

Guía Práctica
de Financiación de
Emprendimientos:
para emprendedores,
inversionistas
y corporaciones



Cámara de
Comercio de
Cali

Introducción

Al momento de buscar financiación para arrancar o potenciar sus proyectos, los emprendedores se enfrentan a las brechas existentes entre sus necesidades y la oferta financiera disponible, que por lo general es el crédito bancario.

Por otro lado, los actores del sector de financiamiento, como inversionistas o redes de capital, y las corporaciones, buscan constantemente empresas en las que pueden invertir para apalancar su crecimiento.

Pensando en esto, la Cámara de Comercio de Cali organizó el Capital Summit, que se llevó a cabo el pasado septiembre, un evento virtual que hizo posible el acercamiento entre entidades y actores relevantes del ecosistema de emprendimiento y financiamiento del país para generar conexiones de valor y dar a conocer las últimas tendencias sobre cómo encontrar nuevas puertas a dónde ir a tocar o a qué negocio apoyar con capital y conocimiento.

Durante el encuentro se analizó de qué forma los negocios con potencial de crecimiento rápido, rentable y sostenido, según su etapa de desarrollo empresarial, pueden acceder a capital para apalancar sus estrategias.

Conoce en este ebook los principales factores que, según los invitados al evento, debes tener en cuenta si eres un emprendedor o empresario en busca de financiamiento y las alternativas que te ofrece el mercado. Si eres inversionista, accede a información clave al momento de elegir en qué negocios invertir.

Tabla de contenido

Introducción	...2
Información clave para emprendedores	...3
Mecanismos de financiación, según la etapa de tu negocio	...4
¿Qué debes tener en cuenta antes de buscar financiación?	...5
Diseña una estrategia para levantar capital	...6
Alternativas de financiación que ofrece el mercado	...7
Información clave para inversionistas y corporativos	...17
Información clave para inversionistas y corporativos	...18
Resultados Capital Summit	...24
Quickfire pitches: el conocimiento sobre tu negocio se pone a prueba	...25
Resultados de las iniciativas de la CCC en torno al financiamiento	...27
Patrocinadores y aliados de Capital Summit	...28



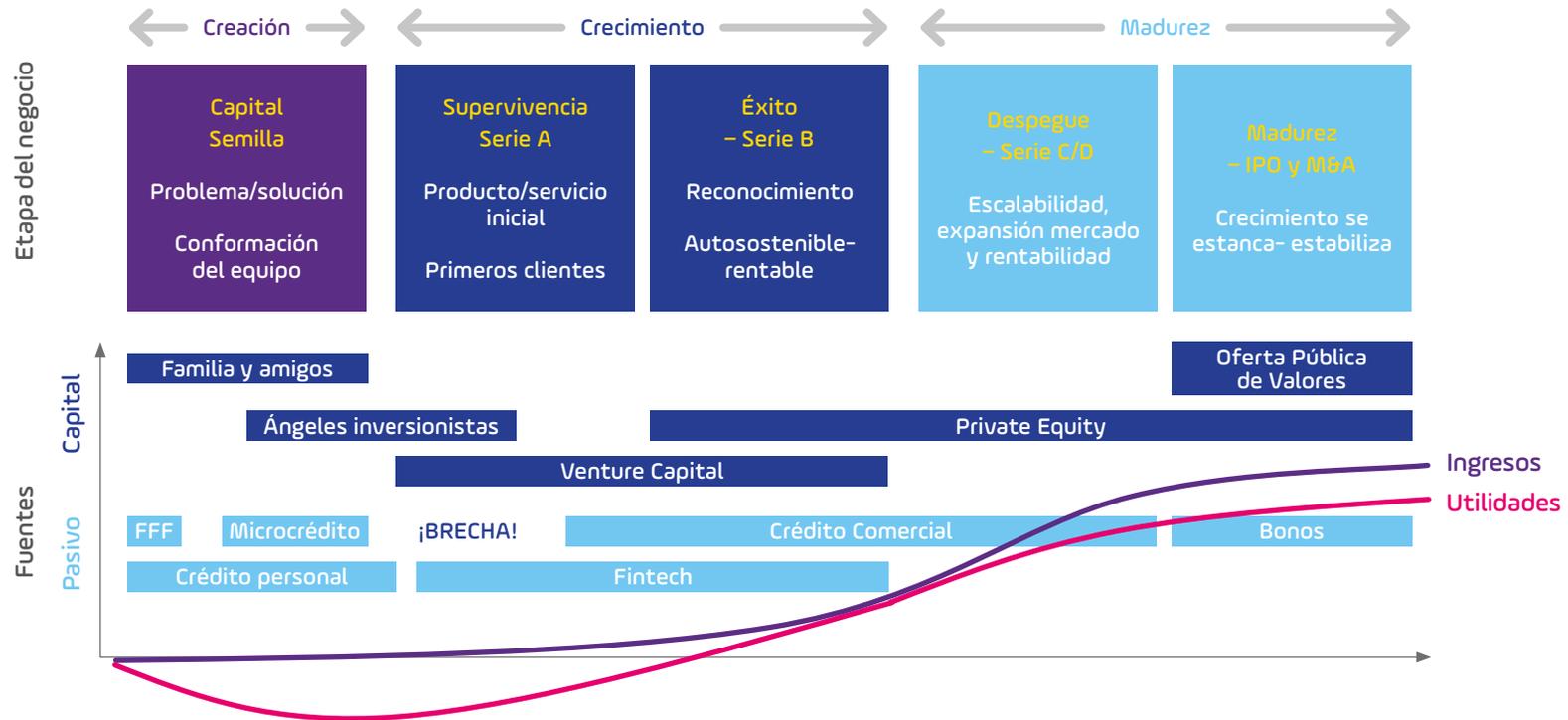
Información clave para emprendedores



Mecanismos de financiación, según la etapa de tu negocio

En primer lugar, es vital tener en cuenta que las fuentes de capital a las que un emprendedor puede

acceder dependen de la etapa del negocio y de los hitos que vaya logrando en cada una de ellas, así:

