INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Autodiagnose do meu proxecto antes da lonxa de investimento



OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR

ÍNDICE

1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.
2. Problema, solución y validación del mercado.
3. El equipo y la ejecución.
4. El modelo de negocio.
5. Signos de salud financiera en tu proyecto.6. Cómo aumentar el valor percibido de tu proyecto.
7. Cuándo es el momento adecuado para captar financiación para tu proyecto.
8. Decálogo de recomendaciones.

1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

- 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.

↓

- **Qué diferencia a los proyectos que consiguen inversión?**

Son capaces de demostrar que esa idea puede convertirse en un negocio rentable, escalable y sostenible.



1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

Para el inversor es algo mucho más simple:

Una oportunidad de ganar dinero a un riesgo “razonable” (*).

(*) ***Claramente asociado a su aversión al riesgo y rentabilidad marginal.***

1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

- Muchos emprendedores inician la ronda de inversión bajo la premisa equivocada de que la inversión es un *mecanismo de supervivencia* para resolver problemas de caja o validar una idea.

- La inversión privada no valida ideas; amplifica modelos que ya funcionan.

- Un inversor busca multiplicar su capital reduciendo el riesgo de ejecución, no asumir el riesgo de invención.

1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

Autodiagnóstico:

- No se hace para convencer al inversor de que tu proyecto es perfecto.
- Se hace para que descubras tú primero dónde se puede romper antes de que un tercero arriesgue su dinero.
- La inversión es combustible para acelerar la tracción de un modelo que ya n sustituto de la validación.



1. Visión del proyecto del inversor vs emprendedor.

Recomendación:

Audita tu proyecto con la mentalidad de un inversor hostil antes de enviar el primer deck.

¿Responderías a tus métricas con datos objetivos o con intuiciones?

Si ante una debilidad clave, nos basamos en la fe ("el mercado lo entenderá cuando se lance"), no te presentes aún.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

2. Problema, solución y validación del mercado.

2. Problema, solución y validación del mercado.

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 en su propuesta de valor, que todavía no tienen resueltos.

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



2. Problema, solución y validación del mercado.

El problema de la "necesidad inventada":

¿El usuario final paga por resolver esta dolencia o sólo la valida verbalmente?

Métricas de tracción vs. Intenciones:

La diferencia entre una encuesta con un "sí me interesaría" y una señal financiera (pre-reserva, carta de intenciones binding/LOI, piloto de pago o facturación activa).

2. Problema, solución y validación del mercado.

Ejemplo de Éxito en Validación (Galicia):

Startup gallega dedicada a fabricación aditiva e impresión 3D industrial. Antes de buscar gran capital o escalar, validaron con clientes industriales reales del sector de la automoción en el área de Vigo la necesidad de prototipado rápido y utillaje. Demostraron tracción y utilidad real con empresas tractoras locales antes de integrarse en grupos industriales más grandes (como Btech) o captar financiación. La validación local en un sector fuerte (automoción/metal) avala ante la captación de capital para expansión.

Riego de validación:

Una startup desarrolla una herramienta SaaS para optimizar la gestión de compras en restaurantes.

Diagnóstico Erróneo: "Tenemos 100 restaurantes encuestados y el 85% dice que le parece una idea fantástica y lo compraría.“

Diagnóstico Realista: "Lanzamos un piloto de 3 meses con 10 restaurantes locales en A Coruña. 7 de ellos pagan una cuota reducida de 50€/mes y hemos procesado 15.000€ en pedidos."

INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

3. El equipo y la ejecución

3. El equipo y la ejecución

Para un inversor en fases tempranas (*Seed* / *Pre-Seed*), **el equipo es más del 70% de la decisión de inversión**.

Las ideas cambian (*pivots*), las métricas varían y el mercado evoluciona, pero el equipo es la constante que debe ejecutar la visión.

Un autodiagnóstico de equipo no analiza la simpatía o la ilusión de los fundadores, sino su **resiliencia, complementariedad y estructura jurídica**.

3. El equipo: El triángulo del equipo fundador.

Ejemplo de empresa TIC.



2. DESGLOSE DE PERFILES E IMPACTO OPERATIVO

The Hustler

Estrategia, Ventas & Capital

- **Misión:** Captar clientes, cerrar acuerdos B2B y mantener caja.
- **Métrica clave:** Crecimiento en facturación y tracción.
- **Riesgo sin este rol:** Producto técnicamente perfecto pero sin ventas.

