







Análisis del Proyecto y Pasos para el Cierre de la Operación

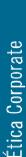
CEEI
- CASTELLÓN
8 de Noviembre de 2012



- Qué suele presentarse
 - > Un producto o servicio
 - > Con detalles de su funcionamiento
- ☐ Qué necesitamos
 - > Conocer la oportunidad de inversión
 - > Dónde está el negocio
 - > Por qué
 - ➤ El detalle del producto o servicio es relevante en tanto en cuanto nos informe sobre sus ventajas competitivas
 - Cómo surgió la idea (en especial si es una start up)



- ☐ Información esencial que necesita el inversor
 - > ¿Qué inversión se requiere?
 - > Destino del dinero
 - > Porcentaje que se ofrece de la compañía
 - ➤ Qué se espera del socio inversor
- ☐ Qué debe acreditar el emprendedor
 - > Compromiso con el proyecto y capacidad de gestionarlo
 - > Conocimiento de los números esenciales de su empresa
 - Conocimiento de su mercado
 - > Conocimiento de la competencia
 - Que contempla varios escenarios en los que la empresa tendría que desenvolverse





- Qué se no está ofreciendo
 - > 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?
- Qué tipo de inversor soy
 - Qué capacidades tengo, qué busco en una inversión
 - Cómo encaja mi perfil con esa inversión





- Aspectos a analizar del equipo inversor
 - > Capacidad técnica y/o comercial
 - > Habilidad para resolución de conflictos y de toma de decisiones
 - Capacidad de comunicación y de colaboración
- ☐ 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 "quema-dinero".



- Cumplimiento de hitos
- ☐ Due Diligence
- ☐ Pacto de socios
- Conclusiones
- Los 5 referentes para decidir sobre inversiones

Ética Corporate





Paz 44-4 46003 VALENCIA (Spain) Tel: +34 963446484 Fax:+3496 3445474 www.eticafamilyoffice.com

Rafael de Benito Director

rafael.debenito@eticafamilyoffice.com



Ética Corporate corporate@eticafamilyoffice.com

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



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