

MEDELLÍN

Venture Capital **VC**

Tipos de inversionistas y fuentes de de financiación

David Osorio

30 de julio de 2025

Opera:



Lidera:



Disclaimer

El contenido de esta presentación no podrá ser reproducido, copiado o distribuido, total ni parcialmente, sin la previa autorización escrita de su autor.

Esta presentación tiene carácter meramente informativo, y no constituye bajo ninguna circunstancia una asesoría financiera, legal o de negocio.

Flink© 2025 - Todos los derechos reservados.

David Osorio



Gerente de Flink

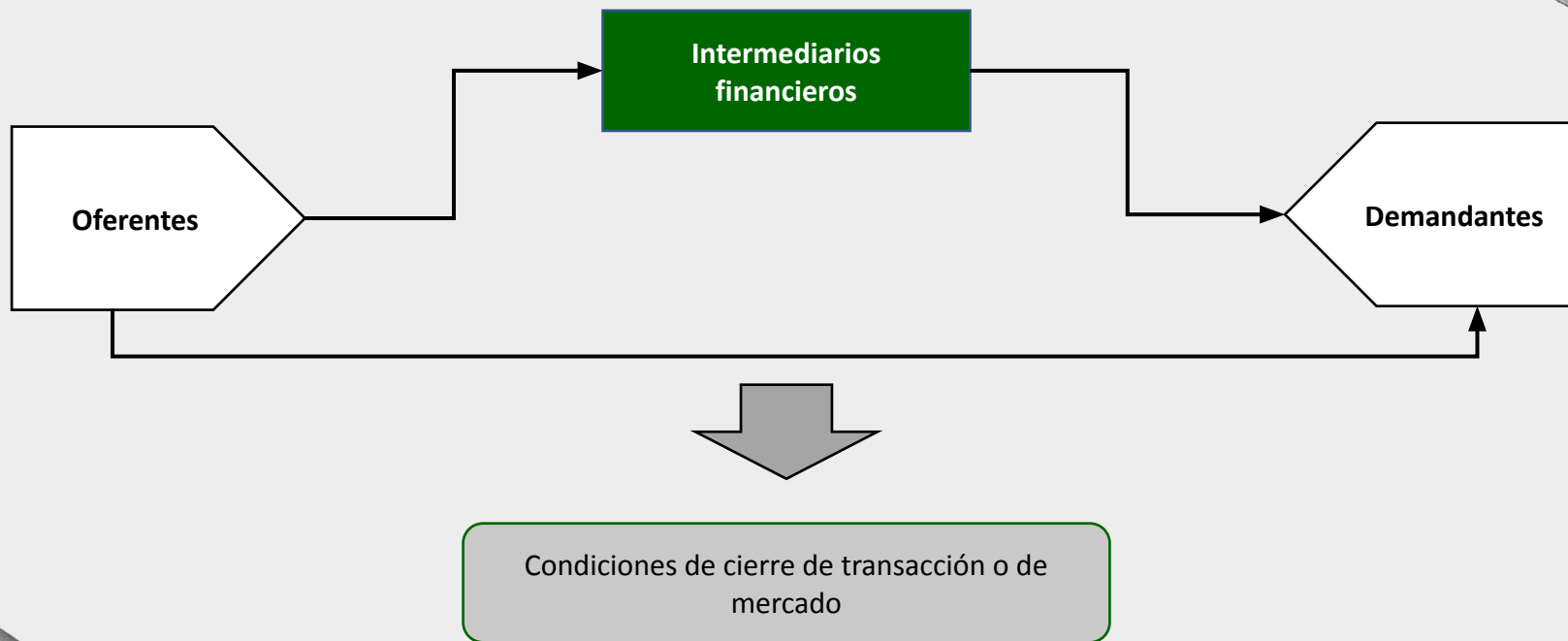
Estructuración y gestión de mecanismos de inversión en startups para corporativos.

Ingeniero Administrador, Especialista en Finanzas y MBA con más de 20 años de experiencia en el sector financiero, inversiones y desarrollo corporativo. Ha ocupado roles clave en organizaciones como Capitalia, Ruta N, IDEA, Leasing Bancolombia y Renting Colombia.

