

Proyecto apoyado por



Academia de
Emprendimiento



Módulo 07: Financiamiento

FINANCIAMIENTO PRIVADO

Federico Iriberry

Socio y Director

Broota.com



CONSIDERACIÓN

OJALÁ NUNCA
NECESITEN INVERSIÓN

REALIDAD EN CHILE

No saben de inversión en etapa temprana

No pagan caro

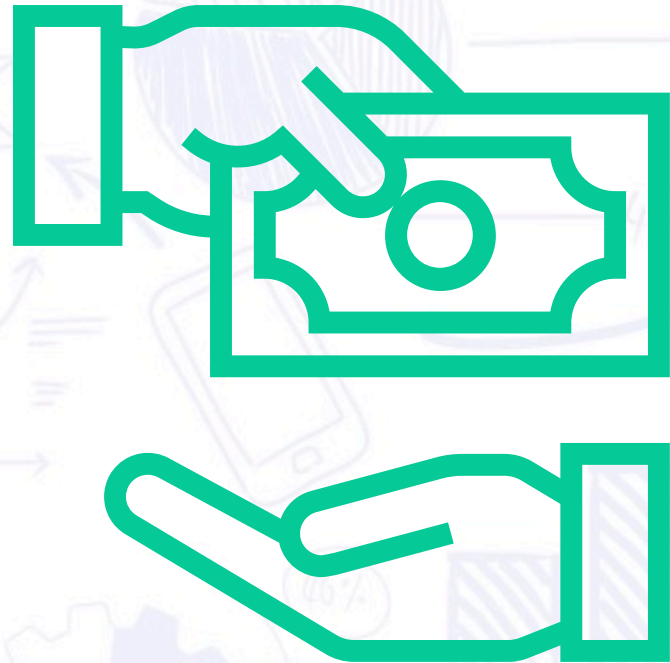
No saben de innovación

Dilema ventas actuales vs ventas futuras

Les gustan los equipos complementarios

Les gusta estar en control

Inversión silenciosa



LOS INVERSIONISTAS

- Poco acceso a bancarización o instituciones
- Pocas alternativas de financiamiento privado
- Tenemos poco poder de negociación
- Plazos eternos y pérdida de foco

¿CUÁNDO ES MEJOR ACERCARSE A PRIVADOS?

IDEA

EQUIPO

MERCADO

TRACCIÓN

- Ventas son el REY
- Experiencia previa como
- Emprendedor
- Prueba Piloto
- Alianzas estratégicas (proveedores o potenciales clientes)
- Prototipo funcional

ERRORES COMUNES



- Crecimientos excesivos y pocos fundamentos de venta
- Ventas crecientes con escasos crecimiento de los gastos

LAS 4 M'S

- Market Size
- Market Growth
- Market Share
- Market Margins





¿QUÉ MÁS **FALTA**?

- Pitch
- Etapa, actores y cuándo

Proyecto apoyado por

CORFO



**Academia de
Emprendimiento UDD**