

# Cómo afrontar una entrevista con inversores

Toda startup, además de una buena idea, necesita el impulso de uno (o varios) inversores. Sin la financiación que te va a ofrecer ese inversor, difícilmente podrás dar vida "real" a tu proyecto y que deje de ser una idea sobre el papel. Presentar un proyecto ante un inversor es un momento clave en la vida del emprendedor...y no es nada fácil.



Normalmente, los inversores acuden a las entrevistas con emprendedores ya predispuestos al no. Corresponde al emprendedor convencerlo de lo contrario utilizando todas las armas a su alcance. No llega con que el proyecto sea bueno, tiene que parecerlo...y el inversor tiene que creérselo. La entrevista con tu inversor será, probablemente, la única oportunidad que tengas para convencerlo y, por eso, es vital que la prepares y la afrontes con sumo cuidado. Con los consejos que te dejamos a continuación, tienes más de la mitad del camino recorrido para llegar al Sí. El resto depende de ti.

◀ **Antes de nada, investiga.** Infórmate a fondo sobre quién es tu posible inversor, sobre su empresa y sobre su funcionamiento. Es probable que de toda esa información que recibes saques alguna conclusión o alguna estrategia para la entrevista.

## Tu proyecto: un problema, una solución

Lo primero que tienes que hacer, obviamente, es dejar claro en qué consiste tu proyecto. Hazlo de una forma clara y directa, sin rodeos. Plantear un problema al que tu propuesta da una solución es una fórmula muy eficaz.

◀ **Atrae.** El inversor habrá escuchado cientos de ideas como la tuya. Diferénciate. Céntrate en los aspectos positivos que puede acarrearle al inversor asociarse contigo. Por ejemplo, si es un inversor financiero, céntrate en la rentabilidad del proyecto; si es un socio industrial, pon en valor a tu marca.

◀ **Tono y entusiasmo.** Los inversores valorarán muy positivamente el entusiasmo y la pasión con la que hables sobre tu proyecto. Si tú no muestras confianza en él, a ellos les costará más invertir. No

olvides tampoco utilizar un tono formal, pero sin llegar a caer en la seriedad o en el tecnicismo.

◀ **Sé honesto.** Tus posibles socios capitalistas, bregados en este mundo de las startups, sabrán al momento si has inflado tus expectativas, tus valores o tus cifras.

◀ **Promueve el diálogo.** Aprovecha cualquier pregunta para, dentro de lo posible, introducir y desarrollar aspectos positivos no preguntados, aumentando así la profundidad de la información ofrecida.

◀ **Escucha y no discutas.** Nunca entres en debate con tu interlocutor. Si te repregunta es porque tiene dudas, y eso no siempre tiene que ser negativo. Escúchalo e intenta resolver todas las que puedas con tranquilidad.

## Preguntas más frecuentes en una entrevista con inversores

Además de consejos prácticos para enfrentarte a tu entrevista, te dejamos algunas de las preguntas más recurrentes de inversores.

**Clientes.** Quiénes son y cómo los vais a conseguir.

**Mercado.** Cómo es el mercado en el que os vais a mover y quién es vuestra competencia.

**Riesgos.** Qué plan tenéis si algo sale mal.

**Dinero.** Cuánto necesitáis, en qué os lo vais a gastar y cuándo lo va a recuperar el inversor.

**Métricas.** Datos y cálculos que soporten al proyecto.

**Confianza.** ¿Por qué deberían confiar en vosotros? ¿Qué os hace distintos de las demás ofertas?