# Rondas de Inversión
# Ruta N - Flink

14 de enero de 2022

# Capital Emprendedor y Emprendimiento Corporativo

Somos líderes en el diseño, implementación y gestión de estrategias de inversión de capital emprendedor.

Nuestros modelos de alianza con inversionistas, grupos empresariales y corporaciones incluyen la definición de su tesis de inversión, el mapeo de temáticas estratégicas de inversión e innovación; la ejecución de operaciones de inversión y relacionamiento con startups; así como la gestión profesional de fondos y vehículos de venture capital.

A través de sus socios y equipo de trabajo contamos con una alta experiencia en el desarrollo y crecimiento de empresas, Corporate Venture Capital, Banca de Inversión; y un track record probado en (y para) organizaciones emblemáticas del ecosistema de emprendimiento en Colombia.

En esta trayectoria ha tenido la oportunidad de desarrollar un número significativo de estructuraciones financieras, valoraciones empresariales y evaluaciones de proyectos para startups y pymes, que se encuentran en procesos de levantamiento de capital y negociación con fuentes de financiación.

https://flink.co/

# Equipo de trabajo



## Lorena Cadavid

**Directora de Estructuración**

PhD Ingeniería de Sistemas, MSc Ingeniería de Sistemas e Ingeniera Administradora.

Experiencia profesional y académica en el modelado y simulación de fenómenos complejos en organizaciones y en la sociedad, así como en el diseño de modelos que optimice la asignación de recursos en una organización.



## Paula Barrientos

**Asociada Flink Ventures**

Managing Partner InQlab

+17 años de experiencia en Venture Capital, emprendimiento, banca de inversión y creación de nuevos negocios digitales en los principales medios del país. Mentora y miembro de juntas directivas de emprendimientos.
MBA e Ingeniera Industrial de la Universidad de Los Andes.



## Clara Zapata

**Directora de Proyectos**

Ingeniera Financiera, Especialista en Gerencia de Mercados.

Experiencia en procesos de planeación, análisis financiero y valoración empresarial.
Ha liderado proyectos con entidades promotoras de emprendimiento y empresarismo, diseñando programas de acompañamiento financiero



## David Osorio

**Socio y Gerente**

MBA, especialista en Gestión Financiera, e Ingeniero Administrador.

Experiencia en inversiones, sector financiero y desarrollo corporativo en Capitalia, Ruta N, IDEA, Leasing Bancolombia y Renting Colombia.
Ha liderado más de 30 procesos de rondas de capital para empresas en etapa temprana.

# Alcance

| Momento 1<br>Identificación y selección | Momento 2<br>Diagnóstico | Momento 3<br>Asesorías |
|---|---|---|
| • Formulario (herramienta) de selección<br>• Criterios de evaluación | • Instrumento de diagnóstico<br>• Realización de diagnósticos<br>• Análisis y socialización<br>• Definición de áreas a fortalecer | • Estructuración financiera<br>• Estrategia comercial promoción<br>• Estructuración ronda<br>• Conexión con inversión |

**Fechas Preliminares:**

- Definicion de terminos de referencia y formulario : 21 de enero  (Ruta N + Flink)
- Lanzamiento Convocatoria 28 de enero  (Ruta N)
- Difusión y promoción: 28 Enero - 28 Febrero (Ruta N)
- Cierre Convocatoria : 28 Febrero con  posibilidad de extensión (Ruta N)
- Desarrollo acompañamientos : 15 Febrero al 30 de Julio de 2022  (12 semanas por startup)

# Momento 1




1. Herramienta o plataforma para recepción de inscripciones de postulantes. ¿Ruta N cuenta con alguna?

2. En caso de disponer de alguna, se validará el formulario y la información requerida en el proceso de captura de información (Framework de análisis Flink)

3. En caso de no disponer, se construirá formulario de captura (Framework de análisis Flink).

# Momento 2

Actor involucrado

Emprendedor



1

Autodiagnóstico guiado



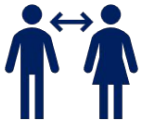
2

Diagnóstico Flink



3

Informe Diagnóstico



4

Socialización de resultados y definición de plan de trabajo

Notas:

- Duración de actividad 1 semana por startup

# Momento 3

## Estructuración Financiera (5 semanas)




Reunión 1. Entendimiento de modelo de negocio
Reunión 2. Presentación modelo preliminar y validación y construcción de mercado
Reunión 3. Primera versión de modelo financiero y valoración por metodologías de comparables y VC.
Comité de calidad
Reunión 4. Presentación informe de estructuración Financiera.

## Estrategia Comercial ( 3 semanas)




Reunión 1 y 2. Diseño y elaboración de materiales de promoción: onepager y Deck.
Reunión 3. Simulación Pitch
Reunión 4. Retroalimentación y ajustes.

## Estrategia Fundraising ( 3 semanas)




Reunión 1. Términos de la ronda
Reunión 2. Estrategia de Fundraising
Reunión 3. Mapeo de inversionistas y cierre del acompañamiento.

# Gracias