

# Mecanismos de financiación: Ángeles, fondos, “bastones” y otros...

Esteban Mancuso  
@estebanmancuso

Septiembre 2015



» Estoy acá porque en los últimos 10 años he participado en desarrollo de “startups” en toda América Latina desde distintos roles:

- ✦ Co-fundador
- ✦ Asesor/mentor/venture manager
- ✦ Asesor de crowdfunding (Donacion.org)
- ✦ Angel Investor
- ✦ “Cane Investor”
- ✦ Director de fondo early stage VC

## » Oportunidad inversión en innovación en Latam

---

- › Comunidad creciente de **emprendedores** con experiencia empresarial, enfocados en modelos de negocios **innovadores**.
- › Los **costos** de establecimiento y escalamiento de compañías en etapa temprana ha **disminuido** significativamente.
- › Flujo masivo de **talento internacional** interesados en establecer operaciones en América Latina.
- › Aún existe una **tímida comunidad de inversionistas locales** que entren en etapa temprana.

## » Ciclo de vida en etapa temprana



» Pero quién financia en la etapa de más riesgo?

- ✦ Gobierno: excelente grant hasta usd 25 k como crédito condonable post identificación del problema!
- ✦ Ángeles: Mmmm...pidiendo más del 50% del equity y sin aportar valor real?
- ✦ CANE Investors: .....???

## » Pero quién financia en la etapa de más riesgo?

- ✦ Ahorros del founder: depende edad, trabajos previos y familia...
- ✦ Friends & Family: depende la familia y amigos 😊
- ✦ Crowdfunding: Aún en pañales en Latam...
- ✦ Aceleradoras: insostenibles per se...

## » Crowdfunding

- › Hay que diferenciar entre donación, equity y deuda.
- › En Latam hay casos interesantes en P2P lending: **Afluenta, Cumplo, Pitchbull etc.**
- › En “donación” solo **Idea.me y FondeadoraMX** han avanzado
- › La clave en muchos casos en Kickstarter e Indiegogo es el modelo “**preventa**”.
- › El gran problema es su sostenibilidad por “**deal by deal**” con 5% de margen bruto.



<http://www.lavoz.com.ar/tecno/bluesmart-furor-por-la-valija-inteligente-desarrollada-por-argentinos>

## » Aceleradoras

- › Modelo **“Spray & Pray”**: se hace insostenible si no hay un fondo propio pegado para invertir en las mejores...
- › Solo 6% se vuelven exitosas a niveles **“Home Run”**, para eso si o si hay que ponerles más dinero.
- › De las miles que hay en USA solo **Ycombinator** es realmente un caso de “éxito”.
- › Toda la etapa de aceleración debe ser financiada por **sponsors** para ser sostenibles o ser **Corporate Accelerators (Wayra)**.
- › **NxtpLabs** se volvió **Accelerator Fund** y busca invertir hasta usd 1 MM.
- › Hay opciones de **“Aceleradoras Académicas”** para ideación pero no dan financiación sino puro **DemoDay** al final...
- › Parecería solo viable en **negocios digitales y tecnologías**.



» CANE Investor??



## » CANE Investor vs Angel Investor

### **CANE Investor**

- Real apoyo al emprendedor en el día a día
- Invierte y promueve la inversión entre sus personas de confianza
- Posee experiencia emprendedora /empresaria
- Muy bien vinculado y en general conoce la industria
- Ayuda a reclutar personas claves en Junta
- Entiende de inversión en etapa temprana y sus términos
- Ayuda a definir si Nota Convertible, SAFE o Equity
- NO PARTICIPAN COMO CANE EN MÁS DE 2 O 3 STARTUPS

### **Compensación**

Recibe un % de equity extra por su rol a resultado (3% a 5%)

Finalmente es un Co-Founder que aparece en el momento justo y su apoyo es clave por \$\$, reputación, experiencia y contactos aún sin estar full time

**Ej: Sharks y Dragon's!**

## »» Caso: Dragon's Den



<http://www.therichest.com/rich-list/nation/10-of-the-most-successful-inventions-from-the-british-dragons-den/>