The Hacker

Tecnología & Arquitectura

- **Misión:** Construir el software/IP interna con rapidez y rigor.
- **Métrica clave:** Tasa de entregas (release speed) y estabilidad.
- **Riesgo sin este rol:** Dependencia fatal de agencias externas.

Hipster / Ops

UX, Retención & Procesos

- **Misión:** Encaje producto-mercado y optimización de uso.
- **Métrica clave:** Churn rate (cancelación) y satisfacción.
- **Riesgo sin este rol:** Clientes que compran una vez pero no vuelven.

Alerta de Inversibilidad: El Peligro de la Subcontratación Core

Si el desarrollo del producto (Hacker) o la venta directa (Hustler) están 100% externalizados en una consultora o agencia, el inversor profesional **rechazará la oportunidad**. Un inversor financia el crecimiento de la capacidad interna del equipo, no el margen comercial de proveedores externos.

3. El equipo: Las 5 características críticas.



3. El equipo. Cuadro comparativo Percepción vs demostración.



Característica	¿Cómo la percibe el inversor?	¿Cómo la demuestran en la práctica?
1. Velocidad de Ejecución Momentum	La diferencia entre prometer e hito alcanzado. Muestra si el equipo sabe avanzar con pocos recursos.	**Presentar un histórico de hitos trimestrales: "En 6 meses diseñamos el producto, cerramos 3 pilotos y facturamos 10k€."**
2. Cohesión y Compromiso Alineación legal & operaciones	Evalúa el riesgo de fractura del equipo. Un equipo que no ha trabajado junto o no está alineado es una alerta roja.	**Tener un Cap Table equilibrado, un pacto de socios firmado con cláusulas de vesting y dedicación a tiempo completo (full-time).**
3. Conocimiento Profundo Domain Expertise	Determina si conocen los atajos y barreras reales del mercado o si son "visitantes" improvisando.	**Explicar insights no previos del cliente: "Llevamos 8 años en la industria conservera y sabemos exactamente dónde falla la cadena."**
4. Entrenabilidad Coachability	Capacidad de escuchar, aprender y encajar críticas constructivas sin ponerse a la defensiva.	**Escuchar con atención en las reuniones, responder con datos objetivos y mostrar evolución entre la 1ª y la 2ª llamada.**
5. Ambición con Rigor Visión + Ejecución	Equilibrio entre una visión de gran alcance y el realismo de los números del día a día.	**Presentar proyecciones agresivas pero justificadas sobre unit economics (CAC, LTV) que ya conocen y dominan.**

3. El equipo.

A auditar:

- **Complementariedad técnica y comercial:** Binomio imprescindible entre capacidad de crear (*Hacker*) y la de vender (*Hustler*). Si dependes al 100% de agencias externas para el desarrollo del mix de producto estratégico o para conseguir clientes, el proyecto no es atractivo a ojos de un fondo.

- **El "Cap Table" (Tabla de Capitalización) y el reparto de capital:**
  - *Reparto 50/50 o 33/33/33 sin criterio desbloqueos:* Suele indicar falta de conversaciones incómodas al inicio.
  - *Socios "muertos" (Dead equity):* Cofundadores con porcentajes significativos que ya no trabajan en la empresa.

- **Mecanismos de protección (Vesting y Pacto de Socios):** Ausencia de cláusulas que protejan la permanencia de los fundadores y la propiedad intelectual.

3. El equipo.

- Ejemplo de Vesting:

- **Mecanismos de protección (Vesting y Pacto de Socios):**

Ausencia de cláusulas que protejan la permanencia de los fundadores y la propiedad intelectual.



3. El equipo. La solvencia.

Otras recomendaciones en la revisión para transmitir solvencia:

- **Reparto equilibrado del tiempo en las presentaciones (*Pitch*)**

Gestión de intervenciones de forma natural según el área. Demuestra **confianza mutua y reparto real de responsabilidades**.

- **Transparencia sobre las brechas de talento.** Ningún equipo en fase temprana es perfecto ni lo sabe todo.

Incluir no solo a los fundadores, sino las **contrataciones clave que se realizarán con los fondos de la ronda**.

