

INVERTIR EN UNA STARTUP

TALLER DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS A INVERSORES



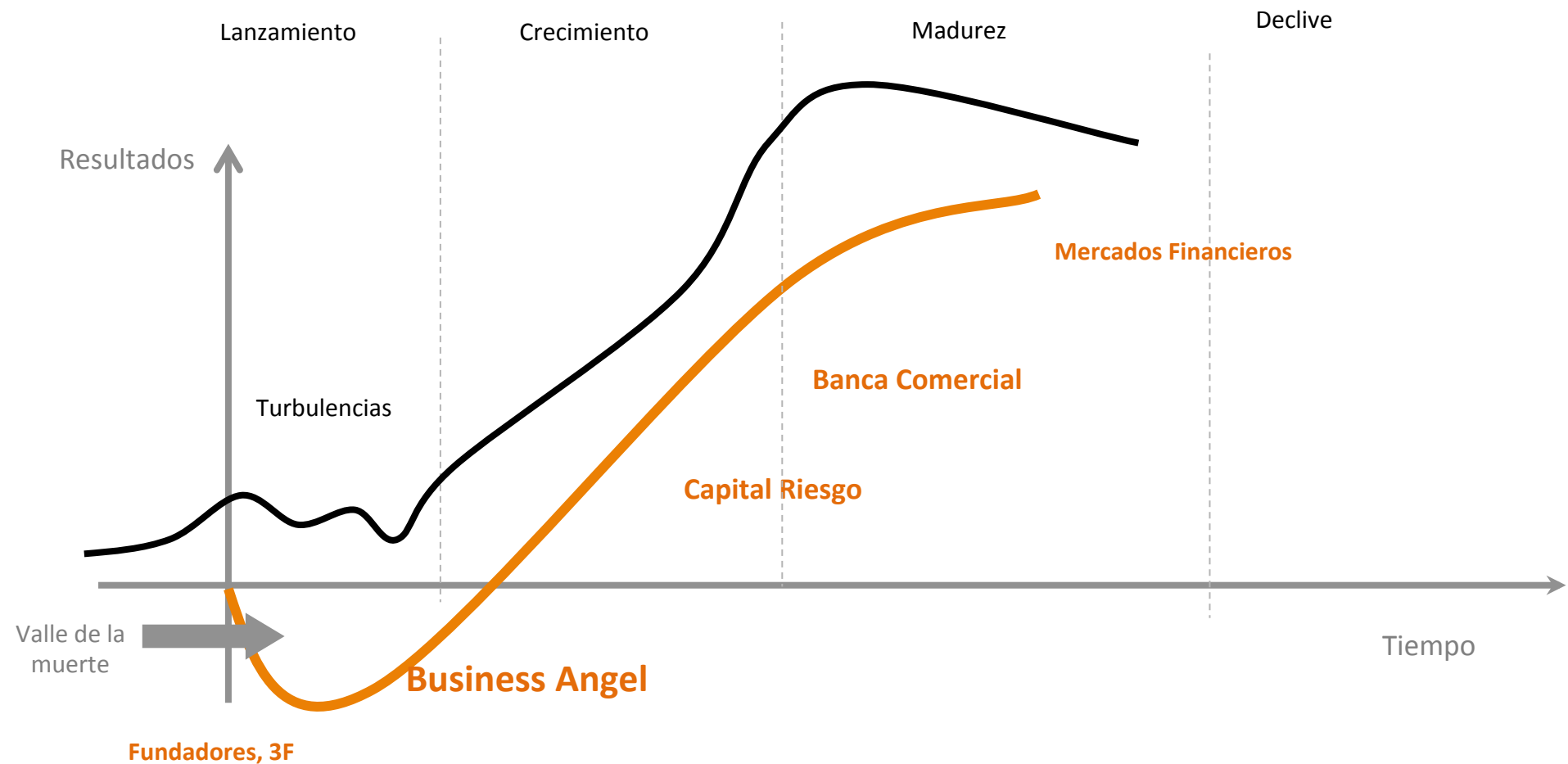


El *business angel*: ese
gran desconocido

- ✓ Persona Física
- ✓ Propio Patrimonio
- ✓ Vehículo Inversor
- ✓ Capital + Gestión +
Conocimiento +
Experiencia + Contactos



¿QUÉ ES UN BUSINESS
ANGEL?



¿EN QUE MOMENTO SE ENTRA?

FINANCIACIÓN



10-30K€

300K€

¿CUÁL ES LA FORMA DE
OPERAR?

EL OBJETIVO ES HACER MAS GRANDE LA

TARTA



2

¿Qué se valora al invertir?

¿CÓMO ES Y CUAL ES LA DINAMICA DEL **MERCADO?**



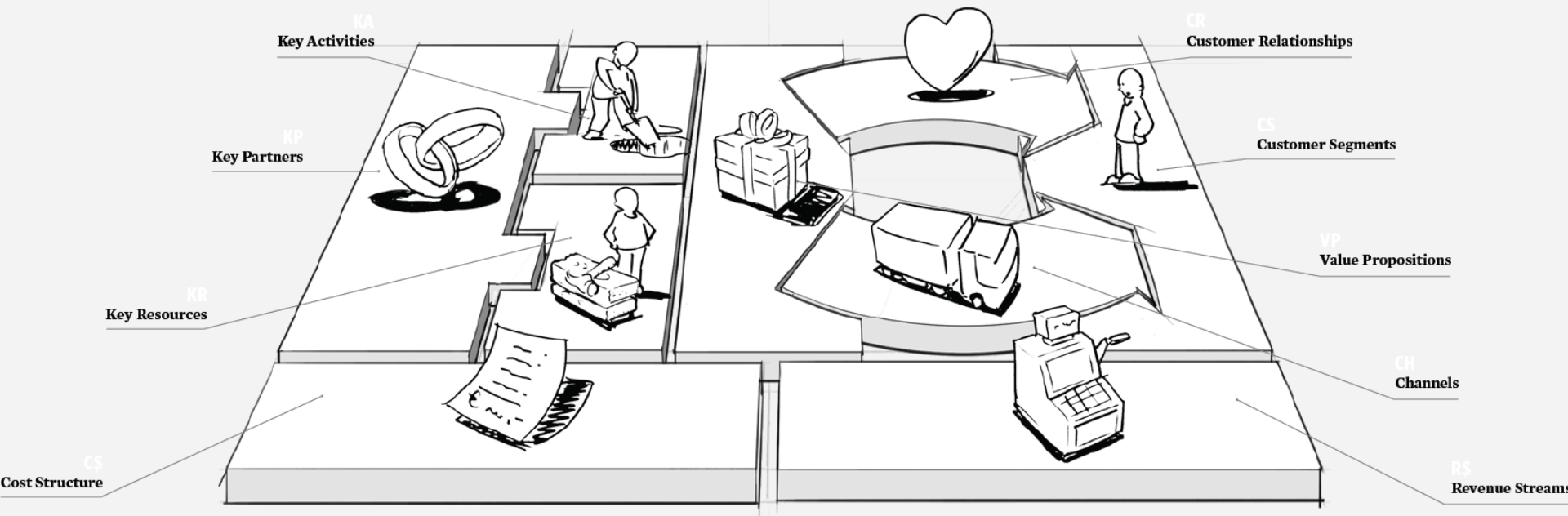
- ✓ Tamaño
- ✓ Tasa de crecimiento
- ✓ “Momento”
- ✓ Caracterización del cliente

- ✓ ¿Es diferencial?
- ✓ ¿Sostenible en el tiempo?
- ✓ ¿cuánto vale el producto/servicio?
- ✓ ¿cómo se llega al cliente?



¿Cuál es la proposición de
VALOR ?

“ Si no es **escalable** ¿por qué invertir? ”



DEBES ENTENDER Y VALORAR EL
MODELO



- ✓ Debe haber “feeling” → CONFIANZA
- ✓ ¿Ha fracasado antes?
- ✓ ¿Es maduro?
- ✓ ¿Esta implicado o comprometido?

LA BASE DEL ÉXITO ES EL
EMPRENDEDOR

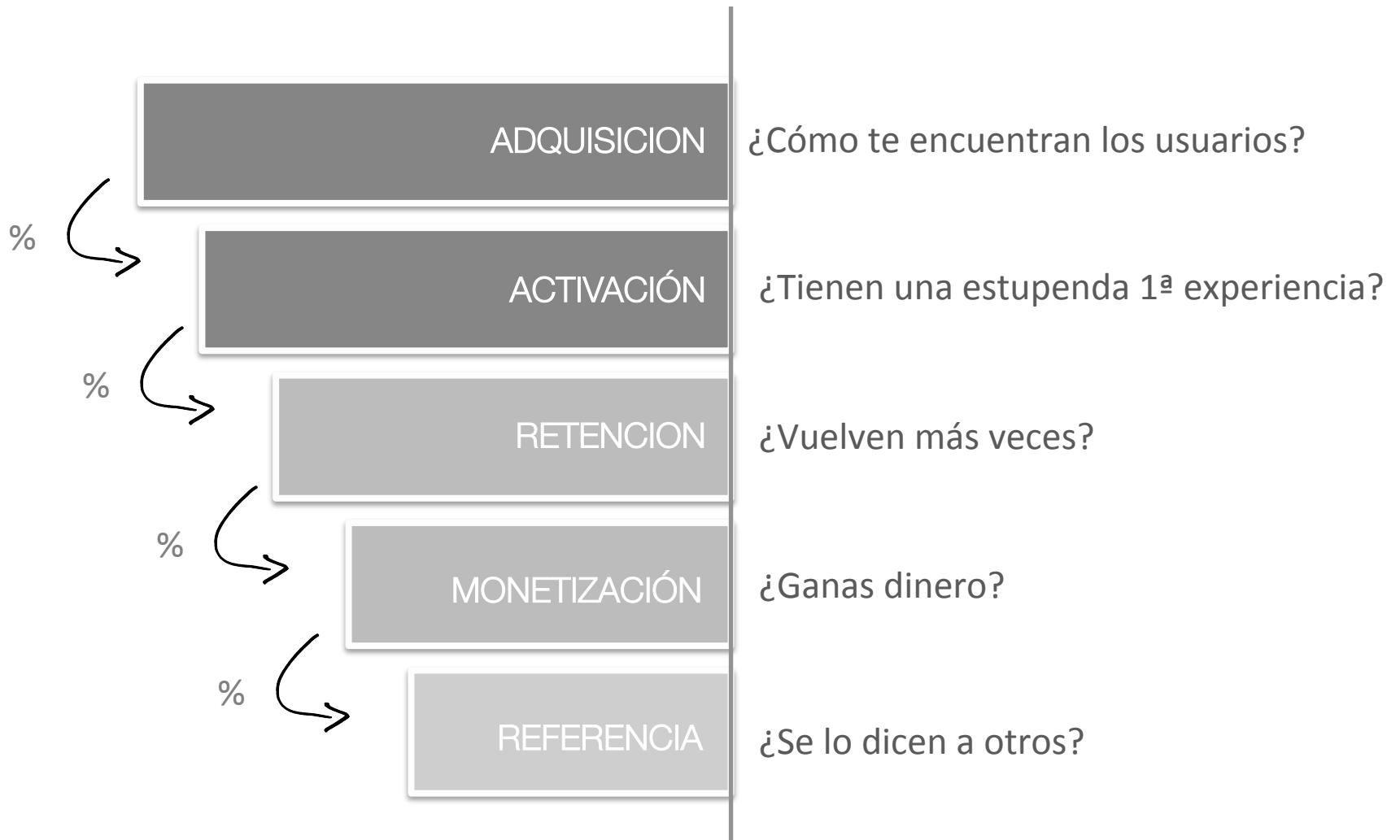


UNA DE LAS CLAVES ES EL
EQUIPO

- ✓ Foco (!!!)
- ✓ Balanceado
- ✓ Comprometido
- ✓ Experiencia
- ✓ Sector

¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE EN **FINANZAS?**

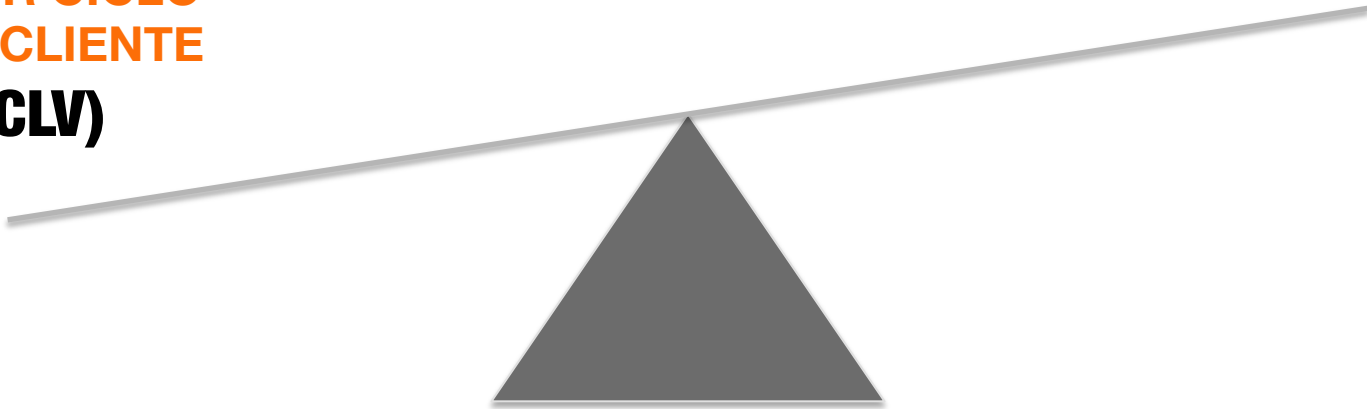
- 
- ✓ No tanto el “QUE” como el “POR QUE” en los hitos
 - ✓ ¿Cual es el retorno? TIR, VAN...
 - ✓ Cashflow is king
 - ✓ ¿Fiscalidad?



ES CRITICO ENSEÑAR TUS
MÉTRICAS

VALOR CICLO
VIDA CLIENTE
(CLV)

COSTE DE
ADQUISICIÓN
(AC)

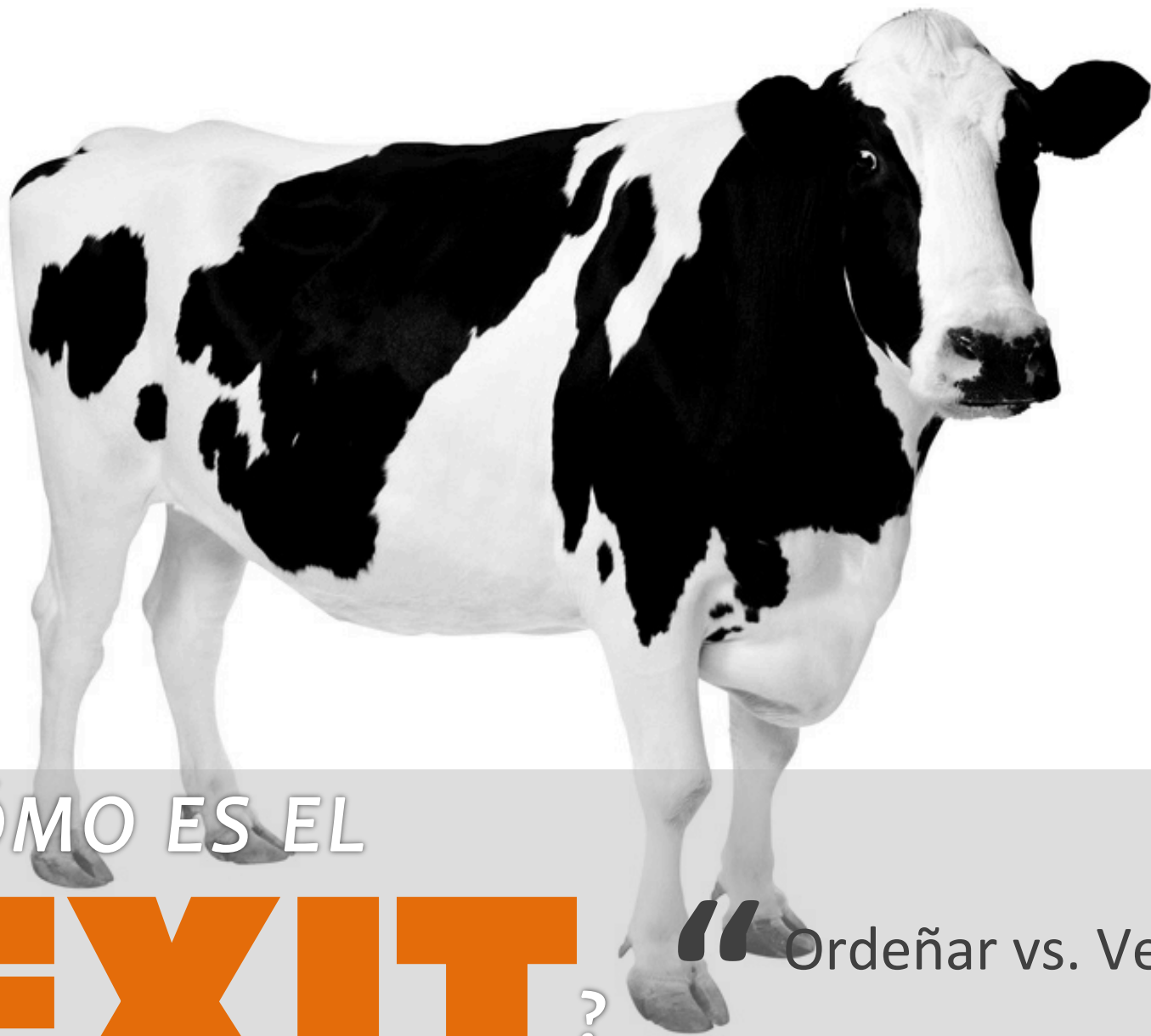


ES BASICO ENCONTRAR EL

EQUILIBRIO



¿LA EMPRESA ESTA PREPARADA? ¿ES EL
MOMENTO?



¿CÓMO ES EL

EXIT?

“Ordeñar vs. Vender”

- 
- ✓ Valoración de la empresa (¿?)
 - ✓ Accionariado actual
 - ✓ Pacto de Socios
 - ✓ Clausulado (drag along, tag along..)
 - ✓ Inversión x hitos

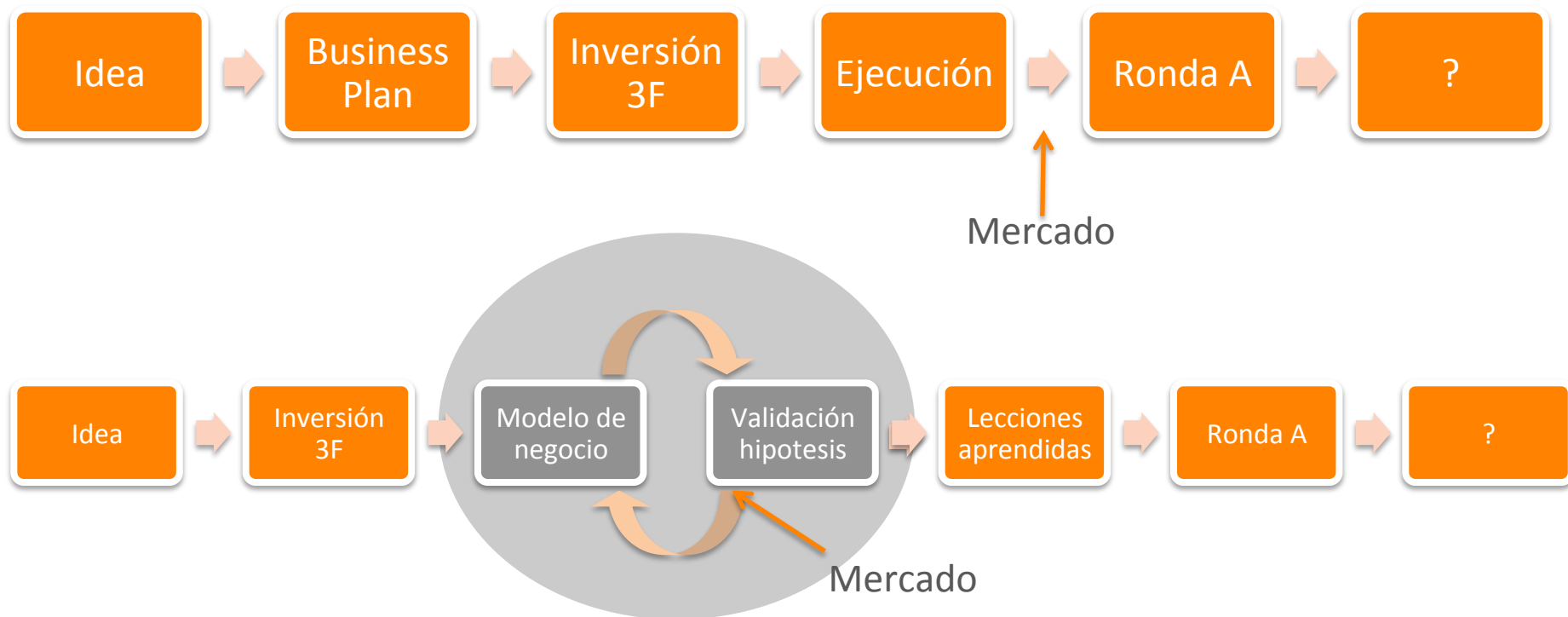
DEBEMOS TENER EN CTA. ASPECTOS

FORMALES

3

Se puede ejecutar
de otra forma

*“Let’s jump off the cliff, we’ll
deal with gravity later”*



¿CÓMO NOS HAN ENSEÑADO A
EJECUTAR?

¿Qué es una

STARTUP?



“

Una startup es una
organización *temporal* diseñada
para *descubrir* un modelo de
negocio *rentable, repetible y*
escalable”

* No una gran empresa en pequeño

“ Fracasa **rápido**,
fracasa **pronto**, y
fracasa **barato** ”

¿HAS IDENTIFICADO Y PRIORIZADO
HIPOTESIS?



- ✓ Probar hipótesis
- ✓ Mínimo gasto
- ✓ Decisiones basadas en mercado

UN CICLO DE APRENDIZAJE+EJECUCIÓN

AGIL Y VELOZ



VALIDA EL MODELO CON CLIENTES Y
VENTAS

blog <http://javiermegias.com>

Javier Megias

Consultor artesano | Speaker

iam@javiermegias.com

 @jmegias

 607 410 689

javiermegias^{com}