



## 5 HERRAMIENTAS PARA CONVENCER A UN INVERSOR ANGEL

Por: Mariano Ruani

Para presentar adecuadamente un proyecto a un inversor se requieren, al menos, 5 herramientas: el Elevator Pitch, el Resumen Ejecutivo, la Presentación, el Plan de Negocios y las Proyecciones Financieras.

**¿Hacen falta las 5?**

SI. Todas cumplen distintas funciones...

### 1. Elevator Pitch (o Elevator Speech)

Comunicar el proyecto en pocas palabras.

Cuál es el problema que atacamos u oportunidad que detectamos. Cuál es nuestra propuesta para dar una solución.

*Función: comunicar rápidamente lo grandioso de nuestra idea al inversor que estaba buscando y me encuentro en un ascensor, en una conferencia, en una cena. Empezar a correr la voz entre conocidos, abogados, relaciones, para que ellos lo comenten a sus conocidos. Si no es claro, corto y jugoso nadie lo repetirá.*

### 2. Resumen Ejecutivo

Debería ser entre 1 y 3 páginas (máximo y para casos especiales). Debe explicar todo el proyecto, los puntos fundamentales, las

ideas fuerza, debe incluir el capital necesario, como se utilizará (a grandes rasgos), cuál será el beneficio.

*Función: Cuando tengo detectado alguien que puede estar interesado. Es el primer approach. Es difícil que alguien que se dedique a invertir lea todos los planes de negocios que recibe. No tiene tiempo. Lee el resumen, si le interesa seguirá indagando.*

### 3. Presentación

En una primera presentación debo estar preparado para presentar todo el Plan en un máximo de 20 minutos (apoyado en un powerpoint). No hay mucho más tiempo para que un inversor preste atención en una primera reunión. Parece poco pero 20 minutos son más que suficiente, incluso si se puede en 10 mucho mejor. Esto dejará más tiempo para continuar la charla con el inversor profundizando en lo que realmente le interesa o le llamó la atención.

*Función: Hay un inversor que se interesó en escucharme. Tengo que aprovechar el tiempo, ser claro, conciso, convincente. Mucho más si se debe presentar ante un grupo de inversores. El objetivo no es contar hasta el último detalle sino lograr que se interese y seguir reuniéndonos.*

**4. Plan de negocios** El plan es fundamental, es el detalle de lo que se va a hacer. Es la hoja de ruta, es difícil defender un proyecto ante un inversor si no se explica el que, el cuándo, el cómo, el dónde, el por qué, el quién, el cuánto. Probablemente quede desactualizado al poco tiempo de empezar a recorrerlo y habrá que adaptarse a los desvíos pero sobre una base firme que explique a donde vamos.

**Función:** Estamos avanzando, ahora el inversor debe saber en mayor detalle que es lo que se planea hacer. Revisar los supuestos, discutirlos, etc.

### 5. Proyecciones financieras

Proyecciones financieras hechas a conciencia. Incluir metas de ventas y costos realistas. Si no son realistas se puede caer todo lo que conseguimos con el inversor. Es parte del Plan de Negocios, lo pongo por separado, no solo porque es a través del cual se hace el análisis económico financiero del proyecto, sino que también es muy útil para chequear contra los supuestos del plan de negocios y ver que tan realistas son.

**Función:** Lo mismo que el Plan de Negocios, mas el análisis económico y financiero de la inversión, su retorno esperado, etc.

## CUÁL ES TU IDEA?

Siguiendo los pasos que hemos descripto, te invito a que desarrolles una IDEA de empresa, para convencer en un ascensor al posible inversor.

