Venture capital y evaluación por estadíos

Evelyn Gómez
Program Manager
UTEC Ventures

PECAP | Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor

¿Qué es venture capital?

Forma de **capital privado** que financia startups.

El inversor adquiere un % accionario minoritario, en espera de que este % crezca en valor, aceptando la posibilidad de fracaso.

¿Qué es el VENTURE CAPITAL?

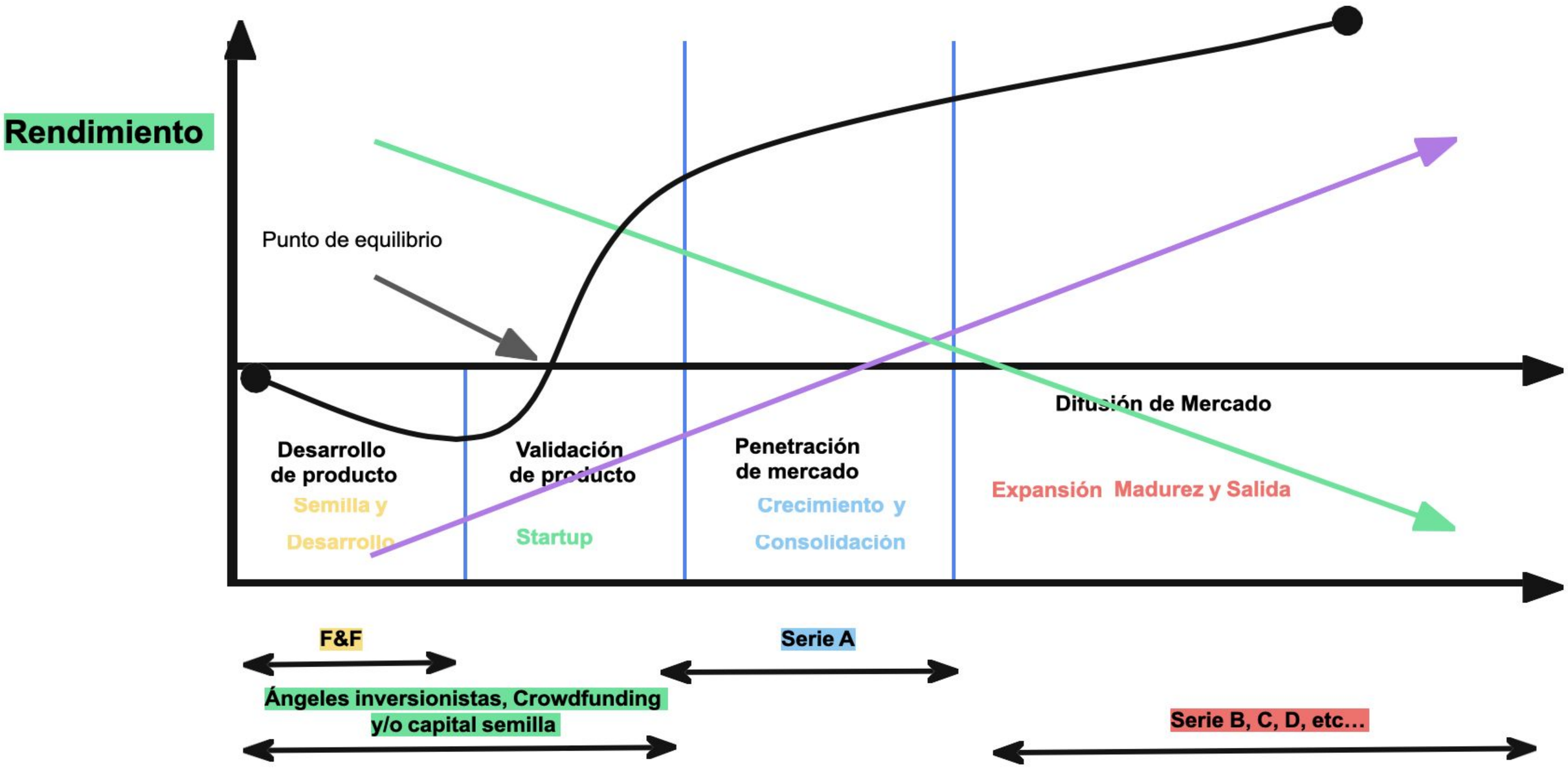
- **Financiamiento** a empresas privadas que operan en condiciones de alta incertidumbre a cambio de una porción de la compañía.

- Un **inversionista "arriesga"** invirtiendo en una empresa a cambio de un porcentaje accionario en espera de que eventualmente ese porcentaje crezca en valor; acepta la posibilidad de fracaso.

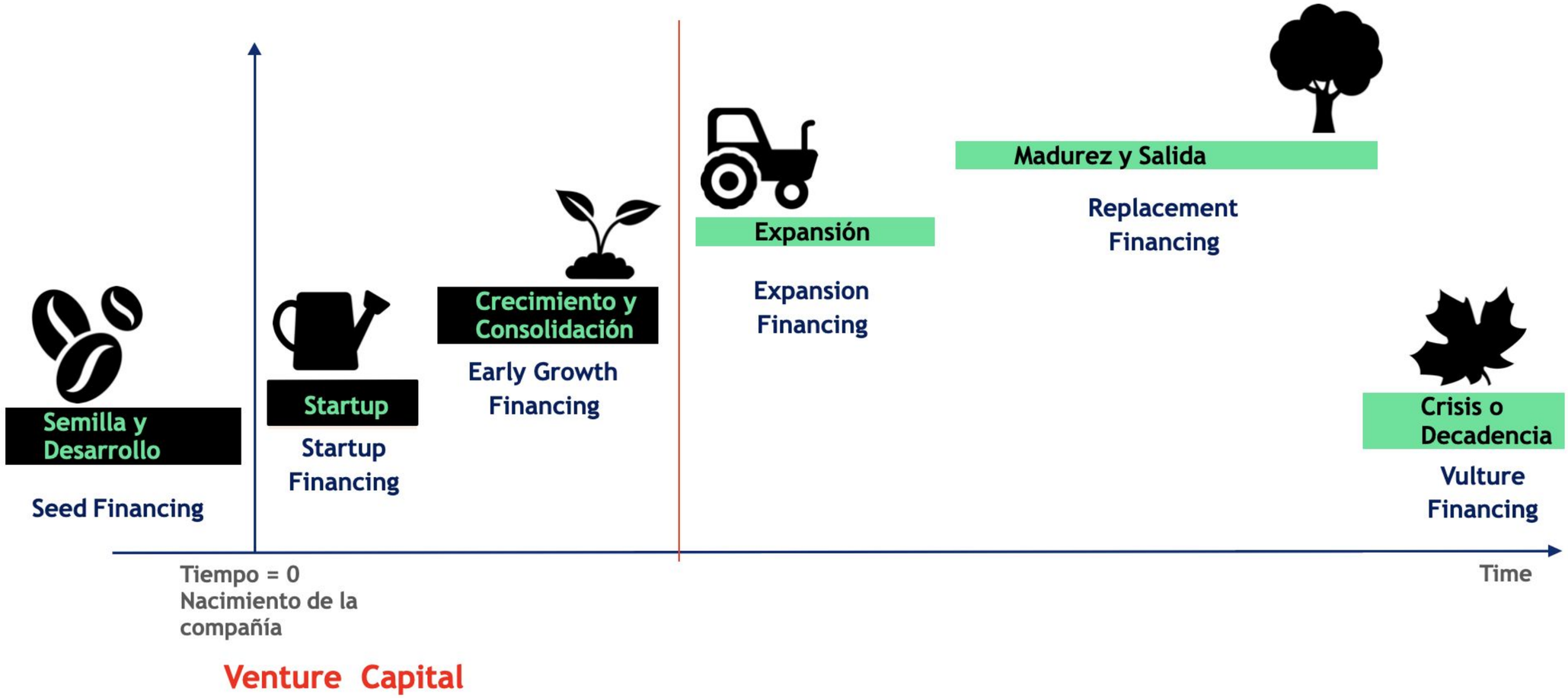
- Objetivo del inversionista: **Obtener un retorno** de su inversión.
- Objetivo de la empresa: Mayor velocidad en su **crecimiento.**

iThink.VC® Todos los derechos reservados 2021.

Riesgo y Retorno en el Tiempo



Tipos de Financiamiento en Private Equity (PE)



iThink.VC® Todos los derechos reservados 2021.

Seed Financing

Debido a que esta fase es **muy arriesgada**, hay tres consideraciones importantes para el inversionista necesita saber:

1. La regla 100/10/1

- **El inversionista debe analizar cientos de proyectos**, invertirá sólo en 10 de ellos y si tiene la suerte (y capacidad) encontrará 1 exitoso.
- Para cuando los inversores encuentren el proyecto ganador habrán perdido gran parte de su inversión inicial.

2. Riesgo de muerte repentina

- Debido a que esta **inversión ocurre antes de que se funda la empresa**, los inversionistas tienen que protegerse en caso de que el emprendedor ya no pueda hacer su trabajo.
- La solución a este riesgo está en una **"Estrategia de Incubación"**, una infraestructura ad hoc en la que el emprendedor puede trabajar y ser guiado por expertos.

Startup Financing

Startup Financing / Inversión Inicial es el financiamiento de una nueva empresa que inicia sus propias operaciones iniciales.

Las **necesidades de capital** de los emprendedores surgen de los **gastos de iniciar su negocio** (equipos, inventarios, edificios, etc…)

El inversionista está **apostando a la ejecución de un plan** de negocios.