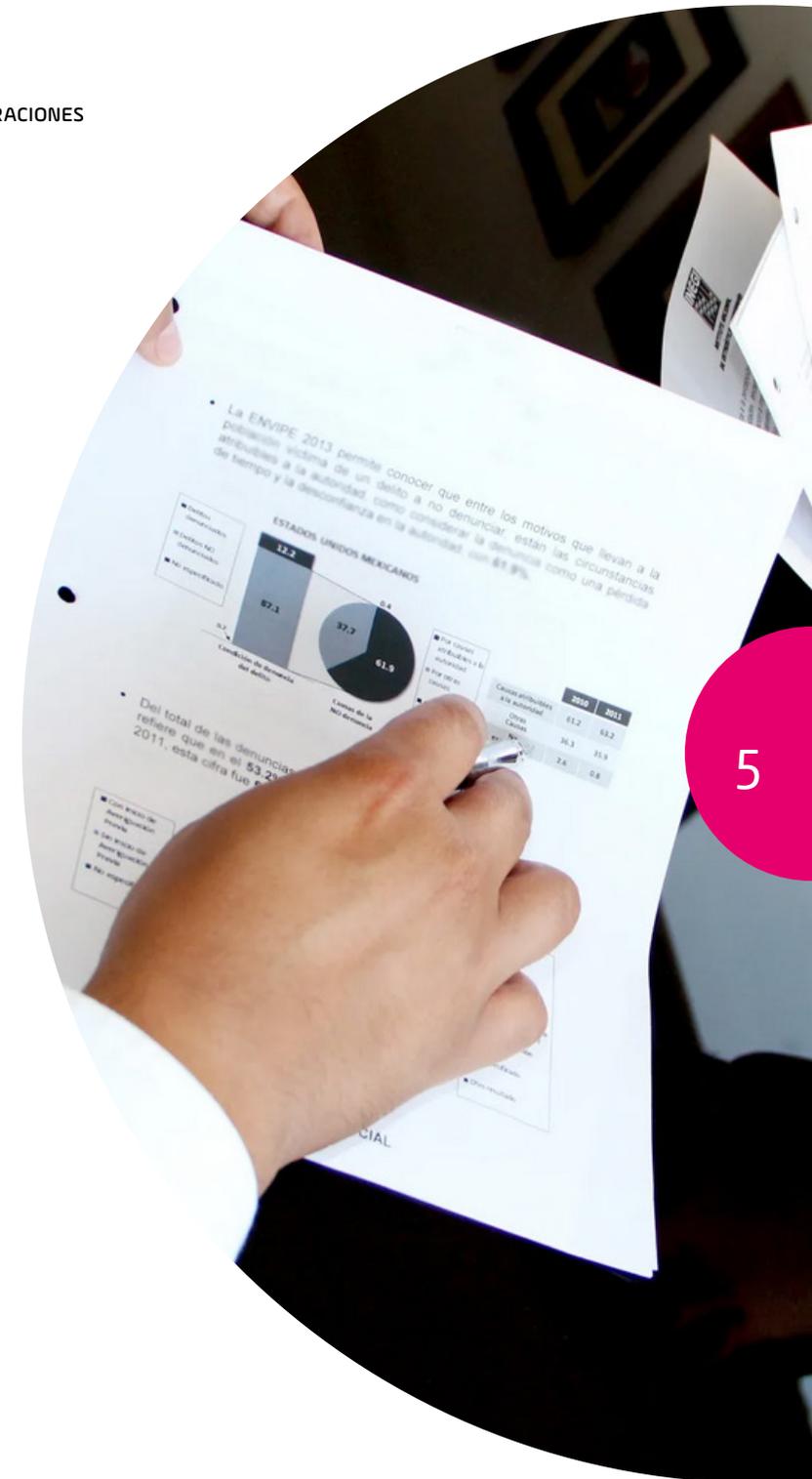


¿Qué debes tener en cuenta antes de buscar financiación?

¿Cómo puede un emprendedor o empresario estar seguro de la etapa en la que se encuentra su negocio para que pueda, en esa medida, acercarse al inversionista ideal?

Los expertos de C2M Finanzas para pymes aclaran los factores financieros que una compañía debe tener en cuenta antes de buscar financiación por parte de terceros:

1. Saber qué suma se va a solicitar.
2. Ser consciente del propósito de buscar dicha suma.
3. Registrar un crecimiento en ventas año a año.
4. Contar con márgenes operativos y netos positivos.
5. Tener políticas claras y acordes a cada sector sobre cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios.
6. Demostrar eficiencia en el uso de los activos y criterios de financiación.
7. Tener un endeudamiento registrado en balances que coincida con el reportado en las centrales de riesgo.
8. Contar con un nivel de endeudamiento acorde a su realidad financiera.
9. No estar reportado en centrales de riesgo de manera negativa.
10. Registrar un flujo de caja superavitarario (no realizar un consumo total de los ingresos).



Diseña una estrategia para levantar capital

Una cosa es saber que se cuenta con unas finanzas en orden para buscar inversionistas, pero otra es ejecutar un paso a paso tendiente a lograr ese objetivo.

Esa estrategia se denomina “investability” o “invertibilidad”. Lorenzo de Leo, socio general de Rokk3r, plantea tener en cuenta estos puntos a la hora de salir a buscar capital y así tener éxito ante los inversionistas:

1. No se plantee levantar capital en momentos de desesperación, cuando ha malgastado el capital inicial y/o no ha creado los activos que un inversionista valora.
2. Si la compañía puede crecer orgánicamente, no necesita levantar capital. Este se busca cuando una empresa no se está monetizando o debe “atacar” para “defenderse” en el mercado.
3. Normalmente los emprendedores gastan su capital en el desarrollo del producto pensando que esto es lo más tangible para mostrarles a los inversionistas, pero ellos buscan más que un producto: se fijan en el equipo, en su capacidad de ejecución y en la de conseguir información para validar el apetito del mercado, aún sin tener un producto.
4. Levantar capital conlleva mayores responsabilidades, porque se trata de manejar el dinero de terceros y se debe tener en cuenta su opinión.
5. Al plantear una estrategia de levantamiento de capital póngase en los zapatos del inversionista. Este invierte dinero porque quiere ganar más. Por este motivo, los emprendedores deben demostrarle que tienen un activo que les permita multiplicar su plata.
6. Es vital plantearse primero cómo será la ronda de inversión en la que puede llegar a participar una empresa a más largo plazo para tener claro qué es lo que se buscará en las rondas de inversión previas a esa.
7. El pitch que se les presente a los inversionistas en cada una de estas etapas debe realizarse con base en los objetivos definidos para cada una.
8. Se debe ser transparente con los inversionistas y ser parte de un network para conectar con ellos antes de necesitarlos.





Alternativas de financiación que ofrece el mercado

El mercado ofrece variadas soluciones de financiación ofrecidas por diversas entidades o personas que se enfocan en resolver los requerimientos específicos de las empresas, según su etapa de desarrollo. Algunas de ellas son:

1. Emprendedores que se vuelven inversionistas

Existen emprendedores que crecen a nivel exponencial y luego deciden invertir en emprendimientos dinámicos y de alto impacto. Dos de ellos dan sus principales pistas a quienes quieren conquistarlos y lograr que inviertan en sus negocios:

Según Andrés Albán, CEO y cofundador de Puntored, “antes de invertir, siempre me fijo en que el emprendimiento tenga varios puntos en común con la filosofía de emprendimiento de Puntored, entre ellos el impacto social y que la base del negocio sea tecnológica, la industria donde somos fuertes”.

Por su parte, Adriana Suárez, managing partner del Fondo Matterscale, plantea que “los emprendedores deben no solo buscar a inversionistas para que les den plata, sino también ángeles inversionistas especialistas en temas que el emprendimiento requiera. Los primeros inversionistas ángeles son los emprendedores”.



2. Fondos de inversión que le apuestan a la equidad de género

Cuatro mujeres líderes de diferentes sectores compartieron su experiencia sobre las oportunidades con enfoque de equidad de género que se han gestado en el ecosistema de emprendimiento en temas de inversión y capital.

De acuerdo con Ángela Hurtado, managing director en JP Morgan Chase & Co. y fundadora de Woman In Connection,

“a nivel global, todo lo que tiene que ver con negocios de mujeres se está volviendo cada vez más relevante”. De esta forma se han logrado estos avances:

- Hoy se evidencia una evolución en equidad de género porque hay un balance y complemento en los equipos, incluso desde la etapa de fundación de los negocios, afirmó Patricia Saénz, managing y founding partner en EWA Capital.
- Existe una importante presencia de emprendimientos más

sofisticados liderados por mujeres con un enfoque social, resaltó Yanire Braña, fundadora y presidente de MET Community.

- El ecosistema emprendedor colombiano ocupa la tercera posición en América Latina en la lista de países con un contexto propicio para mujeres emprendedoras según el BID, dijo María Paula Duque, VP senior de Relaciones Estratégicas y Experiencia al Cliente en Avianca.

3. Fondos de inversión de impacto

Al ecosistema de financiamiento pertenecen, igualmente, las inversiones de impacto. Estas se han adaptado a las necesidades del ecosistema empresarial al promover negocios con un enfoque sostenible que abarque lo social, ambiental, económico y le dé relevancia al gobierno corporativo para la toma de decisiones, sin dejar atrás la rentabilidad.

¿Qué debe considerar un empresario interesado en lograr inversión por parte de estos expertos o fondos? Ellos respondieron a partir de su experiencia:

- Los fondos de inversión de impacto son inversiones realizadas en empresas, emprendimientos o fondos con la intención de generar un impacto social o ambiental medible y que, al mismo tiempo, tengan un rendimiento financiero, aseguró Gaia de Dominicis, directora ejecutiva de Yunus Social Business.

- En Latinoamérica, a diferencia de continentes como África, existen personas calificadas e infraestructura creada, condiciones claves para que una empresa se desarrolle de una manera sana, manifestó Agustín Vitórica, fundador y Ceo de Gawa Capital.
- Virgilio Barco, socio director de Alive, explicó por su parte que sus inversiones se enfocan en sectores arraigados en el país, por lo que han sido más resilientes debido a que se refieren a productos y servicios tradicionales.