- *Ejemplo: "Actualmente el equipo fundador cubre la parte técnica y de producto. El 25% de la ronda se destinará a incorporar un Head of Growth con experiencia en B2B SaaS."*

3. El equipo. La solvencia.

D. Gobernanza y documentación lista (*Data Room*)

- **La prueba de las "Líneas, no puntos" (*Update* periódico)**

- Los inversores rara vez invierten en la primera reunión.
- Planificar una lista de correo mensual (*Investor Update*) incluso antes de pedir dinero. Enviarle avances mes a mes (ingresos, nuevos clientes, contrataciones, desviaciones) demuestra consistencia, disciplina y velocidad de ejecución.

- **Gobierno y documentación (*Data Room*)**

- Preparar *Data Room* profesional con el CV estructurado del equipo, pacto de socios firmado, desglose de participaciones (*Cap Table*) y los contratos laborales de los fundadores. Esto demuestra madurez corporativa.

4. El modelo de negocio

4. El modelo de negocio.

Margen Bruto Real: Descuenta los costes directos de producción, servidor, logística, comisiones de pago y soporte directos.

MB % = [(Ingresos totales – costes directos)/Ingresos totales] x 100

•**Relación LTV / CAC (recomendable >3):**

LTV = Ingreso medio por usuario x Vida media del cliente (meses) x MB %
CAC = Costes de captación de un cliente.

4. El modelo de negocio.

Ejemplo (SaaS B2B para Bodegas / Sector Vitivinícola):

Escenario: Software de trazabilidad de cosecha en Rías Baixas/Ribeira Sacra.

Métricas:

- Coste de adquisición por bodega (visitando en persona): **1.200 €**
- Cuota anual del software: **600 €/año** (Margen bruto 80% = 480 €/año).
- Permanencia media: 2 años (LTV= 960 €).

- La startup pierde dinero por cada cliente nuevo. Antes de pedir inversión, deben pasar de venta presencial a canales digitales o aumentar el precio anual a 1.500 €.

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

La salud financiera no se evalúa únicamente por cuánto facturas, sino por cuánto tiempo puedes operar con la caja disponible y qué precisión tienes planificando el capital que pides.

Para un inversor, una mala gestión del runway refleja falta de rigor en la dirección estratégica.

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

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.

5. Signos de salud financiera en tu 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. Signos de salud financiera en tu proyecto.

•**Gross Burn Rate (Tasa Bruta de Consumo):** Es el total de dinero que sale de la caja cada mes para mantener la empresa abierta, **sin tener en cuenta los ingresos**.
Gross Burn Rate = Gastos Operativos Mensuales (Sueldos, Alquileres, Servidores, Marketing, etc.)

•**Net Burn Rate (Tasa Neta de Consumo):** Muestra la pérdida real de caja mensual descontando los ingresos que ya genera la actividad. Es la métrica que se utiliza para calcular la supervivencia real.

Net Burn Rate = Gastos Operativos Mensuales- Ingresos Mensuales

Error habitual a detectar: Confundir la facturación devengada (facturas emitidas) con el cobro real en caja. Si facturas 10.000 € al mes pero te pagan a 90 días, tu *Net Burn Rate* del mes corriente se verá afectado negativamente.

Runway representa la autonomía temporal de la empresa antes de quedarse a cero en la cuenta bancaria.
{Runway (meses) = Caja Actual Disponible (Restando imprevistos y deudas a corto)/Net Burn Rate

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

LA REGLA DE ORO DE LA CAPTACIÓN DE INVERSIÓN

"Nunca salgas a buscar inversión con menos de 6 meses de Runway."

FASES OBLIGATORIAS DEL PROCESO DE INVERSIÓN (4 A 7 MESES)

FASE 1 (1 a 2 Meses)	FASE 2 (1 Mes)	FASE 3 (1 a 2 Meses)	FASE 4 (1 a 2 Meses)
Primeras reuniones y filtro de propuesta	Firma de Carta de Intenciones / Term Sheet	Auditoría de la empresa (Due Diligence)	Contratos, Pacto de Socios y Transferencia

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

CONSECUENCIA DIRECTA DE INCUMPLIR LA REGLA (< 6 MESES DE CAJA)

Si inicias la negociación con solo 2 o 3 meses de caja, el inversor percibirá tu urgencia financiera inmediatamente:

- Destrucción del poder de negociación: Pierdes capacidad de fijar una valoración justa.
- Cláusulas leoninas: Te verás obligado a aceptar condiciones desfavorables o excesiva dilución.
- Riesgo de quiebra pre-firma: La caja puede agotarse antes de formalizar la transferencia del capital.

5. Signos de salud financiera en tu proyecto.

DESGLOSE DEL USO DE FONDOS Y ESTRATEGIA DE RONDA

“No te preguntes solo cuánto necesitas, sino qué hitos de valor vas a alcanzar.”

5. Signos de salud financiera en tu proyecto. Distribución en fase temprana en lonja de financiación.

ÁREA DE INVERSIÓN	PORCENTAJE RECOMENDADO	OBJETIVO OPERATIVO Y DESTINO
Producto y R+D	40% - 50%	Equipo técnico interno, arquitectura, desarrollo de funcionalidades clave y escalabilidad.
Marketing y Ventas	30% - 40%	Adquisición de clientes (CAC), campañas de Growth, canal comercial y expansión de mercado.
Operaciones y Caja	10% - 20%	Estructura legal/administrativa, licencias de gestión y colchón de seguridad de caja.

✗ LO QUE NO DEBES DECIR AL INVERSOR	● LO QUE SÍ DEBES PRESENTAR (HITO DE VALOR)
"Pedimos 150.000 € para cubrir gastos de personal, alquiler y marketing durante 12 meses."	**"Con 150.000 € de ronda pasaremos de 15 a 80 clientes de pago en 12 meses, elevando el ARR de 30k€ a 180k€."**

INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

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 15.000 € 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

INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

7. Cuándo es el momento adecuado para captar financiación para tu proyecto.

7. Cuándo es el momento adecuado para captar financiación para tu proyecto.

Tienes claro estas 5 respuestas?

1. ¿Explicas en 60 segundos qué vendo, a quién, qué resuelvo y cómo gano dinero?
2. ¿Tengo clientes que pagarían o personas que dicen que mi idea es interesante?
3. ¿Por qué me comprarían a mi? ¿Cómo evito que me copien?
4. ¿Tengo ventas recurrentes, evidencias objetivas de demanda?
5. ¿Tienes claro tus tres riesgos que podrían hacer fracasar tu Proyecto?

7. Cuándo es el momento adecuado para captar financiación para tu proyecto.



Revisa que se cumplan los 10 INDICADORES:

1. Existe un problema real.
2. Existe mercado y lo conocemos.
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.

8. Decálogo de Recomendaciones

01 Tracción Comercial Real
Requisito: Clientes activos / Pilotos cobrados
Los inversores validan demanda real; no acudas vendiendo únicamente encuestas teóricas.

02 Runway Suficiente
Requisito: > 6 meses de caja disponible
Cerrar una ronda exige entre 4 y 9 meses. Ir sin tiempo arruina tu poder de negociación.

03 Talento Core Interno
Requisito: CTO y Ventas en plantilla
Ningún inversor financiará el beneficio de consultoras externas sin equipo propio.

04 Cap Table Equilibrado
Requisito: Sin "Dead Equity" (< 10-15%)
Exsocios inactivos con porcentajes altos bloquean la entrada de nuevo capital.

05 Protección por Vesting
Requisito: Vesting 3-4 años + 1 año Cliff
Garantía legal exigida por el inversor de que los fundadores no abandonarán tras el pago.

06 Unit Economics Dominados
Requisito: Margen Bruto, CAC y LTV claros
Si desconoces el coste directo por unidad, no estás preparado para pedir fondos para escalar.

07 Uso de Fondos Justificado
Requisito: Capital vinculado a hitos de valor
No pidas dinero "para gastos de un año"; justifica qué métrica específica multiplicarás.

08 Dedicación Exclusiva
Requisito: Fundadores a tiempo completo
Nadie arriesgará su dinero si los propios emprendedores solo dedican las tardes al proyecto.

09 Data Room Preparado
Requisito: Deck + Modelo 3 años + Legal
La velocidad de entrega de la documentación tras la reunión inicial mantiene vivo el interés.

10 Aceptación de Gobernanza
Requisito: Disposición a formar Consejo
Si prefieres autonomía total sin rendir cuentas a socios, opta por préstamos o vía bancaria.

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