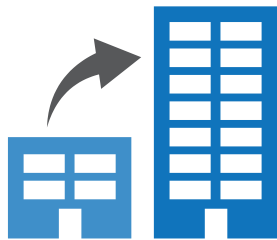


LINEAMIENTOS MÍNIMOS PARA EMPRESAS INTERESADAS EN TRABAJAR CON UN FCP

Un Fondo de Capital Privado es un vehículo de inversión diseñado según la normativa vigente y el perfil de sus inversionistas, administrado por un equipo profesional con el fin de realizar inversiones de capital en empresas que **NO** cotizan en bolsa de valores.

Los principales objetivos de un fondo de capital privado son:

1 Multiplicar el valor del capital de la empresa en la que invierten.



2 Proveer un retorno de mediano o largo plazo a sus inversionistas.



Los fondos de capital privado son llamados dinero inteligente. Además de ofrecer capital a las empresas y/o proyectos ponen a su disposición valores agregados como redes de contactos, esquemas de gestión sofisticados y mejores esquemas de gobierno corporativo para la generación de valor.



Las siguientes son algunas sugerencias de aspectos básicos que las empresas interesadas en trabajar con Fondos de Capital Privado, deberían revisar y preparar antes de entrar en contacto con potenciales inversionistas.

1 FRASE INTRODUCTORIA

Describa en 1 o 2 frases lo que hace la compañía

2 PROBLEMA / OPORTUNIDAD

Defina cuales son las necesidades del mercado actual que lo llevan a identificar una necesidad u oportunidad para su modelo de negocio.

- Este es el inicio de su historia de manera que debe identificar claramente el problema que va a resolver o la oportunidad que va a aprovechar.
- Describa el contexto de su producto (¿por qué fue creado?). El inversionista debe entender las necesidades de su producto/servicio.

3 SOLUCIÓN

Describa cuál es el producto/servicio que va a solucionar el problema o hacer frente a la oportunidad. Sea claro y objetivo:

- Es indispensable transmitir ideas claras a la audiencia y hacer entender lo que hace la empresa. Captar la atención con ideas claras es indispensable.
- Tenga en cuenta que el inversionista debe estar en la capacidad de repetir la información rápida y fácilmente.



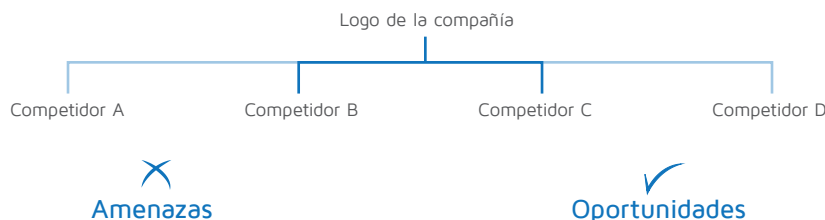
4 MODELO DE NEGOCIO

- Explique cómo adquiere a los clientes.
- Indique como monetiza su negocio, cuál es su modelo de generación de ingresos.
- Explique cómo es su modelo operativo.
- Incluya indicadores KPI relevantes.
- Detalle las diferentes líneas de negocio.



5 COMPETIDORES

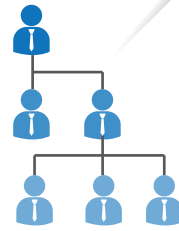
- Explique quiénes son sus competidores y por qué son buenos.
- Enfóquese en explicar cuáles son sus ventajas competitivas.
- Indique cuáles son sus diferenciadores frente a la competencia.
- Los competidores pueden ser señal de validación de mercado. Puede apoyarse de gráficos sencillos que permitan explicar su idea:



6 EQUIPO

Los Fondos de Capital dan mucha importancia a los equipos que están detrás de las empresas, por eso es importante tener en cuenta:

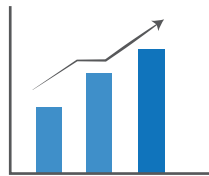
- Demuestre que su equipo tiene la experiencia y preparación para solucionar el problema o hacer frente a la oportunidad.
- Mencione 3 o 4 personas clave dentro de la compañía y sus logros relevantes.
- Reconozca las deficiencias del equipo y las contrataciones futuras planeadas para solventar este vacío.



7 CIFRAS FINANCIERAS

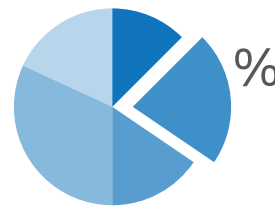
Indique los logros de la compañía a la fecha, recuerde que los inversionistas quieren ver la evolución de la compañía, no un resumen. De acuerdo con el perfil de su compañía y sus fortalezas, tenga en cuenta incluir:

- Proyecciones financieras de 3 a 5 años.
- Punto de equilibrio / Ingresos CAGR (drivers de crecimiento).
- EBITDA/EBITDA% (Este indicador le muestra al inversionista como su desempeño financiero va mejorando en el tiempo).
- Tasa de consumo capital/costos/ Estructura de costos desagregada.
- Flujo de efectivo.
- Haga uso de cuadros y gráficos para explicar las cifras.



8 MERCADO

- Defina su mercado y dónde se encuentra.
- Defina qué tan grande es su mercado, recuerde que el tamaño es importante.
- Defina qué porción del mercado tiene actualmente y cuánto espera adquirir.
- Indique número y explique los supuestos.
- En caso de ser conveniente proporcione un contexto macroeconómico.



9 INVERSIÓN

- Indique el tipo de inversión que requiere (fondo de capital, inversionistas estratégico, otro).
- Indique el monto de inversión requerido y las razones por las cuales requiere de dicha inversión, ¿por qué busca esta opción ahora?
- Demuestre que está solicitando el valor adecuado para cumplir las metas esperadas.
- Demuestra la oportunidad de inversión para los inversionistas, en caso de ser posible indique potenciales salidas de la inversión.