“Las empresas medianas y pequeñas deben repensar cómo generar impacto social y ambiental positivo”.

Gaia de Dominicis, directora ejecutiva de Yunus Social Business.

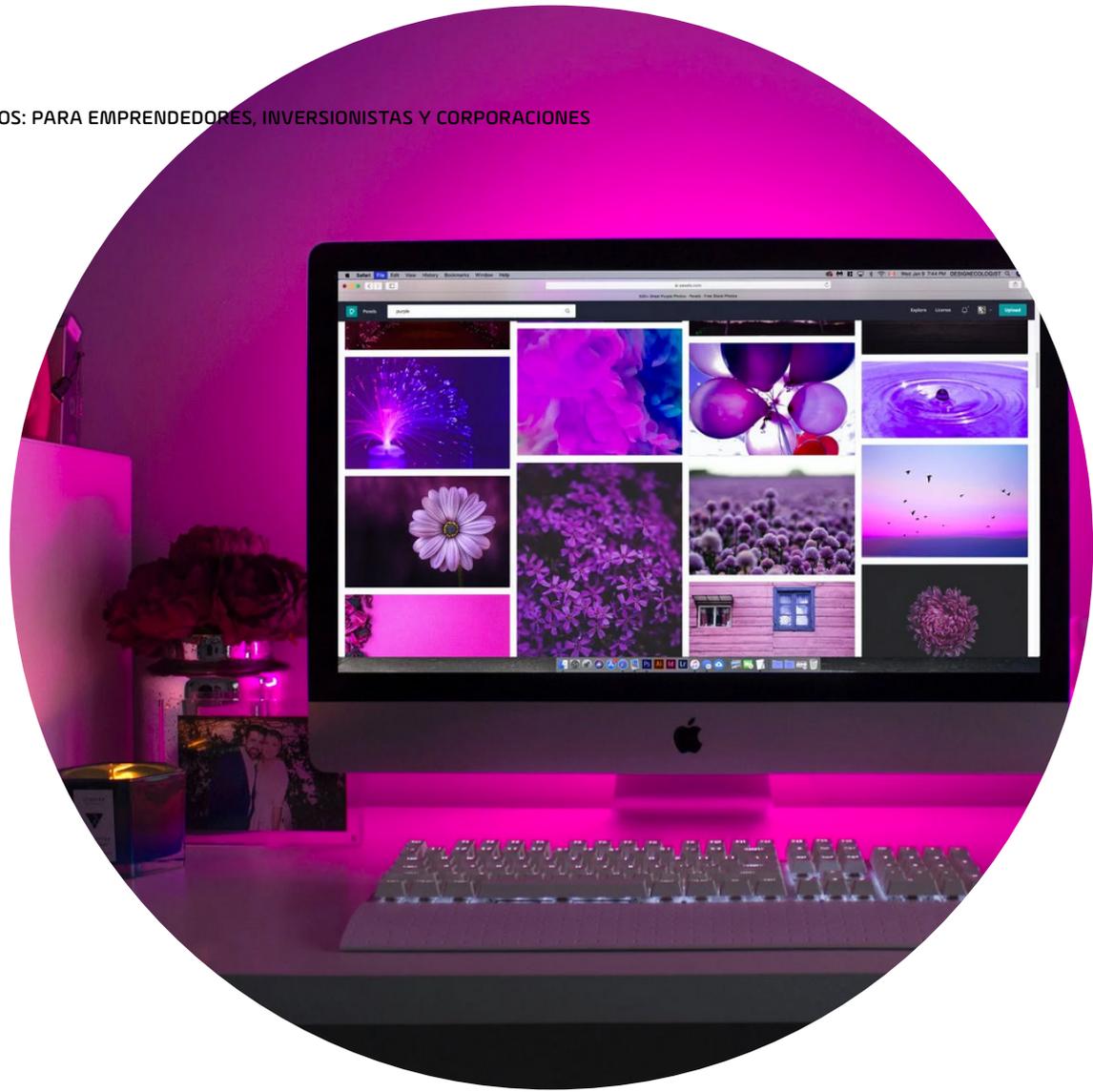
4. Las Fintech, otra opción

Las Fintech son empresas que, apalancándose en la tecnología y la innovación, desarrollan productos o servicios para competir con los métodos de financiación tradicionales.

En su proceso de crecimiento, la mayoría de las Fintech también han tenido que buscar inversionistas para evolucionar como negocios. Una de estas compañías es Finaktiva, que otorga créditos a los emprendedores colombianos.

Su CEO y fundador, Pablo Santos, afirma que para esta Fintech levantar capital fue un desafío. Por eso, aconseja a quienes hoy están en busca de su inversionista ideal:

- Tener un plan financiero, porque es lo que interesa a quienes ofrecen financiación.
- Informarse con respecto a qué actores del ecosistema pueden ayudar a la empresa según sus necesidades.
- Tocar puertas para lograr los objetivos relacionados con la búsqueda de inversión.



Entidades que ofrecen alternativas de financiamiento presentes en Capital Summit

Banca, Fintech & Crowdfunding

Finaktiva

Plataforma de crédito digital que potencia el crecimiento del emprendimiento de alto impacto y las pymes en Colombia a través de financiación inteligente soportada en alianzas comerciales, tecnología de punta y fondeo institucional.

Ofrece créditos entre \$ 30 y \$ 500 millones, plazos entre 6 y 48 meses, hasta con 6 meses de periodo de gracia sobre capital. Todo el proceso se realiza a través de página web. Destino de los recursos: capital de trabajo y nómina.

Perfil de las empresas que apoya:

- Debe estar constituida legalmente y tener al menos

- un (1) año de constitución.
- Facturación anual de \$ 300 millones en adelante.
- Empresas con potencial de crecimiento

Bancolombia

Bancolombia cuenta con varios tipos de propuestas para emprendedores. La primera es Financiamiento de startups a través de un estudio crédito especializado y diferencial. La segunda es conectar a los emprendimientos con áreas internas del Grupo Bancolombia y la red de aliados para crear espacios y alianzas de valor. Y la tercera es conectar con aliados que ayudan en el fortalecimiento de las capacidades de las áreas estratégicas de los emprendedores.

Adicionalmente, cuenta con un portafolio digital para que los emprendedores puedan aumentar sus ventas. Esto a través de:

- Territorio QR
- Wompi
- Plink





Fundación Coomeva

Fundación Coomeva para el desarrollo empresarial financia emprendimientos y fortalece microempresas de asociados a la entidad con préstamos de hasta \$ 50 millones, con periodos de gracia hasta de seis meses para abono a capital, solo se pagan los intereses. Apoya a los emprendedores con financiación desde el primer día de operaciones.

Cuenta con la plataforma en línea Micro YA para gestionar de manera virtual el microcrédito que necesitan las empresas para fortalecerse.

Zinobe

Zinobe es una fintech de crédito digital que lleva nueve años en el mercado y se caracteriza por crear soluciones de crédito a la medida para mercados desatendidos a través de data y tecnología. Cuenta con tres grandes líneas de negocio: Lineru, enfocado

en personas naturales (su producto estrella); Aliatu, enfocado en pequeña, mediana empresa y emprendedores, y Centeo, para pymes en México.

Zinobe ofrece créditos de consumo, de nómina, para inversión, rotativos, capital de trabajo y microcréditos. Marca la diferencia por ser 100 % digital, por la experiencia de usuario y por la inclusión en el otorgamiento de créditos. De hecho, para Héctor Aponte, su cofundador, “Zinobe no es la competencia del sector financiero tradicional, sino su complemento”, pues permite el acceso a “7 de cada 10 colombianos que están excluidos del sistema crediticio”.

Para acceder al financiamiento con ella los empresarios deben estar constituidos en Cámara de Comercio, puede ser como persona natural con establecimiento de comercio, tener \$ 3 millones de ventas mensuales y una operación mayor a 12 meses.

A2censo

A2censo es el ecosistema de inversión y financiación de la Bolsa de Valores de Colombia y es la primera plataforma de financiación colaborativa en el país, regulada y avalada por la Superintendencia Financiera.

Es una plataforma digital en donde se conectan dos necesidades: la de las empresas pymes de financiar sus proyectos empresariales con la necesidad, o la oportunidad, de tener una opción de inversión para todos los colombianos. En esta, los inversionistas pueden entrar con un monto desde \$ 200.000. Entre los beneficios de la plataforma está que el empresario es el que decide las condiciones de financiación, tales como la tasa, el plazo de pago (si es de 6 a 60 meses), la periodicidad de pago (puede ser mensual, trimestral, semestral o anual), el periodo de gracia (puede ser de 4 a 6 meses) y/o si deciden diversificar sus fuentes de financiación.

Kredito

Es una plataforma que brinda soluciones crediticias para empresas que necesitan dinero y soluciones de inversión para personas con superávit financiero y quieren opciones de inversión distintas a las que se ofrecen tradicionalmente.

Kredito ofrece facilidades para acceder a crédito bancario, ya sea nacional o internacional. Ellos hacen el estudio pertinente de las empresas y, según su desarrollo, las conectan con la entidad adecuada.

Además, tiene la opción de alistar y acompañar empresas para impactar fondos de inversión o inversionistas privados.

Esta plataforma se enfoca también en abordar y ayudar a inversionistas a mejorar sus tasas de retorno y diversificar sus alternativas de inversión. Da garantías legales a los inversores, ya sean garantías inmobiliarias o fuentes de pago verificadas. Acompaña en el proceso desde el análisis y estructuración del negocio hasta la materialización del mismo.



Factoring, Leasing & Confirming

Billy Factorex

Es una plataforma de facturación electrónica gratuita a través de la cual las pymes pueden facturar su operación de manera fácil, rápida y gratuita, al tiempo que pueden negociar sus facturas de venta a crédito para acceder a capital de trabajo a través de la figura del factoring electrónico, sin afectar sus niveles de endeudamiento.

Billy Factorex es además el único proveedor tecnológico autorizado por la DIAN con una API enfocada en e-commerce, que permite también la conexión con software contables, CRM y otros aplicativos para el funcionamiento operativo de las empresas.

Bancolombia Factoring y Leasing

En Factoring Bancolombia se generan alianzas con las empresas y sus comunidades para acelerar su

crecimiento al optimizar el estado de sus cuentas por cobrar y por pagar. Con Factoring, la empresa beneficiada pone al servicio del banco su estructura comercial y cuentas por cobrar. El banco presta dinero a la empresa para ayudarla a tener liquidez inmediata. En Leasing Financiero Bancolombia hay libertad de inversión: se puede financiar toda clase de activos productivos, maquinaria, vehículos, bodegas, sistemas de comunicación, etc.

