

Programa 2024



CAPITAX

imagine
- O >> Δ

El Ecosistema
Startup

Proyecto apoyado por
CORFO

CAPITAL X

Capital X es un programa de formación para la inversión organizado por Imagine en colaboración con El Ecosistema Startup y apoyado por Corfo, diseñado para emprendedores líderes de startups que buscan herramientas y estrategias necesarias para atraer inversionistas y desarrollar proyectos de impacto.

El programa brinda el apoyo necesario principalmente a través de módulos teórico-prácticos, actividades de networking y un demo day, que serán realizados en su mayoría de forma presencial en Santiago. Las clases y actividades del programa se desarrollarán generalmente los jueves y viernes en jornada pm y algunos sábados en jornada am para facilitar su participación.

PROGRAMA

CONVOCATORIA 2024



MARZO

- **KICK OFF
CHARLA & NETWORKING #1**
- **CLASE 1**
¿Por qué necesito levantar Capital?
- **CLASE 2**
¿Quiénes son tus inversores ideales? Parte I
- **CLASE 3**
¿Quiénes son tus inversores ideales? Parte II
- **CLASE 4**
¿Qué buscan los VCs?: Claves para atraer Capital
- **CLASE 5**
¿Cuál es el valor que debería entregar el VC?

16 de Octubre
Inicio Convocatoria

1 de Diciembre
Cierre Convocatoria

23 de Diciembre
Aviso Seleccionados

Enero - Febrero
Diagnóstico

ABRIL

- **CLASE 6**
¿Cómo preparo la ronda de inversión? Parte I
- **CLASE 7**
¿Cómo preparo la ronda de inversión? Parte II
- **CLASE 8**
¿Cuáles son los instrumentos de inversión y cómo se ajustan a mi startup?
- **CLASE 9**
¿Cómo negocio y cierro mi inversión? Parte I
- **CLASE 10**
¿Cómo negocio y cierro mi inversión? Parte II
- **CHARLA & NETWORKING #2**
- **CHARLA & NETWORKING #3**

MAYO

- **CLASE 11**
¿Cómo genero y mantengo la relación con el inversionista?
- **CLASE 12**
¿Cómo gastar el dinero post-inversión?
- **CLASE 13**
Casos de éxito
- **DIAGNÓSTICOS**
- **DEMO DAY**
- **EVENTO DE CIERRE & NETWORKING #4**

MÓDULOS FORMATIVOS

CLASE 1

¿Por qué necesito levantar Capital?

Objetivo: Este módulo de inicio busca explorar la importancia del levantamiento de capital para el crecimiento y escalabilidad de un negocio, a través de un cuestionamiento de por qué es necesario o si aplica levantar capital con inversionistas. Lograr identificar el momento e inversionista adecuado para buscar financiamiento y cómo éste puede impulsar su crecimiento, entendiendo la diferencia entre sobrevivir y crecer gracias al capital levantado.

Fecha: marzo 2025

CLASE 2 y CLASE 3

¿Quiénes son tus inversores ideales? Parte I y II

Objetivo: A través de estas clases, se busca abordar los diferentes tipos de inversionistas (de capital de riesgo y tradicionales) y las formas de financiamiento disponibles para las startups. Los participantes descubrirán cómo identificar el inversionista adecuado para su financiamiento (según su etapa de desarrollo, necesidades y objetivos) y entender que existen mecanismos de financiación adicional y/o complementarios al Venture Capital.

Fecha: marzo 2025

CLASE 4

¿Qué buscan los VCs?:

Claves para atraer Capital

Objetivo: Entender las motivaciones, modelos, requerimientos y criterios de los inversionistas de capital de riesgo (VC), incluyendo los aspectos clave que evalúan al decidir invertir en un emprendimiento, como su tesis, sector y/o industria, la rentabilidad, el impacto y la diversidad del equipo fundador. El foco de esta clase es que el emprendedor entienda el modelo detrás de un fondo de capital de riesgo, de manera de dirigir los esfuerzos y tipos de VCs a contactar.

Fecha: marzo 2025

CLASE 5

¿Cuál es el valor que debería entregar el VC?

Objetivo: Una vez entendido el modelo y requerimientos desde la mirada de un VC, el enfoque de esta clase es exponer en detalle el soporte que un VC puede ofrecer a los emprendimientos más allá del financiamiento, como mentoría, conexiones estratégicas, asesoría especializada, experiencia y acceso a redes. Los emprendedores comprenderán cómo un VC puede ser un aliado clave para el desarrollo de su negocio y por qué es relevante tener cuidado al momento de elegir un VC para sumarlo como inversionista a la empresa.

Fecha: marzo 2025

CLASE 6

¿Cómo preparo la ronda de inversión? Parte I

Objetivo: Dimensionado el tipo de inversionista que busco incorporar a mi startup, el foco ahora está centrado en la acción y lo que necesito para concretar una inversión. En la primera parte de este módulo, se proporcionará una guía para preparar una ronda de inversión. Comenzaremos con lo más esencial: desarrollar un roadmap integral que abarque aspectos de producto, tecnología, comercial y de mercado. Además, se evaluarán los recursos necesarios y se diseñará la ronda de inversión.

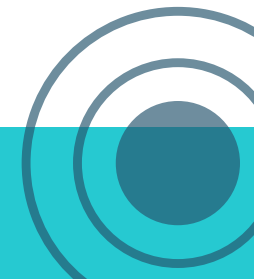
Fecha: abril 2025

CLASE 7

¿Cómo preparo la ronda de inversión? Parte II

Objetivo: En la segunda parte de este módulo, a partir de las condiciones y fundamentos de la ronda, el enfoque estará en profundizar los diversos instrumentos y entregables necesarios para iniciar el contacto con inversionistas. A su vez, evaluar aspectos estratégicos relevantes que el emprendedor debe manejar como parte de un proceso de levantamiento de capital y futura negociación de términos y condiciones de la ronda.

Fecha: abril 2025



MÓDULOS FORMATIVOS

CLASE 8

¿Cuáles son los instrumentos de inversión y cómo se ajustan a mi startup?

Objetivo: Explorar los diferentes instrumentos de inversión disponibles, aprender a elegir el instrumento más adecuado para su empresa y el momento más idóneo. Se discutirán las ventajas y desventajas de cada instrumento, incluyendo equity y futuros, al igual que el uso que se les da según la etapa del ciclo de financiamiento y cómo han ido evolucionando en los últimos años.

Fecha: abril 2025

CLASE 9 y CLASE 10

¿Cómo negocio y cierro mi inversión? Parte I y Parte II

Objetivo: Con el roadmap, instrumentos y herramientas claras para iniciar el proceso de levantamiento de capital, el enfoque de este módulo es abordar estrategias para negociar términos de inversión y cerrar acuerdos, entendiendo la capacidad real de negociación del startup y los riesgos de sobrevenderse en el proceso. Además, se explorará el proceso de due diligence y las estrategias de negociación más comunes, para entender cómo manejar las expectativas de los inversores.

Fecha: abril 2025

CLASE 11

¿Cómo genero y mantengo la relación con el inversionista?

Objetivo: Aprender a establecer una relación sólida con los inversionistas, ya que se trata de un vínculo a largo plazo que requerirá esfuerzo, comunicación y dedicación para aprovechar su potencial. El enfoque estará en la gestión de relaciones post-inversión, incluyendo la importancia de la transparencia y la comunicación en la creación de reportes y directorios. En paralelo, se explorará cómo fortalecer la confianza con los inversores y garantizar su apoyo continuo.

Fecha: mayo 2025

CLASE 12

¿Cómo gastar el dinero post-inversión?

Objetivo: Un gran dilema, y muchas veces una razón de fracaso de los emprendimientos, es cómo lograr una gestión eficiente del capital levantado para maximizar el impacto en el crecimiento del negocio. En este módulo se enseñará a los participantes a diseñar un plan de ejecución que se adapte a los cambios y oportunidades que presente el contexto, enfocándose en la asignación estratégica de recursos y en el plan que se presentó a los inversionistas que se sumaron a la ronda.

Fecha: mayo 2025

CLASE 13

Casos de éxito

Objetivo: Para cerrar el ciclo de aprendizaje lectivo, nos centraremos en el aprendizaje experiencial acerca de cómo abordar los diversos desafíos que presenta un proceso de levantamiento de capital (exitoso o no), a través de la presentación de casos de éxito en el levantamiento y gestión de capital, tanto de la mirada de los emprendedores como de los inversionistas.

Fecha: mayo 2025

CAPITALX

CONVOCATORIA 2024

grupo-imagine.com/convocatorias/capital-x/

imagine⁷
- O » Δ

El Ecosistema
Startup

Proyecto apoyado por

CORFO