



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 “quemar-dinero”.

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

Rafael de Benito
Director
rafael.debenito@eticafamilyoffice.com



Family Office

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

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

www.eticafamilyoffice.com