

## “Cómo sobrevivir a los foros de inversión”

Los emprendedores que buscan financiación (es decir, todos) suelen considerar en algún momento de sus vidas acudir a los numerosos foros de inversión que se celebran en distintas ciudades del país y a los que acuden inversores. Si vives en alguna ciudad de la que ignoras si hay foro, acude a la Consejería de economía, juventud o emprendimiento (la que haya), y pregunta. Seguro que te saben indicar.

El acto en sí es más o menos similar en todos los casos. Una bienvenida del organizador, en ocasiones una breve charla sobre algún tema de interés para emprendedores y luego el plato fuerte: una sucesión de emprendedores que tienen unos pocos minutos para exponer su idea de negocio a un auditorio repleto de desconocidos.

A mí me gusta acudir a los foros porque siempre se ven cosas interesantes. Creo que si los empresarios españoles tuviesen la amplitud de miras mínima requerida para ser lo que son, no deberían perderse ni un solo foro porque no es infrecuente encontrar en ellos ideas que les vendrían muy bien en sus propias empresas y a las que podrían tener acceso fácilmente llegando a acuerdos de colaboración con los emprendedores.

En todo caso, este artículo pretende dar unos consejillos a los emprendedores que van a los foros de inversión. ¿Por qué dar estos consejos? Porque a menudo compruebo cómo el emprendedor fracasa en su presentación. Está nervioso, sabe que tiene poco tiempo, no quiere equivocarse y, sobre todo, desaprovecha sus minutos contando cosas que no debería haber contado.

Los emprendedores se quejan del poco tiempo que tienen, en general diez minutos más o menos. Pues bien: hay tiempo de sobra.

Esto es importante: el objetivo de tu presentación en el foro no es vender tu proyecto a nadie. Tu objetivo es mucho menos ambicioso. Simplemente, despertar el interés del inversor lo suficiente para que al final del foro se te acerque y te pida la tarjeta (no olvides pedirle tú la suya). Ahí está la clave. No debes ver el foro como una oportunidad para enganchar al inversor, sino para que éste te enganche a ti. Los emprendedores que salen exitosos del foro son los que se llevan el bolsillo lleno de tarjetas con interesados. Convertir al interesado en inversor se hace luego, no en el foro.

Por eso tienes que preparar tu presentación para cumplir ese objetivo. ¿Cómo hacerlo? Bueno, cada empresa es un mundo, pero si yo tuviese que dar un patrón general aplicable a todos os diría que hicieseis un powerpoint de 8-10 páginas con estos contenidos:

1. El problema al que nos enfrentamos.
2. La solución que proponemos.
3. Ventajas competitivas del negocio.
4. Estrategia y modelo de negocio que pensáis seguir.
5. Descripción del equipo del proyecto.

6. Hitos que hemos conseguido hasta la fecha.
7. Financiación necesaria, con indicación de su aplicación.
8. Un par de datos económicos: proyección de ventas y EBITDA, por ejemplo.

Si exponiendo claramente los puntos anteriores no consigues el interés del inversor, es que no había nada que hacer. Todo lo demás que cuentes en tus pocos minutos de alocución, sobra. Si consigues algún interesado ya tendrás ocasión de contarle los detalles en reuniones privadas.