



Etapas en la búsqueda de capital

Para una mejor comprensión de nuestro método de trabajo, explicaremos de forma muy resumida las diferentes etapas en el proceso de búsqueda de capital:

1.- Análisis y Presentación de la Idea

Esta primera etapa es fundamental, ya que en ella debemos validar el concepto, definir el "business model" y verificar las expectativas del mercado. Nuestro papel consiste en clarificar con el emprendedor o empresario su proyecto con el fin de preparar con él su "business plan" que se presentará a los futuros inversores. Un asesor independiente, experto en este tipo de operaciones, aporta una visión exterior al proyecto mejorando y solventando las dudas que puedan existir.

2.- Definir la Estrategia

Una vez que se ha validado el concepto es necesario identificar las necesidades a corto y medio plazo. Después, debemos valorar estos recursos necesarios y evaluar la compañía, teniendo en cuenta que esta evaluación no está basada en principios contables tradicionales sino en el fruto de una experiencia resultante de un profundo conocimiento y seguimiento del mercado. Aquí se ha de preparar un "term sheet" inicial y se adaptara la oferta a la topología de inversores a las que valla dirigida.

3.- Búsqueda de Financiación

Se preseleccionarán a aquellos inversores potenciales que reúnan los factores más favorables para la materialización con éxito de la operación. Esta preselección se realiza en tres etapas:

- se envía una primera carta para suscitar el interés;
- se firmará un NDA (acuerdo de confidencialidad) previa a,
- la presentación y envío del dossier completo. En esta etapa el papel del asesor es fundamental ya que ayudará a identificar a los mejores inversores que satisfarán mejor las necesidades del emprendedor.

4.- Encuentro con los Inversores

Este primer encuentro permite al emprendedor exponer su proyecto y su equipo. Por otra parte, permite al inversor obtener una información completa y presentar sus ventajas respecto a otros posibles socios. La presencia de un asesor es una prueba de seriedad y apoyo; solidez del plan del emprendedor y garantiza la máxima eficacia y profesionalidad en los intercambios.

5.- Negociación con los Inversores

La negociación es la última etapa, y la más sensible, durante la cual las voluntades de ambos grupos deben ser tomadas en cuenta con el fin de satisfacer a todas las partes para llevar a cabo el proyecto. Nuestro papel consiste en ayudar a preparar dicho acuerdo entre los accionistas y proceder a su firma y ejecución.