



10 PASOS PARA ATRAER INVERSIONISTAS

PASO 1

Describe el problema que quieres resolver

¡SUGERENCIAS!

Cuáles son sus rasgos distintivos (género, profesión, capacidad económica, ubicación)

- 1 Define tu protagonista
- 2 Describe su frustración, necesidad o deseo
- 3 Explica cómo logra superar este problema en la actualidad
- 4 Concluye exponiendo porqué la oferta actual no es suficiente o no ofrece los mejores medios para atender el problema.

No olvides describir qué oferta encuentra en el mercado y los esfuerzos que debe asumir o costos que debe incurrir

Redacta una frase que genere recordación: *(usuario)* necesita una forma de *(necesidad)* porque *(hallazgos de la oferta actual)*.



PASO 2

Define claramente tu solución

¡SUGERENCIAS!

Recuerda la historia actual, qué cambiarías en medios o esfuerzos para que tu protagonista logre atender su problema.

- 1 ¿Cuál es tu propósito?
- 2 ¿A quién lo ofreces?
- 3 ¿Qué ofreces?
- 4 ¿Cómo te diferencias?

Organiza una estructura concisa en la que expongas qué ofreces, cómo lo ofreces y por qué lo ofreces.



PASO 3

Ilustra de forma sencilla el margen de tu solución

¡SUGERENCIAS!

¿Cuánto están dispuestos a pagar tus futuros clientes por su solución?

¿Cuál es el precio de tu competencia?

¿Cuáles son tus principales costos fijos y variables?

¿Cuáles son los costos de tu competencia?



PRECIO



COSTO TOTAL



PRECIO

PASO 4

Revela la utilidad y la rentabilidad de tu modelo



Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones



Ventas Totales

¡SUGERENCIAS!

Esta utilidad es frecuentemente solicitado por tus inversionistas, no dudes en calcularlo.

Calcula tu nivel de endeudamiento, este dato suele solicitarse como un complemento de este margen.

Cuidado con el porcentaje de tus costos operativos, este margen de rentabilidad revelará qué tan eficiente eres llevando a cabo tu operación.

PASO 5

Busca espacios para conocer a tu próximo inversionista



- 1 ¿Participa en eventos de networking o comunidades empresariales
- 2 Contacta incubadoras o aceleradoras de negocios
- 3 Explora los portales web de inversionistas
- 4 Únete a grupos de empresarios de tu sector económico
- 5 Mantente alerta de las oportunidades del gobierno

PASO 6

Explica por qué estás buscando un inversionista



- 1 Prepárate para explicar en detalle, ¿en qué utilizarías los recursos que solicitas?
- 2 ¿Por qué la inversión proyectada es innovadora en tu mercado?
- 3 Qué indicadores podrás mejorar como resultado de la inversión. ¿En cuánto?
- 4 Además de dinero, ¿requieres de algún activo intangible que pueda ofrecerte un inversionista o fondo de inversión?

¡SUGERENCIAS!

Revisa con anterioridad información de tu potencial inversionista, ¿por qué se interesaría en tu negocio?

Evalúa tu inversionista, explora si persiguen propósitos comunes

PASO 7

Prepárate para exponer qué estás dispuesto a ofrecer



OFERTA



¿CUÁL ES TU OFERTA PARA EL INVERSIONISTA?

Evalúa el contrato de financiamiento que buscas ofrecer:

Algunos ejemplos:

- 1 Un porcentaje de acciones preferentes u ordinarias ([enlace](#))
- 2 Una Nota Convertible ([enlace](#))
- 3 Un préstamo por una tasa de interés
- 4 Un fondo no reembolsable pero condicionado a resultados

Preguntas clave para tu oferta:

- 1 ¿Incluirás un vesting de protección? ([enlace](#))
- 2 ¿Incluirás una reserva de acciones? ([enlace](#))
- 3 ¿Necesitas asesoría? Explora opciones: <https://www.leancase.co/>

¡RECUERDA!

La inversión privada tiene implicaciones en tu estructura de capital. ¿Qué porcentaje estás dispuesto a ceder de tu negocio?

SABÍAS QUE...

El costo del patrimonio es generalmente más alto al costo de financiamiento por deuda.

La incorporación de un inversionista o fondo de inversión afectará el gobierno corporativo y la toma de decisiones en tu organización.

PASO 8

Demuestra los resultados que podrías alcanzar



RETORNO DE LA INVERSIÓN

Este indicador es clave para tu inversionista. Expone la relación entre la inversión realizada y los beneficios generados exclusivamente por esta.

Ejemplo:

Imagina que solicitas \$50 millones de pesos para fortalecer tu presencia en línea.

La inversión pretende incrementar tus ventas en el canal digital en \$60 millones de pesos en el año.

Por lo tanto, tu retorno de inversión a presentar ante un inversionista es del 20%.

Formula: $(\$60 - \$50) \div \$50 = 0.2$

$$\frac{\text{BENEFICIO} - \text{MONTO DE INVERSIÓN}}{\text{MONTO DE INVERSIÓN}}$$

¡SUGERENCIA!

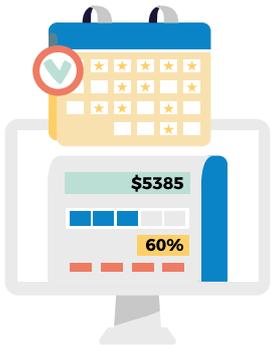
Recuerda registrar con claridad cuál será el beneficio que proyectas alcanzar gracias a la inversión alcanzada. Por ejemplo:

- Incremento en ventas
- Aumento de producción
- Reducción de costos



PASO 9

Promueve la elaboración de acuerdos y periodicidad de reportes



Al sumar un inversionista o un grupo de inversionistas, siempre es mejor forjar acuerdos.

Te enseñamos el modelo de las 3R: Relaciones, Roles y Recompensas

» Relaciones:

Define reglas para tener un excelente ambiente de trabajo y una buena relación con tu nuevo socio. ¿Cómo quieren trabajar en equipo?

» Roles:

La delimitación de roles y responsabilidades permitirá tener un equipo armónico que trabaja por un mismo fin: el negocio. Por lo tanto, evalúa las fortalezas de tu socio y tus debilidades.

» Recompensas:

Establece con claridad las variables clave de desempeño, proyecta las metas y define cuándo y cómo se presentarán resultados. Igualmente, si aplica, es preciso determinar una política de dividendos (conoce más aquí: [enlace](#)).

PASO 10

Estas listo para seguir impulsando tu negocio

¡FELICITACIONES!

