

Austral Incuba realiza exitoso taller de levantamiento de capital con Inversionistas



Durante la actividad se desarrollaron tres puntos fundamentales para lograrlo: Qué es el Venture Capital y cuáles son los principales actores del ecosistema, sus tesis de inversión, y a qué tipo de fondos es posible acceder, también cómo crear un deck para inversionistas, y finalmente cómo generar un pitch que genere impacto y atraiga el interés de cada inversionista.

En el contexto actual, varios fondos de inversión se han reactivado con fuerza, buscando proyectos y oportunidades para invertir y de esta forma ser un aporte en la reactivación económica del país.

Con esto en mente es que Austral Incuba organizó el Taller ¿Como levantar capital con Inversionistas?, dirigido a los nuevos proyectos incubados en el marco del programa Potencia, realizado el 9 de octubre pasado.

El primer bloque estuvo a cargo de Ricardo Icarte, director de innovación de Austral Incuba, quien entregó los conceptos claves en Venture Capital e Inversiones ángeles, qué tipos de modelo de financiamiento poseen los diferentes fondos de inversion existentes, entre otros detalles.



¿Es

un muy buen momento para conectar con inversionistas, ya que están buscando activamente dónde invertir y están más receptivos?, señaló Ricardo Icarte.

Posteriormente Franco Torreani, ejecutivo de innovación de Austral Incuba, compartió los mejores tips para crear un ¿investor deck?; Se trata de la presentación que se prepara para que inversionistas conozcan el proyecto y se informen sobre las opciones y modalidades de inversion en éste.

¿Debemos sembrar la curiosidad desde el inicio de la presentación, y hacer de nuestra solución (que desarrollamos en el proyecto) algo memorable. Tenemos que ser capaces de dejar muy en claro y de manera atractiva nuestra propuesta de valor?, dijo Franco Torreani.

Y para finalizar Rodrigo Merino, director de innovación de

Austral Incuba Patagonia, entregó los consejos y datos más importantes al momento de generar el **pitch** que acompaña la entrega del **investor deck**.

El pitch es una etapa crucial, ya que entrega la posibilidad de enamorar y convencer a los inversionistas con

el proyecto expuesto para que decidan invertir.

¿Es el momento en que cuentas sobre tu negocio y la historia detrás de éste. En tu pitch, el inversionista debe sentir miedo de perderse la gran oportunidad que le estás presentando?, enfatizó Rodrigo Merino.

Como complemento Loreto Valenzuela, periodista de

Austral Incuba, presento algunas tácticas de Storytelling y comunicaciones para que el pitch logre impactar y mover en profundidad las ganas de invertir de los inversionistas.

¿Es importante que logremos que se enamoren de nuestro problema a resolver igual que nosotros?, menciono durante la sesión.

Ésta es una de las instancias que la incubadora y aceleradora busca replicar durante lo que queda de éste año (y el próximo), para preparar a las startups del portafolio para ingresar al mundo del Venture Capital, e ir transformando a las y los integrantes de cada proyecto en innovadores profesionales.

Los proyectos que participaron de este entrenamiento intensivo fueron: Cronos; Real Reanima; Innovation Nutrition; Silvestre; Smart Select; Ruydo; Real Travel; Erp Lechero; Preemar y Stap.