El riesgo sigue siendo muy alto; ya hay "activos" → **empieza haber más mecanismos protección** para el inversionista .

Ejemplos:

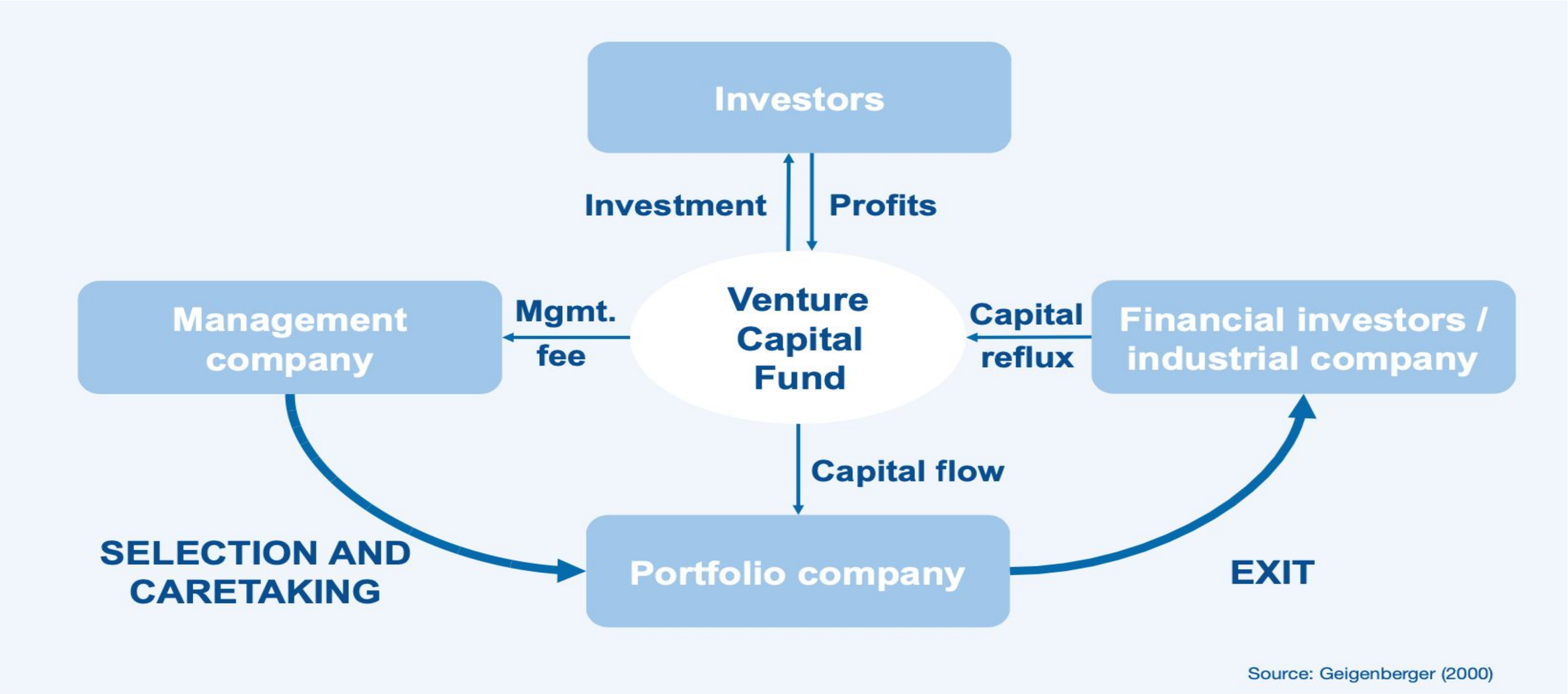
1. **PUT OPTION / OPCIÓN DE VENTA**

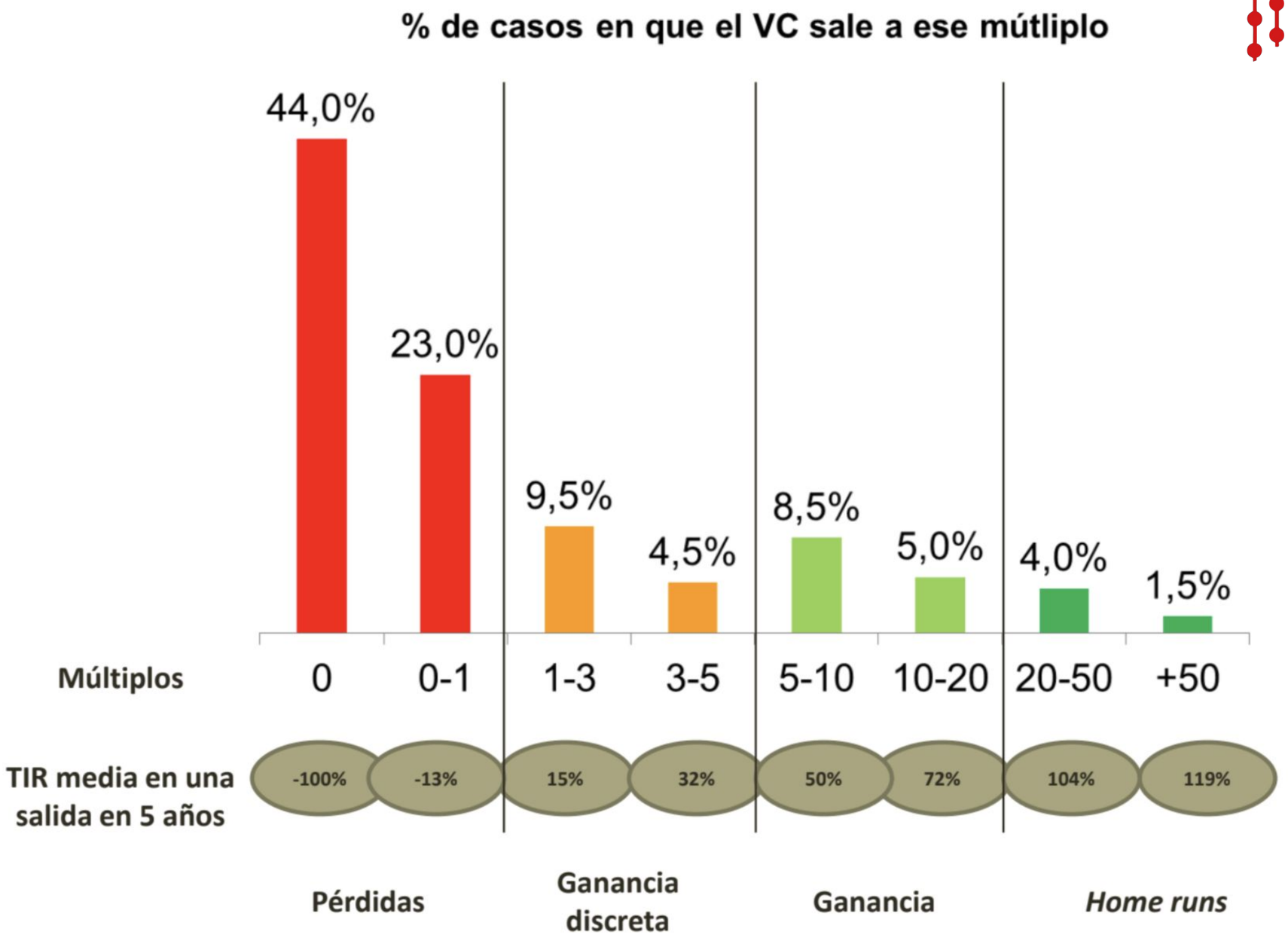
Si el negocio no tiene éxito, el inversionista puede usar la opción de venta y **vender su participación para recibir el dinero de vuelta.**

Características del venture capital

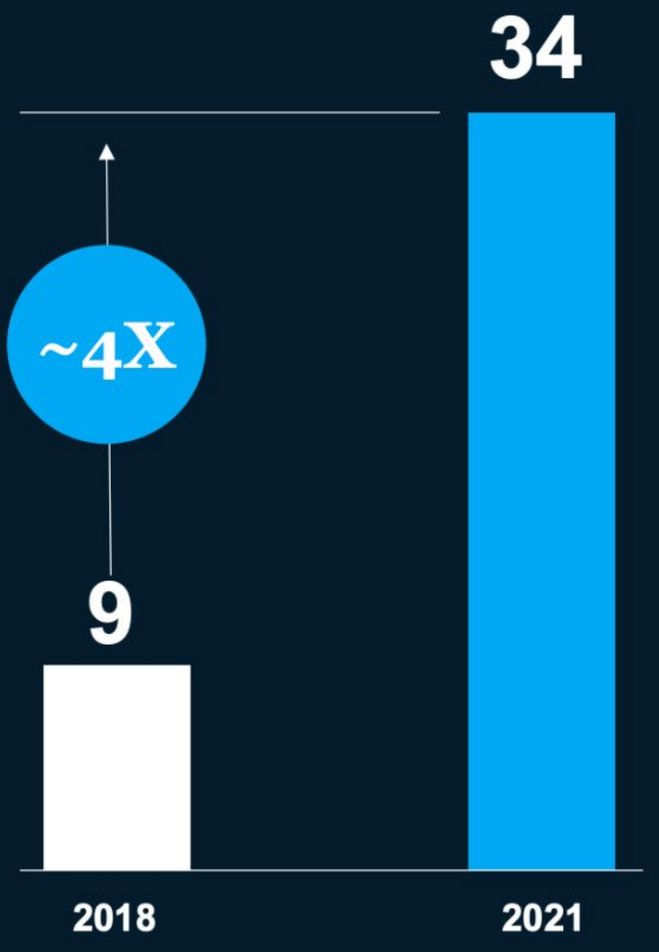
- Inversión a largo plazo (7-10 años)
- Inversión no líquida
- Potencial de altos retornos financieros (>10x)
- Mayor dispersión de posibles resultados
- Alta “mortalidad” de startups, necesidad de diversificación
- Inversión activa
- Valor más allá del retorno financiero
    - Aprendizaje: comprender tendencias y anticipar
    - Oportunidad de negocios / innovación abierta
    - Impacto

Cómo funciona un fondo de VC?




