convertible cumple la misma función de una nota convertible, pero adicionalmente aliviana posibles problemas de insolvencia al no estar clasificado como una deuda.

2 EQUITY CONVERTIBLE (SAFE)

- Un SAFE *(Simple Agreement for Future Equity)* es el más usado, pero es importante tener en cuenta la regulación local. Para compañías en Colombia los inversionistas han trabajado su versión de SAFE.
- No tiene fecha de madurez
- Típicamente tiene un techo de valoración (*CAP*) y un descuento (generalmente, a veces es solo uno de los dos). El CAP NO ES UNA VALORACIÓN, se parece más a una apuesta de valoración.
- No tiene una tasa de interés
- Algunos incluyen *MFN* (*Most Favored Nation*) o derechos adicionales usualmente regulados mediante *Side-Letters*
- Típicamente se convierte en capital en la siguiente ronda de financiación (se define que monto se considera una ronda de financiación)

© 2021 FLINK
CONFIDENCIAL Y PRIV

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

La deuda emprendedora es ideal en para empresas que tienen modelos probados y tienen crecimientos sostenidos, pero no tienen acceso a financiación tradicional

3 *VENTURE DEBT* / Deuda Emprendedora

- No diluye a los accionistas
- Tiene fecha de madurez (típicamente a 3-4 años)
- Forma de repago puede ser mediante un esquema de pago de deuda tradicional, o bajo un modelo y garantiza un mecanismo de retorno generalmente en función de las ventas (*Revenue Based Financing*).
- Típicamente es una deuda con *seniority* sobre otras. Pueden tener una garantía.

© 2021 FLINK
CONFIDENCIAL Y PRIV

3.2 Tipos o instrumentos de inversión

Los inversionistas sofisticados que están en capacidad de negociar condiciones de precio y otros términos económicos y de control prefieren utilizar el *equity.*

4 *EQUITY* / Capital

- Se deben negociar términos económicos (valoración, liquidación preferente, anti-dilución, etc.) y de control (derechos de información, puesto en junta, decisiones reservadas, *vestings* empleados, *drag along, tag along, pro-rata rights*, etc.)
- Normalmente son acciones preferenciales
- Se deben completar varios documentos:
  - ***NDA (Non Disclosure Agreement)***: Acuerdo de Confidencialidad
  - **Docs interés:** *Term Sheet* (normalmente no-vinculante), *LOI (Letter of Intent)*, ONV (Oferta No Vinculante), *MOU (Memorandum of Understanding).*
  - **Documentos de Cierre:** Autorizaciones de órganos de Gobierno, Acuerdo de inversión, Acuerdo de Accionistas (AdA), Opcional: SLA (*Service Level Agreement*) en caso de tener servicios del corporativo
- Se deben completar procesos legales:
  - Reforma estatutaria (si aplica)
  - Emisión de acciones, aprobación del reglamento de colocación y suscripción de las mismas
  - Elección de miembros de junta directiva e inscripción de los nombramientos en el registro mercantil

© 2021 FLINK
CONFIDENCIAL Y PRIV

Preguntas
5 Min

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión

© 2021 FLINK + RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión

- El proceso de análisis es un proceso *core* que debe estar definido desde la tesis de inversión, donde se van a identificar las variables claves para filtrar y evaluar las compañías que hagan *fit* con las tesis definida
- El peso de las variables puede cambiar según la etapa en la que se encuentre un proyecto.
- El objetivo final es analizar, resaltar riesgos y oportunidades, y dar una recomendación de inversión o colaboración



≠

Pitch de emprendedor

Debe contener elementos, pero su objetivo es “vender” y no “analizar”

© 2021 FLINK + RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Entender a profundidad el mercado: tamaño, clientes tendencias, jugadores y marco regulatorio

TAM / TOM / SOM

- TAM = *Total Addressable Market* = Mercado total objetivo. Todo el universo de su mercado.
- TOM = *Total Obtainable Market* = Mercado obtenible total.
- SOM = *Serviceable Obtainable Market* = Mercado obtenible que se puede servir con la capacidad real de la empresa.
- Si no hay fuentes, intentar estimarlo desde la oferta/demanda.

CLIENTES

- Motivación del cliente
- Dolores del mercado, qué problema están resolviendo? Ineficiencias, costo, recursos, nichos inatendidos, etc.

TENDENCIAS

- Tendencias: innovación en el sector, nuevos modelos, etc.
- Otras características interesantes: Grande, oferta fragmentada, márgenes altos, no regulado, etc.

COMPETENCIA

- Competidores nacionales e internacionales. Quiénes son sus inversionistas? Cuáles son los modelos de negocio? Total de financiamiento en la categoría?
- Hay consolidación en la industria (oportunidad de *exit* / salida a la vista?)

