



**¿Cómo definir e implementar una estrategia de financiación exitosa para tu startup?**

# Agenda

1. Introducción.
2. ¿Cómo definir e implementar una estrategia de financiación exitosa?
3. Alternativas de financiación: Financiación dilutiva y no dilutiva (privada y pública).
4. Calendario de líneas de financiación.
5. Conclusiones.

# 1.- Introducción.

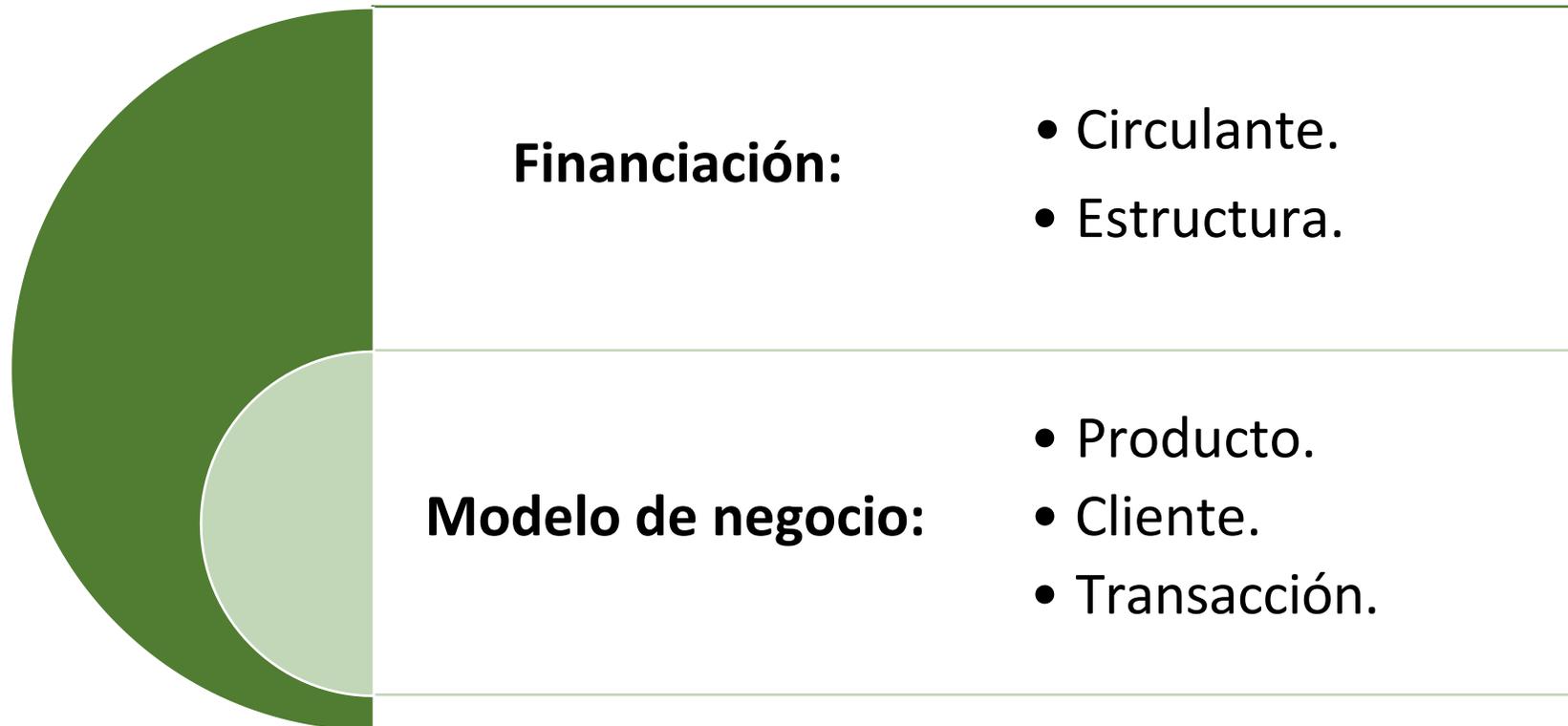
## 1.1.- Check list de la start-up.

- Viable | Factible | Invertible.
- Viabilidad vs. Invertible.
- Fase de desarrollo.



# 1. Introducción.

## 1.2.- ¿Qué necesita financiar la start-up?



## 2.- ¿Cómo definir e implementar una estrategia de financiación exitosa?

- Definir las necesidades de financiación 12-18 meses.
- Analizar las diferentes opciones de financiación.
- Determinar una hoja de ruta de la financiación.



