

PMS

Estudio de Mercado Capital de Riesgo en Silicon Valley, Estados Unidos

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Los Ángeles - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



I. Tabla de contenido

I. Tabla de contenido	3
II. Descripción del Mercado	4
1. Capital de Riesgo	4
2. Ciclo de Financiamiento de un Start-Up.....	5
3. Casos Exitosos	7
III. Formas de Inversion por medio de Capital de Riesgo	8
1. Capital Semilla	8
2. Inversionistas Angeles	8
3. Venture Capital	10
IV. Definicion Mercado Objetivo	15
1. Silicon Valley	15
V. Claves para obtener financiamiento por medio de Capital de Riesgo.....	16
1. Financiamiento a traves de Family, Friends and Fools.....	17
2. Financiamiento a traves de Inversionistas Angeles	17
3. Financiamiento a traves de Venture Capital.	17
4. Otros tips para llegar bien preparado a pedir financiacion.	18
5. Videos Relacionados.....	18
VI. Fuentes de información (Links).	19
VII. Anexos	22

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

Resumen Ejecutivo

El Capital de Riesgo como forma de financiamiento nace en Silicon Valley, Estados Unidos en la década de los 30. Fue en la conocida zona sur del área de la Bahía de San Francisco, donde el Capital de riesgo se popularizó como una fuente de fondos importantes para financiar aquellas empresas que comienzan su vida y de las que se espera que generen elevados retornos dado el alto riesgo que presentan.

Hoy Silicon Valley, es reconocido como epicentro de la innovación tecnológica y uno de los focos de atracción de capital más importantes del mundo. La generación de condiciones óptimas para el fomento y desarrollo de **START-UPS**, ha generado el interés de un gran número de inversionistas. El tipo de inversionista varía dependiendo de las etapas de desarrollo de las compañías, pudiendo ser firmas de Capital Semilla, Inversionistas Ángeles y/o Venture Capital.

Para enfrentar una ronda de financiamiento frente a los actores antes mencionados, un start-up necesita una gran preparación previa y un proyecto bien desarrollado. En las palabras de Tim Draper, fundador de la firma global de Venture Capital Draper Fisher Jurvetson, lo que ellos analizan no es el TIR de los proyectos; “En las etapas tempranas cualquier proyección es totalmente imprecisa. Nos enfocamos en ver si la idea tiene sentido y si el equipo tiene lo necesario para triunfar”

Es por esto que es clave, entre otras cosas, contar con un buen pitch para presentar el proyecto, tener un plan de negocios completo, un plan de financiamiento, un buen equipo, y un producto bien desarrollado.

En el siguiente reporte se explicará el mercado de Capital de Riesgo, las particularidades y relevancia que Silicon Valley presenta, los diferentes y principales actores para las distintas formas de financiamiento y estadísticas relevantes para una mejor comprensión del mercado. Adicionalmente el reporte incluye una serie de videos y artículos de interés que desarrollan como proceder ante cada uno de los inversionistas, entregando herramientas y principales tips para obtener financiamiento con un proyecto de innovación.

II. Descripción del Mercado

1. Capital de Riesgo

Capital de Riesgo se puede definir como una forma de financiamiento que busca proveer de recursos a empresas innovadoras y de sectores dinámicos de la economía, mediante una participación temporal en el capital de la empresa.

Dentro del capital de riesgo se pueden diferenciar principalmente tres formas de invertir: capital semilla, inversionistas ángeles y venture capital.

Venture capital es considerado una forma de inversión de las firmas de Private Equity (empresas que invierten en todo tipo de empresas que no están abiertas a la bolsa), los inversionistas ángeles y capital semillas muchas veces son tomados en cuenta como formas de venture capital.

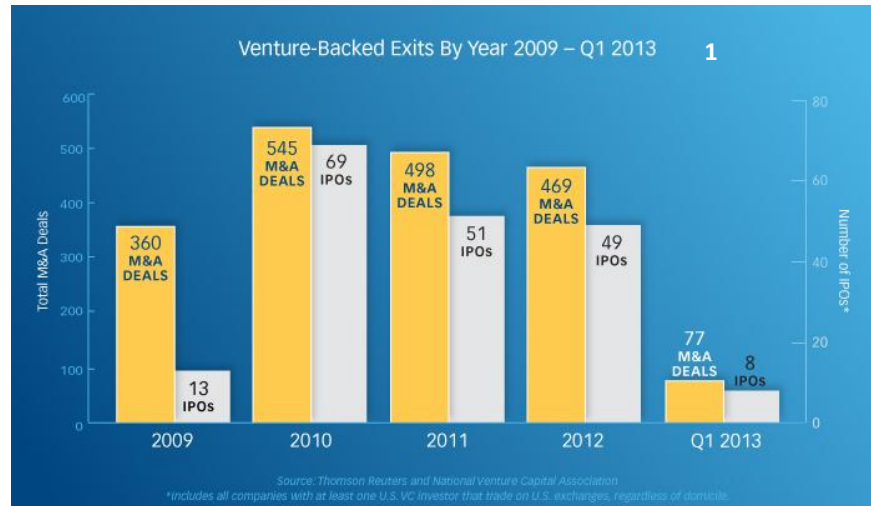
Las empresas financiadas mediante este método se caracterizan por ser de rápido crecimiento, generalmente financiadas en una etapa temprana de desarrollo y se destacan por tener una alta rentabilidad y un alto nivel de riesgo. Cuando éstas llegan a su madurez, los fondos de riesgo se retiran del negocio percibiendo su rentabilidad.

De acuerdo al informe de capital de riesgo de la CEPAL, los mecanismos de salida más comunes utilizados por los Venture Capital son:

- Realizar una oferta inicial de las acciones de la empresa en mercados públicos formales o privados informales.
- La venta de la empresa a otra empresa.
- La venta de la participación a los dueños originales.

En el siguiente gráfico desarrollado en conjunto entre Thomson Reuters y National Venture Capital Association se puede ver la evolución durante estos últimos 4 años que han tenido los distintos mecanismos utilizados por los Venture Capital¹ (incluidos inversionistas ángeles y capital semilla). Es posible observar que tanto fusiones como adquisiciones son los mecanismos más utilizados por las firmas de inversión representando aproximadamente el 90% de las salidas.

¹ http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=103



Fuente: <http://www.nvca.org>

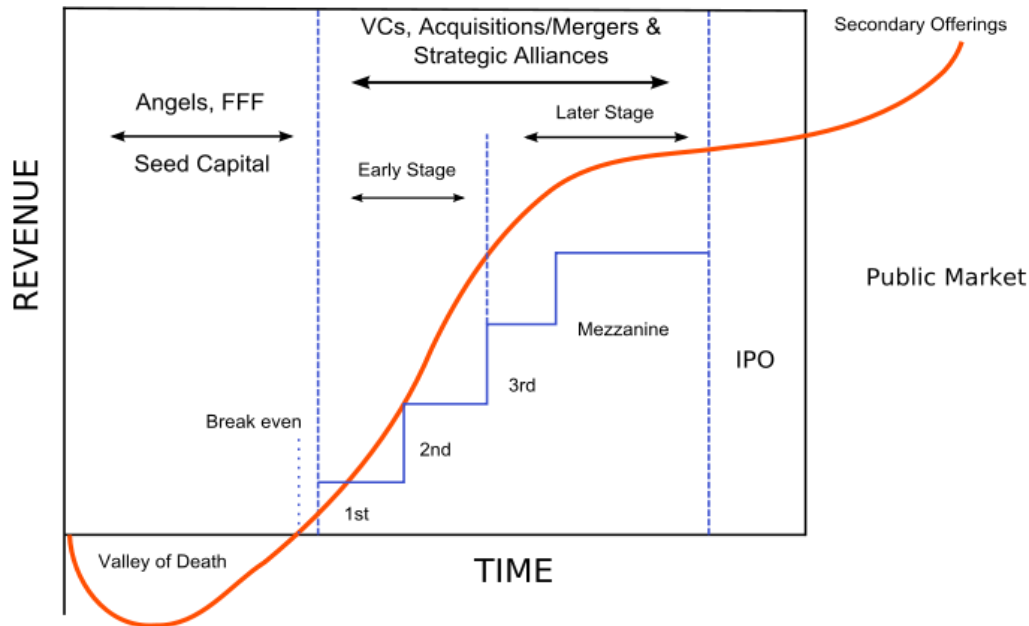
2. Ciclo de financiamiento de un Start-Up

Los Start-ups son compañías que se encuentran en una etapa muy temprana de desarrollo y se destacan por ser de rápido crecimiento, por poseer un alto nivel de riesgo y por lo mismo un alto nivel de rentabilidad. Por lo general están relacionadas al área de la innovación y desarrollo de tecnología.

Son empresas que buscan financiamiento para desarrollar sus tecnologías mediante Capital de Riesgo. Estas empresas van a apuntar de distinta forma a qué tipo de inversionista recurrir dependiendo de la etapa en que se encuentren y de su necesidad de capital.

A continuación se puede ver el ciclo de un start-up publicado por Angel Investment Network. En este gráfico se muestra que etapa se relaciona a cada inversionista, en cuanto a etapa de desarrollo de la empresa e ingresos.

Startup Financing Cycle ²



²Fuente: <http://edtechfrontier.com/tag/financing-cycle-of-investment/>

En la etapa semilla, el financiamiento se relaciona principalmente a inversionistas ángeles, familia, amigos y otros. Luego en la segunda etapa de financiamiento se ve relacionada principalmente a las firmas de Venture Capital, adquisiciones/fusiones y alianzas estratégicas. Finalmente luego de la última etapa, algunos de los start-ups se abren a la bolsa o mercado público.

En términos de la distribución en dólares de la inversión asociada a cada etapa es posible notar muy pocas diferencias entre éstas, de acuerdo a lo que muestra el gráfico del National Venture Capital Association Yearbook 2013.

² Ciclo de financiamiento de un Startup.

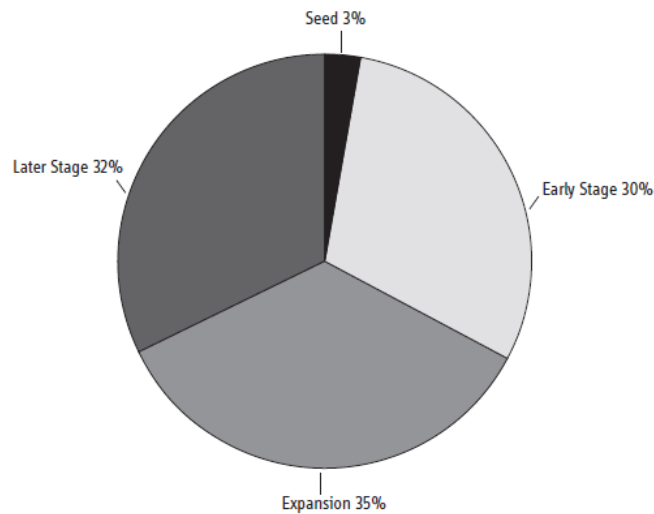
FFF: Family, Friends And Fools

VC's: Venture Capitalists

IPO: Initial Public Offering

<http://www.angelinvestmentnetwork.net/2011-09/chart-the-startup-financing-cycle>

3
Figure 3.05
Venture Capital Investments in 2012
Stage By Dollars Invested



Fuente: <http://www.nvca.org>

3. Casos de Éxito

Algunos ejemplos exitosos de start-ups financiados con capital de riesgo (en especial firmas de Venture Capital) que destaca el periodista argentino Sebastián Ortega; son el caso de YouTube y Facebook.

En 2005, una de las principales firmas de capital de riesgo del mundo, Sequoia Capital invirtió 11,5 millones de dólares en una start-up llamada YouTube, luego de un año esta empresa fue comprada por Google en US\$ 1.650 millones. Se calcula que Sequoia valuó la empresa en US\$ 40 millones, por lo tanto multiplico su inversión 41 veces en tan solo 1 año. Sequoia además fue uno de los primeros y principales inversores de Google.

Otro ejemplo de financiamiento mediante Venture Capital es el ocurrido el año 2010 en Silicon Valley. Ese año se creó la compañía Instagram con US\$ 500 mil invertidos por dos firmas de Venture Capital; BaselineVenture y Andreessen-Horowitz. Al año siguiente, hicieron una ronda de financiamiento por US\$7 millones y es valuada en US\$25 millones. Luego el 2012, Instagram luego de ser valuada en US\$500 millones recibe una inversión de US\$50 millones. Nueve días más tarde de esto, Facebook compro Instagram por un valor de US\$1000 millones, al doble

³ Dólares Invertidos por etapa de desarrollo de una empresa por firmas de Venture Capital en 2012.
http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=257&Itemid=103

de los que había sido valuada hace una semana y media. Con esto la firma Andreessen-Horowitz convirtió una inversión inicial de US\$ 250 mil en US\$ 78 millones.

III. Formas de Financiamiento por medio de Capital de Riesgo

1. Capital Semilla

Es una forma de financiamiento aplicada en compañías desde una muy temprana edad o desde su creación, antes de un producto real o de que la compañía esté realmente organizada. Este es aportado generalmente a cambio de una participación en el negocio. El capital semilla incluye el financiamiento por parte de F.F.F. (family, friends and fools), inversionistas ángeles o crowd funding. Este tipo de inversión por lo general aporta sumas menores de dinero que los Venture Capital y son menos complejas en cuanto a contratos.

Muchas veces las empresas que se encuentran en etapa de semilla entran a aceleradoras o incubadoras que les facilitan un lugar de trabajo, gran cantidad de recursos y capital para desarrollar su proyecto de innovación.

En Silicon Valley se encuentran ubicadas varias de las más importantes incubadoras de Estados Unidos, como lo son; Y Combinator, 500 Startups, Founders Den; AngelPad, LemonLabs, entre muchas otras.

Una plataforma interesante para Start-ups es **Angel List** en la cual se pueden encontrar inversionistas, start-ups, incubadoras, agencias de relaciones públicas (PR), firmas de abogados y mucha información más para el desarrollo de tu empresa. Esta página web mantiene conectados a todas las partes del mundo de la innovación. Para ver los directorios de compañías, es necesario acceder a la página <https://angel.co/company-types> e ir a la sección "Company type".

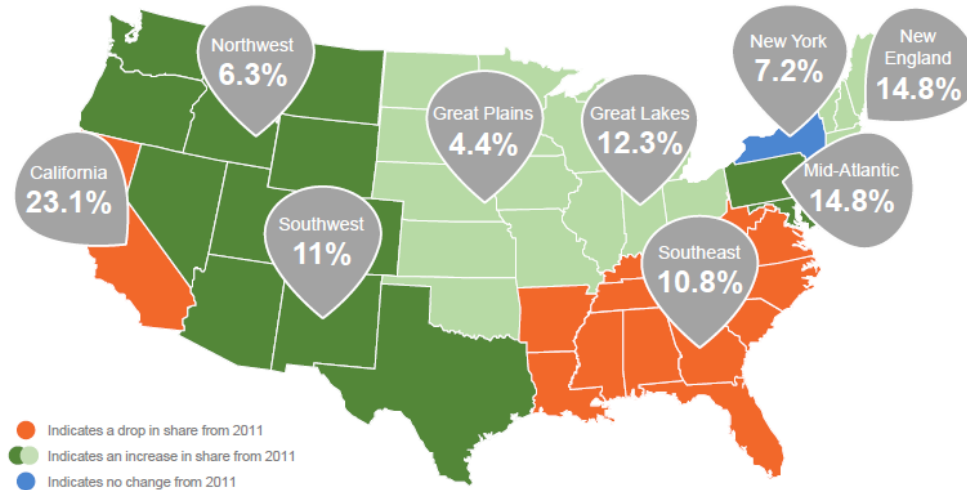
2. Inversionistas Ángeles

Son emprendedores o empresarios exitosos que financian start-ups a cambio de una participación accionaria, además de compartir todos sus conocimientos, experiencia y red de contactos para el mejor desarrollo del proyecto de negocio. Son por lo general personas con gran experiencia en gestión de empresas, que toman estos proyectos en sus primeras etapas de desarrollo; etapa temprana o semilla y a pesar de que se mantienen muy involucrados, tratan de no interferir en la gestión misma, sino que ser un apoyo. Valoran de gran forma que sea un gran equipo de trabajo y que el negocio les retorne 10 veces su inversión inicial en un periodo de 5 años, como lo describe Forbes.

En el siguiente mapa obtenido del Halo Report es posible apreciar la distribución en dólares de las inversiones de ángeles en los Estados Unidos. Es posible notar la clara concentración de las inversiones en California (23,1%) del cual la gran mayoría pertenece a Silicon Valley, cuna de la tecnología mundial.

4

Investment Dollars Spreading Further Outside of California
Share of Angel Group Dollars by Region 2012



Fuente: <http://www.slideshare.net/SVBFinancial/halo-report-2012-year-in-review>

En las siguientes listas elaboradas por Business Insider y Boogar es posible encontrar una gran cantidad de inversionistas ángeles con sus principales datos y sitios web:

The 50 Early Stage Investors In Silicon Valley You Need To Know <http://www.businessinsider.com/sv-angel-50-2012-7?op=1#ixzz2W2vVTd7H>

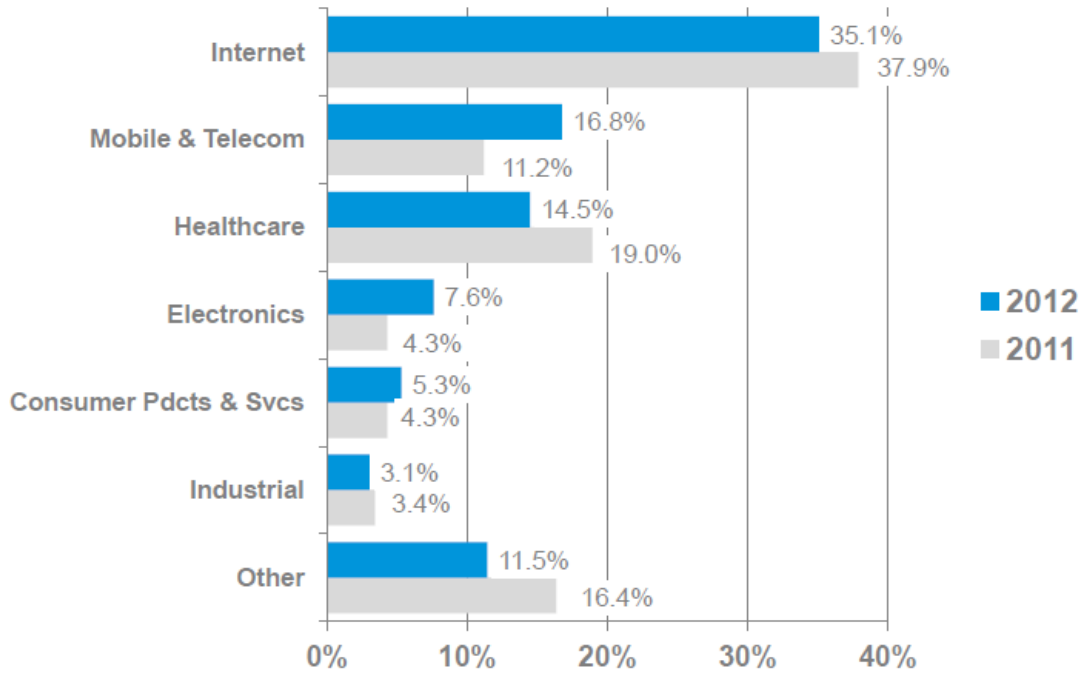
Boogar Lists: Venture Capital <http://www.boogar.com/resources/venturecapital/angels.htm>

Muchas veces estos inversionistas se unen formando redes, grupos o clubes para unir esfuerzos y aportar entre todos el capital para financiar un nuevo proyecto. Cada uno de ellos tiene sus preferencias de donde concentrar sus inversiones, enfocándose principalmente en sus áreas de expertise y conocimiento.

En el siguiente gráfico de Halo Report 2012 es posible identificar tanto la evolución como la relevancia de las principales áreas de inversión de ángeles en California durante 2011 y 2012.

⁴ Dólares invertidos por zona en Estados Unidos durante el año 2012 por Inversionistas Ángeles.
<http://www.slideshare.net/SVBFinancial/halo-report-2012-year-in-review>

California 2012 Deals: Internet Down Slightly & Mobile Moves to #2



Fuente: <http://www.slideshare.net/SVBFinacial/halo-report-2012-year-in-review>

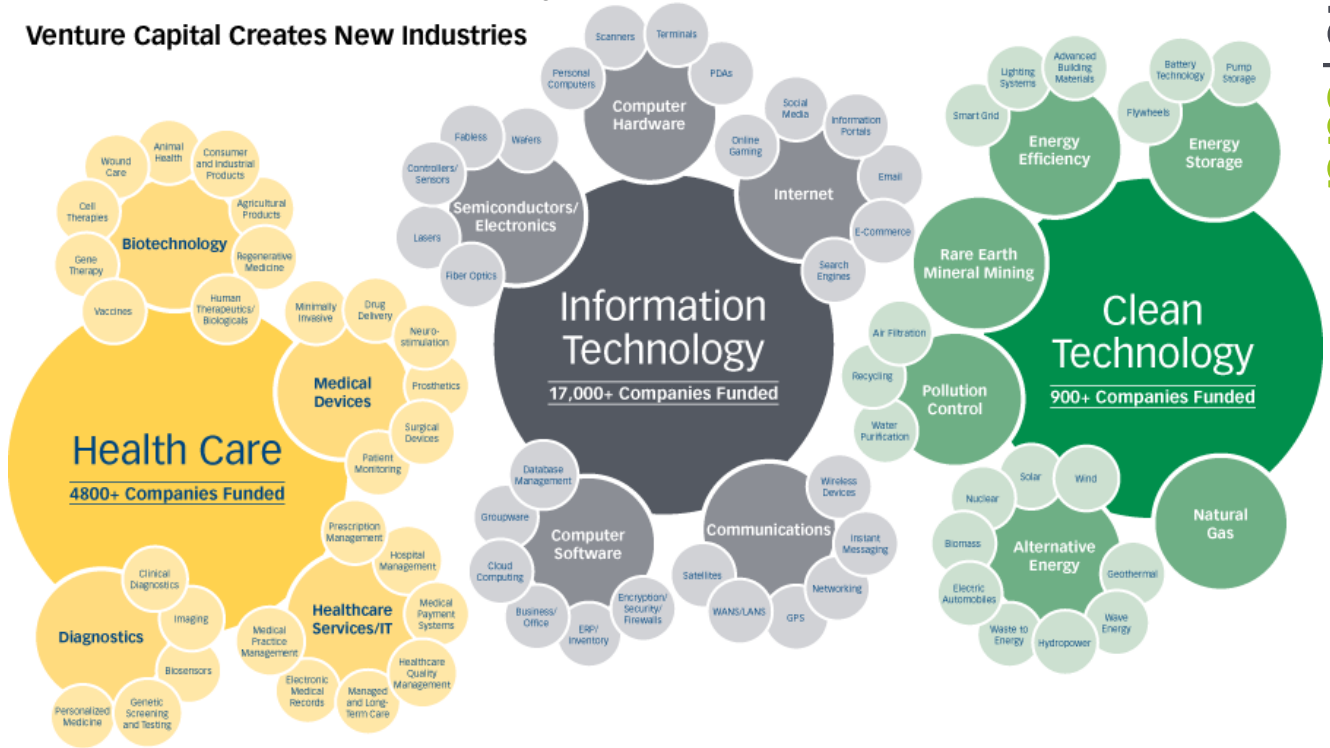
3. Venture Capital

Las firmas de Venture Capital concentran sus inversiones en compañías que se encuentren en etapas posteriores del ciclo de vida y que se focalizan en áreas en las que la firma inversora tiene un expertise desarrollado. La proliferación de estas firmas ha generado grandes impactos lo que se ve reflejado en la creación de nuevas industrias.

⁵ Distribución de Deals por industria por parte de Inversionistas Ángeles.
<http://www.slideshare.net/SVBFinacial/halo-report-2012-year-in-review>

6

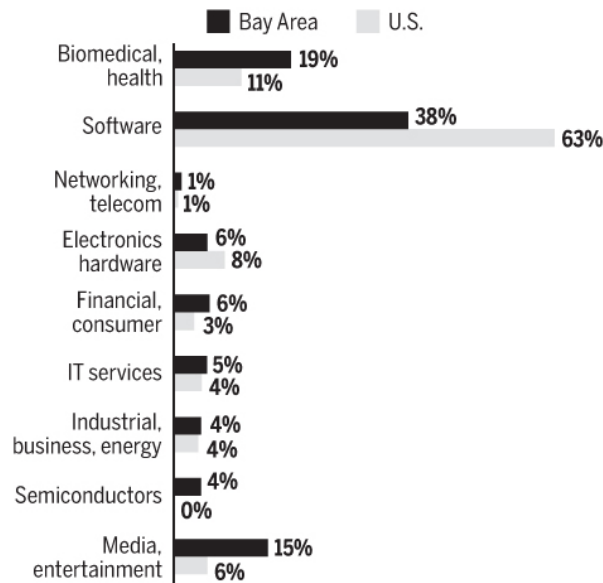
Venture Capital Creates New Industries



Todas estas industrias y sub-industrias son parte de la amplia gama de opciones de inversión que tienen los Venture Capital. En el siguiente gráfico se puede apreciar de qué manera se distribuyeron estas inversiones durante el primer trimestre del año 2013 en los distintos sectores y las principales diferencias que es posible identificar entre Estados Unidos y la zona de Bay Area (San Francisco).

⁶ Nuevas industrias en que se desarrollan las empresas que son financiadas por Venture Capital.

Where venture funding went ⁷



Sources: PricewaterhouseCoopers/National Venture Capital Association MoneyTree report based on data from Thomson Reuters

BAY AREA NEWS GROUP

Las firmas de Venture Capital cuentan con fondos aportados por terceros para realizar inversiones en varios proyectos de riesgo que por lo general no son financiados por los bancos. Estos fondos se dividen por proyectos y son administrados por un socio o “General Partner” de la firma, que es el que realiza el aporte de capital a la empresa innovadora y participa activamente de la gestión introduciéndose en ésta con poder de decisión.

“General Partner” es una persona con experiencia en el área de innovación y en la organización de empresas, especializado en este tipo de negocios lo que le da una gran capacidad para cooperar y participar del negocio.

También existen otros socios que no participan activamente de la gestión, pero si monitorean de forma parcial el negocio. Estos son los “Limited Partners”, personas naturales o fondos institucionales.

Los aportes de capital se van desembolsando a medida que se desarrolla el proyecto, cada uno de estos tiene un periodo de duración, en el cual al cumplirse se genera una liquidación y se divide entre los aportantes y el empresario. También se puede dar que el fondo renueve su existencia y se generen nuevos aportes para seguir desarrollando el proyecto.

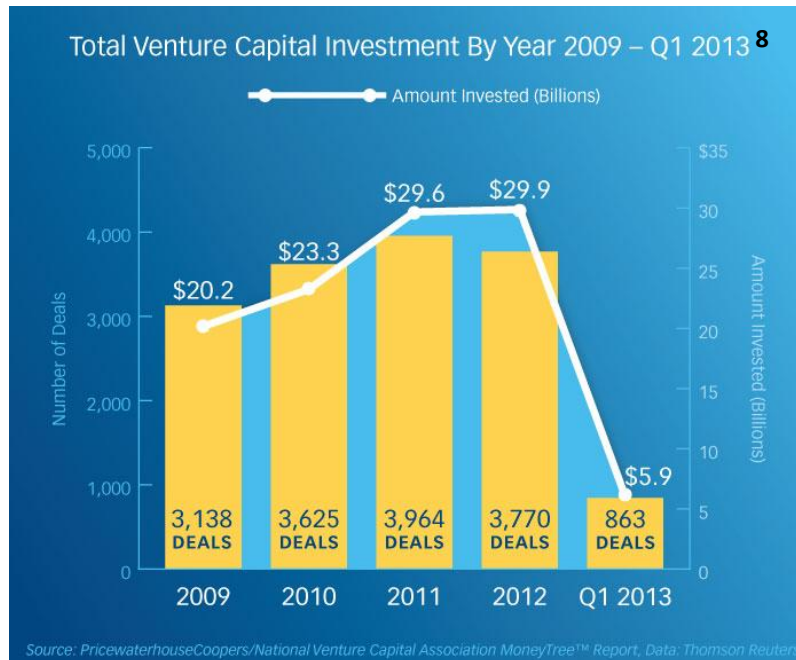
La forma de trabajo en que funcionan las firmas de Venture Capital ayudan a superar los problemas de asimetrías de información y riesgo moral.

Como describe CEPAL en su informe de Capital de Riesgo esto se puede dar a través de tres vías.

⁷ Distribución del financiamiento de Venture Capital por industria a nivel país Estados Unidos y San Francisco.
http://www.mercurynews.com/business/ci_23270002/latest-quarterly-numbers-paint-dismal-picture-venture-capital

- En primer lugar, al tener un administrador especializado en el tema innovación y con experiencia en la organización de empresas va a generar una reducción en los costos de información y en el riesgo de que el empresario innovador use los aportes de capital para su propio beneficio y no para el de ambas partes, lo que ayudaría a generar los “problemas de agencia”.
- Luego en segundo lugar, el que la rentabilidad se reparta para todas las partes según su aporte, va a generar un alineamiento entre el empresario innovador y el administrador que los hará trabajar en conjunto para maximizar el valor económico de la empresa del cual luego percibirán la rentabilidad.
- Por último, al tener una fecha de liquidación para el proyecto, va a forzar al administrador a realizar una buena labor para poder seguir financiando el proyecto o para poder financiar otros nuevos en el futuro.

Durante los últimos 4 años, según National Venture Capital Association, los montos de inversión en Estados Unidos han ido aumentando hasta llegar a US\$29,9 Billones de dólares en 2012. En el siguiente gráfico se puede apreciar la tendencia del número de tratos por parte de las empresas de innovación con Venture Capital y el monto total de dólares por año invertido.



Fuente: <http://www.nvca.org>

En el gráfico también es posible apreciar, que durante el primer trimestre de 2013 las firmas de Venture Capital invirtieron US\$5,9 billones, 6% menos de lo invertido en el mismo periodo durante el año anterior. A nivel de inversión absoluta, durante Q1 2013, US\$2.2 billones fueron destinados a la zona de Silicon Valley, lo que

⁸ Total de Deals y dólares invertidos desde 2009 a Q1 2013.

http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=103

representa que un 38% de las inversiones de los Venture Capital en Estados Unidos fueren destinados solamente a este lugar.

En Estados Unidos se pueden encontrar varios lugares interesantes donde se está desarrollando tecnología, como New England en Massachusetts o New York, pero ninguno cerca de tener el tamaño ni el desarrollo de Silicon Valley, encontrado en California. Esto se refleja claramente en el siguiente cuadro donde es posible apreciar los Top 5 estados en número de firmas de Venture Capital, de tratos y los montos invertidos.

Figure 3.03 ⁹
Venture Capital Investments
Top 5 States in 2012

State	# Companies	# Deals	Amt Invested (\$Bil)
California	1,280	1,532	14.1
Massachusetts	326	414	3.1
New York	287	331	1.9
Washington	101	117	0.9
Texas	134	159	0.9
Total*	2,128	2,553	20.9

**Total includes top 5 states only*

En San Francisco y Estados Unidos existen muchas firmas de Venture Capital, entre ellas las más grandes son: Sequoia Capital, Greylock Partners, Andreessen Horowitz, Acccel Parters, Redpoint Ventures, NEA, Benchmark Capital, entre muchas otras. La gran mayoría se encuentran en Silicon Valley trabajando con varias empresas startup para desarrollar sus proyectos de innovación.

Always On, empresa que conecta e informa a toda la comunidad empresarial de Silicon Valley, a finales del año pasado publicó una lista con los Top 100 inversionistas de Estados Unidos; incluye inversionistas tanto de firmas de Ángeles como Venture Capital. En el siguiente link se encuentra la lista: <http://aonetwork.com/announcing-the-2012-venture-capital-100/>

Por otro lado, Lista Midas desarrollada por Forbes, que tiene un ranking 2012 de los Top 100 inversionistas en tecnología. Al igual que en el caso anterior, cuenta con inversionistas que son parte de firmas de Venture Capital y de Inversionistas Ángeles, disponible en: http://www.forbes.com/lists/midas/2012/midas-list-top-tech-investors_list.html

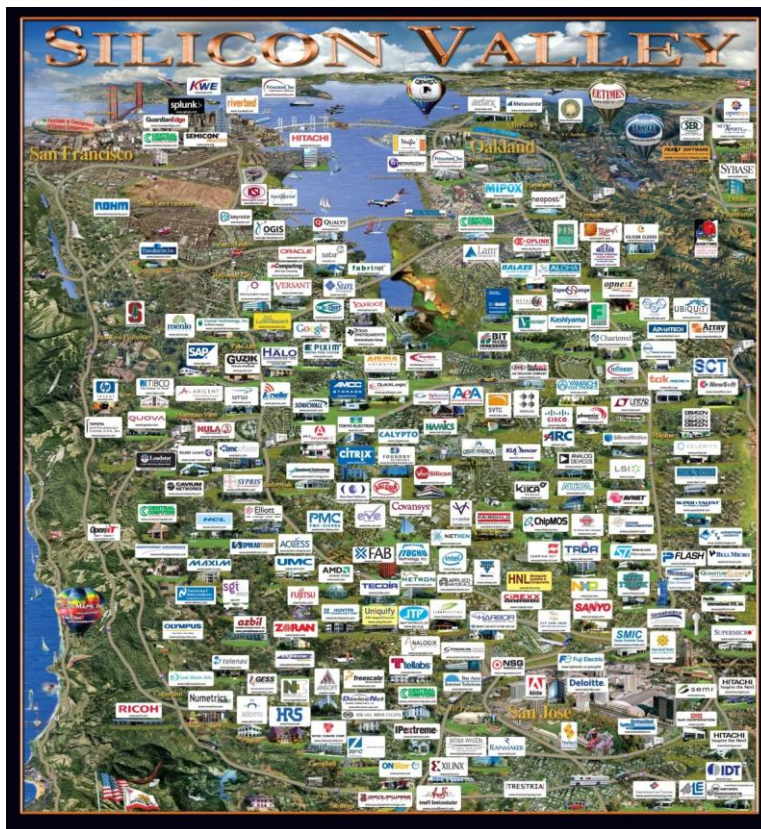
⁹ Top 5 Estados en Inversiones de Venture Capital
http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=257&Itemid=103

IV. Definición Mercado Objetivo

1. Silicon Valley

Silicon Valley se encuentra ubicado en la parte sur de la ciudad de San Francisco, parte norte del estado de California, Estados Unidos. El nombre lo popularizó el año 1971 el periodista del periódico Electronic News, Dan Hoefler, por la cantidad de fabricantes de chips de silicio que habían en la zona. Hoy en día es donde se encuentran muchas de las empresas de tecnología más grandes el mundo y miles de start-ups en formación.

Silicon Valley es el centro de la alta tecnología y de la innovación en Estados Unidos y en el mundo, enfocándose principalmente en las áreas de Software, Biomedical, Health, Media Entertainment, Electronics Hardware, Financial Consumers, entre otras. Durante el primer trimestre de 2013, recibió un 38% del total de las inversiones de capital de riesgo de Estados Unidos con US\$ 2.2 billones (US\$2.200 Millones), seguida por New England (12% del total de inversiones con US\$ 677 Millones) y New York (10% del total de inversiones con US\$ 594 Millones) según MoneyTree report de la National Venture Capital Association.



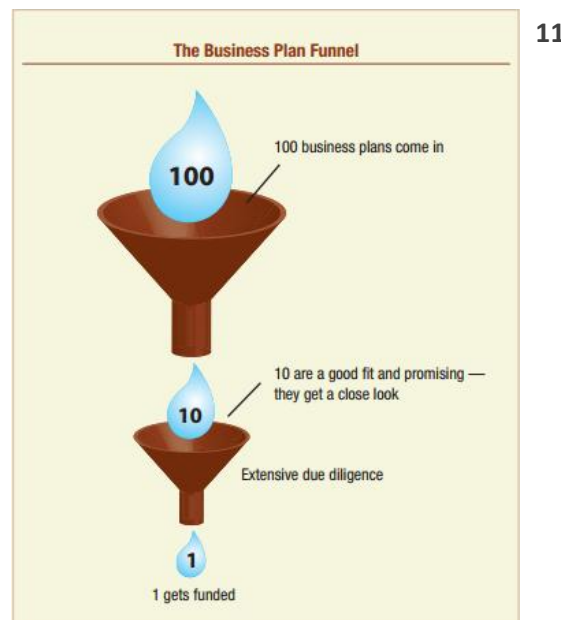
10

¹⁰ Mapa de Silicon Valley con la ubicación de las principales empresas.
http://www.mrssmallest.com/blog/wp-content/uploads/2012/09/silicon_valley1.jpg

V. Claves para obtener financiamiento por medio de Capital de Riesgo

Dentro del financiamiento por medio de capital de riesgo hay ciertos pasos que se deben seguir y respetar si se quiere lograr el éxito y no entorpecer el camino. Según la opinión de Asheesh Advani, Chief Executive Officer y creador de CircleLending (que luego fue vendida a Virgin Group), los pasos claves son en primer lugar el buscar financiamiento en los círculos cercanos, las 3 F, Family, Friends and Fools, que son los primeros que confiarán en el proyecto y analizarán la capacidad de desarrollar éste. Luego los Inversionistas Ángeles y por últimos las firmas profesionales de inversión, que serían las firmas de Venture Capital y de Ángeles.

Para desarrollar lo anterior, es clave contar con una gran preparación y desarrollar el proyecto desde varias perspectivas. Para esto hay que elaborar una presentación verbal para conseguir financiamiento (pitch) que aborde todos los puntos que le podrían interesar a los inversionistas, como por ejemplo el problema que se quiere solucionar, el tamaño del mercado, el producto, el modelo de negocios, plan de financiamiento, el equipo de trabajo, entre otros, que podrían lograr entusiasmar a los inversionistas y lograr la financiamiento para tu proyecto. Esto es muy difícil y pocos lo logran, como se puede apreciar en el siguiente cuadro;



¹¹ De 100 proyectos que buscan financiamiento solo 1 tiene éxito.
<http://roadmaptoventurecapital.files.wordpress.com/2010/11/nvca-venture-capital-101.pdf>

Para esto, a continuación se comparten una lista de artículos web desarrollados por expertos de la industria del capital de riesgo en Silicon Valley desde distintas perspectivas, los cuales en algún minuto estuvieron en la misma posición de emprendedor y que a través de estos quieren compartir sus experiencias y conocimientos para hacer más fácil la tarea a las nuevas generaciones.

1. Financiamiento a través de Family, Friends and Fools.

- 1) “How to get Funding From Friends And Family” identifica las claves que hay que tener en cuenta antes de pedir financiamiento a los cercanos.
<http://www.entrepreneur.com/article/217651>
- 2) “Five top tips to getting start-up funding from family and friends” hace referencia a los pros y contras de financiar un start-up con dinero de tus parientes o amigos y luego entrega 5 tips importantes para hacerlo de la mejor manera.
<http://www.startupsmart.com.au/financing-a-business/five-top-tips-to-getting-start-up-funding-from-family-and-friends/201305159734.html>

2. Financiamiento a través de Inversionistas Ángeles.

- 1) “Richard Branson on convincing Investors to fund your tech startup” da varios tips para prepararse para una entrevista con inversionistas ángeles, a través de preguntas claves que se deben cuestionar antes de presentar un proyecto.
<http://www.entrepreneur.com/article/226430?hootPostID=ebcc6ea39e95aaeb2706fd2cc900490d#>
- 2) “What Angels Investors want now” habla sobre las tendencia que están siguiendo los inversionistas ángeles hoy en día junto con varios tips para conseguir financiamiento.
<http://www.entrepreneur.com/article/226403>
- 3) “Get funded! Guide to Angel investment” como lo dice su nombre es una guía en miniatura, ya que va desde explicar las características básicas de los Inversionistas Ángeles hasta tips para tener mayores posibilidades de éxito.
<http://venturebeat.com/2012/11/19/angel-investing/>

3. Financiamiento a través de firmas de Venture Capital.

- A. “Want Venture Capital funding? Here’s how” de Forbes habla sobre las claves para conseguir financiamiento a través de los comentarios basados en la experiencia de Jeffrey Busgang de Flybridge Capital Partners.
<http://www.forbes.com/sites/dorieclark/2012/11/24/want-venture-capital-funding-heres-how/>
- B. “To get Venture Capital Funding, know the risks and tell a Good Story” habla sobre los principales riesgos en estos negocios y cómo afrontarlos, como evaluar tus ideas y que esperan de ti los miembros de una

firma de Venture Capital. Está basado en comentarios de un panel llamado “VC Confessionals: Why we funded, why we passed” en el que participaban varios venture capitalist.

<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2946>

- C. “Get Funded! Guide to mastering the Venture Capital game” es una guía en miniatura, que explica las características básicas de las firmas de Venture Capital hasta tips para los emprendedores para tener mayores posibilidades de éxito.

<http://venturebeat.com/2012/11/12/get-funded-an-idiots-guide-to-mastering-the-venture-capital-game/>

4. Otros tips para llegar bien preparado a pedir financiamiento.

- A. “3 Elements of Every successful Business Plan” da los principales tips para desarrollar tu plan de negocios de manera correcta y te señala cuales son los elementos que debe tener.

<http://mashable.com/2013/04/15/business-plan-elements/>

- B. “Writing a Business Plan: Startup Ideas”, desarrollado por Sequoia Capital una de las firmas más grandes de Venture Capital de Estados Unidos, señala todo lo que necesita un plan de negocios para estar completo.

<http://www.sequoiacap.com/ideas>

- C. “How to Write a Successful Fundraising Plan” da los principales tips para desarrollar de manera correcta un plan de financiamiento para tu start-up.

<http://www.thefundraisingauthority.com/fundraising-basics/fundraising-plan/>

- D. “How to Pitch a VC” desarrollado por Dave McClure, inversionista ángel y fundador de la incubadora 500 Startups, señala todas las herramientas para desarrollar tu pitch para presentar un proyecto a firmas de Venture Capital con ejemplos y de manera muy didáctica en diapositivas.

<http://www.slideshare.net/dmc500hats/how-to-pitch-a-vc-aka-startup-viagra-how-to-give-a-vc-a-hardon>

5. Videos relacionados

- A. “Google I/O 2011: How to get Your Startup idea Funded by Venture Capitalists” es uno de los paneles de un evento organizado por Google el 2011, en el que se comparten las distintas experiencias desde el punto de vista de emprendedores y de inversionistas para lograr la financiamiento de tu proyecto. Entre los expertos que participan se encuentra Paul Buchheit, creador de Gmail, trabajo en Google y Facebook y hoy en día es Venture Capitalist y colaborador de y Combinator.

<http://www.youtube.com/watch?v=15iWltPLuPY>

- B. “How to Fund Your Startup” es un video didáctico, basado en dibujos y de corta duración que da a entender los pasos a seguir para financiar tu proyecto Startup.
http://www.youtube.com/watch?v=EKEEx_gOtp0
- C. “How to Pitch Investors” es un video del evento número 26 de Startups Uncensored, en el que participan personas que han conseguido mucho dinero por parte de inversionistas. Aquí describen cómo hacer un buen Pitch para conseguir financiamiento.
<http://www.youtube.com/watch?v=9zPvqluoDrQ>

VI. Fuentes de Información

Capital del riesgo para la innovación: lecciones de países desarrollados

Luis Felipe Jiménez, Diciembre 2006

<http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/8/27828/lcl2617e.pdf>

Revista Muy Interesante

¿Por qué se llama “Silicon Valley”?

<http://www.muyinteresante.es/tecnologia/preguntas-respuestas/ipor-que-se-llama-qsilicon-valley>

Blog Road Map to Silicon Valley de Wordpress.com

Informe Venture Capital 101

<http://roadmaptoventurecapital.files.wordpress.com/2010/11/nvca-venture-capital-101.pdf>

National Venture Capital Association

NVCA Yearbook 2013

http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=103

Recent Stats & Studies

http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=103

Silicon Valley Bank

Halo Report 2012

<http://www.svb.com/halo-report/>

Revista Entrepreneur

A Guide to Angels Investors

<http://www.entrepreneur.com/article/52742>

What Angels Investors Want Now

<http://www.entrepreneur.com/article/226403>

How to Get Funding From Friends and Family

<http://www.entrepreneur.com/article/217651>

Portal Business Insider

The 50 Early Stage Investors in Silicon Valley You Need To Know

<http://www.businessinsider.com/sv-angel-50-2012-7?op=1>

A Complete Guide To Every Venture Capital Firm Doing Digital Investments

<http://www.businessinsider.com/venture-capital-guide-2011-9>

Portal Angel Investment Network

The Startup Financing Cycle

<http://www.angelinvestmentnetwork.net/2011-09/chart-the-startup-financing-cycle>

Portal Silicon Valley Mercury News.com

Latest quarterly numbers paint dismal picture for venture capital

http://www.mercurynews.com/business/ci_23270002/latest-quarterly-numbers-paint-dismal-picture-venture-capital

Portal Forbes

Angels Investors: How The Rich Invest

<http://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2013/03/12/angels-investors-how-the-rich-invest/>

The Midas List, 2012's Top Tech Investors

http://www.forbes.com/lists/midas/2012/midas-list-top-tech-investors_list.html

Portal The Next Web

31 Silicon Valley investment firms who turn startups into success stories

<http://thenextweb.com/entrepreneur/2012/05/02/31-silicon-valley-investment-firms-who-turn-startups-into-success-stories/>

Portal Venture Beat

Get funded! Guide to Angel Investment

<http://venturebeat.com/2012/11/19/angel-investing/>

Get funded! Guide to mastering the Venture Capital Game

<http://venturebeat.com/2012/11/19/angel-investing/>

Sequoia Capital

Writing a Business Plan

<http://www.sequoiacap.com/ideas>

Wharton, University of Pennsylvania

To Get Venture Capital Funding, Know the Risks and Tell a Good Story

<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2946>

Portal Mashable

3 Elements of Every Successful Business Plan

<http://mashable.com/2013/04/15/business-plan-elements/>

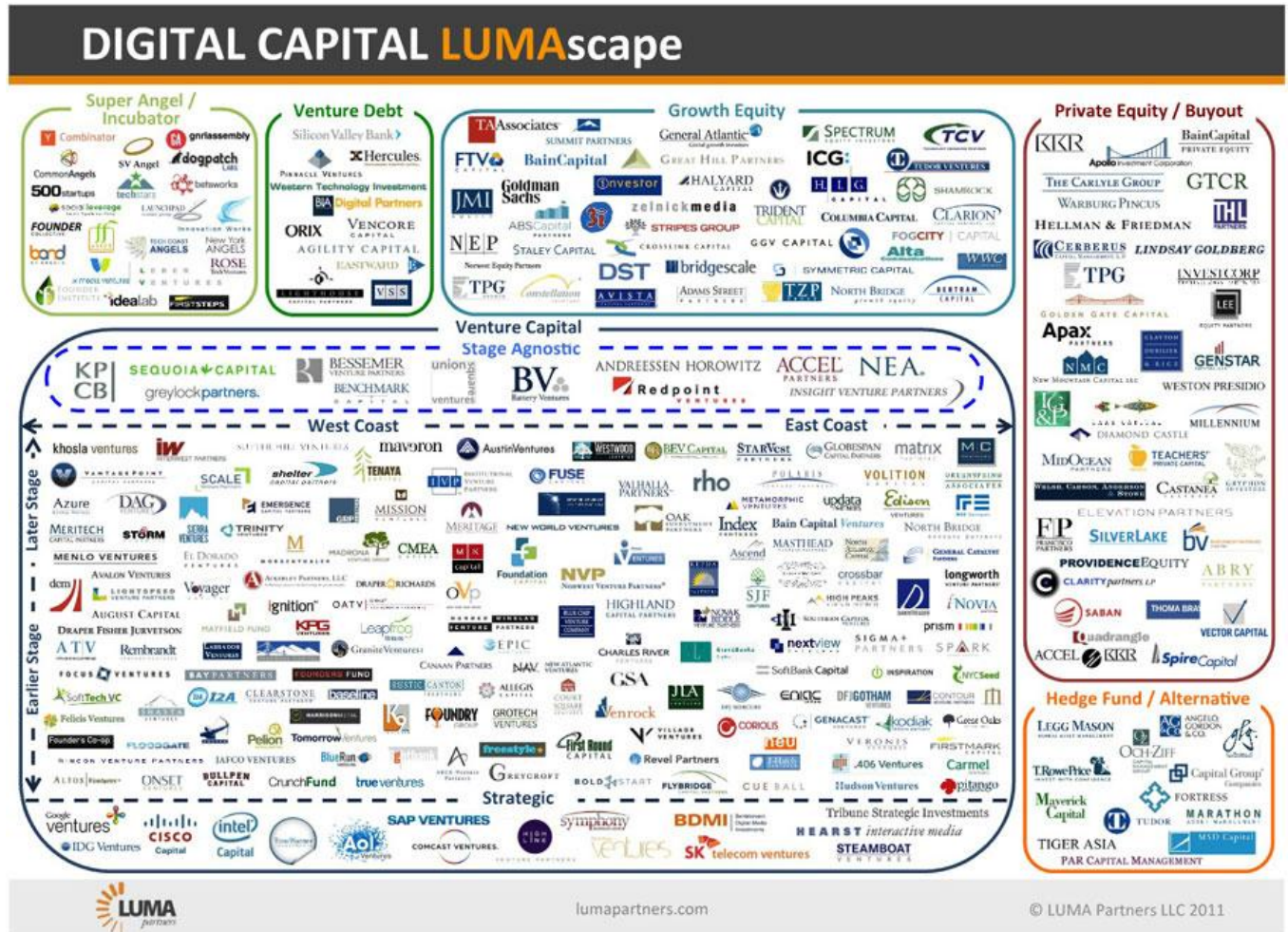
Portal The Fundraising Authority

How to Write a Successful Fundraising Plan

<http://www.thefundraisingauthority.com/fundraising-basics/fundraising-plan/>

VII. Anexos

1. Mapa de firmas de Venture Capital, Angels, Incubators, Growth Equity, Private Equity y Hedge Fund en Estados Unidos. ¹²



¹² A Complete Guide To Every Venture Capital Firm Doing Digital Investments

<http://www.businessinsider.com/venture-capital-guide-2011-9>

Elaborado por Oficina Comercial de Pro Chile Los Ángeles

Francisco Correa fcorrea@prochile.gob.cl

Elizabeth Bahamondes ebahamondes@prochile.gob.cl

Raimundo Carvallo rcarvallo@prochile.gob.cl

Lilina Mejías lmejias@prochile.gob.cl