



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Como presentar o teu proxecto diante de investidores para aumentar as posibilidades de éxito?

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



ÍNDICE

1. ¿Qué buscan realmente los inversores en una presentación?
2. Nuestro Decálogo para preparar una exposición ante inversores.
3. Principales errores que debemos evitar en las presentaciones



¿Qué son y qué buscan los inversores privados?



Son personas o entidades que aportan capital a empresas con potencial de crecimiento a cambio de una participación en el capital y los beneficios.



Su objetivo principal:
Obtener una rentabilidad elevada, en un plazo de tiempo determinado, y cuando la empresa crece, se vende o entra un nuevo inversor.



Además del dinero pueden aportar contactos, experiencia, credibilidad y acceso a nuevos mercados.



Son aliados de gran interés para toda etapa empresarial.

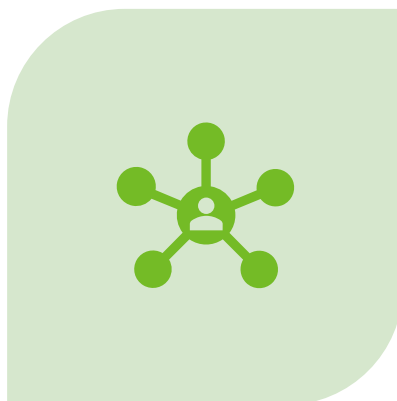


¿Qué te aportan los inversores privados?



CAPITAL ECONÓMICO

PARA LIQUIDEZ O INVERSIONES SEGÚN LA NECESIDAD Y ACUERDO.



CONEXIONES

PARA FACILITAR LAS METAS, CON CONTACTOS, REFERENCIAS, COLABORACIONES, PRESCRIPTORES



EXPERIENCIA

MUCHOS INVERSORES TIENEN CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA QUE PUEDE SER VALIOSA EN MOMENTOS DE INCERTIDUMBRE.

Tipos de inversores ante los que te puedes presentar

- 👂 **Business angels:** inversores individuales que aportan capital y acompañamiento en etapas iniciales.
- 👂 **Fondos de capital riesgo:** gestionan dinero de terceros e invierten en startups y pymes con alto potencial.
- 👂 **Fondos de private equity:** invierten en empresas más maduras, con modelos consolidados.
- 👂 **Corporate venture capital:** departamentos de inversión de grandes empresas que invierten en proyectos estratégicos para su negocio.
- 👂 **Inversores públicos o regionales:** vehículos impulsados por la administración para apoyar el desarrollo empresarial.



igape»



Business angels

Telmo Pérez Luaces es un business angel con amplia trayectoria en el ecosistema emprendedor, habiendo invertido en 35 startups, 10 de ellas gallegas o con fundadores gallegos. Además de aportar capital, ofrece orientación, contactos y experiencia.



Fondos de capital riesgo

Vigo Activo, SCR es una sociedad de capital riesgo con foco en pymes gallegas y trayectoria multisectorial. Además de aportar capital, ofrece acompañamiento cercano, gobierno corporativo profesional y acceso a su red de industria y proveedores del área de Vigo.





Corporate venture capital

Hijos de Rivera impulsa su unidad MOVE y el programa The Hop para invertir en startups vinculadas a Estrella Galicia y su cadena de valor.

Además de capital, ofrece mentoría, validación de mercado y pruebas piloto en entornos reales.



Fondos de private equity

Noso Capital es una gestora gallega de capital privado orientada a pymes, con enfoque generalista y vocación de impulso al tejido empresarial gallego.

Invierte en compañías en crecimiento y procesos de sucesión, priorizando la creación de valor y empleo estable.



Inversores públicos

Xesgalicia es la gestora pública de la Xunta que administra varios vehículos de capital riesgo para apoyar pymes y proyectos estratégicos en Galicia.

Participa en fondos generalistas y sectoriales, impulsando innovación, expansión e inversión productiva.





¿Qué esperan ver en tu presentación?

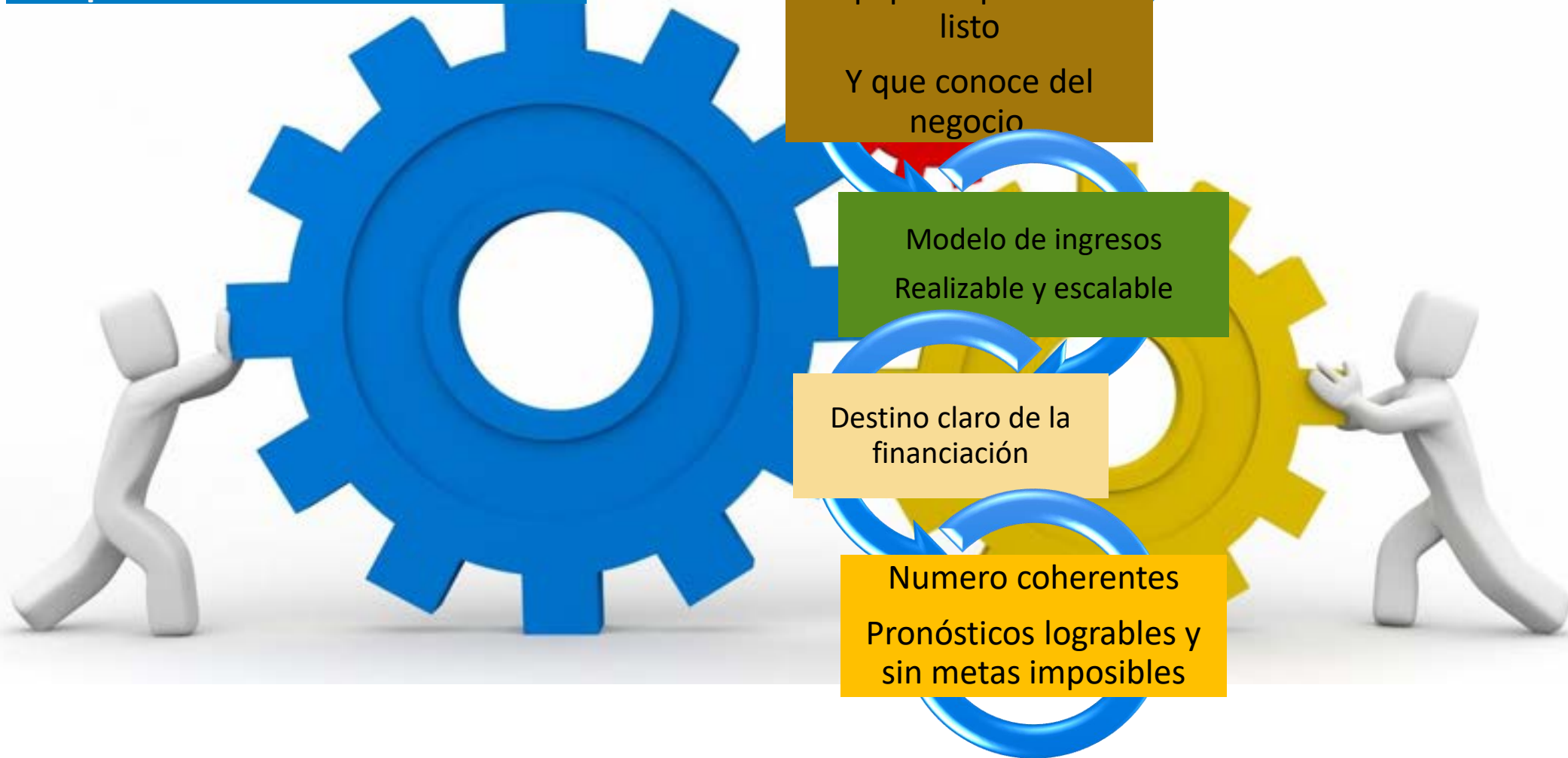
Problema real
y una solución que da
valor

Equipo responsable
listo
Y que conoce del
negocio

Modelo de ingresos
Realizable y escalable

Destino claro de la
financiación

Numero coherentes
Pronósticos logrables y
sin metas imposibles





Nuestro Decálogo para preparar una presentación ante inversores.

La preparación previa.

1. Conoce tu negocio al detalle

- Los inversores van a probar si dominas tu proyecto. Debes conocer tanto los datos financieros básicos como los principales indicadores comerciales y operativos. Tener claras tus ventajas competitivas y tus puntos débiles aumenta tu credibilidad.
- Ejemplo:** . *Un restaurante, el coste de alquiler, los costes fijos en general, margen por plato, etc.*





La preparación previa.

2. Define el objetivo de la presentación

- 🔊 Define tu meta con la presentación, una vez hecho ya puedes crear un primer esquema de la modalidad en que la hagas, si es mediante diapositivas puedes poner un orden donde se permita enfocar tus capacidades, necesidades y expectativas. No olvides que el tono, el nivel de detalle y la duración del pitch cambian según el objetivo
- 🔊 ***Tiene que quedar claro: qué importe estás pidiendo y tipo de inversor (sólo capitalista, que aporte experiencia en el sector, ventas cruzadas etc).***



Ejemplo

🔊 **Producto:** “TrackNow”,
plataforma de
localización en tiempo
real para envíos.

🔊 **Implementación:** 1 año

🔊 **Uso de fondos:**

-Desarrollo tecnológico
100.000 €

-Marketing y e-commerce
70.000 €

-Liquidez para tesorería
30.000



🔊 **Inversor buscado:**

-Con capacidad de
tickets de hasta
200.000 €.

-**Relación directa** con
empresas de logística.

-**Experiencia** en el
desarrollo de productos
en internet.

RA



🔊 **Valor para el
inversor**

🔊 Un 10 % de
participación por
200.000 €.

🔊 Acceso al comité
asesor con voto en
decisiones
estratégicas.

🔊 Retorno potencial
estimado entre 3 y 5
veces la inversión.



La preparación previa.

3. Desarrolla un pitch/discurso claro y estructurado

- 👂 Qué pides, qué das, cuánto van a ganar si apuestan por ti, y cuando. Y porqué tu proyecto es fiable y tiene futuro.
- 👂 Sigue un hilo lógico: problema, solución, mercado, modelo de negocio, tracción (clientes reales y crecimiento), equipo, finanzas y necesidad de inversión.
- 👂 Los inversores prefieren claridad frente a diapositivas saturadas. Menos texto, más mensaje. IDEAS CLARAS.

La preparación previa.

4. Conoce al inversor al que te presentas

- 👂 No todas las presentaciones son iguales, dependen de quién esté al otro lado.
- 👂 Analiza su tesis de inversión, sector, tickets habituales y fase preferida. Adapta ejemplos, lenguaje y foco a lo que ese tipo de inversor valora.



Ejemplo de presentación

Elevator pitch

- Durante un seminario de nuevas tecnologías coincides en el ascensor con un inversor clave en tu sector, alguien que podría transformar tu proyecto.
- Tras una breve presentación, dispones de solo dos minutos. Tu mensaje debe ser capaz de generar interés en poco tiempo.





Ejemplo de presentación

Presentación en sesión ante inversores



Durante la sesión de presentación de tu proyecto debes exponer tu propuesta con precisión.

Crítico: Tiempo + CALIDAD de presentación + CLARIDAD.

OBJETIVO: Explicar con orden el problema, tu solución, la oportunidad de mercado, el modelo de negocio y el retorno esperado.

- **TRANSMITIR SOLIDEZ**, coherencia y unos números que lo respalden. Responde con seguridad.



La preparación previa.

5. Define claramente tu propuesta de valor

- 🔊 Debes ser capaz de explicar en una frase por qué tu solución es mejor que las alternativas actuales.
- 🔊 Responder al para qué, al cómo y al por qué el cliente te elegiría a ti.
- 🔊 *Lo pregunta que debe ser respondida al final de la presentación es:*

CUÁL ES TU PROMESA PRINCIPAL

(LO QUE VAN A RECIBIR SI INVIERTEN EN TI Y LO QUE RECIBIRÁN TUS CLIENTES SI TE COMPRAN).

La preparación previa.

6. Prepara tus números y tus escenarios

- 🔊 Tu presentación debe estar respaldada por proyecciones financieras razonables y coherentes con la realidad del mercado.
- 🔊 Es recomendable mostrar al menos tres escenarios: conservador, base y optimista. Esto demuestra que has reflexionado sobre riesgos y oportunidades.
- 🔊 Datos claros:

La nueva ampliación de industrial requiere una Inversión 200.000 € y el payback según el beneficio obtenido:

Conservador	Base – Neutro	Optimista
6 años	4 años	3 años
35,000 €	50,000 €	70,000 €





DURANTE LA PRESENTACIÓN

7. Respeta el tiempo, ve al grano

🔊 El tiempo de los inversores es limitado. Un pitch inicial no debería superar los 10 a 15 minutos, dejando espacio para preguntas.

🔊 Cada diapositiva debe responder a una pregunta concreta, sin recargar de información.

🔊 Ejemplo

“Somos GreenBox, una startup que convierte residuos orgánicos en energía limpia para pequeñas industrias. En solo un año hemos instalado 15 unidades piloto que reducen un 40% los costes energéticos y las emisiones. Buscamos una inversión de 250.000 euros para escalar la producción y cubrir la demanda de más de 60 clientes en lista de espera.”



DURANTE LA PRESENTACIÓN

8. Cuida el lenguaje y el diseño de tu presentación.

- 🔊 Evita la jerga excesiva y los tecnicismos innecesarios. Explica los conceptos complejos con ejemplos sencillos.
- 🔊 La presentación debe ser visualmente limpia: tipografías legibles, gráficos claros y coherencia en colores y formatos.
- 🔊 Habla de necesidades, beneficios y cómo haces las cosas.



DURANTE LA PRESENTACIÓN

9. Gestiona bien tu comunicación no verbal.

- La forma de presentar es tan importante como el contenido. Mantener contacto visual, habla claro con seguridad incrementa la confianza del inversor.
- Reconocer que no sabes algo y ofrecer enviar la información después es mejor que improvisar una respuesta





DURANTE LA PRESENTACIÓN

10. Anticípate a las preguntas y a las objeciones.


- Los inversores van a cuestionar tu modelo, tu competencia y tu capacidad de ejecución. Lleva preparadas respuestas a los temas más sensibles: riesgos, barreras de entrada, dependencia de proveedores, regulaciones.
- *Mostrar que has pensado en los problemas aumenta tu credibilidad.*



“Bonus track”: DESPUÉS DE LA PRESENTACIÓN

11. Haz un seguimiento profesional y cumple lo prometido

- Tras la presentación, envía la documentación acordada, los estados financieros y cualquier información adicional en los plazos comprometidos.
- Actualiza al inversor sobre hitos relevantes, incluso aunque la decisión de inversión no sea inmediata. Mantener una relación profesional abre puertas para el futuro.

 **Ejemplo:** *Una empresa de alimentación envió un informe trimestral con la evolución de ventas y clientes a los fondos con los que había tenido contacto. Un año después, uno de ellos lideró su ronda de inversión, en parte por la constancia y transparencia mostrada.*



Errores más comunes





ERRORES EN LA DOCUMENTACIÓN

Falta de claridad:
Diapositivas confusas. El
tamaño de letra no deja
leer los números.

Errores de redacción o
diseño:
Faltas de ortografía.
Gráficos mal contruidos.

Desajuste:
En tus proyecciones
financieras que no encajan
con lo explicado.





ERRORES EN LA PRESENTACION ORAL



NO CONOCER LOS
NÚMEROS CLAVE: DUDAS
AL RESPONDER SOBRE
VENTAS, MÁRGENES,
COSTES DE ADQUISICIÓN
O NECESIDADES DE CAJA.



HABLAR SOLO DEL
PRODUCTO: CENTRARSE
EN LA TECNOLOGÍA Y
OLVIDAR EL MERCADO, EL
CLIENTE, LA
COMPETENCIA Y EL
MODELO DE INGRESOS

SOBRE TODO:
BENEFICIOS/PROBLEMAS



NO ANTICIPAR
PREGUNTAS DIFÍCILES:
NO TENER RESPUESTA
PARA LOS RIESGOS
EVIDENTES HACE QUE EL
INVERSOR PERCIBA
IMPROVISACIÓN.



EXTENDERSE DEMASIADO:
CONSUMIR EL TIEMPO EN
INTRODUCCIONES LARGAS Y NO
LLEGAR A EXPONER LA PARTE
FINANCIERA O LA NECESIDAD
DE INVERSIÓN.



Errores al plantear la oportunidad de inversión



No concretar cuánto capital necesitas, para qué lo vas a usar y qué hitos alcanzarás.



Presentar valoraciones sin justificación o desconectadas de la realidad del mercado y de tu tracción actual.



Plantear condiciones poco flexibles, sin margen para la negociación, o ignorar los estándares habituales del sector.



Checklist para tu próxima presentación ante inversores



He definido con claridad el objetivo de la reunión con el inversor.



Puedo explicar mi propuesta de valor en dos frases comprensibles.



Mi pitch deck cuenta una historia coherente, no solo muestra datos sueltos.



Conozco mis métricas clave y sé defender mis proyecciones.



Tengo claro cuánto capital necesito, en qué lo voy a invertir y qué hitos lograré.



Métricas principales a presentar

Métrica	Qué muestra	Por qué importa para el inversor
Inversión inicial total	Cuánto capital necesita el proyecto	Define el tamaño del “cheque” que debe poner el inversor
Ventas anuales previstas	Ingresos esperados por año	Permite ver el potencial de tamaño y crecimiento del negocio
Margen bruto	Ventas menos coste directo de producto o servicio	Indica si el modelo es rentable por unidad vendida
EBITDA	Resultado antes de intereses, impuestos y amortizaciones	Mide la rentabilidad operativa del proyecto
Beneficio neto	Resultado final después de todos los gastos	Muestra la rentabilidad que queda disponible para el socio
Ganancia por euro invertido (ROI)	Cuánto genera el proyecto por cada euro invertido en un periodo determinado	Permite medir la eficiencia y rentabilidad global de la inversión (por ejemplo: 1,30 € por cada euro invertido al año)
Punto muerto (break even)	Nivel de ventas a partir del cual no hay pérdidas	Ayuda a estimar riesgo y esfuerzo comercial mínimo
Payback	Años necesarios para recuperar la inversión inicial	Indica en cuánto tiempo recupera su dinero el inversor
Tasa de crecimiento de ventas	Ritmo de aumento de la facturación año a año	Refleja el potencial de escalabilidad del proyecto
Necesidad de caja y tesorería	Liquidez mínima que necesita el proyecto para funcionar	Asegura que el negocio no se quede sin efectivo
Estructura de financiación	Porcentaje capital propio y porcentaje capital ajeno	Permite valorar el nivel de riesgo y apalancamiento financiero



Volumen de
inversión
media a tener
en cuenta



Inversor	Ticket Medio	Consideraciones
Business angels / redes privadas	20.000 € – 300.000 €	Tickets individuales 20k–50k, varias personas en la ronda.
Préstamos participativos	100.000 € – 500.000 €	UNIRISCO: aprox. 100k– 500k; otras líneas hasta 1,5 M.
Capital riesgo	100.000 € – 1.000.000 €	Fondos autonómicos para crecimiento y expansión.
Fondos de Private Equity	2.000.000€ – 10.000.000€	Empresas maduras y consolidadas, industria, innovación.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Ruegos y preguntas




XUNTA
DE GALICIA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: #Desburocratizar

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal