

Fases de una startup pre-seed y seed.

13 de septiembre de 2021



Autor: José Antonio Díaz Campos

Economista y miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 05/07/2021.

Una cuestión clave al iniciar un proyecto de emprendimiento es la financiación. En las etapas iniciales del proyecto, que se corresponden con lo que en la jerga se denomina fases pre-seed y seed, habrá poco que justifique que alguien externo al equipo fundador o a su red de contactos pueda invertir en el proyecto. Por tanto, surge la complejidad de que en un momento crucial como es el de inicio, cuando el acceso a la financiación externa es más difícil, el proyecto no fructifique y acabe fracasando.

¿A qué se debe esto? Al hablar de fase pre-seed nos estamos refiriendo no a una empresa, sino, muy probablemente, a una idea de negocio que está todavía sin desarrollar, siendo el objetivo principal, por lo tanto, validarla cuanto antes. Dada la descripción anterior, no es de extrañar que la financiación externa sea muy escasa en esta fase.

Una vez que la idea es validada, lo normal es que el proyecto se convierta en empresa y se pase a buscar un “producto mínimo viable” (PMV), que, en esencia, es una especie de prototipo del producto o servicio final que la empresa pretende lanzar.

Este PMV será ofrecido a un conjunto acotado de clientes potenciales para obtener un feedback que ayude a mejorarlo antes de lanzarlo al definitivamente mercado.

En esta fase, las opciones de financiación comienzan a ampliarse a nuevos actores externos que, dependiendo de las métricas y proyecciones de la empresa, decidirán invertir o no.

Normalmente, la financiación en esta etapa vendrá de fondos especializados, de los business angels y de organismos públicos.

Otra vía menos frecuentada para la financiación son las incubadoras de negocio, que permiten a las empresas en esta etapa no solo acceder a financiación, sino también acceder a un espacio en el que poder trabajar, además de al mentoring de expertos.

Cabify es uno de los escasos unicornios españoles, que son aquellas startups que han sobrepasado una valoración de 1.000 millones de dólares. En sus inicios, hace ya más de 10 años, Cabify nació como un proyecto en un piso en Madrid y no inició sus operaciones hasta agosto de 2011.

Para hacernos una idea de la dificultad en el acceso a la financiación en la etapa inicial tenemos el ejemplo de esta compañía, que no accedió a su primera ronda de financiación en fase seed hasta septiembre de 2012. Es decir, más de un año después de empezar a operar es cuando esta empresa recibió su primera ronda, procedente de fondos especializados y business angels, por medio de la cual recaudó 4 millones de dólares.

¿Qué opciones tiene un emprendedor en esta situación? Unas siglas muy conocidas en el sector del emprendimiento son las conocidas como “FFF”, que provienen del inglés “Family, Fools and Friends” (“Familia, amigos y locos”), que en esos momentos iniciales pueden llegar a ser un complemento importante a la principal fuente de financiación, que tendrá que venir del fundador o los fundadores del proyecto. Esta financiación es muy importante, pues permitirá al proyecto comenzar a operar y a afrontar gastos que

surgirán como consecuencia de la formalización jurídica del proyecto, además de definir no solamente el equipo directivo, en el que pueden participar los propietarios o no, sino también la plantilla inicial, que debe aportar valor desde el primer momento para dar el paso a la siguiente etapa, conocida como early stage, que se abordará en un próximo artículo.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.