



INGENIERÍA INDUSTRIAL
UNIVERSIDAD DE CHILE

Educación
Executive

Levantamiento de inversión

Clase 3

Contenidos

- Presentación evaluación
- Como presentar el deck de inversión



Contenidos



- Presentación evaluación
- Como presentar el deck de inversión

Evaluación

Para la próxima sesión, clase 3, deberán traer una presentación con **un análisis del modelo de negocios actual de alguna startup conocida** (Fintual, Cornershop, Uber, etc). La presentación debe incluir:

1. Análisis amplio de las 4 preguntas: Qué, Quién, Cómo, Cuánto. NO es necesario respaldar con cifras.
2. Propuestas de puntos que creen que podrían mejorar la consistencia del modelo de negocios. Es decir, que sea más sinérgico (Por ejemplo, Cabify podría tener un servicio de limusinas premium para gente que quiera contratar para eventos especiales, dado su propuesta de valor de servicio superior en calidad).
3. Tienen 5 minutos para presentar. No necesitan mandar nada antes.
4. L@s compañer@s pueden participar cuestionando el modelo de negocios. Esto no baja la nota del que presenta. Pero sí puede dar entre 1 y 2 décimas para la evaluación al(a) alumn@ que interviene, según el nivel de aporte.

Contenidos



- Presentación evaluación
- Como presentar el deck de inversión

VENTURE CAPITAL

Siempre recuerden que
alguien prometió multiplicar
la inversión entre 10x a 50x

¿Qué debería tener mi deck?

- 1. La oportunidad/desafío**
- 2. Producto o servicio**
- 3. Tamaño del mercado**
- 4. Modelo de negocio escalable**
- 5. Aprendizajes propios**
- 6. Plan de escalamiento**
- 7. Equipo**
- 8. Monto a levantar**
- 9. Cierre emocional de confianza**

App que permite
a *I@s founders* de
startups recibir
respuestas
rápidas a cuál
debiese ser su
próximo
experimento

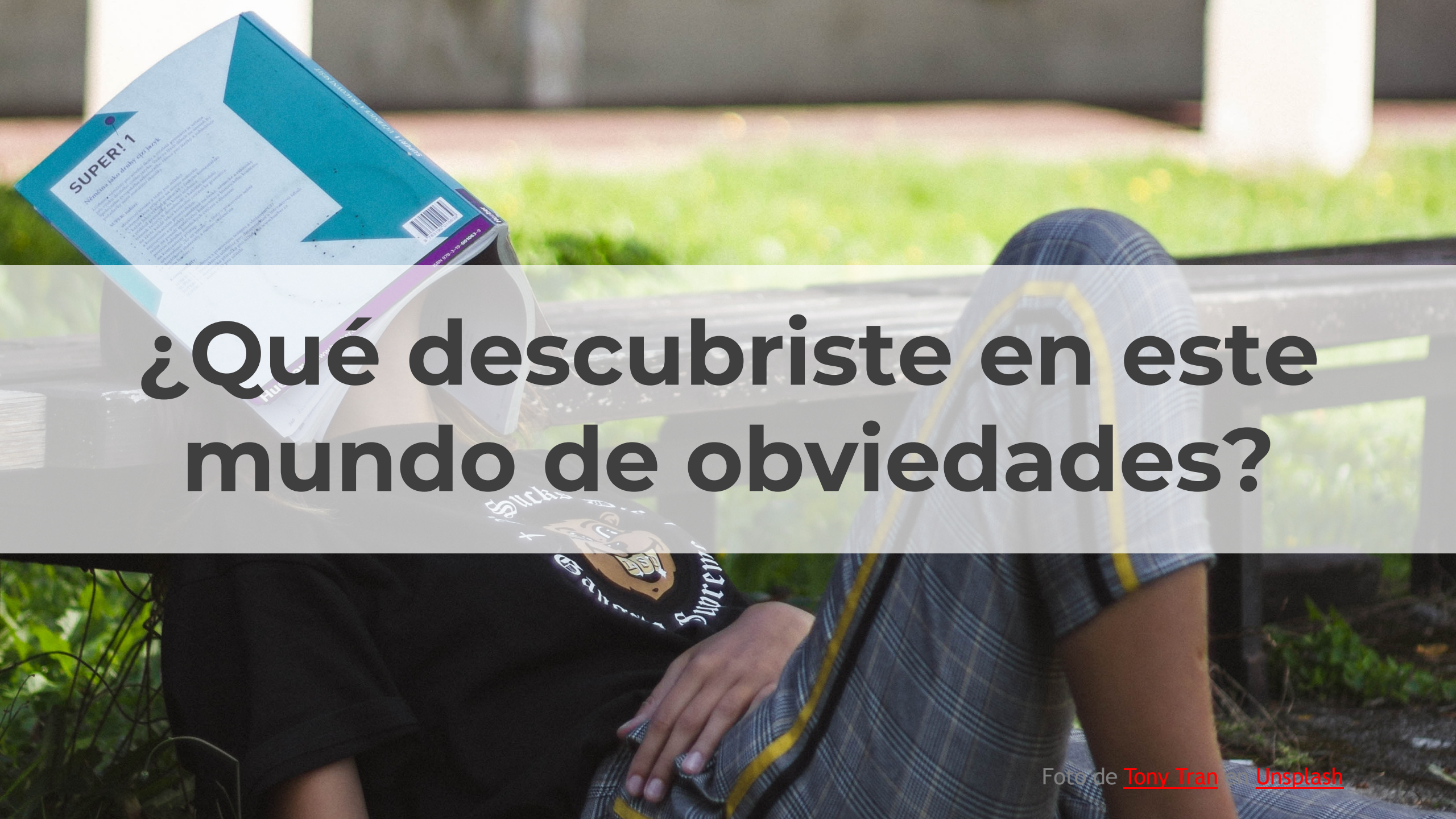


Foto de Gilles Lambert en Unsplash

¿Qué debería tener mi deck?

