

CONSEGUIR INVERSORES: ¿QUÉ NECESITAS?

*Lista breve de lo que debes tener para conseguir socios y-
o inversores ... más algunas ideas y sugerencias.*

2021

e.ditor

Índice

CONSEGUIR INVERSORES	1
-----------------------------------	----------

1º Lista de cosas que necesitas	3
--	----------

- a. Debes tener un negocio en marcha que tenga futuro o una idea de negocio con mucho potencial4
- b. Necesitas un muy buen plan.....4
- c. Necesitas saber el valor de tu empresa o proyecto para poner precio a la participación del inversor6
- d. Necesitas un Pitch Deck7

2º ¿Dónde conseguir inversores?	8
--	----------

- a. Buscar inversores entre FFF (Friends, Family & Fools)9
- b. Incubadoras y aceleradoras de negocios.....9
- c. Ferias y rondas de inversión10
- d. Business Angels y otros inversores privados11
- e. Venture Capital – Capital Riesgo11

Contáctanos para cualquier cosa que necesites
asesoria@editorconsulting.com



CONSEGUIR INVERSORES

1º Lista de cosas que necesitas

1. Qué necesitas para conseguir inversores

a. Debes tener un negocio en marcha que tenga futuro o una idea de negocio con mucho potencial

Es una obviedad, pero para conseguir inversores necesitas tener un negocio en marcha o una idea de negocio que tenga muchas posibilidades de éxito.

Si tienes ya un negocio abierto analiza su viabilidad y potencial

Por desgracia no todos los negocios en marcha tienen potencial de futuro, a veces (por razones diversas) es mejor pasar página y dedicar nuestros esfuerzos a proyectos con mejores opciones, especialmente en las actuales circunstancias.

Si tienes dudas o si quieres hacer un análisis para demostrar su potencial te recomendamos esta página:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_viabilidad

En ella encontrarás diversas opciones (algunas gratuitas) para analizar la viabilidad de tu negocio.

Si tienes una buena idea de negocio y quieres estudiar sus posibilidades y potencial, echa también una ojeada a la página anterior, hay herramientas que te serán muy útiles.

b. Necesitas un muy buen plan

Para conseguir buenos inversores, como es lógico, necesitas un plan que muestre de forma clara el potencial del negocio, cómo se desarrollará a corto y medio plazo, cómo saldrá del atolladero (si ahora pasa dificultades) y, sobre todo, cuánto dinero podrán ganar los inversores y qué seguridad tendrán.

En este pack encontrarás un modelo muy simple que te podrá ayudar a hacerte una idea, pero lo recomendable, salvo que la inversión sea muy pequeña, es hacer un plan más completo y a varios años.

Necesitas el mejor plan que puedas hacer

Ten en cuenta que deberás “vender” tu proyecto a personas (muchas veces profesionales) que han visto muchos planes y que, frecuentemente, tienen mucha experiencia por tanto y por muy buena que sea la oportunidad que les presentes, no bastará con cuatro hojas bienintencionadas y unos números caseros, necesitas hacer un plan realmente profesional, completo, muy claro, muy impactante y muy estimulante que anime a poner dinero en el negocio (cosa muy seria). Para hacerlo, te recomendamos algunos recursos y herramientas que pueden ayudarte muchísimo:

Si ya tienes el negocio abierto y funcionando, para hacer el plan financiero te recomendamos esta página:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/plan_financiero

Si tu negocio, de momento, es una idea o proyecto y quieres hacer el plan desde cero te recomendamos que visites esta página:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_negocio

Para escribir e ilustrar tu plan te recomendamos este PACK gratuito:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/como_hacer_el_plan/como_hacer_el_mejor_plan_de_negocio

Y en cualquier caso, si quieres que un buen profesional muy experimentado te haga el mejor plan, aquí encontrarás toda la información:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/como_hacer_el_plan/plan_de_negocio_a_medida_informacion

Recomendación: al hacer tu plan, no escatimes ni tiempo ni medios para hacerlo, ese plan te permitirá conseguir lo que desees.

Debes impactar a tus inversores: no ahorres aquí, usa lo mejor.

c. Necesitas saber el valor de tu empresa o proyecto para poner precio a la participación del inversor

Naturalmente, debes decidir cuánto dinero vas a pedir a tu inversor o inversores y que les vas a dar a cambio, normalmente un % del negocio.

Para determinar qué % proporcional a la inversión vas a ofrecer, debes determinar qué valor le das a la empresa.

Si tu negocio ya existe, puedes calcular el valor de la empresa de forma fácil, pero, luego, deberás ajustar dicho valor a la realidad del mercado y al potencial de la propia empresa.

Para hallar el valor de la empresa, en anexo tienes una herramienta muy sencilla que puede darte una primera idea, pero te recomendamos que la valores de forma más completa y fiable usando alguna de las herramientas que encontrarás aquí:

https://www.plannegocios.com/plan_negocios/valoracion_empresas

Para ajustar el valor al mercado y al potencial de la empresa, usa los rendimientos obtenidos en el Plan de Negocio.

Si tu negocio es una idea o aún no se ha puesto en marcha, puedes calcular el valor de la empresa pre-money en base a los rendimientos obtenidos en el Plan de Negocio, las herramientas que te hemos recomendado hacen dichos cálculos.

Recuerda aquel antiguo dicho: un negocio solo vale aquello que alguien está dispuesto a pagar por ello.

A veces el valor que se le da es más elevado porque hay un comprador que necesita esa compra o hay varios interesados.

A veces es inferior al valor teórico porque no hay o no has localizado esos inversores que encuentren especialmente atractivo tu negocio.

d. Necesitas un Pitch Deck

Hacer un Pitch Deck es muy recomendable en todos los casos, pero es imprescindible si quieres participar en ferias o rondas de inversión organizadas.

En anexo tienes un buen manual práctico que explica muy bien qué es, para qué sirve y cómo se hace un Pitch Deck. En la web encontrarás numerosos ejemplos de Pitch Deck famosos y muchos otros (algunos un poco anticuados).

En cualquier caso, el Pitch Deck es un elemento imprescindible para saber resumir de forma atractiva como es el negocio y las razones por las que un inversor debería apostar por un determinado proyecto.

Igual que en el caso del Plan de Negocio, la recomendación es: dedica el tiempo necesario y saca lo mejor de ti mismo para hacer el Pitch Deck más claro, impactante y estimulante para el inversor.

Ten en cuenta que es la herramienta de marketing por excelencia para conseguir inversores y, por tanto, la imagen gráfica y el contenido sustancial son las dos claves (igualmente importantes) sobre las que debes construir tu Pitch Deck.

Aquí tampoco puedes escatimar.

Si quieres que el Pitch Deck te lo hagan profesionales experimentados, pidenos información y precios a asesoria@editorconsulting.com.

Recomendación: no escatimes ni tiempo ni medios para hacer el Pitch Deck, es la puerta de entrada para conseguir interesar a los que te pueden ayudar.

CONSEGUIR INVERSORES

2º ¿Dónde conseguir inversores?

2. ¿Dónde conseguir inversores?

a. Buscar inversores entre FFF (Friends, Family & Fools)

Es una opción válida y muy habitual para el inicio de un negocio, sobre todo si las necesidades son relativamente accesibles. Suele ser la primera fuente a la que recurren muchos emprendedores. Se trata de acudir a familiares, amigos, y otras personas cercanas que puedan tener cierto capital y que estén dispuestas a invertir. El inconveniente es que tiene el potencial de destruir o afectar relaciones personales, sobre todo si las cosas no salen como se esperaba. No obstante, si se tiene en cuenta lo anterior y se toman las medidas oportunas, es una buena opción inicial.

b. Incubadoras y aceleradoras¹ de negocios

Este tipo de organizaciones son grandes aliadas a la hora de financiar un proyecto de negocio, especialmente cuando se trata de startups. Suelen disponer de instalaciones, programas de mentoría, buenos contactos y experiencia. Muchas veces están asociadas a grandes empresas, universidades, o emprendedores exitosos y proveen capital semilla que permite desarrollar o acelerar una startup en sus primeras etapas.

Igualmente, algunas de ellas, disponen de contactos con inversores privados, muchas veces especializados en sectores concretos, que pueden ser buenas opciones si encajan los respectivos intereses.

Algunos ejemplos² de incubadoras, aceleradoras y similares (públicas y privadas):

<https://bind40.com/>

<https://lanzadera.es/>

<https://www.seedrocket.com/>

<https://www.conector.com/>

<https://www.nuclio.com/es>

¹ En general: Las aceleradoras ayudan a las empresas de reciente creación a crecer de forma rápida y estructurada, mientras que las incubadoras atraen a emprendedores y les aportan ideas y recursos.

² No pretendemos que sea una relación exhaustiva y actualizada, son sólo algunos ejemplos.

<https://hispam.wayra.com/>
<https://demium.com/>
<https://www.orizont.es/>
<http://www.bolt.eu.com/>
<https://www.impact-accelerator.com/>
<https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/es/>
<https://entrepreneurship.blogs.ie.edu/2012/12/21/area-31-is-looking-for-its-first-cohort-of-startups/>
<http://technovabarcelona.org/>
<https://cincubator.com/iniciativa-de-la-upct/>
<https://www.andaluciaemprende.es/>
<https://www.zfv.es/viagalicia/index.html>
<https://www.bridgeforbillions.org/>
<https://wortev.com/aceleradora/>
<http://www.igape.es/es/>

c. Ferias y rondas de inversión

Aunque en 2020 ha habido un parón por la Covid, cada día serán más los eventos y las ferias relacionadas con determinados sectores o con el emprendimiento en general que organizan rondas de inversión donde los inversores se ponen en contacto con los emprendedores (en determinadas condiciones). Gran parte de las startup más famosas se han financiado con este tipo de rondas. Esperemos que en este 2021 se reactiven, muchas ya han anunciado nuevas ediciones.

Algunos ejemplos de eventos³ y ferias:

<https://www.4yfn.com/>
<https://southsummit.co/es/inicio/>
<https://www.b-venture.com/>
<https://www.bizbarcelona.com/>
<https://www.digital1to1.com/>
<https://the-eshow.com/>
<https://startco.com.co/>

³ No están todos, son sólo ejemplos, esperamos que se celebren en 2021. Puedes localizar fácilmente en la web los que se realizan en tu ciudad. Zona o país.

d. Business Angels y otros inversores privados

Los Business Angels son inversores privados con cierta capacidad inversora y un buen conocimiento de sectores concretos o del mundo de los negocios en general. Suelen aportar no solo dinero, también experiencia y contactos.

Los inversores privados en general, impulsan, desde las primeras etapas del negocio, el desarrollo de proyectos escalables y con un alto potencial de crecimiento. Son especialmente importantes para cubrir inversiones de nivel medio y en etapas iniciales de negocios o en pymes de potencial interesante.

Muchas veces quieren tener una implicación mayor en el negocio y, en muchos casos, invierten sólo en sectores específicos.

Algunos ejemplos de inversores privados⁴ y business angels:

<https://www.angelesinversionistas.es>

<https://www.businessangelsinnoban.es>

<http://www.bancat.com>

<https://www.angelesinversionistas.com>

<https://www.toubkalpartners.com>

<https://www.bigsurventures.es/es/>

<http://www.grupointercom.com>

e. Venture Capital – Capital Riesgo

Son entidades especializadas en inversiones de gran volumen en startup maduras y empresas existentes de éxito o con gran potencial de desarrollo que requieren fuertes inversiones para seguir creciendo. Financian grandes proyectos con importantes necesidades de capital y no suelen estar interesadas en inversiones de niveles menores. En cualquier caso, los requerimientos y condiciones de participación son más complejos y estrictos que en el resto de casos, acorde con los volúmenes que manejan.

Puedes encontrarlas fácilmente por internet.

⁴ No están todos, son sólo ejemplos, esperamos que se celebren en 2021. Puedes localizar fácilmente en la web los que se realizan en tu ciudad. Zona o país.

Muchos ánimos
Gracias por tu confianza,



Estamos a tu disposición:
Asesoramiento profesional, competente, confidencial
asesoria@editorconsulting.com