REGULACIÓN

- Panorama regulatorio. Vienen cambios regulatorios (Leyes, Decretos) que sirvan de detonante a la oportunidad del emprendimiento? De manera adversa, existen vacíos en la ley que puedan representar un riesgo u obstáculo?

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión

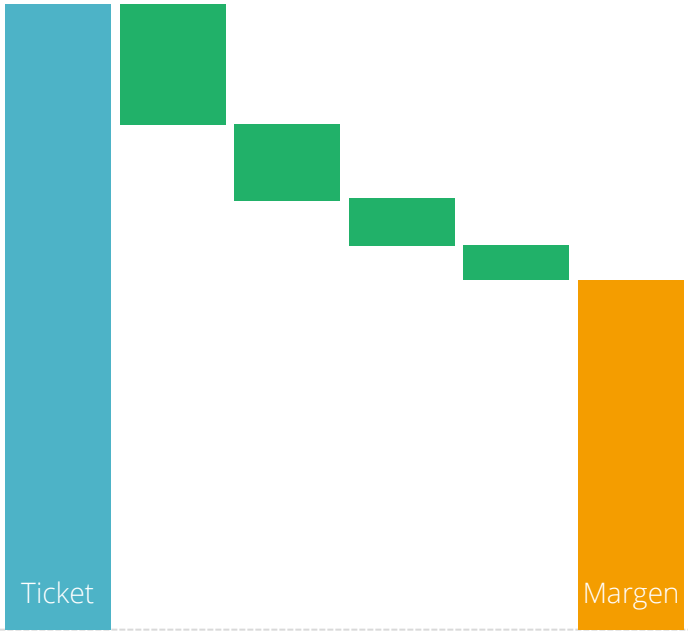
02

Solución & Modelo de negocio

- OBJETIVO: Analizar el modelo de negocio (actual y potencial a futuro) de la solución al problema o la oportunidad perseguida. Analizar la solución construida (producto).
- Analizar la salud financiera y la escalabilidad del modelo

ilustrativo

Unit Economics



- En etapa temprana no es recomendable analizar el modelo solo desde un P&G:
  - En proyectos que están en etapa de inversión (por ejemplo en consecución de clientes) una foto no refleja el modelo de negocio.
  - No todos los KPIs (*Key Performance Indicators*) se reflejan en la contabilidad.
- Preguntas importantes para hacerse:
  - Actualmente es viable o en qué horizonte de tiempo se espera la viabilidad? Economías de escala?
  - Costo de Adquisición de cliente? Cómo los adquiero? *Network effects / viral*
  - Cuál es el valor de un cliente en el tiempo? Cuál es la deserción?
  - Diferenciación sostenible frente a la competencia?
  - El *core* está protegido? Patentes, plataforma propietaria
  - Es un modelo de entrada para luego desarrollar más modelos? Barreras de entrada?

K – RUTA N
L Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Analizar el modelo de negocio (actual y potencial a futuro) de la solución al problema o la oportunidad perseguida. Analizar la solución construida (producto).

Los modelos de negocio de base tecnológica típicamente se pueden clasificar en una de las siguientes categorías:

NO EXHAUSTIVO

Empresarial *(Enterprise)*	SaaS	Suscripción	Transaccional
Vende software o servicios a compañías grandes. B2B. **Métricas**: Contratos, ingresos	*Software-as-a-Service* Modelo de suscripción mensual. Por lo general es B2B. **Métricas**: *MRR/ARR (Monthly or Annual Recurring Revenue), Run Rate*, Crecimiento, *Churn*, CAC (*Customer Acquisition Cost*), LTV (*Life Time Value*)	Similar a SaaS pero más enfocado a B2C **Métricas**: *MRR/ARR (Monthly or Annual Recurring Revenue), Runrate*, Crecimiento, *Churn*, CAC (*Customer Acquisition Cost*), LTV (*Life Time Value*)	Procesamiento de transacciones (Ej: plataformas de pago). Márgenes bajos, por lo cual se necesita un gran volumen. **Métricas**: *TPV (Total Payments Volume), Ingreso neto, Usuarios y retención, Cohortes, CAC* (*Customer Acquisition Cost*)

Publicidad	Hardware	E-Commerce	Marketplace
Dependen de la publicidad (creadores de contenido, distribuidores de contenido, redes sociales) **Métricas**: Usuarios activos diarios o mensuales, inventario de pauta	Venta de Hardware **Métricas**: Ingreso mensual, margen bruto, crecimiento, CAC (*Customer Acquisition Cost*)	Venta directa de productos en línea (propios o de terceros), marca responsable frente al consumidor. **Métricas**: Ingreso mensual, margen bruto, crecimiento, CAC (*Customer Acquisition Cost*)	Similar al transaccional enfocada al consumidor. Sirve dos puntas, las métricas deben recoger las dos. **Métricas**: *GMV (Gross Merchandise Volume)*, Bookings, crecimiento 2 puntas, recompra, *CAC* (*Customer Acquisition Cost*)

Fuente: YC Startup School Week 3 Recap: Anu Hariharan and Adora Cheung

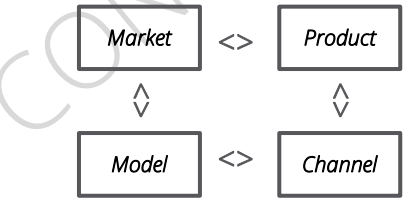
3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión

02

Solución & Modelo de negocio

- OBJETIVO: Analizar el modelo de negocio (actual y potencial a futuro) de la solución al problema o la oportunidad perseguida. Analizar la solución construida (producto).





- Preguntas importantes para hacerse:
  - Cuál es la solución coherente que alivia el problema? No es suficiente solo con identificar el problema.
  - Cuál es la propuesta de valor?
  - Hay un MVP (*Minimum Viable Product*)? O un producto Alpha / Beta?
  - El usuario ha demostrado disposición a pagar? O son pilotos gratis/ sin costo?
  - Cuál es el segmento inicial?
  - Hay una diferenciación real frente a las soluciones que se ofrecen en el mercado (o frente a la manera en que el cliente busca solucionar el problema)?
  - Hay *Product Market Fit*? (cuando el producto ha demostrado tener una fuerte demanda)
  - Evidencias de *Market <> Model Fit*, *Product <> Channel*, y *Model <> Channel Fit.*

FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Valorar al equipo desarrollando el proyecto de cara a los retos que se puede presentar. Valorar consejeros / asesores / junta directiva. Es el equipo correcto?

Preguntas importantes a hacerse:

Experiencia y credibilidad
El equipo tiene la experiencia o las capacidades para desarrollar el reto?
Hay dominio sobre la industria?

Cultura
Han construido una culturar al interior de su organización? En el mejor caso, hace *fit* con la corporativa?

Motivación
Qué los motivó a emprender en este proyecto?

Asesores
Tienen un equipo fuerte de asesores que avala, guía, agrega valor?

Estructura
Están 100% comprometidos? (ojo con fundadores no presentes)
Incentivos alineados?

Otras competencias
Son capaces de atraer y retener talento?
Son capaces de levantar capital?

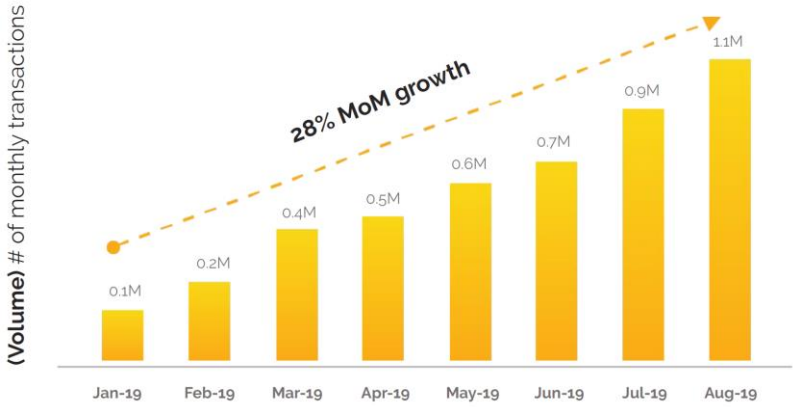
© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

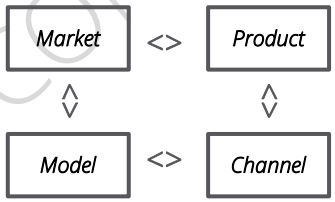
3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Analizar la tracción de las variables claves según en el negocio con el fin de comprobar el estado de tracción de las variables claves del proyecto

Ejemplo: Crecimiento de 11x en 8 meses





Preguntas importantes para hacerse:

- Tracción en ventas, ingresos o transacciones:
  - La tracción evidencia un *product-market fit*?
  - Hay una verdadera validación comercial? O fue "empujada" con inversiones en marketing?
- Tracción en clientes:
  - La tracción evidencia que hay un demanda sostenible? O tuvo un gran lanzamiento que luego se puede estancar o aplanar?
  - En la escala de menores unidades de tiempo (año a año; mes a mes; semana a semana; día a día) hay tracción?
  - Las tasas de *churn* o pérdida de clientes son mejores o iguales al resto de los competidores?
- Tracción en esquema de precios:
  - La solución sólo es adoptada si se ofrece gratis (*freemium*) para luego hacer una conversión a la versión pagada? O es una solución que genera compras inmediatas?

CONFIDENCIAL – RUTA N
USO PRIVILEGIADO

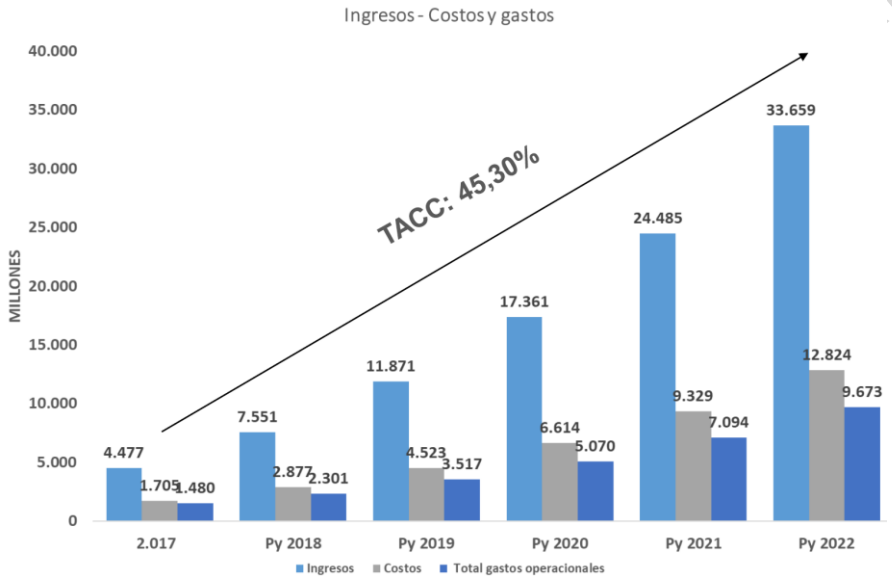
3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión

05

Proyecciones

- OBJETIVO: Dado que los emprendimientos son una apuesta a futuro, analizar las proyecciones es importante para entender la perspectiva de los fundadores con respecto a cómo van a generar ingresos, cuáles van a ser sus estructuras de costos y gastos, y cuales van a ser las necesidades de caja de la empresa.

Ejemplo: Crecimiento Ventas 7,5x en 5 años
Margen Bruto estable en 62%
OPEX cae 1% al año de 33% a 28%



Preguntas importantes para hacerse:

- Ventas (*top line*)
  - El modelo de ventas se centra en una sola solución (mono venta) o en un portafolio de soluciones?
  - Es un modelo de ventas recurrentes, ventas puntuales o una combinación?
- Costos (COGS)
  - Cual es la estructura del costo directo o de mercancía vendida?
  - Cómo se comporta el margen bruto en las proyecciones?
- Gastos (OPEX)
  - Cuál es la estructura de gastos operaciones (OPEX)? Mirar las proporciones de cada componente del *SG&A (selling, general and administrative costs).*
  - Que gastos son fijos y cuáles son variables?
- Estructura de márgenes
  - Mirar como se comporta la cascada de márgenes en las proyecciones (Bruto, EBITDA, operativo, EBIT, EBT, Neto,...)
- Flujo de caja
  - Cuales son las necesidades y usos de caja durante las etapas de crecimiento de la empresa? Cómo se comporta el capital de trabajo? Se requiere invertir en CAPEX?
- Financiación
  - Que hitos se logran con cada etapa (Serie) de financiación?

FLINK - RUTA N
LY PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Analizar los términos de la ronda y la estructura de capital para entender motivación de los emprendedores, los aspectos económicos y de control.

CAP TABLE

La Tabla de Capitalización, es el registro de todos los accionistas de una compañía junto con su participación (capital, acciones preferenciales, opciones) y el precio pagado por acción en cada ronda de inversión. Proporciona una foto *Fully Diluted* o sobre una base totalmente diluida.

Analizar:

- Nivel de participación de emprendedores (conservan interés?)
- Qué no hayan participaciones inactivas importantes (ex-empleados, asesores)
- Rondas sobrevaloradas
- Reputación inversionistas

HOJA DE TÉRMINOS

Si se están adhiriendo a los términos de un inversionista que está liderando la ronda.

Analizar:

- Valoración corresponde con etapa y tracción del proyecto
- Términos económicos y de control afines a su tesis

INSTRUMENTO CONVERTIBLE

Si el instrumento de inversión es una nota convertible o un SAFE de igual manera se pueden hacer proyecciones sobre el CAP TABLE simulando una siguiente ronda, o la conversión al CAP

Analizar:

- Monto del instrumento es suficiente para alcanzar las perspectivas e hitos para la siguiente ronda?
- Hay fondos interesados en la siguiente ronda?

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



- OBJETIVO: Analizar los términos de la ronda y la estructura de capital para entender motivación de los emprendedores, los aspectos económicos y de control.

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

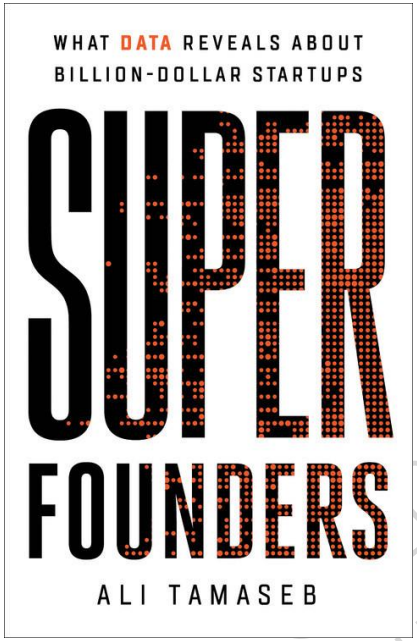
Para analizar un CAP TABLE se debe tener en cuenta la etapa del proyecto.

- Buenas prácticas según etapa:
- Semilla:
  - Fundadores > 50%
- Serie A:
  - Fundadores > 35%
  - Ronda A: 20%-25%
  - *Stock Option Pool* > 10%

- Rondas sobre valoradas
- Altas participación en el caso de un *spin-off*
- Equipo inactivo (miembros que se fueron, *advisors* silenciosos, contrataciones no productivas)

- Mecanismos de corrección CAP TABLES:
- Disposición de accionistas actuales a devolver acciones
- Renegociar términos de instrumentos convertibles
- *Vestings* adicionales para ampliar *pool* de fundadores o talento clave

3.3 Proceso de análisis de las empresas objetivo de inversión



Super Founders de Ali Tamaseb, Partner de DCVC

Analiza cinco aspectos clave a la hora de entender a los unicornios (compañías valoradas por encima de US$ 1 Billón). Derrumba muchos mitos y sesgos que se han construido por aquellos que tienen más exposición mediática:

- Los fundadores
- La compañía
- El mercado
- La competencia
- El financiamiento

2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Preguntas
5 Min

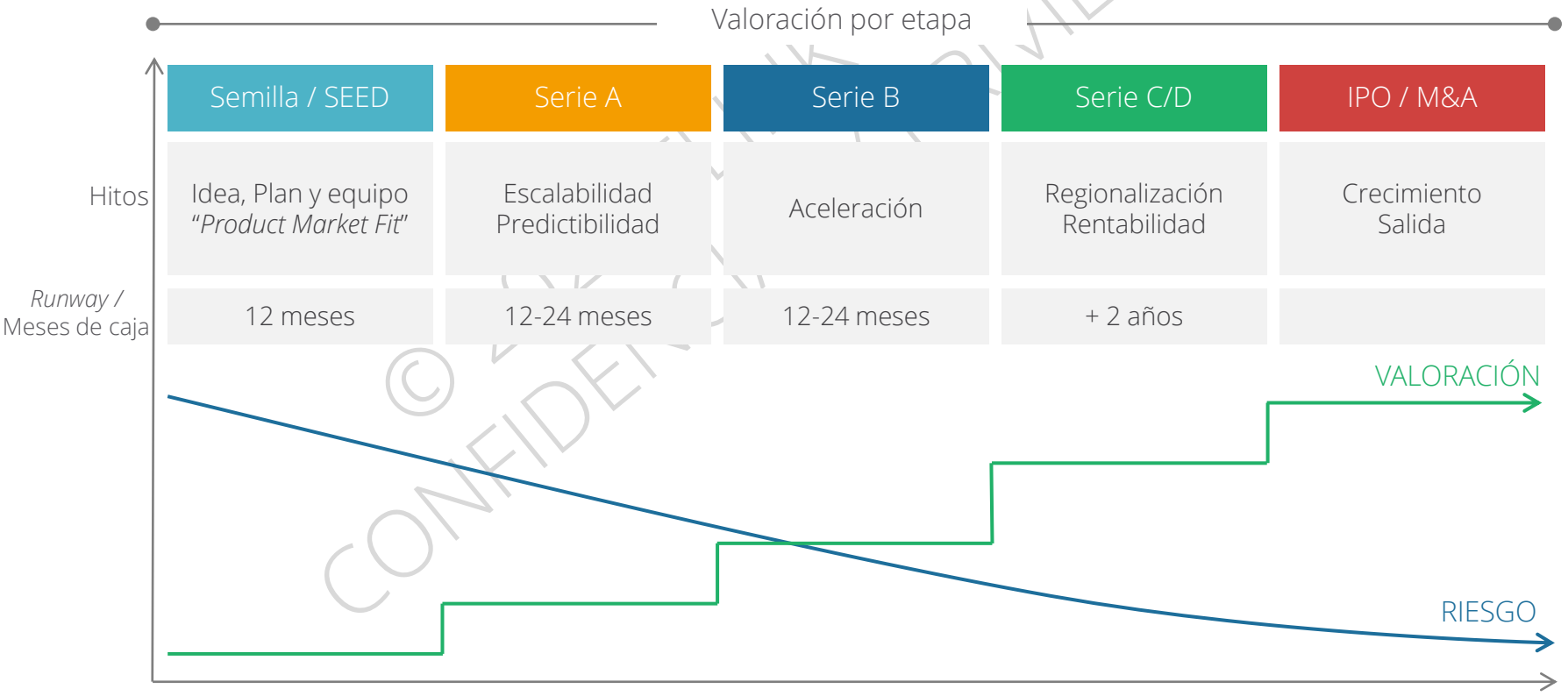
© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.4 Valoración por etapas (*multi-stage financing*)