1. **La oportunidad/desafío**

2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

A person is sitting outdoors on a bench, reading a book titled "SUPER! 1". The book is open, showing a page with text and a blue cover. The person is wearing a black t-shirt with a graphic and blue plaid pants. The background is a blurred green lawn and a white fence. A semi-transparent grey box with white text is overlaid on the image.

¿Qué descubriste en este mundo de obviedades?

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío

Necesitas explicar algo que sea totalmente fuera de lo común. Si bien puede usar datos que el mundo ya conoce, necesitas mostrar al menos un aprendizaje o *insight* que vaya contra la intuición. Algo que diga “Presto más atención que el resto” o “Tengo más experiencia en esto que otras personas”

EJEMPLO ESTÁNDAR

90% de las startups fallan según Silicon Valley

En una encuesta realizada a emprendedores, 70% decía no saber qué paso tomar

Solo un 5% de las startups logran llegar a la fase de escalamiento

EJEMPLO AVANZADO

Todo el mundo sabe que debe usar Lean Startup. Incluso ha leído el libro, pero menos del 5% de los emprendedores en realidad aplican más de 2 ciclos de experimentos*. Esto hace que pierdan mucho tiempo de aprendizaje en “corazonadas”

¿Qué pasaría si lográsemos que hicieran 10 ciclos de aprendizaje en cada decisión compleja?

EJEMPLO AVANZADO

Todo el mundo sabe que debe usar Lean Startup. Incluso ha leído el libro, pero menos del 5% de los emprendedores en realidad aplican más de 2 ciclos de experimentos*. Esto hace que pierdan mucho tiempo de aprendizaje en “corazonadas”

~~¿Qué pasaría si lográsemos que hicieran 10 ciclos de aprendizaje en cada decisión compleja?~~

¿Qué pasaría si lográsemos que pudieran diseñar cualquier experimento en menos de 10 minutos?

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
- 2. Producto o servicio**
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza



**Sin adornos. Tengo que
entender qué es tu producto**

¿Qué debería tener mi deck?

2. Producto o servicio

Tiene que quedar súper claro:

Qué es tu producto o servicio

Qué resuelve a tu cliente

Por qué es innovador

EJEMPLO MALO

Es una app como nunca antes se ha visto, sin competencia en Latinoamérica, que transformará la industria de las startups para siempre en cómo abordar sus desafíos del día a día

EJEMPLO ESTÁNDAR

Es una app que permite a los emprendedores tomar una decisión rápida acerca de cuál debiese ser su próximo experimento.

Si bien uno puede preguntar a un mentor o guiarse por notas y ejercicios, esta app entregará claramente cuál es el experimento que deberías hacer para tu próximo paso, a través de IA y asesoría personalizada

EJEMPLO AVANZADO

Mi servicio es una **app que a partir de una frase en lenguaje natural, te entrega cuál debiese ser tu siguiente experimento.** Va aprendiendo y guardando los resultados de tus experimentos anteriores.

Supongamos que quiero lanzar un **servicio de telemedicina veterinaria.** Creo que **mi próximo paso es armar la app para atender a mascotas y sus dueños.**

Pero al ingresar a la hipótesis: **“¿Cuál es el próximo paso para iniciar a testear telemedicina para mascotas?”** La app me dirá: **“Lo primero es revisar si esto es deseable por los dueños de mascotas”**

Y te recomendará un primer experimento: **“Pon un aviso a circular por US\$20 en Instagram invitando a agendar una cita online con un veterinario. Le das un link de Zoom a los que se inscriban. Si se inscriben más de 10 personas, entonces tienes una buena chance de que haya interés en el mercado para esta solución”**

