



ELEMENTOS CRÍTICOS EN UN PROCESO DE BÚSQUEDA DE INVERSOR DE CAPITAL

Elaboradas por



Investments &
Entrepreneurship Advisors

Xavier Casares
President

EL EQUIPO DE TU PROYECTO

El primer elemento atrayente para un inversor es el equipo del proyecto o de la empresa.

Escoge para tu proyecto o empresa un equipo ganador. Los primeros pasos para formar una nueva empresa de éxito lo suelen desarrollar una o dos personas quienes reconocen una buena oportunidad y entonces reúnen a un equipo competente capaz de desarrollar el modelo de negocio y los procesos para su explotación.

Un buen equipo es capaz de triunfar con una idea mediocre, un equipo mediocre fracasará con una idea brillante.

Evita problemas de equipo desde el momento inicial: define responsabilidades todo lo que se puede complicar seguro que se complicará.

LA BÚSQUEDA. ACERTAR CON EL INVERSOR POTENCIAL.

Cada inversor tiene un PERFIL de inversión ideal para él, que tiene definido en función de su disponibilidad de CAPITAL, de TIEMPO DISPONIBLE (su actividad, su equipo de personas) y de su EXPERIENCIA como inversor.

Es difícil acertar a la primera con el potencial inversor, pero sí que se puede definir el rango/perfil del inversor al que podemos presentarle nuestra propuesta:

- SI TENGO UNA IDEA, que requiere unos 50.000 USD para crear la base inicial de mi empresa, mi inversor ideal está en las personas próximas a mí mismo. (Founder, Family and Friends).
- SI TENGO UNA STARTUP, con producto definido y a punto de producir y vender, y preciso de entre 50.000 y 200.000 USD, el proyecto está listo para presentarlo a un BUSINESS ANGEL de primeras inversiones (1ª Ronda).
- SI TENGO UNA STARTUP con producto ya en el mercado, con ventas crecientes y con posibilidades de expandir en el mercado, y preciso entre 250.000 y 500.000 USD, el proyecto es apetecible para un SERIAL BUSINESS ANGEL (2as rondas), una EMPESA INVERSORA o un FONDO pequeño.
- SI MI STARTUP es ya una PYME con ventas consolidadas de cierto volumen y posibilidades de escalar el mercado global, y preciso entre 500.000 USD y 2.000.000 USD, el proyecto se ha de presentar a un FONDO DE CAPITAL, mejor si es especialista del sector.

Los principales inversores de capital en proyectos o empresas de fases tempranas son los Business Angels (BA) y los Fondos de Capital Semilla o de Crecimiento.

Los BA son difíciles de encontrar individualmente. Lo mejor es acercarse a las redes de BA y proponerles una presentación de tu propuesta de inversión. Sin embargo, este camino no es excluyente con tratar de identificar inversores privados (BA informales) que van por libre.

Los Fondos de Capital son fácilmente identificables. Todos se encuentran en Internet, pues todos ellos tienen su propia website en la que podrás conocer cuál es su perfil de inversión. Pídeles cita y presenta personalmente tu proyecto. Nunca les envíes un Sumario por email. Eso no tiene ninguna efectividad.

El ámbito geográfico de búsqueda del potencial inversor también es relevante. Los inversores que invierten hasta un máximo de 250.000 USD no lo hacen en proyectos que tengan a más de 1 hora de viaje. Por lo tanto, para importes por debajo de esa cifra hay que buscar entre los potenciales inversores de nuestra ciudad o región geográfica.

LA PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

La presentación del proyecto a un inversor es crucial para obtener el interés en nuestro proyecto.

Debemos dedicar el tiempo que haga falta para disponer de diferentes formatos:

- **SUMARIO EJECUTIVO.**- Un folio con los elementos básicos de nuestro proyecto de inversión. Es un documento muy breve (1 folio) y con ninguna literatura poética.
- **POWERPOINT.**- Para la presentación de nuestro proyecto a un grupo de inversores. Utiliza mucho las imágenes. Poca letra. Es un documento para explicar personalmente los detalles.
- **SUMARIO EXTENSO.**- Tres folios, con descripción más amplia de nuestro producto. Es el documento que se entrega a los inversores que ya han manifestado su interés por nuestro proyecto, para acabar de atraer su atención inversora.
- **PLAN DE NEGOCIO (bp) –SUMARIO EJECUTIVO.-** Para entregar a los inversores interesados después de que firmen un documento de confidencialidad (NDA).
- **PLAN DE NEGOCIO COMPLETO.**- Para entregar a los inversores interesados después de que hayan firmado un documento de intención de inversión y el NDA, y previo al inicio del proceso de verificación de la propuesta (DUE DILIGENCE).

Es importante conocer el perfil del potencial inversor al que se presenta el proyecto de inversión, para enfocar nuestra propuesta a sus intereses.

Los documentos pueden y deben tener un enfoque diferente, según el tipo de inversor.

LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y LAS NEGOCIACIONES

Requiere un entrenamiento. Debe ser directa pero no espontánea. El interés del inversor se produce con la primera presentación. Debe estar medida en su formato, tiempo, documentación entregable y mensaje.

Hay que ser rápidos y proactivos en la negociación. El cierre de una negociación tiene unos tiempos, pasados los cuales es muy difícil que se materialice la inversión. El potencial inversor con el tiempo va perdiendo interés, va viendo pegas al proyecto y ve nuevos proyectos que también son interesantes.

Reuniones posteriores. El objetivo es que el inversor refuerce la idea de que es un buen proyecto y quiera continuar las negociaciones. Para ello es importante llevarlo todo preparado y muy documentado.

Hay que tener preparado un Business Plan y proyecciones financieras sólidas. Importante no dar información sin firmar un acuerdo de confidencialidad, pero que esto no sea un freno a las negociaciones.

El proceso negociador se completa con una DUE DILIGENCE, que es un proceso de verificación de toda la información facilitada por el emprendedor y que requiere de asistencia de profesionales especialistas.

EL CIERRE

Una vez hay acuerdo, se debe formalizar un documento extenso que contemple TODAS las condiciones del acuerdo, y especialmente:

- Fechas de formalización de la entrada de capital.
- Porcentajes representativos del capital que corresponderá a cada parte.
- Pactos de seguridad y protección para todos los socios.
- Escenario de la desinversión.