## »» Caso Colombia: Founders de PagosOnline

- Hicieron un cash out con PagosOnline con BuscaPé (Naspers)
- Invirtieron como Cane Investors en AsegurateFacil.com y Acsendo.com
- Arrastraron “ángeles” de industrias tradicionales con ellos por confianza
- Participación de los Boards y prestaron oficina en el inicio

**Resultado: Hoy ambas empresas fueron invertidas por Velum Ventures!**



## » Mi caso: FutbolFitClub.com

- Participo de la estrategia
- Los guío y oriento con reuniones y llamados mínimo dos veces en la semana
- Los mantengo enfocados!
- Soy el primer inversor
- Invité y conseguí los siguientes 3 inversores y todos aportan valor

**Resultado: modelo que crece sostenido y cerró en dos meses su ronda SEED!**

En **Fútbol FitClub®** queremos mejorar la salud y el estado físico de las personas a través de la práctica del fútbol, por lo que ofrecemos sesiones de entrenamiento dirigidas a hombres y mujeres de 18 a 45 años.



¿Quieres mejorar tu estado físico pero no te gusta ir al gimnasio?

Organizamos sesiones de 55 minutos de entrenamiento físico y técnico con balón, en donde pondrás a prueba al máximo tu estado físico mientras te diviertes practicando fútbol.

**FUTLETICS®**



¿Quieres jugar un partido de fútbol pero no tienes con quién?

Organizamos partidos dirigidos por un entrenador certificado por nosotros, de 55 minutos de duración, en canchas de fútbol 5, para que juegues solo o con tus amigos.

**PARTIDO DIRIGIDO**



¿Quieres vivir la experiencia de entrenar como un futbolista profesional?

Organizamos sesiones de 1 hora 55 minutos para que vivas la experiencia de entrenar como un jugador profesional y pongas a prueba tus habilidades jugando un partido dirigido.

**FUTLETICS® + PARTIDO**

## » Pasos a seguir para lograrlo...

- Identificar el perfil de los posibles CANE Investors
- Socializar el rol potencial en el ecosistema
- Lograr un beneficio desde el gobierno: **deducción de impuestos + match usd 1 x 1**
- Agruparlos para que se sindiquen
- Ponerlos de ejemplo para los ángeles inversionistas

## »» Redes de Ángeles

- No han sido exitosas “formalmente” en Latam
- Necesitan “Cane Investor” no pagar fees...
- La sostenibilidad es casi imposible si no están embebidas en otra estructura (Banca de Inversión, gran empresa que las nuclea etc.)
- Los mejores casos son Cygnus y SouthVentures y derivaron en Micro VCs (lo mismo AVM México)



## »» Caso de fondos en Latam

---

»» Velum Ventures

---



## » Principio de inversión

---

Invertir en empresas con **modelos de negocios innovadores ...**

- › Que están en etapa temprana y han **validado exitosamente** el mercado con primeros esfuerzos comerciales.
- › Donde sus productos y/o servicios pueden aprovechar **capacidades y valor adquirido**.
- › Que atienden un **nicho de mercado** con altas tasas de crecimiento.
- › Que cuentan con equipo con amplia **experiencia y capacidad de ejecución**.

### › Selección

#### **Equipos experimentados con capacidad de ejecutar los planes establecidos**

... 2/3 fundadores + complemento de estrategia y negocios con desarrollo de producto + compromiso exclusividad y permanencia + coachable

#### **Mercado definido y creciente**

... Mercados regionales con nichos que presentan una necesidad de servicio, producto o proceso específica + tasas de crecimiento anual esperadas superiores al 20% + tamaño nicho superior a USD 100 millones

#### **Productos y tecnologías validadas**

... Enfoque en replicar modelos de negocios innovadores + previa validación comercial exitosa

#### **Altas tasas de retorno esperadas**

... Probabilidad de obtener retornos superiores al 80% e.a. vía desinversiones o dividendos.

