



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Cal é a mellor forma de afrontar unha negociación con entidades capital-risco?

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



ÍNDICE

1. ¿Qué son y qué ofrecen las ECR?
2. Decálogo para afrontar la negociación con las ECR.
3. Principales errores que debemos evitar.



¿Qué son las ECR?

- 👉 INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS que invierten en empresas con alto potencial de crecimiento a cambio de una participación en su capital.
- 👉 SU OBJETIVO PRINCIPAL: Obtener rentabilidad elevada, a medio o largo plazo, cuando la empresa aumenta su valor o es vendida. Las regionales, el DESARROLLO EMPRESARIAL.
- 👉 MODALIDAD:
 - Participaciones directas en capital social.
 - Financiación complementaria (Préstamos participativos, no deuda, FP sin avales).
- 👉 PLAZO: Entre 3 y 7 años.
- 👉 TICKET de INVERSIÓN: Variable, entre 50.000€ - 2.000.000€.

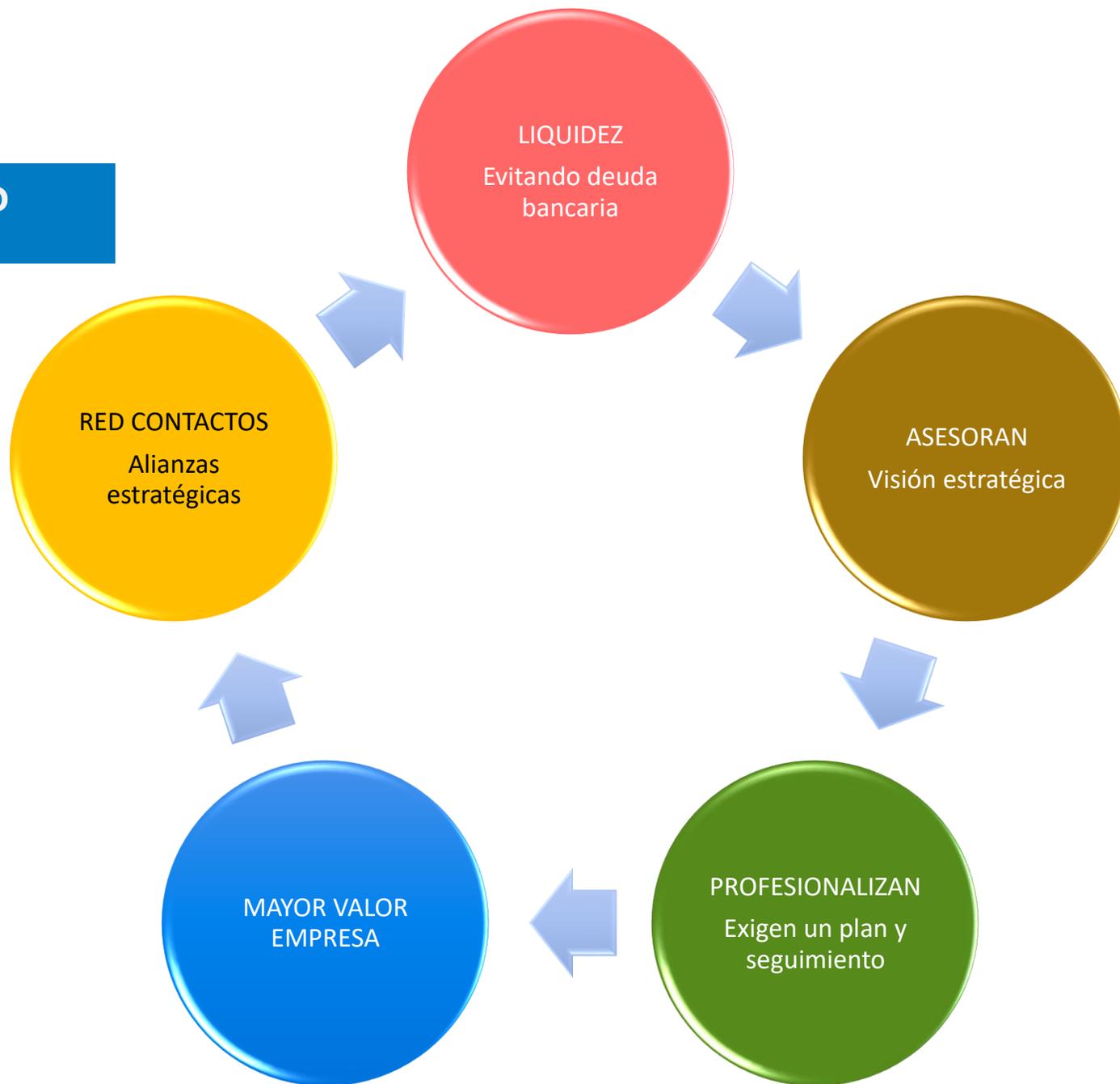
¿A quiénes ayudan?