En leasing Bancolombia se hacen acompañamientos en el proceso de compra e importación de activos en el exterior. Se ofrece gran flexibilidad en los planes de pago, según los ciclos y flujos de caja de los empresarios.

La entidad maneja una gama de grandes beneficios con proveedores como: descuentos y servicios asociados a los activos. En Bancolombia se ofrece financiación hasta del 100 %, según el activo y políticas establecidas.



Mesfix

Mesfix es una plataforma web que conecta empresas que necesitan capital de trabajo con una comunidad de personas interesadas en comprar facturas por cobrar a cambio de una ganancia. La diferencia entre Mesfix y los factoring tradicionales es que la plataforma permite acceso a capital de trabajo a las pymes movilizand recursos de personas naturales que buscan mejores alternativas de inversión.

El mercado de Mesfix funciona a través de subastas: en cada proceso de venta de una factura hay una subasta independiente en la cual gana la persona que haga una oferta con la menor tasa para la empresa vendedora.

Recibe facturas desde \$ 5.000.000 en adelante, atiende a cualquier tipo de empresa sin importar el tamaño, esta obtiene los recursos en días y no en meses. Todo el proceso se hace completamente en línea.

Colfimax

Colfimax Factoring S.A. es un operador integral para el desarrollo de negocio de factoring y confirming en Colombia y es la única fintech en el país que cuenta con una plataforma tecnológica con soporte multifactor, multimoneda, 100 % transaccional y con certificación ISO 27001.

El proceso de vinculación es muy ágil, pues es 100 % electrónico, la comunicación es con ERP del cliente (archivos seguros, VPN Web Service) y el uso de firma electrónica con validación biométrica, lo que hace que el proceso sea más seguro.

Entre los beneficios que brinda esta compañía a los grandes pagadores y proveedores es que se trata de un servicio totalmente gratuito, pues la remuneración de Colfimax viene directamente de los bancos.

Además, brinda un apoyo a los proveedores en su liquidez, lo que genera una mejor relación entre ellos y sus proveedores. Contempla la

ampliación de los plazos de pago, lo que permite una optimización del proceso. Finalmente, ofrece una eliminación de los desgastes operativos y riesgos porque el proceso ya es sistematizado.





GFO

GFO es una compañía de servicios financieros especializada en realizar operaciones de factoring con más de 20 años de experiencia.

Cuenta con dos tipos de factoring: nacional y electrónico. El factoring nacional está dirigido a empresas que estén radicadas en Colombia, tengan sus clientes y facturen dentro del país.

La opción de factoring electrónico es ciento por ciento virtual, libre de procesos operativos manuales, lo que evita arriesgarse a la pérdida del título valor (factura). Los clientes pueden aprovechar las ventajas que ofrece una plataforma electrónica que agiliza la interacción entre el pagador y el emisor de la factura.

Libera

Es una compañía que administra y comercializa la Plataforma digital Libera, la cual presta servicios a

la industria del factoring y realiza e-factoring, pago a proveedores con recursos propios o de un tercero.

Libera permite a los proveedores obtener liquidez inmediata, eliminar sus trámites de endosos y aceptación por parte del pagador, no requiere estudio de crédito, ni firmar pagarés y no afecta su nivel de endeudamiento.

Además, al pagador le ahorra tiempo y dinero al delegar en un tercero el pago de miles de facturas, los pagos a sus proveedores quedan exentos de 4 x 1000, ofrece de manera masiva descuentos por pronto pago a todos sus proveedores y mejora el uso de su capital de trabajo logrando ampliar el plazo de pago de sus facturas.

Cuenta con un portafolio de más de 15 fondeadores vinculados y en crecimiento constante que permiten escoger la mejor alternativa de financiación. No genera ningún costo para sus clientes ni proveedores en la implementación, integración y operaciones.



Información clave para inversionistas y corporativos



Información clave para inversionistas y corporativos

Las grandes empresas son otro de los actores del sector de financiamiento. Ahí interactúan con los emprendedores o negocios que requieren capital. Pero ¿qué deben tener en cuenta al momento de elegir a la empresa en la que invertirán?

1. Proceso de *scouting*

En el mundo del venture capital se conoce como *scouting* a un proceso mediante el cual se pretende encontrar oportunidades de inversión que, realmente, satisfagan las necesidades de los inversionistas. Por eso, es clave conocer los principales conceptos asociados a este proceso.

José Antonio Pascual, Head of Scouting de Wayra, explica desde la experiencia de esta entidad que el proceso de *scouting* funciona como un embudo que tiene las siguientes etapas, desde la parte superior a la inferior, así:

Sourcing: se refiere a la estrategia de compras o adquisiciones por parte de una empresa. Se recibe la información de posibles negocios en los cuales invertir mediante sus propietarios, escenarios de networking, convocatorias, entre otros.

Screening: el inversionista realiza un filtrado y selección preliminar de esos negocios, de acuerdo con la posibilidad de realizar un piloto o de cerrar un negocio.

Assessing: se califica al emprendedor o startup sobre la base de la posibilidad real de lograr un acuerdo.

Acuerdo: se estructuran acuerdos de trabajo con las empresas o startups para diseñar el blueprint o la nueva arquitectura de la organización que resulta del proceso de inversión que se quiere emprender.



Este proceso exige a los inversionistas tener en cuenta aspectos generales y específicos de cada startup. Estos son:

Generales

Stage Agnostic: la empresa está dispuesta a hacer negocios con Wayra.

