

- LA PLATA - 2008 -



## CONSEJOS PARA LA PRESENTACIÓN ANTE INVERSORES EN LA RONDA DE INVERSIONES

**Gabriel Jacobsohn**  
Foro de Capital Emprendedor  
Director IECyT

---

### ¿Qué buscan los inversores?

Los inversores de capital riesgo colocan parte de su dinero (inversores ángeles) o del dinero de terceros (Fondos de Capital Riesgo) en empresas de las que esperan obtener una mayor rentabilidad que en otro tipo de inversiones. La rentabilidad mínima esperada está relacionada al riesgo asociado a la inversión. Por lo cual los inversores intentan acotar en la mayor medida posible el riesgo, utilizando mecanismos para proteger la inversión tales como: participar en el directorio, elegir emprendedores que estén abiertos a consejos o tener reportes permanentes de la empresa.

Como busca que esta inversión sea rentabilidad, en algún momento ese capital que aportó en la empresa intentará recuperarlo junto con las ganancias. Para ello existen diferentes estrategias de salida de la inversión. Los plazos tradicionales para la salida van entre los 4 y los 7 años, pero depende de las preferencias de cada inversor.

Al escuchar (o leer) un plan de negocios el inversor se hace tres preguntas. Primero, ¿el negocio es lo suficientemente atractivo como para invertir? Para ello se presta atención si el mercado es lo suficientemente grande. Segundo ¿la empresa agrega suficiente valor en relación a las otras empresas existentes en el mercado? se busca entender en que medida el modelo de negocio permite obtener una participación de mercado importante. Tercero, ¿el equipo es capaz de hacer de este negocio un éxito? Para ello prestan atención a la composición del equipo directivo, sus conocimientos, antecedentes de éxito, liderazgo, etc.

### Objetivo de la presentación

La presentación que provocar interés en el potencial inversor, generar confianza y credibilidad en el equipo que presenta el negocio y finalmente incitarlo a invertir.

## ¿Qué presentar?

Al tener 5 minutos para la presentación, no será posible presentar la empresa por completo. Por eso hay que limitar la presentación a lo sumo 6 slides (diapositivas) incluida la carátula. Recuerde que 5 minutos es el tiempo que tiene para lograr el objetivo.

Mientras proyecta los slides debe comentar los siguientes aspectos de la empresa:

1- Carátula-Presentación: presente el nombre de la empresa, su origen, las personas que presentarán (puede ser más de una) y la razón de ser de la misma (su misión si está definida). La misión deben decirle pero es preferible que no esté escrita.

2- Mercado o industria: defina en que mercado se encuentra, señale el tamaño del mercado (es importante una estimación cierta), especifique la tasa de crecimiento o la tendencia, por qué es interesante (está creciendo, está surgiendo, hay nichos de alta rentabilidad).

3- Productos o servicios: defina, en base a las necesidades del mercado, los productos o servicios que brinda su empresa (no es necesario entrar en especificaciones técnicas que el auditorio no comprenda). Señale brevemente la forma de producirlo (interna o externa), si tiene patente u otra barrera para protegerlo de la copia de la competencia. Remarque la ventaja competitiva que posee. Cuál es la propuesta de valor para los clientes?

4- Estrategia de marketing: señale la forma de vender el producto, las ventas en los últimos años y los pronósticos de venta en función del mercado objetivo, si sus principales clientes son conocidos es importante nombrarlos, presentar alianzas locales y en el extranjero si existieran.

5- Equipo: Identifique a los fundadores. Remarque la excelencia del equipo y de cada miembro (formación, experiencia y redes de contacto en la industria). Funciones que tienen.

6- Financiamiento pedido: especifique las necesidades de capital, en qué se utilizará, los efectos que traerá (expansión, crecimiento de las ventas). Si tienen una valuación de la empresa es bueno tener un oferta a los inversores en términos de participación accionaria, rentabilidad y estrategia de salida.

Recuerde que 5 minutos es el tiempo límite, según la velocidad en la que se presenta puede deba dejar de lado algunos contenidos. Al finalizar las presentaciones tendrá tiempo para agendar con aquellos con los que se interesen en la empresa encuentros personalizados.

## ¿Cómo presentar?

Al presentar no sólo se está informando sino también se muestran actitudes del emprendedor. Por eso el entusiasmo y la dinámica son importantes. Además debe utilizar un lenguaje que todo el auditorio comprenda, por lo cual es importante evitar la jerga técnica.

Para no desperdiciar la oportunidad, es importante practicar la presentación varias veces ante otras personas.

Ante cualquier duda comunicarse con:

Gabriel Jacobsohn ([gjacobsohn@iecyt.org.ar](mailto:gjacobsohn@iecyt.org.ar))