Actualmente lidera Flink, una firma especializada en emprendimientos, donde ha estructurado más de 60 rondas de capital para startups en etapas tempranas, conectando emprendedores con inversionistas estratégicos. Cuenta con amplia experiencia en banca de inversión, fusiones y adquisiciones (M&A), estructuración de fondos de capital y vehículos de inversión corporativa.

Además, se desempeña como profesor universitario en cursos de Banca de Inversión, Valoración de Empresas y M&A,

Los mercados Financieros



Fuentes de financiación



Fuentes internas

- Fundadores
- Generación de recursos



Fuentes externas

- Familia y amigos (FFF)
- Incubadoras / Aceleradoras
- Ángeles inversionistas
- Venture capital
- Crowdfunding
- Préstamos / Líneas de crédito
- Proveedores / Factoring
- Leasing / Renting

Aspectos a considerar



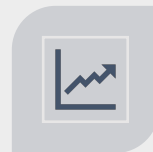
TIPO DE EMPRESA



ETAPA / MOMENTO



USO DE LOS
RECURSOS
(CONDICIONES)



SITUACIÓN Y
PERSPECTIVAS DE LA
EMPRESA



RESPALDO Y
GARANTÍAS



CONTROL Y
ACOMPANIAMIENTO

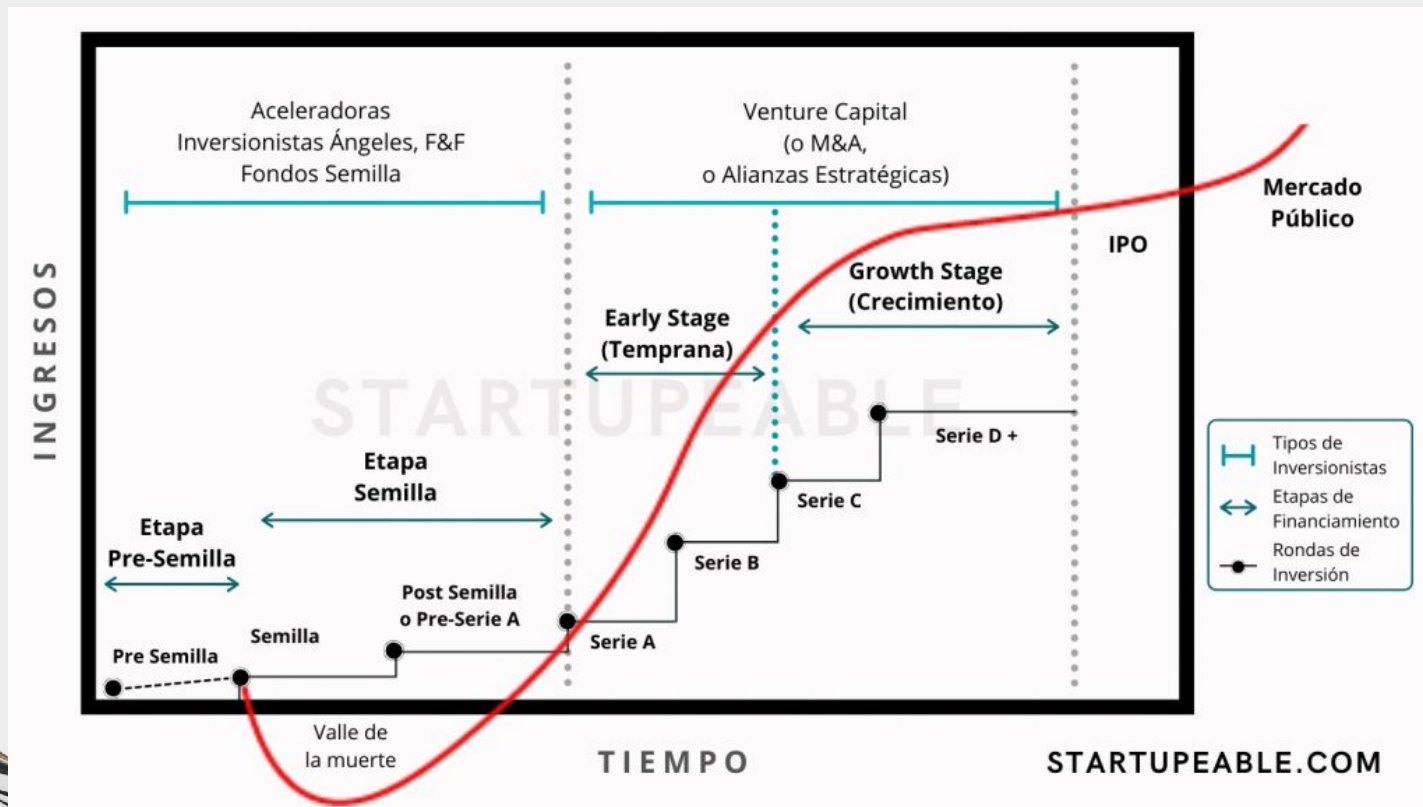


COSTO



TIEMPO

El Ciclo de Financiación de una Startup...(en teoría)



Mecanismos por etapa

	Idea	Pre-semilla	Semilla	Early	Crecimiento
Fundadores/FFF	✓	✓			
Incubadoras		✓	✓		
Ángeles inversionistas			✓	✓	
Venture capital - CVC				✓	✓
Crowdfunding			✓	✓	
Préstamos/Líneas de crédito					✓