Growing: la compañía da señales de crecimiento continuo.

Extreme founders (Stoicism's traits): ¿qué tan extremo puede llegar a ser el negocio?

Few red flags (alarmas) is "ok": el equipo, sin embargo, debe ser fuerte.

Específicos

Competition is for losers: se refiere a cómo la startup crea barreras de entrada a competidores y cómo crea barreras de salida a clientes.

Great vision means great ambition (gran visión significa gran ambición): se debe tener cuidado con empresas que no cumplan esta máxima.

Double check-Founder's fatigue: ¿el emprendedor está cansado? Es clave hacerse esta pregunta.

SaaS-Burn rate evolution vs. MRR Evolution: ¿la empresa quema más de lo que crece? Esta es otra pregunta obligada.

Clear communication: los líderes de la empresa deben comunicar con claridad.





2. Procesos M&A (Mergers and Acquisitions) en Colombia

Para los inversionistas, igualmente, es clave conocer el contexto de los procesos de adquisición y fusión de compañías (M&A por sus siglas en inglés) en el lugar donde quieren realizar sus operaciones. En ese sentido, expertos de PWC, una de las firmas más importantes de consultoría a nivel

mundial, presentaron la perspectiva actual del mercado de M&A en Colombia.

De acuerdo con los expertos:

1. Se espera una recuperación de la “normalidad” en transacciones en 2021.
2. Se observa que los sectores con más movimiento en M&A en los próximos 12 meses serán energía, infraestructura, tecnología y agronegocios.
3. El motor de crecimiento del mercado M&A se dará en transacciones denominadas “Distressed M&A” o las que incluyen, entre otros, venta de acciones.
4. Se dará una consolidación empresarial en algunas industrias.
5. Hay oportunidades atractivas en el *nearshoring* de Estados Unidos, es decir, en la externalización de servicios.

3. Negociar con startups en tiempos turbulentos

El proceso de levantamiento de capital es complejo. Por esto, de acuerdo con Paulo Andrez, de Zero Risk Startup, es necesario que los inversionistas tengan en cuenta los riesgos a los que se enfrentan al momento de colocar recursos.

En primer lugar, explicó que un proceso de levantamiento de capital competitivo debe surtir etapas que van desde el recibimiento de los planes de negocio por parte de las empresas interesadas en obtener inversión y las fases de *pre-screening* o *screening* en las que se filtran los negocios con mayor potencial hasta las de *terms sheet* (términos y condiciones de la inversión), *due diligence* (investigación sobre el negocio en el que se invertirá) y, finalmente, la inversión.

En la medida en que los emprendedores o compañías tienen más trayectoria y cumplen las metas planteadas para sus negocios tienen más probabilidades de

levantar capital porque esto, entre otras cosas, significa que se mitigan los riesgos para los inversionistas y las empresas se hacen más atractivas para ellos. Pero ¿cuáles son esos riesgos que pueden ser mitigados? El experto los resumió así:

1. Verificar si hay posibilidades en el mercado para cada proyecto y otros factores como su competencia.
2. Analizar si el equipo del negocio está bien conformado o si se trata solo de un emprendedor sin experiencia.
3. Estudiar las implicaciones legales de cada empresa porque algunas, por ejemplo, requieren de ciertas licencias para operar.
4. Conocer el funcionamiento financiero de una empresa y saber, entre otros, si depende de un solo cliente o de un préstamo bancario.
5. En términos operacionales, asegurarse de que la empresa no solo sabe generar un producto o servicio, sino que tiene la capacidad para hacerlo.





4. Pautas de inversión

Con respecto a las pautas de inversión que pueden tener en cuenta quienes se dedican al venture capital, Rafael de Haro, general partner de Cometa, recomendó enfocarse en los siguientes aspectos al momento de elegir en qué compañía invertir:

- **Equipo:** debe estar dedicado en un ciento por ciento a la empresa. En caso de que existan referencias negativas sobre ella, se debe corroborar con mínimo dos fuentes. Los directivos deben, como mínimo, poseer más del 70 % de la empresa en la fase de capital semilla, 50 % en la de Serie A (primera vez que la empresa se ofrece a inversionistas) y 30 % en la de Serie B (se da cuando la empresa ya es rentable y le apunta a su crecimiento).
- **Mercado:** el TAM (Total Addressable Market o Mercado total) debe ser de US\$ 1 billón o tener el potencial de alcanzar esa cifra en pocos años. El SAM (Serviceable Available Market o Mercado que se puede servir) debe ser de más del 5 % de la cuota de mercado alcanzada después de la Serie B con el producto actual.
- **Tracción:** la Compounded Monthly Growth Rate (Tasa de crecimiento mensual compuesta) debe superar el 10 % en la fase de semilla para las métricas más relevantes del negocio (número de usuarios, ingresos, etc). Debe superar el 5 % en las fase de Serie A y Serie B en las métricas más relevantes del negocio.
- **Fundamentales del negocio:** no debe haber inversiones en competidores directos del portafolio de empresas, el negocio debe tener *positive unit economics* o demostrar que su modelo de negocio está funcionando tanto en la fase de semilla como en la de Serie A.
- **Valuación:** la *clear line of sight*, que se refiere a la capacidad de demostrar que hay una cadena transparente que une la intención estratégica y la materialización de los beneficios, debe superar el 10 % para las fases de semilla y Serie A. Finalmente, la aspiración con respecto a la propiedad del negocio debe estar entre el 10 % y el 20 %, sin importar la fase de inversión en que se encuentre la empresa.

5. Corporaciones que invierten en startups

Siguiendo con las anteriores rutas, algunas corporaciones desarrollan programas o estrategias de emprendimiento corporativo. Es decir que trabajan en conjunto con startups para generar, entre otros, proyectos de innovación disruptiva. Estos son los aprendizajes que tanto las corporaciones como los empresarios han obtenido de estas interacciones:

- Las startups han enseñado a los inversionistas corporativos a perder el miedo a equivocarse.
- Las compañías nacientes pueden apoyar a las grandes corporaciones en procesos que van desde potenciar sus productos hasta mejorar sus procesos.

- En estas empresas, las más grandes pueden capturar conocimiento y darle a la innovación la velocidad que necesita dentro de cada organización.
- En las corporaciones, las startups encuentran asesorías y mentorías que detonan su potencial, de manera que sus aportes a la organización se conviertan en órdenes de compra.

En el panel sobre emprendimiento corporativo, que hizo parte de la agenda de Capital Summit, participaron representantes de Alianza Team, FCP Innovación / Ventures EPM, Bimbo Ventures, Grupo Bancolombia y Prodem.





Resultados Capital Summit



Quickfire pitches: el conocimiento sobre tu negocio se pone a prueba

El *pitch* es una de las destrezas que deben desarrollar los emprendedores cuando buscan capital. Se trata de un discurso corto que tiene que ser tan contundente como para convencer a un inversionista de que invierta en un negocio.

Los inversionistas recomiendan a las startups tener en cuenta estos puntos para que logren un *pitch* ideal:

- Enamorar al inversionista desde el primer segundo al explicar de qué se trata el negocio y hacer ver por qué es una oportunidad fantástica.

- Mostrar cifras concretas sobre uso por parte de usuarios, clientes, precios, ventas y utilidades.
- Tener claro cuánto capital necesitan, qué porcentaje de participación van a ceder por él y qué van a hacer con esa inversión.
- Enfocarse en la escalabilidad del negocio y el equipo emprendedor. Escalabilidad no es decir qué mercado abrirán, sino cómo pueden escalar su producto y *client base* sin asumir un mayor incremento en el equipo de trabajo.
- Comprender de qué se trata el Venture Capital, cuáles son sus incentivos, cómo funciona la industria y si ese es el camino correcto.
- Dejar claro cuál es su valor agregado.
- Existen seis puntos que nunca pueden quedar “flotando” después de un *pitch*: la idea del negocio, su equipo, su plan, quién es su cliente, qué servicio se le presta y cómo se gana dinero.

Durante Capital Summit se llevó a cabo una sesión de Quickfire Pitches en la que participaron 15 startups que se enfrentaron a 11 inversionistas.

Empresas participantes:

Katu	Colombia
CargaYa	Colombia
Mi Paquete	Colombia
Billy Facturex	Colombia
Ananda	Colombia
Wekall	Colombia
Suda	Chile
Armonni	Colombia
PPAP	México
Queo	Colombia
Ruedata	Colombia
Saludtools	Colombia
Movizzon	Chile
Agrapp	Colombia
B8g	Perú



Empresa ganadora:

Saludtools

Plataforma digital que acerca, mejora y simplifica la atención médica de miles de pacientes en Latinoamérica. Su tecnología amigable y efectiva rompe las barreras que impiden una mejor atención médica. Hace de la salud una nueva y mejor experiencia para todos.

Premios:

- Conexiones con inversionistas.
- Seis horas de acompañamiento para temas de *due diligence* (investigación sobre asuntos inherentes a la adquisición de una empresa) a cargo de la firma Quarta.
- Visibilización en medios de la Cámara de Comercio de Cali.



En este panel participaron ángeles inversionistas, inversionistas de Polux (Red de Inversionistas del Valle del Cauca) y representantes de Ventures EPM, EWA Capital, Angora Capital, Angel Ventures - Aliado Polux y Cometa.

Resultados de las iniciativas de la CCC en torno al financiamiento

Capital Summit es un resultado del propósito que tiene la Cámara de Comercio de Cali de fortalecer el tejido empresarial del país mediante varios ejes, como el de financiamiento.

Con este se busca detonar alianzas y crear espacios tanto de conexión como de formación que generen oportunidades y valor a las empresas que requieren de inversión.

En ese sentido, la CCC ha liderado varias iniciativas que han producido estos resultados:

- Entrenamiento en capacidades financieras a más de 800 empresarios con el programa de alistamiento financiero.
- Movilización de más de \$ 11.000 millones vía deuda.
- Movilización de más de \$ 3.000 millones vía inversión de riesgo.

- Cocreación de POLUX, la red de inversionistas del Valle del Cauca, conformada por personas naturales y jurídicas que desean aportar capital inteligente a los emprendedores. Nació con una capacidad estimada

de \$ 8.000 millones para invertir entre 2019 y 2020.

- Más de 13 líderes de grandes empresas de la región interesados en articular sus estrategias con instrumentos de Corporate Venturing.



Patrocinan:



Aliados:





Guía elaborada por Media Solutions SAS
para la Cámara de Comercio de Cali.

Se puede reproducir el contenido de esta
guía, de manera parcial o total, siempre y
cuando se reconozca la titularidad de la
obra a la Cámara de Comercio de Cali.

Camara Comercio Cali

/camaradecomerciocali

/camaradecomerciodecali

/camaradecomerciocali

@camaracali



ccc.org.co