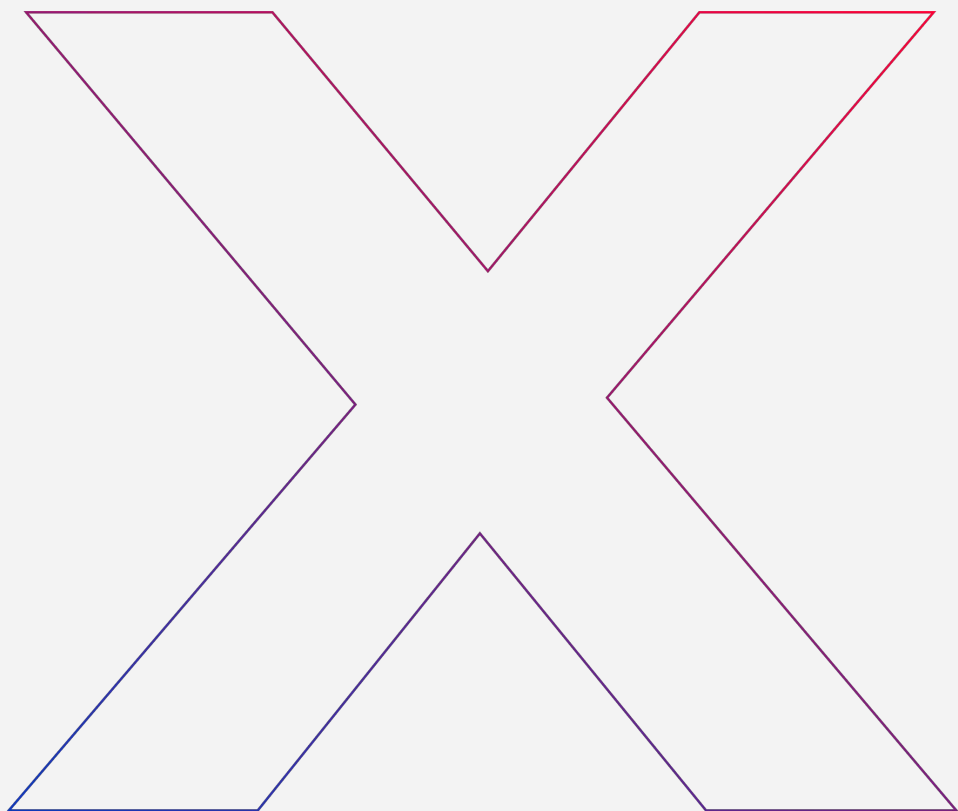




CAPITAX

ENTRENA ÁGIL,
RECAUDA RÁPIDO





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 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.

CONVOCATORIA 2025

PROGRAMA

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?

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: 19 de marzo 2025 - 16:00 horas. Relator: Cristián Tala.**

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 parte I: 21 de marzo 2025. Relator: Javier Cueto. Fecha Parte II 28 de marzo. Relator: Federico Iriberry. 16:00 horas.**

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: 29 de marzo 2025 - 09:00 horas. Relatores: Cristián Tala y Javier Cueto.**

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: 03 de abril 2025 - 16:00 horas. Relator: Diego Morales.**

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: 04 de abril 2025 - 16:00 horas. Relatora: Javiera Cuevas.**

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: 09 de abril 2025 - 16:00 horas. Relator: Claudio Dufeu.**

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: 11 de abril 2025. 16:00 horas. Relator: Felipe Dalgarrando.**

CLASE 9

¿Cómo negocio y cierro mi inversión?

Parte I

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 sobrevender en el proceso. Además, se explorarán las estrategias de negociación más comunes, para entender cómo manejar las expectativas de los inversores. **Fecha: 25 de abril 2025 16:00 horas. Relator: Pablo Acevedo.**

CLASE 10

¿Cómo negocio y cierro mi inversión?

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 sobrevender en el proceso. Además, se explorará el proceso de due diligence **Fecha: 26 de abril 2025. 09:00 horas. Relatora: Alejandra Pérez.**

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 postinversión, 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: 08 de mayo 2025. 16:00 horas. Relatora: Alejandra Pérez.**

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 09 de mayo 2025. 16:00 horas. Relatores: Cristián Tala y Javier Cueto.**

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 15 de mayo 2025. 16:00 horas. Relator: por confirmar.**





CAPIT
TAL X