- 👂 Startups o empresas emergentes con alto potencial de crecimiento.
- 👂 Empresas en fases de expansión que necesitan capital para escalar.
- 👂 Empresas en reestructuración o situaciones especiales.





¿Qué te ofrecen?





¿Qué inconvenientes suponen?





Tipos de entidades de Capital Riesgo

- 👂 **Fondos de Capital Riesgo (Venture Capital Funds):** Invierten principalmente en startups tecnológicas o innovadoras. Ejemplo: Accel, Sequoia Capital.
- 👂 **Fondos de Private Equity:** Focalizados en empresas más maduras, con modelos de negocio establecidos. Ejemplo: Blackstone, KKR.
- 👂 **Corporate Venture Capital (CVC):** Fondos de capital riesgo gestionados por grandes corporaciones para financiar startups estratégicamente alineadas con su negocio. Ejemplo: Google Ventures, Microsoft Ventures.
- 👂 **Fondos Regionales o Nacionales:** Promueven el desarrollo empresarial en áreas geográficas específicas. Ejemplo: XesGalicia en Galicia.



XESGALICIA (www.xesgalicia.org)



SODIGA

Las inversiones de Sodiga se dirigen a empresas con alto potencial de crecimiento, gestionadas por empresarios de reconocida solvencia profesional y que tengan relación con el desarrollo y consolidación de la economía e industria de Galicia.

[» Ver más](#)



Galicia Compite FICC

Para proyectos empresariales para la promoción, desarrollo y consolidación de la economía e industria de Galicia, y/o aquellos proyectos que acometan actividades novedosas y/o apliquen nuevas tecnologías.

[» Ver más](#)



Galicia Innova Tech, FICC

Para proyectos empresariales de marcado carácter innovador y con una probada capacidad de gestión.



Galicia Iniciativas Emprendedoras, FICC

Para el fomento del espíritu emprendedor.

[» Ver más](#)



Tipos de entidades de Capital Riesgo

Vigo Activo

- 💡 Sociedad de capital riesgo promovida por la Zona Franca de Vigo. Fomenta el desarrollo económico y empresarial en la región de Vigo y su entorno. Sectores industriales, logística, tecnología y emprendimiento innovador. Inversión: Entre 75.000€ hasta 1 millón de euros.

Unirisco Galicia

- 💡 Fondo de capital riesgo que invierte en empresas nacidas de las universidades gallegas o con alto componente de innovación y base tecnológica. Biotecnología, TIC, energías renovables y sectores relacionados con transferencia tecnológica. Inversión: Entre 50.000€ y 500.000€, dependiendo de la fase de desarrollo de la empresa. Potenciar la innovación y la transferencia tecnológica desde el ámbito académico al empresarial.



Tipos de entidades de Capital Riesgo

Ría Capital Riesgo.

Sociedad enfocada en financiar proyectos en Galicia. Participa en sectores con gran potencial de crecimiento. **Tecnología, industria, servicios innovadores y energías sostenibles.** Inversión: Entre 100.000€ y 2 millones de euros.

