

Webinar

**CLAVES PARA CONVENCER  
A LOS INVERSORES CON  
TU **INVESTOR DECK****



## Iván García Berjano

CEO  
Finanziaconnect

### Acerca de

Ayudo a startups y empresas innovadoras desde Finanziaconnect, ayudando en su gestión financiera y la consecución de financiación pública (especialmente Enisa y CDTI).

Mi mejor tarjeta de presentación es el contenido que ofrezco. Para acceder a eBooks y otros recursos sobre Enisa, proyecciones financieras y qué buscan los inversores:  
<https://www.finanziaconnect.com/landing/recursos/>

Y por supuesto, a formar parte de la comunidad de Follow and Connect desde donde podrás conocer a inversores y otros referentes del ecosistema startup, a través de conversaciones online que puedes escuchar aquí:  
<https://www.finanziaconnect.com/landing/follow-and-connect/>

### Conectar

[ivan@Finanziaconnect.com](mailto:ivan@Finanziaconnect.com)  
<https://www.linkedin.com/in/ivangarciaberjano>

¿Cómo preparar un Investor Deck para convencer a inversores?

## Investor Deck Canvas

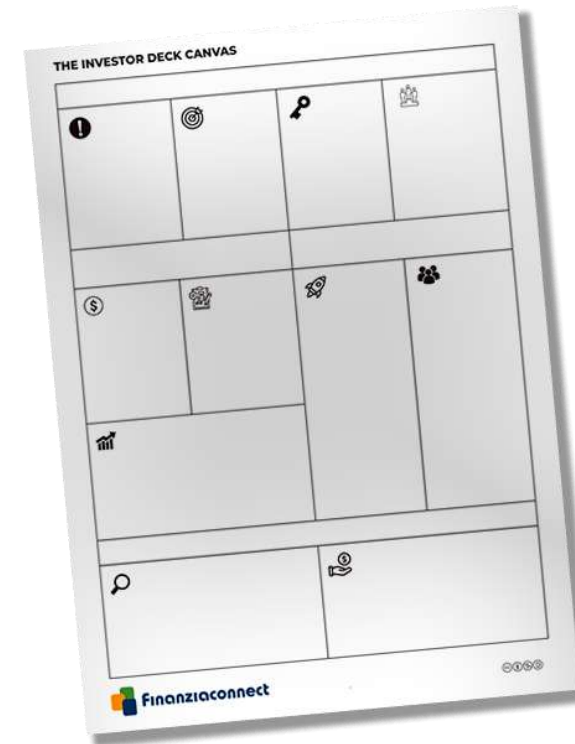
La oportunidad

El plan de ejecución

La capacidad de ejecución

El retorno

[investordeckcanvas.com](http://investordeckcanvas.com)



## Problema

¿Cuál es el problema?

¿Quién lo tiene?

¿Y por qué necesita sí o sí una solución?

Dimensionar bien el problema: ¿es importante?, ¿es global?, ¿es un “must have”?

Hay que responder de una forma simple y fácil para que el inversor tenga claro, si no, en el mejor de los casos le tienes perdido para el resto de la presentación.



## Mercado

¿Me dirijo a un mercado enorme?

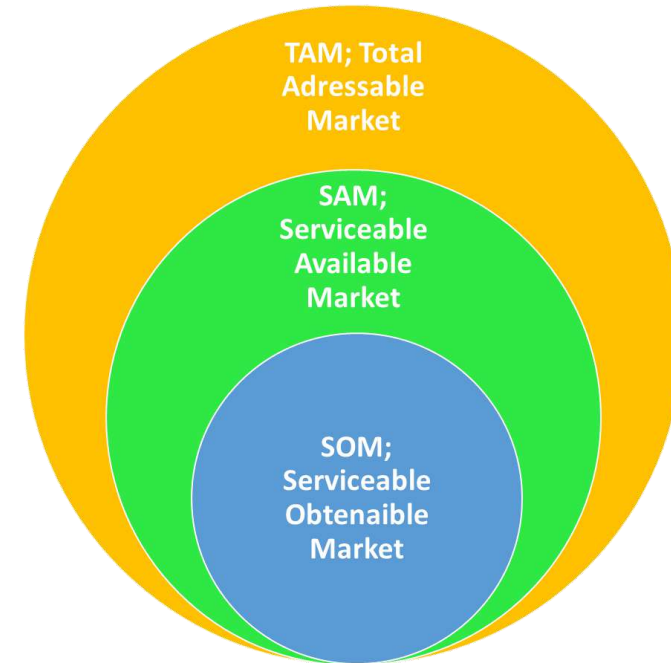
¿Ese mercado crece?

¿El cálculo actual y potencial es realista?

No digas el mundo entero

Bottom-up

Define TAM, SAM Y SOM



## Solución

¿Realmente resuelve el problema abordado?

¿Por qué tu producto resuelve de la mejor manera el problema?

¿Cómo aporta valor tu producto a tu cliente?

¿Tu producto es tan bueno que el cliente hará todo lo posible por tenerlo?

¿Tu solución es extraordinaria hoy? ¿lo será mañana?

!!!PELIGRO!!! Los enamorados de su producto pueden desconectar a la audiencia

Se trata de transmitir cómo ofrecemos nuestra propuesta de valor

Sencillo, conciso, que se lo imagine en acción  
¿demo?

## Competencia

¿Por qué tú?

Siempre hay competencia.

Debes ser un experto de tu sector

¿Quién forma parte del campo de batalla?

¿Qué fortalezas y debilidades tienen?

¿Cuáles van a ser tus armas para vencer?

LO MÁS IMPORTANTE, ¿CÓMO TE POSICIONAS?

	H&R Block	Liberty Tax Services	Software Providers	Tax Preparers	Independent Accountants	Green Financial Online
T1 Tax Filing Service	✓	✓	(YES)	✓	✓	✓
T2 Tax Filing Service	LIMITED	LIMITED	(YES)	✓	✓	✓
Bookkeeping Training	✗	✗	✓	✗	✗	✓
Bookkeeping Service	LIMITED	LIMITED	✓	✓	✓	✓
Audit Response Service	LIMITED	LIMITED	✗	✓	✓	✓
Tax Court of Canada Experience	✗	✗	✗	LIMITED	LIMITED	✓
Minimum 5 Years Experience	✗	✗	✓	✓	✓	✓
Available 12 Months A Year	✗	✗	✓	✗	✓	✓
Debt Reduction	✗	✗	✗	✓	✓	✓
Tax Shelters	✗	✗	✗	✓	✓	✓
Customized Tax Return Offered	✗	✗	✗	✓	✓	✓
Personal Experience With Services Offered	✗	✗	✗	✓	✓	✓
	LIMITED	Service may be advertized or assumed, but when requested customers are: referred to another location, told not available at this location , not offered by current staff				
	✓	Service is offered at all locations				
	✗	Service is not offered				
	(YES)	Service is not provided directly but tools and static guidance are offered				

## Modelo de negocio

Explícame el precio

¿Cómo se gana dinero?

¿Cómo se llega conceptualmente a esos números?

Los unit economics

¿Ganan todos?





## Go-to-market

¿Cómo vas a ejecutar el Go-to-Market?

¿Cómo vas a crecer en el mercado a corto, medio y largo plazo?

Demostrar que tú y tu equipo habéis trabajado a conciencia vuestro primer paso.

Hay que unir muchas otras partes del deck aquí en forma de qué se va a hacer, cuál es el plan



## Proyecciones financieras

El objetivo fundamental de las proyecciones financieras en el investor deck es trasladar al inversor el potencial y la rentabilidad financiera de tu empresa.

Para eso, el inversor debería ver en esta slide (y en el excel posterior), un pasado y muchas hipótesis creíbles y coherentes para creerse los números de ese futuro que le muestras.

Es decir, debes convencer al inversor de que:

- Tú te crees las proyecciones y te las sabes.
- Tienes ambición
- Tus estimaciones son coherentes con el resto de los apartados del deck, y con los siguientes documentos.
- Confías en ellas.

## Tracción

*“En una fase muy inicial, la slide de tracción no es tan importante, pero en fases más avanzadas la slide de tracción y métricas es la más importante de todo el deck. ¿Por qué? Porque se habla de que lo importante no es la idea, sino la ejecución de la misma.*

*¿Cómo demuestro capacidad de ejecución en un deck? Pues con los hitos conseguidos. Esto convierte a esta slide en la más importante de la presentación”*

**Enrique Penichet**



## Tracción

¿Qué has conseguido que sea realmente relevante?

¿Qué métricas son claves para tu negocio?  
¿Cuál es tu métrica estrella polar?

¿Tu modelo tiene capacidad de crecimiento saludable?

¿El equipo es capaz de ejecutar?



## Equipo

¿El emprendedor es capaz de seducir talento para construir un equipo?

¿Existe un equipo complementado que cuenta con el expertise necesario para el core del negocio?

¿Qué han conseguido las personas que forman el equipo para demostrar su capacidad de éxito?



## Objetivo de la inversión

Las necesidades de fondos y destino de los mismos con cierto detalle.

¿Cuál será su uso clave?

¿Cuánto tiempo durará los fondos?

Que existe un retorno claro de esas inversiones.

Y todo desde un prisma de realismo y credibilidad con la información.



## Exit

No olvides que el inversor se está preguntando:

¿Están alineados con mis necesidades de rentabilidad?

¿Qué operaciones relevantes hay con empresas similares?

¿Cómo voy a multiplicar el dinero invertido en esta startup?

Posibles salidas del inversor:

Adquisición

Big Fish Investor

IPO

Cash Cow

## El Convenciómetro – 11 preguntas clave

¿Encontrará clientes dispuestos a pagar?

¿Se dirige a un mercado enorme?

¿Ofrece la mejor solución al problema?

¿Tiene una buena posición en el campo de batalla?

¿Gana dinero?

¿Me creo cómo plantea el crecimiento?

¿Me creo los números que plantea?

¿La máquina de ingresos funciona?

¿El equipo es capaz de ejecutar el plan?

¿Vas a invertir bien mi dinero?

¿Voy a multiplicar mi dinero por mucho?



**¡Descarga aquí el  
ebook y conoce las  
claves para convencer  
a los inversores!**

<https://finanziaconnect.com/investor-deck/>



Q & A



¿Cómo preparar un Investor Deck para convencer a inversores?



## Recursos de interés

[Investor deck canvas](#)

[eBook Investor deck, surf your way to investors](#)

[Guía completa de préstamos Enisa](#)

[eBook Proyecciones financieras para conseguir financiación](#)

[eBook Qué buscan los inversores](#)

[Métricas para startups 7 x7](#)



A dynamic photograph of a surfer riding a wave. The surfer is in a crouched position, leaning forward, with a white surfboard cutting through the water. The wave is breaking, creating a large splash of white water. The sky is blue with scattered white clouds. The overall scene is energetic and captures a moment of peak performance in surfing.

**¡GRACIAS!**

**Surf your way to investors!**

# ANEXO

## ASPECTOS GENERALES DEL DECK DE INVERSIÓN



Finanziaconnect

## Cuantitativo o cualitativo

*“Va a depender mucho de la fase de la compañía y del tipo de inversor al que te diriges.*

*Cuanto más avanzado estés en tu fase de empresa más importancia coge la parte cuantitativa”*

**Javier Villaseca**



## Cuantitativo o cualitativo

*“Si estás en un tema en el que hay pocos competidores, tienes que mostrar los aspectos cuantitativos del negocio y que el inversor vea que estás recibiendo una oportunidad donde los units economics son incontestables.*

*Si vas a competir en un segmento donde otros muchos lo están haciendo, y sus decks van a llegar a los mismos inversores, tienes que sobreponderar los elementos cualitativos para que te sea más fácil contar con el favor de los inversores”.*

**Jesús Alonso Gallo**



## Descarte de un deck

*“Hay dos cosas que me harían descartar un deck:*

- 1. Desalineamiento con nuestra tesis de inversión.*
- 2. El cómo está presentado.*

*El cómo se presente el deck puede demostrar si el emprendedor está o no en las reglas del venture capital.*

*En esta industria, nos hemos dotado de un lenguaje y de una manera de hacer, y es mucho más fácil trabajar con empresas que lo conocen que con las que no. Es decir, apreciamos mucho los decks bien hechos”.*

**Ignacio Fonts**





## Hacer llegar el deck al inversor

*“Es habitual que muchos emprendedores spameen con el deck. Sin embargo, **lo mejor es que el deck se envíe entre inversores**, eso puede producir un círculo virtuoso bueno para que la ronda coja tracción y se levante.*

*Lo ideal es que los inversores de tu cap table lo hagan.*

*Si no conoces otros inversores, haz que otros emprendedores que ya han sido invertidos envíen el deck a sus inversores.*

*Lo primero es generar una red y que sean ellos los que vayan enviando el deck.*

**Jorge Dobón**