## » Criterios de inversión

---

### Orientación al mercado

Asumir riesgos comerciales y de mercados, pero no de producto ni tecnología.

Enfocado en Colombia, y con apertura para analizar otros países de LATAM.

### Uso eficiente recursos de capital

Recursos destinados a fortalecer producto, equipo clave, y ampliación de mercado.

Primeros cheques entre USD 200 y 500 K.

Posibilidad de follow-on hasta USD 1,5 millones.

### Match sectorial con capacidades Equipo

Servicios, productos y plataformas que permitan ampliar y optimizar:

Logística , Analítica Digital, Big Data , servicios Cloud. Bancarización, E-commerce/retail, Educación.

### › Acompañamiento

#### Metodología Venture Manager \*

... Equipo de Velum acompañando a equipo clave del emprendimiento en hacer las preguntas clave e identificar generadores de valor.

#### Mantener costos de acceso a mercado a un nivel óptimo

... Mejorar eficiencias en el delivery + preparar unit economics y modelos de costos para procesos de escalamiento futuro

#### Adquisición base de cliente recurrente

#### Adquisición y retención de personal clave

#### Implementar métricas de gestión y control

#### Ampliación de network

## » Metodología de acompañamiento

---

### › **Velum implementa su metodología de Venture Manager en las empresas del portafolio**

- › Identificar los generadores de valor (value drivers) de la empresa.
- › Apoyar en la toma de decisiones sobre direccionamiento estratégico.
- › Acompañar en los procesos de renuncias estratégicas y de recursos.
- › Ayudar al emprendedor en el análisis de conveniencia de las tácticas claves.
- › Asumir el rol de miembro de Junta Directiva pero con una intensidad mayor.
- › Hacer coaching a equipo clave del emprendimiento.
- › Aportar network orientado a nuevos clientes y alianzas de negocio.
- › Orientar a la empresa en el diseño de modelos de negocios innovadores y adecuados.
- › Orientar a la empresa a dimensionar los generadores de valor financieros.
- › Orientar a la empresa hacia mecanismos de gobierno corporativo adecuados.
- › Mejora de los procesos de reporting y control.
- › No tomaremos tareas operativas del día a día bajo nuestra responsabilidad, ni seremos un empleado part-time adicional de la compañía.

### › Estrategia de Salida

Estratégicos locales / multilatinas

Integración de productos a portafolio de medianas y grandes empresas

Conglomerados internacionales que buscan consolidación geográfica

Inversionistas de capital tipo VC / PE

Recompra de acciones por emprendedores / empresa

## » Experiencia en inversión (2013 – 2015)

### Innovación en Etapa Temprana



- EN LOS ECOSISTEMAS DE LATAM DONDE “**NO NACEN**” TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS Y LA CLAVE ES ENCONTRAR **#OPORTUNIDADES** Y MATERIALIZARLAS A PARTIR DE UNA ESTRATEGIA CLARA, GENERANDO MODELOS QUE CRECEN A DOS DIGITOS ANUALES Y GENERAN FLUJOS POSITIVOS EN MENOS DE 2 AÑOS ES CLARO QUE **LA INDUSTRIA VC** DIFICILMENTE TENGA UN GRAN DESARROLLO SERÁN PRINCIPALMENTE **OPORTUNISTIC FUNDS EN VC O LATE STAGE** LOS QUE OPEREN EN NUESTROS MERCADOS

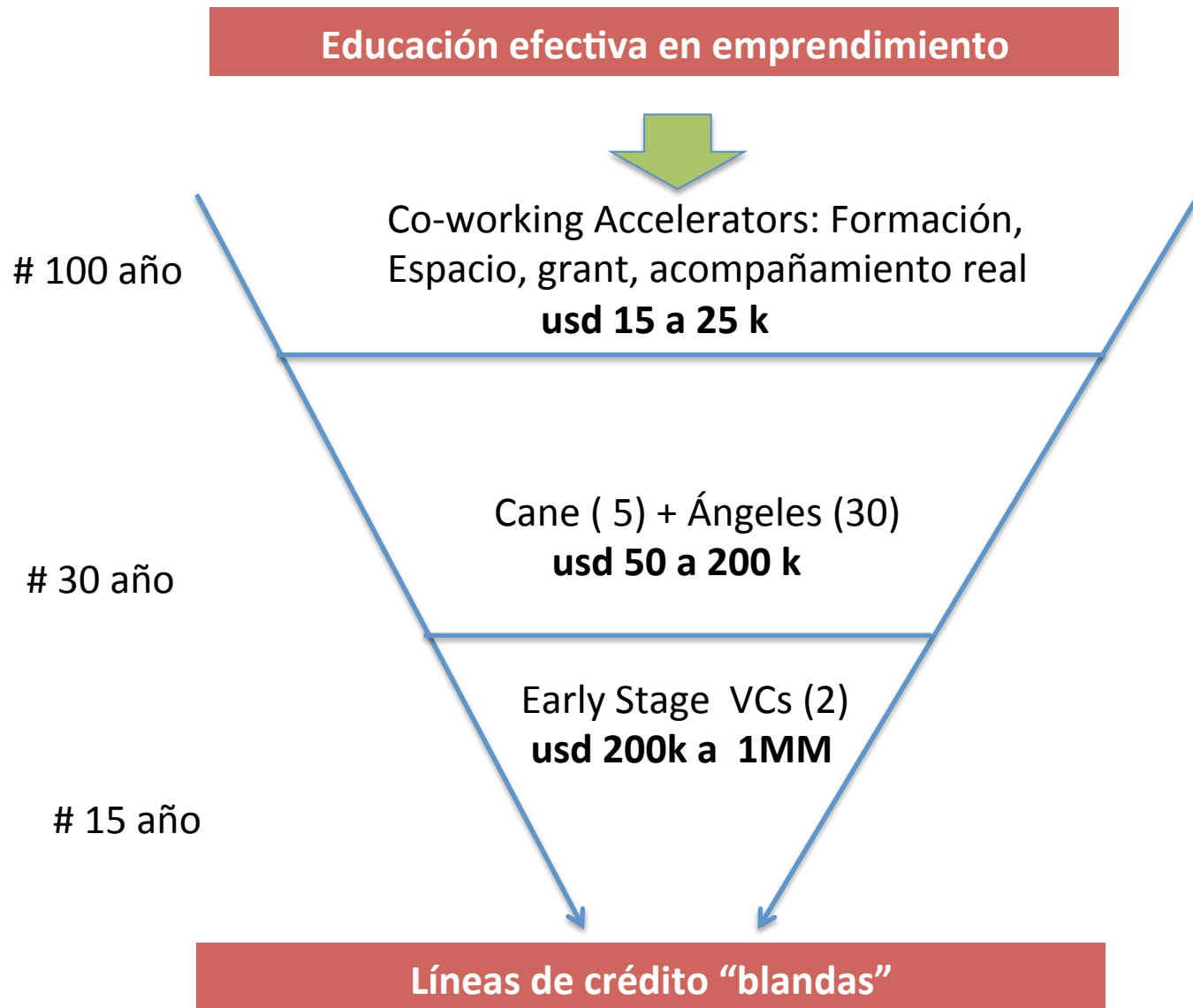


» Mi idea: Coworking Accelerators + Cane Investors + Early Stage VC fund

## Coworking Accelerators

- › Ingresos por renta de m2 para 70% del espacio
- › Ingresos por formación
- › Ingresos por sponsorship
- › Gestión de programas de aceleración para terceros: empresas, gobiernos, programas abiertos
- › Modelo de toma de equity por acompañamiento real en un año (no mentores, venture managers y hasta 3%)
- › Inversión usd 10 a 25 k para desarrollo de MVP (grant)
- › Tamaño mínimo 2000 mts<sup>2</sup>

## » El embudo de financiación en un país de Latam



Esteban Mancuso  
[em@velumventures.com](mailto:em@velumventures.com)  
@estebanmancuso

+574 266 9243  
Calle 10 A No 34-11 Of. 4014  
Medellín | Colombia