



# Acceso a la financiación y desarrollo económico

Preparación de presentaciones para encuentros con inversores

Ángela García de Arana

Cesefor



# Los 5 pasos para estar preparado para el inversor

## 1. Define tu estrategia

- ¿Cuál es tu posición en el mercado y cómo puedes protegerla?
- ¿Cómo vas a introducirte en tus mercados objetivo?
- ¿Puedes explicar cómo evolucioará tu producto?
- ¿Qué apariencia tiene la hoja de ruta de tu producto?
- ¿Qué hay de la trayectoria anterior? ¿Cómo puedes demostrar la demanda de tu producto?
- ¿Cuál es tu estrategia de salida?
- ¿Cómo está de alineado tu equipo fundador? ¿Tienen todos el mismo objetivo?

## 2. ¿Tu plan de financiación convence a los inversores?

## 3. ¿Puedes definir el valor de tu start-up?

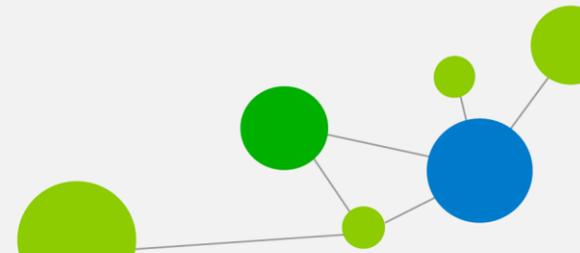
## 4. ¿Quién es el inversor real de tu start-up?

## 5. ¿Cómo gestionas tu dinámica en las negociaciones para conseguir el mejor resultado?



# ¿Cómo gestionas tu dinámica en las negociaciones para conseguir el mejor resultado?

- ❖ El proceso para conseguir financiación es largo: 6-12 meses
  - ❖ Las sociedades de capital riesgo y los inversores dicen "no" si vas demasiado rápido en la etapa de inversión o el perfil de riesgo; o fácilmente dicen, "interesante; vuelve cuando hayas..." .
- **Investiga sobre los inversores y los fondos de capital riesgo**
- ❖ ¿Se trata de un sector que les interesa?
  - ❖ ¿Qué otras empresas están en la cartera?
  - ❖ ¿Existe conflicto o alineación con la cartera?
  - ❖ ¿Son líderes del sector o forman parte de un grupo más amplio?
  - ❖ ¿Están invirtiendo actualmente, con fondos disponibles?



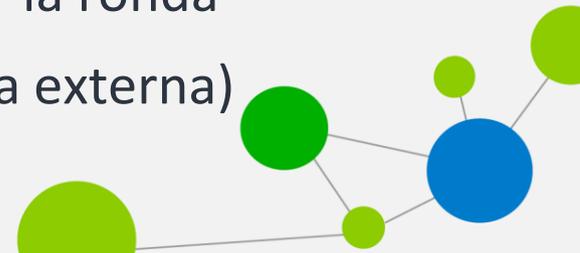
# ¿Cómo gestionas tu dinámica en las negociaciones para conseguir el mejor resultado?

## ❖ ¿Cuáles son los costes de aumentar la inversión?

- Cargos del consultor externo
- Gastos de presentación
- Gastos de producción de vídeo o presencia en línea
- Gastos de éxito
- Honorarios legales

## ❖ Planificar la estrategia de captación de inversiones para maximizar los fondos disponibles para cubrir los costes de inversión

- Los dos primeros meses son para hablar con el mayor número posible de personas y grupos.
- Encontrar una pista puede acelerar el proceso, ya que ayudará a formar la ronda
- Los siguientes 4 meses o más se dedican a la diligencia debida (auditoría externa)



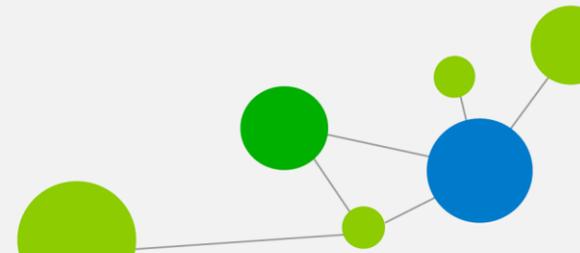
# ¿Cómo gestionas tu dinámica en las negociaciones para conseguir el mejor resultado?

## ❖ Configurar los sistemas de la empresa desde el principio

- Informes habituales de cuentas de gestión (flujo de caja, proyecciones de ventas)
- Contratos del director y del personal
- Proceso de ventas y contratos
- Estrategia

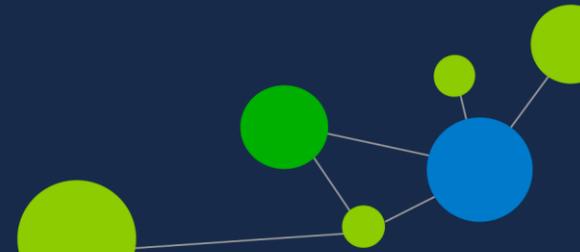
## ❖ Elabora tu Pitchdeck

- Convince al inversor de por qué la oportunidad de mercado es grande
- Incluye gráficos e imágenes visualmente interesantes
- Cuenta una historia convincente, memorable e interesante que demuestre tu pasión por el negocio.
- Demuestra que tienes algo más que una idea y que has conseguido una tracción temprana en el desarrollo del producto, la obtención de clientes o la contratación de socios.
- Ten una frase que los inversores puedan recordar.



# Lo que no hay que hacer en un Pitch Deck

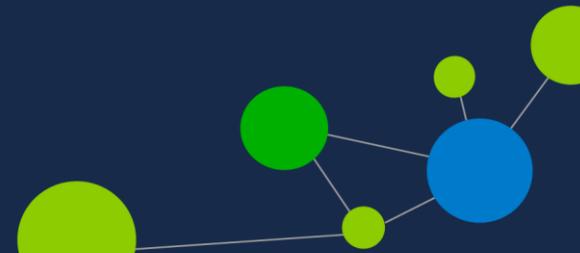
- ❖ *No hagas que la presentación tenga más de 15-20 diapositivas (los inversores tienen una capacidad de atención limitada).*
- ❖ *No incluyas demasiadas diapositivas con palabras.*
- ❖ *No proporciones demasiados detalles financieros, ya que éstos pueden proporcionarse en un seguimiento posterior.*
- ❖ *No intentes abarcarlo todo en la presentación.*
- ❖ *La presentación "en persona" te dará la oportunidad de añadir y destacar la información clave.*
- ❖ *No utilices mucha jerga o acrónimos que el inversor no pueda entender inmediatamente.*
- ❖ *No subestimes ni menosprecies a la competencia.*
- ❖ *No dejes que tu pitch deck parezca anticuado.*



# Diapositivas clave de un Pitch Deck

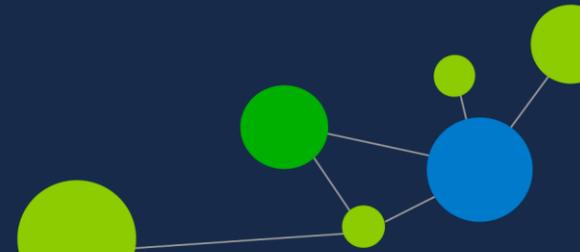
- ❖ *Visión general de la empresa*
- ❖ *Misión/Visión de la empresa*
- ❖ *El equipo*
- ❖ *El problema*
- ❖ *La solución*
- ❖ *La oportunidad de mercado*
- ❖ *El producto*
- ❖ *Los clientes*
- ❖ *La tecnología*
- ❖ *La competencia*
- ❖ *Tracción*
- ❖ *El modelo de negocio*
- ❖ *El plan de marketing*
- ❖ *Finanzas*
- ❖ *La Pregunta - cuánto dinero quieres*

¡¡MÁX. 10 diapositivas!!



# Lo que hay que hacer y lo que no hay que hacer cuando se trata de inversores

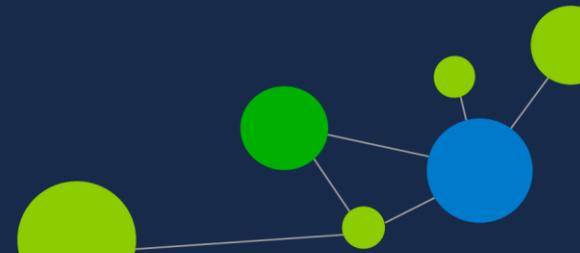
1. *A menudo es difícil atraer financiación cuando una empresa realmente la necesita.*
2. *Piensa en el futuro y planifica la recaudación de fondos con mucha antelación.*
3. *Déjate aconsejar por personas que lo hayan hecho para empresas similares.*
4. *Calcula exactamente la cantidad y el tipo de financiación que necesitarás.*
5. *Planifica a quién es conveniente dirigirse.*
6. *Proporciónales la información que buscan, en el formato que desean.*
7. *Comunícate con eficacia y sinceridad.*
8. *Resume los objetivos de la empresa para comunicarlos de forma sucinta y con impacto y convicción.*
9. *Asegúrate de que los objetivos de la empresa tienen un enfoque comercial.*
10. *Vende el negocio, no el producto.*





“La mejor inversión que puedes hacer es en ti mismo.”

*Warren Buffett*





ROSE WOOD  
4.0 Sustainable Wood  
for Europe

 [www.rosewood-network.eu](http://www.rosewood-network.eu)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 862681.