% de casos en que el VC sale a ese mútliplo
44,0%
23,0%
9,5%
4,5%
8,5%
5,0%
4,0%
1,5%
Múltiplos
0
0-1
1-3
3-5
5-10
10-20
20-50
+50
TIR media en una salida en 5 años
-100%
-13%
15%
32%
50%
72%
104%
119%
Pérdidas
Ganancia discreta
Ganancia
Home runs

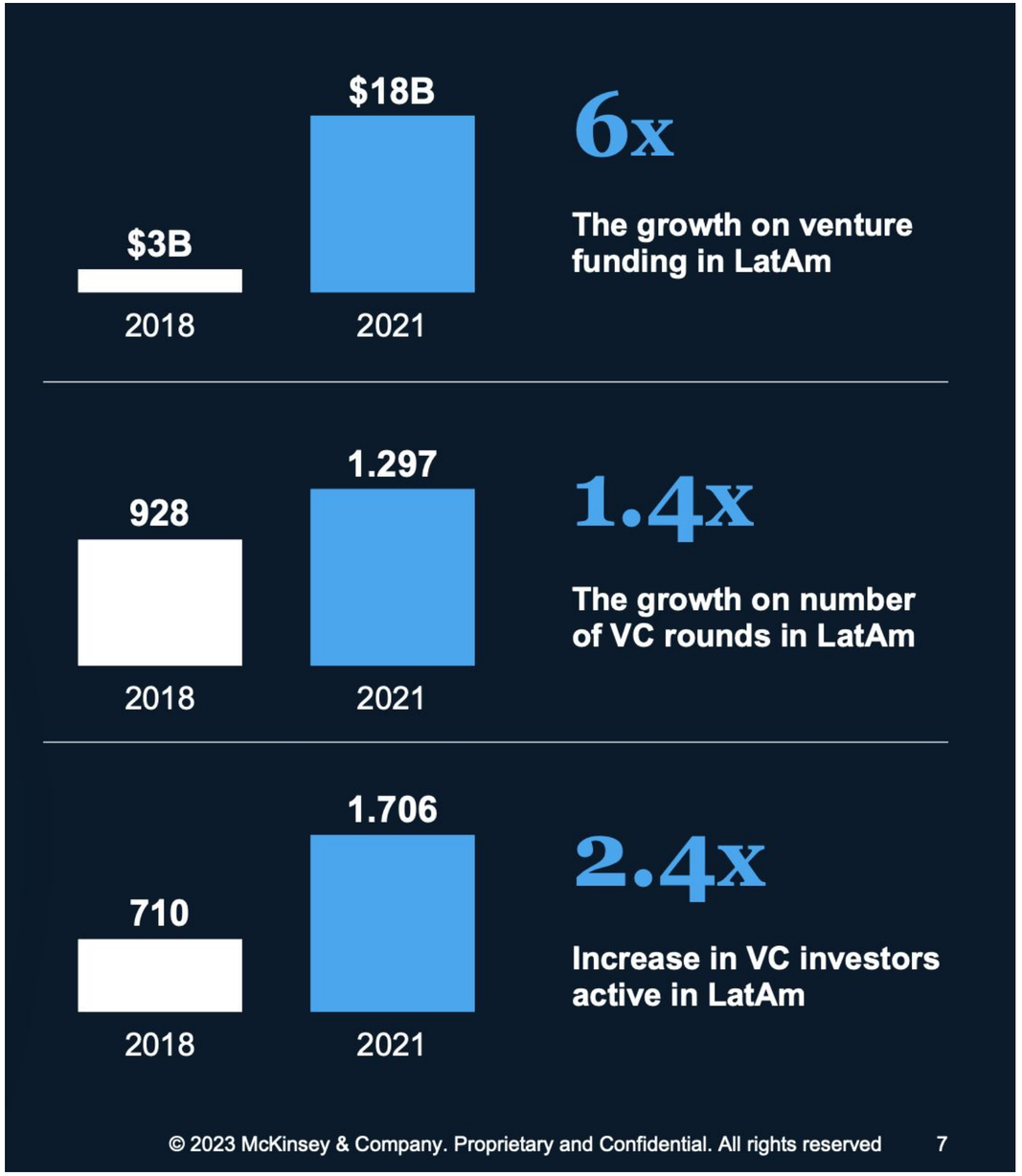
An innovation environment never seen before



Source: LABS, SlingHub

© 2023 McKinsey & Company. Proprietary and Confidential. All rights reserved

Hay una abundancia de capital en la región



El talento se está moviendo hacia las startups

Of newly tech graduates would like to work for a startup

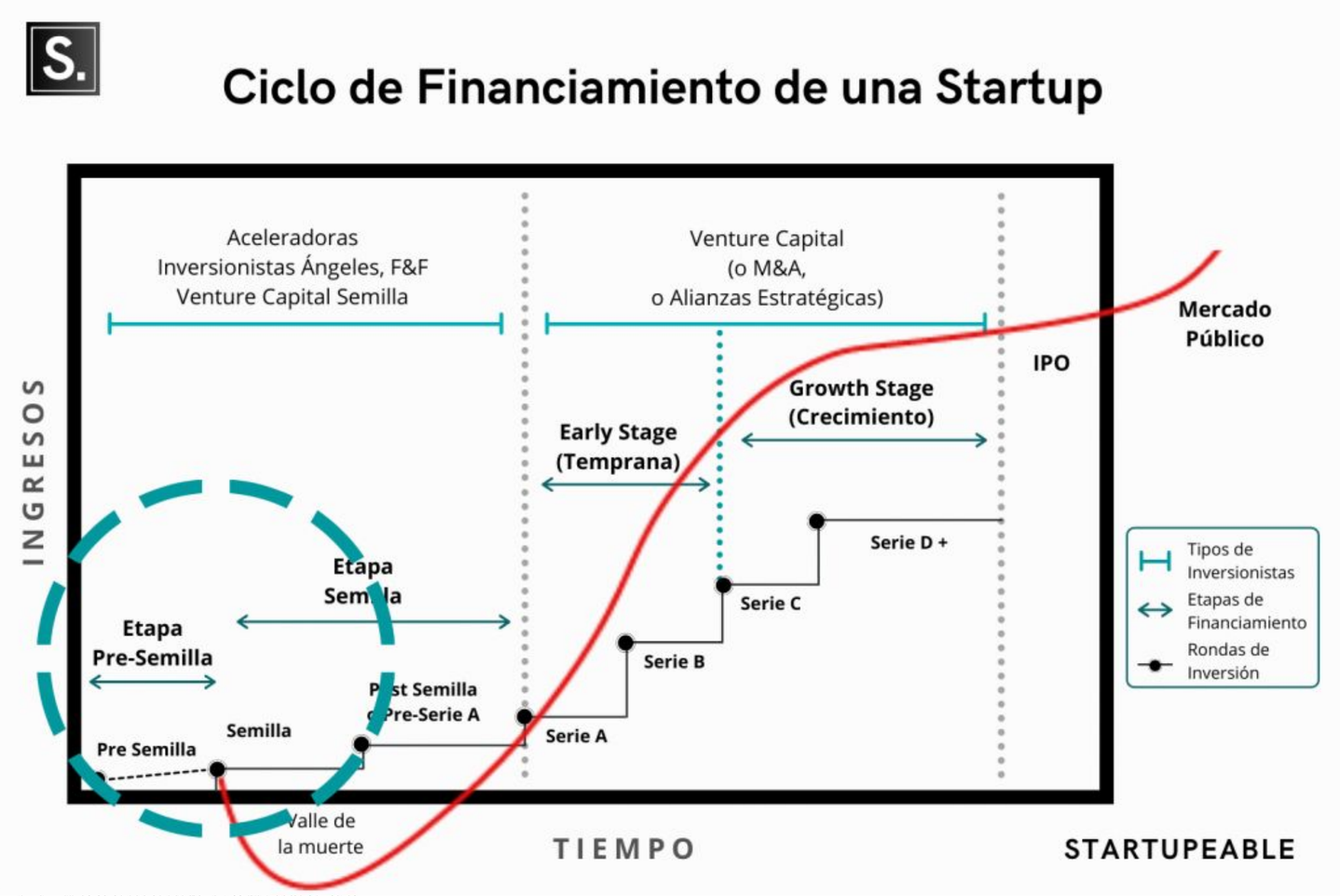
Of newly tech graduates would like to open a startup

Of newly tech graduates already have a business

Source: Survey conducted in April 2022 with Brazilian students recently graduated from computer science, computer engineering, IT, and other tech courses

© 2023 McKinsey & Company. Proprietary and Confidential. All rights reserved

Fases de inversión en startups



MONTO FINANCIADO EN STARTUPS PERUANA EN USD MILLONES
(2 0 1 8 - 2 0 2 2)

