



## Presentación del Proyecto y Acuerdo con los Socios

CEEI  
- VALENCIA  
30 de Octubre de 2012

Imagen inicial

- Sensación de seguridad
- Aspecto
- Expresión clara del mensaje
- Concisión
- No tener pretensiones disparatadas

Relato conciso, al grano y sencillo.

- Lo debería poder entender un niño de 8 años.
- No es una descripción de producto a un potencial cliente.
- La regla 10/20/30

Información esencial

➤ Identificarse:

Nombre, empresa, cargo.

➤ Cantidad de dinero que busca.

➤ Porcentaje de capital que se ofrece a cambio

➤ Identificación de la oportunidad y del mercado objetivo

➤ Solución aportada y distinción del resto

➤ Traducir esos datos a cifras claras y sencillas

Capacidad de ejecución: clave del éxito

➤ Acreditar compromiso con el proyecto y capacidad de gestionarlo

Tener muy claro qué ofrecemos

- Es una idea.
- Es un producto
- Es una empresa
  - ¿En qué estado se encuentra?
  - ¿Tiene ventas? ¿Tiene beneficios? ¿Se están pagando a sí mismo los promotores?
  - ¿Se ha testeado el mercado? ¿Cómo ha reaccionado o puede reaccionar la competencia?

Controlar los números

- Mostrar números fundamentales (pocos) pero conocer todos.
- Si es otra persona del equipo quien gestiona ese tema, que intervenga si se requiriera esa información. ¿Qué información?
  - Márgenes brutos, break even, márgenes de la competencia, si se pueden reducir los costes de producción (cómo, dónde, bajo qué premisa), qué deuda tiene la empresa, porcentaje de capital de los socios, etc.

- Qué se busca en la empresa para decidir la inversión
- Análisis del proyecto de inversión
  - Equipo gestor, proyecto, inversión
- La negociación
- Valoración (Caso start ups)
  - First Chicago Method
  - Elementos que dotan de valor a la empresa:
    - Sector en crecimiento, el producto no es una commodity sino que está diferenciado y con buenos márgenes, baja competencia, track record del equipo promotor, producto/servicio testeado y con feedback, el negocio no es un “quemadinerito”.

Cumplimiento de hitos

Due Diligence

Pacto de socios

Conclusiones

Paz 44-4  
46003 VALENCIA  
(Spain)  
Tel: +34  
963446484  
Fax: +34  
96 3445474

[www.eticafamilyoffice.com](http://www.eticafamilyoffice.com)

Rafael de Benito  
Director  
[rafael.debenito@eticafamilyoffice.com](mailto:rafael.debenito@eticafamilyoffice.com)



Family Office  
Ética Corporate  
[corporate@eticafamilyoffice.com](mailto:corporate@eticafamilyoffice.com)

Paz 44-4  
46003 VALENCIA (Spain)  
Tel: +34 963446484  
Fax: +34 963445474  
[www.eticafamilyoffice.com](http://www.eticafamilyoffice.com)



Por favor piense en su responsabilidad ambiental antes de imprimir este email