



SheTrades Invest: Recaudar fondos para su negocio

LA GUÍA DE SHETRADES

ACERCA DE ITC SHETRADES

SheTrades es una iniciativa del Centro de Comercio Internacional (ITC), agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las Naciones Unidas (ONU). ITC es la única agencia multilateral dedicada completamente a apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Su misión es fomentar el crecimiento y desarrollo inclusivo y sostenible, a través del comercio y el desarrollo empresarial internacional.

Los proyectos y programas del ITC contribuyen a los esfuerzos globales para lograr los Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, y la agenda de Ayuda para el Comercio.

A través de la plataforma en línea SheTrades, la iniciativa brinda a las mujeres emprendedoras de todo el mundo un espacio único dentro del cual fortalecer sus habilidades de exportación, establecer contactos y conectarse con los mercados globales. Esto incluye una variedad de recursos de aprendizaje electrónico y cursos impartidos en inglés, francés y español.

SheTrades opera un sitio web de capacitación en línea dirigido a mujeres emprendedoras y PYMES. Actualmente ofrece una variedad de cursos en inglés, francés y español.





#SheTrades

OBJETIVO DEL PROYECTO SHETRADES INVEST

En diciembre de 2018, el ITC lanzó un proyecto para facilitar conexiones entre financistas y empresas que sean propiedad de una mujer o dirigidas por mujeres, como parte de la iniciativa SheTrades. El proyecto se llama «SheTrades Invest» y sus objetivos son:

- Contribuir a desbloquear servicios financieros para mujeres empresarias y pequeñas empresas, que beneficien a las mujeres;
- Fortalecer sus capacidades financieras y de gestión, y la preparación a la hora de buscar una inversión. Asimismo, conectar financistas con mujeres emprendedoras; y
- Construir y apoyar relaciones fructíferas entre ellos, en mercados en desarrollo

Se puede acceder al sitio web en <https://www.shetrades.com/en/learn/e-learning> o mediante el código QR



RECONOCIMIENTOS

El ITC agradece a las siguientes organizaciones por su apoyo constante a la iniciativa SheTrades del ITC:



Ministry for Foreign
Affairs of Finland



MARY KAY

Esta guía también se encuentra disponible en línea:

<https://www.shetrades.com/en/media-center/publications>



PRESENTACIÓN

¿DE QUÉ SE TRATA ESTA GUÍA?

Las mujeres enfrentan una gran cantidad de desafíos a la hora de comenzar, o hacer crecer, un negocio. Una de las tareas más complejas es recaudar fondos. No solo requiere tener buenas habilidades comerciales, y una alta educación financiera, sino también persistencia, habilidades de negociación y una comprensión profunda de la posición del financista con el que se busca colaborar.

Esta guía cubre nueve temas; desde la comprensión de las necesidades financieras hasta la gestión de negociaciones con los proveedores de capital, así como la fase de posfinanciación. Su objetivo es permitir que las empresarias, a nivel ejecutivo o no, desarrollen una mejor comprensión de su panorama financiero: cómo evaluar sus necesidades financieras, el proceso de identificar las instituciones financieras adecuadas, y cómo reconocer los instrumentos financieros en función de sus necesidades comerciales. Asimismo, se enfoca en mejorar su habilidad y capacidad para acercarse con confianza a inversores, y recaudar fondos.

Esta guía fue desarrollada por Guillaume Lamothe, Socio de contenido de aprendizaje electrónico; ITC SME Trade Academy, y Marco Aletti, Director de acceso a las finanzas (ITC). Se contó con el apoyo y comentarios de Anna Zaleski Mori, Directora de programas y asociaciones (ITC); Leticia Johnson, Consultora Internacional (ITC); y Anna Zhu, Diseñadora.

¿QUIÉN DEBERÍA LEER Y UTILIZAR ESTA GUÍA?

Esta guía está dirigida a todas las empresarias y sus empresas, organizaciones de apoyo empresarial, incubadoras y aceleradoras que deseen aprender las mejores formas de acercarse a proveedores de capital, y comprender qué deben tener en cuenta las PYMES a la hora de recaudar fondos.

Esperamos que esta guía ayude a desarrollar un sistema productivo de recaudar fondos y les de confianza para acercarse al proveedor de capital adecuado para sus necesidades.

COMO UTILIZAR ESTA GUÍA

Esta guía es sencilla y fácil de usar. Se divide en nueve capítulos y algunas preguntas para estimular el cerebro. Hay iconos que resaltan la información importante y espacio para notas. Al final se encuentran documentos adicionales que pueden servir como una referencia sencilla para las necesidades financieras que se presenten.



ICONO IMPORTANTE

Este icono se encuentra junto a una nota o consejo importante a tener en cuenta. El texto que acompaña a estos íconos se encuentra resaltado para que destaque.



ICONO DE EJERCICIO

Este icono se encuentra junto a preguntas prácticas, destinadas a poner a prueba el conocimiento aprendido previamente. Se espera que quien lea la guía se sienta libre de escribir en la misma y complete los ejercicios a medida que avanza en el contenido. Las respuestas a los ejercicios se incluyen al final.



ICONO DE NOTAS

Esta guía fue diseñada para poder escribir y tomar notas en ella. Hay varias secciones del documento reservadas específicamente para este propósito. Estas secciones se indican con este icono.

CONTENIDO

SHETRADES INVEST: RECAURDAR FONDOS PARA SU NEGOCIO

1

CAPÍTULO 1

Entender sus necesidades financieras

10

2

CAPÍTULO 2

Instrumentos de financiación a disposición
de las PYMES

16

3

CAPÍTULO 3

Elegir el instrumento de financiación ideal

23

4

CAPÍTULO 4

Conocer proveedores de capital

30

5

CAPÍTULO 5

Los principales tipos de proveedores de capital

33

41 **CAPÍTULO 6**
Elegir el proveedor de capital adecuado

6

50 **CAPÍTULO 7**
Prepararse para reunirse con un proveedor
de capital

7

57 **CAPÍTULO 8**
Cómo gestionar adecuadamente el proceso de
debida diligencia con los proveedores de capital

8

63 **CAPÍTULO 9**
Gestionar las fases de negociación y
posfinanciación

9

68 **RESPUESTAS**

A

74 **ANEXOS**
Lista de verificación
76 Ejemplo
78 Presentación
82 Plantilla de hoja de términos

B

CAPÍTULO 1

ENTENDER SUS NECESIDADES FINANCIERAS

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Cómo utilizar listas de verificación para mejorar la gestión financiera interna de su empresa;
- Cómo evaluar las necesidades financieras reales de su empresa; y
- Cómo calcular las necesidades financieras de su empresa mediante un proceso de 9 pasos.

MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA INTERNA

Cuando una empresa no puede obtener el efectivo que necesita por sí sola, dependerá de fondos externos. Hay cuatro fuentes principales de este tipo de financiación: venta de acciones, deuda, financiación comercial, y subsidios y ayudas gubernamentales. Veremos todas en más detalle a lo largo de esta guía.

Si bien todas estas fuentes de financiación son útiles, no todas son la manera más efectiva de recaudar fondos ya establecen ciertas condiciones. Antes de elegir cualquiera de las opciones que presentaremos en esta guía, ¡echemos un vistazo! Al realizar una evaluación financiera adecuada de las operaciones que se llevan a cabo en la empresa, es posible encontrar formas de recaudar fondos que no impliquen recurrir a préstamos, lo que podría ayudar a reducir la cantidad de financiación externa que se necesitará, o incluso a eliminarlo por completo.

Incluso una vez que se haya confirmado que se necesitará financiación externa, las instituciones financieras no deberían ser la primera solución.

Presentaremos varias opciones en esta guía, todas a tener en cuenta al momento de evaluar cuál enfoque sería el mejor.

Recaudar de fondos externos implica costos y compensaciones.

Esto significa que, antes de recaudar fondos fuera de la empresa, se debe maximizar el uso de fondos internos. Hay ciertos ajustes que se pueden hacer para administrar mejor los recursos existentes y aumentar la cantidad que genera.

Al completar la lista de verificación a continuación, se puede hacer una pequeña evaluación de las operaciones y la situación financiera de la empresa, para determinar si hay fuentes de dinero que no se hayan explotado aún, y que podrían minimizar la necesidad de financiación externa.

Si la respuesta a muchas de las preguntas de la lista de verificación es «sí», probablemente podría hacer más para mejorar la gestión financiera interna. Para cada elemento al que se respondió «sí», debe realizar un análisis exhaustivo para determinar cómo podría mejorar la utilización de los recursos de la empresa.

Este ejercicio es una buena práctica de gestión y debe realizarse de forma continua, no solo cuando se está considerando la posibilidad de recaudar fondos externos.

EVALUAR SUS OPERACIONES Y

SITUACIÓN FINANCIERA

A. REDUCIR ACTIVOS PARA RECAUDAR FONDOS			
Artículo	Pregunta	Si	No
Efectivo	¿Hay dinero en efectivo en las cuentas de depósito del banco?		
Títulos valores negociables	¿Hay letras del tesoro, acciones o bonos que se puedan vender?		
Cuentas por cobrar	¿Se puede hacer que los deudores paguen rápidamente?		
Cuentas por cobrar	¿Pueden recuperarse las deudas incobrables o las cuentas por cobrar canceladas, a través de una agencia de cobranza?		
Cuentas por cobrar	¿Podría un banco descontar las cuentas por cobrar: facturas, cheques diferidos o pagarés?		
Cuentas por cobrar	¿Compraría un factor o un forfaiter facturas con o sin recurso?		
Cuentas por cobrar	¿Estarían dispuestos los clientes a pagar intereses sobre el crédito comercial otorgado?		
Stock e inventarios	¿Puede reducirse el stock de materias primas y productos básicos?		

A. REDUCIR ACTIVOS PARA RECAUDAR FONDOS

Item	Question	Si	No
Stock e inventarios	¿Debe reducirse o reprogramarse la producción para evitar el sobre almacenamiento de productos terminados?		
Stock e inventarios	¿Puede obtener materias primas de los proveedores en consignación?		
Stock e inventarios	¿Mantiene existencias de materias primas que ya no utiliza?		
Gastos pagos por anticipado	¿Se pueden liquidar las primas de seguros y otros servicios prepagos en cuotas sin costo adicional?		
Anticipos a terceros	¿Se pueden solicitar préstamos?		

B. RECAUDAR FONDOS REDUCIENDO ACTIVOS FIJOS

Artículo	Pregunta	Sí	No
Terreno y edificación	¿Hay terrenos o espacios de construcción que se puedan vender y arrendar?		
Terreno y edificación	¿Hay terrenos o espacios de construcción, innecesarios, de los que se pueda prescindir?		
Maquinaria y equipamiento	¿Hay maquinaria o equipo que se pueda vender y posteriormente alquilar?		
Maquinaria y equipamiento	¿Hay maquinaria o equipos, innecesarios, de los que se pueda prescindir?		
Anticipos a terceros	¿Pueden solicitarse préstamos?		

C. RECAUDAR FONDOS AUMENTANDO LOS PASIVOS CORRIENTES

Artículo	Pregunta	Si	No
Acreedores comerciales	¿Otorgarán los acreedores crédito comercial con intereses (pero más bajos que las tasas bancarias) o sin?		
Impuestos	¿Se pueden diferir o pagar en cuotas los impuestos y permisos, sin penalización?		
Préstamos de corto plazo	¿Se pueden extender los períodos de gracia?		
Préstamos de corto plazo	¿Pueden reprogramarse las cuotas?		

D. RECAUDAR FONDOS AUMENTANDO EL PATRIMONIO

Artículo	Pregunta	Si	No
Distribución de utilidades	¿Estarían dispuestos los accionistas o socios a aplazar o suspender el pago de dividendos?		
Ampliaciones de capital social	¿Están los accionistas o socios dispuestos a aportar nuevos fondos?		
Ampliaciones de capital social	¿Pueden incorporarse nuevos accionistas o socios?		
Pagarés de ingresos, bonos, acciones preferentes	¿Hay inversores dispuestos a invertir en ellos?		

EVALUAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS

Para ser exitoso en el mundo comercial, se debe poder determinar cuántos recursos financieros se necesitan y cuándo. Si se subestiman las necesidades de la empresa, es posible quedarse sin recursos en un momento crítico, poniéndose en riesgo. Sin embargo, el sobrestimarlos puede resultar en más deudas de las que se pretendían, o tener que ceder más control del que se deseaba. Ambos casos implican costos adicionales para la empresa.

LOS ELEMENTOS DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS

Hay varios elementos a la hora de determinar la ayuda que se solicitará:

1. El ciclo del capital de trabajo (por ejemplo: costos operativos diarios)

2. Los activos fijos de su empresa (por ejemplo, terrenos, edificios, equipos, etc.)

3. Costos de marketing (por ejemplo, publicidad, programas promocionales, etc.)

4. El colchón financiero o plan de contingencia (por ejemplo, cierta cantidad de efectivo en reserva, en caso de cambios en las circunstancias comerciales)

El primer paso para evaluar las necesidades financieras de la empresa es poner en orden los estados financieros (por ejemplo: estados de ingresos, balances y estados de ganancias retenidas). De esta manera, se podrá identificar la cantidad de dinero que se necesita en ciertas áreas clave. Luego, basándose en los objetivos y planes comerciales, se puede determinar el gasto de activos fijos que se necesitará, así como la importancia que se le dará al marketing.



NOTAS

GUÍA PASO A PASO PARA CALCULAR SUS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

1. Proyectar la cantidad de ventas que se espera generar el año siguiente. La mejor manera de proyectar las ventas es utilizar el crecimiento anual de las mismas, durante el período de cinco años más reciente.

2. Calcular el costo de los bienes vendidos y los gastos operativos como un porcentaje de las ventas realizadas.

3. Restar el costo de los bienes vendidos y los gastos operativos para determinar los ingresos antes de impuestos.

4. Calcular los impuestos del año siguiente y restarlos a los ingresos antes de los impuestos para determinar ingresos netos.

5. Proyectar los activos corrientes del año siguiente utilizando el mismo método. Los activos corrientes incluyen efectivo, inventario y cuentas por cobrar.

6. Proyectar pasivos corrientes del año siguiente utilizando el porcentaje histórico del costo de los bienes vendidos.

7. Restar los pasivos corrientes de los activos corrientes para determinar necesidades de capital de trabajo.

8. Estimar los gastos de capital proyectados utilizando el mismo método de «porcentaje de ventas».

9. Restar las necesidades de capital de trabajo, y los gastos de capital proyectados, de los ingresos netos para determinar la cantidad de financiación externa que se necesita.

10. De ser positivo el total, la empresa no necesita financiación externa. De ser negativo, se deberán recaudar fondos externos



NOTAS

ESTUDIO DE CASO: WHOLESALE PHONES, LTD.

Tres accionistas, Ada, Nelia y Tami iniciaron un emprendimiento que compra teléfonos móviles en Asia y los vende a mayoristas en Europa. Aunque sus primeras semanas fueron difíciles, el mercado creció rápidamente. Las ventas fueron buenas y todas se concentraron en continuar expandiendo actividades comerciales y obtener ganancias.

Un día, la empresa recibió una llamada preocupante del banco. El saldo de la cuenta se había vuelto negativo y el banco amenazaba con tomar medidas a menos que el pago se realizara rápidamente. Todas estaban muy confundidos. Se habían obtenido ganancias todos los meses, ¿cómo pudo haber sucedido esto?

Conclusión:

Incluso si una empresa obtiene ganancias «oficialmente» todos los meses, esto no significa que en realidad esté entrando dinero en la cuenta. Dependiendo de los términos de venta y otras condiciones, los pagos por parte de clientes pueden retrasarse, a veces por varias semanas o meses. Esta es la razón por la cual, incluso empresas rentables suelen tener problemas de flujo de efectivo. Y si los administradores no tienen planes de contingencia, las consecuencias pueden ser graves. En este ejemplo, Ada, Nelia y Tami, deberían haber prestado más atención a la posición de caja y, de haber sido necesario, asumir una deuda a corto plazo para mitigar cualquier dificultad que se pudiera haber evitado.

CAPÍTULO 2

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN A DISPOSICIÓN DE LAS PYMES

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Qué es: el capital social, las deudas a largo y corto plazo, y los subsidios; así como las diferencias entre ellos.

ENTENDIENDO LAS DIFERENCIAS ENTRE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Luego de haber evaluado las necesidades financieras, es necesario determinar qué tipo de fondos externos se deben recaudar. Si se necesita financiación a corto o largo plazo, dónde obtenerla, y qué instrumentos financieros podrían ser los más adecuados.

FUENTES DE FINANCIACIÓN FORMALES E INFORMALES

Hay fuentes de financiación formales e informales. Las fuentes informales incluyen prestamistas de dinero no registrados, amigos y parientes. Entre las fuentes oficiales figuran bancos, capitalistas de riesgo e los inversores informales, créditos comerciales de proveedores o compradores, y los subsidios o ayudas públicas.

En esta guía nos centraremos en los siguientes instrumentos de financiación formales: **capital, deudas a largo plazo, deudas a corto plazo y subsidios.**

Es importante tener en cuenta que, si bien hay una gran variedad de instrumentos financieros a disposición de las PYMES, es posible que no todos se encuentren disponibles en su país.

VENTA DE ACCIONES

La venta de acciones es la forma más común en la que las nuevas empresas pueden recaudar fondos. Se aumenta el capital vendiendo un porcentaje de la empresa a inversores externos, en forma de acciones. Las acciones otorgan al accionista el derecho a una parte igual de las ganancias distribuibles, a través del pago de dividendos. Es importante recordar que no es obligación pagarlos.

La mayoría de las empresas en etapa inicial no pagan dividendos, ya que necesitan reinvertir todo su efectivo disponible para crecer. De hecho, el pago de dividendos generalmente se prohíbe mientras esté pendiente cualquier otra forma de inversión.

