



## FAQs – Programa Entrepreneurs in Residence

# ¿Cómo funciona nuestro programa de Entrepreneur In Residence (EiR) y Venture Builder?

## ¿Qué es un Entrepreneur In Residence (EiR)?

Un Entrepreneur in Residence (EiR)

- Es un emprendedor que no tiene proyecto ni producto concreto pero lo busca.
- Quiere emprender para crear una empresa que alcance el status de unicornio (1.000M€ de valoración en pocos años).
- Se une a un venture builder para validar durante un periodo de 3 a 6 meses alguna(s) oportunidad(es) de negocio identificadas, y formar una empresa, una vez validadas las principales hipótesis relacionadas con dicha oportunidad.
- Es una persona inconformista, resiliente, optimista, luchadora, asertiva, persuasiva, rigurosa, creativa, que sabe capitanear a su equipo, atraer y retener talento, con vocación de crear impacto positivo en el mundo.

## ¿Qué es un Venture Builder?

Un Venture Builder es una empresa especializada en lanzar nuevas iniciativas de alto impacto y crecimiento exponencial junto con emprendedores que quieren cambiar el mundo y construir un futuro mejor.

El venture builder ayuda al equipo emprendedor detectando oportunidades de negocio, con apoyo humano y técnico en los primeros años de vida de la empresa, y aporta una financiación inicial.

En el caso de Zubi Labs, aportamos hasta 1 millón de euros, hasta que la empresa pueda tener su propia independencia. Otro de los puntos que nos define, además de que estamos especializados en la creación de empresas de triple impacto, es que nuestro venture builder ofrece más participaciones al propio equipo emprendedor que al venture builder en sí, incluso después de las 2 primeras rondas de financiación.

# ¿Cuáles son las fases del programa de EiR?

El programa de EiR de Zubi Labs consta de 4 fases:

## **Fase 1: validación:**

Nuestra Head of Strategy junto con Hands On Impact (nuestra consultora boutique en impacto social) identifican oportunidades de negocio (for good and for profit), sobre las que podrá trabajar el EiR, de cara a validar si hay demanda suficiente en el mercado para constituir empresa. Para esta fase de validación, se pondrá a disposición del EiR nuestros equipos compartidos y 25.000€ por oportunidad de negocio (para ads, SEM, telemarketing, ventas o lo que considere oportuno el/la EiR).

Este proceso tiene una duración de 3 a 6 meses aproximadamente. Para validar la oportunidad y que no nos hagamos trampas al solitario nosotros mismos, queremos tener firmadas unas 5-10 LOIs para negocios B2B o haber registrado un centenar de usuarios con un ratio aceptable de CAC vs LTV. Del mismo modo, será necesario validar un primer esquema de modelo de negocio, haber hecho un mockup de producto y ser 2 co-founders para constituir la empresa. Nuestr@ EiR podrá facturar 1.000€ mensuales como autónom@, trabajando mínimo 35 horas a la semana para la iniciativa.

## **Fase 2: constitución de la empresa, pre-seed, MVP, 300K€:**

Una vez confirmados los primeros indicios de oportunidad de negocio y tener por lo menos 2 co-founders listos para arrancar, se constituirá la empresa. Zubi Labs invertirá 300.000€ en la empresa y se solicitará financiación pública para completar esa inversión con otros 300.000€ esperados). Se podrán levantar préstamos convertibles con nuestra red de co-inversores. A partir de este momento, se buscará construir un primer MVP, montar un primer equipo básico teniendo todos los miembros C-level a bordo, y obtener las primeras métricas de negocio esperadas para llegar a fase seed. Para ello contarás con nuestros equipos compartidos que te ayudarán a ir mucho más rápido y con el apoyo de nuestros Managing Directors, que te ayudarán en el día a día. Esta fase tendrá una duración estimada de entre de 12 a 15 meses. Nuestros EiR podrán cobrar 2.500€ mensuales trabajando full-time.

## **Fase 3: seed, product-market fit, 2M€:**

Una vez demostrado que hay negocio y que la startup está en clara vía de alcanzar product-market fit, Zubi Labs ofrecerá un term sheet para liderar una ronda de financiación seed de 2M€, con 700.000€ de inversión. Siempre podrás decidir de coger este term-sheet o buscar uno mejor ;) Zubi Labs te ayudará con su red de co-inversores a completar la ronda, pero allí deberás de poder conseguir tú otro(s) inversor(es) externos para completar la ronda. Durante esta fase, seguirás contando con los equipos compartidos de Zubi Labs y nuestros Managing Directors para ayudarte a ir más rápido y centrarte en lo importante: confirmar que puedes montar un unicornio de impacto social y/o medioambiental. Esta fase tiene una duración estimada de entre 12 a 18 meses. Al finalizar esta fase, seguirás teniendo más equity que nosotros, ya que queremos que seas tú el protagonista de la empresa. En esta fase, la persona EiR podrá cobrar hasta 3.500€ mensuales trabajando full-time.

#### **Fase 4: serie A**

A partir de allí, entendemos que ya estás preparado para ser independiente. Te ayudaremos en la búsqueda de financiación, pero estimamos que ha llegado el momento de que contar con los equipos necesarios a bordo (te ayudaremos en la transición de equipos compartidos a equipos propios), y que otros inversores puedan liderar con más pulmón financiero el desarrollo del negocio... hasta llegar a unicornio ;) Seguirás contando con el apoyo de nuestros Managing Directors, aunque con algo menos de dedicación que antes.

## ¿Cómo ayuda Zubi Labs a los EiR?

Zubi Labs apoya a los EiR con:

- Detección de oportunidades de negocio a validar, de la mano de un Head of Strategy que se encarga de analizar tendencias a nivel internacional y en distintas industrias.
- La posibilidad de recibir ayuda varias horas a la semana de un Managing Director de Zubi Labs (emprendedor en serie), para compartir inquietudes, debatir nuevas oportunidades, asistir a reuniones, etc.
- La puesta a disposición de sus equipos compartidos, para ayudarte y sacar trabajo adelante con expertos en marketing digital, tecnología, producto, finanzas, people, diseño, operaciones, comunicación y branding, financiación pública, relación con inversores y desarrollo de negocio, legal, etc.
- Financiación de hasta 1 millón de euros para poner en marcha tu negocio.

## ¿Cómo de involucrado está Zubi Labs con cada EiR y startup?

A parte de la financiación aportada, nuestros Managing Directors le dedican mínimo 1 día a la semana por startup y nuestros equipos compartidos tienen el foco puesto en sacar las startups adelante.

## ¿Qué son los equipos compartidos?

Los equipos compartidos son más de 20 personas repartidas entre marketing digital, tecnología, producto, finanzas, people, diseño, operaciones, comunicación y branding, financiación pública, relación con inversores y desarrollo de negocio, legal, etc.

Están a tu disposición para crecer más rápido y contar con talento top desde el inicio.

## ¿Por qué ofrece Zubi Labs equipos compartidos?

Las estadísticas demuestran que las startups que salen de venture builders tienen mayor tasa de éxito, y levantan más rápidamente rondas de financiación.

Estamos convencidos de que la suma de todos los equipos compartidos sea como un co-founder top, que te pueda ayudar en las principales facetas necesarias para que tu negocio llegue a Serie A. Te ayudamos con talento top y best practices para que puedas centrarte en lo principal que es conseguir product-market fit, y que para todo lo demás, puedas estar tranquil@ de estar en buenas manos.

## ¿De verdad puede absorber todas mis necesidades los equipos compartidos?

Además de las más de 20 personas que forman parte de nuestros equipos compartidos, contamos con una red de colaboradores de calidad para apoyarte por si tienes mayor demanda en algún área, hasta que puedas incorporar especialistas a tiempo completo a tu equipo.

## ¿Seguís alguna metodología en particular?

Iker Marcaide, fundador de Zubi Labs, ha sido el primer emprendedor español en llevar su startup al Nasdaq.

Carlos Martin, CEO de Zubi Group, ha llevado también una empresa al Nasdaq como presidente de la empresa, y ha montado una veintena de empresas a posteriori. Nuestros Managing directors han montado y vendido varias startups anteriormente. Seguimos metodologías de innovación y creación de empresas impartidas en las mejores escuelas de negocio internacionales y seguidas por las startups de mayor éxito.

Aún así, confiamos en ti para liderar tu startup como estimes oportuno, y estamos aquí para ayudar.

# ¿Cómo te puedes unir a nuestro programa de EiR?

## ¿Puede el EiR desarrollar su propia idea negocio o es Zubi Labs quién plantea la oportunidad de negocio detectada?

Preferimos que vengas sin oportunidad de negocio todavía, aunque no nos cerramos en banda. Lo que no puedes tener es empresa constituida, ni tener producto ni MVP desarrollado.

Nuestro Head of Strategy se dedica a estudiar y analizar oportunidades de negocio a nivel internacional y en distintas industrias. Inicialmente trabajarás de su mano y junto a nuestros Managing Directos en la validación de las oportunidades de negocio.

## ¿Si tengo equipo, idea y/o producto, puedo entrar en el programa de EiR ?

Preferimos que te incorpores al programa sin tener una idea o producto preconcebido, igualmente nos gustaría formar el equipo contigo, nos encanta conocer a personas top con la que trabajar, por lo que estamos abiertos a explorar opciones

## ¿Cómo funciona el proceso de selección de EiR?

Las relaciones de socios son para mucho tiempo. Por eso queremos conocernos durante unos meses antes de constituir la empresa juntos. Antes de empezar la etapa de validación, conocerás a nuestros Managing Directors, a Carlos y a Iker. Seremos rápidos en caso de que lo necesites.

## ¿Qué tipo de EiR busca Zubi Labs?

Las personas son clave para el éxito del negocio. Y en Zubi Labs queremos contar con las mejores

Además de lo descrito en el apartado de “qué es un EiR”, nuestro requisito principal es que tengas perfil emprendedor/a y no de empleado/a, e idealmente que hayas montado algún negocio previo y/o que hayas realizado un MBA en una escuela de reconocido prestigio. También valoramos que hayas trabajado para alguna empresa top en el pasado.

## ¿Cobro un sueldo desde el día 1 como EiR?

Al entrar en la etapa de validación, podrás facturar 1.000€ como autónomo. En la fase pre-seed, podrás cobrar 2.500€. En la fase seed, podrás cobrar hasta 3.500€. A partir de la serie A, lo negociarás con el lead investor ;) Requerimos eso sí, que estés en cuerpo y alma dedicado a la empresa.

## Tipo de startups que lanzamos con Zubi Labs

## ¿Qué tipo de startups se lanzan desde Zubi Labs?

Lanzamos startups de impacto social y/o medioambiental únicamente. Dicho de otra manera: startups “for good and for profit”.

A modo de ejemplo, no lanzamos marketplaces de proptech genéricos, pero sí que podemos lanzar un SaaS de proptech/contech que mejore la sostenibilidad, gracias a la economía circular de los residuos generados por las obras (de hecho hemos lanzado uno ;)).

## ¿En qué sectores se ubican estas startups?

Principalmente las startups tienen que contribuir a conseguir alguno de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) fijados por la ONU. Todas las startups pasan un filtro previo por parte de Hands On Impact para validar que tienen un impacto social de verdad para la sociedad :)

## ¿Qué es una startup de impacto?

Es aquella que no sólo genera valor para sus clientes, sino también para todos sus stakeholders, incluyendo la sociedad y el planeta. Es por ello que su gestión se rige no sólo por métricas económicas, sino también sociales y medioambientales.

## ¿Cuántas startups se lanzan desde Zubi Labs cada año?

Lanzamos alrededor de 4 al año.

## Por qué emprender con Zubi Labs

### ¿Por qué Zubi Labs?

Primero porque te motiva el impacto social y a nosotros también. Pensamos que podemos contribuir a crear un mundo mejor y luchamos por ello. Por impacto social queremos decir "for good and for profit". Queremos lanzar juntos empresas de impacto que lleguen a ser unicornio.

Segundo porque es la estructura con la que nos hubiese encantado contar cuando montamos nuestros primeros negocios: talento disponible desde el día 1 para apoyarte, y capital disponible en fases iniciales para estar centrado en lo que se necesita: llegar a product-market fit.

Tercero, porque la estructura de capital que ofrecemos te permite crecer y escalar en rondas futuras, y porque nos parece la más justa: que sigas teniendo más capital que nosotros, y que nos puedas ceder un trocito de capital como tercer co-fundador, sabiendo que nuestros equipos compartidos y managing directors están aquí desde



el principio para ti, no solo como miembro del consejo o también todos los días un ratito si lo necesitas, para escucharte y prestarte apoyo psicológico a lo largo del proceso, que sabemos que emprender es duro de narices.

Finalmente, porque pensamos que pocas veces vas a poder compartir tu negocio con 2 emprendedores que han llevado a su empresa al Nasdaq, y con otros emprendedores que han montado, escalado y vendido sus empresas en el pasado.

## ¿Quién está detrás de Zubi Labs?

Zubi Labs fue creado por Iker Marcaide.

Iker Marcaide montó Flywire al terminar su MBA en el MIT en Boston. Flywire salió al Nasdaq en 2021, con una valoración de 3.3B\$.

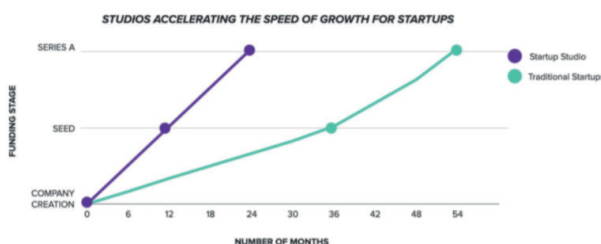
Al volver a Valencia de donde es originario, no le convencía ningún colegio para sus hijos, por lo que montó Imagine Montessori. De allí montó un barrio sostenible. De allí una empresa de gestión de residuos de construcción... y de allí Zubi Labs: nuestro venture builder de empresas de impacto.

A día de hoy, el grupo cuenta con más de 150 profesionales. Puedes ver nuestro equipo aquí: [zubilabs.com/team](http://zubilabs.com/team)

## ¿Tienen más éxito las startups que vengan de un programa de EiR o Venture Builder?

Según datos de GSSN, la mayor asociación internacional de Venture Builders, una startup que sale de un venture builder (también conocido como Startup Studio en inglés) tiene más del doble de retorno sobre inversión y tarda menos de la mitad del tiempo para llegar a serie A.

	Traditional Startup	Startups Created by Studios
Average Internal Rate of Return (IRR)	<b>21.3%</b> <small>(the best at 30%)<sup>10</sup></small>	<b>53%</b>
Total Value to Paid In (TVPI) <sup>11</sup>	<b>1.57<sup>12</sup></b>	<b>5.8</b>
Time from Zero to Series A (months)	<b>56</b>	<b>25.2</b>
Time from Zero to Seed (months)	<b>36</b>	<b>10.7</b>
Time from Seed to Series A (months)	<b>20</b>	<b>14.5</b>



## En qué se diferencia Zubi Labs de otros programas de Venture Builder?

Como hemos comentado con más detalle en la pregunta de ¿Por qué Zubi Labs?:

- por impacto social y/o medioambiental
- por el acompañamiento hasta serie A de nuestros equipos compartidos y de los Managing Directors
- por el mayor capital que aportamos al equipo emprendedor
- por tener en nuestro equipo 2 emprendedores que han llevado respectivamente sus empresas al Nasdaq

## ¿En qué se diferencia Zubi Labs de un fondo de capital riesgo?

Zubi Labs realmente podría ser considerado como un fondo de venture capital, al liderar las 2 primeras rondas de inversión con hasta 1 millón de euros en total.

Además de ello, aportamos:

- la oportunidad de negocio inicialmente
- un equipo para apoyar y acompañar diariamente hasta la serie A como si fuese un co-fundador real
- nuestra red de co-inversores
- una serie de perks y créditos para el negocio (crédito en servidores, descuentos en distintos softwares, etc)

# ¿Cuál es la cultura de Zubi Labs?

## **Solving challenges for a better future**

Nuestra visión: Contribuir de forma positiva a la resolución de retos sociales y medio-ambientales desde la acción local, movilizándolo talento e inversión, para crear e invertir en empresas y facilitar que nuestra comunidad y nuestros clientes recorran su camino hacia la sostenibilidad, con el fin de conseguir entre todos un futuro mejor.

## **VALORES**

### **Propósito y compromiso como estilo de vida**

Entendemos que cuando estás rodeado de personas que comparten con pasión un compromiso entre ellos y con un futuro mejor, todo es posible. Porque la combinación de un entorno ágil y dinámico, con un propósito ambicioso e inspirador y el mejor talento responsable, proactivo, y generoso, es y será siempre nuestra mejor ventaja competitiva. Además, lo que sentimos y decimos tiene una coherencia que se contagia en todo lo que hacemos: desde nuestros más pequeños actos hasta la ejecución de nuestros grandes proyectos.

### **Inconformismo constructivo orientado a la acción y el impacto**

Nuestro espíritu es inconformista, innovador, inquieto, curioso, creativo... porque somos changemakers explorando nuevas soluciones y caminos con pragmatismo e ilusión, pero también con tesón, constancia y vitalidad para hacer un futuro mejor.

Buscamos que los cambios y resultados sucedan, minimizando los impactos negativos de nuestras actividades y dirigiendo nuestra estrategia en la creación de valor social y/o ambiental positivo, para solucionar cada vez más retos y más ambiciosos.

### **Ecosistema abierto e integrador centrado en las personas**

Queremos que la transparencia sea el pilar fundamental en el que basemos nuestra hoja de ruta como empresa para conseguir ser una organización abierta, horizontal, justa, honesta, sincera, íntegra, empática, inclusiva y permeable con nuestro entorno; una empresa que lidera desde el ejemplo y que ha diluido sus fronteras a nivel interno y con la sociedad y en la que se prime la construcción de relaciones con nuestros empleados, clientes, proveedores y comunidad, basadas en la honestidad. Solo así seremos capaces de generar la confianza y seguridad que nos permita crecer y evolucionar como individuos, organizaciones y sociedades.

### **Nos adueñamos de nuestro destino. Somos protagonistas de nuestro aprendizaje**

Nos adueñamos de nuestro destino siendo personas proactivas, autodidactas, resueltas. Somos audaces y frugales, consiguiendo más con menos. Los escenarios llenos de complejidad no nos detienen. Si no sabemos algo lo aprendemos y luego lo compartimos. Pedimos ayuda desde la humildad, y con la certeza de que siempre encontraremos la máxima colaboración en nuestro equipo.

Practicamos el optimalismo, adoptando una actitud constructiva respecto a nuestros errores. Probamos, nos equivocamos, aprendemos, nos adaptamos y crecemos en talento y experiencia.

### **¡La diversidad nos sienta tan bien!**

Reconocemos, valoramos y celebramos todas las aportaciones, especialmente las que nos hacen una empresa única, diferente ¡y diversa! y, con ello, más fuerte y mejor preparada para enfrentar los desafíos. Con empatía y flexibilidad, trabajamos por entender las distintas realidades de nuestros compañeros y compañeras para poder aportar más valor y ser una organización con personas más felices.

## ¿Quiénes son los advisors de Zubi Labs?

Los advisors de Zubi Labs son emprendedores y amigos de Zubi Labs que ya han tenido éxito en sus empresas anteriores, y que podrían estar interesados en invertir en startups de Zubi Labs, además de aportar su experiencia y expertise si así lo requieren los co-fundadores en algún momento. No tienen por qué invertir en startups de Zubi Labs, pero sí que tenemos vínculos más estrechos con ellos y puede ser más fácil que entren en una startup Zubi Labs que en otra startup ;)

## ¿Qué hace el/la Managing Director de Zubi Labs?

El / la Managing Director de Zubi Labs dedica a cada startup alrededor de 1 día a la semana.

dependiendo de la fase en la que se encuentre cada startup y sus necesidades. El / la Managing Director está para todo tipo de apoyo en el día a día del equipo emprendedor, como si fuese un co-fundador más: validación de la oportunidad de negocio, reclutamiento del talento, customer discovery, propuesta de valor, estrategia de negocio, apoyo comercial, apoyo en las rondas de financiación, escalado de la empresa, apoyo en la negociación con proveedores, clientes e inversores...

## ¿Por qué tiene sentido entrar en el programa de EiR y no empezar por mi cuenta?

Según las estadísticas: para ir más rápido y tener mayor probabilidad de éxito. Pero también por el apoyo constante. Sentirse acompañado disminuye el sentimiento de soledad que suele invadir al emprendedor.

“Emprender por tu cuenta es como viajar en low-cost en la última fila, donde estás más incómodo, sientes más las turbulencias y hace más frío. Emprender con Zubi Labs es como viajar en business y que te reciban con una copita de champagne al entrar” nos llegaron a decir.

## ¿Tiene un fondo de inversión Zubi Labs?

El grupo Zubi Labs tiene un fondo de venture capital semilla y un fondo de venture debt, dentro de Zubi Capital. Estos 2 fondos son sin embargo independientes de Zubi Labs, y no invierten en empresas de Zubi Labs. Eso sí, tienen relación con muchos fondos y nos podrían ayudar con algunas intros.

# La inversión de Zubi Labs en tu futura startup

## ¿Cómo se reparte el capital de una startup de Zubi Labs?

Al constituir la empresa, Zubi Labs invierte 300.000€, por lo que obtiene participaciones como si fuese un inversor o fondo de capital riesgo.

Además de ello, Zubi Labs asume un papel de co-fundador por todo el apoyo y respaldo que aporta antes de la constitución de la empresa y durante mínimo sus primeros 2 años (durante la fase pre-seed y seed), hasta llegar a serie A.

Este papel de co-fundador se justifica por:

- la aportación inicial de oportunidades de negocio y trabajo realizado por la persona que desempeña el papel de Head of Strategy durante la fase de validación de negocio
  - la aportación previa a la constitución de la empresa de dinero y equipos compartidos (hasta 25.000€ por oportunidad de negocio) además de retribución a los EiRs
  - la aportación de unos equipos compartidos implicados durante la fase pre-seed y seed
  - una red de contactos y co-inversores así como una hoja de ruta clara de acompañamiento capitalístico durante los 2 primeros años
  - el acompañamiento semanal de un Managing Director, emprendedor en serie que ya ha pasado por las distintas fases de una startup
- El equipo emprendedor tendrá aún así la mayoría del capital inicial y más capital que Zubi Labs hasta llegar a la serie A.

## ¿Cuánto invierte Zubi Labs en cada ronda?

25.000€ en la fase de validación.

300.000€ al constituir la empresa.

700.000€ en la ronda seed, liderando ronda de 2M€

## ¿Qué pasa después de la serie A?

Tienes que buscar tú el lead investor y el resto de inversores, aunque te ayudemos a ello.

## ¿Por qué Zubi Labs toma participaciones como co-fundador?

Zubi Labs asume un papel de co-fundador por todo el apoyo y respaldo que aporta antes de la constitución de la empresa y durante mínimo sus primeros 2 años (durante la fase pre-seed y seed), hasta llegar a serie A.

Este papel de co-fundador se justifica por:

- la aportación inicial de oportunidades de negocio y trabajo realizado por nuestro Head of Strategy durante la fase de validación de negocio
- a aportación previa a la constitución de la empresa de dinero y equipos compartidos (hasta 25.000€ por oportunidad de negocio) además de retribución a los EiRs
- la aportación de unos equipos compartidos dedicados de calidad durante la fase pre-seed y seed
- una red de contactos y co-inversores así como una hoja de ruta clara de acompañamiento capitalístico durante los 2 primeros años
- el acompañamiento semanal de un Managing Director, emprendedor en serie que ya ha pasado por las distintas fases de una startup

## ¿Por qué no buscar inversión directa de business angels o venture capital?

No es incompatible estar con Zubi Labs y levantar capital de inversores. De hecho, a partir de la serie Seed tendrás que buscar financiación externa para completar la ronda de inversión.

Pensamos sin embargo que empezar desde el inicio con Zubi Labs tiene muchas más ventajas, al poder ir sobre todo más rápido entre las distintas rondas de inversión, tener más probabilidades de éxito (tal como lo demuestran las estadísticas - ver pregunta sobre el éxito de un programa de EiR), estar acompañado desde el principio y tener garantizada financiación en las fases iniciales donde cuesta más encontrar inversores que lideren rondas de financiación.

Además esto te permite centrarte en el negocio y en tus clientes en las fases tempranas, en lugar de tener que estar pendiente de levantar inversión.

## ¿Tengo inversores interesados, pueden invertir desde el inicio?

Ofrecemos la oportunidad de que entren con una nota convertible desde el inicio con un descuento sobre la ronda seed, que debería de cerrarse unos 12-15 meses después de la constitución de la empresa.

## ¿Qué condiciones se aplican en el pacto de socios?

Al constituir la empresa, los EIRs son administradores de la empresa. Existe cierto control de cuentas y cláusulas típicas de contratos de inversión para que no se hagan locuras (ej: se pacta salario progresivo en función de las rondas de ampliación de capital o techo de gasto hasta el que se necesita aprobación de Zubi Labs para ello). Pero el éxito de la empresa dependerá de los EIRs, por lo que merecen llevar el liderazgo de la empresa y la mayoría del capital.

En la ronda seed, se formará un consejo de administración con representación de Zubi Labs. Queremos únicamente reservar una parte del capital alocado para el equipo promotor para empleados claves que pueda necesitar la empresa. Aún así, el equipo promotor tendrá después de la ronda seed más equity que Zubi Labs.

## ¿Cuándo se desembolsa la financiación por parte de Zubi Labs?

Los primeros 25.000€ para la fase de validación se desembolsan desde la matriz de Zubi Labs.

Al constituir la empresa, se invierte automáticamente los 300.000€ por parte de Zubi Labs en la empresa. Zubi Labs ejercerá cierto control periódico con la empresa, como cualquier fondo de capital riesgo haría. Al constituir la empresa, te ayudaremos a solicitar la misma cantidad con financiación pública. Estos fondos pueden tardar sin embargo algunos meses en entrar en la cuenta bancaria, dependiendo de la fecha de solicitud y de la tramitación exitosa del expediente. Además de ello, contamos con una red de co-inversores que podrían estar interesados en aportar un préstamo convertible, con algún descuento sobre la siguiente ronda. Por lo que calculamos que se podría llegar a contar con hasta 700.000€ en esta primera fase de la empresa.



De estos 300.000€ de capital inicial que aportamos, saldrían los salarios del equipo emprendedor (2.500€ al mes por emprendedor). De esta cantidad también se reservarían aprox. unos 25.000€ para contratar los servicios de equipos compartidos, cuyo coste por hora fijamos en 35€ (equivalente a un salario anual de 46k€). Existe también la posibilidad de ampliar el volumen de trabajo contratado a equipos compartidos para el desarrollo de la startup.

Si las métricas acompañan, lideramos la ronda seed de 2M€ con 700.000€. Existe la posibilidad de que acompañen varios de nuestros co-inversores en esta ronda, y de que se pueda solicitar más ayudas públicas como las anteriormente mencionadas. De esa ronda, saldrían también los salarios del equipo emprendedor (hasta 3.500€ al mes por emprendedor) y se reservaría también la misma bolsa de horas para equipos compartidos de unos 25.000€ a la misma tarifa que la anteriormente mencionada, con posibilidad de ampliar la bolsa de horas para el desarrollo de la startup.

A partir de allí, el equipo emprendedor debería de buscar el resto de la financiación de la empresa, aunque estemos siempre a su disposición para ayudar y acompañar en el proceso.

## Qué pasa si la startup no funciona?

Si la fase de validación de la oportunidad de negocio no termina de manera exitosa, y tanto los MDs como el CEO de ZL lo consideran apropiado porque la ejecución de los EIRs ha sido muy buena, los EIRs podrán tener otra oportunidad para validar una nueva oportunidad de negocio.

Si una vez constituida la empresa no funciona, lo que forma parte de las posibilidades, no pasa nada. Tendremos que cerrar la empresa de manera ordenada y la vida sigue adelante.

