



Radar
de **Crédito**

Guía para financiar tu emprendimiento

Qué financiamiento buscar según tu etapa, cómo preparar una ronda de inversión y qué cuidar al sumar socios. Adaptada a Argentina.

LAS CUATRO ETAPAS DE UN EMPRENDIMIENTO

1. Idea

Pre-seed

2. Producto

Seed

3. Mercado

Serie A

4. Crecimiento

Serie B en adelante

00 · ANTES DE EMPEZAR

Cada etapa tiene su financiamiento

Conseguir plata para un emprendimiento no depende de encontrar "la" fuente perfecta: depende de usar la herramienta correcta en el momento correcto. Un aporte no reembolsable sirve para validar una idea; un fondo de capital de riesgo, para crecer rápido; un crédito con aval, para financiar ventas que ya existen.

Esta guía te ayuda a ubicar en qué etapa está tu proyecto, qué opciones tenés en Argentina para cada una y qué preparar antes de pedir financiamiento. Está escrita para leerse en 20 minutos.

Contenido

01	¿En qué etapa estás?
02	Los tipos de financiamiento
03	La ronda de inversión, paso a paso
04	El plan de negocio
05	¿Cuánto vale tu empresa?
06	La tabla de socios
07	El pacto de socios
08	Diez reglas para conseguir financiamiento
09	Recursos y glosario

01 • DIAGNÓSTICO

¿En qué etapa estás?

Leé las cuatro etapas y quedate con la que más se parece a tu proyecto. Cada una indica qué buscar y qué preparar antes de pedir plata.

1 Idea Pre-seed	
Estás acá si - Tenés la idea y, como mucho, un prototipo. - Todavía no vendiste, o vendiste muy poco. - El equipo son los fundadores. Tu objetivo Construir un producto mínimo viable (PMV) y comprobar que alguien está dispuesto a pagar por él. Cuánto se suele ceder Hasta 10–15% de la empresa, si entra un inversor.	Dónde buscar plata - Ahorros propios, familia y amigos. - Aportes no reembolsables (ANR), como las líneas Startup TRL 3–4 de la Agencia I+D+i si tu proyecto tiene base científica. - Créditos a tasa 0% de tu provincia (por ejemplo, Entre Ríos Emprende Joven). - Aceleradoras que invierten pequeños montos a cambio de una parte de la empresa. Qué preparar - Cuánta plata necesitás y en qué la vas a gastar, mes a mes. - Un acuerdo escrito entre fundadores: quién hace qué y cuánto le corresponde a cada uno. - Conversaciones con al menos 20 posibles clientes para validar el problema.
2 Producto Seed	
Estás acá si - El prototipo está listo o casi listo. - Tenés clientes que lo están probando y algunas ventas. - Sumaste a alguien técnico, pero todavía no podés pagar un equipo completo. Tu objetivo Lanzar el producto al mercado y lograr las primeras ventas que se repiten mes a mes. Cuánto se suele ceder Entre 10% y 25% en la ronda.	Dónde buscar plata - Inversores ángeles y redes de ángeles. - Aceleradoras y company builders que invierten. - Innova CFI (desde madurez tecnológica TRL 4) y las líneas Startup TRL 5–6 de la Agencia I+D+i. - Plataformas de financiamiento colectivo registradas en la CNV. - Cuando ya facturás: aval de una SGR para conseguir crédito bancario. Qué preparar - Plan de negocio actualizado y flujo de caja a 12–18 meses. - Pacto de socios firmado. - Una primera valuación de la empresa y la tabla de socios (cap table).

**3 Mercado**

Serie A

Estás acá si

- Vendés todos los meses y las ventas crecen.
- Estás armando el equipo comercial.
- Pensás en abrir otras provincias o exportar.

Tu objetivo

Multiplicar las ventas y entrar en nuevos mercados.

Cuánto se suele ceder

Alrededor de 15% a 25%.

Dónde buscar plata

- Fondos de capital de riesgo y fondos corporativos.
- Crédito bancario, descuento de cheques avalados por SGR y leasing.
- Prefinanciación de exportaciones (Banco Nación, BICE, CFI) y Exporta Simple.
- RIMI si invertís en maquinaria u obras: amortización acelerada y devolución anticipada del IVA.

Qué preparar

- Métricas claras: ventas mensuales, margen, costo de conseguir un cliente y cuántos clientes se quedan.
- Tabla de socios ordenada y documentación legal al día (data room).
- Un plan de uso de fondos con hitos medibles.

4 Crecimiento

Serie B en adelante

Estás acá si

- La empresa es rentable o está cerca.
- Tenés varios productos o mercados.
- Necesitás capital para crecer más rápido que tus competidores.

Tu objetivo

Expandirse, consolidarse o preparar una venta de la empresa.

Cuánto se suele ceder

Alrededor de 20% a 30%.

Dónde buscar plata

- Fondos de capital de riesgo de etapas avanzadas y fondos de inversión privados.
- Deuda en el mercado de capitales: obligaciones negociables PyME, pagarés y cheques en BYMA o MAV.
- Líneas de inversión de largo plazo de BICE y bancos.
- Fideicomisos financieros y leasing.

Qué preparar

- Estados contables auditados.
- Un directorio que funcione y reglas claras de gobierno.
- Una estrategia de salida para los inversores.

02 · OPCIONES

Los tipos de financiamiento

No hay una opción mejor que otra: cada una sirve para un momento. Lo habitual es combinar varias.

Instrumento	Qué es	A favor	En contra	Etapas
Fondos propios	Tu plata y la de tus socios.	No cedés nada ni pagás intereses.	Arriesgás tu patrimonio; suele alcanzar poco.	Idea
Familia y amigos	Aportes de gente cercana.	Rápido y con pocas condiciones.	Mezcla vínculos personales con el negocio; dejalo por escrito.	Idea, Producto
ANR (aporte no reembolsable)	Fondos públicos que no se devuelven.	No cedés acciones ni pagás intereses.	Convocatorias cerradas y con fecha; hay que rendir cada gasto.	Idea, Producto
Crédito blando público	Préstamos del CFI, BICE o programas provinciales a tasa baja.	Tasas y plazos mejores que el banco.	Trámite largo; suelen pedir garantías.	Todas
Préstamo bancario	Crédito tradicional de un banco.	No cedés propiedad.	Pide historia de facturación y garantías.	Mercado, Crecimiento
Aval de SGR	Una SGR garantiza tu deuda ante el banco o el mercado.	Baja la tasa: tu cheque se descuenta como si fuera de primera línea.	Tiene costo (comisión del aval) y pide contragarantías.	Producto en adelante
Inversor ángel	Una persona que invierte su plata y te aconseja.	Aporta experiencia y contactos.	Difícil de conseguir; puede pedir condiciones exigentes.	Idea, Producto
Aceleradora	Programa que invierte poco y te acompaña unos meses.	Mentorías y acceso a inversores.	Cede una parte de la empresa; cupos limitados.	Idea, Producto
Fondo de capital de riesgo	Fondo profesional que compra parte de tu empresa.	Montos grandes y acompañamiento en varias rondas.	Negociación exigente y dilución de los fundadores.	Mercado, Crecimiento
Financiamiento colectivo	Muchos inversores chicos compran participación por una plataforma regulada por la CNV.	Rápido y además genera comunidad.	Muchos socios pequeños para administrar.	Producto, Mercado
Mercado de capitales	Emitir obligaciones negociables, pagarés o cheques en BYMA o MAV.	Montos altos sin ceder propiedad.	Costos de emisión y requisitos de información.	Crecimiento

Cuándo conviene deuda y cuándo inversión. La deuda no te quita propiedad, pero hay que pagarla aunque las cosas salgan mal: sirve cuando ya tenés ventas. La inversión no se devuelve, pero cedés parte de la empresa y de las decisiones: sirve cuando el riesgo es alto y el potencial de crecimiento, grande.

03 · PROCESO

La ronda de inversión, paso a paso

Así suele ser el camino desde el primer contacto con un inversor hasta que la plata entra a la empresa.

- 1 Mapeá inversores**
Buscá quiénes invierten en tu etapa y tu sector. Escribir a un fondo que no invierte en lo tuyo es perder tiempo. Usá el directorio de Radar de Crédito como punto de partida.
- 2 Resumen de una página**
Prepará un one-pager: problema, solución, mercado, tracción, equipo y cuánto buscás. Es lo primero que vas a enviar.
- 3 Primera reunión**
Presentá un pitch deck de 10 a 12 diapositivas. Lo que más miran: equipo, tamaño del problema y pruebas de que el mercado te elige.
- 4 Información completa**
Si hay interés, te van a pedir el plan de negocio y el modelo financiero. Muchos fondos no firman acuerdos de confidencialidad en esta etapa: compartí lo necesario.
- 5 Hoja de términos**
El inversor te propone las condiciones principales en una term sheet: monto, valuación, participación y derechos. Negociala con un abogado antes de firmar.
- 6 Revisión (due diligence)**
El inversor revisa tu empresa por dentro: sociedad, contratos, impuestos, empleados, propiedad intelectual y cuentas. Tener todo ordenado acorta este paso.
- 7 Firma y cierre**
Se firman el pacto de socios y el aumento de capital (o el instrumento acordado, como un SAFE o una nota convertible) y se inscriben donde corresponda. Recién ahí entra la plata.

Una ronda suele llevar entre 3 y 6 meses. Empezá antes de quedarte sin caja: la mejor negociación es la que no hacés con urgencia.

Las tres formas más comunes de recibir inversión

Acciones	El inversor entra como socio en la SA o SAS a cambio de su aporte.
SAFE	Acuerdo para recibir acciones en la próxima ronda, a una valuación con descuento o con tope. Es rápido y barato, pero conviene entender bien sus términos.
Nota convertible	Un préstamo que, en lugar de devolverse, se convierte en acciones más adelante.

04 · HERRAMIENTA

El plan de negocio

Es tu hoja de ruta y tu carta de presentación. Empezá por un lienzo de una página y después desarrollalo.

El lienzo del modelo de negocio, en nueve preguntas

Cientes ¿Para quién es? ¿Quién paga?	Propuesta de valor ¿Qué problema resolvés y por qué te eligen a vos?	Canales ¿Cómo llegás al cliente y cómo le entregás el producto?
Relación con clientes ¿Cómo los conseguís y cómo los retenés?	Ingresos ¿Cómo cobrás y cuánto están dispuestos a pagar?	Recursos clave ¿Qué necesitás sí o sí: personas, tecnología, equipos?
Actividades clave ¿Qué tenés que hacer muy bien para que funcione?	Socios clave ¿Con quién te asociás: proveedores, distribuidores, aliados?	Costos ¿Cuánto te cuesta operar y cuánto tenés que vender para cubrirlo?

Qué tiene que incluir el plan completo

- Resumen ejecutivo en una página.
- Problema, solución y en qué etapa estás.
- Mercado: tamaño, competidores y por qué podés ganar.
- Modelo de negocio: cómo ganás plata.
- Equipo y reparto de la sociedad.
- Plan comercial y de marketing.
- Números: flujo de caja, resultados proyectados y cuánto necesitás vender para cubrir costos.
- Uso de los fondos e hitos que vas a alcanzar.
- Riesgos principales y cómo los vas a manejar.

Lo que más miran los inversores: un equipo capaz de ejecutar, un problema grande, pruebas de que los clientes te eligen (tracción), un uso de fondos con hitos claros y cómo van a recuperar su inversión.

05 · NÚMEROS

¿Cuánto vale tu empresa?

Antes de negociar con un inversor tenés que entender dos números: la valuación antes de la inversión (pre-money) y después (post-money).

$$\text{Valuación post-money} = \text{valuación pre-money} + \text{inversión}$$

Ejemplo: un inversor pone USD 200.000 a cambio del 20% de la empresa. La valuación post-money es USD 1.000.000 ($200.000 \div 0,20$) y la pre-money, USD 800.000.

Métodos según la etapa

Etapa	Método	Cómo funciona
Idea y Producto	Según la necesidad de fondos	Se parte de cuánto necesitás y qué porcentaje es razonable ceder (10% a 25%). Es el método más común en etapas tempranas.
Idea y Producto	Método Berkus	Se le asigna valor a cinco factores: idea, prototipo, equipo, alianzas estratégicas y primeras ventas. Cada uno suma hasta un tope y el total da la valuación.
Mercado y Crecimiento	Múltiplos	Se toma cuánto valen empresas parecidas en relación con sus ventas o su resultado operativo (EBITDA) y se aplica ese múltiplo a tu empresa.
Mercado y Crecimiento	Método de capital de riesgo	El inversor estima cuánto valdrá tu empresa al salir y divide por el retorno que busca. Ejemplo: si espera venderla en USD 50 M y busca multiplicar 20 veces, hoy vale USD 2,5 M post-money; si invierte USD 1 M, la pre-money es USD 1,5 M.
Crecimiento	Flujos de fondos descontados	Se proyectan los flujos de caja futuros y se traen a valor de hoy con una tasa que refleja el riesgo. Sirve cuando ya hay historia de resultados.

Una valuación inflada puede espantar inversores o complicarte la próxima ronda si después valés menos. Lo que sube tu valor es lo que podés demostrar: equipo, ventas, contratos y crecimiento.

06 · SOCIEDAD

La tabla de socios

La tabla de socios (cap table) muestra quién tiene qué porcentaje de la empresa y cómo cambia con cada ronda. Cuando entra un inversor, todos los socios anteriores bajan su porcentaje en la misma proporción: eso es la dilución.

Socio	Inicio	Ángeles (10%)	Seed (20%)	Serie A (20%)
Fundadora 1	50%	45%	36%	28,8%
Fundador 2	50%	45%	36%	28,8%
Ángeles		10%	8%	6,4%
Inversor seed			20%	16%
Inversor serie A				20%
Total	100%	100%	100%	100%

Ejemplo ilustrativo. Después de tres rondas, los fundadores conservan juntos el 57,6%. Aunque su porcentaje baja, si la empresa vale más, su parte también vale más. Muchos inversores piden además reservar entre 5% y 10% para opciones de empleados clave.

07 · ACUERDOS

El pacto de socios

El pacto de socios es un contrato privado entre los socios que regula lo que el estatuto no dice: cómo se toman las decisiones, qué pasa si alguien se va y cómo se vende la empresa. Conviene firmarlo desde el día uno y actualizarlo en cada ronda.

Vesting	Las acciones de cada fundador se "ganan" con el tiempo (por ejemplo, en 4 años). Si alguien se va antes, conserva solo lo que ya ganó.
Dedicación y permanencia	Quién trabaja a tiempo completo y por cuánto tiempo se compromete a quedarse.
No competencia y confidencialidad	Ningún socio puede crear un negocio competidor ni divulgar información de la empresa, durante y después de su participación.
Propiedad intelectual	Todo lo que se desarrolle (marca, software, patentes) queda a nombre de la empresa, no de las personas.
Mayorías especiales	Las decisiones importantes (vender, sumar socios, endeudarse) necesitan más votos que la mayoría simple.
Derecho de preferencia	Si un socio quiere vender, primero tiene que ofrecerles sus acciones a los demás.
Arrastre (drag along)	Si la mayoría acepta vender la empresa, puede obligar a los minoritarios a vender en las mismas condiciones.
Acompañamiento (tag along)	Si el socio mayoritario vende, los minoritarios pueden vender sus acciones en las mismas condiciones.



Preferencia de liquidación

Si la empresa se vende o se cierra, el inversor cobra primero hasta recuperar lo que puso. Revisá bien cuántas veces y en qué orden.

No existe un modelo estándar: cada pacto se arma según el proyecto. Hacerlo con un abogado especializado en sociedades.

08 · RESUMEN

Diez reglas para conseguir financiamiento

1. El equipo primero

Los inversores apuestan a personas. Un equipo completo y comprometido vale más que una gran idea.

2. No toda empresa necesita inversores

Si podés crecer con ventas, crédito o ANR, quizás no te conviene ceder acciones todavía.

3. Buscá al inversor correcto

Elegí a quien invierte en tu etapa y tu sector, y que te aporte algo más que plata.

4. Pedí plata antes de necesitarla

Negociar sin urgencia te da mejores condiciones.

5. Sabé cuánto necesitás y para qué

Un monto justificado con hitos concretos genera confianza.

6. Combiná herramientas

Lo habitual es mezclar ANR, crédito, aval de SGR e inversión según cada momento.

7. Endeudarse no es malo

Lo importante es que la cuota no te ahogue. Simulá antes de firmar.

8. Sé claro y directo

El inversor no es tu enemigo. Mostrá números reales y riesgos con honestidad.

9. Pensá en grande desde el inicio

Si tu producto puede venderse en otras provincias o países, mostralo.

10. Asesorate

Un contador y un abogado a tiempo te ahorran errores caros en la valuación, el pacto y los impuestos.

09 · PARA SEGUIR

Recursos y glosario

Dónde seguir en Argentina

Radar de Crédito	Créditos, fondos, ANR, inversores privados, beneficios para exportar y simulador de cuotas.
Certificado MiPyME (ARCA)	Requisito para la mayoría de las líneas públicas y beneficios.
Agencia I+D+i	ANR y créditos para startups de base científico-tecnológica.
Consejo Federal de Inversiones (CFI)	Créditos productivos e Innova CFI. Se tramitan en tu provincia.
CNV	Registro de plataformas de financiamiento colectivo y del mercado de capitales.
IGJ o registro público de tu provincia	Inscripción de la sociedad, aumentos de capital y cambios de socios.

Glosario

ANR	Aporte no reembolsable: fondos que no se devuelven.
TRL	Nivel de madurez tecnológica, de 1 (idea) a 9 (producto probado en el mercado).
PMV	Producto mínimo viable: la versión más simple que permite validar con clientes reales.
Pre-money / Post-money	Valuación de la empresa antes y después de una inversión.

Dilución	Baja del porcentaje de cada socio cuando entra uno nuevo.
Term sheet	Hoja de términos con las condiciones principales de una inversión.
Due diligence	Revisión legal, contable e impositiva que hace el inversor antes de invertir.
SAFE	Acuerdo para recibir acciones en una ronda futura.
SGR	Sociedad de garantía recíproca: avala la deuda de las PyMEs.
ON PyME	Obligación negociable: deuda que una PyME emite en el mercado de capitales.

Esta guía toma como base la estructura de "Ronda de financiación: ¿Está preparada mi startup?" de Beaz (Diputación Foral de Bizkaia) y la resume, actualiza y adapta a Argentina. Es información general: no reemplaza el asesoramiento de un contador o un abogado.