Inveready Galicia

Entidad nacional con inversiones en Galicia: **Biotecnología, software, hardware y energías renovables.**

Business Angels Network Galicia (BANG)

Red de inversores privados que financian **proyectos emprendedores gallegos** con alto potencial de crecimiento. Fases iniciales. **TIC, biotecnología, turismo y emprendimiento social.** Inversión: Desde 25.000€ hasta 250.000€, generalmente en fases semilla o iniciales.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Recomendaciones para la Negociación con las ECR.



La preparación previa.

1. Conoce tu negocio al detalle

- 👂 Los inversores de capital riesgo buscarán inconsistencias en tu conocimiento del negocio. Domina las las cifras clave (ventas, costes, márgenes) hasta los intangibles (estudio de mercado, reputación...), como tus ventajas competitivas.
- 👂 **Ejemplo:** *Si tienes una startup tecnológica que desarrolla una app de salud, debes saber cuántos usuarios activos tienes, su tasa de retención mensual y % de ingresos de suscripciones versus publicidad.*



La preparación previa.

2. Desarrolla un plan de negocio sólido

- 👂 Un plan sólido incluye metas claras, una estructura coherente y proyecciones razonables. Los inversores prefieren CLARIDAD sobre complejidad.
- 👂 **Ejemplo:** *Una empresa de logística ecológica presentó un plan que incluía su expansión en ciudades clave con objetivos medibles, como “reducir el tiempo de entrega en un 20% en dos años”. Esto impresionó a los inversores.*



La preparación previa.

3. Comprende tu mercado y competencia

- 👂 Identifica tu mercado objetivo, las tendencias actuales y los movimientos de tus competidores. Explica cómo planeas diferenciarte y capturar participación de mercado.
- 👂 **Ejemplo:** *Un fundador de una marca de alimentos saludables destacó que su mercado objetivo eran millennials interesados en productos sostenibles. Mostró cómo sus competidores se enfocaban en productos genéricos, mientras él tenía certificaciones de comercio justo que diferenciaban su marca y usaba un tipo de lenguaje específico.*



La preparación previa.

4. Define claramente la propuesta de valor (PARA QUÉ, CÓMO Y EL PORQUÉ)

💡 Sé capaz de articular en una frase por qué los clientes deberían elegir tu producto. Esto es crucial para convencer a los inversores de tu potencial.

💡 **Ejemplo:** *Una startup de fintech explicó: “Ofrecemos acceso a microcréditos instantáneos para micropymes con necesidades de liquidez, usando inteligencia artificial, dirigido a emprendedores que tienen difícil el acceso a financiación en el rural”.*



La preparación previa.

5. Ten claro el propósito de la inversión

- 🗣️ Explica cómo planeas usar cada euro de la inversión para escalar tu negocio. Los inversores buscan ver que tienes una estrategia clara y no solo buscas “dinero”.
- 🗣️ **Ejemplo:** *Una startup de biotecnología presentó un desglose del uso de los fondos: 40% para investigación y desarrollo, 30% para contratación de talento y 30% para marketing y expansión.*



La preparación previa.

6. Conoce tu valoración, prepara proyecciones realistas y da credibilidad

- 💡 Valora tu empresa de forma razonable con base en métricas reales, no aspiraciones. Una sobrevaloración puede ahuyentar a los inversores.
- 💡 Ofrece proyecciones de ingresos y gastos en tres escenarios: optimista, conservador y pesimista. Esto muestra que estás preparado para riesgos y cambios del mercado

Ejemplo:

- 💡 *Una plataforma de comercio electrónico justificó su valoración al mostrar que su tasa de crecimiento de ingresos superaba el 150% anual y que tenía un costo de adquisición de cliente mucho menor al promedio del sector. Aplicó actualización de flujos de caja futuros y multiplicador de beneficios.*
- 💡 *Presentó proyecciones donde, en el peor escenario, lograba cubrir sus costos operativos mientras el mercado se adaptaba a la demanda.*



Durante la negociación

7. Sé transparente

- 🗣️ Si hay riesgos o problemas actuales, menciónalos. Los inversores valoran la honestidad y las soluciones propuestas.
- 🗣️ **Ejemplo:** *Una empresa de hardware mencionó que su margen de producción era bajo debido a problemas en la cadena de suministro, pero presentó un plan para diversificar proveedores y resolverlo.*



