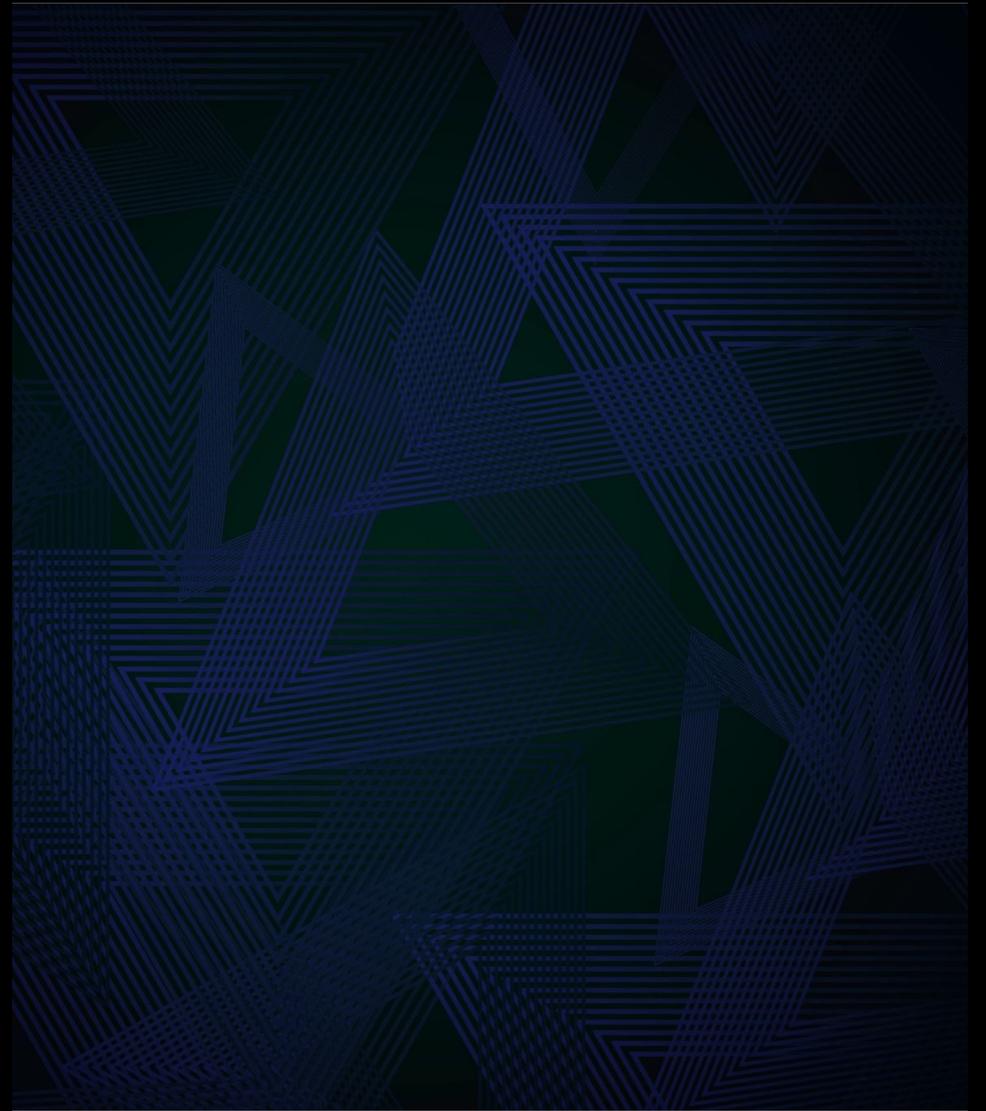


FINANCIACIÓN DE START-UPS

Javier Sánchez-Guerrero Sánchez

jsanchez@andseed.com



1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.1 ¿QUÉ ES UNA “START-UP”?

Una Start-Up es un negocio con una historia de funcionamiento limitado, que se distingue por su perfil de riesgo / recompensa y sus grandes posibilidades de crecimiento (Wikipedia).

Una Start-Up es “una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de extrema incertidumbre” (Eric Ries, Lean Start-Up)



MAKE

SOMETHING

PEOPLE WANT

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.1. ¿QUÉ ES UNA “START-UP”?



1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.1. ¿QUÉ ES UNA “START-UP”?

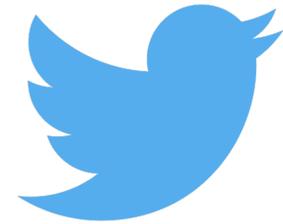


UBER

Google



amazon



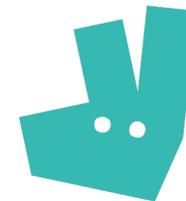
Alibaba.com™

PayPal

JUST EAT



Microsoft®



deliveroo



TESLA

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.1. ¿QUÉ ES UNA “START-UP”?

1998: Yahoo rechaza comprar Google por 1 millón de dólares.

2002: Yahoo se da cuenta de su error e intenta comprar Google por 3 mil millones de dólares, Google responde "Danos 5 mil millones de dólares", Yahoo dice que no.

2008: Yahoo se niega a ser vendido a Microsoft por 40 mil millones de dólares.

2016: Yahoo fue vendido a Verizon por 4.8 mil millones de dólares.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.1. ¿QUÉ ES UNA “START-UP”?

