

○ ¿Qué es levantar capital de inversión?

En general, significa que la empresa reciba una inyección de capital para invertir en recursos para el desarrollo de la empresa, sea para arrancar a desarrollar un producto o para acelerar su crecimiento. Casos típicos: contratar gente, desarrollar productos, innovar, invertir en marketing, etc.

A alto nivel hay tres grandes tipos de formas de obtener capital

Venture Capital, se vende parte de la empresa: se diluyen socios actuales.

Venture Debt, se toma un préstamo que se re-paga junto con intereses. No es tan común en startups, porque son muy riesgosas.

Capital no reembolsable.

¿Cuál es el objetivo de un emprendedor?

Obtener más recursos para poder desarrollar un producto, generar más ventas, abrir mercados, etc. Poder moverse más rápido.

¿Cuál es el objetivo de un inversor?

El inversor siempre busca obtener un retorno de inversión de capital, sea un retorno financiero o un retorno en otras especies.

Exit

Típicamente en algún momento va a suceder un evento de liquidez (exit), ej: se vende la empresa, o la empresa cotiza en bolsa.

Dividendos

La empresa no busca tener un exit, pero es rentable y retorna dividendos.

Intereses

La inversión no fue a cambio de una parte de la empresa, sino que es un préstamo. La empresa paga intereses al inversor y va re-pagando la deuda.

Inversión estratégica

Algunos inversores, típicamente corporativos (empresas que invierten) buscan acceso a información, tecnología, y eventualmente terminan comprando la startup. Es como un outsourcing de innovación.

Promoción de industria, innovación, empleo, etc

Es el ejemplo de fondos no reembolsables, estilo ANII donde hay un interés a nivel país.

○ ¿Qué tipos de inversores hay?

Friends and family	Aceleradoras
Angels	Crowdsourcing
Fondos no reembolsables	Fondos institucionales: Venture Capital
	Préstamos: Venture Debt

○ ¿Qué tipos de negocios son adecuados para recibir inversión?

- La gran mayoría de los negocios no son invertibles para un VC, no van a tener un crecimiento exponencial que justifique el riesgo.
- Levantar VC = olvidarse de dividendos
- Cuál es el negocio de un VC típico: invierto en 20, 19 fallan, 1 es tan exitoso que paga las pérdidas de los 19 y da retorno a todo el fondo.
- Un inversor ángel tiene otra flexibilidad: tener un buen exit vs recibir dividendos.
- Levantar capital puede dar una falsa sensación de avance / éxito. Lo importante es crear un negocio que cree un producto/servicio que nuestros clientes quieran, facturar y ser rentable.
- Levantar capital es un proceso arduo y que en general lleva mucho tiempo y foco.

○ ¿Cómo valorar un negocio?

El mercado pone el precio: oferta vs demanda, hypes del mercado.

- Existen referencias dependiendo de:
 - Industria** (software, hardware, etc)
 - Etapas de la compañía** (pre-seed, seed, series A, etc revenue vs pre-revenue)
 - Experiencia de fundadores** (ya creó una compañía exitosa vs novato)
 - SaaS napking** es una referencia útil para empresas de Software.
- La valuación y dilución no son lo único importante:
 - Condiciones de la inversión: entender claramente la letra chica. Trabajar con un estudio legal especializado en estas transacciones. No ahorrar costos acá.
 - Qué tan experimentado es el inversor
 - Qué valor agregado puede traer un inversor
 - Evitar captable muy fragmentado

○ ¿Cuál es el proceso a seguir para levantar capital?

- Levantar capital es un proceso de ventas.
- Lo más importante es tener un negocio interesante: mercado, producto, equipo, facturación, crecimiento.
- Prepararse con mucha anticipación

Preparar material, historia, deck

- Contenido típico: mercado, crecimiento, equipo, producto, roadmap
- El Story telling tiene mucha influencia: Impacto, historia, corto y al pie, fácil de digerir.
 - No es necesario contar todo en el deck
 - Deck inicia una conversación
 - Deck acompaña una conversación
- Iterar el deck, obtener feedback, ajustar, probablemente 20+ iteraciones.

Identificar personas de confianza para obtener feedback.

- Preparar timing

- Hay ciertos períodos del año para levantar capital. Tener en cuenta vacaciones y festivos, ej en USA
- Comprimir proceso en el menor tiempo posible, eg: 2-3 semanas.
- Genera competencia, genera momentum, minimiza distracciones, genera foco.

- Prepararse mentalmente

- Levantar capital es duro, vamos a recibir muchos NO, negativas, va a impactar ánimo si no estamos preparados mentalmente. Es un juego de números.

Recaudar datos del negocio

- Armar lo que se llama el "Data Room"
- Documentos de incorporación de la empresa
- Datos financieros: balance, cashflow, estados contables
- Demo de producto
- Captable
- Lista de clientes que puedan ser referencia

Listar potenciales inversores

- Solo buscar los que son un buen match para el tipo de negocio y grado de avance, no perder el tiempo con inversores no adecuados.
- Levantar capital es un juego de números: mientras más inversores contacte, mayor son las chances de levantar. Ej: contactar 100 inversores, 20 se interesan, 2 invierten.

Contactar potenciales inversores para generar reuniones

- Warm introductions, tipos de referencias de mejor a menor:
- Otro emprendedor que ese inversor invirtió
- Un cliente
- Un inversor actual
- Un inversor que no invirtió no es buena referencia

Cold contacting es el último recurso

- Es importante pensar cómo llamar la atención y destacarse

Tener reuniones con inversores para presentar el negocio, algunas recomendaciones:

- Natural, auténtico, es una conversación, no una presentación
- Siempre hacerlo en persona, evitar videoconferencia
- Generar una relación, confianza, entusiasmo
- Típicamente van a ser necesarias varias reuniones: inicial, interés, desarrollo, negociación
- Comprimir el proceso en el menor período de tiempo posible, ejemplo: pitchear a todos los inversores en 2 semanas, genera competencia y momentum.
- Comenzar con los inversores menos importantes primero: las primeras presentaciones van a ser de ajuste
- Hacer preguntas al inversor, esto es bi-direccional, como

emprendedores también tenemos que entrevistar a los inversores: cuál es el tamaño de cheque típico?Cuál es el valor agregado? Cómo trabajan con emprendedores?, etc, etc.
 Los inversores hablan entre sí, es importante ser consistentes y respetuosos.

SaaS napkin 2023 by Christoph Janz (Partner at Point Nine Capital)
 What does it take to raise capital in SaaS in 2023.



SAAS FUNDING IN 2023



	Pre-seed	Seed	Series A	Series B
ARR	-	~ \$0-1.5M	~ \$1-5M	~ \$6-12M
ARR Growth (y/y)	-	n/a if pre-revenue, otherwise ~2-3x	~ 2-3x (occasionally 1.5-2x)	~ 1.5-3x
Valuation	~ \$5-15M	~ \$8-20M	~ \$20-60M	~ \$80-200M
Round size	~ \$750k-1.5M	~ \$2-5M	~ \$5-15M	~ \$10-40M
Team	Special insights into a problem based on industry/domain expertise Product/tech expertise to build the product Founder pedigree matters a LOT (too much, if you ask us)	Team has shown that it can build fast with a small team and can iterate quickly based on new insights Strong product vision Can get people on their side (pot. customers, employees, partners...)	Built a high-performing tech team Recruited 2-3 excellent ICs in product/marketing/sales Team has strong reason why they will win	Proven ability to recruit and lead Hired at least 1-2 proven VPs Can handle 20x the size of today Excellent understanding of the key drivers of the business
Product/Market	Strong indications of a large opportunity, e.g. based on user interview	Product is loved by early users Strong engagement + stickiness Compelling strategy to get into a large TAM over time	Clear evidence of PMF (high usage, low churn, high NPS) Strong customer references Convincing "why now?" Large TAM	Evidence of strong PMF in a multi-billion dollar market with \$300M+ ARR potential
Sales/Marketing	-	Organic traction Success with founder-led sales	Success with at least one acquisition channel Early evidence of a repeatable, efficient sales motion beyond founder sales	Strong evidence of scalable, profitable customer acquisition Short sales cycles relative to ACV >110-120% WDR <15 months CAC payback
Capital efficiency	-	Resourcefulness, ability to get a lot done with a small team	Burn Multiple < 3-4x	Burn Multiple < 2x
Moat	Great ideas :-)		Increasing conviction that you can create defensibility e.g. by leveraging proprietary data or network effects.	
AI strategy	<p>Expect AI to come up in (almost) every VC conversation. Things to think about:</p> <ul style="list-style-type: none"> - How well do you understand the customer problems you're trying to solve with AI? - How deeply are your AI features integrated with your product? - Do you have access to proprietary data that improves your model performance? - What makes you an AI incubator? - Impact on CoGS and pricing? - Do you consider AI to be a differentiator or is it just a building block? <p><i>The amount of preseed you're expected to have depends on whether AI is a central part of your pitch or just on the table.</i></p>			