Proveedores/Factoring					✓
Leasing/Renting					✓

Fundadores, Familia y Amigos



Fundadores

Capital inicial aportado por los emprendedores
Permite conservar el control total del negocio
Recursos limitados y riesgo personal alto



Familia y amigos

Apoyo basado en confianza y cercanía
Condiciones flexibles y sin garantías
Puede tensar relaciones personales si el negocio falla

Incubadoras y Ángeles inversionistas



Incubadoras / Aceleradoras

Programas que ayudan a iniciar y escalar negocios con espacio, mentoría y pruebas de mercado
Ofrecen asesoría legal, financiera y conexión con inversores
Capital inicial limitado y proceso de selección competitivo



Ángeles inversionistas

Personas o grupos que invierten en startups a cambio de participación
Aportan experiencia, contactos y mentoría
Implica diluir acciones y expectativas de salida

Venture capital y Corporate VC



Venture capital

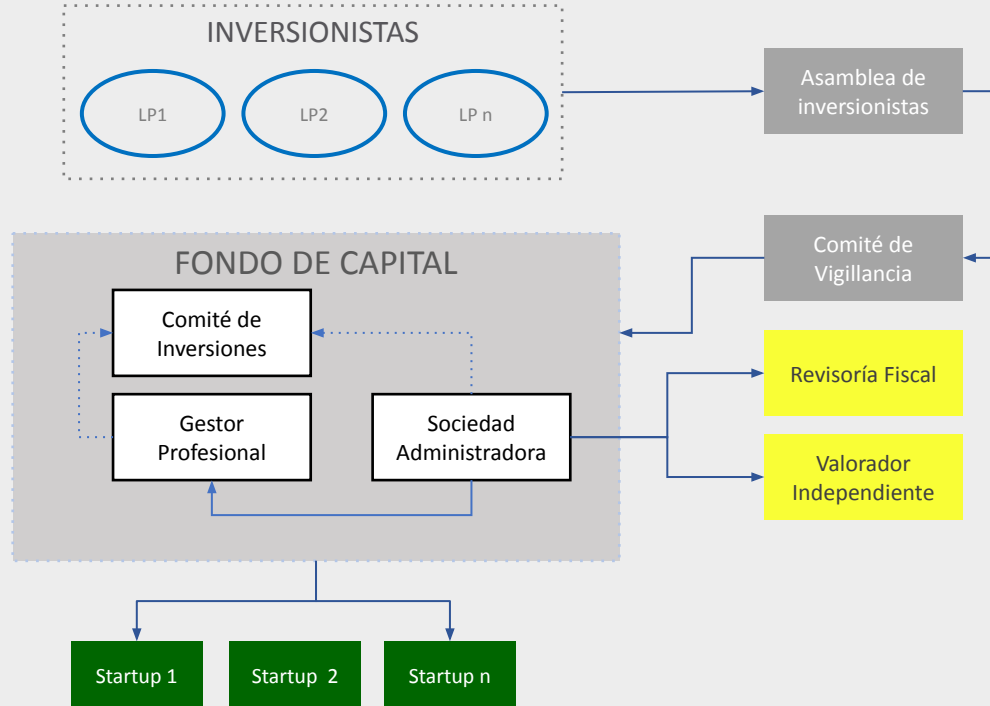
Capital de riesgo que adquiere participación en startups
Inversión significativa y acompañamiento estratégico
Implica dilución importante y exige alto crecimiento



Corporate Venture capital

Estrategia mediante la cual una empresa invierte capital en startups u otras compañías emergentes, no solo con el objetivo de obtener un retorno financiero, sino también para generar sinergias estratégicas que fortalezcan su negocio principal.

Estructura y actores de un Fondo de Capital Privado



Inversionistas Institucionales:

- Fondos de pensiones
- Aseguradoras
- Entidades multilaterales
- Fondos de fondos
- Cajas de compensación

Inversionistas Estratégicos:

- Empresas
- Universidades
- Fundaciones
- Oficinas de familia

Capital Privado (PE) y Crowdfunding



Private Equity

El capital privado o private equity es una forma de inversión que consiste en aportar capital a empresas que no cotizan en bolsa, con el objetivo de impulsar su crecimiento, mejorar su eficiencia o reestructurarlas, para luego obtener una ganancia al vender su participación. Estas inversiones suelen ser realizadas por fondos especializados y se enfocan en empresas en etapas más maduras que requieren recursos significativos y acompañamiento estratégico para generar valor antes de una eventual salida.



Crowdfunding

Financiación colectiva a través de plataformas en línea
Permite validar la idea y hacer marketing
Comisiones de plataforma y esfuerzo para atraer aportantes

Préstamos y líneas de crédito



Préstamos

Se entrega la totalidad del monto al inicio
Se pagan cuotas fijas con interés sobre el total
Tienen un plazo definido y un plan de amortización
Adecuados para inversiones de largo plazo



Líneas de crédito

Disponibilidad de fondos según la necesidad
Se paga interés solo sobre lo utilizado
Renovación anual y tasas más altas
Útiles para cubrir necesidades de liquidez a corto plazo



Credit History

Credibilidad y reputación



Capacidad

Habilidad de pago



Capital

Aporte propio



Collateral (Garantías)

Activos en respaldo



Condiciones

Entorno y uso

Proveedores, crédito comercial y Factoring



Crédito de proveedores

Compra de insumos con pago diferido, sin intereses
Mantiene la liquidez y libera capital
Se pierden descuentos por pronto pago y puede subir el precio



Factoring

Una entidad adelanta el cobro de facturas pendientes
Mejora la liquidez y reduce riesgos
Tiene comisión y se cede el derecho de cobro

Leasing y Renting



Leasing

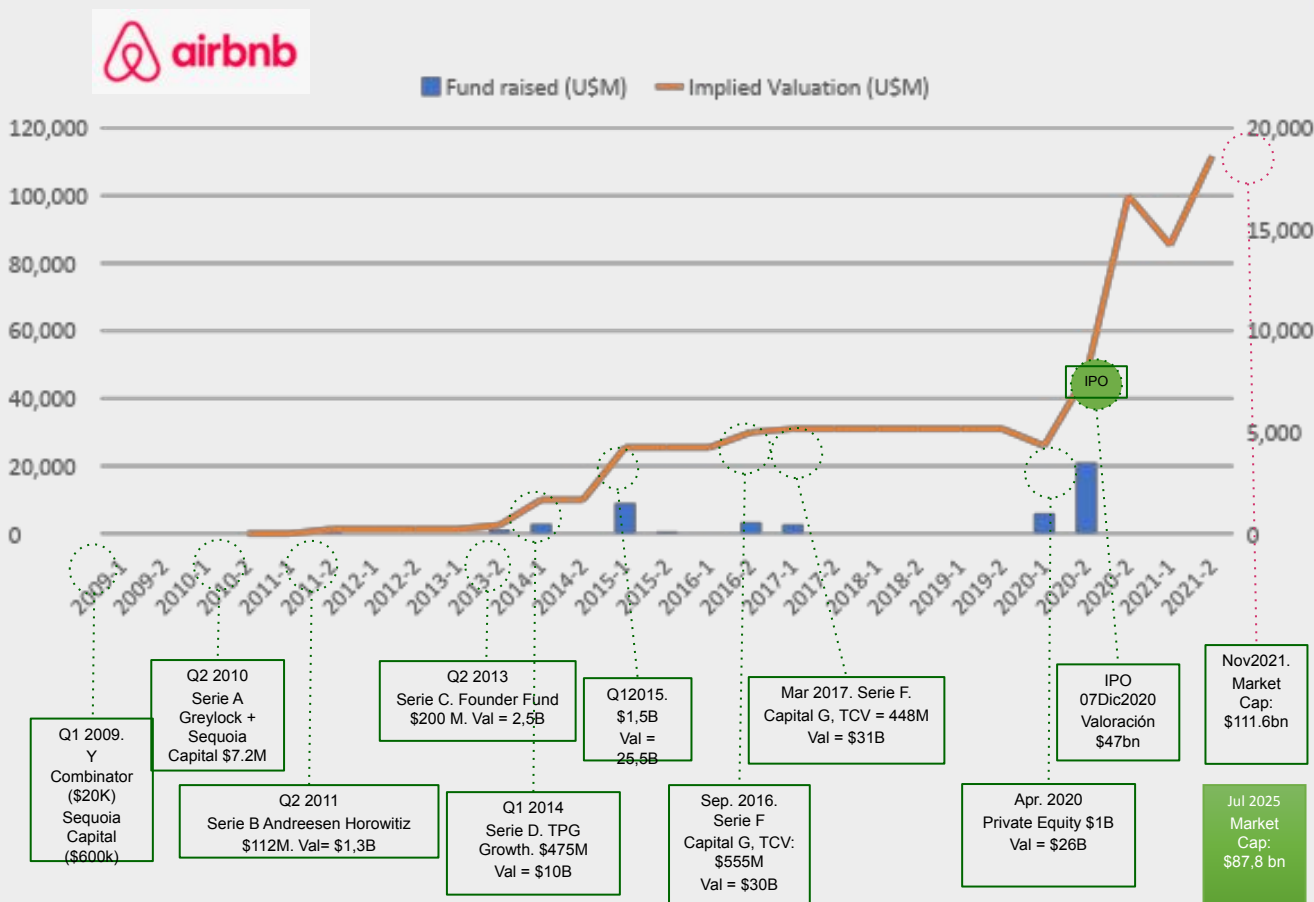
Contrato financiero que permite utilizar un activo con opción de compra
Financia hasta el 100 % del bien, mantiene la liquidez y pagos predecibles
Beneficios fiscales: amortización acelerada y diferimiento del IVA
Puede implicar compromisos largos y costos adicionales



Renting

Alquiler de bienes sin opción de compra, incluye mantenimiento y servicios
Flexibilidad y sin inversión inicial alta
No se adquiere el activo
El pago del arrendamiento es un gasto (deducible de impuesto)

Evolución de levantamiento de recursos y valoración.



Comparativo de perfiles de inversionistas

Inversionista	Ticket promedio	Expectativa de retorno	Aporte no financiero	Horizonte de inversión
Familia / Amigos	Bajo	Bajo	Bajo	Corto plazo
Ángel Inversionista	Bajo-Medio	Alto	Alto (mentoría, red)	3–7 años
VC	Medio-Alto	Alto	Alto (gobierno, estrategia)	5–10 años
CVC	Medio-Alto	Retorno + sinergia	Muy alto (clientes, canales)	Variable
PE	Alto	Alto	Medio (eficiencia)	3–5 años
Crowdfunding	Muy bajo	Bajo	Promoción / comunidad	Variable

Preguntas para una estrategia de financiación



1. ¿Qué mecanismos de financiación se adaptan mejor a su estrategia de crecimiento?



2. ¿Cuánto capital necesita?



3. ¿qué porcentaje de participación está dispuesto a renunciar?



4. ¿Qué riesgos esta dispuesto a asumir con la financiación?



5. ¿Cómo se esperan pagar los recursos?



6. ¿Se quiere recibir acompañamiento?



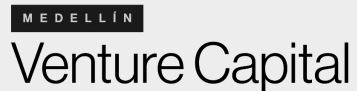
7. ¿Cuánto tiempo se puede "aguantar"?

¡Gracias!

Opera:



Lidera:



n