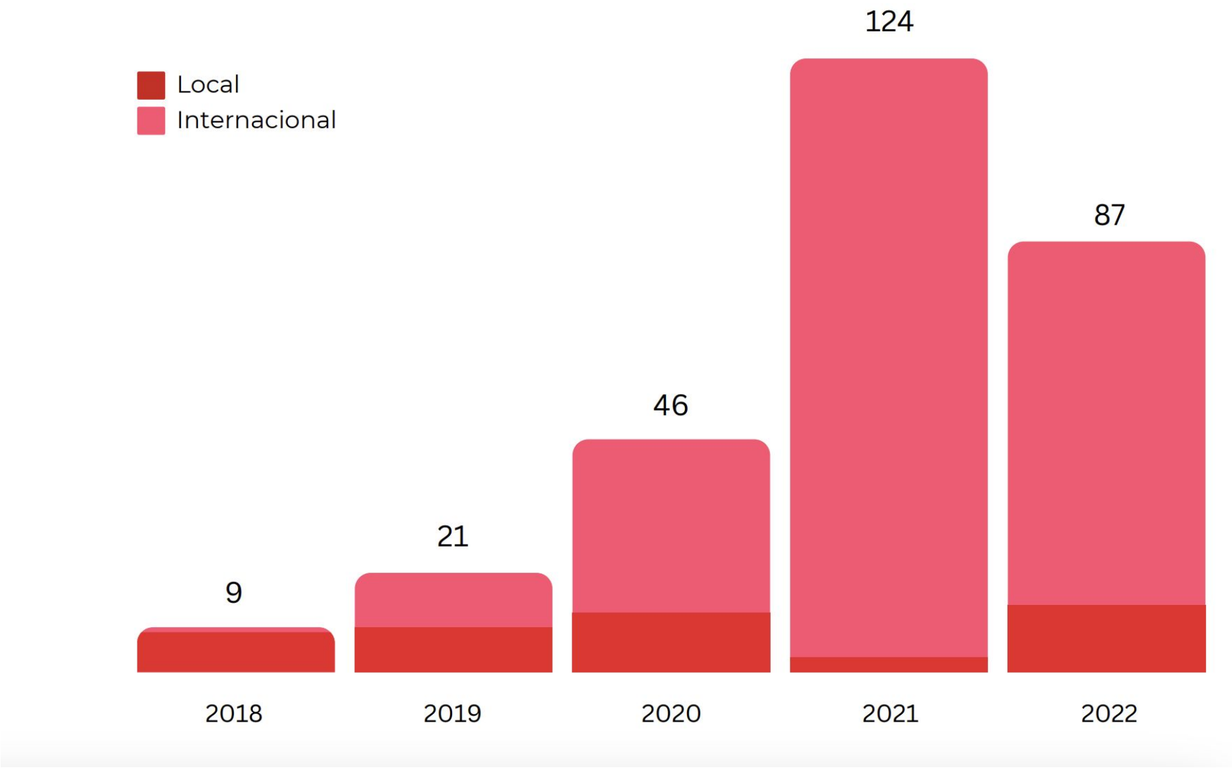
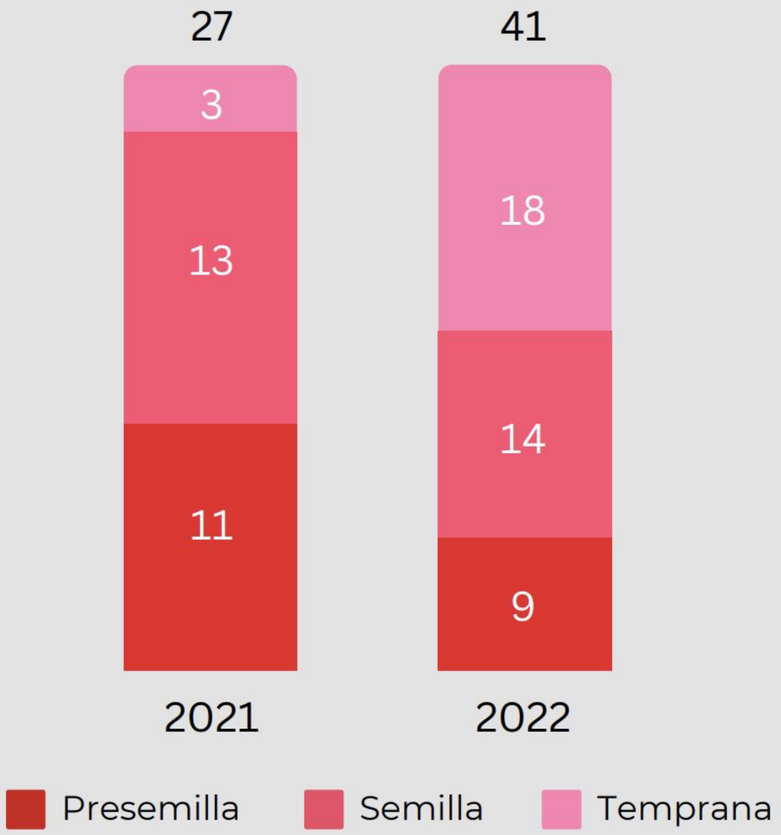
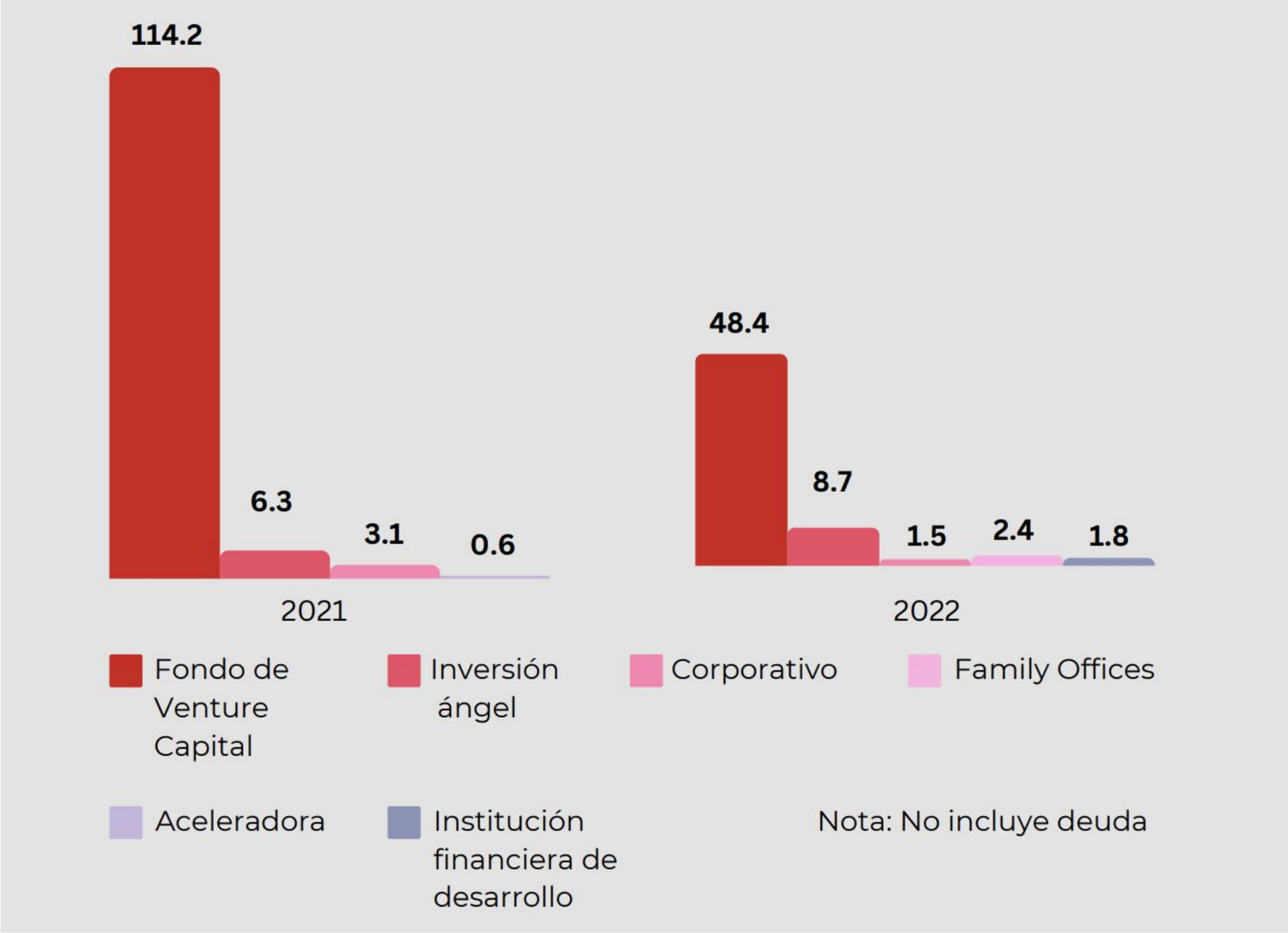


GRÁFICO 4.

