



LESSON CONTENT TEMPLATE



Erasmus+

Proyecto financiado por: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Docuemnto de aprendizaje

Tema 3. Lección 1: Conoce la audiencia

Inversionistas

Introducción

Los inversionistas son una fuente de financiación para impulsar tu negocio; No pedirán intereses como el banco, pero buscarán que estés en constante movimiento para poner tu empresa en marcha.

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Identificar inversionistas
2. Adaptar el pitch a la audiencia

En esta lección, aprenderemos a distinguir los diferentes tipos de inversionistas y qué criterios buscan para invertir en nuestro proyecto o negocio.

1. Clases de inversionistas

A continuación detallamos las principales clases de inversionistas en función de su forma de operar.

Familia y amigos

Son personas cercanas al entorno del fundador de la empresa que financian con el objetivo principal de ayudar a llevar a cabo su proyecto. Generalmente prestan pequeñas cantidades de dinero a corto plazo en los primeros ciclos de vida de la empresa a cambio de una pequeña devolución.



Ángeles de negocios

Suelen ser personas que invierten sus activos en empresas innovadoras, en sus primeras etapas de desarrollo. No perciben su inversión como puramente

financiero, sino involucrarse en el proyecto, contribuyendo además a su dinero, su experiencia, contactos, recursos, etc. Por tanto, no convencerás sólo con argumentos lógicos, hay que motivarlos. Hay varios Perfiles: algunos son directivos de cierta edad que quieren aportar algunos de sus conocimientos a empresas más jóvenes, otros son emprendedores que tienen fondos para apoyar a otros emprendedores, etc.



www.beedigital.es

Oficina familiar

Este es un caso poco conocido de inversionista: es un grupo que gestiona los activos e inversiones de un grupo familiar, ya sea financiero, inmobiliario o negocio. No es una entidad que se dedique a invertir en startups, sino una pequeña parte del capital (como máximo el 10%) que se asigna a inversiones de alto riesgo ... entre las cuales hay startups.

Recaudación de fondos (crowdfunding)

El crowdfunding es una forma colectiva de financiar un proyecto utilizando una red, generalmente en línea. Los inversionistas, a través de donaciones financieras o de otro tipo, lograrán financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, o simplemente mediante participaciones altruistas. Los proyectos para los que se utiliza el crowdfunding como fuente de financiación pueden ser muy variados: desde proyectos audiovisuales (conseguir dinero para una película o un cortometraje) a campañas políticas, comercio minorista o start-ups, entre otros. Es una particular herramienta utilizada en la industria creativa.

Capital de riesgo

La inversión en capital de riesgo se realiza en empresas con alto potencial de crecimiento teniendo en cuenta su participación accionaria. Suelen aportar un capital elevado cuando la empresa ya está establecida, vendiendo sus acciones en el corto o mediano plazo para obtener Ganancias de capital.

Hay dos tipos muy diferentes de capital de riesgo: (1) capital privado que invierte en sociedades consolidadas que, si bien no cotizan, necesitan capital para alguna operación, compra de otra empresa, por ejemplo. (2) capital de riesgo, que invierte en negocios emprendedores, empresas de tecnología o startups. Ellos tienden a

destinar cantidades menores de dinero, normalmente adquiriendo entre el 20% y 30% de la empresa

2. ¿Qué busca oír un inversionista? ¿Qué criterios debes seguir para ser una empresa invertible?:

Pregúntase, antes de hablar con un inversionista, si hay clientes y usuarios: el inversor querrá ver que has podido obtenerlos con tus recursos. Según el exitoso empresario François Derbaix. "El éxito es conseguir usuarios, clientes e inversores. En ese orden".



Cuando explicas en qué consiste tu proyecto, afecta cómo vas a monetizar su actividad, es decir, el modelo de negocio. Ten en cuenta que el inversionista va a confiarte su dinero y querrá saber qué riesgos corre, y qué medios vas a utilizar para rentabilizar la actividad.

Por otro lado, cuando hablas con un inversionista, tienes que especificar cómo entra el capital de la empresa, así como los posibles compromisos de futuras inversiones si se cumplen una serie de hitos en el negocio.

No olvides tener preparado un "plan de salida"; Muestra que hay compradores potenciales. que en caso de éxito estaría dispuesto a poner mucho dinero sobre la mesa para adquirir la empresa.

Y recuerda, un inversionista también es una persona, no solo una fuente de financiación, hay que dejarle saber lo que puede aportar a la empresa más allá del dinero, sus contactos, su experiencia... También demostrará que lo conoces, que has investigado y estudiado su posición.

Conclusiones

Conocer los diferentes tipos de inversionistas y lo que busca cada uno ayudará para saber cuál es la puerta más útil para llamar, según la fase de desarrollo en la que se encuentra el proyecto o negocio

Bibliografía

<https://www.bbva.com/es/finanzas-para-emprendedores-xxii-que-quiere-oir-un-inversor-sobre-tu-proyecto-de-emprendimiento/>