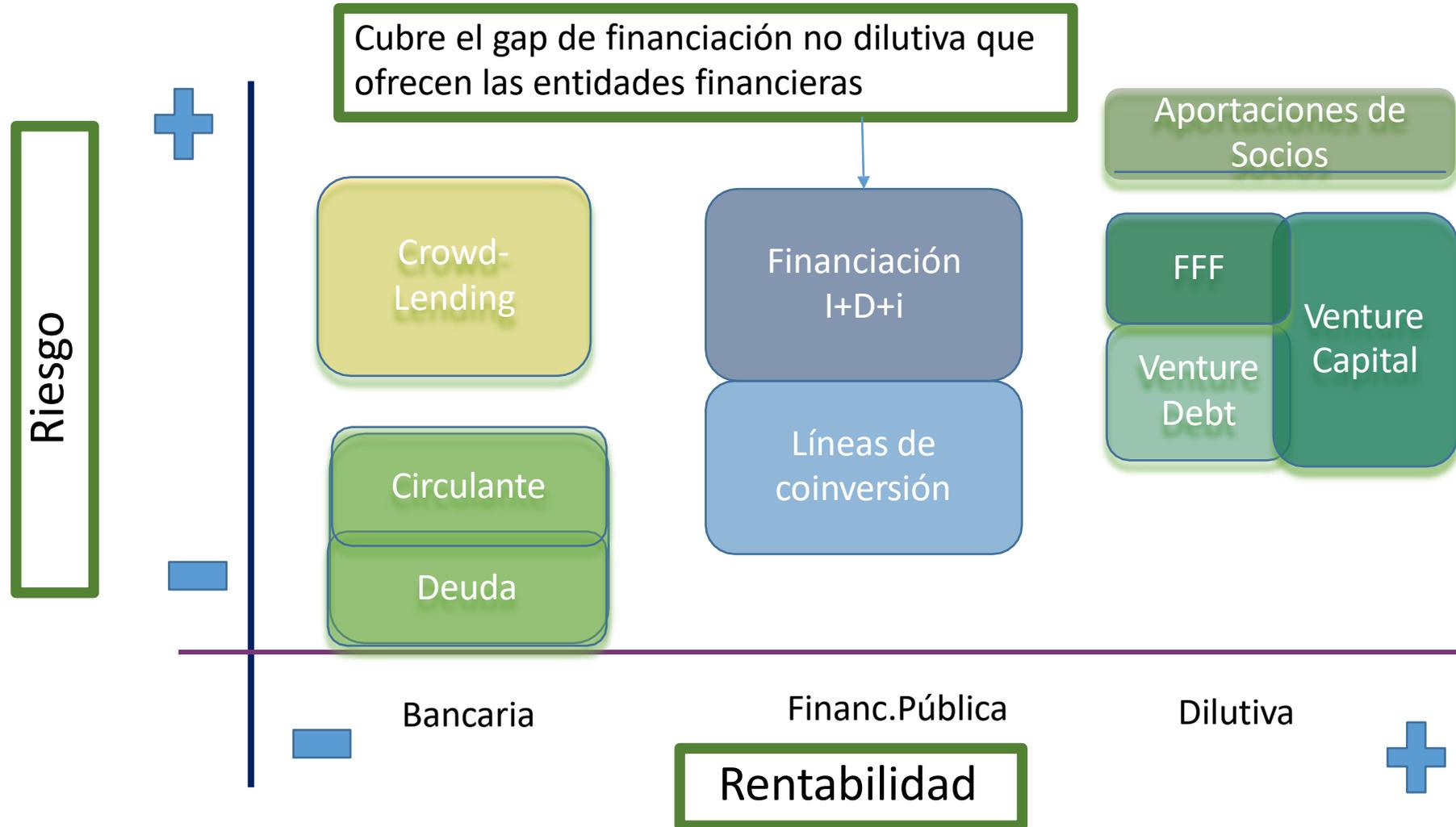
## 3.- Alternativas de financiación (para startups).

1. **A fondo perdido:** mediante subvenciones, normalmente de procedencia pública.
2. **A devolver:** Mediante créditos o préstamos participativos.
3. **Capital riesgo:** fórmula donde los financiadores a cambio de asumir la posibilidad de perder lo invertido, esperan poder recuperar sus fondos con plusvalías mayores.

Entre las distintas alternativas para cubrir las necesidades de financiación de las empresas de nueva creación, destacamos:

- **La financiación convencional** ofrecida por bancos y entidades de crédito (que suelen cubrir el riesgo mediante garantías adicionales), las **líneas de financiación ofrecidas por entidades públicas**, como [Enisa](#), [CDTI](#), [ICF](#), etc., las sociedades de garantía recíproca, la financiación mediante capital riesgo (seed, venture...), así como **otras fuentes de financiación alternativa** como el crowdfunding o el crowdlending.

# 3.- Alternativas de financiación (para startups).



## 3.1.- Alternativas de financiación dilutiva.

### 3.1.1- ¿Qué inversor busco?

- Inversores industriales: prevé obtener rendimiento de la actividad de la empresa, tiene afán de permanencia. suele entrar con una participación minoritaria para adquirir con posterioridad un porcentaje mayor de la compañía (“quiere comprar barato”)
- Inversores financieros: la rentabilidad esperada no proviene de la actividad de la startup en si, si no de la venta de sus participaciones. Espera que con sus recursos la empresa crezca y aumente su valor (“quiere vender caro”)

# 3.1- Alternativas de financiación dilutiva.

## 3.1.2- Aspectos relevantes.

- Destino de la inversión.
- Métricas financieras: burn rate, runway.
- Métricas de marketing – correlación con los ingresos.

	Ecommerce	Marketplace	Lead Gen	Media	SAAS	Enterprise
<b>Acquisition</b>	CAC : Customer Acquisition Costs			CAC		
				Sales cycle and process?		
<b>Activation</b>	MAU / DAU (mobile)			Customer onboarding process?		
	# of transactions			# of customers with active usage		
<b>Retention</b>	% of returning users	% of returning customers	% of organic traffic	Churn		
<b>Referral</b>	% of customers who refer					
	# of customers referred					
	Value per referral					
<b>Revenue</b>	ARR	GMV	Cost per Lead	Ticket size	MRR	Ticket size
	Margin	Take Rate		Pricing	ARR	Pricing

Fuente: [@LolitaTaub](#)

## 3.2- Alternativas de financiación no dilutiva-privada

Financian la producción – preventa **Kickstarter**.

Lending – circulante: **Criptalia** o **Crow.ly**.

Venture Debt: **Inveready**, **Sabadell**.

Factoring – anticipo de facturas: **Facturedo**.

Campañas de marketing de e-commerce: **Ritmo**.

Otras: **Payflow** (anticipo de nóminas), **Nemuro** (Financiación para clients).



## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.



3.3.1.- Financian el negocio – deuda blanda – Enisa.



3.3.2.- Financian de un proyecto de I+D – CDTI.

## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.1.- Rasgos generales de línea emprendedores - ENISA

- **Jóvenes Emprendedores:** Hasta 75 K€.
  - Hasta 24 meses de antigüedad.
  - Para emprendedores (personas físicas) menores de 41 años.
- **Emprendedores:** Hasta 300 K€.
  - Hasta 24 meses de antigüedad.
  - Tanto Personas Físicas como Jurídicas.
  - Muy Recomendable al menos 1 ejercicio cerrado.
- **Crecimiento:** Hasta 1,5 M€.
  - Para empresas en crecimiento.
  - No tiene límite de antigüedad.



## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva pública.

### 3.3.1.- Rasgos generales de línea emprendedores - ENISA

- **Emprendedoras Digitales:** Hasta 1.500.000 €.
  - Para startups y pymes enen las que una o varias mujeres ostenten una posición relevante de liderazgo o de poder dentro de uns sociedad: en el accionariado, en el órgano de administración o formando parte del equipo directivo.
- **Agroinnpulso:** Hasta 1.500.000 €.
  - Para impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas del sector agroalimentario y del medio rural.



## 3.3. Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.- Financiación de un proyecto de I+D+i.

 Financian proyectos de I+D+i, I+D, innovación, startups.

 Evalúan la innovación del proyecto\*.

 Evalúan la viabilidad del negocio.

## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.1.- Financiación de un proyecto de I+D+i

Financiación	Investigación y Desarrollo	Innovación	Start-ups
<b>Ayuda Parcialmente Reembolsable</b>	-Proyectos de I+D (Línea PID). -Proyectos Transferencia Cervera.	-Línea Innovación (LIC). -Línea Expansión (LIC-A).	
<b>Subvención</b>			NEOTEC.

## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.2.- Financiación de un proyecto de Investigación y Desarrollo.

Línea	Características	Financiación	Informe Motivado
Proyectos I+D (PID)	Mínimo 175.000€. Duración 12 a 36 meses.	75%-85% presupuesto aprobado. 20% al 33% TNR (subvención). Préstamo Euribor+0%. Devolución 15 años. Carencia 2-3 años.	SI
Proyectos I+D Transferencia Cervera	Además: CT mín. 10% presupuesto.	Aval por el 5% del préstamo concedido. 33% TNR (Subvención).	SI

## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.3.- Financiación de un proyecto de Innovación (LIC).

Línea	Características	Financiación	IMV
Línea Innovación (LIC)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mínimo 175.000€.</li> <li>- Duración 6 a 18 meses.</li> <li>- Presupuesto: Personal, Colaboraciones, Material Fungible, Inversión en Activos Fijos Nuevos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>75%-85% del presupuesto aprobado.</li> <li>Amortización 4 años: Euribor+0,2%.</li> <li>Amortización 6 años: Euribor+1,2%.</li> <li>Carencia: 1 año.</li> <li>Del 2% al 5% de TNR (Subvención).</li> </ul>	NO
Línea Expansión (LIC-A)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mínimo 175.000€.</li> <li>- Máximo: 30.000.000€.</li> <li>- Duración 6 a 18 meses.</li> <li>- Presupuesto: Activos fijos nuevos innovadores, ya sean materiales o inmateriales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>75% del presupuesto aprobado.</li> <li>Euribor + 0,5%.</li> <li>Amortización 9 años.</li> <li>Carencia: 1 año.</li> <li>Del 5% al 10% de TNR (Subvención).</li> </ul>	NO

## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.4.- Financiación de un proyecto de START-UPS.

Línea	Características	Financiación	IMV
NEOTEC	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mínimo 175.000€.</li><li>- Duración de 1 a 2 años.</li><li>- Empresas &lt; 3 años de vida.</li><li>- Capital Social &gt; 20.000€.</li><li>- Concurrencia Competitiva.</li><li>- Plazo presentación limitado.</li></ul>	<p>Subvención de hasta el 70% del presupuesto de la actuación. Subvención Máxima: 250.000€.</p> <p>Las actuaciones que incluyan la contratación laboral de al menos un doctor, se podrán financiar hasta el 85% del presupuesto elegible de la actuación, con un importe máximo de subvención de 325.000 euros por beneficiario.</p>	NO

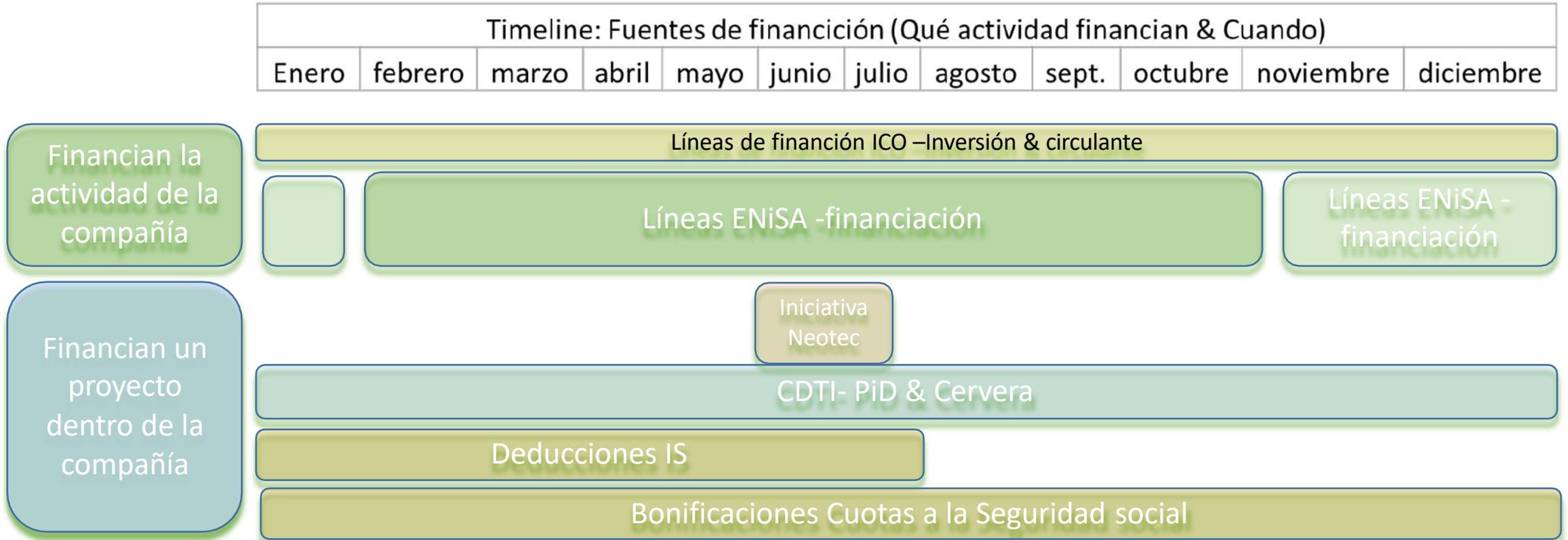


## 3.3.- Alternativas de financiación no dilutiva-pública.

### 3.3.2.5.- Deducciones fiscales I+D+i y bonificaciones SS

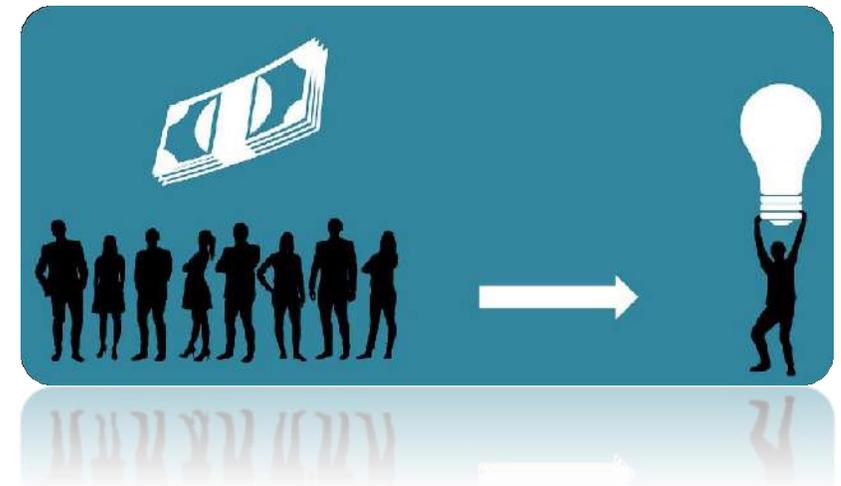
Deducciones Fiscales I+D+i	Bonificaciones Personal Investigador
<p><b>I+D:</b> Entre el 25% y el 42% de deducción.  <b>IT:</b> 12% de deducción.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducción de la cuota íntegra del IS.</li> <li>- Hasta 18 años para aplicar las deducciones generadas en cada ejercicio.</li> <li>- Monetización Deducciones Fiscales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Obtención Informe Motivado.</li> <li>- Mínimo 1 año sin aplicar deducción generada.</li> <li>- 20% de reducción sobre la deducción consignada.</li> <li>- Mantener plantilla media o plantilla con dedicación a actividades I+D+i</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ahorro del 40% sobre el % de Contingencias Comunes.</li> <li>- De aplicación inmediata.</li> <li>- Investigadores:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grupo Cotización 1,2,3 o 4.</li> <li>- Dedicación mínima 85% a desarrollo proyectos I+D+i.</li> </ul> </li> <li>- Informe Motivado obligatorio si el número de investigadores bonificados es igual o superior a 10.</li> <li>- Compatibilidad con Deducciones Fiscales para Pymes con sello Pyme Innovadora.</li> </ul>

# 4.- Calendario de líneas de financiación no dilutiva-pública.



## 5.- Conclusiones:

- **Importancia de la estrategia de financiación** de forma previa a la falta de liquidez.
- **Importancia de conocer al financiador.**
- **Importancia de la financiación pública** en la estrategia de financiación.



# Servicios

## Gestión de Coinversión Pública

Gestionamos la solicitud de líneas de cofinanciación que principalmente cubre las necesidades de circulante e inversión. Adicionalmente, tramitamos solicitudes dirigidas al desarrollo de tecnologías innovadoras y proyectos de internacionalización.

## Asesoramiento

Colaboramos en la definición e implementación de estrategias de financiación eficientes que complementen la inversión privada con financiación privada como con operaciones con préstamos sin garantías para reducir la dilución de los emprendedores.

## Consultoría

Ofrecemos servicio de investment readiness. Contrastamos el modelo de negocio y preparamos los entregables requeridos para buscar financiación. Asesoramos a los emprendedores en todo el proceso.

Muchas gracias



Madrid Tel. (34) 623-392-861  
Barcelona Tel. (34) 628 447 824



@aptki



Aptki



[www.aptki.com](http://www.aptki.com)



[info@aptki.com](mailto:info@aptki.com)