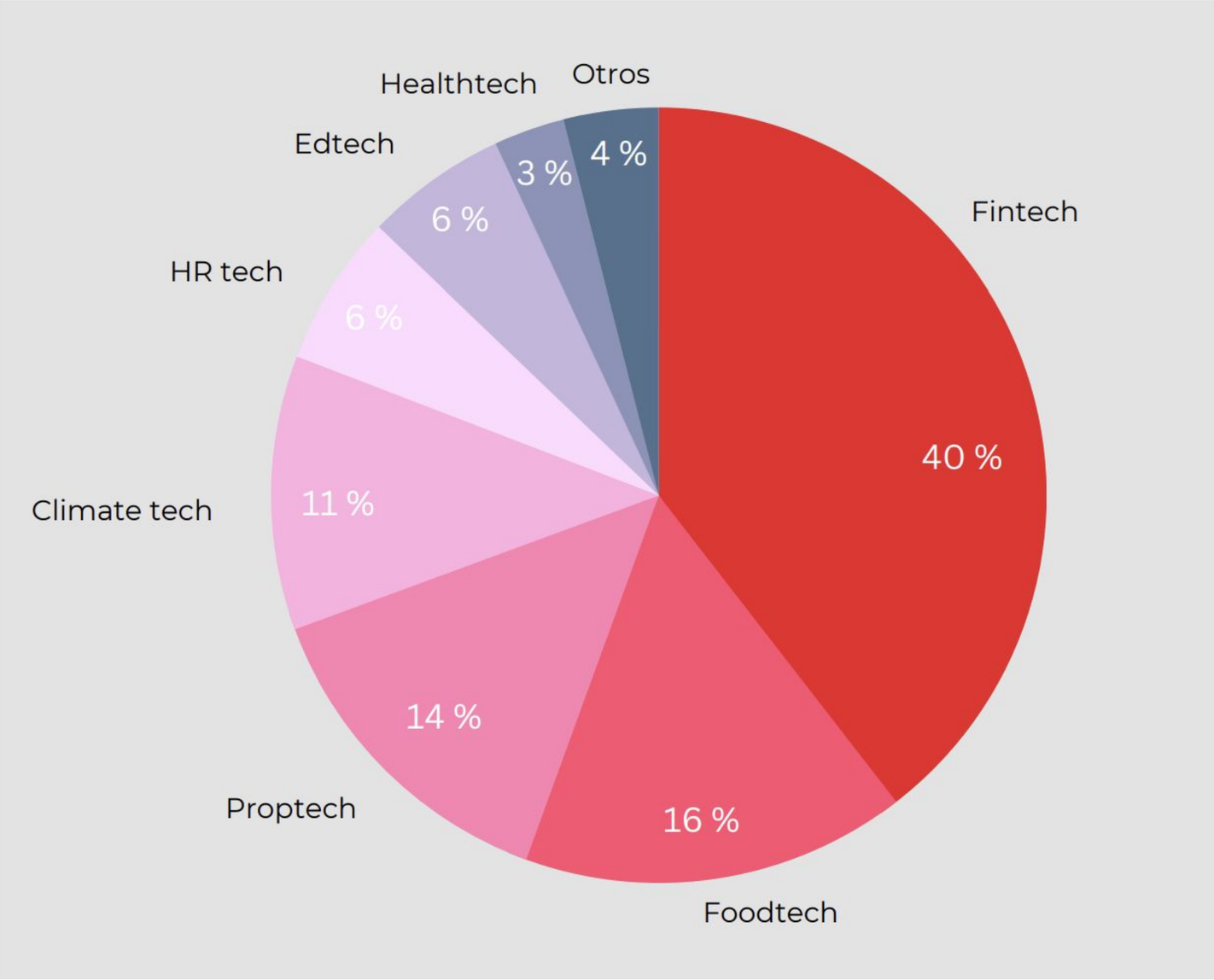
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE TRANSACCIONES DE STARTUPS SEGUN ETAPA (2021-2022)



MONTO INVERTIDO EN MILLONES USD SEGÚN TIPO DE INVERSIONISTA 2021 - 2022



INVERSIÓN POR SECTOR 2022



STARTUPS CON LAS RONDAS MÁS GRANDES 2022

Tienda Pago es una plataforma que permite a los minoristas financiar productos de consumo y brinda soluciones de pago.

TiendaPago

- Sector: *Fintech*
- Founders: Dan Cohen
- Modelo de negocio: B2B
- Presencia: Perú, México
- Tamaño de ronda: USD 12 millones

STARTUPS CON LAS RONDAS MÁS GRANDES 2022

Wynwood House es una plataforma que ofrece una red de departamentos y casas para alquilar en estadías cortas y largas.

- Sector: *Proptech*
- Founders: Ignacio Masias, Juan Garay
- Modelo de negocio: B2C
- Presencia: Perú, México, Colombia, Panamá
- Tamaño de ronda: USD 7 millones

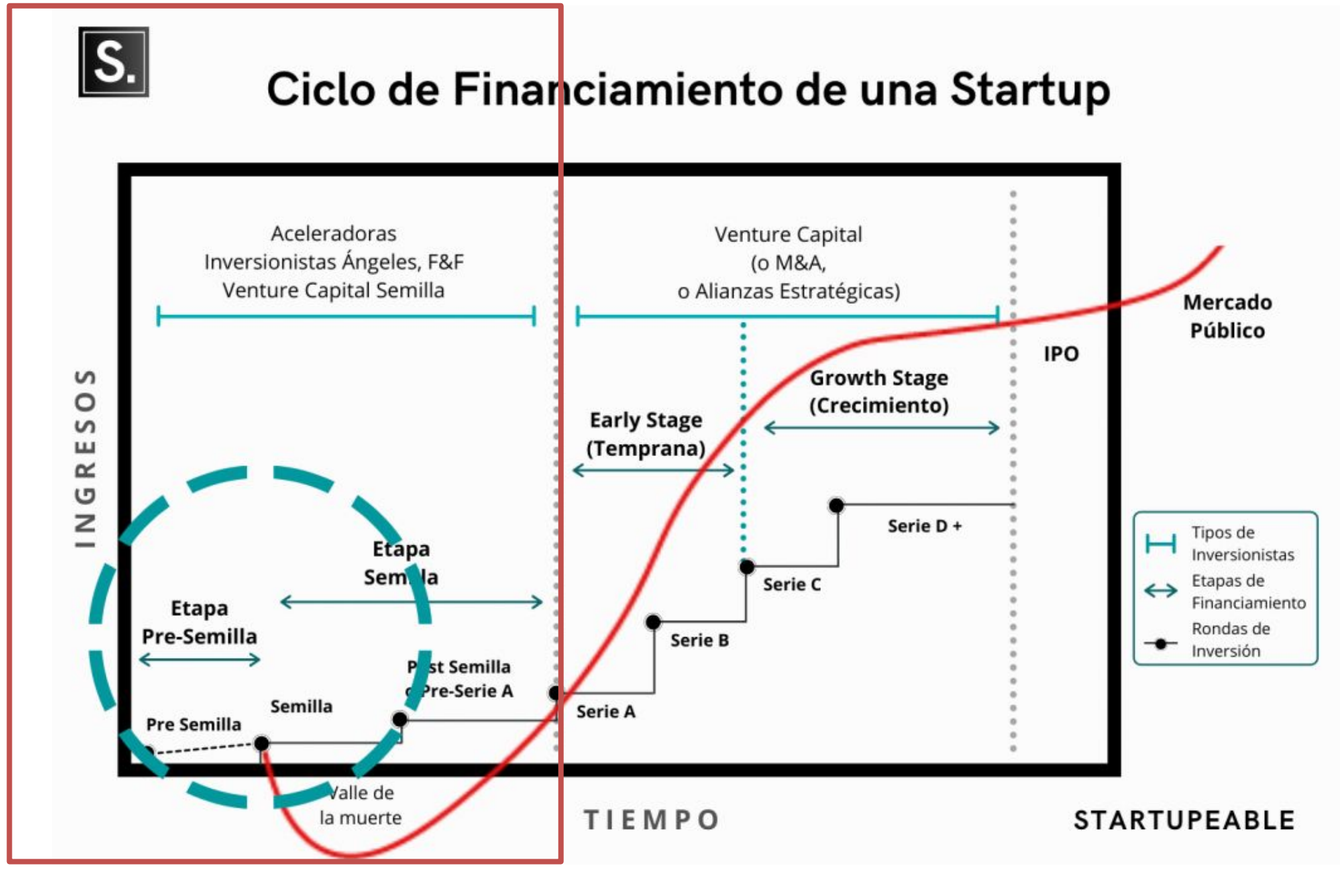
STARTUPS CON LAS RONDAS MÁS GRANDES 2022

CoreZero es un PaaS que mide el impacto de la prevención de residuos y genera créditos de carbono.

CoreZero

- Sector: *Climate tech*
- Founders: Jean Azañedo, Ignacio Bordigoni
- Modelo de negocio: B2B
- Presencia: Regional
- Tamaño de ronda: USD 7 millones

Pre-seed / seed



Pre-seed

- Este es generalmente el primer nivel formal de financiamiento en startups.
- En esta etapa, los inversores están apostando principalmente al equipo fundador y a la idea de negocio.
- Los fondos Pre-Seed suelen ser utilizados para investigación de mercado, desarrollo de prototipos y validación temprana de la idea de negocio.
- Los inversores suelen ser amigos, familiares, ángeles inversores, y en ocasiones, fondos de capital de riesgo enfocados en etapas tempranas.

Seed

- Es la siguiente etapa después de Pre-Seed. Aquí, el producto o servicio puede haber pasado por una prueba de concepto, y puede haber cierta tracción inicial o validación del mercado.
- El financiamiento en esta etapa se usa para comenzar a construir el equipo, finalizar el producto o servicio para el lanzamiento en el mercado, y conseguir los primeros clientes.
- Los inversores en esta etapa incluyen fondos de capital semilla, ángeles inversores, y fondos de capital de riesgo.