Esto significa que la venta de acciones es una forma de recaudar capital más segura para las empresas que la deuda, porque los dividendos solo se pagan si la empresa tiene las ganancias suficientes para pagarlos. Por el contrario, los intereses de una deuda siempre se pagan, independientemente de las ganancias obtenidas. Es más, los accionistas siempre reciben el último pago (por ejemplo, si la empresa se vende o liquida), detrás de todos los acreedores de la empresa, incluidos los proveedores de deuda.

Este instrumento se considera ideal para las empresas en etapa inicial y con potencial de alto crecimiento. Como resultado, los inversores esperan un mayor rendimiento de su inversión que los inversores de deuda, porque están asumiendo un mayor riesgo y esperan más tiempo para obtener su dinero.

Por tanto, los accionistas tienden a invertir solo en empresas que tienen muy buenas perspectivas de crecimiento y en las que pueden multiplicar su inversión original.



EXISTEN DOS TIPOS PRINCIPALES DE ACCIONES:

1. Acciones ordinarias: estas se pagan en última instancia en cualquier distribución de pagos o beneficios. Por lo general, se otorgan a los socios fundacionales, la alta gerencia y el personal clave de la empresa.
2. Acciones preferentes: tienen mayor jerarquía que las acciones ordinarias en las instancias de pago. Pueden otorgar derechos de voto exclusivos, por sobre las acciones ordinarias, lo que confiere a los accionistas un mayor control sobre las decisiones importantes. Por lo general, se otorgan a nuevos inversores



NOTAS

DEUDAS A LARGO PLAZO

La deuda, generalmente, sale de un préstamo bancario, fondo o directamente de personas adineradas (por ejemplo, inversores particulares). A diferencia de lo que ocurre con la venta de acciones, contraer una deuda no implica ceder control o propiedad de la empresa.

La deuda se reembolsa con el flujo de efectivo, más los intereses, dentro de un período de tiempo específico conocido como vencimiento del préstamo, y de acuerdo con un cronograma de reembolso detallado. De no cumplir con el pago del mismo o sus intereses, incumplirá el préstamo. Como resultado, el acreedor puede intimar el pago haciendo declarar a la empresa en quiebra.

Por lo general, hay un período de negociación donde se establecen nuevos plazos y otras acciones que se pueden para evitar la quiebra. Sin embargo, si su empresa se declara en quiebra, se procederá a la liquidación y venta de activos, y el efectivo restante se utilizará para pagar el préstamo.



La deuda implica más riesgos que la venta de acciones

Todo esto significa que asumir una deuda es más riesgoso para una empresa que vender acciones, ya que no hay forma de incumplir. Si no se obtienen ganancias en un año determinado, no habrá que pagar dividendos. Además, las acciones no se reembolsan de la misma manera en que se paga un préstamo.

Por otro lado, la deuda si requiere reembolso, se hayan obtenido ganancias o no; siendo la quiebra la consecuencia del impago. Dado que la deuda implica mayor riesgo, las empresas más establecidas tienen mayores probabilidades de beneficiarse de este instrumento financiero, ya que han logrado estabilidad en su flujo de caja, y pueden confiar en que generarán los ingresos suficientes para pagar sus préstamos



NOTAS

DEUDAS A CORTO PLAZO

Las deudas a corto plazo se presentan en diferentes formas, pero la más importante es la «línea de capital de trabajo» (por ejemplo, una línea de crédito renovable). El tipo más común es el sobregiro bancario.

Están diseñadas para ayudar a mitigar los déficits temporales de efectivo, de manera similar a como funciona una tarjeta de crédito.

Por ejemplo: una empresa manufacturera puede fabricar productos por seis meses antes de recibir el pago de sus clientes. Esto crea una fuga de efectivo a corto plazo, que debe financiarse. Una línea de capital de trabajo permite a la empresa retirar fondos para cubrir el déficit, a reembolsar una vez que se reciben ingresos.



Las líneas de capital de trabajo pueden coordinarse con los bancos y, generalmente, tienen tasas de interés comerciales. Algunas instituciones han comenzado a ofrecer este tipo de financiación, generalmente con tasas más favorables. Las líneas de capital de trabajo pueden establecerse con un límite específico y reembolsarse durante el año (una característica conocida como «revolvente»)

Se cobran intereses sobre el monto retirado, al igual que con una tarjeta de crédito. Sin embargo, una línea de capital de trabajo debe reembolsarse en su totalidad al final de un año. No se concibe como una fuente de financiación a largo plazo, sino solo para ayudar a mitigar la falta de flujo de efectivo. Esto puede ser muy importante para las empresas que, de otro modo, necesitarían tener grandes cantidades de efectivo en reserva.

Muchas empresas fracasan porque se quedan sin efectivo temporalmente, no por no ser rentables. Una línea de capital de trabajo puede ayudar a prevenir esto, ya que es compatible con cualquiera de las formas de financiación mencionadas anteriormente.



NOTAS

SUBSIDIOS

Los subsidios provienen de organismos gubernamentales o distintas instituciones. Pueden estar «restringidos» (por ejemplo, condiciones en cuanto a lo que puede hacer con los fondos) o «no restringidos» (por ejemplo, pueden usarse para propósitos generales, incluidos salarios y gastos generales). Para muchas empresas, los subsidios son la opción número uno de financiación.

De hecho, muchas empresas no tienen un modelo de negocio comercial. En otras palabras, no venden bienes ni servicios para cumplir con su misión. Para estas empresas la elección es clara: de necesitar fondos externos, solo pueden hacerlo a través de subsidios. Todas las otras formas de inversión requieren un modelo de negocio comercial, ya que todas implican reembolso del capital a partir de los ingresos obtenidos.

Esto significa que, por ejemplo, si la empresa está constituida como una organización legal sin fines de lucro, no se podrá obtener capital, ya que las mismas no tienen accionistas y no pueden emitir acciones. A menos que una organización sin fines de lucro esté dispuesta a endeudarse, los subsidios son la única opción.

Los subsidios son la opción inicial más económica y accesible, pero la oferta es limitada e impredecible. Es muy difícil obtener financiación año tras año, y recaudar y gestionar subsidios de forma continua.

Si no se pueden satisfacer las necesidades financieras con subsidios, es posible que deba diversificarse hacia fuentes comerciales, una vez que la institución se encuentre en una posición estable.

Las empresas que obtienen sus primeros fondos podrían considerar los subsidios, porque es la forma de financiación menos costosa. Sin embargo, se debe ser cuidadoso en no asumir condiciones exigentes que impidan llevar a cabo la misión de la forma deseada.



NOTAS



PREGUNTA 1

Haga coincidir las siguientes descripciones con el instrumento de financiación correcto. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

A. DEUDAS A LARGO PLAZO

1. Este instrumento está diseñado para ayudar a empresas que tienen déficits temporales de efectivo, debido a un flujo inestable.

B. VENTA DE ACCIONES

2. Este instrumento implica la venta de un porcentaje de la empresa a inversores externos, en forma de acciones.

C. SUBSIDIOS

3. Los proveedores de este instrumento esperan un cierto nivel de flujo de efectivo y, a menudo, requieren protección, como garantías o acuerdos, para minimizar el riesgo de no recuperar su dinero

A. DEUDAS A CORTO PLAZO

4. Este instrumento puede ser restringido (p. Ej., con condiciones en cuanto a cómo se puede usar el dinero) o no restringido (p. Ej., Puede usarse para propósitos generales, incluidos salarios y gastos generales).

CAPÍTULO 3

ELEGIR EL INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN IDEAL

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Costos y beneficios de los diferentes instrumentos de financiación explorados en el Capítulo 2;
- Las ventajas y desventajas de la deuda frente a la venta de acciones; y
- Cómo elegir el instrumento financiero más ideal para su situación

COSTOS Y BENEFICIOS DE RECAUDAR FONDOS EXTERNOS

Las empresas deberían hacer todo lo posible para limitar la financiación externa, ya sean acciones, deudas, financiación comercial o subsidios gubernamentales, ya que todos implican costos adicionales. Dicho esto, si se considera absolutamente necesario, es importante considerar cuidadosamente los pros y contras de cada fuente.

- **Deuda:** Solicitar préstamos implica pagar intereses, y por tanto, genera costos. Además, requiere que se de algún activo en garantía, en proporción a la cantidad prestada. En caso de no pagar la deuda con sus intereses a la fecha de vencimiento, podría perder la garantía.
- **Venta de acciones:** ceder una parte de la empresa (acciones) a terceros a cambio de fondos puede ser una propuesta atractiva. De hecho, las pequeñas empresas a menudo se benefician de los conocimientos empresariales avanzados y las habilidades de gestión que suelen acompañar estas inversiones.

Sin embargo, dependiendo de la cantidad de capital que ceda a terceros, como nuevos socios, capitalistas de riesgo o inversores informales; se puede perder la mayor parte, o incluso la totalidad, del control de gestión.

- **Subsidios y ayudas gubernamentales:** incluso estos instrumentos que parecen tener un costo mínimo, o nulo, implican costos de transacción. Los procedimientos de solicitud de estos instrumentos son burocráticos, intensos y requieren mucho tiempo. En algunos casos, también involucran monitoreo, informes y auditorías posteriores. Es más, podría decirse que depender de la ayuda gubernamental implica un costo a largo plazo, ya que dicha ayuda no permite a las PYMES establecer relaciones a largo plazo con instituciones financieras.
- **Deudas a corto plazo:** Las deudas a corto plazo están destinadas a satisfacer las necesidades de financiación de los importadores y exportadores, y puede ser una alternativa rentable en comparación a los préstamos de otras instituciones bancarias. Puede ser un instrumento atractivo para las pequeñas empresas porque no tiene el mismo impacto directo en la estructura de capital que las deudas o venta de acciones. Sin embargo, suele ser a corto plazo y basado en transacciones, por lo que no es una buena solución de recaudación de fondos a largo plazo.



La mayoría de las empresas que recaudan fondos externos tienden utilizar una combinación de fuentes de deuda y venta de acciones.

NOTAS



DEUDA VS. VENTA DE ACCIONES

Dado que la mayoría de las empresas utilizan una combinación de venta de acciones y deudas, veamos en detalle las ventajas y desventajas de cada uno.

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
VENTA DE ACCIONES	<p>El inversor asume el riesgo. Si el negocio fracasa, no se devuelve el dinero.</p> <p>Acceso a los contactos comerciales y al conocimiento técnico de los inversores externos.</p> <p>Hay mayor liquidez disponible, ya que la empresa no asumió un préstamo que deba pagar. Esto se traduce en un crecimiento más rápido.</p>	<p>Disminuye la propiedad de la empresa. La cantidad de inversores externos influye en el control que se tiene sobre la misma.</p> <p>Implica dedicar tiempo y esfuerzo a encontrar inversores que compartan los mismos valores y visión comercial.</p> <p>Obtener capital social es más complicado que obtener un préstamo (por ejemplo, siguiendo los marcos regulatorios).</p>
	VENTAJAS	DESVENTAJAS
DEUDA	<p>Se conserva la propiedad y el control total de la empresa.</p> <p>Una vez que se paga la deuda, no hay más obligaciones para con el prestamista.</p> <p>Es posible deducir intereses de las deudas de impuestos comerciales, disminuyendo así el costo.</p>	<p>Pueden surgir problemas potenciales de flujo de efectivo, ya que la deuda se debe pagar dentro de un plazo.</p> <p>Si la empresa tiene demasiadas deudas, se considerará de alto riesgo, lo que dificulta la tarea de atraer inversores de capital.</p> <p>Si se asume responsabilidad ilimitada, será personalmente responsable de pagar las deudas.</p>

NOTAS



ELEGIR UN INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN

Elegir el mejor instrumento de financiación puede resultar abrumador, incluso teniendo en cuenta todo lo expuesto anteriormente. A continuación, se ofrecen algunos consejos para elegir el mejor instrumento para su empresa

ELEGIR SUBSIDIOS SI:

- No se utiliza un modelo de negocio comercial para vender bienes o servicios (es decir, la empresa no tiene fines de lucro).
- Se deben excluir otras formas de inversión porque legalmente no es posible, o no se desea cumplir con las condiciones impuestas por las mismas.
- Fueran suficientes para cubrir las necesidades de capital
- Fueran necesarios para comenzar con la actividad comercial
- No se está dispuesto a renunciar control de la empresa o contraer una
- Las ganancias esperadas no serán suficientes para cubrir todos los costos de inversión.



ELEGIR LA VENTA DE ACCIONES SI:

- La empresa tiene un modelo de negocio comercial y lucrativo
- Se necesitan recursos externos y experiencia para desarrollar la actividad comercial
- Se está dispuesto a ceder cierto grado de control
- Vender la empresa o volver a comprar las acciones vendidas con futuras ganancias son posibles estrategias para implementar en el futuro.

ELEGIR DEUDAS A LARGO PLAZO SI:

- Hay garantías (por ejemplo, edificios, cuentas por cobrar) para cubrir la deuda
- Se cuenta con un historial estable y positivo de flujo de caja
- Se encuentra en una etapa temprana de desarrollo los préstamos son necesarios para poder comenzar actividades.

ELEGIR DEUDAS A CORTO PLAZO SI:

- Hay un desajuste entre la entrada y salida de dinero en efectivo, debido a la demora entre el momento en que se incurre en gastos por un producto, y el momento en que se cobran los ingresos.



NOTAS



PREGUNTA 2

Seleccione la respuesta correcta. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

1. ¿Qué instrumento de financiación implica ceder parte de la propiedad y control a los inversores?
 - A. Subsidios
 - B. Venta de acciones
 - C. Deudas a largo plazo
 - D. Deudas a corto plazo

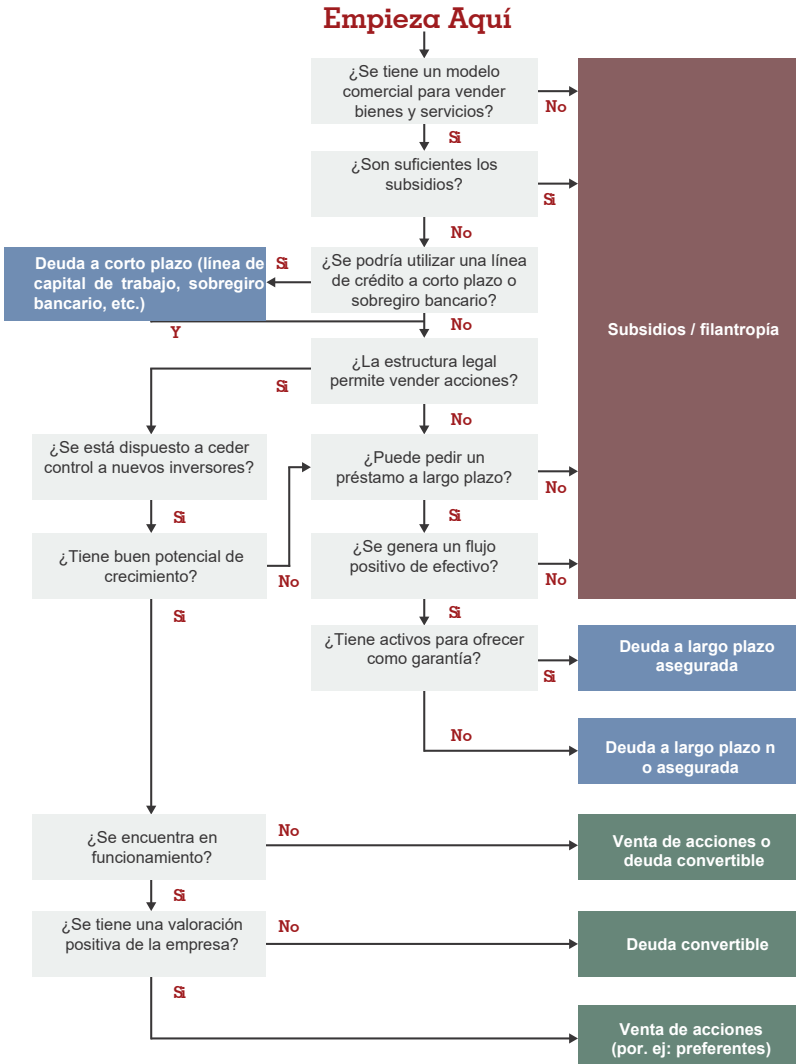
2. ¿Qué instrumento de financiación suele requerir una garantía?
 - A. Subsidios
 - B. Venta de acciones
 - C. Deudas a largo plazo
 - D. Deudas a corto plazo

3. ¿Qué instrumento de financiación permite solucionar retrasos entre los gastos e ingresos?
 - A. Subsidios
 - B. Venta de acciones
 - C. Deudas a largo plazo
 - D. Deudas a corto plazo

4. ¿Qué instrumento financiero es mejor cuando no se tiene un modelo de negocio comercial?
 - A. Subsidios
 - B. Venta de acciones
 - C. Deudas a largo plazo
 - D. Deudas a corto plazo

EJERCICIO: ¿QUÉ OPCIÓN DE FINANCIACIÓN ELEGIR?

El siguiente diagrama de flujo se puede utilizar para decidir qué opción elegir. Sin embargo, no pretende reemplazar el asesoramiento profesional proporcionado por un asesor financiero certificado. Todas las situaciones son diferentes y es posible que no todas las opciones estén disponibles en su caso.



EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Los principales proveedores de capital para PYMES
- Las principales instituciones financieras que proporcionan fondos a las PYMES; y
- Las diferencias entre proveedores de capital e instituciones financieras.

MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA INTERNA

Los proveedores de capital son personas y organizaciones que prestan, o invierten, parte de su capital en empresas. Muchos de estos proveedores buscan invertir en causas particulares, como la protección del medio ambiente o para beneficiar a una comunidad o grupo específico, como la juventud, y se denominan inversores de impacto. Otros, sin embargo, simplemente quieren saber cuánto dinero podrán ganar prestando o invirtiendo en una empresa.

Para encontrar el proveedor de capital adecuado para la empresa, se deben agrupar por tipo y por lo que buscan.

Tipos principales de proveedores de capital:

- Inversores particulares
- Fondos de inversión (incluidos capitalistas de riesgo e inversores de impacto)
- Gobiernos y agencias de desarrollo
- Fundaciones
- Bancos

Veremos todos estos con más detalle en los próximos capítulos

INSTITUCIONES FINANCIERAS

Existen varios tipos de instituciones financieras con especialidades propias. Estos incluyen:

Instituciones bancarias: la mayoría obtienen recursos de los depósitos, necesitan una licencia para operar y están fuertemente reguladas.

Instituciones no bancarias: obtienen recursos de otros ahorros públicos y privados, y están menos reguladas (por ejemplo: fondos de inversión)

Fuentes de financiación no convencionales: capitalistas de riesgo e inversores particulares.



La diferencia entre instituciones financieras y proveedores de capital.

Una institución financiera brinda servicios como intermediarios de los mercados financieros. No se incluyen los inversores ni agencias gubernamentales. Los proveedores de capital, sin embargo, son todas las formas a través de las cuales las empresas pueden recaudar fondos (capital), incluidos bancos, fundaciones, capitalistas de riesgo, inversores particulares, etc.

Para los propósitos de esta guía las instituciones financieras son un tipo de proveedor de capital



PREGUNTA 3

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

- A)** Las instituciones bancarias obtienen recursos principalmente de depósitos.

Verdadero o falso

- B)** Los capitalistas de riesgo (CR) y los inversores particulares se consideran «no convencionales».

Verdadero o falso

- C)** Las instituciones financieras no bancarias obtienen recursos del ahorro público y privado.

Verdadero o falso

CAPÍTULO 5

LOS PRINCIPALES TIPOS DE PROVEEDORES DE CAPITAL

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Qué hacen los inversores particulares; fondos de inversión; agencias gubernamentales y de desarrollo; fundaciones y bancos para ayudar a las PYMES a recaudar fondos; y
- Dónde encontrar y acceder a cada uno de estos proveedores de capital.

INVERSORES PARTICULARES

Los inversores particulares son personas con dinero que invierten en empresas con el potencial de apoyar causas sociales de su interés. Son una fuente importante de financiación para empresas nuevas o en fase inicial.

Debida la diversidad de las instituciones, hay una gran diferencia en la cantidad de dinero que espera recuperar cada una, y cuánto están dispuestos a invertir. Algunos pretenden recuperar lo mismo que obtendrían en una inversión puramente comercial. Por el contrario, otros están dispuestos a recuperar menos, debido a la naturaleza social de la inversión (por ejemplo: aceptar solo la devolución del capital o recuperar hasta el 5% anual). Las inversiones típicas realizadas por inversores particulares oscilan entre USD 10.000 y 50.000 cada uno; sin embargo, siempre hay uno o dos inversores que suelen invertir mucho más que los demás.

¿INVERSIÓN MEDIANTE DEUDA O VENTA DE ACCIONES?

Los inversores particulares pueden invertir mediante deuda o compra de acciones, y tienden a aprobar términos más flexibles que los fondos institucionales, ya que, a diferencia de estos, no están sujetos a estrictos límites de tiempo para retirarse ni a un mínimo en cuanto a lo que se

recuperará. Esta es la razón por la que frecuentemente colaboran con incubadoras y aceleradoras de empresas

¿DÓNDE SE PUEDEN ENCONTRAR INVERSORES PARTICULARES?

Se pueden encontrar fácilmente en línea. Por ejemplo, el sitio web de African Business Angel Network (ABAN)¹ enumera la mayoría de las redes que se encuentran en el continente africano. BANSEA² es la principal red de inversores particulares para empresas asiáticas

1 <https://abanangels.org>

2 <https://www.bansea.org>



NOTAS

FONDOS DE INVERSIÓN

Los fondos de inversión son fondos profesionales, creados para invertir en empresas. Pueden enfocarse en empresas con alto potencial de crecimiento (capital de riesgo), una fuerte misión social (fondos de impacto) o en aquellas que se encuentran en una etapa posterior de desarrollo (fondos de inversión privada). Aunque algunos se especializan en un tipo de inversión en particular, muchos utilizan tanto deudas como compra de acciones.

Los fondos generalmente tienen un enfoque geográfico (es decir, solo invierten en países o regiones específicos) y sectorial (es decir, energía renovable o agua y saneamiento). «Sector» puede definirse de manera amplia: algunos fondos como Acumen, por ejemplo, apoyan empresas sociales. Pero se podrían cubrir proyectos tan diversos como limpiadores de cocina o medicamentos accesibles.

La ventaja de obtener capital de un fondo de inversión es que estos suelen invertir cantidades grandes en comparación con los inversores particulares. De hecho, la inversión típica de un fondo oscila entre USD 500.000 y 3.000.000.

QUÉ ESPERAR DE UN FONDO DE INVERSIÓN

Los fondos de inversión se establecen con una vida útil limitada, y requieren que se devuelva el capital a sus inversores. Por lo tanto, luego de cinco a siete años, venderán sus acciones a otro fondo, devuelta a la empresa u a otra o, los transferirán para su cotización en una bolsa de valores. Esto significa que, si se obtiene capital mediante un fondo de inversión, se debe contar con una estrategia de «salida» y considerar la posibilidad vender la empresa dentro de un plazo establecido.

EJEMPLOS DE FONDOS DE INVERSIÓN

Ejemplos de fondos de inversión que invierten en empresas en fase inicial: Acumen³, Aavishkaar⁴, Bamboo Capital⁵, Grofin⁶, Heva Fund⁷, y Alphamundi Group⁸.

SHETRADES INVEST

Para ayudar a los emprendedores a conectarse con los fondos de inversión, ITC SheTrades ha creado SheTrades Invest, una plataforma que conecta inversores con emprendedoras. Visite el sitio web de SheTrades para postularse al proyecto. ¡SheTrades Invest podría serle útil!

3 <https://acumen.org>

4 <https://www.aavishkaar.in>

5 <http://www.bamboocp.com>

6 <https://grofin.com>

7 <http://www.hevafund.com>

8 <https://www.alphamundi.ch>

NOTAS



AGENCIAS GUBERNAMENTALES Y DE DESARROLLO

Las instituciones de desarrollo son organizaciones gubernamentales o cuasi gubernamentales creadas para financiar proyectos regionales de desarrollo. Son grandes agencias multilaterales como la Corporación Financiera Internacional, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Europeo de Inversiones; pero también existen agencias de desarrollo regionales y locales.

Por lo general, estas agencias invierten montos importantes y son ideales para apoyar proyectos a mayor escala e infraestructura, con el objetivo de desarrollar una región en particular. Si su proyecto entra en esta categoría, consulte los sitios web de las instituciones de desarrollo adecuadas.

Muchas agencias detallan cómo postularse y qué tipo de fondos administran. Sin embargo, las instituciones de desarrollo suelen llevar a cabo procesos de aplicación rigurosos que consumen una extensa cantidad de tiempo.



NOTAS

FUNDACIONES

Las fundaciones son instituciones benéficas creadas para otorgar subsidios o participar directamente en emprendimientos de gran impacto social. Algunas son dirigidas por particulares, mientras que otras han sido creadas por instituciones, empresas o gobiernos. La fundación típica cuenta con un fondo, que es una cantidad de capital destinada a generar ingresos, y que puede utilizar para financiar sus operaciones y subsidios. Normalmente, las fundaciones se establecen para otorgar subsidios, pero actualmente algunas de ellas comenzaron a destinar parte de sus fondos a realizar inversiones sociales en proyectos que

que están alineados con su misión y valores sociales (por ejemplo, «Inversión relacionada con la misión» o MRI).

El sitio web de cada fundación especifica en qué país opera y, por lo general, el proceso de solicitud de subsidio es en línea. También se pueden realizar consultas a través de las redes de donantes para consultar qué fundaciones podrían estar interesadas en optar por un préstamo en lugar de un subsidio. Algunas fundaciones optan por ambas (por ejemplo: proporcionan un subsidio para ayudar a cubrir los costos de instalación, y un préstamo para el capital de trabajo), lo que es aún más atractivo para las empresas nuevas.

Entre las fundaciones que apoyan activamente a empresas en mercados emergentes se incluyen Shell Foundation⁹, Argidius¹⁰, Lemelson Foundation¹¹, Mastercard Foundation¹², Syngenta Foundation¹³ para agricultura sostenible, y la Fundación Tony Elumelu¹⁴. Los propietarios de pequeñas empresas suelen recurrir a los bancos para satisfacer sus necesidades financieras. Hay distintos tipos de bancos, desde grandes bancos multinacionales hasta grandes bancos nacionales y pequeños bancos especializados.

9 <https://shellfoundation.org>

10 <https://www.argidius.com>

11 <https://www.lemelson.org/>

12 <https://mastercardfdn.org>

13 <https://www.syngentafoundation.org>

14 <https://www.tonyelumelufoundation.org>



NOTAS



BANCOS

BANCOS COMERCIALES MULTINACIONALES

Los bancos comerciales multinacionales representan el grupo mayoritario de instituciones financieras en la mayoría de los países. Tienen la mayor cantidad de capital y ofrecen una amplia variedad de servicios. La ventaja de los bancos comerciales es que suelen tener reconocimiento internacional, lo que resulta útil en la financiación comercial. Por ejemplo, si se abre una carta de crédito con una subsidiaria de un banco extranjero, es posible que no necesite incurrir en el costo adicional de que otro banco la confirme.

La desventaja de tratar con estos bancos es que las transacciones generalmente se realizan a distancia, utilizando procedimientos y procesos estrictos para analizar su riesgo crediticio a través de tecnología impersonal de calificación de riesgo. La oportunidad de entablar una relación personal con un banco comercial universal es prácticamente inexistente.

BANCOS COMERCIALES NACIONALES

Los bancos comerciales nacionales son más pequeños y suelen tener un número limitado de servicios. Sin embargo, son más accesibles a la hora de hacer negocios. Establecen condiciones más competitivas que sus competidores más grandes y pueden ser más flexibles y rápidos en la toma de decisiones.

Por lo tanto, si bien sus servicios son más limitados, los bancos comerciales más pequeños ubicados en su país tienen un conocimiento más profundo de las prácticas comerciales y financieras locales, y probablemente estarán más inclinados a apoyar a las PYMES nacionales.

BANCOS DE DESARROLLO

Los bancos de desarrollo son tipos específicos de bancos comerciales que proporcionan formas específicas de financiación. Por lo general, los bancos de desarrollo brindan financiación a mediano y largo plazo para proyectos industriales, agrícolas o mineros de acuerdo con la misión de desarrollo. Sin embargo, algunos han ampliado sus carteras de préstamos para incluir la financiación del comercio, especialmente cuando se trata de proporcionar capital de trabajo a corto plazo para exportadores. Además, muchos bancos de desarrollo ofrecen préstamos con condiciones especiales, lo que es una ventaja para las PYMES.

Ejemplos de bancos de desarrollo: Banco de Desarrollo de Ruanda¹⁵, Banco de Desarrollo de Nigeria¹⁶, Banco de Desarrollo de Kenia¹⁷ y el Banco de Desarrollo de Zambia¹⁸

15 <https://www.brd.rw/brd/>

16 <https://www.devbankng.com>

17 <https://www.devbank.com>

18 <http://www.dbz.co.zm>



PREGUNTA 4

Haga coincidir las siguientes descripciones con el tipo de proveedor de capital al que refieren. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

A. INVERSORES PARTICULARES

1. Su objetivo principal es financiar proyectos de desarrollo regional. Estas instituciones brindan información en sus sitios web, publicitando y explicando los rigurosos procesos de solicitud que llevan a cabo para seleccionar empresas

B. BANCOS

2. Personas actuando en calidad propia, con dinero, que tienen como objetivo ayudar a emprendedores mediante la inversión de su propio dinero. Muchos de ellos ven la inversión de impacto como una alternativa sostenible a la filantropía: si la inversión tiene éxito, podrán reinvertir lo recuperado, duplicando o triplicando su impacto social a través de nuevas inversiones

C. FONDOS DE INVERSIÓN

3. Estas instituciones existen a distintas escalas. Las PYMES pueden obtener cartas de crédito y elegir entre instituciones multinacionales, nacionales o de desarrollo (específicas).

D. AGENCIAS GUBERNAMENTALES Y DE DESARROLLO

4. Grupos de profesionales que invierten fondos de personas adineradas, pensiones, compañías de seguros, fundaciones, entre otros, en negocios que tienen potencial para crecer. Estas instituciones utilizan sus participaciones en acciones y llevan a cabo tareas que favorecen a sus inversores, a los negocios en los que invierten, y a ellos mismos.

CAPÍTULO 6

ELEGIR EL PROVEEDOR DE CAPITAL ADECUADO

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Un proceso de 3 pasos para decidir a qué proveedor de capital dirigirse;
- Las etapas del proceso de préstamo; y
- Las etapas del proceso de inversión de capital.

¿CÓMO DECIDIR QUÉ PROVEEDOR DE CAPITAL UTILIZAR? –

LO QUE HEMOS VISTO HASTA AHORA

En los capítulos anteriores analizamos los componentes de las necesidades financieras. Por lo tanto, vimos que las necesidades financieras pueden estar compuestas por varios factores: capital de trabajo, adquisición de activos fijos, un colchón financiero o el cumplimiento del flujo de efectivo establecido.

Luego, vimos que las necesidades financieras se pueden satisfacer a través de deudas a corto o largo plazo, venta de acciones o subsidios.

El siguiente paso es decidir a qué institución financiera dirigirse para obtener la financiación que se necesita.

Paso 1: Hacer una lista de los proveedores de capital disponibles en el país

Muchas PYMES en países en desarrollo no tienen acceso a la gama completa de proveedores de capital o instrumentos financieros, debido a la falta de infraestructura adecuada y entornos legales propicios. Esto significa que es posible que no todas las opciones presentadas se encuentren disponibles en todos los países.

Por lo tanto, el primer paso para decidir a qué proveedor de capital dirigirse es hacer una lista de todos los potenciales proveedores a los que podría dirigirse. Esta información se puede obtener preguntando a amigos o colegas que hayan tratado con ellos, consultando el sitio web del banco central o banco de desarrollo del país, o simplemente buscando en línea fundaciones e inversores activos.

Paso 2: Descubrir las prioridades, condiciones y perfiles de los clientes de estos proveedores

Los proveedores de capital pueden variar sus criterios de selección clientes y tolerancia a los riesgos, entre otros aspectos. Una vez elaborada la lista de los proveedores disponibles, debe determinarse si la empresa se ajusta al perfil de cliente y si se puede cumplir con los requisitos de garantía, los términos del contrato, la duración del préstamo y el período de gracia; así como tasas de interés y otras tarifas.



Se debe intentar construir una relación a largo plazo

Al elegir un proveedor de capital, se debe considerar la posibilidad de establecer una relación a largo plazo con el mismo. A veces, tanto la PYMES como el proveedor de capital se enfocan en temas de plazos, montos máximos del préstamo, tasas de interés accesibles o un calendario de pago conveniente; y prestan poca atención a establecer una relación continua y fructífera. Al momento de elegir proveedor es importante recordar que el menos costoso puede no ser necesariamente la mejor opción a largo plazo.

Paso 3: ¡Hacer la tarea!

Una vez seleccionado el proveedor de capital, se debe preparar el proceso de crédito o inversión. Cada proveedor tiene su propio conjunto de pautas, criterios, requisitos de documentos, etc., en los que se basa para tomar una decisión sobre una solicitud de financiación. Algunos bancos son conservadores y ponen especial importancia en la seguridad financiera; mientras que otros, como los bancos de desarrollo, están dispuestos a asumir más riesgos. Sin embargo, estas instituciones también siguen ciertos procedimientos e imponen varios requisitos para las solicitudes de préstamos.

Los procedimientos y pautas de un proveedor de capital existen para salvaguardar sus intereses y recursos contra los riesgos involucrados en transacciones financieras. Como parte del proceso de crédito, los bancos prestan especial atención a la rentabilidad o el potencial de la empresa, la perspectiva de generar ganancias y la capacidad de quien está a cargo, de dirigir y administrar la misma. Para disminuir la probabilidad de perder dinero en la transacción, las instituciones financieras suelen solicitar una garantía.

Es importante tener conocimiento práctico del préstamo o la financiación que desea obtener. También se debe tener un buen conocimiento de la cultura, la filosofía y la reputación del proveedor de capital. Recién en este punto se está preparado para solicitar la financiación

Los distintos mecanismos de financiación tienen pautas y procedimientos distintos.



Los prestamistas e inversores tienen distintas pautas y procedimientos para los distintos tipos de mecanismos de financiación. Por ejemplo, un préstamo a corto plazo por un monto relativamente pequeño probablemente requerirá menos revisión e investigación que un préstamo a largo plazo por un monto mayor. También existen mecanismos de financiación distintos de los préstamos tradicionales, como las cuentas por cobrar y la financiación por inventario. La solicitud de estos mecanismos de financiación tendrá procedimientos y requisitos diferentes de los préstamos estándar.



NOTAS

EL PROCESO DE CRÉDITO DEL PRÉSTAMO

Aunque el objetivo final es el mismo, los inversores y los bancos siguen procesos diferentes y se debe tener en cuenta que los plazos para cada uno pueden ser muy distintos. Por ejemplo, mientras que las solicitudes de préstamos se pueden procesar en unas pocas semanas, los inversores accionistas pueden tardar entre tres y seis meses en aprobar una inversión.

LOS PASOS DEL PROCESO DE CRÉDITO DEL PRÉSTAMO:

- 1. Solicitud:** La solicitud de crédito es el paso inicial que impulsa el proceso. Proporciona información histórica que el prestamista utiliza para evaluar y medir el riesgo crediticio de la empresa. En esta etapa el prestamista conoce al prestatario. Esto significa que es fundamental proporcionar información veraz sobre la persona y su empresa. La calidad del plan de negocios presentado también es crucial.
- 2. Evaluación:** Una vez presentados todos los documentos requeridos, el prestamista realiza una evaluación del riesgo crediticio para identificar y controlar riesgos. También realiza un análisis crediticio estándar de los estados financieros, y una revisión del carácter y la capacidad de administración. Identifica la fuente principal con la que se pagará de la deuda y evalúa la disponibilidad de fuentes secundarias, como garantías. Se debe tener en cuenta que los prestamistas tienden a poner un gran énfasis en la calidad de la garantía
- 3. Negociación:** En las negociaciones de préstamos, los prestamistas tienen como objetivo obtener una tasa de interés razonable, con bajo riesgo, sobre su dinero, e intentan obtener la mejor garantía posible. Probablemente preferirán los plazos y métodos de pago utilizados normalmente, y que no requieran demasiado esfuerzo o tiempo extra. Como su tiempo es importante, los prestamistas intentarán agregar honorarios por los servicios prestados.

4. **Aprobación:** ¡Los prestamistas se toman en serio los préstamos! La «cadena de mando» del prestamista es clave y no se otorgan préstamos sin haber sido estudiados y aprobados por todas las personas necesarias
5. **Documentación y desembolso:** si el préstamo ha sido aprobado, se puede documentar en un contrato formal o en una carta simple para que la otra parte (el prestatario) esté en conocimiento del mismo. Debe asegurarse de examinar el acuerdo detenidamente antes de firmar, y prestar detenida atención a todas las cláusulas, incluso si parecen inofensivas. ¡Si alguna de estas cláusulas se incumple, el prestamista puede intimar el pago!
6. **Administración de crédito:** es crucial establecer una buena reputación como prestatario si se desea crear una relación a largo plazo con el prestamista. Esto significa cumplir con el contrato y pagar a tiempo. De esta manera, cualquier solicitud de financiación posterior que realice será más fácil, e incluso podrá costar menos, porque tendrá una garantía adicional: una buena reputación.



NOTAS



PREGUNTA 5

Ordene los pasos del proceso de crédito del préstamo. Las respuestas correctas pueden encontrarse al final.

Administración de crédito

Aprobación

Solicitud

Documentación y desembolso

Negociación

Evaluación

EL PROCESO DE INVERSIÓN DE CAPITAL

El proceso de inversión de capital es diferente del proceso estándar de obtención de préstamos e incluye los siguientes pasos:

1. Mapeo de inversores: este paso implica activamente buscar o «mapear» potenciales inversores. Se trata de determinar qué inversores invierten en cada tipo de empresa, cuánto invierten, qué tipo de inversión hacen (por ejemplo, deuda, capital o subsidio) y qué requisitos podrían solicitar, como ser miembro del Directorio. El resultado del mapeo de inversores debe ser una «lista corta» de candidatos. ¡Es importante ser selectivo, de lo contrario, se está perdiendo el tiempo!

2. Presentación inicial: una vez determinada la lista corta de posibles inversores, es hora de acercarse a ellos. A veces, esto implica enviar una solicitud en línea. Sin embargo, las mejores oportunidades suelen surgir a través de una presentación personal.

3. Presentación oficial: si la presentación inicial es exitosa, se le invitará a reunirse con el posible inversor y realizar una presentación oficial. Por lo general será una breve presentación de veinte minutos, respaldada por diapositivas, y seguida de una sección de preguntas y respuestas.

4. Seguimiento: después de la presentación se deberá hacer un seguimiento con el inversor, enviándole información más detallada sobre la empresa e incluyendo cualquier respuesta específica a las preguntas que hayan hecho durante la presentación oficial.

5. Demostración de interés: con suerte, una vez que se complete el seguimiento, el inversor demostrará interés en invertir. Es importante poder identificar si el inversor está considerando invertir o no. No es aconsejable mantener prolongadas conversaciones con inversores que no están considerando seriamente realizar una inversión.

6a. Debida diligencia: si el inversor ha demostrado genuino interés, las conversaciones pueden transformarse en negociaciones concretas. En esta etapa, el proceso se divide en dos caminos que corren en paralelo: la debida diligencia y la negociación de términos. En cuanto a la debida diligencia, el inversor tendrá como objetivo conocer la empresa a fondo, para sentirse seguro del profesionalismo, habilidades y visión. En resumen, el inversor querrá asegurarse de que no solo se está diciendo la verdad, sino también de la empresa está preparada para recibir una inversión y es capaz de manejarla correctamente.

6b. Negociación de términos: al mismo tiempo se llevarán a cabo negociaciones sobre los términos reales de la inversión. Si se venden acciones, ¿cuántas acciones se venderán y a qué precio? ¿Qué derechos está dispuesto a ofrecerle al inversor? En esta etapa se discutirán los términos principales de la transacción, que se incluirán en la hoja de términos. Este es un acuerdo legal no vinculante que destaca los puntos clave acordados

7. Documentación: Una vez que la hoja de términos ha sido aprobada por ambas partes y firmada, el acuerdo pasa a su fase final: la documentación legal formal. Los abogados serán responsables de esta parte del proceso.

Deben preparar el acuerdo de inversión final basado en la hoja de términos. Este paso culminará cuando se establezca una fecha de firma, en la que todas las partes firmarán el documento final. ¡Este es el momento de celebrar!

8. Cierre financiero: una vez firmados los documentos, el trato se cierra oficialmente cuando los fondos se transfieren a la cuenta bancaria de la empresa.

Consejo: no es aconsejable intentar recaudar fondos más de una vez, cada dos o tres años, ya que es un proceso extenso. Sí es una buena idea planificar hitos importantes cada tres años; de esa manera, tendrá algo para «presumir» a los posibles proveedores de capital.

Se debe mantener una línea de comunicación abierta para poder construir una relación duradera con los proveedores de capital. Al hacer preguntas relevantes y enviar los documentos solicitados a tiempo, se genera confianza y así aumentan las posibilidades de recibir financiación.



NOTAS



PREGUNTA 6

Ordenar los pasos de la inversión de capita. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

Negociación de términos

Presentación oficial

Mapeo de inversores

Presentación inicial

Cierre financiero

Seguimiento

Documentación

Demostraciones de interés

Debida diligencia

CAPITULO 7

PREPARARSE PARA REUNIRSE CON UN PROVEEDOR DE CAPITAL

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Cómo preparar una breve presentación inicial de la empresa
- Consejos para la presentación oficial de la empresa; y
- Consejos para preparar un plan de negocios claro y eficaz

PREPARAR LA PRESENTACIÓN INICIAL:

Antes presentarse ante un proveedor, es una buena idea preparar un «adelanto» para enviar y evaluar su interés. Esta presentación es un resumen muy breve de las características más relevantes de la empresa. Hay ejemplos en la página 76.

Esta presentación inicial debe incluir:

- Una descripción qué tipo de financiación (p. Ej., deuda, capital, subsidio) y qué monto se está buscando
- Una explicación de lo que se hace y el impacto social que genera la empresa
- Los términos clave del contrato a considerar (por ejemplo, capital social: valoración de acciones, deuda: tasa de interés y vencimiento del préstamo)



Esta presentación inicial no es el plan de negocios o la presentación oficial, sino un breve resumen de la empresa. Está diseñado para enviar a posibles proveedores de capital y despertar interés.

REUNIÓN CON PROVEEDORES DE CAPITAL

Una vez que el adelanto está listo es hora de reunirse con los posibles proveedores de capital.

La mejor forma de conocer a un proveedor de capital es que alguien que conozca a ambos personalmente, los presente. Una presentación personal de una persona con autoridad (por ejemplo, un miembro del Directorio, otro inversor o una persona que se haya visto beneficiada por una inversión) es una ventaja ante empresas que dependen de las llamadas impersonales o que no hayan recibido una presentación personal.

Los financistas con los que la empresa ya está vinculada son excelentes fuentes de ayuda, ya que suelen estar bien conectados a través de redes de inversores y proveedores de capital. Una recomendación de alguien que anteriormente haya brindado apoyo financiero a la empresa es una de las mejores formas de comenzar una relación.



NOTAS

PRESENTACIÓN OFICIAL

Algunos proveedores de capital, como los bancos o instituciones gubernamentales, pueden iniciar el proceso de financiación basándose únicamente en la presentación inicial.

Sin embargo, los inversores exigirán una presentación oficial antes de aceptar invertir en la empresa

¿QUÉ SUCEDE EN UNA PRESENTACIÓN OFICIAL?

El inversor organiza una reunión donde se llevará a cabo la presentación

oficial de la empresa. Esta presentación durará 5 minutos y a continuación se hará una breve sección de preguntas y respuestas. Demostrar seguridad y confianza en la presentación es crucial.

¿QUÉ SUCEDE CON LAS DIAPOSITIVAS?

La presentación oficial es acompañada por una serie de diapositivas (generalmente en PowerPoint). En los anexos de las páginas X se pueden ver algunos ejemplos de excelentes diapositivas. ¡Esperamos que sirvan como inspiración!

ALGUNOS CONSEJOS PARA PREPARAR LA PRESENTACIÓN:

¿Ha preparado alguna vez una presentación de 3-5 minutos? A continuación, presentamos algunos consejos del ITC para el concurso anual de presentaciones del Foro Mundial de Desarrollo de las Exportaciones:

El objetivo de la presentación: el objetivo es lograr que el inversor se interese en la empresa. Debido a que se dispone de una cantidad limitada de tiempo es necesario preparar un guion y memorizarlo

La estructura de la presentación: Una presentación de 3-5 minutos consta de 3 partes:

- a. Apertura (máximo 1 minuto): el objetivo es captar la atención del inversor. Es necesario tener una o varias frases interesantes. Se aconseja utilizar una historia personal, una analogía o una metáfora. ¡Esto hará que la presentación sea más memorable!
- b. Desarrollo (máximo 3 minutos): se brinda información sobre la empresa, el equipo de trabajo, los productos que se ofrecen y cualquier otro dato de fondo interesante (¡y relevante!). Es importante presentar la información en el siguiente orden.

También se debería utilizar este orden para la secuencia de diapositivas:

- i. Producto: ¿Cuál es el producto o servicio que se ofrece?
 - ii. Clientes: ¿Quiénes son los clientes? ¿Cómo se llega a ellos?
 - iii. Modelo de ingresos: ¿Cómo se gana dinero?
 - iv. Equipo: ¿Quién está detrás de la empresa? (equipo y accionistas)
 - v. Competencia: ¿Quiénes son los principales competidores?
 - vi. Diferenciación: ¿Qué ventaja competitiva se tiene sobre los demás? ¿Qué hace que la empresa sea única?
 - vii. ¡Muéstrales la salida! Se debe establecer la estrategia de salida y el retorno de la inversión.
 - viii. Recordar: ¡No compartir todos los detalles! Se aconseja utilizar un máximo de una oración por cada punto.
- c. Cierre (máximo 1 minuto): finalmente, se solicita financiación y se explican las razones por las que deberían financiar la empresa. Se debe encontrar una manera memorable de cerrar: siempre es positivo hacerlos reír, compartir una historia personal y formar una conexión humana.



Resaltar la pasión y entusiasmo por el trabajo que lleva a cabo la empresa. No hay que pensar solamente en lo que se está presentando, sino también en cómo se está presentando

NOTES



CREAR UN PLAN DE NEGOCIOS

Los planes comerciales son algo con lo que se debe estar familiarizado. Son clave, no solo para recaudar fondos, sino también para administrar la empresa. Un plan de negocios es como una brújula. ¡Sin él, es difícil visualizar a dónde ir!

Generalmente, un plan de negocios incluye los siguientes 10 elementos:

1. Resumen ejecutivo: resumen de lo que se espera lograr como empresa

2. Descripción: información importante de la empresa, objetivos y clientes.

3. Análisis de mercado: demostrar conocimiento del negocio y los mercados en los que se manejará la empresa

4. Análisis competitivo: comparación con los competidores directos e indirectos

5. Administración y organización: personal a cargo de la administración de la empresa, sus habilidades y responsabilidades principales

6. Productos: información pertinente sobre los productos que ofrece la empresa

7. Estrategia de marketing: cómo se presentará la empresa y sus productos al público

8. Estrategia de ventas: cómo se manejará la venta de productos

9. Solicitud de financiación: este es el momento de solicitar dinero. Establecer claramente el monto a solicitar y como se utilizará

10. Proyecciones financieras: descripción de las metas y expectativas financieras basadas en estudios de mercado; información sobre ingresos de los últimos 12 meses; y ganancias anuales proyectadas para el futuro



Si considera que preparar su plan de negocios es un desafío, no dude en pedir ayuda a un asesor experto, pero debe recordar que es un trabajo en conjunto. ¡No hay que permitir que hagan todo el trabajo! ¡Quien dirige la empresa debe dirigir el plan de negocios!

Prestar especial atención a las proyecciones financieras, ya que estas son la base sobre la que la empresa será valorada.

NOTAS



Si se desea obtener más información sobre cómo crear un plan de negocios eficaz para la empresa, la SME Trade Academy ofrece un curso sobre planes de negocios, al que puede inscribirse aquí:

<https://learning.intracen.org/course/info.php?id=304>





PREGUNTA 7

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

A) *“No se deben solicitar más fondos a los fiandistas con los que la empresa ya está vinculada», como ya han ayudado a financiar la empresa no podrán proporcionarle más asistencia.”*

Verdadero o falso

B) *“No es necesario convencer a los inversores de que la empresa resuelve problemas sociales o de mercado, lo único que les importa son los términos de la financiación solicitada.”*

Verdadero o falso

C) *“A la hora de hacer la presentación, evitar el uso de diapositivas extensas y llenas de texto. ¡Los inversores quieren escuchar la información; no leer diapositivas!”*

Verdadero o falso

CAPITULO 8

CÓMO GESTIONAR ADECUADAMENTE EL PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA CON LOS PROVEEDORES DE CAPITAL

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Cómo los inversores llevarán a cabo la debida diligencia legal, financiera y comercial, y qué buscarán en estos procesos.

INICIO DEL PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA

Dado que el proceso de debida diligencia puede ser extenso, se comienza antes de que se lleve a cabo la presentación oficial. Comenzará con una solicitud del proveedor para que se les proporcione una lista de documentos, también llamada «la lista de verificación». Una vez recibida, se deberá comenzar a recopilar, preparar y organizar todos los documentos solicitados. Mientras se prepara todo, es aconsejable respaldar todos los documentos juntos en una carpeta en línea. ¡Esta será la «sala de datos de debida diligencia»!

El proceso se puede segmentar en tres áreas: legal, financiera y comercial. Discutiremos cada uno de estos por separado en las siguientes diapositivas.



¿QUÉ QUIEREN DESCUBRIR LOS INVERSORES EN EL PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA?

En este proceso el inversor intenta comprender:

1. Cuál es el potencial de retorno que pueden esperar su inversión, tanto desde una perspectiva social como financiera;

2. Cómo se utilizará la inversión (¡no quieren malgastar su dinero!);

3. Los riesgos de invertir en la empresa (es decir, qué podría salir mal y qué probabilidades hay de que salga mal);

4. Las potenciales opciones de salida, una vez que la empresa se vuelve financieramente autosuficiente o rentable. La «salida» permite a los inversores emprender otros proyectos



Los inversores en acciones (como los capitalistas de riesgo o los inversores de impacto) tienden a ser más estrictos en la forma en que evalúan las oportunidades de inversión. Los prestamistas y quienes invierten con subsidios pueden ser menos exigentes en lo que respecta a la debida diligencia.

Tomaremos la perspectiva de los accionistas ya que son los procesos a más difíciles de atravesar con éxito. Sin embargo, se debe tener en cuenta que lo que veremos aquí también puede aplicarse a los procesos de prestamistas y proveedores de subsidios.



NOTAS

DEBIDA DILIGENCIA LEGAL

El proceso de debida diligencia legal es una revisión de toda la documentación legal pertinente a la empresa. Esto incluye documentos de constitución y dirección, así como las regulaciones que la rigen y el derecho a llevar a cabo su actividad.

El propósito de la debida diligencia legal es garantizar que la empresa esté legalmente autorizada para actuar, y recibir inversiones. Lo que implica comprobar que la empresa esté debidamente constituida, autorizada para celebrar un acuerdo de inversión y cuenta con todos los permisos, licencias y contratos necesarios para operar.

Si la empresa depende de propiedad intelectual específica o patentada, el proceso legal de debida diligencia verificará si se tiene derecho sobre esa propiedad intelectual (es decir, a través de una patente o licencia registrada).

El proceso también comprobará si existen acciones legales contra la empresa.

¿Alguien está demandando a la empresa por alguna razón? De ser así, se deberá revelar la naturaleza de la demanda y los posibles daños si no se gana la demanda.

Los inversores también revisarán conflictos de intereses que puedan surgir al realizar la actividad comercial. Dependiendo del contexto no tienen por qué suponer un problema para los inversores. Lo importante es que se deje constancia de los mismos, y los inversores estén en conocimiento. No es ideal que surjan luego a la inversión, ya que se puede estar incumpliendo los términos del contrato.



NOTAS

DEBIDA DILIGENCIA FINANCIERA

La debida diligencia financiera implica una revisión de toda la información financiera clave, para que los inversores comprendan el estado actual de la empresa.

LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS SON QUE SE SOLICITAN EN EL PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA FINANCIERA:

- Estados financieros auditados de los últimos 2-3 años (o desde el inicio de la actividad comercial)
- Las cuentas de administración más recientes (no auditadas)
- Presupuesto para el ejercicio económico en curso
- Copias de extractos de cuentas bancarias de los últimos 3 años
- Una «tabla de capital» que enumere: los accionistas e inversores actuales, la cantidad de acciones que poseen, su porcentaje de participación, la cantidad que invirtieron inicialmente y el valor actual de esas acciones.
- Detalles de cualquier préstamo realizado por la empresa (de quién, cuánto, en qué condiciones)

Si la empresa se encuentra en actividad hace más de dos de años, se requerirán estados financieros auditados. Si la empresa es relativamente nueva y aún no tiene un año completo de cuentas auditadas también se le pedirá que proporcione las cuentas existentes. Aceptar cuentas no auditadas depende de los inversores.

Si se tiene intención de aumentar el capital en los próximos 24 meses y aún no tiene cuentas auditadas, se recomienda contratar un auditor lo antes posible, ya que el proceso de auditoría puede demorar varios meses.



¡No tener cuentas auditadas puede evitar la obtención de capital!

DEBIDA DILIGENCIA COMERCIAL

La debida diligencia comercial consiste en comprender la naturaleza de la actividad comercial. ¿Tiene la empresa un equipo sólido, con un buen sistema para administrar clientes, proveedores, socios y efectivo? ¿Cuáles son los riesgos principales a los que se enfrenta la empresa que podrían amenazar la capacidad de llevar a cabo su actividad?

¿Depende de otras entidades, como un socio de distribución? ¿Qué pasaría si alguno de los socios quebrara? ¿Qué tan sólida se mantendría la empresa frente a tales riesgos comerciales?

La naturaleza de la debida diligencia comercial depende del tipo de actividad comercial. Se deben anticipar los riesgos operativos a los que podría estar expuesta la empresa y preparar una lista de elementos clave para discutir con los inversores, para demostrar que se está en conocimiento de los riesgos y se pueden manejar.

LA DEBIDA DILIGENCIA COMERCIAL PUEDE INCLUIR UNA REVISIÓN DE:

- Copias de los contratos clave de la empresa (por ejemplo, acuerdos con proveedores, licencias, contratos con clientes importantes); curriculum vitae del equipo de alta gerencia; y contratos de trabajo y curriculum vitae del Directorio (algunos inversores también pueden solicitar entrevistar a sus miembros)
- Sistema de gestión de clientes, información y gestión de efectivo

Además de este material escrito, lo ideal sería ofrecer a los inversores la oportunidad de visitar las instalaciones. Esto les dará la oportunidad de ver la empresa en funcionamiento, y reunirse con clientes, personal y beneficiarios para comprender el impacto directo del trabajo realizado.



NOTAS



PREGUNTA 8

Haga coincidir las siguientes descripciones con el tipo de proveedor de capital al que se refieren. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

A. DEBIDA
DILIGENCIA
FINANCIERA

1. Implica comprender la naturaleza de las operaciones y la calidad del equipo y la empresa.

B. DEBIDA
DILIGENCIA
COMERCIAL

2. Implica revisar la información financiera de la empresa para establecer su estado actual

C. DEBIDA
DILIGENCIA
LEGAL

3. Implica atender a los documentos de constitución y dirección de la empresa, así como las regulaciones que la rigen y el derecho de llevar a cabo su actividad comercial.

CAPITULO 9

GESTIONAR LA FASE DE NEGOCIACIÓN Y POSFINANCIACIÓN

EN ESTE CAPÍTULO SE ENSEÑARÁ:

- Las «reglas de oro» para gestionar el proceso de negociación con un inversor; y
- Cómo mantener una relación continua con los mismos

LAS REGLAS DE ORO PARA GESTIONAR EL _____ PROCESO DE NEGOCIACIÓN CON UN INVERSOR

Algunos inversores pueden demorar a la hora de tomar decisiones

1. Establecer una fecha límite: se recomienda establecer una fecha límite específica para cada uno de los momentos importantes como: firmar la Hoja de Términos, aprobar la documentación final y cerrar el trato. Esta fecha límite debe ser acordada por ambos. Esto es importante ya que se necesita cierto grado de certeza sobre cuándo se recibirán los fondos.

2. Utilizar una hoja de términos: la hoja de términos es el registro oficial del estado actual de las discusiones. La empresa es quien se encarga de prepararla, con la ayuda de sus abogados y / o asesores. Esta hoja de términos representará la posición inicial en las negociaciones. Se ha incluido un ejemplo de una hoja de términos como parte de los anexos.

3. Llevar a cabo negociaciones en paralelo con los inversores: Suponiendo que hay más de uno, se estará negociando con varios inversores al mismo tiempo. La ventaja es que hay un respaldo en caso de que alguno de ellos se retire.

4. Utilizar la misma información para todos los inversores: es importante enviar la misma información a todos los inversores potenciales para que todos estén en sintonía. En una última instancia, todos los inversores firmarán el mismo acuerdo, con los mismos términos. Esta es la razón por la cual es esencial tener una sola hoja de términos y un solo conjunto de documentos para el proceso debida diligencia para compartir con los inversores.

5. Tener claro lo que se está dispuesto a negociar: debe tener claro qué líneas no está dispuesto a cruzar a la hora de negociar. ¿En qué aspectos si se puede ser flexible? ¿Qué elementos considera que tienen que estar necesariamente? Por ejemplo, ¿cuál es la participación máxima en acciones que se estaría dispuesto a vender y a qué precio? En caso de contraer una deuda, ¿cuál es la tasa de interés máxima que se estaría dispuesto a pagar?

6. Tratar a cada inversor como un futuro socio comercial: no comenzar negociaciones con inversores pensando que la empresa gana y el inversor pierde. Todas las partes deben quedar conformes con un buen trato. No debe olvidar que la empresa deberá trabajar con estos inversores durante muchos años luego de cerrado el trato. Se debe considerar al inversor como un nuevo socio comercial.

FINALIZAR LA DOCUMENTACIÓN LEGAL

El documento legal final será un acuerdo de accionistas, si está recaudando capital; o un acuerdo por un préstamo, si está aumentando la deuda.

En ambos casos, se debe buscar asesoramiento legal, ya que un abogado puede ayudar a comprender completamente el documento y sus cláusulas antes de firmar.

¡Algunas firmas legales internacionales brindan asesoramiento pro-bono (gratuito) a las PYMES de mercados emergentes! Pedir ayuda es siempre una opción. A continuación, una lista de instituciones que asesoran de forma gratuita:

- Programa Sidley Austin Pro-Bono¹⁹
- Programa Pro-Bono de Latham y Watkins²⁰

¹⁹ <https://www.sidley.com/en/us/probonolanding/>

²⁰ <https://www.lw.com/probono>



NOTAS

GESTIONAR UNA CONTINUA RELACIÓN CON SUS INVERSORES

En esta etapa final en la que se cierra el trato se establecen las pautas para cómo se gestionarán nuevos inversores. Se establece un protocolo claro sobre cómo tratar a los inversores en el futuro.

Los inversores esperarán actualizaciones periódicas sobre el estado y el progreso de la actividad comercial. Se debe acordar de antemano la frecuencia con la que los inversores recibirán estas actualizaciones (mensual, trimestral o anualmente) y en qué formato (correo electrónico, llamada, etc.). Se recomienda la presentación de informes trimestrales.

Los inversores son, por sobre todas las cosas, aliados y socios comerciales. Es importante mantener una buena relación y discutir abiertamente los planes comerciales actuales y futuros, a lo largo de la relación. Los inversores quieren que la empresa tenga éxito y han invertido porque creen en ella y su visión

Es probable que se vuelvan a pedir más fondos a los mismos inversores, y ellos pueden ayudar a encontrar nuevos, resolver los desafíos comerciales que puedan surgir y podrán ser contactados para recibir referencias sobre la empresa. Por todas estas razones, es muy importante mantener buenas relaciones con los inversores

PREPARAR UN INFORME

Para facilitar el armado del informe que se enviará a los inversores, se recomienda utilizar un formato estándar que se pueda actualizar periódicamente y enviar. Este informe no tiene por qué ser muy extenso. Un documento de una página bien diseñado, que resuma puntos clave (ventas y costos hasta la fecha, flujo de ingresos esperados, efectivo en el banco, beneficiarios, puntos de impacto clave, etc.), pero también los éxitos alcanzados y desafíos del último trimestre, sería suficiente.



PREGUNTA 9

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos. Las respuestas correctas se pueden encontrar al final.

A) *“No se deben establecer fechas límite para el proceso de negociación, ya que podría no ser conveniente para inversores atareados. Es preferible establecer un plazo flexible.”*

Verdadero o falso

B) *“Es importante utilizar la hoja de términos, ya que es el registro oficial del estado actual de las negociaciones.”*

Verdadero o falso

C) *“No se deben realizar negociaciones con varios inversores en paralelo.”*

Verdadero o falso



NOTAS

Esperamos que esta guía pueda brindar el conocimiento y la confianza necesaria para acercarse a los inversores y recaudar fondos. Para facilitar el crecimiento a nivel internacional del capital de mujeres emprendedoras, SheTrades Invest tiene como objetivo fortalecer su capacidad financiera y de gestión, así como mejorar su preparación a la hora de buscar inversiones, a través de una amplia gama de herramientas en línea, campamentos de entrenamiento, inteligencia de mercado y seminarios web del ITC. ¡Para obtener más guías comerciales, cursos, información sobre mercados, ferias comerciales y eventos recomendamos crear una cuenta en [SheTrades.com!](https://www.SheTrades.com!)



RESPUESTAS

PREGUNTA 1

Haga coincidir las siguientes descripciones con el instrumento de financiación correcto.

A.3.; B.2.; C.4.; D.1.

PREGUNTA 2

Seleccione la respuesta correcta a las siguientes preguntas.

1.B. VENTA DE ACCIONES

Comentarios: La venta de acciones implica ceder un cierto porcentaje de su empresa a inversores externos a cambio de efectivo y / o experiencia

2.C. DEUDAS A LARGO PLAZO

Comentarios: asumir una deuda a largo plazo generalmente implica ofrecer por la cantidad prestada.

3.D. DEUDAS A CORTO PLAZO

Comentarios: Las deudas a corto plazo son un instrumento que ayuda a mitigar cualquier retraso entre los gastos e ingresos de su empresa, asegurando así un flujo de caja más estable.

4.A. SUBSIDIOS

Comentarios: Los subsidios son ideales para aquellas empresas que no operan con un modelo comercial con fines de lucro.

PREGUNTA 3

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos.

A) Verdadero

Comentarios: esto es verdadero. Las instituciones bancarias obtienen sus recursos principalmente de depósitos, necesitan una licencia para operar y están fuertemente reguladas.

B) Verdadero

Comentarios: esto es verdadero. Los bancos y otras instituciones financieras son considerados fuentes «convencionales», pero existen otros proveedores de capital, como los capitalistas de riesgo y los inversores particulares, considerados «no tradicionales».

C) Verdadero

Comentarios: esto es verdadero. Las instituciones financieras no bancarias, como las compañías de seguros, los fondos de pensiones, etc., obtienen sus recursos de los ahorros y están menos reguladas que los bancos.

PREGUNTA 4

Haga coincidir las siguientes descripciones con el tipo de proveedor de capital al que refieren.

A.2.; B.3.; C.4.;D.1.

PREGUNTA 5

Ordene los pasos del proceso de préstamo.

1. Solicitud
2. Evaluación
3. Negociación
4. Aprobación
5. Documentación y desembolso
6. Administración de crédito

PREGUNTA 6

Ordene los pasos del proceso de inversión de capital.

1. Mapeo de inversores

2. Presentación inicial
3. Presentación oficial
4. Seguimiento
5. Demostraciones de interés
6. Debida diligencia
7. Negociación de términos
8. Documentación
9. Cierre financiero

PREGUNTA 7

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos.

A) Falso

Comentarios: Los financistas con los que ya se tiene un vínculo son los mejores embajadores y deberían ser el primer recurso al momento de recaudar fondos. Es probable que alguien que haya brindado apoyo financiero previamente esté bien conectado con otros proveedores de capital. Una presentación hecha por un financiador con el que ya existe un vínculo es extremadamente importante

B) Falso

Comentarios: Las discusiones sobre los términos de financiación son el paso final de las reuniones con inversores. Antes de discutir los términos se deberá convencer a los posibles inversores de lo siguiente:

1. Existe un problema social o de mercado significativo;
2. La empresa aborda este problema; y,
3. tiene el equipo adecuado para implementar la mejor solución posible.

C) Verdadero

Comentarios: ¡Ser breve! Intentar reducir el texto siempre que sea posible mediante el uso de gráficos, imágenes o tablas. Cada diapositiva debe incluir un solo punto. ¡Asegúrese de no leer nunca las diapositivas! Esto ayudará a mantener atenta a la audiencia.

PREGUNTA 8

Hacer coincidir las siguientes descripciones con el tipo de proveedor de capital al que se refieren.

A.2.; B.1.; C.3.

PREGUNTA 9

Marque con un círculo si los siguientes enunciados son verdaderos o falsos.

A) Falso

Comentarios: Establecer una fecha límite específica para cada uno de los cuatro momentos clave del proceso de negociación es una buena idea. Deben establecerse fechas límite para: firmar la hoja de términos, acordar la documentación final y cerrar el trato

B) Verdadero

Comentarios: La hoja de términos es muy importante. Debe asegurarse de prepararla con la ayuda de un abogado y / o asesor. Representa la posición inicial de la empresa en las negociaciones.

C) Falso

Comentarios: Negociar con varios inversores diferentes a la vez puede ser una ventaja. Por un lado, da un respaldo si un inversor se retira.

Algunos Fondos de Inversión de Impacto buscarán mantener a la empresa en un período de negociación exclusivo. Esto se debe aceptar solamente de considerar que es probable que el Fondo invierta la cantidad total que deseada o si el plan es asegurar la inversión de este Fondo antes de buscar otros.



ANEXOS

LISTA DE VERIFICACIÓN

ESTADO NOMBRE DEL DOCUMENTO PROPORCIONADO

LEGAL

- Documentos de registro
- Estatutos
- Registro de accionistas
- Marcas comerciales
- Propiedad intelectual
- Contratos de arrendamiento
- Acuerdos y contratos con socios
- Últimas copias de la declaración PAYE, declaración de impuestos a la renta, declaración de retención de impuestos y cumplimiento tributario

PERSONAS Y SOCIOS

- CV de alta gerencia
- Biografías de 200 palabras de cada miembro del Directorio
- Perfiles de 200 palabras de los 5 principales socios institucionales
- Lista de nombres y funciones del personal con ETC correspondiente
- Lista de socios institucionales principales con su información de contacto

ESTRUCTURA ORGÁNICA

- Organigrama
- Datos del sistema de información de gestión e informes relacionados
- Actas de las reuniones del Directorio de los últimos 12 meses
- Actas de subdirecciones (recursos humanos, auditoría, etc.)
- Actas de juntas de accionistas de los últimos 36 meses
- Actas de la reunión de la alta gerencia de los últimos 12 meses

ACTIVIDADES COMERCIALES

- Plan de negocios que incluya predicciones a 3 años y 10 años
- Lista de competidores en el país
- Lista de modelos comerciales similares a nivel internacional
- Estudios de Mercado
- Manual de operaciones

- Metodología de investigación para la entrada / prueba piloto a nuevos mercados
- Manual de operación del sistema / tecnología y desarrollo futuro
- Almacenamiento y logística (agricultura)
- Procedimiento de procesamiento (agricultura)
- Estándares y control de calidad
- Recursos humanos, área financiera, marketing (políticas, manuales y estrategia)
- Estrategia de ventas y distribución
- Valor agregado (agricultura)
- Datos de los auditores
- Certificaciones (procesos, productos y servicios)
- Proceso/Metodología de Adquisición de Cooperativas/Agricultores
- Cadena de suministros (suministro y capacitación de miembros, adquisición de insumos)

IMPACTO SOCIAL

- Historia del beneficiario
- Sostenibilidad ambiental (gestión de residuos, agua uso de Agroquímicos)
- Situación actual del beneficiario y visión a 5 años
- Sistema de medición del impacto social (empleados totales, empleadas, beneficios otorgados a empleados, horas trabajadas, salarios totales)
- Informes de impacto social mensuales, trimestrales y anuales capacidad

NECESIDAD DE CAPITAL

- Cuentas no auditadas del último año
- Actual cuentas de gestión anuales
- Auditado cuentas
- Previsiones financieras para los próximos tres años (más reciente)
- Recursos para recaudar fondos
- Necesidades de capital actuales
- Informe de valoración y análisis
- Contratos con otros inversores

EJEMPLO

25 de abril de 2018

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Guano Fertilizantes Mozambique Lda. Mozambique



Descripción

Guano Fertilizantes Mozambique Lda. (GuanoMoz) es una empresa dedicada a la extracción, procesamiento y comercialización del guano, que es un fertilizante orgánico. Dada la preocupación a nivel mundial por los problemas ambientales y el interés en la agricultura, y la agricultura orgánica, el guano tiene una alta demanda como alternativa viable a los fertilizantes químicos. GuanoMoz busca incrementar su capital para expandir su crecimiento a nivel nacional e internacional (África del Sur, Europa, Asia y EE. UU.)

El producto

El guano es el excremento de los murciélagos que habitan en cuevas. Es un fertilizante extremadamente efectivo por sus altos niveles de nitrógeno, fósforo, potasio y calcio, así como de microorganismos y materia orgánica, todos críticos para el crecimiento efectivo de las plantas. Tiene una gran variedad de usos tanto en la agricultura como la jardinería, entre los que se incluyen: la mejora de la capa superficial del suelo y tratamientos para el césped, como fungicidas, nematocidas y activadores de compostaje. El proceso de producción es sencillo e implica la extracción de las cuevas, eliminando impurezas y un calentamiento o tratamiento ultravioleta para matar bacterias. Se puede vender en forma de polvo, gránulos o líquido. El guano es un excelente fertilizante orgánico con alto valor en los mercados internacionales. La empresa planea expandir su cartera de productos para incluir también mezclas de guano con fibras de coco, mandioca y otros.

El mercado

En 2014, Mozambique consumió aproximadamente 200.000 toneladas de fertilizantes en agricultura. Solo el 8% de los agricultores usaban el fertilizante. El 90% de la demanda provenía de la industria del tabaco y la caña de azúcar.

La demanda crece debido al impulso de los proyectos agrícolas de los inversores internacionales que buscan trabajar con productos orgánicos. Además, el mercado agrícola regional, en particular en Sudáfrica, está creciendo.

La empresa busca los siguientes clientes:

- Agricultores orgánicos y tradicionales nacionales;
- Agricultores orgánicos regionales;
- Gobierno de Mozambique (programas agrícolas);
- Hogares.

La competencia

Actualmente no existe otra empresa de exploración de guano autorizada en Mozambique. La competencia es revendedores de fertilizantes internacionales más costosos y revendedores locales de estiércol de gallinas y vacas, de menor calidad.

Datos importantes

Nombre de la Organización	Guano Fertilizantes Moçambique Lda.
Sede	HQ: Maputo OP: Inhassoro
País donde opera	Mozambique
Sitio web	www.guanomoz.com
Año de funcionamiento	2016
Sector	Agroprocesamiento; fertilizantes orgánicos
Estructura legal	Responsabilidad limitada (Mozambique)
Número de empleados	16
Etapas	Inicial

Estructura de inversión propuesta

Monto de inversión propuesta	USD 650,000
Tipo de inversión	Capital o préstamo a medio plazo (5 años)
Tipo de inversión	Inversor activo a largo / mediano plazo con participación minoritaria calificada. Debería ser capaz de ayudar en el interés de expansión internacional
Utilización de ingresos	<ul style="list-style-type: none">• Instalar una fábrica de procesamiento• Expansión internacional• Consultoría técnica



Gestión y asesores

- **Mulweli Rebelo, Socio fundador y Director General** - Mulweli es un emprendedor mozambiqueño con 15 años de experiencia laboral en Sudáfrica y Mozambique. Trabajó como consultor para el Banco Mundial, el PNUD y el gobierno de Finlandia. Es licenciado en Informática por la Universidad de Ciudad del Cabo.
- **Vitoriano Cabrita, Socio fundador e Inversor** - Vitoriano es un ciudadano mozambiqueño con 40 años de experiencia en la pesca, el turismo y el sector inmobiliario.
- Se encuentra a cargo de la gestión local del proyecto, y el enlace con las autoridades provinciales locales y las accionistas.
- **Domingos Mutombene, Socio fundador y Director de Operaciones** - Domingos es un experto en productos de Mozambique. Es responsable de la administración y trabaja con autoridades gubernamentales.
- **Percilia Muianga, Socia fundadora y Directora Financiera** - Percilia es una emprendedora mozambiqueña con más de 20 años de experiencia en gestión, finanzas y recursos humanos. Ella es responsable del cumplimiento de ISO9001 en la empresa.
- **Joao Freitas, Asesor** - Joao tiene más de 40 años de experiencia en el sector de marketing y agricultura, habiendo vivido y trabajado en Brasil y Estados Unidos. Asiste a GuanoMoz en la implementación de un modelo de negocio que consiste en una red de cooperativas a través del país.



Oportunidad de inversión

La empresa necesita recaudar USD 650,000 a través de venta de acciones, o deuda a mediano plazo, para:

- Construir una planta de procesamiento con almacén;
- Abastecerse de nuevas cuevas y obtener las licencias necesarias;
- Realizar I + D para diseñar nuevos productos y mezclarlos con otros fertilizantes orgánicos;
- Expandirse a otros mercados nacionales e internacionales;
- Obtener materia prima de otros países africanos.

El socio ideal es un accionista menor o un prestamista a medio plazo comprometido por cinco años.

Se espera que la TIR de un accionista sea de alrededor del 12% con una salida pactada a 5 años en forma de recompra. La estrategia de salida debe negociarse teniendo en cuenta los requisitos del socio y la realidad de la empresa.

Impacto social

La empresa tiene un gran impacto social y económico, ya que genera empleo para la población rural. Además, el producto mejora la seguridad alimentaria, ya que aumenta el rendimiento de producción de los cultivos.

Detalles financieros

Las finanzas de la empresa se encuentran disponibles a pedido.



NINGUNA ACCIÓN TOMADA POR ITC SE CONSTITUIRÁ COMO UNA OFERTA O VENTA DE TÍTULOS VALORES EN NINGUNA JURISDICCIÓN. ITC NO SE HACE RESPONSABLE POR LA EXACTITUD O INTEGRIDAD DE LA INFORMACIÓN NI POR DAÑOS O PÉRDIDAS INCURRIDOS COMO RESULTADO DE LAS RELACIONES QUE PUEDAN SURGIR O A TRAVÉS DE ITC. ITC NO ASESORA SOBRE LOS MÉRITOS O RIESGOS DE LA INVERSIÓN Y LOS INVERSORES DEBEN CONSULTAR Y CONFIAR EN SUS PROPIOS ASESORES PROFESIONALES PARA TOMAR DECISIONES.

PRESENTACIÓN DE VETTERY

Recaudar de fondos en 9 diapositivas-Vettery-Mayo 2016

Vettery:	Contrata un startup que ayude personas a encontrar ofertas laborales.
País	Estados Unidos
Fundado en	2013
Socios Fundadores:	Brett Adcock and Adam Goldstein
Fondos recaudados	USD 9.000.000
Ronda:	Serie A
Inversores:	Greycroft Partners and Raine Ventures
Artículo de Business Insider:	Este startup de 25 personas logró recaudar USD 9.000.000 con estas 9 diapositivas.

Comentario sobre diapositivas individuales del artículo de Business Insider:

Diapositiva 1: Vettery se creó en 2013. Esta presentación se actualizó por última vez en mayo de 2016.

Diapositiva 2: La presentación comienza con la visión de la empresa explicada en una simple frase.

Diapositiva 3: La siguiente diapositiva da una visión más detallada de la empresa. Vettery ofrece un espacio para que quienes buscan empleo y empleadores se conecten. También cuenta con un «ejecutivo de talento» propio, que trabaja durante todo el proceso de búsqueda de empleo, lo que facilita la tarea al candidato y a los empleadores.

Diapositiva 4: «Decidimos describir el problema a través del testimonio de un usuario. Es la historia de un gerente de recursos humanos que se encontraba con obstáculos en su búsqueda de talentos, y cómo Vettery ayudó a resolver este problema», nos cuenta el cofundador de Vettery, Adam Goldstein.

Diapositiva 5: La historia es respaldada por datos concretos, mostrando los resultados y validando la visión .

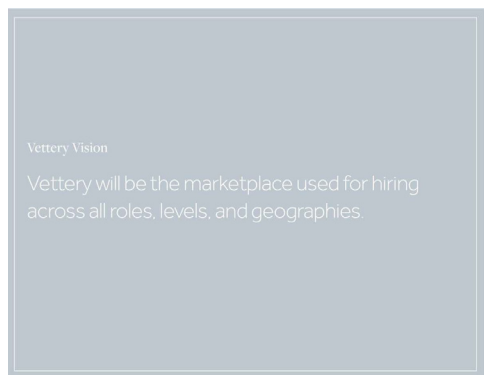
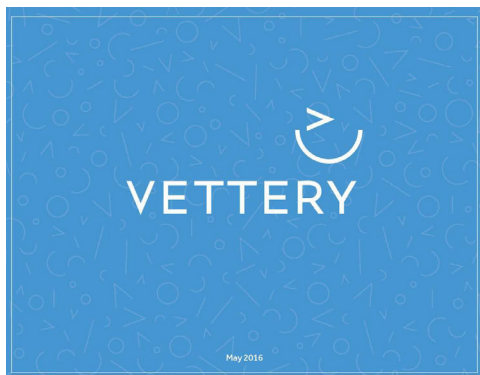
Diapositiva 6: Luego, pasa directamente a los números.

Diapositiva 7: Explica que existe una gran oportunidad de mercado.

Diapositiva 8: Muestra claramente quiénes son los competidores y cómo se ve todo el panorama del mercado.

Diapositiva 9: Se presentan más números que muestran el rápido crecimiento. A los inversores les encantan los datos y los números concretos: «En la presentación se necesitarán proyecciones y finanzas históricas y referencias sólidas de clientes siempre», dice Goldstein.

Diapositiva 10: Más detalles sobre cómo la tecnología de Vettery se destaca del resto y su visión para el futuro



Vettery Overview

Resumen de Vettery




Vettery es un mercado de dos caras que permite a las empresas descubrir candidatos y solicitar entrevistas.

El mercado proporciona transparencia, intención de descubrimiento de precios y facilidad.

Más de 1,700 gerentes de contratación se han registrado en las 57 semanas desde nuestro lanzamiento, conectando con 4,700 candidatos.

Why It's Working


Gerente de contrataciones



VP of Technology @

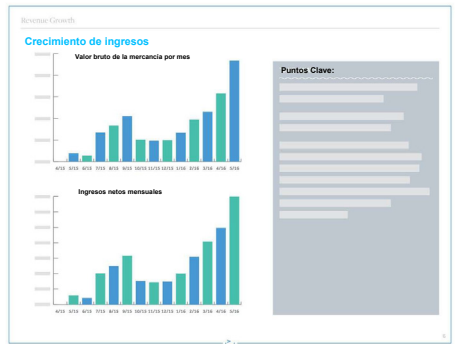
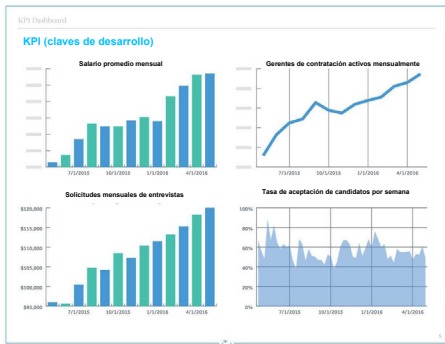
Intención
Acceso y transparencia
Control
Facilidad de uso
Efectividad de costo

Candidato



Software Engineer placed @

Facilidad de uso
Acceso
Descubrimiento de precios
Control



Market Size

Mercado

La industria de reclutamiento en EE.UU. es de: **\$120 mil millones anuales, y \$500 mil millones a nivel global**

14 firmas de reclutamiento en EE.UU generan: **> \$1 mil millones en ingresos anuales**

Competition

Portales de empleo	Mercados	Proveedores completos
<ul style="list-style-type: none"> MONSTER LinkedIn careerbuilder indeed Dice 	<ul style="list-style-type: none"> VETTERY HIRED indeed primo 	<ul style="list-style-type: none"> bets recruiting daversa partners Michael Page Riviera Robert Half

Precio →

Strong Business Model

Vettery está construyendo un negocio grande y altamente Fuerte modelo de negocios

En abril teníamos un margen bruto de 90.3%.
En mayo, estimamos que seremos rentables y tendremos un flujo de caja positivo.
A largo plazo, creemos que se trata de un negocio con un margen muy alto de ingresos.
Retorno de la inversión muy alto (costo de adquisición de candidatos: \$ 77 - ingreso promedio / colocación: \$ 15.960)

Technology Roadmap

Tecnología

Datos:	Mejor emparejamiento Elección basada en datos Selección y adquisición de candidatos
Establecimiento del modelo:	Incorporación del empleado Registro y activación de candidatos Simplificación del proceso de entrevistas
Integración de ecosistemas de RR.HH.:	Integraciones con sistemas de seguimiento de candidatos Herramientas de gestión del flujo de trabajo Inteligencia de contratación en tiempo real

Bienvenidos

1

AirBed&Breakfast

Reserve habitaciones de locales, en lugar de hoteles

Esta es una reproducción PowerPoint de una presentación preliminar de AirBnB a través de Business Insider @ <http://www.businessinsider.com/airbnb-a-13-billion-dollar-startups-first-ever-pitch-deck-2011-9>

Problema

2

Los precios son un elemento clave para los clientes que reservan viajes en línea.

Los hoteles suelen dejar al cliente desconectado de la ciudad y su cultura

No existe una manera fácil de reservar una habitación con personas locales o convertirse en anfitrión

Solución

3 Validación del mercado

4

Una plataforma web donde los usuarios pueden alquilar su espacio para alojar viajeros y así:

AHORRAR DINERO al viajar	GANAR DINERO al hospedar	COMPARTIR CULTURA conectándose con la ciudad
------------------------------------	------------------------------------	--

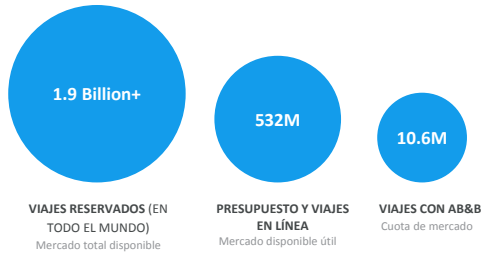
630,000

en el sitio de alojamiento temporal couchsurfing.com

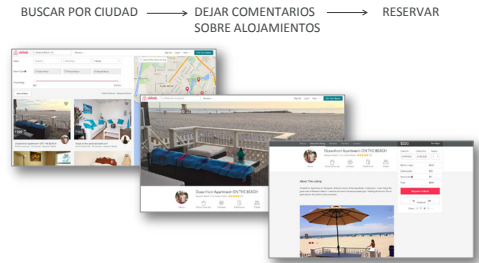
17,000

listados de alojamientos temporales en SF & NYC Craigslist del 07/09 al 07/16

Tamaño del mercado



5 Producto



6

Modelo de negocio

Se cobra una comisión del 10% en cada transacción

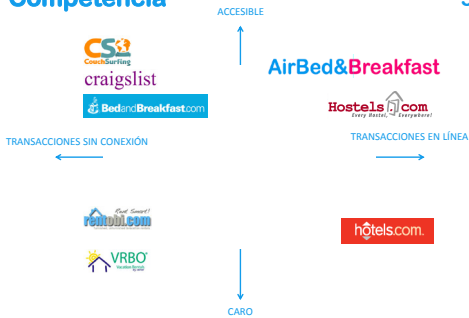


7 Adopción del mercado

EVENTOS	ASOCIACIONES	CRAIGSLIST
objetivos mensuales	viajes baratos / alternativos	función de publicación doble
Octoberfest (6M) Cebit (700,000) Summerfest (1M) Eurocup(3M+) Mardi Gras (800,000)	 	
con widget listado		
Captura de Widget		

8

Competencia



9 Ventajas competitivas

1º Para comercializar Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.	INCENTIVOS PARA ANFITRIONES Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.	LISTAR UNA VEZ Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.
FACILIDAD DE USO Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.	PERFILES Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.	DISEÑO Y MARCA Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.

10

PitchDeckCoach

Si te gustó esto, te encantará nuestra plantilla Pitch Deck Coach.

Más información en el blog de "The Pitch Deck"

<http://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/the-ultimate-pitch-deck-template-by-pitchdeckcoach>

<http://pitchdeckcoach.com/pitch-deck>

LÍMITE DE VALORACIÓN POSTERIOR A LA INVERSIÓN

NO SE ENCUENTRA REGISTRADO EN LA LEY DE TÍTULOS VALORES DE 1933 NI EN SUS ENMIENDAS (EN ADELANTE «LEY DE TÍTULOS VALORES») EL PRESENTE INSTRUMENTO O TODO TÍTULO VALOR QUE SE PUDIERA EMITIR DE CONFORMIDAD A ÉL, ASÍ COMO TAMPOCO SE ENCUENTRA REGISTRADO EN LAS LEYES DE TÍTULOS VALORES DE ALGUNOS ESTADOS. NO SE PODRÁ OFERTAR, VENDER, TRANSFERIR DE FORMA ALGUNA, PRENDAR O HIPOTECAR ESTOS TÍTULOS SALVO EN LOS CASOS QUE ESTE SAFE, LA LEY O LA LEGISLACIÓN ESTATAL LO PERMITAN EN LO QUE REFIERE A SU DECLARACIÓN DE INSCRIPCIÓN VÁLIDA O A QUE SE LE EXENTE DE ESTA.

NOMBRE DE LA EMPRESA]

SAFE

(Acuerdo simplificado sobre acciones futuras)

SE CERTIFICA QUE a cambio del pago realizado por [Nombre del inversor] (el « Inversor «) de \$ [] (el « Importe de compra») en, o cerca de, la [fecha de pago], [Nombre de la empresa], una empresa (la «Empresa») constituida en [Estado de constitución], otorga al Inversor el derecho a ciertas acciones del capital social, sujeto a los términos que se describen a continuación.

Este documento se encuentra disponible en <http://ycombinator.com/documents> y tanto la Empresa como el Inversor acuerdan que ninguno ha modificado el formulario, excepto para completar espacios en blanco y términos entre corchetes.

El «límite de valoración posterior la inversión» es \$[_____]. Ver Sección 2 para otros términos definidos

1. Eventos

(a) Financiación a través de venta de acciones. Si existiera este tipo de financiación antes del vencimiento del presente SAFE, en el cierre inicial de la financiación, este SAFE se convertirá automáticamente en: (1) el número de acciones de acciones preferentes estándar igual al monto de compra, dividido por el precio más bajo por acción de las acciones preferentes estándar; o (2) el número de acciones de acciones preferentes SAFE igual al monto de compra, dividido por el precio del SAFE.

En relación con la conversión automática de este SAFE a acciones preferentes estándar o acciones preferentes SAFE, el Inversor reunirá y entregará a la Empresa todos los documentos de la transacción relacionados con esta financiación; siempre que dichos documentos sean los mismos para las acciones preferentes estándar, con las modificaciones necesarias para las acciones preferentes SAFE si corresponde, y siempre que dichos documentos tengan excepciones habituales en cuanto a que se fuerce la compra de acciones de otro Inversor, incluidas, entre otras, representaciones y garantías limitadas, y obligaciones e indemnizaciones limitadas del Inversor.

(b) Evento de liquidez. Si ocurriera un evento de este tipo antes del vencimiento del presente SAFE, el mismo tendrá automáticamente derecho a recibir una parte de los ingresos, adeudados y pagaderos al Inversor inmediatamente antes de, o al mismo tiempo, la celebración dicho evento, igual al (i) monto de la compra (el «monto de salida») o (ii) el monto pagadero sobre el número de acciones ordinarias igual al monto de compra, dividido por el precio de liquidación (el «monto de conversión»). Si a alguno de los propietarios de títulos valores de la Empresa se le da la opción de elegir la forma y el monto de los ingresos que se recibirán en caso de este evento, el Inversor tendrá la misma opción, siempre que no pueda optar por otra forma de contraprestación ya que no cumple con alguno de los requisitos o limitaciones generalmente aplicables a los propietarios de títulos valores de la Empresa, o de acuerdo con la legislación vigente. No obstante, en relación con un cambio de control que establezca una reorganización libre de impuestos, la Empresa puede reducir la porción en efectivo de los ingresos pagaderos al Inversor por la cantidad determinada por su Directorio, de buena fe, siempre que dicha reducción (A) no reduzca los ingresos totales pagaderos al Inversor y (B) se aplique de la misma manera y proporcionalmente a todos los propietarios de títulos valores que tienen la misma prioridad que el Inversor según la Sección 1 (d).

(d) Prioridad de liquidación. En caso de liquidación o disolución, este SAFE está diseñado para operar como acciones preferentes estándar no participantes. El derecho del Inversor a recibir su monto de salida es:

- I. Secundario al pago de deudas pendientes y créditos de acreedores, incluidos créditos contractuales de pago y pagarés convertibles (en la medida en que dichos pagarés convertibles no se conviertan real o teóricamente en capital social);
- II. En el mismo nivel que el pago de otros SAFE y/o acciones preferentes, y si los ingresos son insuficientes para realizar los pagos, los mismos se distribuirán proporcionalmente a los pagos totales debidos; y
- III. Tendrá mayor prioridad que pagos de acciones comunes.

El derecho del Inversor a recibir su monto de conversión es (A) el mismo que con los pagos por acciones comunes y otros SAFE y / o acciones preferentes que también reciben estos montos o ingresos sobre una base similar a la conversión a acciones comunes, y (B) secundario en cuanto a los pagos descritos en las cláusulas (i) y (ii) anteriores (en el último caso, en la medida en que dichos pagos sean montos de salida o preferencias de liquidación similares).

(e) Rescisión. Este SAFE se rescindirá automáticamente (sin eximir a la Empresa de las obligaciones que surjan de incumplimientos previos o del presente) inmediatamente después de: (i) la emisión de capital social al Inversor de conformidad con la conversión de este SAFE bajo la Sección 1 (a); o (ii) el pago, o la reserva para el pago, de los montos adeudados al Inversor de conformidad con la Sección 1 (b) o la Sección 1 (c).

2. Definiciones

«**Capital social**» es el capital de la Empresa, incluidas, entre otras, las «**acciones ordinarias**» y las «**acciones preferentes**».

«**Cambio de control**» significa (i) una transacción o serie de transacciones relacionadas, en la que cualquier «persona o grupo» (en el sentido de la Sección 13 (d) y 14 (d) de la Ley de Cambio de Títulos Valores de 1934, enmendada), se convierte en el «beneficiario final» (según se define en la regla 13d-3 de la Ley de Bolsa de Valores de 1934, enmendada), directa o indirectamente, de más del 50% de los títulos valores teniendo derecho a voto en la elección de miembros del Directorio, (ii) cualquier reorganización, fusión o consolidación, que no sea una transacción en las que los propietarios de estos títulos valores con derecho a voto retienen, inmediatamente después de dicha transacción, por lo menos, la mayoría del poder de voto total representado por los títulos valores con derecho a voto o cualquier otra entidad o (iii) una venta, arrendamiento o disposición de todos o sustancialmente todos los activos de la Empresa

«**Capitalización de la Empresa**» se calcula inmediatamente antes de la financiación del capital y (sin doble contabilización):

- Incluye todas las acciones de capital social emitidas y en circulación;
- Incluye todos los títulos valores convertibles;
- Incluye todas (i) las acciones emitidas y en circulación y (ii) las acciones prometidas;
- Incluye el grupo de opciones no emitidas; y
- Excluye, no obstante lo anterior, cualquier aumento del conjunto de acciones no emitidas (excepto las necesarias para cubrir las acciones prometidas que excedan ese conjunto) en relación con la financiación mediante acciones.

«**Títulos valores convertibles**» incluye el presente documento y títulos otros valores convertibles emitidos por la Empresa, incluidos: (i) otras SAFE; (ii) pagarés convertibles y otros instrumentos de deuda convertibles; y (iii) títulos valores convertibles que tienen derecho a convertirse en acciones del capital social.

LÍMITE DE VALORACIÓN POSTERIOR A LA INVERSIÓN

«**Disolución**» significa (i) la terminación voluntaria de operaciones, (ii) una cesión general en beneficio de los acreedores de la Empresa o (iii) cualquier otra liquidación o disolución de la Empresa (excluyendo un evento de liquidez), ya sea voluntario o involuntario.

«**Monto del dividendo**» significa, con respecto a cualquier momento en que la Empresa paga un dividendo sobre sus acciones comunes en circulación, el monto de dicho dividendo que se paga por cada acción común, multiplicado por (x), el monto de compra; dividido por (y), el precio de liquidez (tomando la fecha del dividendo como un evento de liquidez únicamente con el propósito de calcular dicho precio).

«**Financiación a través de la venta de acciones**» una transacción o serie de transacciones de buena fe, con el propósito principal de reunir capital, en virtud de la cual la Empresa emite y vende acciones preferentes a una valoración fija, incluida, entre otras, una valoración pre-inversión o posinversión.

«**Oferta Pública Inicial**» significa el cierre de la primera oferta pública inicial de acciones ordinarias, de conformidad con una declaración de registro presentada bajo la Ley de Títulos Valores.

«**Capitalización de liquidez**»: se calcula inmediatamente antes del evento de liquidez, y (sin doble conteo):

- Incluye todas las acciones de capital social emitidas y en circulación;
- Incluye todas (i) las acciones emitidas y en circulación y (ii) en la medida en que se reciban ingresos, las acciones prometidas;
- Incluye todos los títulos valores convertibles, **que no sean SAFE** y otros títulos valores convertibles (acciones preferentes, entre otros), cuando quienes tienen dichos títulos valores reciben montos de salida o pagos preferenciales de liquidación similares, en lugar de montos de conversión o pagos similares «como convertidos»; y
- Excluye el grupo de opciones no emitidas; y

«**Evento de liquidez**» significa un cambio de control o una oferta pública inicial.

«**Precio de liquidez**» significa el precio por acción, equivalente al límite de valoración posterior a la inversión, dividido por la capitalización de liquidez.

«**Acciones**» incluye acciones, adjudicación o compra de acciones restringidas, RSU, SAR, garantías o títulos valores similares, adquiridos o no adjudicados.

«**Ingresos**» significa efectivo y otros activos (consideración de acciones, entre otros) que son ingresos por el evento de liquidez o disolución, según corresponda, y se pueden distribuir legalmente.

«**Acciones prometidas**» significa acciones prometidas, pero no otorgadas que son las (i) prometidas de conformidad con acuerdos o entendimientos hechos antes de la ejecución de, o en relación con, la hoja de términos por la financiación a través de acciones (o el cierre inicial del mismo, de no haber hoja de términos), o (ii) consideradas como en circulación en el cálculo del precio por acción de las acciones preferentes estándar.

«**SAFE**» es un documento que contiene un derecho futuro sobre acciones de capital social, similar en forma y contenido al presente, comprado por inversores con el propósito de financiar las operaciones comerciales de la Empresa. Las referencias a «el presente SAFE» se refieren al presente documento.

«**Acciones preferentes seguras**» son parte de la serie de acciones preferentes emitidas al Inversor cuando se obtiene financiación a través de la venta de acciones, que tienen los mismos derechos, privilegios, preferencias y restricciones que las acciones acciones preferentes estándar, excepto con respecto a: (i) la preferencia de liquidación por acción y el precio de conversión inicial a efectos del precio de protección anti-dilución, que igualará el precio del SAFE; y (ii) la base para cualquier derecho a dividendo, de acuerdo con el SAFE.

«**Precio del SAFE**» es el precio por acción equivalente al límite de valoración posterior a la inversión, dividido por el capital de la Empresa.

«**Acciones preferentes estándar**» son parte de la serie de acciones preferentes emitidas a los inversores que invierten dinero nuevo en la Empresa, en relación con el cierre inicial de la financiación mediante acciones.

«**Conjunto de acciones no emitidas**» son todas las acciones de capital social que están reservadas, disponibles para una futura concesión y que no están sujetas a acciones pendientes o prometidas (pero en el caso de un evento de liquidez, solo estarán disponibles en el caso de que los ingresos sean pagaderos con dichas opciones prometidas), bajo cualquier incentivo de capital o plan similar de la Empresa.

LÍMITE DE VALORACIÓN POSTERIOR A LA INVERSIÓN

3. Representaciones de la empresa

(a) La Empresa es una organización válida y debidamente constituida bajo las leyes de su estado, y tiene el poder y la autoridad para poseer, arrendar y operar sus propiedades, y llevar a cabo sus actividad comercial de forma habitual.

(b) La ejecución, entrega y cumplimiento del presente SAFE es obligación de la Empresa y ha sido debidamente autorizada por todas las partes necesarias (sujeto a la sección 3 (d)). El presente SAFE constituye una obligación legal, válida y vinculante de la Empresa y exigible contra la misma, de acuerdo con sus términos; excepto en los casos limitados por las leyes de quiebra, insolvencia u otras leyes de aplicación general relacionadas con el cumplimiento de los derechos de los acreedores en general. Se declara que la Empresa no se encuentra en violación de (i) su certificado actual de constitución o estatutos, (ii) cualquier estatuto material, regla o regulación aplicable a la misma o (iii) cualquier deuda material o contrato del cual es parte o por el que está obligado, donde, en cada caso, tal violación o incumplimiento, individualmente, o junto con todas las violaciones o incumplimientos, podría tener un efecto negativo.

(c) El cumplimiento de las transacciones contempladas por este documento: (i) no violará ningún juicio, estatuto, regla o regulación existente aplicable a la Empresa; (ii) no acelerará el plazo de cualquier deuda o contrato importante del que la Empresa sea parte, o por el que esté obligada; ni (iii) resultará en la creación o imposición de un gravamen sobre cualquier propiedad, activo o ingreso de la Empresa o la suspensión, confiscación o no renovación de cualquier permiso, licencia o autorización de la Empresa, su actividad u operaciones.

(d) No se requieren consentimientos o aprobaciones especiales en relación con el presente documento excepto: (i) las aprobaciones corporativas de la Empresa; (ii) calificaciones o presentaciones en virtud de las leyes de títulos valores aplicables; y (iii) las aprobaciones corporativas necesarias para la autorización de capital social emisible de conformidad con la Sección 1.

(e) A su entender, la Empresa posee (o puede obtener en términos comercialmente razonables) derechos legales sobre todas las patentes, marcas comerciales, marcas de servicio, nombres comerciales, derechos de autor, secretos comerciales, licencias, información, procesos y otros derechos de propiedad intelectual necesarios para llevar a cabo la actividad comercial, sin ningún conflicto o infracción de los derechos de otros.

4. Representaciones de inversores

(a) El Inversor tiene plena capacidad legal, poder y autoridad para ejecutar y entregar este documento, y para cumplir con sus obligaciones en virtud del mismo. Este documento constituye una obligación válida y vinculante del Inversor, exigible de acuerdo con sus términos, excepto en los casos limitados por las leyes de quiebra, insolvencia u otras leyes de aplicación general relacionadas con, o que afecten, la materialización de los derechos de los acreedores en general y los principios generales de capital.

(b) El Inversor es un inversor acreditado según se define en la Regla 501, de la Regulación D, de la Ley de Valores; y reconoce y acepta que, si no es un inversor acreditado en el momento de la financiación mediante acciones, la Empresa puede anular este documento y devolver el monto de compra. Se ha informado al Inversor que este documento, y los títulos valores que se desprenden del mismo, no se han registrado en concordancia con la Ley de Títulos Valores, o cualquier ley de valores estatales y, por lo tanto, no pueden revenderse, a menos que se eximan de registro. El inversor adquiere este documento, y los títulos valores que lo acompañan, para su propia inversión, no como representante o agente, y no con intención de revender.

El Inversor no tiene ninguna intención de vender, conceder cualquier participación, o distribuir. El Inversor tiene conocimiento y experiencia en asuntos financieros y comerciales, y por lo tanto tiene la capacidad de evaluar los méritos y riesgos de la inversión. Asimismo, puede incurrir en una pérdida completa de dicha inversión sin perjudicar su condición financiera, y puede de soportar el riesgo económico de dicha inversión por un período indefinido de tiempo.

LÍMITE DE VALORACIÓN POSTERIOR A LA INVERSIÓN

5. Otros

- (a) Se puede enmendar, modificar o renunciar a cualquiera de los términos del presente documento mediante consentimiento por escrito de la Empresa y (i) el Inversor o (ii) la mayoría con interés de todas los SAFE en circulación en ese momento, con el mismo «límite de valoración posterior a la inversión» y «tasa de descuento» que el presente (y aquellos que carezcan de uno o ambos términos se considerarán iguales con respecto a ellos), siempre que con respecto a la cláusula (ii): (A) el monto de la compra no se pueda enmendar, modificar o renunciar a, de esta manera, (B) se deba solicitar el consentimiento del Inversor y cada propietario del documento (incluso si no se obtiene), y (C) dicha enmienda, renuncia o modificación trata a todos dichos titulares de la misma manera. «Mayoría con interés» se refiere a los propietarios del grupo aplicable de SAFE con un monto total de compra mayor al 50% del monto total de compra de todo el grupo.
- (b) Cualquier notificación requerida o permitida por el presente será considerará realizada al entregarse personalmente, o por mensajería urgente, o se envíe por correo electrónico a la dirección correspondiente que figura en la página de la firma, o 48 horas después de haber sido depositado en el correo de los EE. UU., como correo certificado prepagado; dirigido a la parte a ser notificada a la dirección que figura en la página de la firma, que puede ser modificada posteriormente mediante notificación por escrito.
- (c) El Inversor no tiene derecho, como titular de este título valor, a votar ni a ser considerado titular de Capital Social para ningún propósito que no sea fiscal, ni se interpretará que este documento le otorga derechos como accionista de la Empresa; derecho a voto en la elección de directores, sobre cualquier asunto presentado a los accionistas de la Empresa; para dar o negar el consentimiento para cualquier acción corporativa; o para recibir notificación de reuniones, hasta que las acciones se hayan emitido en los términos descritos en la Sección 1. Sin embargo, si la Empresa pagara un dividendo sobre las acciones ordinarias en circulación (no pagadero con acciones ordinarias) mientras el presente esté en circulación, la Empresa pagará el monto del dividendo al inversor al mismo tiempo.
- (d) Tanto el presente documento como los derechos que se desprenden del mismo son intransferibles e inasignables, por ley o de otra manera, sin el consentimiento previo por escrito de la otra parte; siempre que, el presente y / o sus derechos puedan ser cedidos sin el consentimiento de la Empresa por el Inversor a cualquier otra entidad que, directa o indirectamente, controle, esté controlada por o esté bajo control común con el Inversor, incluyendo: cualquier socio general, miembro gerente, funcionario o director del Inversor, o cualquier fondo de capital de riesgo existente, ahora o en el futuro, que esté controlado por uno o más socios generales o miembros gerentes de, o comparta la misma empresa de administración con el Inversor; y, además, la Empresa puede ceder el presente en su totalidad, sin el consentimiento del Inversor, en un cambio de domicilio.
- (e) En el caso de que una o más de términos del presente se consideren inválidos, ilegales o inaplicables, en su totalidad o no, o en el caso de que una o más términos impliquen invalidarla en el futuro, dichos(s) término(s) se considerará(n) nulo(s) y no afectarán a los demás, que permanecerán operativos y en pleno vigor y efecto, y no se verán perjudicadas por ello.
- (f) Todos los derechos y obligaciones en virtud del presente se regirán por las leyes del estado de [Jurisdicción de la ley aplicable], sin tener en cuenta los conflictos de disposiciones legales de dicha jurisdicción.
- (g) Las partes reconocen y acuerdan que, para los fines del impuesto sobre la renta federal y estatal de los Estados Unidos, este documento en todo momento se ha concebido como acciones ordinarias para los fines de las Secciones 304, 305, 306, 354, 368, 1036 y 1202 del Código de Rentas Internas de 1986, enmendado. En consecuencia, las partes acuerdan tratar este documento con la intención mencionada anteriormente para todos los propósitos de impuestos sobre la renta federales y estatales de los Estados Unidos (incluidas sus respectivas declaraciones de impuestos u otras declaraciones informativas).

EN FE DE LO CUAL, los abajo firmantes debidamente firman y entregan el presente.

[EMPRESA]

Por: _____

[Nombre]

[Cargo]

Dirección _____

Email: _____

INVERSOR

Por: _____

Nombre: _____

Cargo: _____

Dirección: _____

Email: _____

	Total CHF [Monto]
Participación del empleado / Grupo de acciones	[Información sobre la participación de los empleados / grupo de acciones existentes, si las hubiera, así como información sobre la participación de los empleados / grupo de acciones que se implementarán junto con la Ronda de capital de la Serie A]
Estructura de accionistas después de la ronda de capital de la Serie A	Al finalizar la Ronda de Capital Serie A, la Empresa tendrá un capital social emitido de CHF [monto], dividido en [número] acciones ordinarias y [número] acciones preferentes A con un valor nominal de CHF [monto], cada una. La estructura de la Empresa [sobre una base <u>totalmente diluida</u>] y las participaciones de cada accionista en su respectiva clase específica de acciones será la que se establece en el Apéndice 1.
Utilización de ingresos	[<u>Todos los propósitos / actividades comerciales pertinentes al plan de negocios</u>]
Clasificación	Hasta el monto preferente A, las acciones preferentes A tendrán prioridad sobre las acciones ordinarias de la Empresa, con respecto a la liquidación y dividendos.
Monto preferente A	El monto preferente A es la suma de (i) el precio de emisión agregado, pagado por el respectivo propietario de acciones preferentes A y (ii) con un interés del [%]% anual sobre el precio de emisión (que se calculará sobre la base del mismo y aún no compensado por un reembolso preferencial) a efectuarse desde el pago del precio de emisión hasta el pago del monto de la preferencia A en su totalidad.
Dividendos	Los dividendos que serán pagaderos en la fecha, y del modo acordado por los accionistas, propuesto por el Directorio, se pagarán, con prioridad, los propietarios de acciones preferentes A, proporcionalmente a su participación. La cantidad máxima de dividendos preferentes no excederá el monto preferente A, restando todo ingreso recibido como resultado de una liquidación o venta de la Empresa. Los dividendos adicionales que se pagarán a todos los propietarios de acciones preferentes A, y acciones ordinarias prorrateadas, en el capital social de la Empresa hasta ese momento, se pagarán únicamente en el caso de que el monto de la preferencia A se ha pagado en su totalidad.
Preferencia de liquidación	En el caso de que ocurra una liquidación voluntaria o involuntaria; disolución; o venta, las ganancias de la misma se distribuirán de la siguiente manera: Tendrán prioridad y se pagará el monto preferente A a:

TÉRMINOS

Inversión propuesta a:

[Nombre de la empresa] (la «Empresa»)

Esta Hoja de términos resume los términos principales de una potencial inversión (la «Ronda de Capital Serie A») a la Empresa, una sociedad anónima que tiene su domicilio constituido en [dirección], Suiza. Se utilizará para mantener conversaciones únicamente, salvo que se establezca específicamente a continuación. No existe ningún vínculo legal que obligue a su cumplimiento hasta que se firme y entregue el acuerdo definitivo. Esta hoja de términos no constituye una oferta de venta ni de compra de títulos valores.

Empresa / Emisor	[Nombre de la compañía]										
Monto de inversión propuesto	Monto										
Inversores:	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">[Inversor 1]</td> <td style="text-align: right;">CHF [Monto]</td> </tr> <tr> <td>[Inversor 2]</td> <td style="text-align: right;">CHF [Monto]</td> </tr> <tr> <td>[Inversor 3]</td> <td style="text-align: right;">CHF [Monto]</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Total</td> <td style="text-align: right;">CHF [monto]</td> </tr> </table>	[Inversor 1]	CHF [Monto]	[Inversor 2]	CHF [Monto]	[Inversor 3]	CHF [Monto]			Total	CHF [monto]
[Inversor 1]	CHF [Monto]										
[Inversor 2]	CHF [Monto]										
[Inversor 3]	CHF [Monto]										
Total	CHF [monto]										
Título valor:	[número] de acciones preferentes A emitidas con un valor nominal de CHF [monto] cada una («acciones preferentes A»)										
Precio de emisión por acción preferente A	CHF [monto]										
Valoración previa a inversión:	CHF [monto] valoración previa a la inversión totalmente diluida (incluidos los efectos de las acciones emisibles a los propietarios de acciones, garantías y otros títulos valores convertibles de la Empresa, si los hubiera)										
Estructura de accionistas previa al cierre	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">[Socios fundadores] [número] acciones</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">[% del capital social emitido]</td> </tr> <tr> <td>[Otros accionistas] [número] acciones</td> <td style="text-align: right;">[% del capital social emitido]</td> </tr> <tr> <td>[Administración] [número] acciones</td> <td style="text-align: right;">[% del capital social emitido]</td> </tr> </table>	[Socios fundadores] [número] acciones	[% del capital social emitido]	[Otros accionistas] [número] acciones	[% del capital social emitido]	[Administración] [número] acciones	[% del capital social emitido]				
[Socios fundadores] [número] acciones	[% del capital social emitido]										
[Otros accionistas] [número] acciones	[% del capital social emitido]										
[Administración] [número] acciones	[% del capital social emitido]										

	<p>Acciones preferentes A proporcionalmente a las acciones preferentes A.</p> <p>El monto máximo pagadero a los propietarios de acciones preferentes A no excederá el monto preferente A, restando todo ingreso recibido como resultado de una venta previa o dividendos preferentes⁻.</p> <p>De forma secundaria, y en el caso en que el monto preferente A se haya pagado en su totalidad, se pagará a todos los tenedores de acciones preferentes A y acciones ordinarias proporcionalmente a otras acciones que tengan.</p> <p>Una «venta» significará la venta, transferencia u disponer de otra manera (ya sea a través de una sola transacción o una serie de transacciones relacionadas) de acciones de la Empresa que resulten en un cambio de control, o la venta de todos o [sustancialmente todos] [la mayor parte] de los activos de la Empresa</p>
Conversión	<p>Conversión voluntaria:</p> <p>Los propietarios de acciones preferentes A pueden convertir sus acciones, en cualquier momento, en acciones ordinarias a la tasa conversión de [tasa].</p> <p>Conversión obligatoria:</p> <p>Cada acción preferente A se convertirá, automáticamente, en una acción ordinaria [a la tasa de conversión aplicable en ese momento] en (i) una OPI concreta del (los) asegurador (es) / coordinador (es) global (es) con respecto a las acciones emitidas que representan⁻ un precio de emisión agregado en exceso de CHF [monto]; o (ii) una venta que valore a la Empresa en exceso de CHF [monto]; o (iii) el consentimiento⁻ de [cada uno de los Directores inversores] / [la mayoría de los Directores inversores] / [el voto afirmativo de los inversores que poseen más del [*]% de las acciones preferentes A en circulación en ese momento] .</p>
Anti-dilución	<p><u>Promedio ponderado / Ajuste completo.</u> [Mediante transferencia de acciones que no estén en consideración⁻.] [Mediante emisión de acciones con valor nominal.]</p>
Derecho al voto	<p>Cada acción preferente A otorga el derecho a un voto; es decir, el mismo voto que cada acción ordinaria.</p>
Mayorías calificadas	<p>Los asuntos importantes para los accionistas, que se enumeran en el Apéndice 2, estarán sujetos a los siguientes requisitos de aprobación:</p> <p>[(i) dos tercios (66 2/3% de los votos de los accionistas [y la mayoría absoluta del capital social nominal emitido en ese momento]) de la Empresa⁻; y (ii) dos tercios (66 2/3%) de los votos de los accionistas de con acciones preferentes A].</p>

	<p>Los asuntos importantes del Directorio, que se enumeran en el Apéndice 2, estarán sujetos a los siguientes requisitos de aprobación:</p> <p>Además del consentimiento de la mayoría de los Directores presentes pre-en la reunión, [consentimiento de [cada] / [la mayoría absoluta de los derechos de voto representados por el Inversor] / [al menos [número]] de los directores designados por los Inversores.</p>
<p>Composición del Directorio:</p>	<p>El Directorio estará integrado por un máximo de [número] Directores. Cada Inversor tendrá derecho a estar representado en el Directorio por [numero] Director(es) designado(s) por [cada uno de] / [la mayoría absoluta de los derechos de voto representados por el Inversor] [mientras que las participaciones agregadas de [tal Inversor]/[todos los inversores] sean iguales o excedan [número] por ciento del capital social emitido y pendientes de la Empresa (cada uno un «Director Inversor»).</p> <p>Los [Socios fundadores] / [Otros accionistas] tendrán derecho a estar representados en el Directorio por [número] personas, designadas por [la mayoría absoluta de los derechos de voto representados por] los titulares de acciones comunes, siempre y cuando las participaciones totales de todos los accionistas ordinarios alcancen o superen el [número] por ciento del capital social emitido y pendiente de la Empresa (cada uno un «Director con acciones comunes»).</p> <p>El [Directorio] / [Conjunto de accionistas con [la mayoría] de los derechos de voto], deberán nominar [número] Directore[s] independiente[s] (cada uno un «Director independiente»).</p>
<p>Información requerida</p>	<p>Información requerida: Cada [Inversor] / [accionista que posea al menos [número] % de acciones preferentes A] recibirá la información que se indica a continuación y tendrá derecho: (i) a negociar todo lo relacionado con su inversión y la Empresa con la misma, e (ii) inspeccionar periódicamente los libros, registros e instalaciones de la Empresa.</p> <p>Dentro de los [90 días] al final de cada ejercicio: estados financieros auditados;</p> <p>Dentro de los [30 días] del final de cada trimestre fiscal: finanzas trimestrales no auditadas estados de cuenta [y un pronóstico de 12 meses] ;</p> <p>Dentro de los [20 días] del final de cada mes: cuentas administrativas mensuales, recuentos (es decir, balances, estados de pérdidas y ganancias, estados de flujo de efectivo); y</p>

	<p>A más tardar [60 días] antes del final de cada ejercicio, el [presupuesto propuesto para el ejercicio siguiente.]</p> <p>[Alternativa : El Inversor o Inversores tendrán los derechos habituales sobre información financiera y de otro tipo.]</p>
Preferencia de suscripción	<p>A excepción de las acciones que se entregarán en virtud de participaciones de los empleados, cada propietario de acciones preferentes A tendrá un derecho preferencial a suscribir nuevas acciones o títulos valores ofrecidas por la Empresa, en los mismos términos y condiciones que se especificaron previamente, es decir, que las nuevas acciones o títulos valores se encontrarán disponibles a los propietarios de acciones preferentes A en su totalidad [hasta el punto necesario para efectuar la protección anti-dilución de cada titular de acciones preferentes A] .</p>
Requisitos generales de transferencia	<p>No se permitirán transferencias que no cumplan con los requisitos [previstos en el contrato de Accionistas Serie A.</p>
Derecho de preferencia:	<p>Tendrán prioridad los Inversores, luego la Empresa y finalmente todos los demás accionistas, para comprar acciones que cualquier accionista desee transferir a otro accionista, o a un tercero, salvo que este sea a una filial de dicho Inversor.</p>
Derecho de sumarse a una transferencia:	<p>Cada uno de los accionistas tendrá derecho a participar, de forma proporcional y en condiciones idénticas, en cualquier transferencia o venta de acciones por parte de otros accionistas, siempre que dicha transferencia o venta de acciones se refiera a: [[%] % de todas las acciones] / [[%] % de todas las acciones preferentes A] / [que resulten en un cambio de control]</p>
Derecho a forzar una transferencia:	<p>En el caso de [un propietario de acciones preferentes A] / [un grupo de propietarios de más del [50] % de acciones preferentes A] / [todos los propietarios de acciones preferentes A desee[n] transferir el 100% [su]/[sus] acciones [mediante transacciones, junto con otro] adquirente (otro accionista) que desee adquirir todas las acciones de la Empresa, en virtud de una oferta de buena fe, el [titular]/[grupo de propietarios]/[todos los titulares] de acciones prefentes A, (el «Accionista[s] vendedor [es] principal[es]») tendrá [sujeto a ciertas excepciones] el derecho (pero no la obligación) de exigir que todos los demás accionistas vendan. Asimismo, los accionistas deben aceder a vender todas sus acciones al adquirente propuesto, por la mismo monto por acción y en los mismos términos y condiciones aplicables a los vendedores.</p>

<p>Opción de compra</p>	<p>Cada [accionista] / [propietario de acciones preferentes A] tendrá la opción de comprar las acciones de otro accionista [en proporción al valor nominal de las participaciones de dicho accionista en la Empresa y la cantidad de acciones preferentes A, antea la ocurrencia de [ciertos eventos que se definirán en el acuerdo de accionistas Serie A y sujeto a los términos y condiciones acordados en el contrato. Serán considerados eventos los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dicho accionista fallece, se vuelve incapaz, pierde su capacidad para ejercer sus derechos y obligaciones de acuerdo con el Acuerdo de accionistas serie A • Dicho accionista se declara insolvente, en quiebra o solicita ante una corte, tribunal u otra autoridad, protección del acreedor. De lo contrario, se designará un liquidador, fideicomisario u otro similar; • Dicho accionista comete un acto delictivo contra los intereses de otro accionista, de la Empresa o sus subsidiarias; • Dicho accionista infringe un término del acuerdo de accionistas Serie A (a menos que dicho incumplimiento y sus efectos se subsanen dentro de un período acordado); o • Cualquier acuerdo celebrado para integrar el Directorio, trabajar para el mismo o actuar en calidad de consultor, según sea el caso, entre dicho accionista y el la Empresa se cancelará. <p>De no ser la situación (i) y si lo expuesto (v) fuera en buenos términos, el monto de compra será el menor entre el valor justo de mercado y el valor nominal. de las acciones.</p>
<p>Transacciones con todas las partes[↔] involucradas</p>	<p>Todas las transacciones y acuerdos celebrados entre la Empresa y sus accionistas, y / o miembros de la alta dirección, reflejarán las condiciones del mercado y se realizarán en condiciones de plena competencia,</p>
<p>Confidencialidad</p>	<p>Los términos y la existencia de esta Hoja de términos son confidenciales, y no podrán ser revelados por el abajo firmante, a menos que se acuerde lo contrario.↔</p>
<p>Exclusividad</p>	<p>A partir de la fecha del presente documento hasta [fecha], o la fecha anterior en la que el Inversor, o los Inversores, y la Empresa</p>

	<p>acuerdan por escrito terminar las negociaciones de esta Hoja de Términos. La Empresa [y los miembros de la alta dirección] / [y los Fundadores] no podrá solicitar, de forma directa o indirecta; participar en negociaciones con, o, intencionalmente proporcionar cualquier información, a cualquier persona (que no sea el una inversión potencial en sobre la deuda o el capital de la Empresa (una «Propuesta Alternativa»). Tampoco podrán facilitar o intentar de ninguna manera llevar adelante otra propuesta alternativa.</p>
Documentación	<p>La inversión se realizará de conformidad con los acuerdos y documentos enumerados a continuación, redactados por el Abogado de [Inversor[s]] / [Empresa]:</p> <ul style="list-style-type: none"> I. Acuerdo de Inversión y Suscripción de la Serie A (tal acuerdo debe contener, entre otras cosas, las representaciones y garantías habituales para una transacción de esta naturaleza, términos de indemnización y otros asuntos que el Inversor[s] determine [n]) II. Acuerdo de Accionistas Serie A III. Artículos de Serie; y IV. Reglamento del Directorio
Condiciones para el cierre	<p>El cierre de la Ronda de Capital de la Serie A, contemplada en esta Hoja de Términos, estará sujeta a un proceso satisfactorio de debida diligencia y la aprobación y firma de la documentación por parte del Inversor.</p>
Honorarios Legales y gastos	<p>La Empresa reembolsará al Inversor[s], o pagará en nombre del Inversor[s], los honorarios legales y los gastos incurridos, pagaderos al cierre, que no excedan CHF [monto].</p> <p>En caso de que la inversión no se concrete, cada parte pagará sus propios gastos. [Los inversores acuerdan entre sí compartir los gastos de asesoría legal y del proceso de debida diligencia.]</p>
No competencia:	<p>[La gerencia y dirección añadirá, si corresponde, un texto relativo a comprometerse a no competir]</p>
Plazos	<p>Debida diligencia [fecha]</p>

	Negociaciones: [date] Firma: [date] Cierre: [date] Fin de la exclusividad [date]
Efecto de la hoja de términos:	Las partes acuerdan expresamente que, con excepción de las obligaciones establecidas en los apartados [«Confidencialidad», «Exclusividad», «Plazos», «Honorarios y gastos legales», «Efecto de la hoja de términos» y «Ley Aplicable»], que son legalmente vinculantes, esta hoja de términos no creará obligaciones vinculantes hasta que las partes firmen y entreguen acuerdos definitivos y legales.
Ley Aplicable	La presente hoja de términos, así como el Acuerdo de Inversión y Suscripción de la Serie A, y el Acuerdo de Accionistas de Serie A, se regirán por la ley suiza y establecerán la jurisdicción de los tribunales ordinarios de [lugar] o arbitraje vinculante en [lugar] de conformidad con las Reglas suizas de Arbitraje Internacional de la Cámara suiza de Comercio. –

[Firmantes]

Por: _____

Nombre: _____

Título: _____



#SheTrades

CONECTANDO A TRES MILLONES DE MUJERES CON EL MERCADO EN 2021

El empoderamiento económico de las mujeres no es solamente un asunto de estado, del sector privado o de la sociedad. Todos cumplen un rol crucial. Es por ello que el Centro de Comercio Internacional (ITC) ha lanzado la iniciativa SheTrades, que busca conectar tres millones de mujeres emprendedoras con el mercado en 2021.