Start-Ups murcianas



Symborg
NATURAL
GROWTH

ODILO



agro
singularity

RingSouth
europa

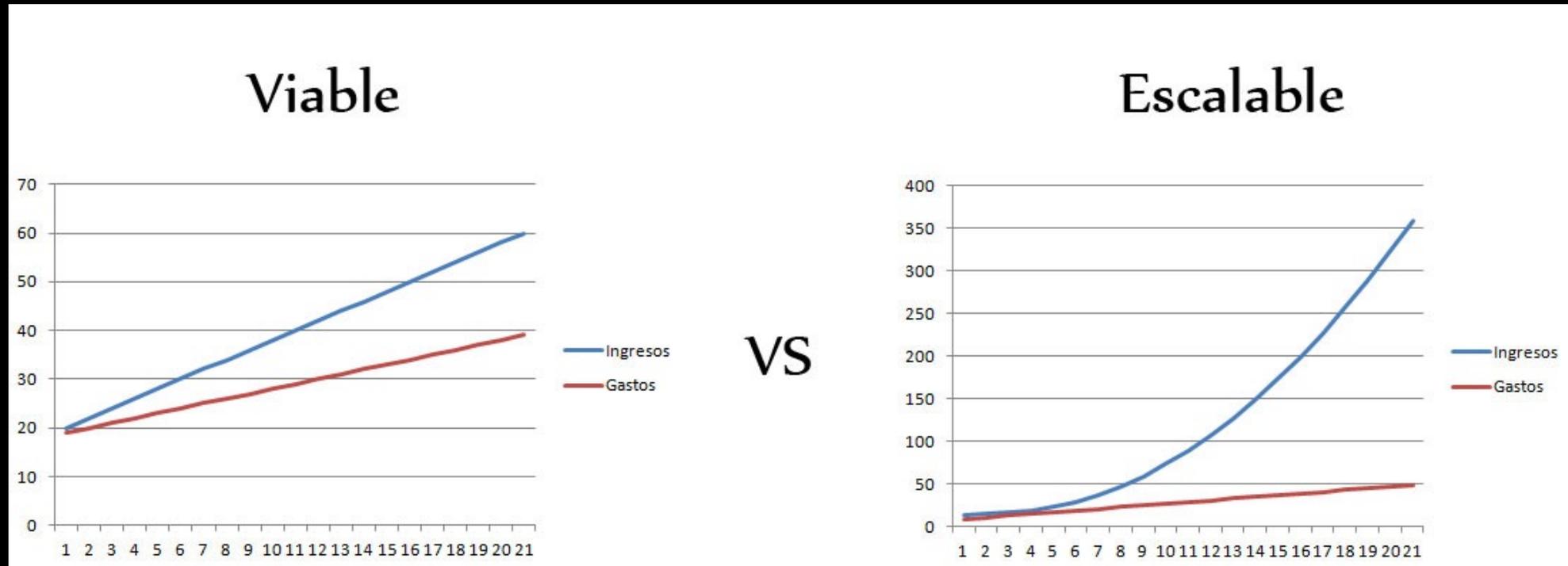
STAY
my way



weguest

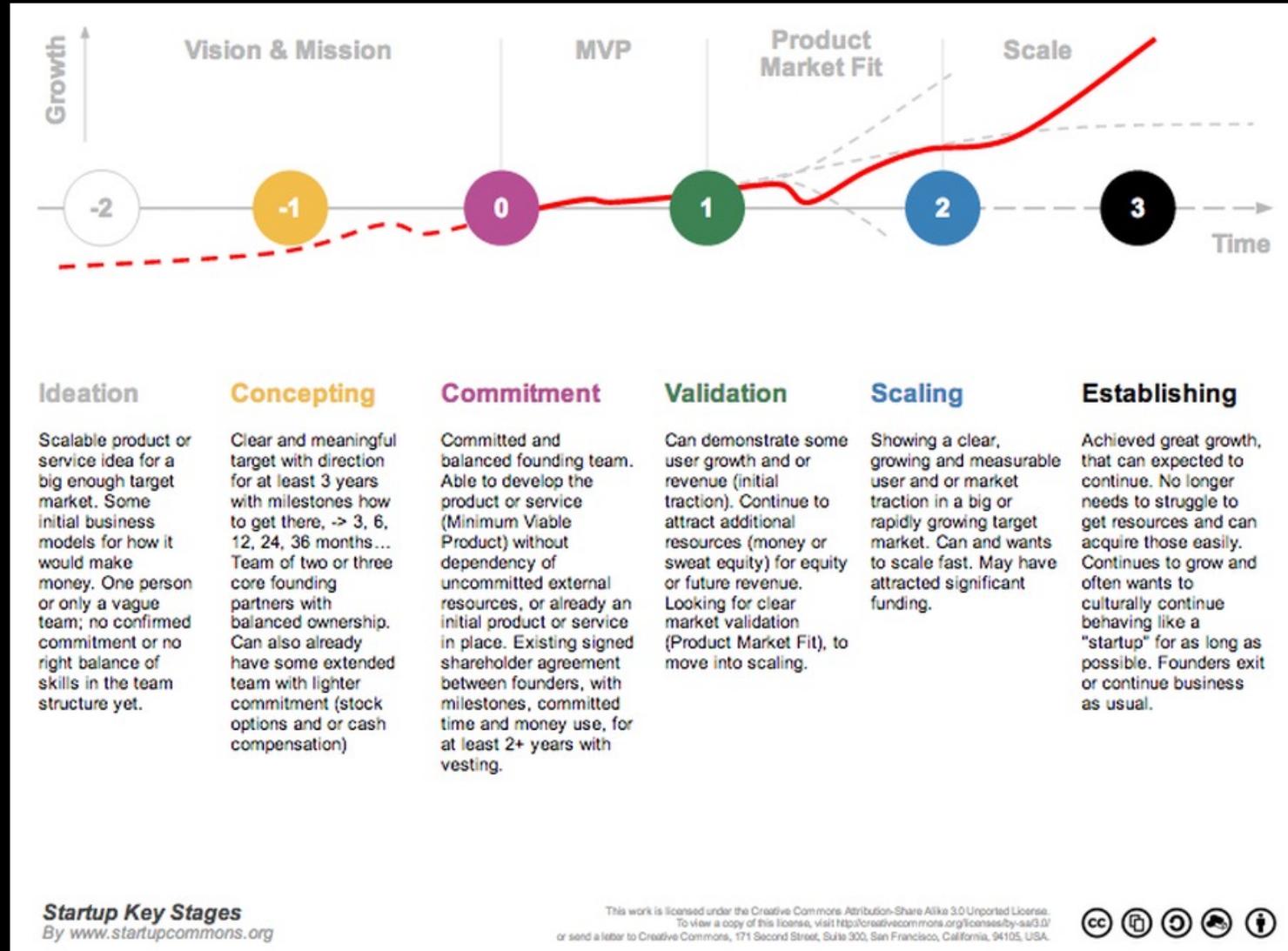
1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.2. VIABLE VS ESCALABLE



1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.3. CRECIMIENTO Y ESCALADO DEL NEGOCIO



1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.4. CONCEPTOS CLAVE

FFFs (Friends, Family & Fools): Etapa más early de fundraising privado, en la que personas cercanas al emprendedor invierten pequeños tickets.

SEED: Fase early que en el roadmap de fundraising se sitúa a continuación de la fases FFFs.

BUSINESS ANGEL: Pequeño o mediano inversor (profesional o no profesional) que invierte en fase pre-seed o seed.

VENTURE CAPITAL: Actividad financiera que consiste fundamentalmente, en la participación de manera temporal y minoritaria, de una entidad de Capital Riesgo (VC), en el capital social de una empresa. El VC suele ir ligado a empresas de base tecnológica.

PRIVATE EQUITY: Actividad financiera que consiste generalmente en la adquisición del paquete mayoritario de acciones o participaciones sociales de una sociedad. Pueden ser objeto de adquisición todo tipo de empresas (no solo tecnológicas).

FOLLOW-ON: Término con el que se hace referencia a cuando un inversor vuelve a invertir en la misma Compañía en una siguiente ronda, ya sea para no diluirse o para aumentar sus participaciones.

KPIs: "Key performance indicators". Como su propio nombre indica, son las métricas clave de cada negocio. En función del sector, fase y/o modelo de negocio estas KPIs pueden variar.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.4. CONCEPTOS CLAVE

Valoración PRE-money: Valor de la compañía antes de recibir la inversión.

Valoración POST-money: Valor de la compañía después de la inversión. Valoración premoney + inversión recibida = valoración postmoney.

CAP TABLE: Reparto accionarial.

DILUCIÓN: Porcentaje accionarial que pierden los socios actuales tras la entrada nuevos inversores en una ampliación de capital.

PHANTOM SHARES: Derechos económicos equivalentes a una participación en el capital social o accionariado. La particularidad es que, en este caso, el beneficiario de las Phantom Shares no adquiere en ningún caso la condición de socio/accionista por lo que no se reflejará en el accionariado.

STOCK OPTIONS: Derecho a comprar durante un plazo acordado una determinada cantidad de participaciones sociales a un precio prefijado.

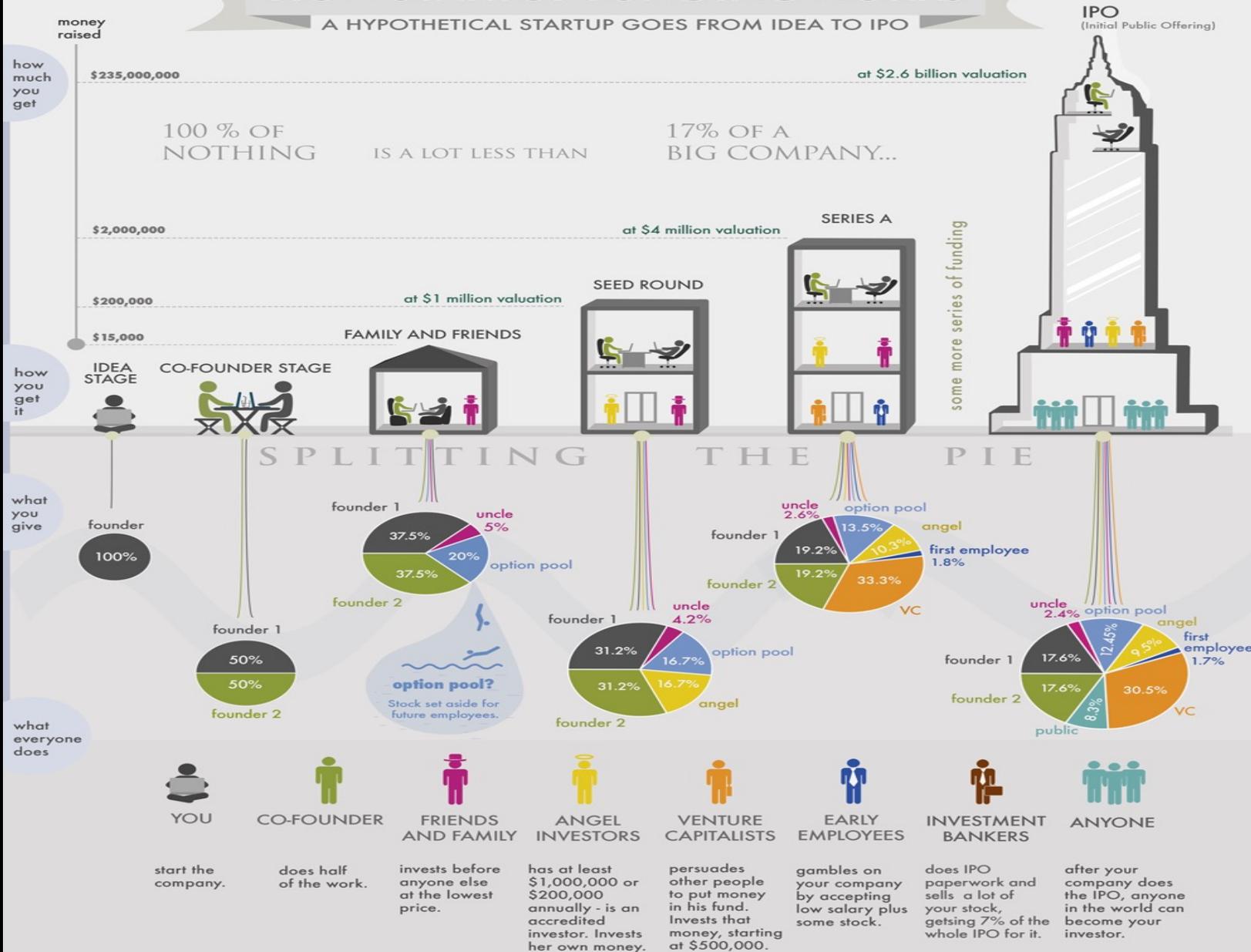
EQUITY: Participaciones sociales de una Compañía.

DEAD EQUITY: Equity que poseen fundadores, empleados y/o colaboradores que ya no están vinculados de manera ejecutiva con la Compañía.

HOW STARTUP FUNDING WORKS

BY ANNA VITAL

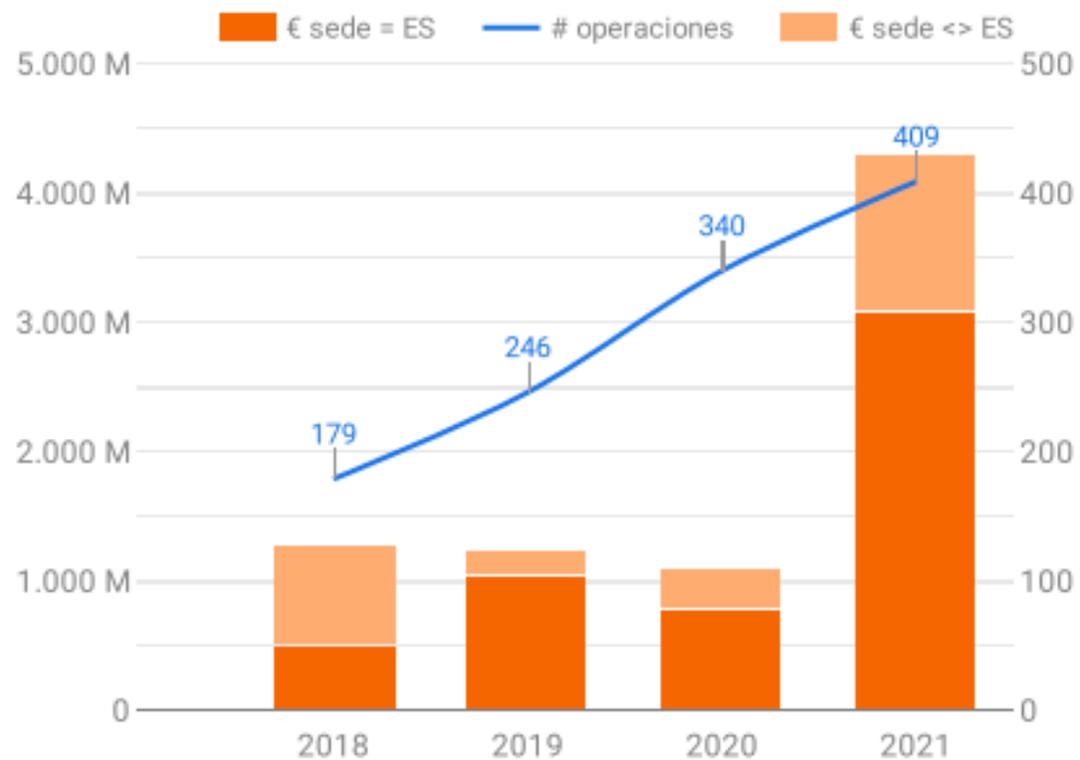
A HYPOTHETICAL STARTUP GOES FROM IDEA TO IPO



1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING.

1.5. CRECIMIENTO DEL SECTOR VC EN ESPAÑA

Evolución interanual del volumen de inversión



Fundación
innovación
bankinter.

1. ETAPAS EN EL
PROCESO DE
FUNDRAISING.

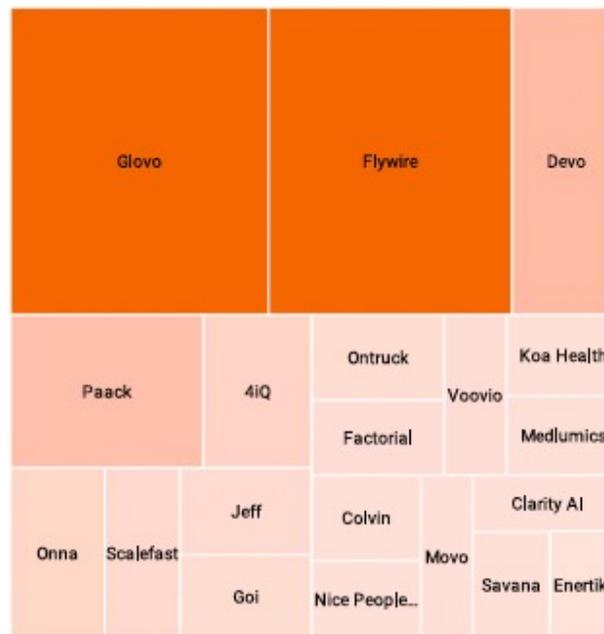
1.5. CRECIMIENTO DEL
SECTOR VC EN ESPAÑA

2020

Total inversión
1.107,08 M €

deals
340

Ticket medio
3,27 M €

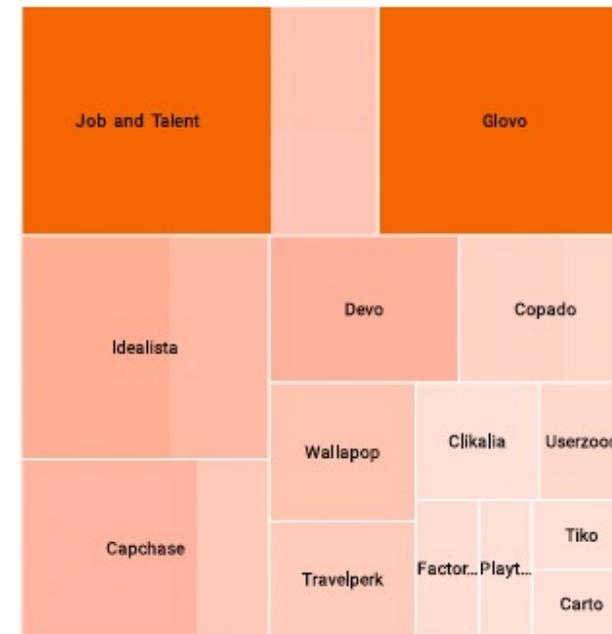


2021

Total inversión
4.294,83 M €

deals
409

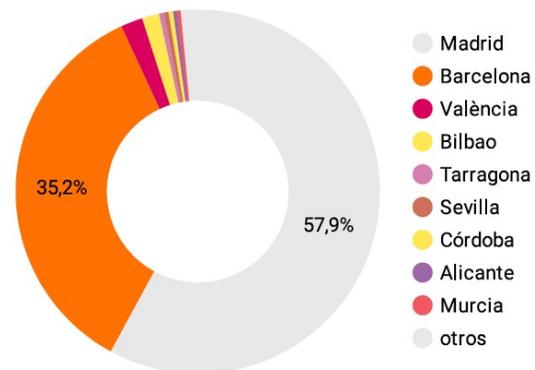
Ticket medio
10,50 M €



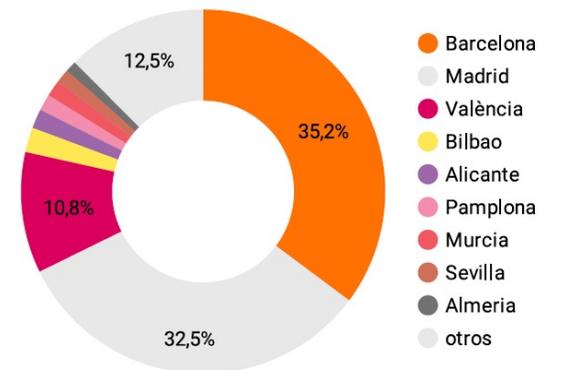
1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING.

1.5. CRECIMIENTO DEL SECTOR VC EN ESPAÑA

Inversión captada por ciudad



Operaciones de inversión por ciudad



fundación
innovación
bankinter.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.6. TIPOLOGÍA DE INVERSORES ESPAÑOLES

Principales fuentes para identificar VCs y BAs

- ✓ Link 1 (K Fund): <https://www.kfund.vc/post/whos-who-a-list-of-active-business-angels-seed-and-series-a-vc-firms-in-spain>
- ✓ Link 2 (Crunchbase): <https://www.crunchbase.com/>
- ✓ Link 3 (El Referente): <https://elreferente.es/ecosistema/lista-100-business-angels-espana/>
- ✓ Link 4 (Guía de Inversión El Referente): <https://store.axelspringer.es/estilo-de-vida/n6-el-referente-guia-de-inversion-para-startups.html>
- ✓ Link 5 (Revista Emprendedores): <https://www.emprendedores.es/ayudas/ayuda-crear-empresa-negocio/business-angels-inversores/>

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.6. TIPOLOGÍA DE INVERSORES ESPAÑOLES

Plataformas de Crowdequity en España

- ✓ **Crowdcube:** Generalista.
- ✓ **Dozen:** Generalista.
- ✓ **Fellow Funders:** Generalista.
- ✓ **Capital Cell:** Salud y biotecnología.
- ✓ **La Bolsa Social:** Impacto social y medioambiental.
- ✓ **Sociosinversores:** Generalista.
- ✓ **Startupxplore:** Tecnológico.

Redes de Business Angels en España

- ✓ **Foro IESE:** Generalista.
- ✓ **ESADE Ban:** Generalista.
- ✓ **Big Bang Angels:** Generalista.
- ✓ **MurciaBan:** Generalista.
- ✓ **AEBAN:** Generalista.
- ✓ **InnoBan:** Generalista.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.6. TIPOLOGÍA DE INVERSORES ESPAÑOLES

Aceleradoras en España

- ✓ **Seedrocket:** Generalista tic.
- ✓ **Lanzadera:** Generalista con verticales.
- ✓ **B-Ventures:** Generalista.
- ✓ **Bankia Accelerator:** Fintech.
- ✓ **Cuatrecasas Acelera:** Legaltech.
- ✓ **Fundación Repsol:** Renovables, ahorro energético, robótica, movilidad sostenible.
- ✓ **Impact (ISDI):** Generalista tic. Grandes partnerships con inversores y corporaciones.
- ✓ **Top Seeds Lab:** Traveltech.
- ✓ **Wayra:** Generalista (aunque importante relación con Telefónica).
- ✓ **Bloomium:** Generalista.
- ✓ **Startupbootcamp:** Generalista.
- ✓ **Via Galicia:** Generalista.
- ✓ **Cloud Incubator:** Generalista (Murcia).
- ✓ **Murcia Open Future:** Generalista (Murcia) relacionado con Wayra.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

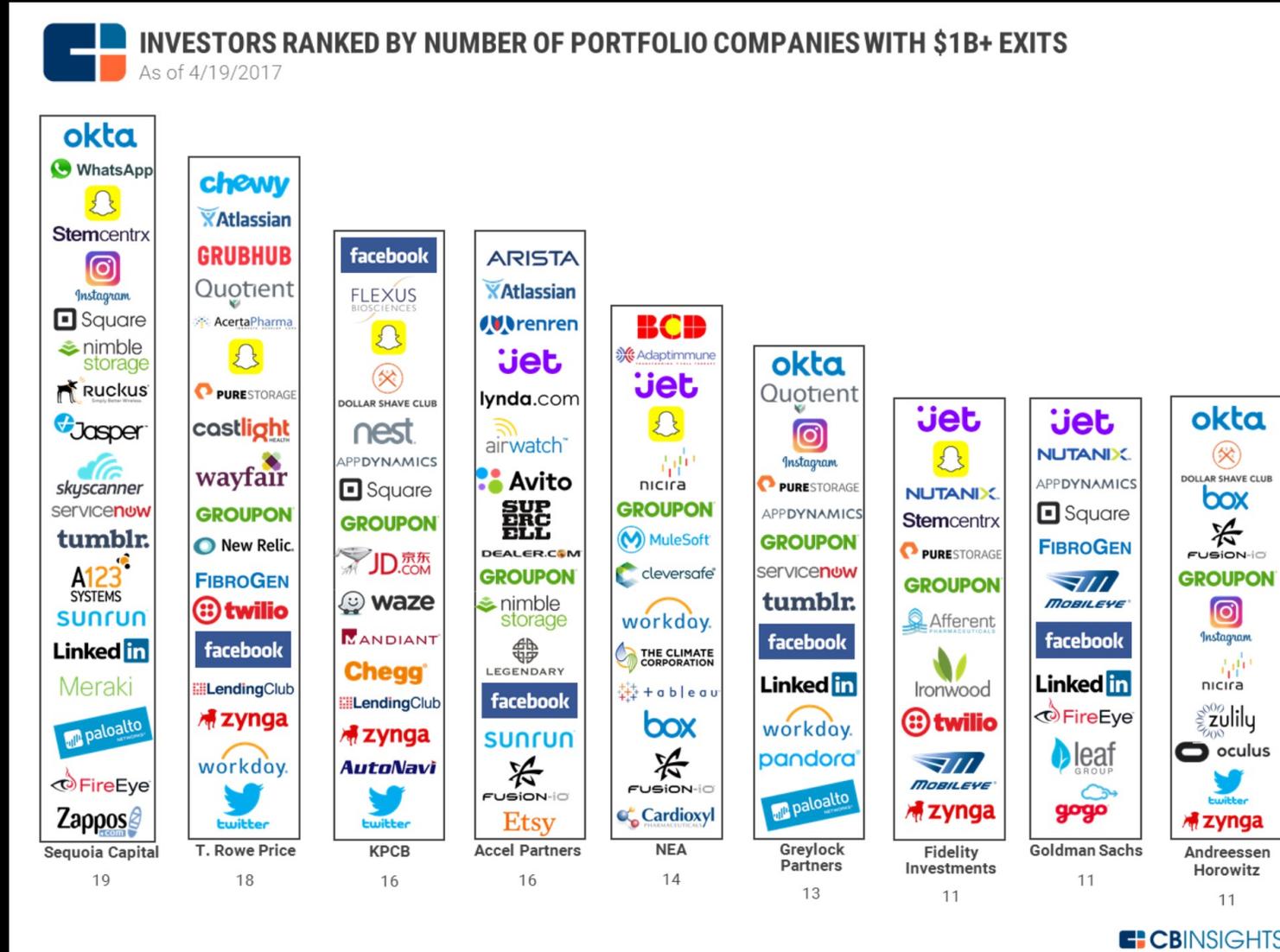
1.6. TIPOLOGÍA DE INVERSORES ESPAÑOLES

Venture Builders en España

- ✓ **Antai Venture Builder:** Generalista tic → Wallapop, Glovo, CornerJob, Marmota, Carnovo, Deliberry, Mascoteros, Media Digital Ventures...
- ✓ **Demium Startups:** Generalista tic.
- ✓ **Nuclio Venture Builder:** Generalista tic.
- ✓ **101 Startups:** Internet, SaaS y apps.

1. ETAPAS EN EL PROCESO DE FUNDRAISING

1.7. COINVERSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN



2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.1. PREPARACIÓN ONE PAGER

Objetivo

Captar el interés del inversor en un primer approach (es el "gancho" para conseguir una reunión).

¿Qué necesito?

- Ser original.
- Capacidad de síntesis de los key elements.
- Buen diseño.
- Dejar entrever la escalabilidad.

¿A quién va dirigido?

- Business Angel.
- Partner.
- Principal.
- Investment Analyst.

Plantilla One pager

Logo
Nombre de la empresa
Datos de contacto

Lema (o Twitter Pitch)
Algo que define la startup en una línea.

El problema
¿Qué problema están intentando resolver?
Explica el nivel de "dolor" que supone el problema de tus usuarios/clientes.

Oferta de valor
¿Cómo resuelve tu negocio el problema del consumidor?
¿Cuál es tu producto o servicio?
Explica cuál es tu propuesta de valor.

El cliente
¿Quiénes son tus usuarios?
¿Quiénes son los clientes?
Describe el arquetipo de clientes al que vas dirigido.

Tamaño de mercado
Estimaciones TAM SAM SOM
¿Quién es tu competencia?
¿Cómo la mejoras o te diferencias de tu competencia?

Competencia
Competidor1  Competidor2
Competidor3

El equipo
 Awesome CEO  Genius CTO  Etc.

Modelo de negocio
Explica cómo vas a ganar dinero e incluye una proyección financiera. 

Recursos clave y principales riesgos
Alianzas, socios clave, principales dificultades o riesgos. Demuestra que conoces el sector y que eres consciente de los riesgos que asumes.

Estrategia Go-to-market y road map
Visión, hitos y hoja de ruta.
¿Cómo van tus clientes a conocer tus productos o servicios?
¿Cómo vas a solventar los riesgos mencionados?

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

Documento que utilizaremos para profundizar en el análisis de la oportunidad de inversión.

ESTRUCTURA *(podemos adaptarlo según nos convenga)*

1. Portada.
2. Problem.
3. Solution.
4. Market Validation.
5. Market Size.
6. Product.
7. Business Model.
8. Marketing Strategy.
9. Competition.
10. Competitive Advantages.
11. Team.
12. Press.
13. Testimonials.
14. Financials.
15. Contact.



2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

1. Portada

2. Problem

- a) Explicamos el “pain” de nuestro cliente.
- b) Detallamos como el cliente solventa el problema hoy en día.

3. Solution

- a) Detallamos la proposición de valor de nuestra compañía que hará que el cliente “viva mejor”.
- b) Si tenemos el producto/solución mostramos una imagen descriptiva.
- c) Si contamos con “casos de uso” lo incluimos.

4. Market Validation

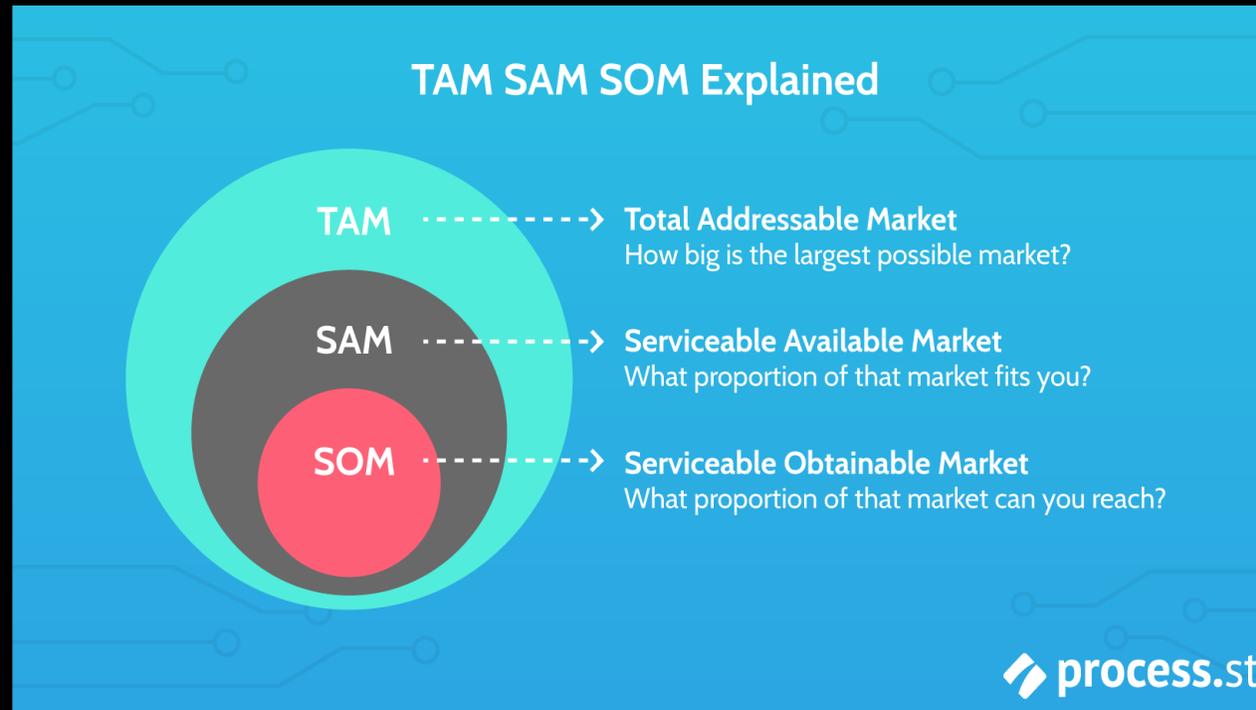
- a) Incluimos ejemplos reales de competidores directos e indirectos que estén operando en nuestro nicho.
- b) Detallamos brevemente la evolución histórica de nuestro nicho/sector.

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

5. Market Size

- a) Segmenta muy bien el perfil de cliente al que nos dirigimos.
- b) Estima el TAM (Total Addressable Market), el SAM (Serviceable Available Market) y el SOM (Serviceable Obtainable Market)



2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

6. Product

- a) Descripción del producto/solución (características, funcionalidades, arquitectura técnica, propiedad intelectual...)
- b) Roadmap de desarrollo de producto. Menta muy bien el perfil de cliente al que nos dirigimos.

7. Business Model

- a) Revenue model (B2C, B2B, B2B2C...)
- b) Pricing (tarifas).
- c) LTV estimado (cuántos ingresos de media me va a reportar cada cliente).
- d) Sales & Distribution model.
- e) Customers / Pipeline list.

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

8. Marketing Strategy

- a) Estrategia de captación.
- b) Acciones de marketing online y offline.

9. Competition

- a) Listado de competidores principales a nivel nacional e internacional (quizás mencionar funding conseguido).

10. Competitive Advantages

- a) Establecer una matriz de competidores en la que se ponga de relieve de manera REALISTA cuáles son las principales ventajas competitivas de nuestra solución o producto.

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

11. Team

- a) Breve CV de los fundadores (3-4 líneas) y organigrama principal de la compañía. Incluir fotografías.
- b) En su caso, miembros del Advisory Board y breve referencia a su background.

12. Press

- a) En su caso, apariciones destacadas en medios (si son validados por medios sectoriales mejor).

13. Testimonials

- a) En su caso, opiniones reales de clientes actuales que sirvan para validar el producto.

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

14. Financials

- a) Resumen P&L
- b) Resumen Balance Sheet.
- c) Resumen Cash Flow
- d) Cap Table actual.
- e) Propuesta de inversión (tamaño de ronda, valoración premoney y destino de la inversión).

15. Posibles “exits” (opcional)

- a) Análisis de posibles estrategias de “exit”. Deberíamos basarnos en las tendencias de M&A de nuestro nicho de mercado a nivel internacional.

16. Contacto

- a) Nombre de la persona encargada de la ronda, número de teléfono y e-mail.

2. PREPARACIÓN DE UNA RONDA PROFESIONAL

2.2. PREPARACIÓN INVESTOR DECK

Ejemplos paradigmáticos de Pitch / Investor Deck de casos de éxito:

- Enlace 1 : <https://www.slideshare.net/ryangum/airbnb-pitch-deck-from-2008>
- Enlace 2: <https://medium.com/samaipata-ventures/samaipata-ventures-analyses-la-nevera-rojas-deck-ccbc4becafbb>
- Enlace 3: <https://blog.kfund.vc/as%C3%AD-era-el-primer-deck-de-cabify-920578c5f283>
- Enlace 4: <https://www.pitchdeckhunt.com/>

PRÁCTICA

- CADA PROYECTO DISPONE DE 15 MINUTOS PARA REALIZAR UN BORRADOR DE SU ONE-PAGER.
- PRESENTACIÓN EN 3 MIN DEL ONE-PAGER

3. CONSEJOS PARA PRESENTACIONES EFICIENTES

ONCE CLAVES PARA EL ÉXITO

Una vez consigamos la reunión presencial o presentemos en un foro de inversión, deberemos exponer a el/los inversor/es nuestro deck de una forma exitosa para que sigan interesados en continuar analizando el proyecto en una tercera reunión.

Para ello, son clave los siguientes consejos:

- 1. Conoce a tu interlocutor.** No vale un deck genérico. Debemos adaptarlo a cada interlocutor y tener totalmente segmentado el foco del inversor. De ahí, que podamos adecuar la estructura del deck para optimizar el pitch.
- 2. Practica.** la clave de la presentación natural es la práctica seguida de la práctica. ¿Serías capaz de hacer una presentación natural si desapareciera el powerpoint que llevabas preparado?
- 3. Anticipa "pains" y solventarlos antes de que te pregunten.** si tenemos bien segmentado al inversor en cuestión, probablemente podamos anticipar ciertas dudas o lowlights y ofrecer la solución pertinente. Esto dará sensación de seguridad y de que tenemos el proyecto 100% controlado (identificando puntos fuertes y débiles).
- 4. Enamora desde el inicio.** los inversores profesionales están acostumbrados a analizar decenas de "deals" mensualmente, por lo que hay que intentar "enamorar" en cuestión de minutos con nuestra puesta en escena.

3. CONSEJOS PARA PRESENTACIONES EFICIENTES

ONCE CLAVES PARA EL ÉXITO

- 5. Reserva gran parte de la reunión a “dudas y preguntas”.** Si, por ejemplo, estuviéramos ante una reunión de 1 hora, deberíamos dedicar entre 10 y 15 minutos a explicar el pitch / investor deck y reservar gran parte de la reunión a dudas y preguntas, ya que será en esta parte en la que podremos conectar mucho mejor con el inversor y acometer las dudas que pueda tener sobre el proyecto.
- 6. Si dispones del producto y/o solución enséñalo durante la presentación.** No hay que iniciar la presentación mostrando el producto, sino mostrar el prototipo o versión beta cuando toque la parte de “Producto” durante la presentación.
- 7. Busca tu “eslogan”.** Identifica una frase original que resuma la gran propuesta de valor de tu proyecto. Ten cuidado con utilizar frases en las que compares tu proyecto con grandes empresas exitosas.
- 8. Cuenta una historia.** Teniendo en cuenta que quizás el interlocutor no sea un experto en el nicho de mercado de tu proyecto, intenta contar una historia fácil. Asegúrate que esta historia la contaría hasta tu abuela.
- 9. Documentación de apoyo por si fuera necesario.** No hay que aburrir al inversor sobre cómo has elaborado las proyecciones financieras o cómo has cuantificado el mercado. No obstante, si éste te pregunta deberás contar con info adicional para salvar la pregunta profesionalmente.

3. CONSEJOS PARA PRESENTACIONES EFICIENTES

ONCE CLAVES PARA EL ÉXITO

10. Nunca mientas. Todos los proyectos tienen sus puntos fuertes y sus puntos débiles, así que no mientas o tarde o temprano el inversor se dará cuenta y puede condenar la relación societaria.

11. Realiza una presentación con un diseño muy cuidado y original. Para la optimización del mismo, suele ser más recomendable que abunden las imágenes, tablas y datos antes en detrimento del texto escrito (se supone que lo cuentas de viva voz).

4. CLAVES PARA LA PREPARACIÓN DEL TERMSHEET.

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

El Termsheet es un documento no vinculante que se firma con el inversor que ha mostrado interés en invertir en la compañía. El objetivo de este documento es plasmar por escrito los acuerdos adoptados.

Estructura

- **Identificación del Inversor.**
- **Modalidad de inversión:** nota convertible o equity.
- **Cantidad de invertida:** importe acordado de la inversión.
- **Destino de los Fondos:** ¿para qué quiero la inversión?
- **Fecha prevista de desembolso:** en caso de inversión en equity suelen realizarse junto al resto de deployments. En caso de nota convertible, no aplica este punto ya que no se realiza la ampliación de K en ese momento.
- **Condición:** ¿la inversión está sujeta al cierre de la ronda total?

4. CLAVES PARA LA PREPARACIÓN DEL TERMSHEET.

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Estructura

- **Pacto de Accionistas:** tag along, drag along, restricción a la transmisión de participaciones, materias reservadas...
- **Derecho de Información:** derecho de información estándar, reportes mensuales, auditoría voluntaria anual, Plan de tesorería, Presupuesto del año...
- **Fundadores y Empleados:** pactos de confidencialidad, no competencia, asignación propiedad intelectual o industrial, permanencia de los fundadores durante el período de inversión (4 años?)
- **Gastos de la operación:** ¿quién corre con los gastos de formalización? Normalmente, la Compañía.
- **Firma de ambas partes y fecha.**

5. CLAVES PARA LA PREPARACIÓN DEL PACTO DE SOCIOS

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Documento en el que se plasman las obligaciones y limitaciones acordadas y que regirán el funcionamiento de la compañía. Este documento se suele elevar a público junto a la ampliación de capital correspondiente.

A pesar de que el contenido del Pacto de Socios puede variar en gran medida, normalmente encontramos las siguientes cláusulas comunes:

- **Objeto:** ¿para qué se firma este Contrato? Pacto de Socios vs Estatutos sociales.
- **Propiedad de las participaciones.** ¿De quién son las participaciones? En el caso de las personas físicas ¿qué pasan si están casadas en gananciales?
- **Materias Reservadas de la Junta General de Socios.** A pesar de que los acuerdos en Junta General de Socios se adoptarán por las mayorías requeridas, se limita una serie de Materias Reservadas para cuya aprobación será estrictamente necesario el voto favorable del Socio Inversor (a pesar de tener poca fuerza en el accionariado).
- **Información.** Los Socios Inversores suelen solicitar un reporte mensual o trimestral con la contabilidad actualizada correspondiente. Puede acordarse de que la Compañía se audite voluntariamente cada ejercicio (mayor transparencia de la gestión).

5. CLAVES PARA LA PREPARACIÓN DEL PACTO DE SOCIOS

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

- **Transmisión de participaciones.** Dado que el rol de los cofundadores suele ser clave en la vida de la empresa, muchos inversores requieren a los fundadores que se obliguen a no transmitir sus participaciones.
- **Derecho de acompañamiento.** Si uno o varios Socios reciben de un tercero o de otro Socio una oferta de compra igual o superior al 50% de la Sociedad, los Socios tendrán derecho a vender a prorrata (o el 100%) sus participaciones a igual valor. Esto lo que permite es cubrir al minotario.
- **Derecho de arrastre.** Si uno o varios Socios reciben de un tercero o de otro Socio una oferta de compra igual o superior al 50% de la Sociedad a cambio de “cash”, los Socios que reciban la oferta tendrán un derecho de arrastre frente al resto de Socios siempre y cuando el precio de adquisición de las participaciones sociales ofrecido fuera igual o superior a valorar el 100% de los fondos propios de la Sociedad en XX.XXX.XXX €. Esto permite que pueda obligar a vender al resto de socios y no bloquear la venta.
- **Derecho de adquisición preferente.** En caso de transmisión inter vivos, los Socios pueden ejercitar su Derecho de adquisición preferente.
- **Libre transmisión.** Determinadas transmisiones intervivos serán lícitas (sin que opere el DSP, ni de acompañ) en caso de filiales del grupo o sociedad patrimonial española. No debe existir competencia ni conflicto de intereses.

5. CLAVES PARA LA PREPARACIÓN DEL PACTO DE SOCIOS

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

- **Audidores.** Se establece que la empresa se audite.
- **Obligación de permanencia de los fundadores.** Los Socios fundadores deben permanecer hasta la fecha X (4 años). No podrán transmitir sus participaciones durante este tiempo. Si incumple, el Socio Inversor podrá exigir la venta de sus participaciones a una valoración determinada en base al menor valor entre el VTC (valor teórico contable) y el valor nominal de las mismas el día que le sea requerida la venta por incumplimiento.
- **Declaraciones y Garantías.** Declaraciones sobre la no falsedad de la documentación aportada, propiedad de inmuebles, propiedad industrial e intelectual, Litigios, etc.

6. FINANCIACIÓN PÚBLICA

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICA Y “DAYONE”

En España, las Start-Ups cuentan con interesantes fuentes de financiación pública que permiten apalancar los fondos propios. Este tipo de financiación “blanda” se utiliza para alargar los plazos hasta la siguiente ronda de inversión, con el fin de revalorizar la compañía.

Algunos de los instrumentos de financiación públicos más interesantes a día de hoy son:

- **Línea Emprendia.** Esta línea pública regional (Instituto de Fomento de la Región de Murcia) permite financiar mediante préstamos participativos (NO CONVERTIBLES) de hasta 300.000€ sin garantías personales, a un t/i blando y con importantes plazos de carencia en la amortización del principal. Uno de los principales requerimientos es contar con un volumen de fondos propios mínimo y tener un proyecto de base tecnológica innovador.
- **Línea ENISA.** Esta línea pública nacional (Empresa Nacional de Innovación SA) es muy similar a la anterior pero con un ámbito nacional.
- **Banca retail especializada en Startups:** DayOne (CaixaBank), Bstartup (Sabadell).
- **CDTI Neotec:** Subvención a fondo perdido de hasta 325K€ para el desarrollo de proyectos de I+D+i.

GRACIAS!
