

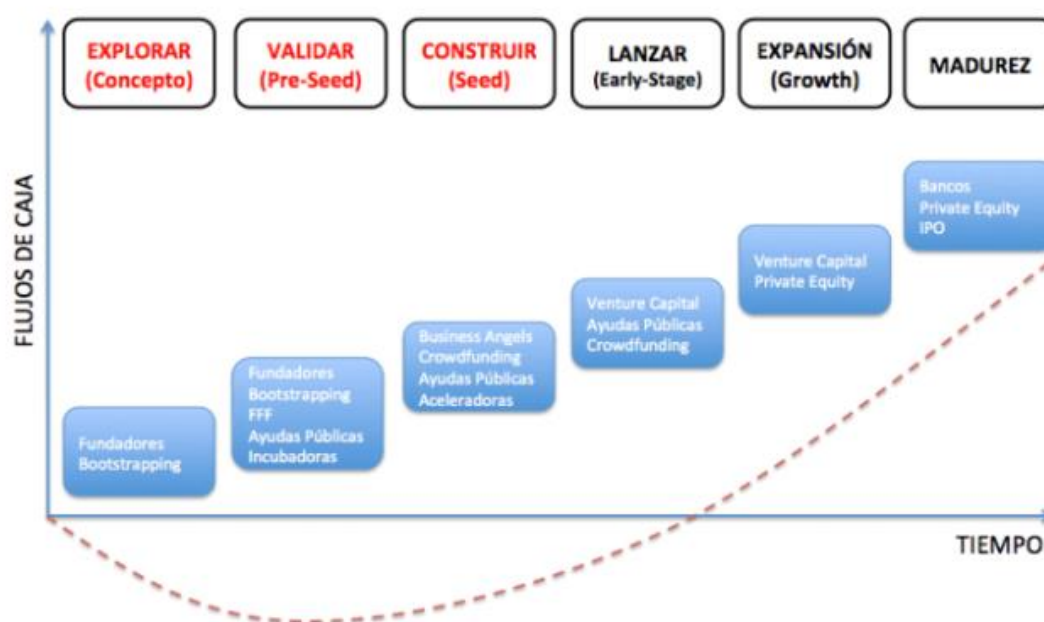
Levantamiento de Capital o Fundrasing

¿Qué es el levantamiento de capital o fundraising?

Es el proceso de captación de fondos de una compañía para poder empezar a operar, seguir operando o crecer. Esto lo hacen con rondas de inversión, empezando por la ronda semilla. Si la empresa comienza a tener progreso, puede captar fondos en rondas posteriores.

Etapas de Financiamiento

La siguiente gráfica muestra las etapas de financiamiento de startups.



En cada etapa, las startups levantan una o más rondas de inversión:

- **Etapas Pre-Semilla:** Ronda Pre-Semilla (*Pre-Seed Round*, en inglés)
- **Etapas Semilla:** Ronda Semilla (*Seed Round*, en inglés) y Ronda Post-Semilla/Pre-Serie A (*Late Seed/Pre-Series A*, en inglés)
- **Etapas Temprana** (*Early Stage*, en inglés): Serie A y B
- **Etapas de Crecimiento** (*Growth Stage*, en inglés): Serie C, D, E y más.

Para levantar capital en cada etapa, las startups tienen que cumplir ciertos hitos que le den al inversionista la convicción suficiente para creer que se trata de una empresa con alto potencial e invertir. Por esta razón, existen inversionistas con distintos perfiles de riesgo, y distintas preferencias de inversión según la etapa de madurez de la startup.

	Pre Semilla	Semilla	Post Semilla / Pre Serie A	Serie A	Serie B	Serie C+
¿Cuándo levantar capital?	Idea MVP pre ingresos	Lanzamiento MVP MVP con ingresos	Product Market Fit Temprano	Product Market Fit Demostrado	Unit Economics LTV:CAC>3:1 Cerca a la rentabilidad	Camino claro a un Exit Crecimiento a través de canales probados
Tracción (ingresos mensuales)	Insignificante	USD\$ 5-30k	USD \$10k-50 k	USD \$60-100k	USD \$200k+	USD \$500k+
¿De quiénes?	Familia y Amigos Ángeles Aceleradoras Fondos Semilla	Inversionistas ángeles Fondos Semilla	Fondos Semilla Fondos Serie A	Fondos Serie A & B		Fondos de VC de Etapa de Crecimiento
¿Para hacer qué?	Construir el MVP y equipo	Invertir en crecer y pulir el MVP	Alcanzar temprana escalabilidad	Escalabilidad	Agresiva escalabilidad y rentabilidad	Expansión / Prepararse hacia un Exit
Tamaño promedio de la Ronda	< USD \$500k	USD \$1-2M	USD \$2-4M	USD \$5-16M	USD \$20-80M	USD \$40-100M+
Valuación Pre Money	USD \$1-3M	USD \$4-6M	USD \$10-15M	USD \$25-50M	USD \$90-300M	USD \$300M+

Cabe mencionar que, en Latinoamérica, pocas startups consiguen financiamiento en etapa pre-semilla, es decir, pocas levantan una ronda pre-semilla de manera oficial. Lo que suele suceder es que el dinero suele provenir de los ahorros de los fundadores, de la familia y amigos, o préstamos personales, que no entran a la compañía formalmente.