TIP PRO

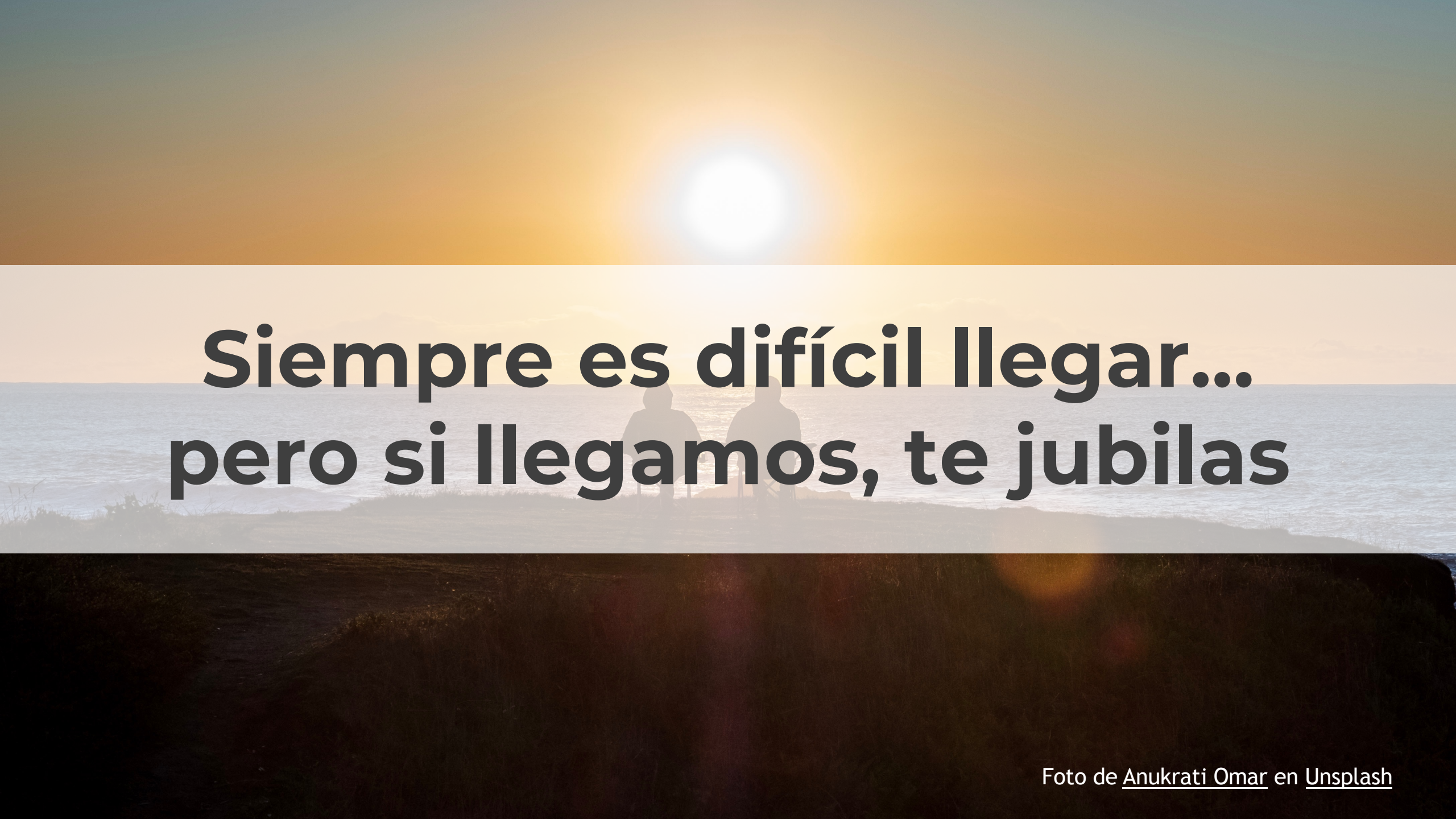
HAZ UNA DEMO

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio

3. Tamaño del mercado

4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

A photograph of a sunset over the ocean. The sun is a bright, glowing orb in the center of the upper half of the frame, casting a warm, golden light across the sky. Below the horizon, two silhouetted figures are sitting on a dark, grassy cliff, looking out at the sea. The water is calm, reflecting the light from the sun. The overall mood is peaceful and contemplative.

**Siempre es difícil llegar...
pero si llegamos, te jubilas**

¿Qué debería tener mi deck?

3. Tamaño del mercado

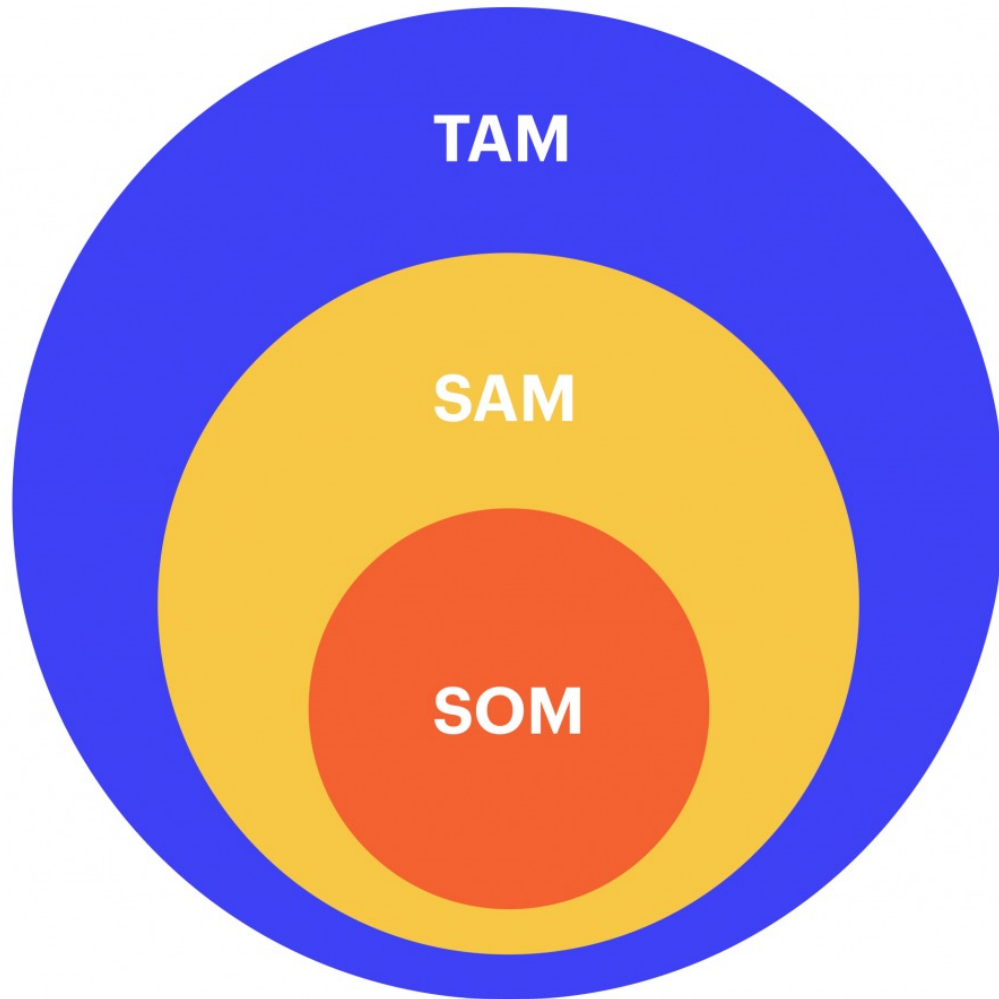
No solo significa hablar de que es grande, sino que de hacer creíble que sabes como irte "comiéndolo" de a pedazos

EJEMPLO MALO

Latinoamérica tiene 10.000.000 de startups

Si capturáramos un 1% del mercado y nos pagara 5 dólares mensuales, tendríamos ingresos por US\$6MM al año.

EJEMPLO ESTÁNDAR



TAM: Latinoamérica tiene 10.000.000 de startups

SAM: Aquellas que están en condiciones de comprar servicios son un 40%, es decir, 4.000.000

SOM: Queremos apuntar a un 500.000 startups en los primeros 2 años con un monto de mercado de US\$10MM

EJEMPLO AVANZADO

TAM: Latinoamérica tiene 10.000.000 de startups

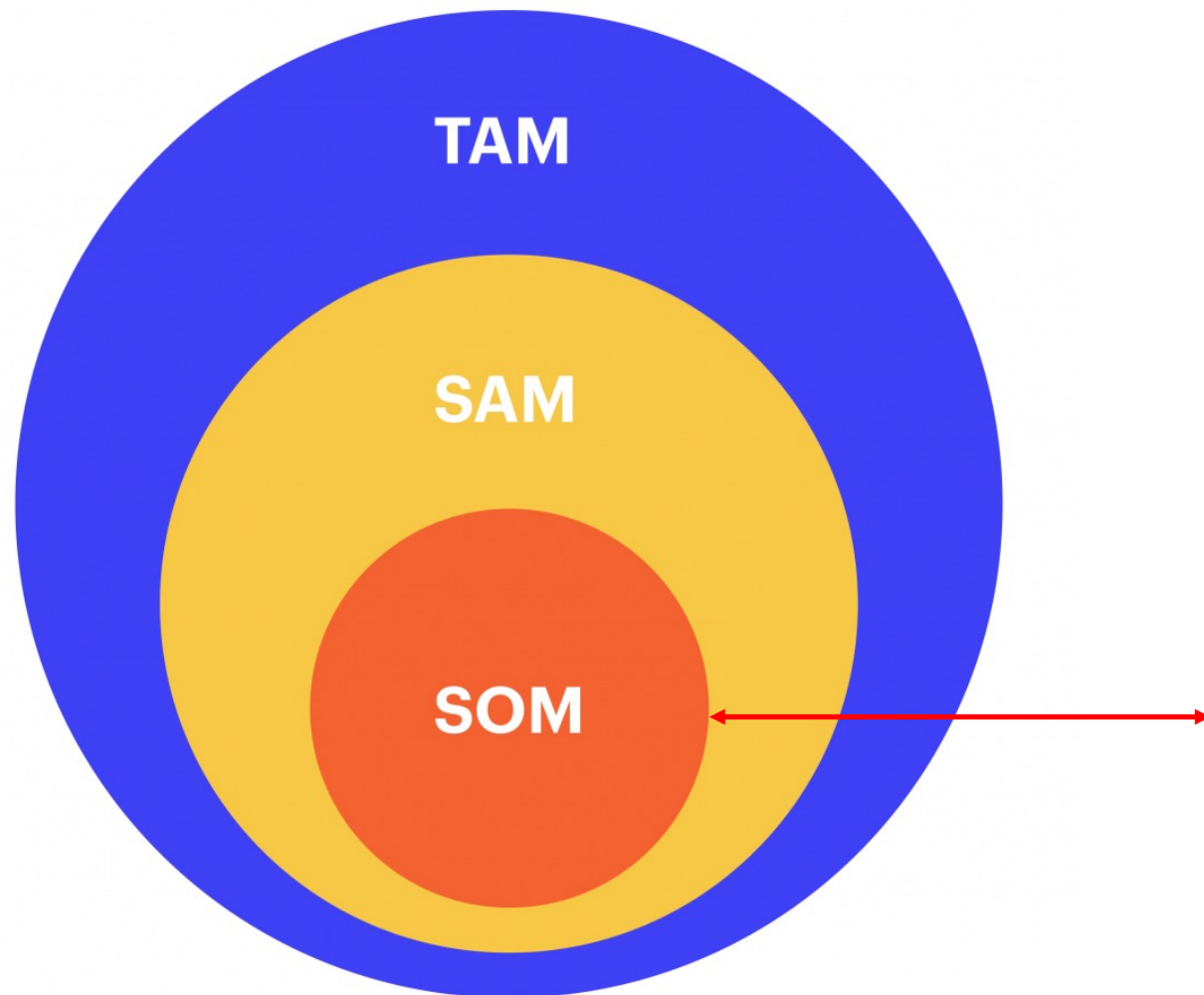
SAM: Aquellas que están en condiciones de comprar servicios son un 40%, es decir, 4.000.000

SOM: Queremos apuntar a un 500.000 startups en los primeros dos años con un monto de mercado de US\$10MM

Pero sabemos de las startups que no son cualquier startup las que conquistaremos. Son emprendedores(as) que usan en promedio 30 APIs en la empresa. Por ello, queremos tener dominancia en 3 de esas APIs: Definición de tareas, modelo de negocios y plan de negocios.

Haciendo un estudio, nos da un mercado de US\$2,000MM a 7 años.

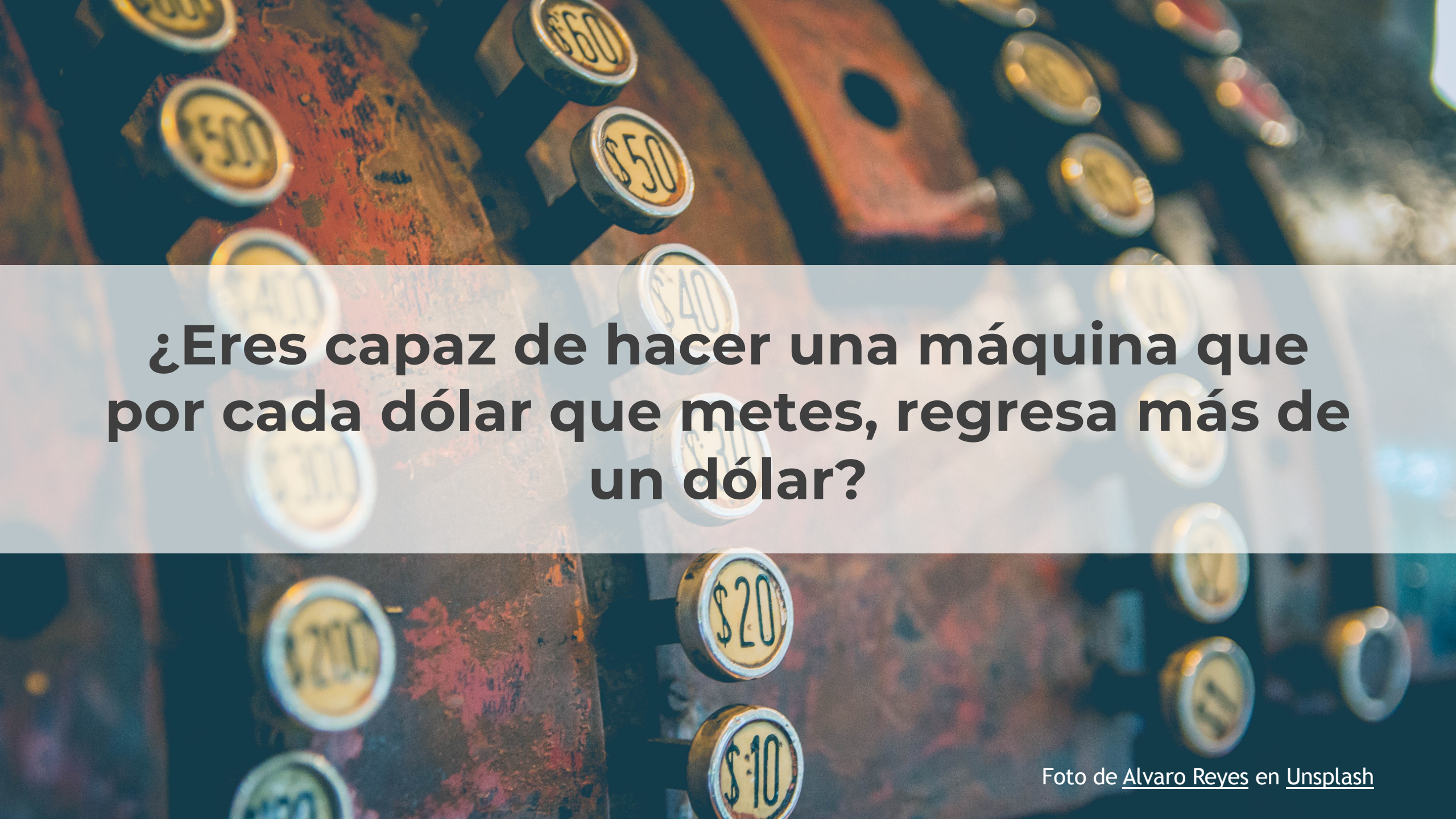
TIP PRO



Si el SOM no es de *billions*, es poco probable que el VC cumpla con su promesa de 50x

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
- 4. Modelo de negocio escalable**
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza



**¿Eres capaz de hacer una máquina que
por cada dólar que metes, regresa más de
un dólar?**

Foto de [Alvaro Reyes](#) en [Unsplash](#)

¿Qué debería tener mi deck?

4. Modelo de negocios escalable

Recordar que no es solo como ganas dinero. Es lo que prometes (Tu propuesta de valor) y como logras en el tiempo que esa promesa se cumpla y se haga sostenible, incluso si pasas de atender de decenas a millones de clientes

EJEMPLO MALO

Poner el canvas completo, lleno de texto

EJEMPLO ESTANDAR

La propuesta de valor es que **siempre tendrás claridad en tu siguiente paso**. Ya sea por la IA o por la asesoría experta.

Para ello, es **clave el poblar la data con casos cada vez más amplios que permitan ir siempre con un experimento tras otro**.

El uso de la plataforma es por **suscripción de US\$20 mensuales**.

EJEMPLO AVANZADO

Por cada US\$15 invertidos en publicidad, llega un nuevo usuario.

Nuestra tasa de crecimiento ha sido sostenidamente de un 20% mensual.

Hemos crecido en la cantidad de descargas en un 200% con respecto al mismo período del año pasado

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
- 5. Aprendizajes propios**
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

A hand in a grey sweater points towards a LEGO construction on a white table. The construction is built on a green baseplate and features various colorful bricks, including orange, blue, and yellow, along with small minifigures. The background is blurred, showing other people and a yellow chair.

Lo único que te separa de una buena idea es lo que te ha hecho descubrir el mercado

¿Qué debería tener mi deck?

5. Aprendizajes propios

Un(a) inversionista busca a alguien que logre aprender rápido del mercado. Todo el resto de “bla bla” es un adorno. Por ello, deben ser capaces de transmitir aquellos pequeños aprendizajes que permiten descubrir lo que otros aún no sospechan

EJEMPLO ESTANDAR

Nuestros clientes nos dan una nota de 4,5 sobre 5

Hemos tenido mejor resultado con startups que usan apps como parte de su solución que con servicios tradicionales

La gente tiende a realizar más los experimentos que requieren menos de US\$100 para ejecutarse

EJEMPLO AVANZADO

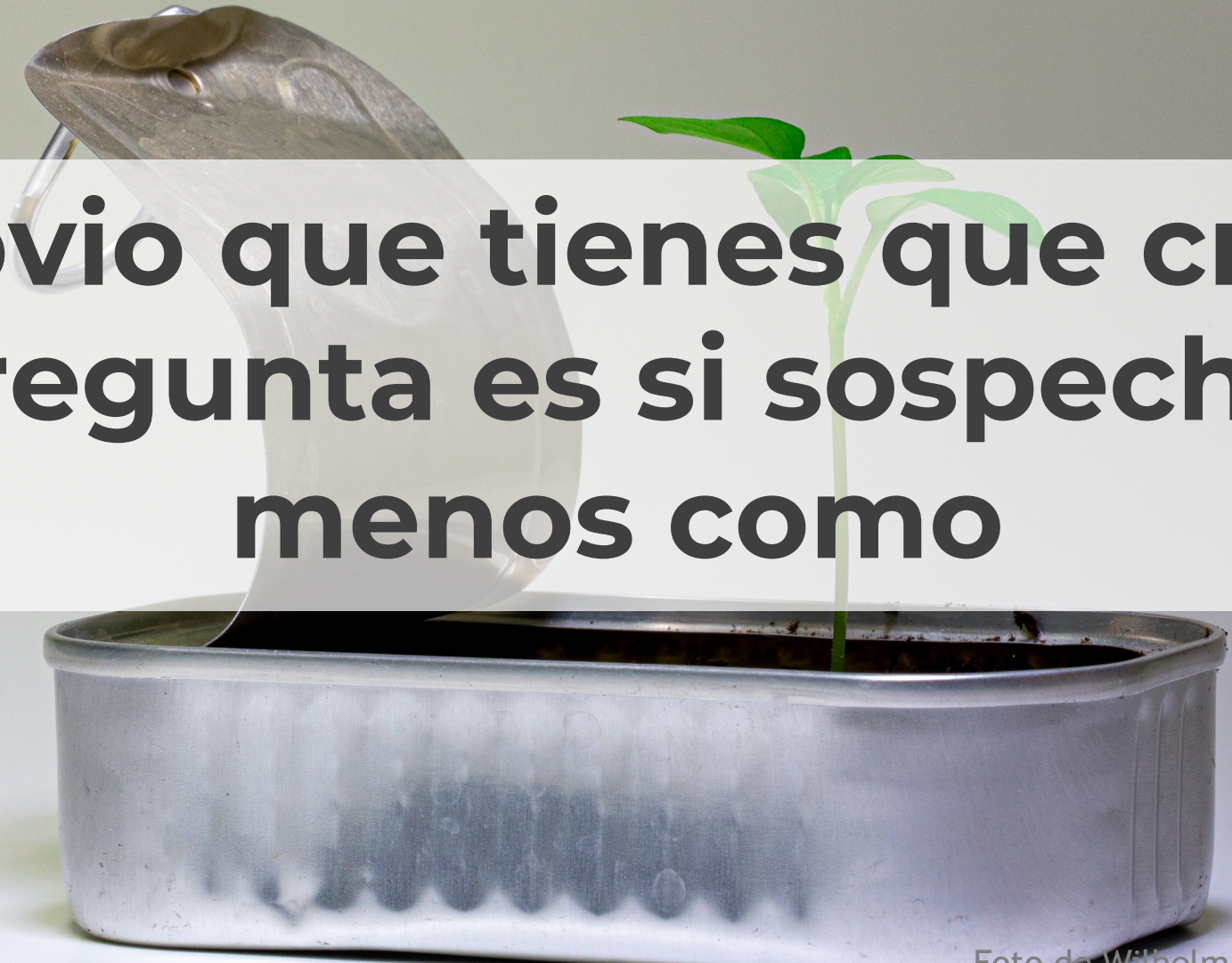
Nuestros clientes nos dan una nota de 4,5 sobre 5, y el estándar de la industria es 4,2. Testearemos si podemos subir esa nota al acompañar más a los usuarios.

Hemos tenido mejor resultado con startups que usan apps como parte de su solución que con servicios tradicionales, por lo que entrevistaremos a 30 de nuestros clientes y veremos que podemos extraer para replicar ese éxito en otras industrias.

La gente tiende a realizar más los experimentos que requieren menos de US\$100 para ejecutarse, por lo que agregamos el filtro de que los experimentos propuestos tengan ese tope, para medir si suma adherencia al proceso.

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
- 6. Plan de escalamiento**
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

A photograph of a small green seedling with two leaves growing out of a rectangular metal tin can. The can is filled with dark soil. Behind the can, the metal lid is propped open at an angle, showing its underside. The background is a plain, light-colored wall.

**Es obvio que tienes que crecer.
La pregunta es si sospechas al
menos como**

¿Qué debería tener mi deck?

6. Plan de escalamiento

No se trata solo de decir lo que quieres usar como vehículo de escalamiento, sino que demostrar, a partir de tus aprendizajes, que sospechas como hacer esta máquina de crecimiento

EJEMPLO MALO

Puntos clave del escalamiento:

Internacionalización – Centroamérica, México, USA

Inversión en marketing – RRSS, ferias, charlas en eventos afines

Alianzas con entidades claves que agrupan startups

EJEMPLO ESTÁNDAR

2024

1. Partir testeando en Colombia debido a que tienen una cultura similar, pero con mayor número de startups. Apuntamos a crecer un 40%
2. Nuestro canal de conversión más eficiente es Instagram con un 2% de conversión. Buscaremos llegar a un 4% con un nivel de alcance de 1000 startups mensuales para convertir 400.

2025...

1. xxxx

EJEMPLO AVANZADO

2024

Nos pusimos como meta una tasa de crecimiento de un 15% mensual. Eso implica tener un nivel de alcance de 10.000 startups y convertir al menos un 1%. Esa conversión tenemos hoy. El 2025 buscamos llegar a un 20% mensual y el 2026 a un 25% mensual.

Esto implica bajar nuestro costo de adquisición de US\$15 a US\$8 para el 2024. Para ello testaremos los siguientes cambios con experimentos específicos:

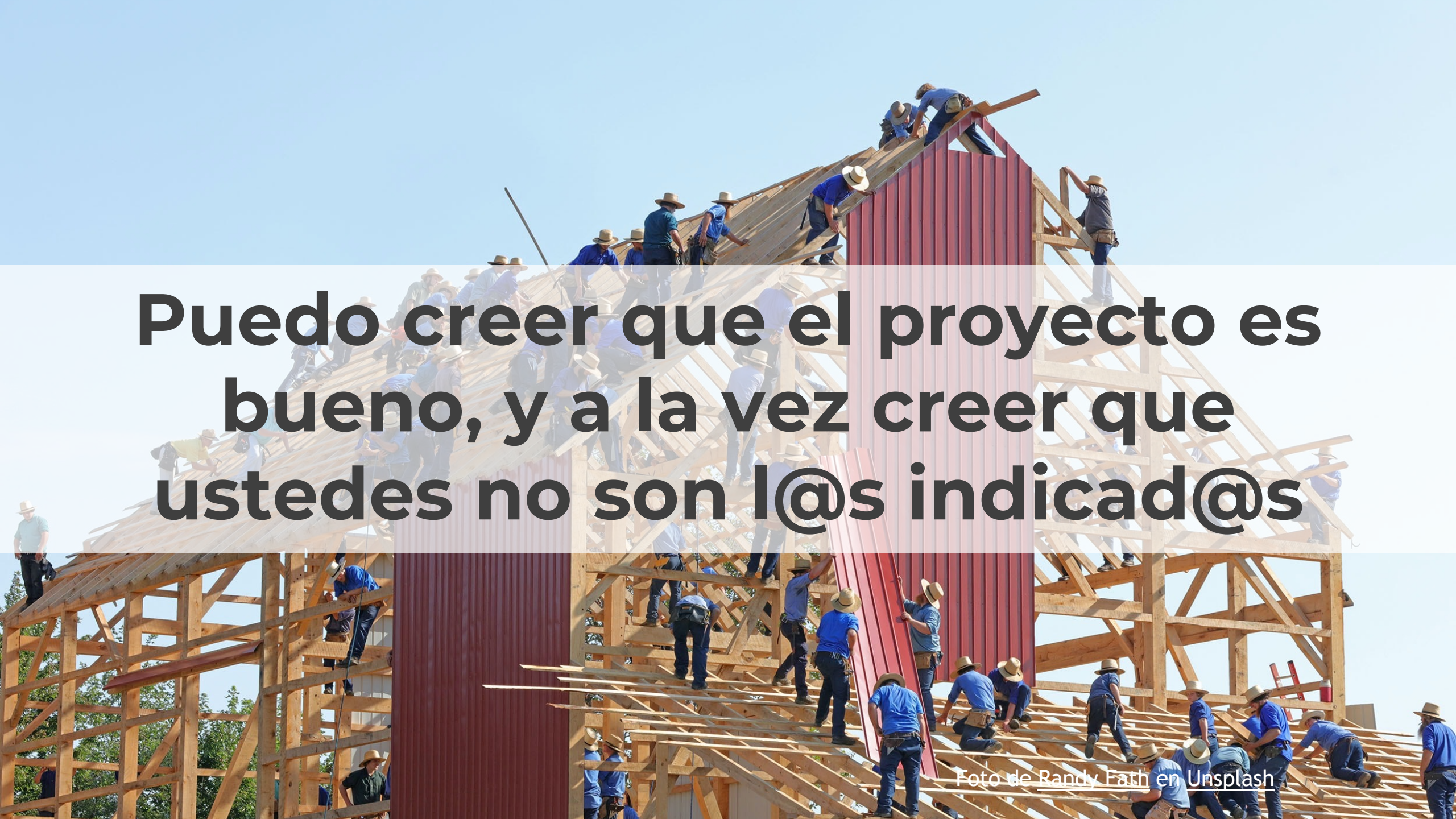
1. Modelo freemium donde tienes un mes gratis (Target: 500 startups)
2. Cursos gratis de Lean Startups en universidades (Target: 1000 alumnos)
3. Inversión en publicidad de US\$50,000 en Instagram, y hacer AB Testing para medir reducción de CAC

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento

7. Equipo

8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

A large group of construction workers, many wearing blue shirts and hats, are working on the wooden roof structure of a building. Some workers are on the roof, while others are on ladders or scaffolding. The building has red corrugated metal siding on the lower part. The sky is clear and blue.

**Puedo creer que el proyecto es
bueno, y a la vez creer que
ustedes no son l@s indicad@s**

Foto de Randy Fath en [Unsplash](#)

¿Qué debería tener mi deck?

7. Equipo

Las ideas se le pueden ocurrir a cualquiera. Incluso vari@s pueden recorrer las primeras etapas de evaluación. Pero pocos pueden escalar el negocio a la velocidad que se requiere ¿Por qué ustedes y no otros?

EJEMPLO MALO

Somos un equipo comprometido, que busca transformar la industria. Creemos en nuestro proyecto y lo hacemos con pasión

EJEMPLO ESTÁNDAR

Paulina es la CEO, es ingeniera de formación y trabajó en un software factory

Rodrigo es CTO, es programador y tuvo una startup anterior

Fernanda es la COO, viene del mundo de las aceleradoras y conoce su operación

EJEMPLO AVANZADO

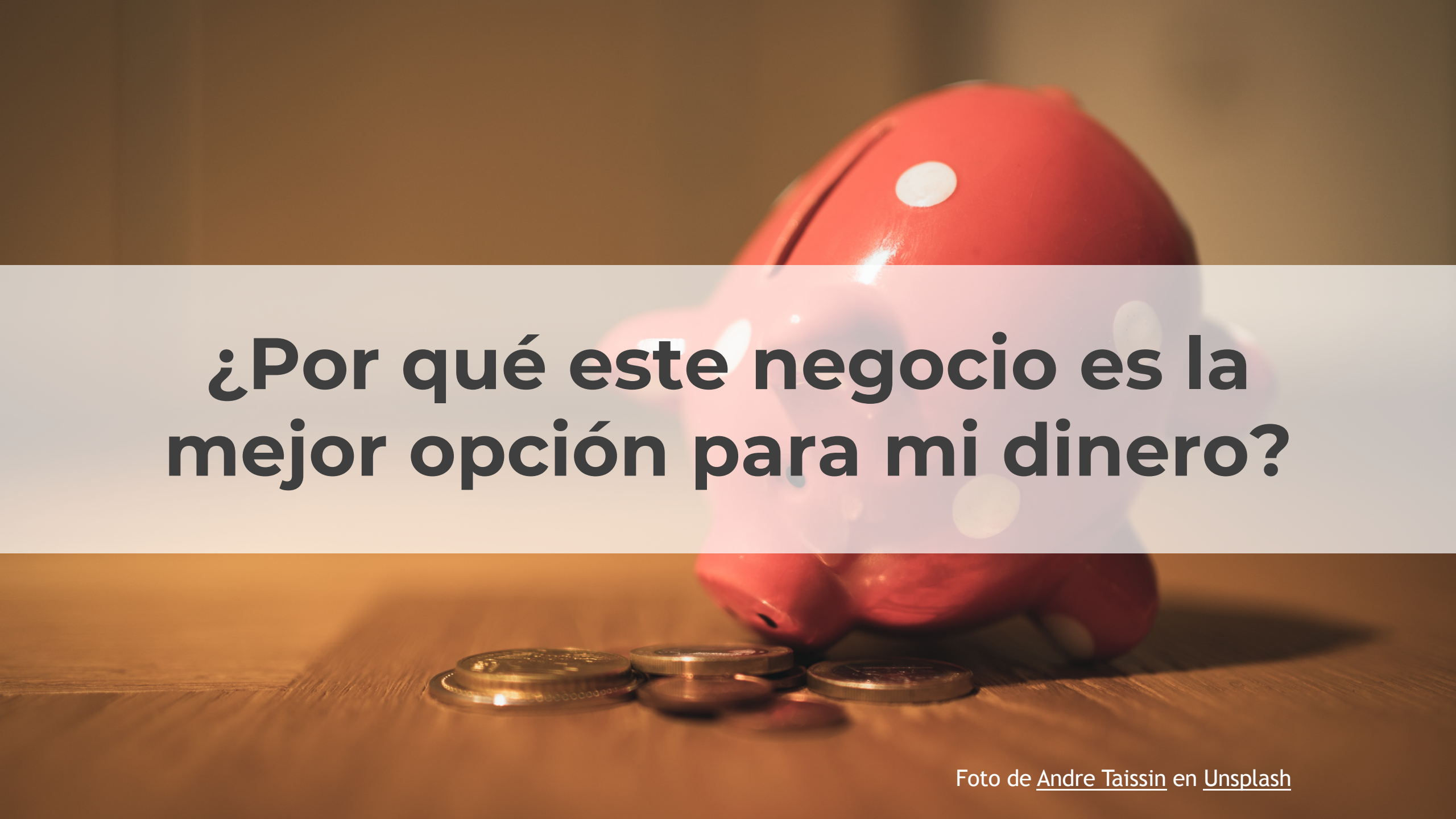
Paulina es la CEO. Lanzó exitosamente más de 20 apps que rentabilizaron en el software factory donde trabajó.

Rodrigo es CTO, programa hace 15 años y en la startup anterior donde trabajó escaló una app estable capaz de atender correctamente a 50.000 personas simultáneamente

Fernanda es la COO, y atendió a más de 200 startups en su vida anterior en aceleración, siendo parte del éxito de la primera aceleradora financieramente sostenible del país

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
- 8. Monto a levantar**
9. Cierre emocional de confianza

A red piggy bank is positioned in the background, slightly out of focus. In the foreground, several coins are scattered on a wooden surface. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text.

¿Por qué este negocio es la mejor opción para mi dinero?

¿Qué debería tener mi deck?

8. Monto a levantar

No es solo cuánta plata necesito, sino que para cuánto tiempo, a qué valorización futura (recomendamos siempre ir por el SAFE) y como multiplicarás la inversión que recibes

EJEMPLO MALO

Necesitamos US\$300,000 para
seguir creciendo

EJEMPLO ESTÁNDAR

Necesitamos US\$300,000 por un 10% de propiedad en un SAFE. Calculamos que lograremos valer US\$3MM en 3 años.

El monto se destinará:

20% para hacer crecer al equipo

30% en marketing

25% mejora del producto

25% gastos de internacionalización

EJEMPLO AVANZADO

Nuestro costo de adquisición hoy es de US\$15. El Life time value de nuestros clientes es aproximadamente US\$300.

En 3 años podemos llegar a valer US\$3MM, pero para eso requerimos llegar a ingresos anuales de al menos US\$750,000. Eso implicaría una inversión de US\$37,500 ($750,000/300 = 2,500$ clientes. $\times 15 = 37,500$).

Pero eso implica gastos aparte por US\$250,000 en equipo, internacionalización y mejoras de producto.

Queremos para ello US\$300,000 por el 10%.

Esperamos ser adquiridos por Megacompany Inc en 10 años, a una valorización de US\$2,000M.

¿Qué debería tener mi deck?

1. La oportunidad/desafío
2. Producto o servicio
3. Tamaño del mercado
4. Modelo de negocio escalable
5. Aprendizajes propios
6. Plan de escalamiento
7. Equipo
8. Monto a levantar
9. Cierre emocional de confianza

Al final del día...
somos seres emocionales

¿Qué debería tener mi deck?

9. Cierre emocional para generar confianza

Métricas, cifras, dinero. Pero eso no hace el cierre del negocio. Lo que hace el cierre es la sensación de estar frente a algo especial. Y eso no se logra solo con números

EJEMPLO

No hay una forma única. Cada uno tiene una historia de por qué hace lo que hace.

Puede ser una historia personal de por qué haces esto

Puede ser todo lo que has tenido que sacrificar para llegar hasta acá

Puede ser algo que te apasiona o indigna de este mundo

Pero hay que tener una historia. Algo que muestre que vas en serio



¡Muchas gracias!