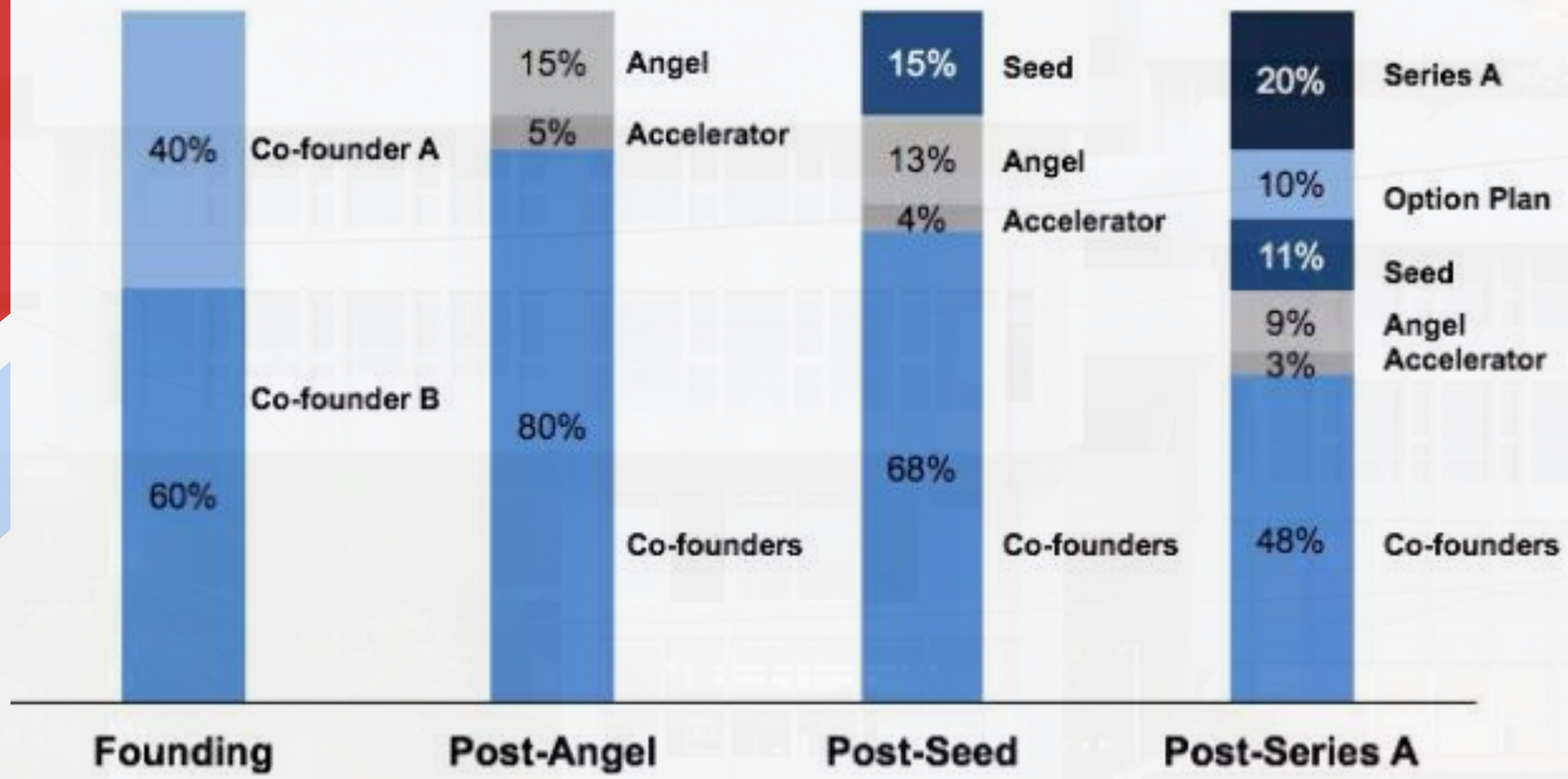
¿Qué evaluar en esta etapa?

1. Equipo

[ly]
talent[ly]
talent[ly]
[ly]

1. Equipo
2. Cap table

Cap Table


40%
Co-founder A
Co-founder B
60%
15%
Angel
5%
Accelerator
80%
Co-founders
15%
Seed
13%
Angel
4%
Accelerator
68%
Co-founders
20%
Series A
10%
Option Plan
11%
Seed
9%
Angel
3%
Accelerator
48%
Co-founders
Founding
Post-Angel
Post-Seed
Post-Series A

If you've [already] sold more than about 40% of your company total, it starts to get harder to raise an A round, because VCs worry there will not be enough stock left to keep the founders motivated.

Paul Graham

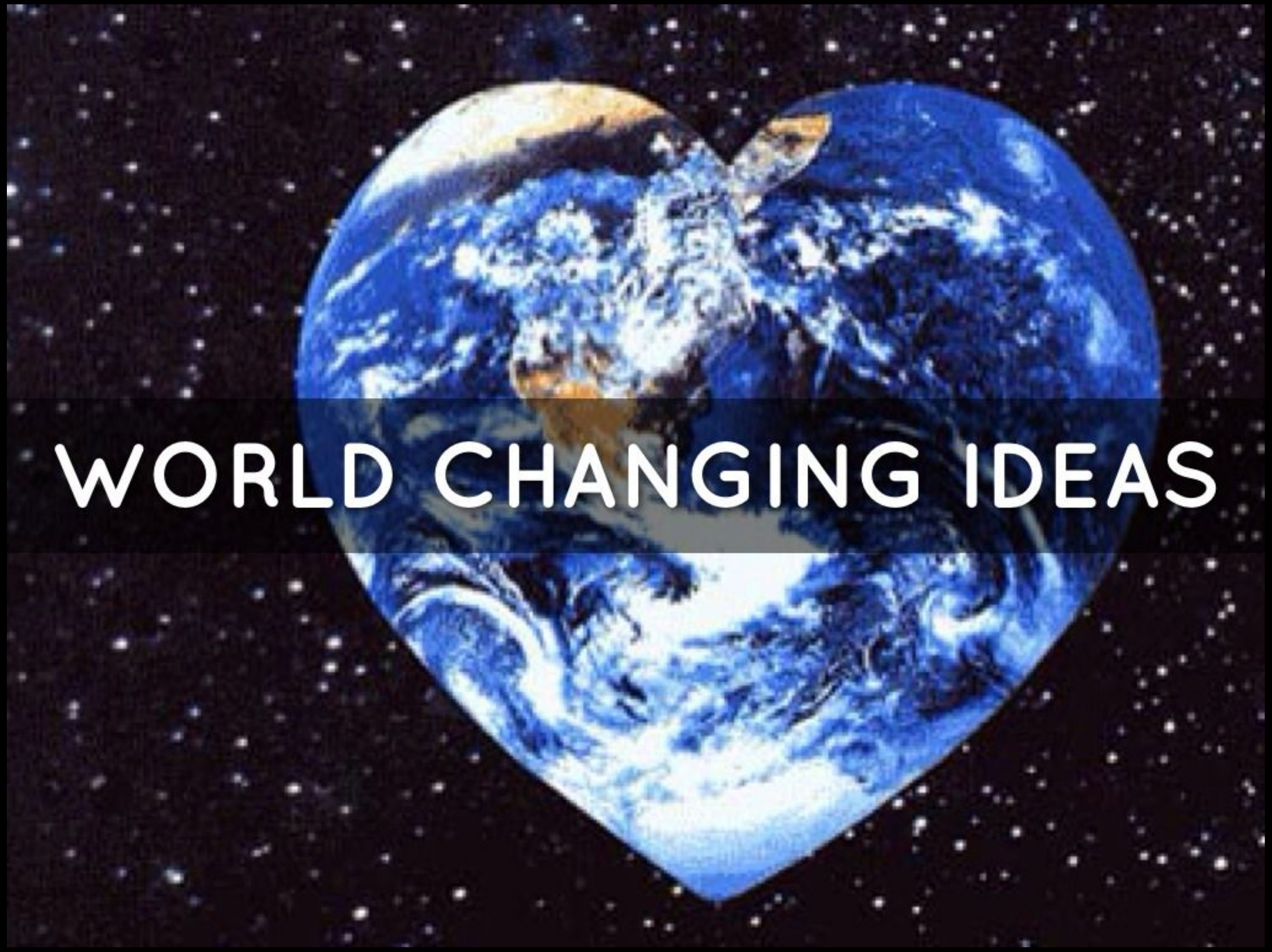
KEY TERMS: VESTING

Typical vesting schedule: 4 years, 1-year cliff (25%)

Important:

- Vesting stops upon employee departure
- Auto-vest during an exit event: 50-100% of unvested stock vests immediately

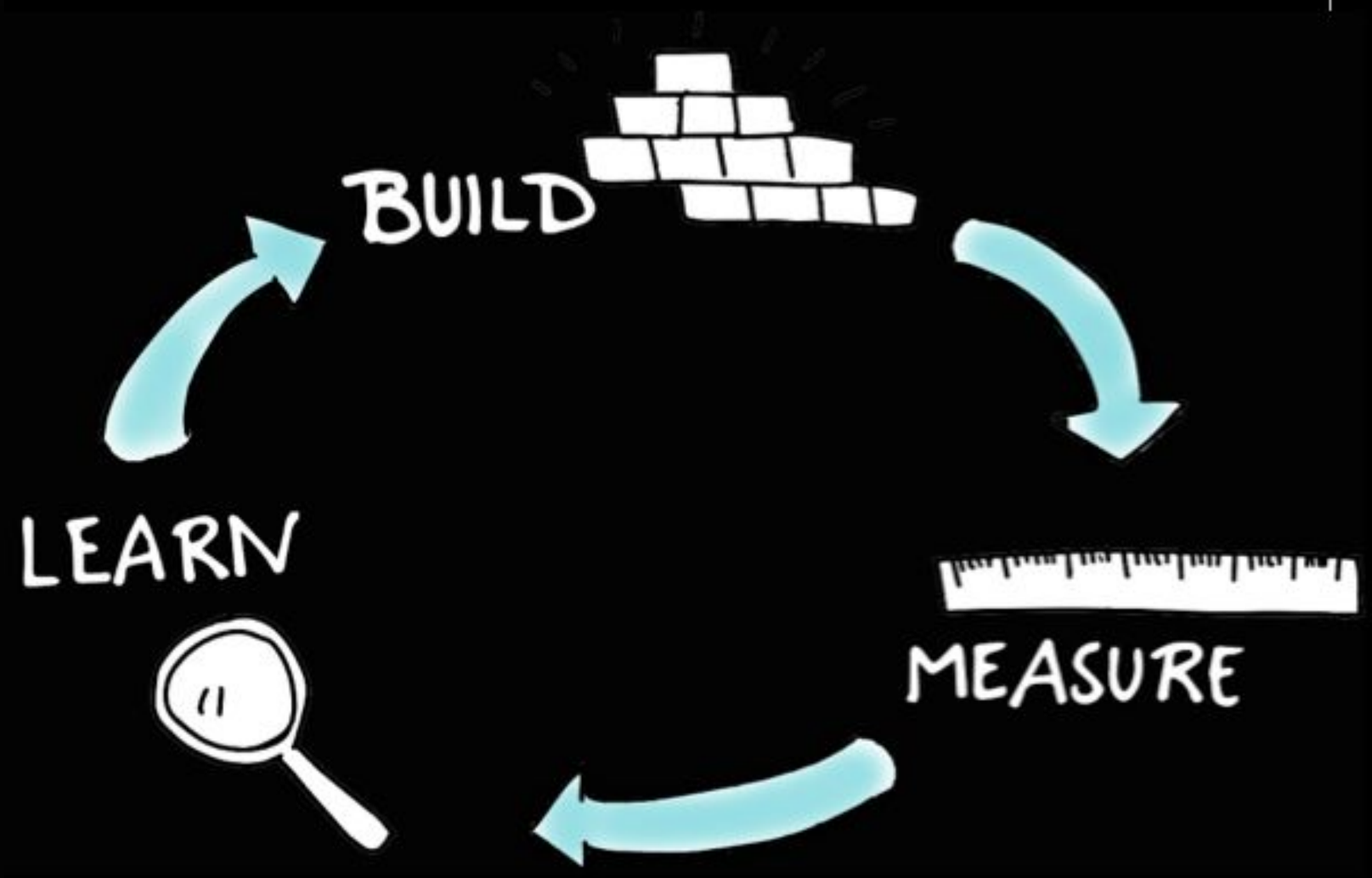
1. Equipo
2. Cap table
3. El problema


WORLD CHANGING IDEAS

“Una mejor forma de solucionar un problema”

$75Bn
MARKET
17.5MM
SMBs

1. Equipo
2. Cap table
3. El problema
4. Foco en el cliente

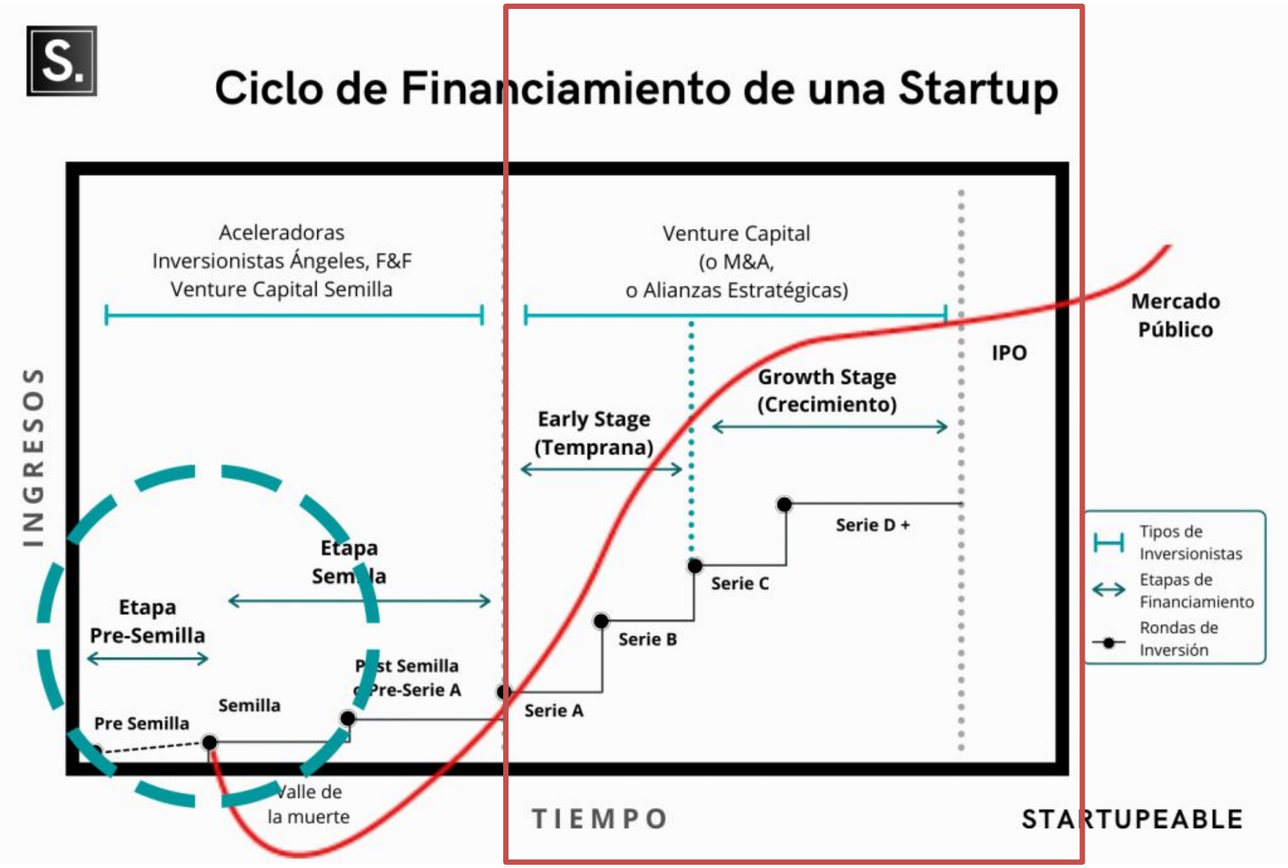

BUILD
MEASURE
LEARN

1. Equipo
2. Cap table
3. El problema
4. Foco en el cliente
5. Tracción

Talently levanta ronda seed por US$3 millones para ser un marketplace de talento tech en América Latina y EE.UU.

Lucero Chávez Quispe | junio 2, 2022 @ 9:06:22 am

Serie A,B,C...


S.
Ciclo de Financiamiento de una Startup
Aceleradoras
Inversionistas Ángeles, F&F
Venture Capital Semilla
Venture Capital
(o M&A,
o Alianzas Estratégicas)
Mercado
Público
IPO
Growth Stage
(Crecimiento)
Early Stage
(Temprana)
INGRESOS
Serie D +
Serie C
Serie B
Serie A
Etapa
Semilla
Etapa
Pre-Semilla
Post Semilla
o Pre-Serie A
Semilla
Pre Semilla
Valle de
la muerte
TIEMPO
STARTUPEABLE
Tipos de
Inversionistas
Etapas de
Financiamiento
Rondas de
Inversión

Serie A

- Esta etapa se centra en la optimización del producto y en su crecimiento. Las empresas que buscan financiamiento de la Serie A deben tener un plan claro para generar ingresos.
- El capital se utiliza para ampliar el equipo, hacer crecer la base de clientes, y expandirse a nuevos mercados.
- Los inversores suelen ser fondos de capital de riesgo, y en ocasiones inversores estratégicos y de capital privado.

Serie B, C ...

- En la Serie B, las empresas ya han pasado por las etapas de inicio y buscan expandir significativamente su alcance.
- El capital se utiliza para contratar a nivel ejecutivo, aumentar la producción, y expandirse a nuevos mercados nacionales o internacionales.
- Los inversores suelen ser fondos de capital de riesgo, fondos de inversión de capital privado, y fondos de inversión estratégicos.

¿Qué evaluar en esta etapa?

Serie A

1. Modelo de negocio probado:
- ¿El modelo de negocio ha sido validado?
- ¿Hay un camino claro para la rentabilidad?

2. Tamaño del mercado y potencial de crecimiento:
- ¿Cuál es el tamaño actual del mercado?
- ¿Cuánto se espera que crezca en los próximos años?

3. Estrategia de crecimiento y expansión:
- ¿Cuáles son los planes para crecer y escalar la empresa?
- ¿Está la empresa preparada para expandirse a nuevos mercados o geografías?

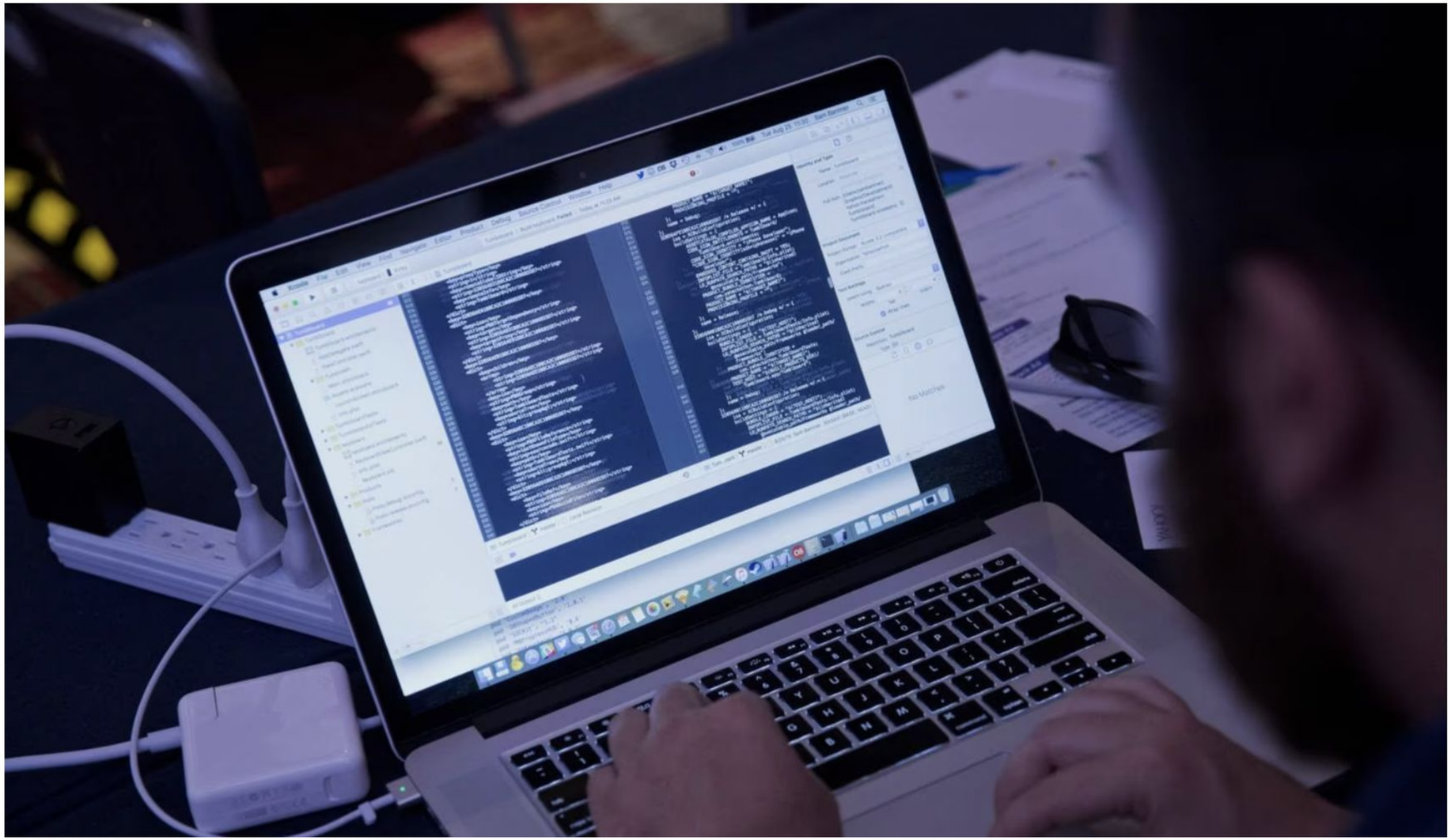
4. Equipo ejecutivo:
- ¿Tiene el equipo directivo la experiencia necesaria para llevar a la empresa al siguiente nivel?
- ¿Cómo es la cultura de la empresa y cómo impacta en la retención de talento?

5. Finanzas y métricas clave:
- ¿Cómo se ven las métricas clave como el LTV (valor de vida del cliente), CAC (costo de adquisición de cliente), y el churn rate (tasa de abandono)?
- ¿Cómo es la situación financiera de la empresa?

STARTUPS

Howdy cierra Serie A de US$13 millones y planea contratar 500 ingenieros latinos

- La Serie A fue dirigida por Greycroft, con la participación de Obvious Venture Capital y otros inversores



Serie B y más allá

1. Trayectoria de crecimiento:

- ¿Cómo ha sido el crecimiento de la empresa hasta ahora?
- ¿Cómo se espera que crezca en el futuro?

2. Rentabilidad:

- ¿Está la empresa generando beneficios?
- Si no es así, ¿cuándo se espera que sea rentable?

3. Competencia y diferenciación:

- ¿Cómo se sitúa la empresa frente a la competencia?
- ¿Qué la hace única y cómo defiende su propuesta de valor?

4. Gobernanza corporativa:

- ¿Cómo está estructurado el liderazgo de la empresa?
- ¿Cómo son las relaciones con los inversores actuales y los términos de inversión?

5. Riesgos potenciales:

- ¿Cuáles son los principales riesgos y desafíos para la empresa?
- ¿Cómo planea la empresa mitigar estos riesgos?

BUSINESS

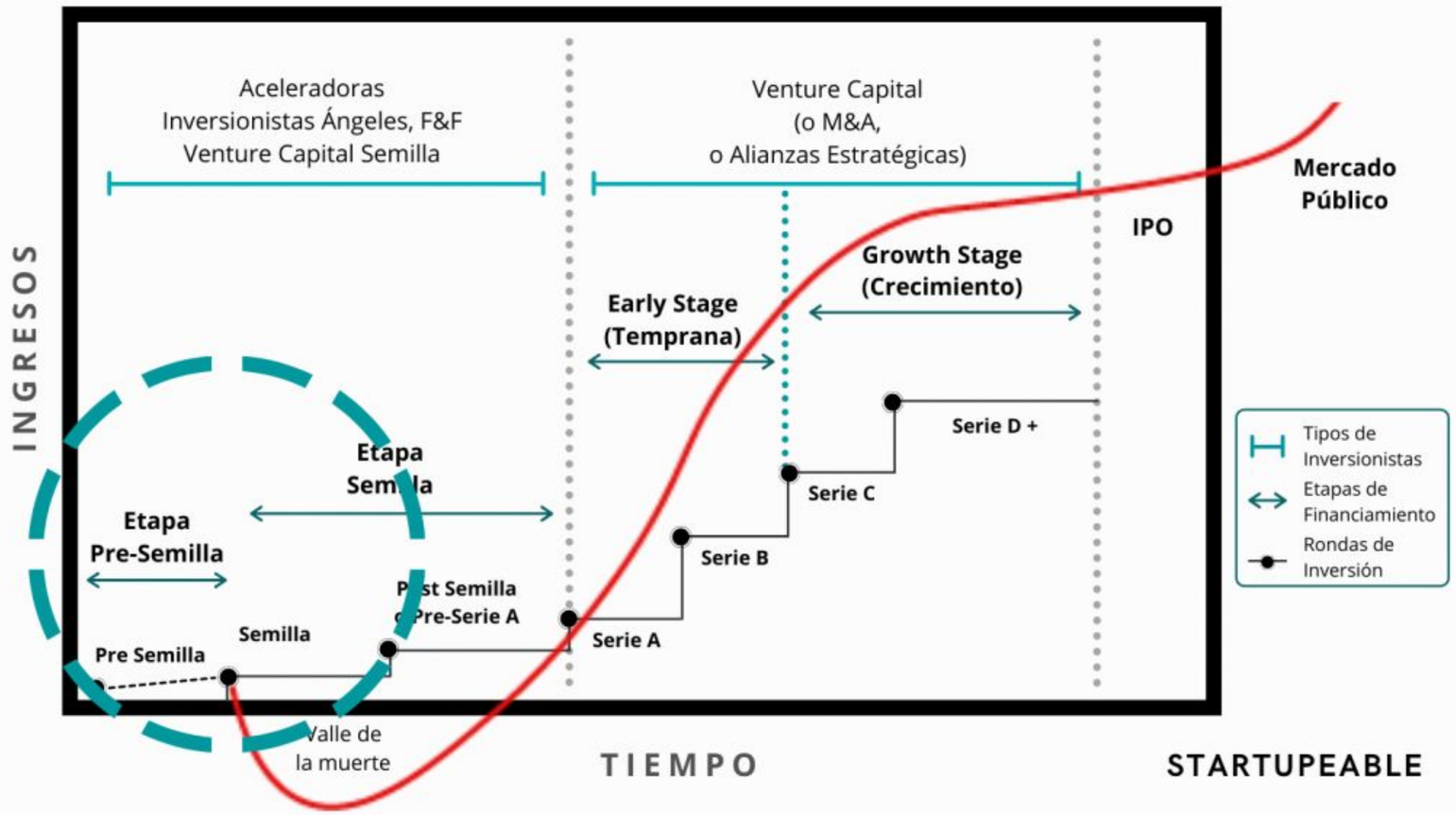
Peruvian Crehana raises largest Series B for edtech in Latin America, launches in Brazil

The $70 million General Atlantic-led round will fuel the company's expansion in the region, Brazil included

TECHNOLOGY

Kaszek Raises $975M, Targets Early Stage and Mature Latin American Startups

Ciclo de Financiamiento de una Startup



Gracias

Evelyn Gómez Chiroque
egomez@utec.edu.pe