Durante la negociación

8. Negocia derechos, obligaciones, términos de salida, pero asume la pérdida de parte del control. Ser flexibles.

- 🔊 Dejar claro las ventas de participaciones, la toma de decisiones en consejo de administración, etc.
- 🔊 **Ejemplo:** *Un acuerdo incluía una cláusula de “drag-along”, que permitía al inversor forzar una venta solo si se alcanzaba un retorno mínimo del 3x; aceptó que el inversor tuviera derecho a veto en decisiones de fusiones, pero no en la estrategia de producto. Un inversor aceptó una cláusula de “anti-dilución” que protegía su participación en futuras rondas, pero no le daba poder desproporcionado.*



Durante la negociación

9. Pide ayuda: asesoramiento financiero y legal.

- Te ayudará a evitar cláusulas desfavorables o malentendidos legales.
- Protege tu propiedad intelectual.

 **Ejemplo:** *Una empresa de robótica garantizó a los inversores que sus algoritmos clave estaban patentados y protegidos asumiendo con éxito una due diligence.*



Durante la negociación

10. Familiarízate con las métricas de las ECR.

- *ARR: Ingresos recurrentes anuales, que permite predecir flujos de ingresos en un año.*
- *CAC: Coste de adquisición de clientes.*
- *VAN y TIR: Magnitudes para valoración y priorización de inversiones.*
- *PAYBACK: Periodo necesario para recuperar la inversión...*
- <https://www.recari.es/detalleGlosario.php?sec=3&id=89#:~:text=Es%20un%20Financiamiento%20Covenant%20que,al%20valor%20de%20determinados%20activos.>



“Bonus track”: Recomendación post-negociación

11. Cumple lo prometido

- Entrega la documentación de seguimiento (EE.FF.II.)
- Cumple el Plan diseñado.

 **Ejemplo:** *Un fabricante de licores, establece en su plan de empresa dos fases de crecimiento y en la segunda va a producir, sin subcontratarlo. Debe cumplirse los plazos y montar la fábrica de destilados.*



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Errores más comunes



ERRORES EN LA DOCUMENTACIÓN

- **Falta de claridad:** Documentos confusos o con demasiada jerga técnica. No se compra lo que no se entiende.

Ejemplo: Usar términos complejos sin explicar el impacto en el mercado.

- **Errores de redacción o diseño:** Documentos con faltas de ortografía, mal formato o gráficos poco profesionales.

Ejemplo: Una proyección financiera con fórmulas mal calculadas genera desconfianza.



ERRORES EN LA PRESENTACION ORAL

- 1.No conocer los números clave:** Los emprendedores deben responder con seguridad preguntas sobre márgenes, proyecciones y necesidades financieras.
Error común: Vacilar al explicar la diferencia entre el CAC y el LTV.
- 2.Falta de conexión con el problema del cliente:** Centrarse demasiado en el producto y no en cómo soluciona el problema del mercado.
- 3.No anticipar preguntas difíciles:** Los inversores suelen preguntar sobre riesgos, barreras de entrada y competencia.
- 4.Extenderse demasiado:** Perder el foco en las diapositivas importantes o hablar más tiempo del asignado.



ERRORES AL ACEPTAR LA FINANCIACIÓN

- 1. No entender los términos del acuerdo:** Especialmente en instrumentos convertibles o preferentes o con garantías personales.
- 2. Subestimar el impacto de la dilución:** No calcular el porcentaje de propiedad perdido.
- 3. Elegir financiamiento incompatible con el flujo de caja:** Por ejemplo, royalties en empresas con ingresos irregulares.



CLAUSULAS A TENER EN CUENTA



| | | |
|---------------------------|----------------------|---|
| Cláusula de valoración | Valuation Clause | Determina la valoración pre-dinero (pre-money valuation) y post-dinero (post-money valuation) de la empresa, lo que define el porcentaje de participación que obtendrá la entidad de capital riesgo tras su inversión. |
| Derechos de preferencia | Pre-Emption Rights | Permite a los inversores actuales comprar nuevas acciones antes de que sean ofrecidas a otros, asegurando que puedan mantener su porcentaje de participación en futuras rondas de financiación. |
| Cláusula antidilución | Anti-Dilution Clause | Protege a los inversores de la dilución de su participación si en rondas futuras se emiten nuevas acciones a un precio más bajo que el de su inversión inicial. Esto puede incluir ajustes al precio de conversión de acciones preferentes. |
| Derecho de arrastre | Drag-Along Rights | Obliga a los accionistas minoritarios a vender sus participaciones si una mayoría acordada de accionistas acepta una oferta de adquisición. Garantiza una salida conjunta para todos los accionistas. |
| Derecho de acompañamiento | Tag-Along Rights | Permite a los accionistas minoritarios participar en una venta de acciones en las mismas condiciones que los accionistas mayoritarios, protegiéndolos de quedar excluidos de oportunidades de liquidez. |



CLAUSULAS A TENER EN CUENTA

| | | |
|------------------------------------|-------------------------------|---|
| Cláusula de liquidación preferente | Liquidation Preference Clause | Establece el orden y los montos que recibirán los inversores en caso de liquidación o venta de la empresa, normalmente asegurando que recuperen su inversión antes de que se distribuyan ganancias a otros accionistas. |
| Cláusula de vesting | Vesting Clause | Define el calendario y las condiciones bajo las cuales los fundadores y empleados adquieren el derecho pleno a sus participaciones en la empresa, fomentando su compromiso a largo plazo. |
| Cláusula de control | Control Clause | Regula el nivel de control que los inversores tienen sobre decisiones clave, como la emisión de acciones, cambios en el modelo de negocio o ventas de activos importantes. |
| Cláusula de gobierno corporativo | Corporate Governance Clause | Establece la estructura de gobierno de la empresa, incluyendo la composición del consejo de administración, los derechos de los inversores a nombrar directores y los procedimientos de toma de decisiones. |
| Cláusula de confidencialidad | Confidentiality Clause | Obliga a las partes a mantener confidencial la información sensible de la empresa y de los inversores durante y después de la negociación. |
| Cláusula de no competencia | Non-Compete Clause | Impide que los fundadores o accionistas clave participen en actividades que compitan con la empresa durante un período específico, generalmente posterior a su desvinculación de la empresa. |
| Cláusula de no captación | Non-Solicitation Clause | Prohíbe a los accionistas clave o empleados reclutar personal o clientes de la empresa tras su salida. |



CLAUSULAS A TENER EN CUENTA



| | | |
|---|---------------------------------------|--|
| Cláusula de salida | Exit Clause | Regula las posibles formas de salida de los inversores, como venta, adquisición o salida a bolsa (IPO), y los plazos y condiciones para dichas operaciones. |
| Cláusula de derecho de primera oferta | Right of First Offer Clause | Da a los inversores existentes el derecho de hacer la primera oferta para adquirir acciones que algún accionista quiera vender, antes de que estas se ofrezcan a terceros. |
| Cláusula de derecho de primera negativa | Right of First Refusal Clause | Permite a los inversores existentes igualar cualquier oferta que un accionista reciba de terceros para la venta de sus acciones, garantizando que mantengan el control sobre la propiedad de la empresa. |
| Cláusula de garantías | Representations and Warranties Clause | Los fundadores garantizan que la información proporcionada sobre la empresa es precisa y que no existen pasivos ocultos. Los inversores pueden incluir garantías adicionales sobre el uso de los fondos. |
| Cláusula de penalización | Penalty Clause | Define sanciones para incumplimientos de contrato, como la no ejecución de acuerdos, no cumplimiento de metas o desvío de fondos. |
| Cláusula de uso de fondos | Use of Proceeds Clause | Estipula cómo se destinarán los fondos recibidos de la inversión, asegurando que se utilicen para los fines acordados, como desarrollo de producto o expansión de mercado. |
| Cláusula de resolución de disputas | Dispute Resolution Clause | Especifica cómo se resolverán los conflictos entre las partes, incluyendo mediación, arbitraje o jurisdicción legal aplicable. |



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal