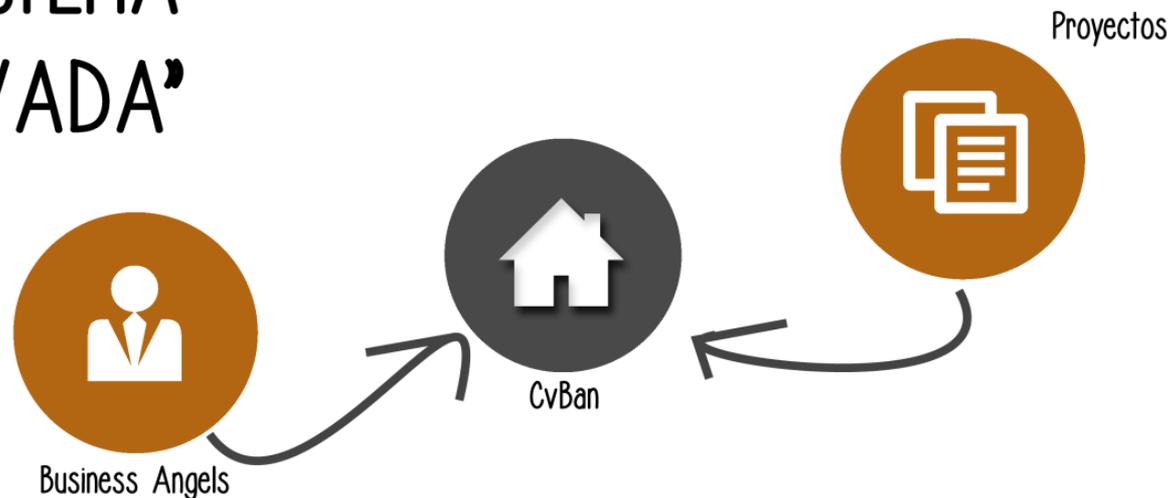


# “GENERANDO ECOSISTEMA DE INVERSIÓN PRIVADA”



**Pedro Bisbal**



**@bisbalp**



**bisbalp@cvban.org**



**Entender las Startups e Invertir en el Intento**

**[www.pedrobisbal.com](http://www.pedrobisbal.com)**



## **“Sir Ernest Henry Shackleton ”**

**“Busco voluntarios para un viaje peligroso. Se ofrece: Sueldo Exiguo, Frío Intenso y se Garantizan largas horas en Absoluta Oscuridad. Regreso Incierto. Honores y Reconocimiento en caso de Finalizar el Viaje con Éxito.”**



“ **95%**”

Startups no llegan al  
**5º** año”

**Fernando Trías de Bes**





Programas de Innovación

Premios Emprendedores

Líneas Acompañamiento

CDTI  
ENISA  
IVF

Universidad

ADL' S

Escuela de Negocio

Viveros

Asociación Profesional

Cámaras

Patronales

Parque Tecnológico

Parque Científico

CEEI'S

Centro Coworking

Proyecto/  
Emprended@r



Aceleradora

Incubadora

Family Office

Multi Family Office

Venture Capital

Friends, Fools & Family

Sociedades Inversión

FCR

MAB

Asesor

Red Business Angels

Bolsa

Private Equity

Business Angels



CvBan

Idea de Negocio

Asesoramiento / Mentoring

Financiación / Acompañamiento

Tu fuente de financiación ha de ser  
tus **flujos de caja**



# ¿Empezamos?



**Business Angels**

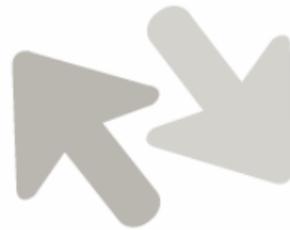
**Herramientas**

**Dudas**

# La Figura del Business Angel



¿Qué es?



¿Cómo y Cuándo?



¿Cuánto y Porqué?

# La Figura del Business Angel



**Persona Física  
o Jurídica**

**Propio  
Patrimonio**

**Contactos  
Know-How**



# **Business Angel**

**“No es un banco,  
es un compañero  
de viaje”**

# La Figura del Business Angel



¿Qué es?

¿Cómo y Cuándo?

¿Cuánto y Porque?

# La Figura del Business Angel



**Seed - Startup**

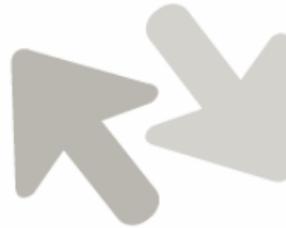
**Tomando  
Participación**

**Préstamo  
Participativo**

# La Figura del Business Angel



¿qué es?



¿ Cómo y Cuándo?



¿ Cuánto y Por qué?

# La Figura del Business Angel



5.000 €  
200.000 €

**Rentabilidad  
Plusvalías**

**Diversificación  
Riesgos**



**“No somos coleccionistas de empresas,  
somos un socio que aporta valor”**

# ¿Qué Quiere?

Disfrutar



Aportar



Involucrarse



# ¿Qué Quiere?

Diversificar



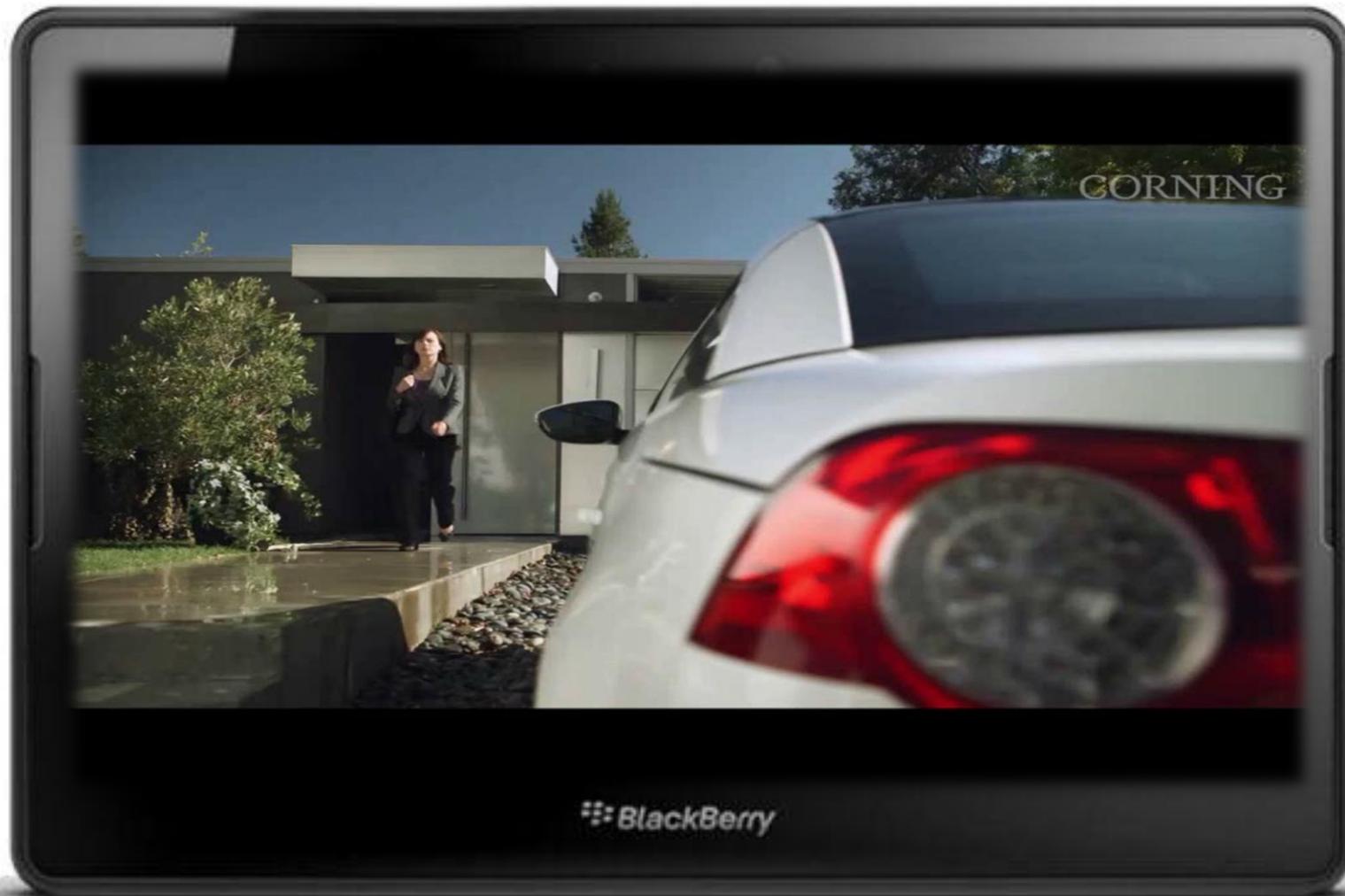
Innovación



Crear Valor



# Formar Parte de Esto



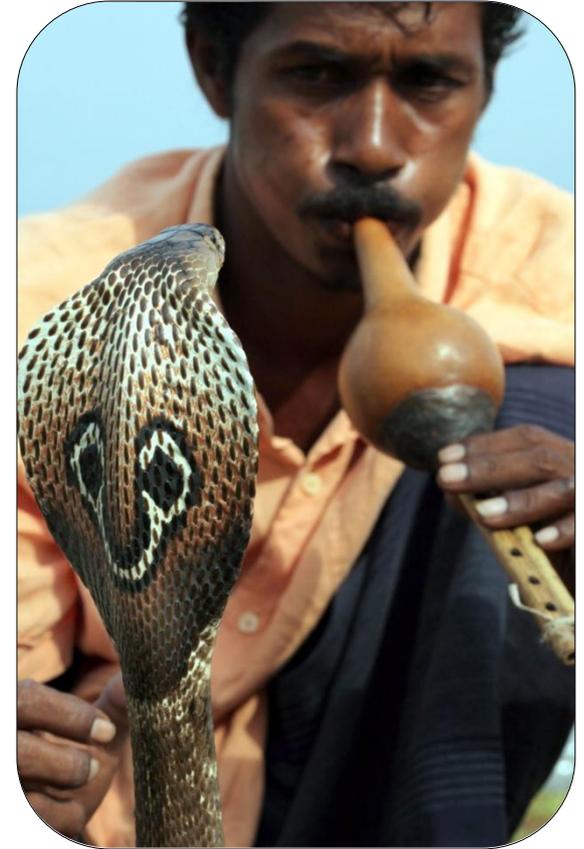
# Herramientas



Pitch



Resumen Ejecutivo

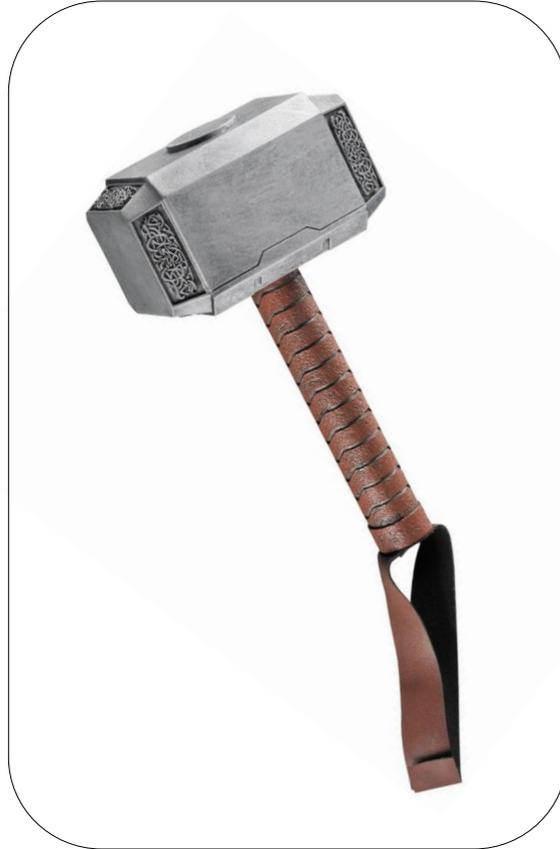


Business Plan

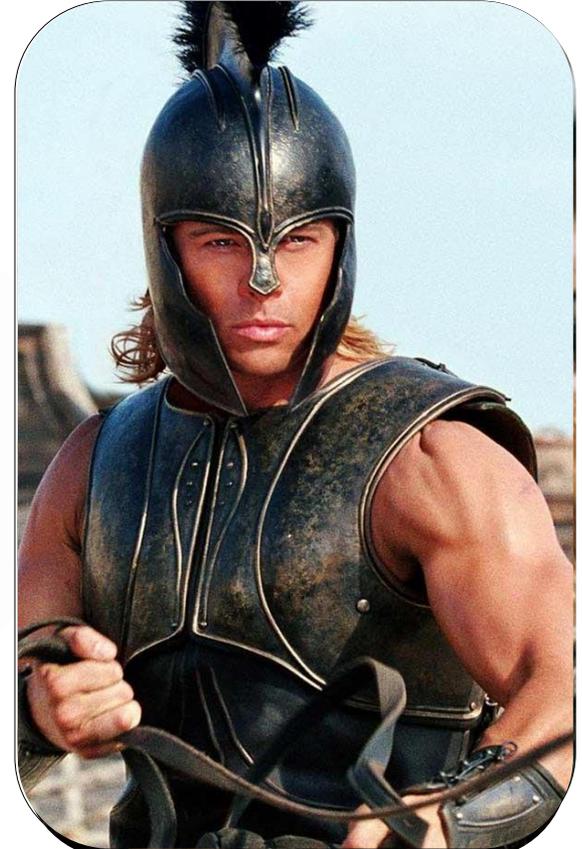
# Pitch



Breve



Impactante



Memorable

# Resumen Ejecutivo (I)



**Equipo**



Modelo de Negocio



Mercado

# Resumen Ejecutivo (I)



Comprometido

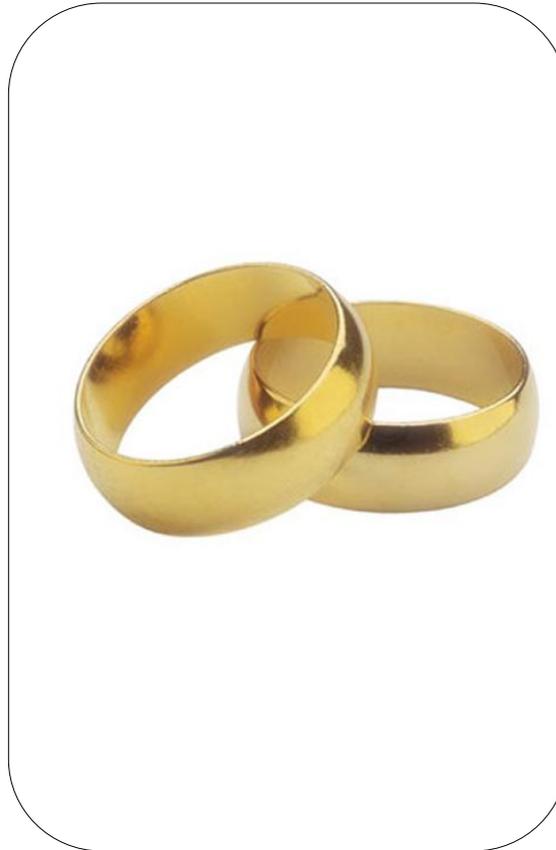
Capaz

Equilibrado

# Compromiso del Emprendedor



Laboral



Económico



Emocional

# Resumen Ejecutivo (I)



Equipo



Modelo de Negocio



Mercado

# Resumen Ejecutivo (I)



Volumen y Tasa  
Crecimiento

Segmento de  
Clientes

Nivel de  
Competencia

**“Del Océano Azul al Pozo Ciego sólo hay un paso”**





**“Decidimos emocionalmente,  
justificamos racionalmente, dadles  
motivos para invertir”**

**Pedro Bisbal  
@bisbalp**

**bisbalp@cvban.org**

