

¿CÓMO PUEDO AGILIZAR EL PROCESO DE REPARTIR EQUITY Y LEVANTAR CAPITAL PARA MI STARTUP?

Por definición un emprendedor es una persona ocupada, a la que siempre le faltan horas del día para cumplir con todo lo que tiene en agenda. Por esa razón, no debe sorprender que a la hora de levantar capital o incorporar socios capitalistas en una startup los procesos de negociación de equity tiendan a ser lentos.

Este problema puede incluso ser más importante si el emprendedor o equipo fundador carecen de experiencia previa con emprendimiento o levantamiento de capital, ya que preparar los materiales y la información necesaria para reunirse con un inversionista demanda una cantidad importante de tiempo, y la calidad de estos materiales es determinante del éxito de las rondas de negociación de equity.

Según Alejandro Cremades –un emprendedor y columnista del blog de la revista especializada Forbes– entre los factores que más impactan en la cantidad de tiempo que toma un proceso de negociación de equity o de levantamiento de capital se encuentran:

- La calidad y la profundidad de los datos usados.
- La calidad y la efectividad del deck empleado en la presentación al potencial inversionista.
- El nivel de dificultad que representa auditar la data.

En este sentido, creemos que más allá de una buena idea, es importante tener las herramientas adecuadas para contar una historia sustentada en números y con capacidad de convencer al más escéptico de los inversionistas, por ello, en Arca Análisis Económico hemos desarrollado [#Arca4StartUps](#), un servicio para atender estas necesidades, hecho a la medida, dirigido especialmente a startups. Nuestra asesoría y acompañamiento han demostrado ser efectivos en diversas situaciones, facilitando los procesos relacionados con la repartición o venta de equity y ayudando a los emprendedores a comunicarse efectivamente con potenciales inversionistas y a establecer sus metas de levantamiento de capital.

GIGGET: INCORPORANDO NUEVOS SOCIOS AL EQUIPO FUNDADOR

[Gigget](#) es una startup tecnológica constituida en Londres, que está desarrollando una app para conectar a personas que necesitan delegar cualquier tipo de tarea (*wanters*) con personas que tienen el tiempo y disposición para llevar a cabo dichas tareas (*giggers*). La idea de esta plataforma P2P fue concebida por María Castro, la CEO de Gigget, quien contrató los servicios de [#Arca4StartUps](#) para complementar el trabajo que ella y sus cofundadores habían llevado a cabo con una aceleradora en Londres.

Durante cuatro semanas sostuvimos reuniones periódicas con María y su equipo, para entender y dimensionar juntos el mercado, la competencia, los esquemas de fijación de precios y alinear expectativas acerca del desempeño futuro del mercado y cómo éste impactaría los resultados de Gigget.

Una vez que completamos la etapa de investigación, empleamos todas nuestras herramientas analíticas para transformar esa historia en números, generando estados de resultados proyectados (incluyendo los márgenes de rentabilidad estimados), un plan de hitos y una valoración que María utilizó cuando tuvo que negociar equity como parte del proceso de incorporación de dos nuevas personas a su equipo de cofundadores. En ese sentido, nuestra asesoría y los reportes que elaboramos para Gigget ayudaron a que el proceso de negociación fuese más rápido y transparente para todas las partes.

MEIXTER: PLANIFICANDO UNA CAMPAÑA DE KICKSTARTER

[Meixter](#) es una innovadora plataforma de tutorías uno a uno, que aspira a crear una comunidad global de tutores y aprendices haciendo la experiencia de aprendizaje más flexible, divertida y ecológica, ya que por cada clase que se imparte en la app, Meixter donará recursos a un proyecto de reforestación en todo el mundo. Sus fundadores, Alejandra Carreño y Eduardo Ghini, están basados en Bournemouth y contrataron los servicios de [#Arca4StartUps](#) para apoyarse en un

equipo de asesores que les ayudara a preparar las proyecciones financieras necesarias para refinar los objetivos de su campaña de crowdfunding a través de Kickstarter.

El trabajo con Alejandra y Eduardo duró aproximadamente cinco semanas, durante las cuales revisamos juntos los pronósticos de crecimiento del mercado global de tutorías, el estado de la competencia y los atributos de valor con los que Meixter podría tener una ventaja frente a sus competidores.

A partir del entendimiento de las condiciones del entorno, generamos un conjunto de premisas que nos permitieron modelar el flujo de ingresos y gastos mes a mes del primer año de operaciones de Meixter, ayudando a Alejandra y Eduardo a generar una estimación más razonable de la cantidad de dinero que necesitaban para lograr sus metas mensuales de adición de nuevos usuarios a la plataforma.

Como parte de la asesoría, también ayudamos a los fundadores de Meixter a estimar el número mensual de adiciones netas a la plataforma bajo distintos escenarios, en función de diferentes niveles de gasto de mercadeo. La campaña de Kickstarter de Meixter está vigente del 27 de octubre hasta el 26 de noviembre de 2020.

URIJI: HABLANDO DE VENTURE INVESTING CON LA COMUNIDAD CARAQUEÑA

[URIJI](#) es una aplicación que combina lo mejor de las redes sociales y las plataformas de pago P2P, haciendo posible la creación de ecosistemas de intercambio económico, y facilitando las interacciones que promueven la economía de la pasión y el microcrowdfunding. La sede de la compañía se estableció en Caracas en el año 2016, y a la fecha cuenta con más de 40.000 usuarios registrados.

El fundador y CEO de URIJI, Jean Clauteaux, se apoyó en [#Arca4StartUps](#) para preparar una [serie de artículos](#) con perspectiva profesional y didáctica, para comunicarle a la comunidad financiera de la ciudad la relación riesgo / rendimiento de adquirir acciones de URIJI y porqué se recomendaba ésta como una inversión a largo plazo.

Durante tres semanas de trabajo intensivo analizamos la industria y determinamos los indicadores clave de desempeño (KPI's) que mejor reflejaban el comportamiento histórico y

potencial de la compañía, caracterizamos los atributos de valor de URIJI y describimos los factores de riesgo implícitos en una inversión de esta naturaleza –no en vano a la inversión en startups se le llama *inversión de capital en riesgo* o *venture investing*–, de forma tal que pudimos explicar efectivamente en nuestros artículos los riesgos operativos, de mercado, de liquidez y de compliance inherentes a la inversión. Los artículos fueron presentados en un evento público que se llevó a cabo exitosamente en Caracas, en noviembre de 2019, y contó con la asistencia de más de 300 personas.



**ARCA
ANÁLISIS
ECONÓMICO**

¿Tienes una idea de negocios en mente o una startup y necesitas prepararte para conseguir socios o capital? EL equipo de [#Arca4StartUps](#) puede ayudarte. Contáctanos para más información acerca de nuestros servicios y tarifas.

<https://www.grupoarca.net/arca4startups>
contacto@grupoarca.net

[@arcaanalysis](#)



[@arcaanalysis](#)



[Arca Análisis](#)



[Arca Análisis](#)



[Arca Análisis Económico](#)



[Arca Análisis Económico](#)

