



Práctica 2: Preparación para un "Pitch" de Financiamiento

Objetivo: Desarrollar una comprensión práctica de los elementos clave que buscan los inversionistas y cómo evitar errores comunes al buscar financiamiento.

Instrucciones:

Lee las secciones "El Pitch Perfecto: ¿Qué buscan los inversores?" y "Errores Comunes al Buscar Financiamiento" de la presentación.

Imagina que eres el fundador de una startup llamada "EcoSoluciones Mx", que ha desarrollado una tecnología para convertir residuos orgánicos en energía limpia a pequeña escala para comunidades rurales en México. Estás buscando una inversión de Capital de Riesgo para escalar tu operación.

Con base en la información de la presentación, responde a las siguientes preguntas como si estuvieras preparando tu "pitch":

1. Problema y Solución: Describe concisa y claramente el problema que "EcoSoluciones Mx" resuelve y la solución innovadora que ofrece.
2. Mercado y Tracción: ¿Cómo describirías el mercado objetivo de "EcoSoluciones Mx"? ¿Qué métricas o pruebas de tracción (aunque sean hipotéticas para esta práctica) podrías presentar para demostrar que tu idea funciona?
3. Equipo: Si los "inversionistas invierten en personas", ¿qué tres características clave de tu equipo destacarías para convencer a un inversor de Capital de Riesgo?
4. Petición y Oferta: ¿Qué información específica incluirías en tu "Petición" (pregunta de financiamiento) para dejar claro "cuánto necesitas, para qué y qué ofreces a cambio"?
5. Evitando Errores: Identifica dos "Errores Comunes al Buscar Financiamiento" que "EcoSoluciones Mx" debería esforzarse por evitar, y explica brevemente cómo los evitaría.

Criterios de Evaluación:

- Aplicación correcta de los conceptos de la presentación en la respuesta.
- Coherencia y realismo en la preparación del "pitch" hipotético.
- Capacidad para identificar y proponer soluciones a errores comunes.