© 2021 FLINK + RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.4 Valoración por etapas (*multi-stage financing*)

- Las valoraciones deben ser correspondientes a la etapa de desarrollo del proyecto y a los riesgos que se están comprando:
  - Validación / *product-market fit*
  - Clientes e ingresos
  - Nivel de escalamiento / velocidad de crecimiento
  - Rentabilidad, etc.

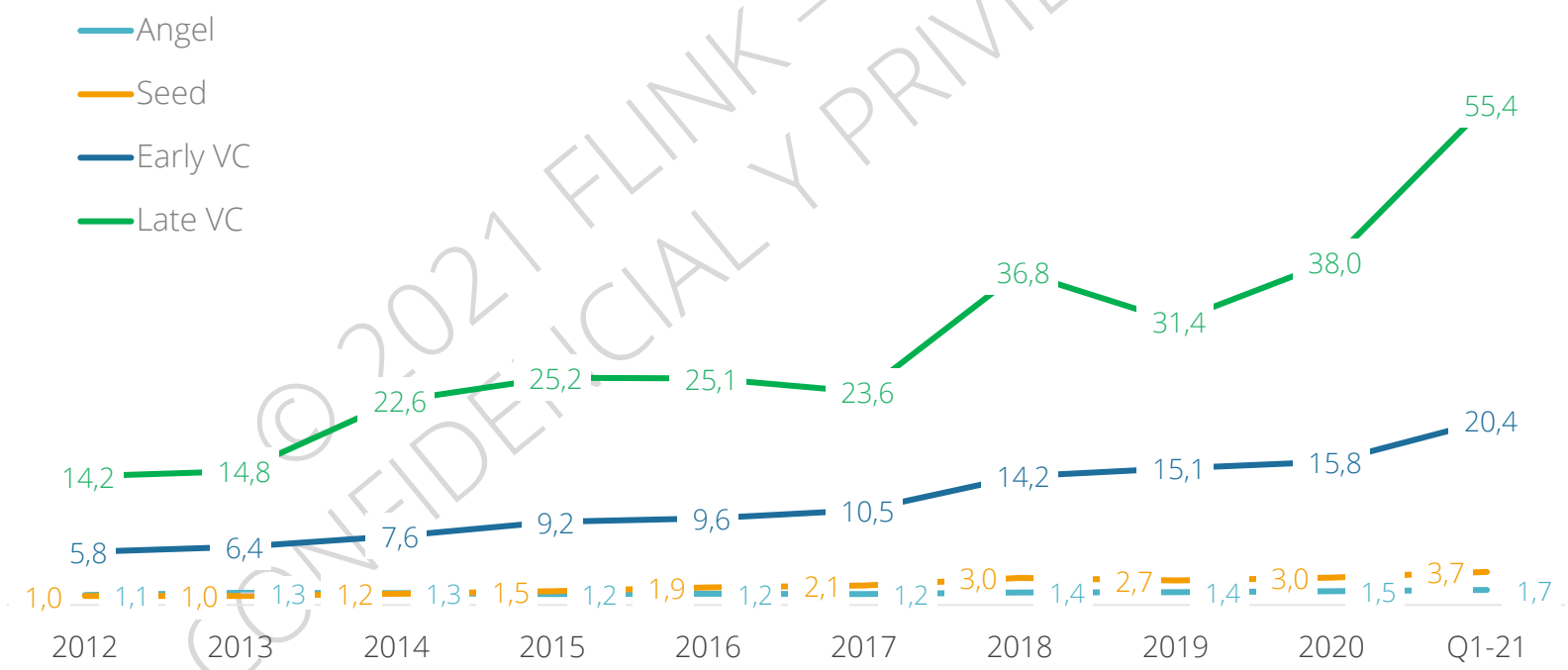


© RUTA N CONFIDENCIAL PRIVILEGIADO

2.2.4 Valoración por etapas (*multi-stage financing*)

- Las rondas de inversión suelen estar en promedios de industria y a medida que ha habido más capital disponible para este tipo de activos, el tamaño de las rondas ha ido creciendo.

Promedio en USA del **tamaño de la ronda USD $ M** por serie de inversión a Q1-21



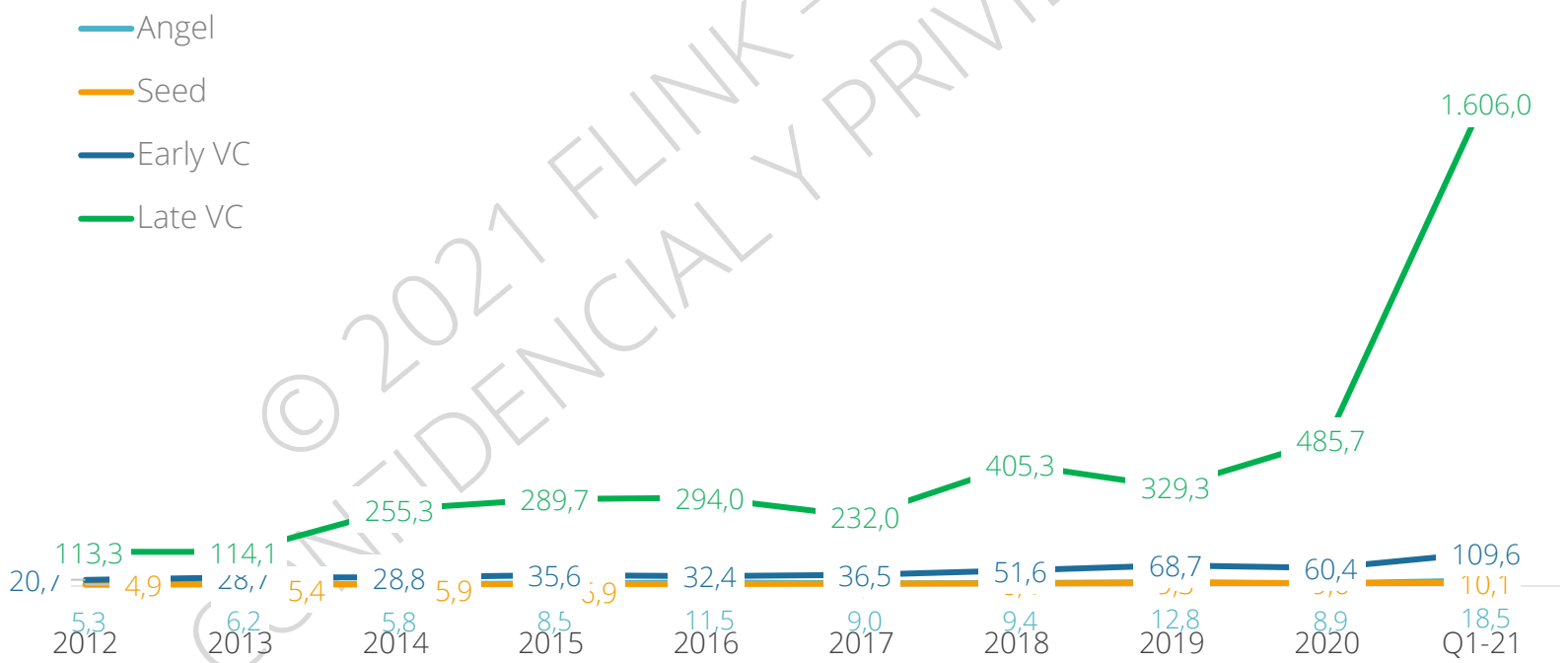
© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Source: Q1 2021 PITCHBOOK-NVCA VENTURE MONITOR

2.2.4 Valoración por etapas (*multi-stage financing*)

- Así mismo, el promedio de la valoración *Pre-Money* por etapa del proyecto ha venido creciendo. En general, se espera que las rondas (a pesar de continuar con el mismo nombre) compren más riesgos.
- En LATAM suele haber una corrección de estas valoraciones a la baja, entre otras porque no existe la misma disponibilidad del capital.

Promedio en USA de la **valoración Pre-Money USD $ M** por serie de inversión a Q1-21



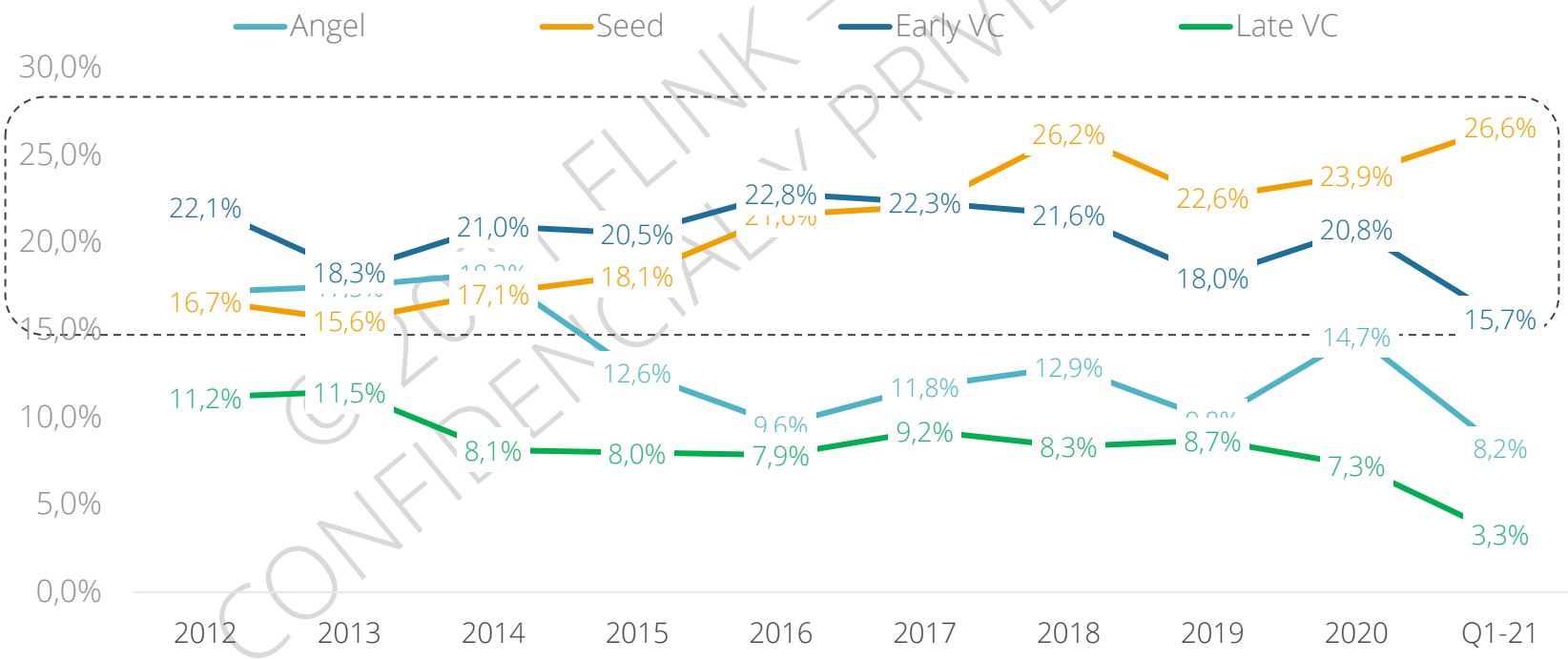
© 2021 FLINK – RUTA N CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Source: Q1 2021 PITCHBOOK-NVCA VENTURE MONITOR

2.2.4 Valoración por etapas (*multi-stage financing*)

- Los Porcentajes de dilución por ronda se han mantenido en el tiempo. De acuerdo a la información del promedio en USA, las rondas de mayor dilución son las SEED y Early VC (16%-27%) en el Q1-21.

Promedio en USA **% de Dilución** por etapa de inversión a Q1-21



© 2021 FLINK – CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Source: Q1 2021 PITCHBOOK-NVCA VENTURE MONITOR

3.5 Debida Diligencia (*Due Diligence*)

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

3.5 Debida Diligencia (*Due Diligence*)

- NO es una tarea que recae sólo sobre los abogados.
- Los emprendimientos en etapa temprana están en proceso de "organizar la casa". Mientras no sean asuntos críticos que obliguen a la ruptura del negocio, se deben hacer los ajustes monetarios o reservas que sean necesarias, y el *Due Diligence* se convierte en una herramienta o plan de trabajo para prepararse para una siguiente serie.

1 CORPORATIVOS & FINANCIEROS

Estatutos no estándares que tengan efectos económicos o de control; opciones de equity no diluíble

2 OPS & CONTRATOS

Si el negocio depende de aliados o terceros, como es la naturaleza de los contratos? Es importante la exclusividad? El periodo vencimiento? Cómo ha sido el comportamiento de los aliados o terceros?

3 P. INTELECTUAL

Está el core del negocio protegido? Está tercerizado o adentro de la operación?

4 LABORAL

El talento clave es el correcto para ejecutar el proyecto? Está incentivado? Los contratos incluyen la confidencialidad, no competencia y non-solicitation? Vestings documentados?



5 *COMPLIANCE*

Asegurar el entendimiento de estas obligaciones.
LAFT y protección de datos personales

6 LITIGIOS

Revisar la exposición, o si hay riesgos de futuros litigios. Cuál es su posición?

7 TRIBUTARIOS

Identificar posibles obligaciones tributarias derivadas del incumplimiento o errores..

8 OTROS

Determine si hay otros problemas que impidan la capacidad de la empresa desarrollar el negocio
Inversión Extranjera
Endeudamiento.

© 2021 FLINK Y RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

Preguntas
5 Min

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO

© 2021 FLINK – RUTA N
CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADO