



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Como podo facer que o meu proxecto sexa mais atractivo?

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



ÍNDICE

1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?
2. ¿Qué requisitos debo cumplir antes de buscar a un inversor?
3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?
4. ¿Qué busca realmente un inversor?
5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.
6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.
7. ¿Cuándo está realmente listo tu proyecto para buscar inversión?
8. Decálogo final de recomendaciones.



1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?



1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?

- 🗣️ Un inversor no invierte en ideas. Invierte en oportunidades.
- 🗣️ La idea tiene valor. Pero la capacidad de convertirla en dinero es lo que realmente interesa al inversor.
- 🗣️ Lo que diferencia a los proyectos que consiguen inversión es que son capaces de demostrar que esa idea puede convertirse en un negocio rentable, escalable y sostenible.





1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?

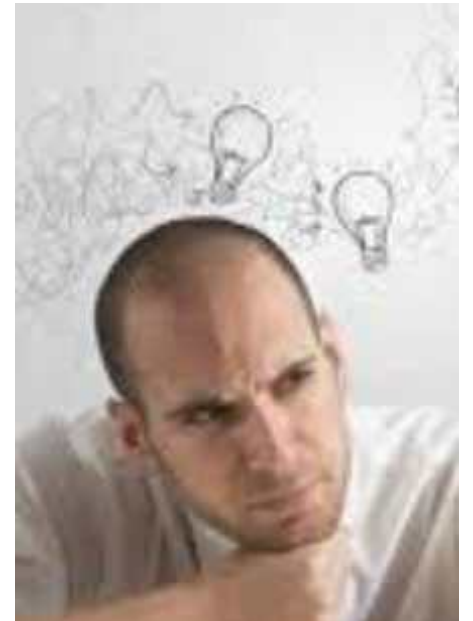
💡 Un proyecto es una herramienta para generar rentabilidad

Desde el punto de vista del emprendedor, un proyecto puede representar:

- Un sueño.
- Una ilusión.
- Una vocación.
- Una solución a un problema.

💡 Pero para el inversor es algo mucho más simple:

Una oportunidad de inversión.





1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?

- 🔊 El inversor analiza:
 - 🔊 Cuánto dinero debe aportar.
 - 🔊 Cuándo podrá recuperarlo.
 - 🔊 Qué rentabilidad puede obtener.
 - 🔊 Qué riesgos asume.
 - 🔊 No invierte porque le guste la idea.
 - 🔊 Invierte porque cree que puede obtener un retorno atractivo.



🔊 **El emprendedor ve un proyecto. El inversor ve una inversión.**



1. ¿Qué es un proyecto para un inversor?

💡 Ejemplo:

No es atractivo decir:

"He desarrollado una aplicación innovadora."

Es atractivo decir:

"Tenemos 300 clientes que pagan todos los meses y estamos creciendo un 15% trimestral."

El primero habla de una idea. El segundo, de negocio. Y los inversores invierten en negocios.





2. ¿Qué requisitos debo cumplir antes de buscar a un inversor?



2. ¿Qué requisitos debo cumplir antes de buscar a un inversor?

No todos los proyectos están preparados para buscar inversión.

Muchos emprendedores empiezan a buscar financiación demasiado pronto.

O peor todavía:

Buscan dinero para solucionar problemas internos que todavía no tienen resueltos.

La inversión no arregla proyectos débiles. Normalmente solo acelera sus problemas.





3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?

Antes de convencer a un inversor, debes ser capaz de convencerte a ti mismo.

Uno de los mayores errores que cometen los emprendedores es analizar su proyecto desde la ilusión.

Los inversores lo analizan desde la realidad.

Por eso, antes de buscar financiación, haz un ejercicio sencillo pero muy revelador:

Imagina que no eres el propietario.

Imagina que eres una persona completamente ajena al proyecto y que tienes 100.000 € ahorrados.

¿Los invertirías en tu empresa?



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

TEST DEL INVERSOR

3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

1) ¿Qué problema resuelve mi proyecto?

¿Es un problema suficientemente importante como para que alguien pague por resolverlo?

Muchas empresas fracasan porque crean soluciones para problemas que realmente no existen o que no son prioritarios para el cliente.

2) ¿Quién es exactamente mi cliente?

No vale responder:

Todo el mundo.

Todas las empresas.

Cualquier persona.

Cuanto más amplio es el mercado objetivo, normalmente menos claro está el proyecto.



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

3) ¿Por qué me comprarían a mí y no a la competencia? Una de las preguntas favoritas de cualquier inversor. Y también una de las peor respondidas.

Respuestas incorrectas:

Porque somos mejores.

Porque damos mejor servicio.

Porque somos más cercanos.

Respuestas convincentes:

Reducimos costes un 30%.

Reducimos tiempos un 50%.

Incrementamos productividad.

Mejoramos resultados medibles.



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

4). ¿Cómo gana dinero mi negocio?

Sorprendentemente, muchos proyectos no tienen una respuesta clara.

Un inversor necesita entender:

Quién paga.

Cuánto paga.

Cuándo paga.

Cuánto margen genera..



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

4). ¿Cómo gana dinero mi negocio?

Sorprendentemente, muchos proyectos no tienen una respuesta clara.

Un inversor necesita entender:

Quién paga.

Cuánto paga.

Cuándo paga.

Cuánto margen genera..



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

5). ¿Cómo gana dinero mi negocio?

¿Qué resultados he conseguido hasta ahora? Un concepto fundamental: Tracción

Los inversores prefieren datos antes que promesas. Ejemplos de tracción:

- Clientes.
- Ventas.
- Usuarios.
- Contratos.
- Distribuidores.
- Alianzas.
- Crecimiento.



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

6). ¿Qué haría si no consiguiera inversión?

Esta pregunta permite detectar si la inversión es una necesidad estratégica o simplemente una necesidad de supervivencia.

Si la respuesta es: *"Sin inversión cierro."*

Probablemente el problema no sea la falta de financiación.

Probablemente el problema esté en el modelo de negocio.



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

7). ¿Qué riesgos tiene mi proyecto?

Todo proyecto tiene riesgos. Lo importante es conocerlos.

Riesgos habituales:

- Mercado insuficiente.
- Dependencia de pocos clientes.
- Falta de financiación.
- Problemas operativos.
- Dependencia de una persona clave.
- Aparición de nuevos competidores.

Los inversores no buscan proyectos sin riesgos. Buscan proyectos cuyos riesgos estén identificados y gestionados.



3. ¿Invertirías tú en tu propio negocio?.

8). ¿Por qué debería invertir en tu proyecto y no en otro?

Si podéis responder de forma clara, concreta y convincente, vais por buen camino.

Si necesitáis varios minutos para explicarlo, probablemente todavía debáis simplificar y reforzar vuestra propuesta.



4. ¿Qué busca realmente un inversor?



4. ¿Qué busca realmente un inversor?

Un proyecto que responda a:

- 1) Que exista porque hay un problema real.
- 2) Validación: TRACCIÓN (El mercado responde?).
- 3) Modelo de negocio claro: Monetización.
- 4) Escalabilidad, o capacidad de crecimiento sin que los costes lo hagan al mismo ritmo. (Ej plataforma digital).
- 5) Estudio financiero coherente y prudente: Claridad y rentabilidad, medible.
- 6) Una inversión cuyo destino y su recuperación esté clara.
- 7) Personas preparadas confiables.



5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.



5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.

Conseguir inversión no consiste únicamente en hacer bien las cosas. También consiste en evitar los errores que generan desconfianza.

Muchas veces un proyecto no es rechazado porque sea malo. Es rechazado porque transmite demasiado riesgo.

Y cuando un inversor percibe riesgo excesivo, simplemente busca otra oportunidad.



5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.

- Confundir una idea con una oportunidad de negocio. Tener una buena idea no significa tener un negocio viable.
- No demostrar que existe mercado. Suponer que existe demanda sin haberla validado.
- No aportar tracción. No tener clientes, ventas, usuarios o evidencias de interés real.
- Presentar previsiones irreales. Crecimientos espectaculares sin justificación ni plan de ejecución.
- No explicar claramente cómo se gana dinero. Modelo de negocio poco definido o monetización confusa.



5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.

- Buscar inversión para sobrevivir. Pedir financiación para cubrir pérdidas o problemas estructurales.
- No conocer a la competencia. Pensar que no existe competencia o no saber diferenciarse.
- Dependencia excesiva del promotor. La empresa gira completamente alrededor de una sola persona.
- No medir indicadores clave. Desconocer márgenes, rentabilidad, costes de captación o métricas de negocio.
- No justificar cuánto dinero se necesita y para qué. Solicitar financiación sin un destino claro y cuantificado.

Todos aumentan la percepción de riesgo. Y cuanto mayor es el riesgo percibido...Menor será el atractivo para un inversor.

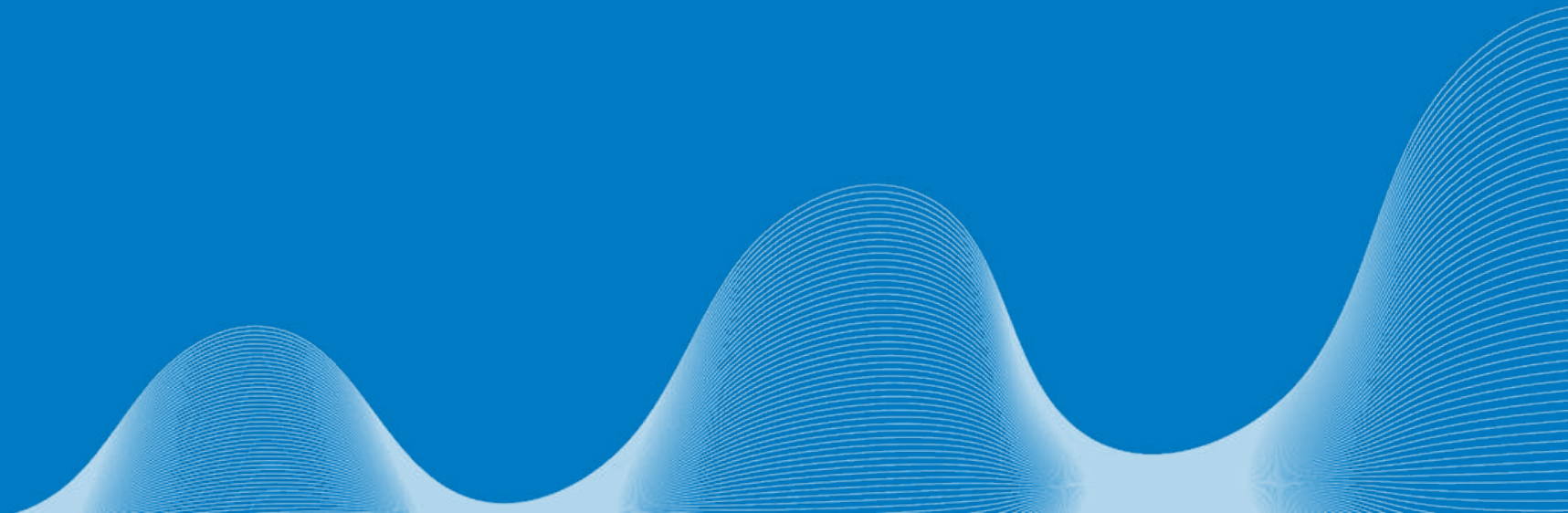


5. Principales errores que hacen perder atractivo a un proyecto.

- 🗣️ LOS 5 ERRORES "MORTALES", serían:
 - 🗣️ No demostrar mercado.
 - 🗣️ No tener tracción.
 - 🗣️ No saber cómo ganar dinero.
 - 🗣️ Proyecciones irreales.
 - 🗣️ Buscar inversión para sobrevivir.



6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.





6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.

El valor de un proyecto no es lo que tú dices que vale.
Es lo que los demás perciben que vale.



6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.

Demuestra **TRACCIÓN**. (Es la realidad). Ejemplos:

- Clientes activos.
- Ventas realizadas.
- Contratos firmados.
- Usuarios registrados.
- Pedidos recurrentes.
- Distribuidores interesados.
- Alianzas estratégicas

Una factura vale más que cien diapositivas.

No es lo mismo decir: "Creemos que existe demanda." Que decir: "Hemos vendido 50.000 € en los últimos seis meses."



6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.

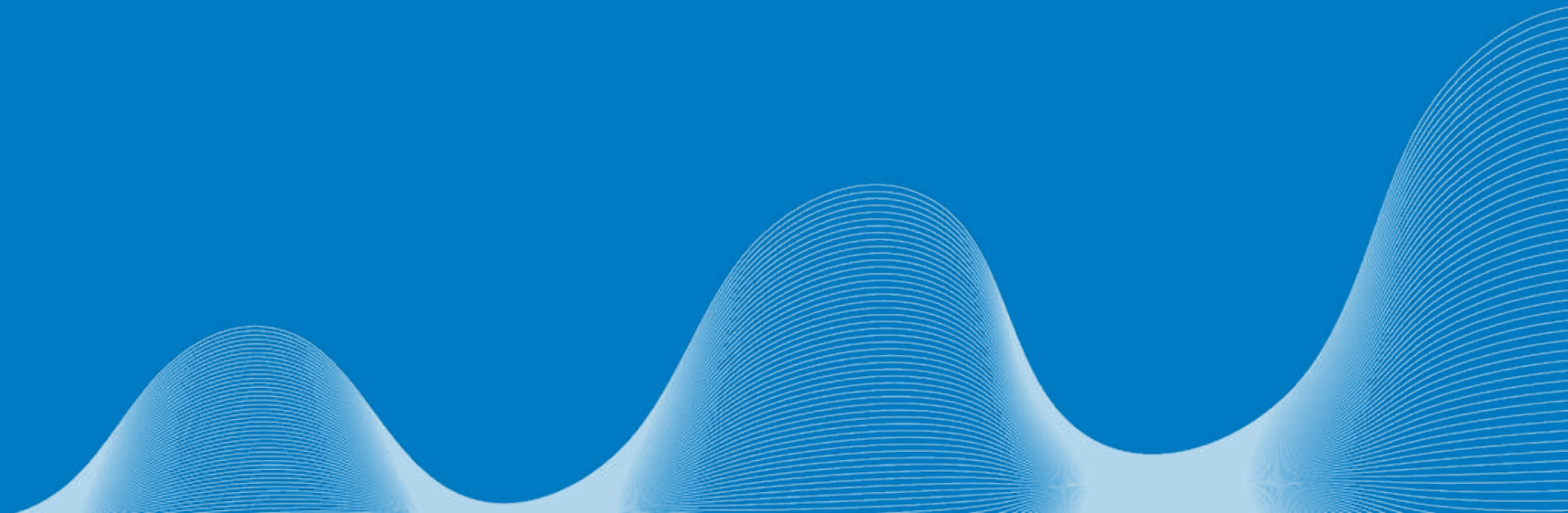
Reduce el **RIESGO PERCIBIDO**.

Ejemplos:

- Diversificando clientes
- Diversificando productos
- Diversificando mercados
- Profesionalizando la gestión
- Mejorando la información financiera



6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.





7. ¿Cuándo está realmente listo tu proyecto para buscar inversión?



Revisa que se cumplan los 10 INDICADORES:

1. Existe un problema real.
2. Existe mercado.
3. Tienes clientes.
4. Hay tracción.
5. El modelo de negocio está validado.
6. Sabemos cómo ganar dinero.
7. Existe capacidad de crecimiento.
8. El equipo está preparado.
9. Sabemos cuánto dinero necesitamos.
10. Sabemos para qué lo necesitamos.



8. Decálogo de recomendaciones.



9. Decálogo Final de Recomendaciones

- 1. Enamórate del PROBLEMA, no de la solución.** No vendemos productos, resolvemos problemas.
- 2. Valida antes de INVERTIR.** Comprueba que hay demanda, haz pruebas, escucha al mercado.
- 3. Consigue TRACCIÓN.** Nada genera más confianza que los resultados.
- 4. Modelo de negocio CLARO.** En un minuto: ¿A quién? Qué? Cómo? Cuánto? Por qué?
- 5. Piensa en grande, pero ejecuta en pequeño,** Se valora la ambición, pero también ejecución en cp.
- 6. Apóyate en EQUIPO.** Las personas son elementos diferenciales en los proyectos.
- 7. MIDE lo importante.** Ventas-Clientes-Márgenes-EBITDA-PAYBACK-Caja.
- 8. Reduce RIESGOS antes de financiarte.** Puntos débiles? Demuestra que los conoces.
- 9. INVERSIÓN para CRECER.** No problemas estructurales, sino acelerar la oportunidad.
- 10. Crea CONFIANZA: EXPECTATIVAS.** No impresionar:
Datos+Rdos+Coherencia+Profesionalidad+Transparencia.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal