



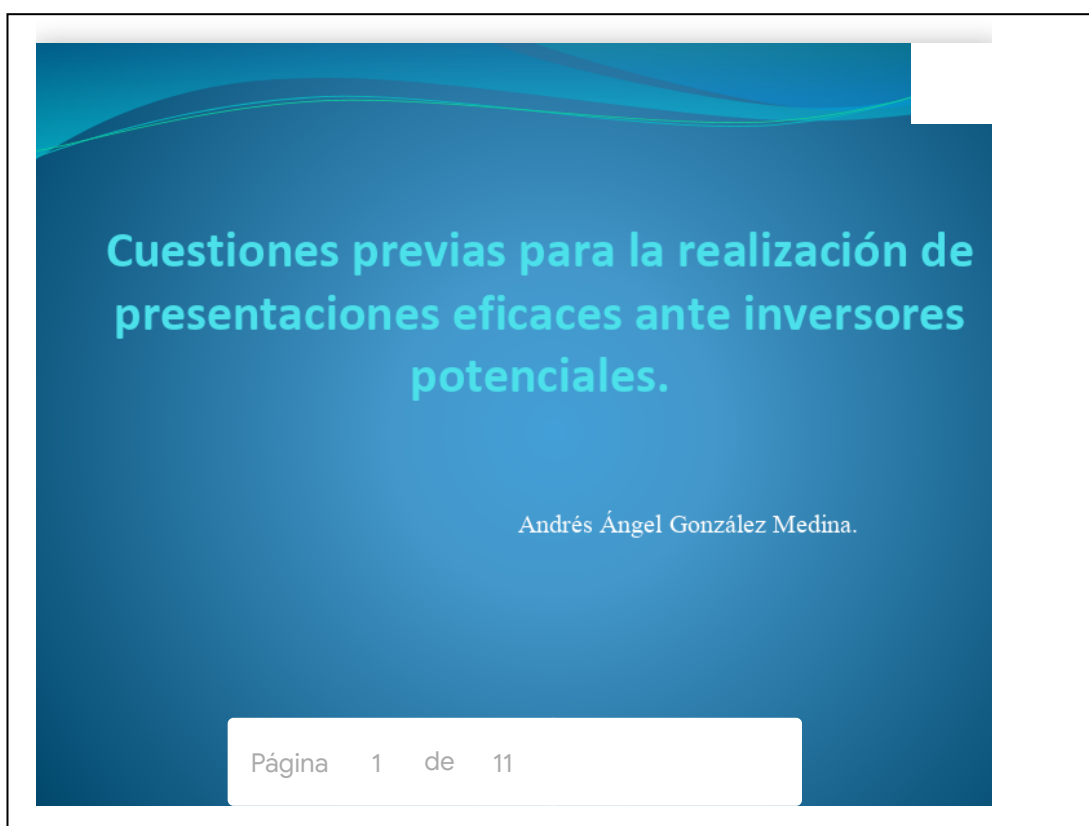
2º de Bachillerato

Fundamentos de Administración y Gestión Contenidos

Trámites y exposición: Herramientas para la presentación del proyecto

Seguro que habrás presenciado charlas en las que, a pesar de que los contenidos eran buenos, la exposición resultaba plana y aburrida. Por otro lado, también habrás estado en la situación contraria, buenas exposiciones pero vacías de contenido. Pues bien, en este tema, aprenderás las herramientas para hacer presentaciones eficaces ante inversores potenciales.

Antes de ponerte a montar tu presentación, visualiza el siguiente powerpoint y reflexiona sobre las cuestiones que se te hacen. La respuesta a las mismas te servirá de fundamento para la creación de la defensa de tu proyecto empresarial:



Cuestiones previas para la realización de presentaciones ante inversores potenciales.

Presentación de [Andrés Ángel González Medina](#) alojada en Google Drive. (CC0)



6 errores al presentar tu proyecto a un business angel.

Video de [Máster de Emprendedores](#) alojado en Youtube. (CC0)

En el tema 4 de la Unidad Didáctica 1 explicamos con detenimiento qué era y cómo se elaboraba un plan de empresa. En este apartado, únicamente nos vamos a centrar más en la forma que en el contenido porque el objetivo de este tema es ayudarte a conseguir una comunicación eficaz de tu idea empresarial.

Ya sabes que el plan de empresa es un instrumento estratégico fundamental porque es el detalle de lo que vas a hacer: será tu hoja de ruta.

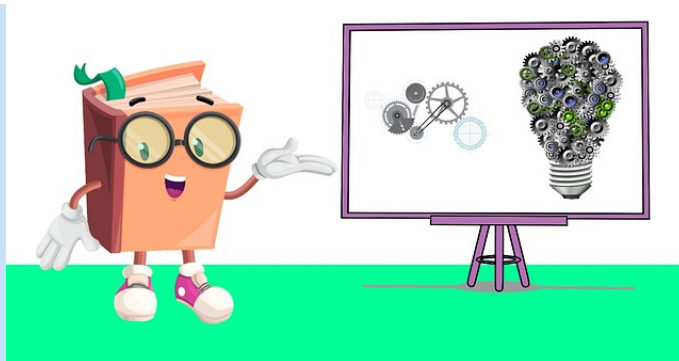
Probablemente quedará desactualizado al poco tiempo de empezar a recorrerlo y tendrás que adaptarlo a los desvíos, pero sobre una base firme que explique a dónde quieres ir.

Cuando vayas a presentar tu Plan de empresa ante un potencial inversor no olvides dejar muy claras las proyecciones financieras (el subplan financiero). Este forma parte del Plan de Negocios, pero conviene que lo separes a la hora de presentarlo, no sólo porque es a través del cual harás el análisis económico financiero de tu proyecto, sino porque también es muy útil para chequear los supuestos del plan de negocios y ver cuánto de realistas son.

No plantees tu presentación como un trámite: "hago esto porque me lo piden para solicitar una ayuda". Un plan de negocio debe ser algo que nos acompañe y nos sirva de guía de trabajo a lo largo de mucho tiempo. Si lo hacemos como un documento burocrático más, no nos va a servir para nada. A un plan de empresa hay que dedicarle tiempo, medios y recursos para que sea la base sobre la que sustentar nuestras acciones en el futuro. Pero tampoco debes eternizar su elaboración porque el plan de negocio es una herramienta, no el fin en sí mismo. Empieza en cuanto puedas a trabajar, te servirá para testear tu proyecto y ver qué cosas fallan.



Importante



Profesor .

Imagen de [mary1826](#) alojada en Pixabay. (CC0)

Es difícil defender un proyecto ante un inversor si no se explica muy bien el qué, el cuándo, el cómo, el dónde, el por qué, el quién y el cuánto.

Curiosidad

"...hasta que no esté acabado el proyecto, no quiero mostrarlo. Me pueden robar la idea..."

Es un error común cometido por muchos emprendedores. Muchos fracasaron por actuar de esta forma. Compartir tu plan de empresa, te servirá para tener otra visión de la situación, para poder abordar puntos de vista diferentes. Cuando estamos dentro del bosque sólo apreciamos los árboles en su individualidad y viene muy bien que alguien nos haga una foto del bosque desde fuera para poder verlo de manera adecuada. Toma las ideas que vienen de fuera, reflexiónalas y decide qué parte de estas pueden servirte para mejorar tu proyecto.

Para saber más

¿Qué tipo de inversores hay?

En el blog de Javier Mejías se señala que hay tantos tipos de inversores como personas. En uno de sus posts realiza una clasificación de los tipos de inversores que hay atendiendo al [ciclo de vida del producto](#). Puedes ampliar información en el siguiente [link](#).

Comprueba lo aprendido

1. Cuando vayas a presentar tu Plan de empresa ante un potencial inversor no olvides dejar muy claras las proyecciones financieras

dejar muy claras las proyecciones financieras.

☒ Verdadero ☐ Falso

Verdadero

La afirmación es verdadera.

2. Es mejor no compartir el Plan de empresa con nadie para evitar que nos roben la idea.

☐ Verdadero ☒ Falso

Falso

La afirmación es falsa. Es un error común cometido por muchos emprendedores. Muchos fracasaron por actuar de esta forma. Compartir tu plan de empresa, te servirá para tener otra visión de la situación, para poder abordar puntos de vista diferentes. Cuando estamos dentro del bosque sólo apreciamos los árboles en su individualidad y viene muy bien que alguien nos haga una foto del bosque desde fuera para poder verlo de manera adecuada. Toma las ideas que vienen de fuera, reflexiónalas y decide qué parte de estas pueden servirte para mejorar tu proyecto.

3. A la elaboración de un Plan de empresa hay que dedicarle cuanto más tiempo mejor. De esa forma evitaremos equivocarnos en el futuro.

☐ Verdadero ☒ Falso

Falso

La afirmación es falsa. No debes eternizar su elaboración porque el plan de negocio es una herramienta, no el fin en sí mismo.

4. El Plan de empresa es un instrumento estratégico fundamental porque es el detalle de lo que vas a hacer: será tu hoja de ruta.

☒ Verdadero ☐ Falso

Verdadero

La afirmación es verdadera.

2. Resumen ejecutivo



El **resumen ejecutivo**, es un documento escrito cuyo objetivo es mostrar en pocas líneas tu proyecto emprendedor frente a las personas que pueden ayudarte en su financiación o puesta en marcha.

Al ser un resumen, debes tener concisión y claridad en su redacción porque tu objetivo, al usar este instrumento, es llamar la atención de su destinatario para informarle sobre los principales aspectos de tu proyecto. De forma que, si se interesa en tu idea, te requerirá para que le amplíes la información con otros documentos.

Algunas **recomendaciones** para redactar tu resumen ejecutivo son las siguientes:

- Debe tener entre una y tres páginas. Esta última cantidad solo para casos muy especiales porque lo normal es menos de una página.
- Debe explicar todo el proyecto, sus puntos fundamentales, las ideas de fuerza, el capital necesario, cómo lo utilizarás (a grandes rasgos) y cuál será el beneficio esperado.
- El resumen ejecutivo es una parte fundamental de tu plan de empresa.
- No es una introducción a tu plan de empresa, sino una versión resumida del mismo.
- A pesar de que aparece al comienzo del plan de negocios debe ser hecho al final del proceso. Es decir, después de haber analizado todos los puntos que conforman un plan de empresa.
- El resumen ejecutivo constituye una primera evaluación de los miembros, la oportunidad, las proyecciones y la propuesta de valor.
- Debe captar la atención de quien va a leerlo.



[Cómo hacer un resumen ejecutivo.](#)

Video de [Miguel Ángel Florido](#) alojado en Youtube. (CC0)

Importante

Es difícil que alguien que se dedica a invertir en proyectos empresariales se lea todos los planes de negocios que recibe, ¡No tiene tiempo! , normalmente se lee el resumen ejecutivo, y si le interesa, entonces seguirá indagando.

Curiosidad



Grafic .

Imagen de [rawpixel](#) alojada en Pixabay. (CC0)

¿Debo usar gráficos en mi resumen ejecutivo?

Es una decisión arriesgada porque los gráficos son más difíciles de "digerir" por los inversores potenciales de lo que realmente nosotros podemos pensar.

Los hemos hecho nosotros, están claros, pero para la audiencia no es tan fácil. De hacerlo, deben ser lo más simples posibles y tenemos que dedicar un tiempo suficiente a explicarlos, y sobre todo, no dejar la conclusión o el mensaje del gráfico a la imaginación de la audiencia.

Para saber más

Casos prácticos de resumen ejecutivo.

En este vídeo se explica, mediante dos casos prácticos, cómo hacer un resumen ejecutivo dando respuesta a una serie de preguntas a las que debe responder el resumen ejecutivo.



Cómo crear un Resumen Ejecutivo .

Video de [Montse Peñarroya](#) alojado en Youtube. (CC0)

Comprueba lo aprendido

Lea el párrafo que aparece abajo y complete las palabras que faltan.

Algunas recomendaciones para redactar tu resumen ejecutivo son las siguientes:

- Debe tener entre páginas. Esta última cantidad solo para casos muy especiales porque lo normal es página.
- Debe explicar todo sus puntos fundamentales, las ideas de fuerza, el capital necesario, cómo lo utilizarás (a grandes rasgos) y cuál será el beneficio esperado.
- El resumen ejecutivo es una parte fundamental de tu .
- No es una introducción a tu plan de empresa, sino una versión del mismo.
- A pesar de que aparece al comienzo del plan de negocios debe ser hecho . Es decir, después de haber analizado todos los puntos que conforman un plan de empresa.
- El resumen ejecutivo constituye una primera de los miembros, la oportunidad, las proyecciones y la propuesta de valor.
- Debe de quien va a leerlo.

Enviar

Algunas recomendaciones para redactar tu resumen ejecutivo son las siguientes:

- Debe tener entre una y tres páginas. Esta última cantidad solo para casos muy especiales porque lo normal es menos de una página.
- Debe explicar todo el proyecto, sus puntos fundamentales, las ideas de fuerza, el capital necesario, cómo lo utilizarás (a grandes rasgos) y cuál será el beneficio esperado.
- El resumen ejecutivo es una parte fundamental de tu plan de empresa.
- No es una introducción a tu plan de empresa, sino una versión resumida del mismo.
- A pesar de que aparece al comienzo del plan de negocios debe ser hecho al final del proceso. Es decir, después de haber analizado todos los puntos que

Final del proceso es decir, después de haber ordenado todos los puntos que conforman un plan de empresa.

- El resumen ejecutivo constituye una primera evaluación de los miembros, la oportunidad, las proyecciones y la propuesta de valor.
- Debe captar la atención de quien va a leerlo.

Curiosidad

¿A qué tenemos miedo? La estadística del miedo.



Estadística del miedo .

Imagen de [Andrés Ángel González Medina](#) alojada en Flickr(CC0)

En 1977 David Wallechinsky publicó en su libro "The book of list", la lista de los mayores miedos a los que tememos. Aunque te parezca sorprendente, en la cúspide de todos nuestros temores está el miedo a hablar en público. El autor afirma que aunque el cerebro lo asimile como una situación de supervivencia, a lo que más se teme ante una situación de hablar en público es a lo siguiente:

- A ser juzgados, criticados.
- A que se rían de uno.
- A hacer algo embarazoso.
- A decir algo estúpido que nadie olvidará.
- A aburrir hasta el infinito.
- A quedarnos en blanco.
- ...

Reflexiona

"El miedo es la ansiedad provocada por la anticipación de un peligro". ¿Qué consecuencias tiene el miedo en el ámbito de las presentaciones en público?

Mostrar retroalimentación

Se desatan mecanismos de defensa y supervivencia de nuestra parte cerebral más antigua y eso se manifiesta en aspectos muy concretos como:

- Se evita el contacto visual.
- Sudoración excesiva de las palmas de las manos.
- El corazón late aceleradamente.
- Falta el aire.
- El rostro se ruboriza.
- Se pierde la concentración.
- Aparecen molestias gastrointestinales.
- Tiembla la voz que se vuelve quebradiza y más aguda.
- Se seca la boca y se tiene la necesidad de carraspear frecuentemente para aclarar la garganta.

Aunque pueda parecer obvio conviene que tengas siempre en mente esto **consejos** para reducir los nervios ante una presentación:

- Dedicar el tiempo que sea necesario a preparar bien la presentación. No se improvisa.
- Tener que dominar el tema del que se habla.
- Practicar realizando varios ensayos.
- Preparar con detenimiento las primeras palabras del discurso llegando incluso a memorizarlas.
- Confirmar que se tienen todo el material necesario.
- Llegar con puntualidad.
- Familiarizarse con el espacio de la presentación.
- Grabarse en vídeo para corregir defectos.

Importante

El objetivo de la presentación del proyecto no es contar hasta el último detalle, sino lograr que se interese por nuestra idea y buscar una segunda reunión para ampliar detalles.



Guy Kawasaki - regla 10-20-30.

Vídeo de [Silvina Grezzi](#) alojado en Youtube. (CC0)

En una primera reunión, debes estar preparado para presentar todo tu Plan en un máximo de 20 minutos, y si es menos tiempo, pues aún mejor. Es conveniente que te apoyes en un PowerPoint o programa de presentaciones similar. La percepción mayoritaria de los inversores potenciales en varias rondas de financiación, según un estudio realizado por el Instituto de Empresa, son las siguientes: Por un lado, los inversores criticaron el soporte visual de algunas presentaciones porque presentaban **defectos** importantes:

- Frases completas en las diapositivas, que simplemente se leían en voz alta.
- El tamaño del texto era tan pequeño que no se podía leer.
- Las diapositivas eran difíciles de ver por la elección de colores.
- Los gráficos eran demasiado complejos y no se entendían.

Por otro lado, apuntan a una serie de **errores** generales que cometieron los emprendedores al presentar su proyecto:

1. No conocer o saber de la audiencia.
2. No escuchar al inversor.
3. No tener claro el objetivo y/o propósito.
4. Hablar más del producto/servicio que del modelo negocio.
5. No tener hechos los deberes.
6. No madurar la idea.
7. No ir al grano.
8. No pensar en lo que se dice (¡Hay que creerselo!).
9. La presentación en powerpoint era un desastre.

Para saber más

El arte de presentar.

Un artículo de la revista Idaccion Business establece cuál debería ser el contenido de las diapositivas para presentar tu empresa a un inversor. Lo hace a partir del modelo de [Guy Kawasaki](#) pero ampliándolo a 12 diapositivas. Puedes consultar el artículo completo en el siguiente [link](#)

Comprueba lo aprendido

1. El objetivo de la presentación del proyecto es contar hasta el último detalle de tu Plan de empresa.

☐ Verdadero ☐ Falso

Falso

La afirmación es falsa. El objetivo de la presentación del proyecto no es contar hasta el último detalle, sino lograr que se interese por nuestra idea y buscar una segunda reunión para ampliar detalles.

2. El tiempo recomendado para exponer tu Plan es un máximo de 40 minutos.

☐ Verdadero ☐ Falso

Falso

La afirmación es falsa. En una primera reunión, debes estar preparado para presentar todo tu Plan en un máximo de 20 minutos, y si es menos tiempo, pues aún mejor.

3. Evitar el contacto visual en una presentación es síntoma de miedo.

☐ Verdadero ☐ Falso

Verdadero

La afirmación es verdadera.

4. Escribir frases completas en las diapositivas ayuda a comunicar mejor las ideas en una presentación.

☐ Verdadero ☐ Falso

Falso

La afirmación es falsa

Curiosidad

El **elevator pitch** no es un discurso de venta y recibe su nombre, en referencia al poco tiempo empleado para utilizarlo, asemejando a un viaje en ascensor. El concepto se creó alrededor del año 1980 por Philip B. Crosby. Se popularizó en la educación de negocios durante los años 1980 y 1990. Hoy se utiliza ampliamente en el mundo corporativo como herramienta estratégica para nuevos negocios.

El **elevator pitch** es una herramienta de comunicación empresarial que consiste en preparar un mensaje de corta duración para inversores potenciales y/o accionistas. Con el mismo tienes que explicar tu proyecto emprendedor. Debes hacerlo en pocas palabras, al tiempo que llamas la atención, porque tu objetivo al usar este instrumento es conseguir una entrevista o reunión posterior con dichos inversores. En el contenido del mensaje debes dar respuesta, al menos, a estas dos **cuestiones**:

1) ¿Qué es el problema que resuelves u oportunidad que detectas?

2) ¿Cuál es tu propuesta para dar una solución?

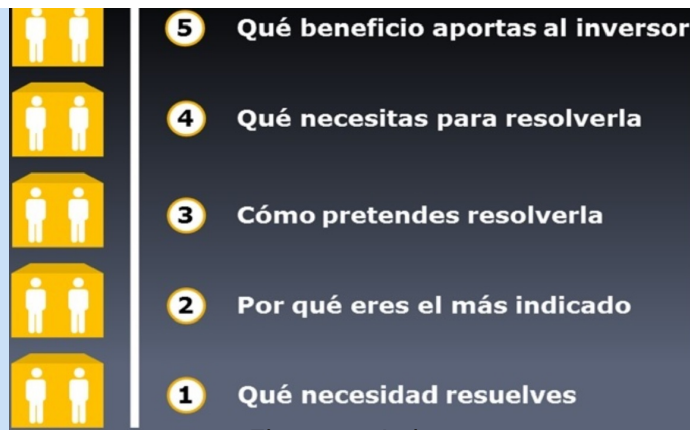
Recuerda que si no comunicas de forma clara, concisa, educada e impactante, entonces a nadie le interesará por tu proyecto, por muy bueno que sea.



Elevator pitch. Tienes 20 segundos .

Vídeo de [Educaixa](#) alojado en Youtube.(CC0)

Importante



Elevator pitch .

Imagen de [Andrés Ángel González Medina](#) alojada en Flickr. (CC0)

Dispones del mismo tiempo que el que tendrías en un viaje en ascensor. En cada planta (fase), con tu mensaje, debes responder de forma sistemática a las siguientes cuestiones que se te indican en la imagen anterior.

Para saber más

[Andalucía Emprende](#) es una Fundación de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía. Fomentan la cultura emprendedora y la actividad empresarial andaluza, apoyando la creación y consolidación de empresas y empleo en el Territorio. Ofrecen apoyo y asesoramiento a emprendedores y empresas a través de sus oficinas (CADE), repartidas por toda la geografía Andaluza. En cualquiera de los CADE, podrás encontrar personas que te puedan ayudar y asesorar sobre tu proyecto o empresa. Entre los principales servicios que ofrecen están:

- Información y asesoramiento empresarial.
- Estudian tu idea: Plan de Empresa.
- Búsqueda de vías de financiación.
- Apoyo a la constitución de empresa.
- Tutorización de proyectos.
- Alojamiento empresarial: naves y despachos.
- Formación (cursos, jornadas,...).

Comprueba lo aprendido

Las siguientes cuestiones a las que debes dar respuesta con tu "elevator pitch" son las siguientes:

- ☐ 1. ¿Qué dinero necesito para poner en marcha mi proyecto?
- ☐ 2. ¿Qué necesidad resuelve mi proyecto?
- ☐ 3. ¿Cuánto tiempo voy a necesitar para poner en marcha mi proyecto?
- ☐ 4. ¿Por qué eres el más indicado?
- ☐ 5. ¿Cómo pretendes resolver la necesidad o problema detectada?
- ☐ 6. ¿Qué medios necesito para resolver el problema o la necesidad detectada?
- ☐ 7. ¿Qué beneficio aportas al inversor?

7. ¿Qué beneficio aportas al inversor?

Falso

Verdadero.

Falso.

Verdadero.

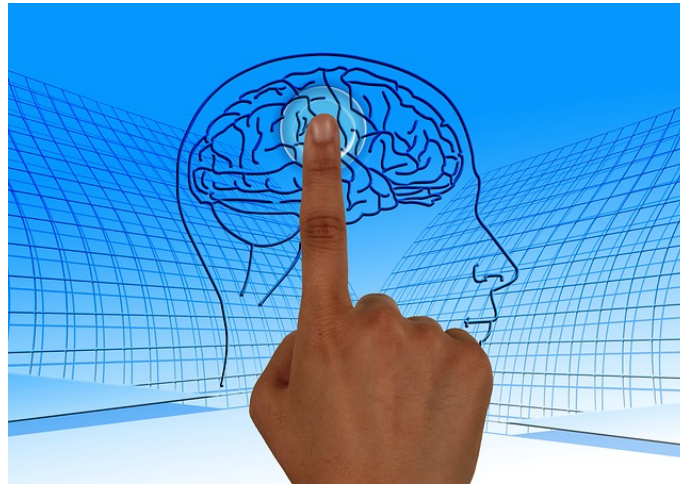
Verdadero

Verdadero.

Verdadero.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta
5. Incorrecto
6. Incorrecto
7. Incorrecto



Brain .

Imagen de [geralt](#) alojada en Pixabay. (CC0)

Idea 1

Es difícil defender un proyecto ante un inversor si no se explica muy bien el qué, el cuándo, el cómo, el dónde, el por qué, el quién y el cuánto.

Idea 2

Cuando vayas a presentar tu Plan de empresa ante un potencial inversor no olvides dejar muy claras las proyecciones financieras (el subplan financiero). Este forma parte del Plan de Negocios, pero conviene que lo separes a la hora de presentarlo, no sólo porque es a través del cual harás el análisis económico financiero de tu proyecto, sino porque también es muy útil para chequear los supuestos del plan de negocios y ver cuánto de realistas son.

Idea 3

El resumen ejecutivo, es un documento escrito cuyo objetivo es mostrar en pocas líneas tu proyecto emprendedor frente a las personas que pueden ayudarte en su financiación o puesta en marcha.

Idea 4

El objetivo de la presentación del proyecto no es contar hasta el último detalle, sino lograr que se interesen por nuestra idea y buscar una segunda reunión para ampliar detalles. En una primera reunión, debes estar preparado para presentar todo tu Plan en un máximo de 20 minutos, y si es menos tiempo, pues aún mejor. Es conveniente que te apoyes en un PowerPoint o programa de presentaciones similar.

Idea 5

El elevator pitch es una herramienta de comunicación empresarial que consiste en preparar un mensaje de corta duración para inversores potenciales y/o accionistas. Con el mismo tienes que explicar tu proyecto emprendedor. Debes hacerlo en pocas palabras, al tiempo que llamas la atención, porque tu objetivo al usar este instrumento es conseguir un entrevista o reunión posterior con dichos inversores. En el contenido del mensaje debes dar respuesta, al menos, a estas dos cuestiones: ¿Qué es el problema que resuelves u oportunidad que detectas? y ¿Cuál es tu propuesta para dar una solución?. Recuerda que si no comunicas de forma clara, concisa, educada e impactante, entonces a nadie le interesará por tu proyecto, por muy bueno que sea.

Idea 6

No plantees tu presentación como un trámite: "hago esto porque me lo piden para solicitar una ayuda". Un plan de negocio debe ser algo que nos acompañe y nos sirva de guía de trabajo a lo largo de mucho tiempo. Si lo hacemos como un documento burocrático más, no nos servirá para nada. A un plan de empresa hay que dedicarle tiempo, medios y recursos para que sea la base sobre la que sustentar nuestras acciones en el futuro. Pero tampoco debes eternizar su elaboración porque el plan de negocio es una herramienta, no el fin en sí mismo. Empieza en cuanto puedas a trabajar, te servirá para testear tu proyecto y ver qué cosas fallan.

Aviso legal

El presente texto (en adelante, el "**Aviso Legal**") regula el acceso y el uso de los contenidos desde los que se enlaza. La utilización de estos contenidos atribuye la condición de usuario del mismo (en adelante, el "**Usuario**") e implica la aceptación plena y sin reservas de todas y cada una de las disposiciones incluidas en este Aviso Legal publicado en el momento de acceso al sitio web. Tal y como se explica más adelante, la autoría de estos materiales corresponde a un trabajo de la **Comunidad Autónoma Andaluza, Consejería de Educación (en adelante Consejería de Educación)**.

Con el fin de mejorar las prestaciones de los contenidos ofrecidos, la Consejería de Educación se reservan el derecho, en cualquier momento, de forma unilateral y sin previa notificación al usuario, a modificar, ampliar o suspender temporalmente la presentación, configuración, especificaciones técnicas y servicios del sitio web que da soporte a los contenidos educativos objeto del presente Aviso Legal. En consecuencia, se recomienda al Usuario que lea atentamente el presente Aviso Legal en el momento que acceda al referido sitio web, ya que dicho Aviso puede ser modificado en cualquier momento, de conformidad con lo expuesto anteriormente.

1. Régimen de Propiedad Intelectual e Industrial sobre los contenidos del sitio web

1.1. Imagen corporativa

Todas las marcas, logotipos o signos distintivos de cualquier clase, relacionados con la imagen corporativa de la Consejería de Educación que ofrece el contenido, son propiedad de la misma y se distribuyen de forma particular según las especificaciones propias

