



# Cómo Atraer a los Primeros Inversores Ángeles

Captar inversión no es solo una cuestión de números, sino de narrativa, timing y percepción de valor. Especialmente en las fases iniciales, cuando el producto aún está crudo, la tracción es limitada y el modelo todavía se está testeando, lo que hace que un inversor ángel apueste es la fuerza del pitch y la claridad del fundador.

Este artículo muestra cómo construir pitches que despierten confianza y FOMO (Fear of Missing Out), atrayendo a los primeros ángeles correctos — aquellos que no solo invierten capital, sino que abren puertas y aceleran tu camino hacia el unicornio.

**iSelfToken**  
**Crowdfunding**



# Los Inversores Compran Fundadores, No Ideas



## Visión clara

Tu pitch debe mostrar que sabes dónde estás y hacia dónde vas, aunque el camino aún esté en construcción.



## Resiliencia demostrable

Los inversores buscan fundadores que puedan superar obstáculos y adaptarse a los cambios del mercado.



## Hambre de ejecución

Demuestra que tienes la determinación y capacidad para convertir tu visión en realidad.

Si estás comenzando, tu idea no es suficiente. El mercado aún no ha respondido, el producto está inmaduro y los datos son escasos. Como dijo Paul Graham: "Las startups son una extensión de su fundador. Si él tiene visión, resiliencia y hambre de ejecución, el negocio también lo tendrá."

# El Pitch Como Experiencia de Claridad



Muchos fundadores se pierden en jerga, tecnicismos y métricas vacías. Como dijo Naval Ravikant: "Si no puedes explicar tu negocio en dos minutos con brillo en los ojos, no estás preparado para captar." Usa un pitch breve, directo, visual y emocionalmente inteligente. Habla como un líder, no como un vendedor.



# Cómo Generar FOMO con Elegancia



## Muestra interés de otros inversores

Menciona discretamente que hay otros ángeles interesados, aunque aún no hayan cerrado.



## Presenta logros recientes

Comparte alianzas estratégicas, pilotos en marcha o primeros clientes que validan tu propuesta.



## Establece plazos claros

Deja claro que tienes un plazo definido para esta ronda y seguirás adelante con quienes estén alineados.

FOMO es el ingrediente secreto en las primeras rondas. Pero atención: no se trata de manipulación — sino de mostrar que tu cohete despegará con o sin ese inversor. Como señala Sam Altman: "Los inversores quieren apostar en cohetes. Si pareces un coche sin rumbo, nadie se sube."

# Qué Evitar en un Pitch para Inversores Ángeles

## Exageraciones injustificadas

Evita frases como "no tenemos competencia", "el mercado vale trillones" o "vamos a ser el nuevo Google". Los inversores experimentados detectan rápidamente las afirmaciones sin fundamento.

## Ocultar riesgos

Los inversores valoran la transparencia. Reconocer los desafíos y explicar cómo planeas superarlos genera más confianza que fingir que no existen.

## Presentaciones sobrecargadas

Evita slides con exceso de información o presentaciones demasiado largas. La claridad y concisión son fundamentales para mantener el interés.

Consejo de oro: ensaya, graba, mira y refina tu pitch hasta que suene natural, auténtico y estratégico. Evita pedir inversión antes de generar interés y no te enfoques solo en el producto olvidando el modelo de negocio.

evate®

elevate

Unlock your





# El Inversor Correcto es Parte de tu Equipo

## Experiencia relevante

Busca inversores con conocimiento en tu sector que puedan aportar perspectivas valiosas.

## Inteligencia de mercado

Inversores que entienden las tendencias y dinámicas de tu industria.

1

2

3

4

## Red de contactos

Un buen ángel abre puertas a clientes, socios y futuros inversores.

## Credibilidad

Su respaldo añade legitimidad a tu startup frente a otros stakeholders.

No quieres cualquier ángel. Quieres uno que se convierta en parte integral de tu equipo. Como dice Jason Calacanis: "El primer dinero define la cultura de tu startup. Elige con conciencia." Presenta tu visión con firmeza y pregunta sobre su experiencia, cómo suelen apoyar a las startups y cuál sería su rol en vuestro crecimiento.

# Preguntas Clave para Seleccionar Inversores



## Experiencia inversora

¿En qué tipos de negocios has invertido anteriormente?  
¿Cuáles han sido tus mayores éxitos y fracasos?



## Valor añadido

¿Cómo sueles apoyar a las startups más allá del capital?  
¿Qué recursos específicos puedes aportar?



## Rol estratégico

¿Cuál sería tu nivel de implicación en nuestro crecimiento?  
¿Cómo te gustaría participar en decisiones estratégicas?



## Red de contactos

¿Qué conexiones relevantes podrías facilitar para impulsar nuestro crecimiento en el sector?

Selecciona con criterio: habla con los inversores como si estuvieras contratando a un socio estratégico. Las respuestas a estas preguntas te ayudarán a identificar si existe alineación de valores, expectativas y visión a largo plazo entre vosotros.



# El Pitch: Encuentro entre Visión y Credibilidad

## Construir confianza

Cada palabra, gesto y dato debe reforzar tu credibilidad como fundador y la solidez de tu propuesta. La transparencia y autenticidad son fundamentales.

Los fundadores que captan con facilidad no son los que más hablan — son los que más conectan. No necesitas impresionar. Necesitas involucrar, inspirar y provocar movimiento. Tu pitch no es para conseguir un cheque — es para iniciar una jornada conjunta de construcción exponencial.

## Generar claridad

Explica de forma sencilla y directa el problema que resuelves, cómo lo haces y por qué tu enfoque es superior. Evita la jerga técnica innecesaria.

## Activar deseo

Muestra la oportunidad de forma tangible, haciendo que el inversor visualice el potencial de crecimiento y su rol en ese éxito futuro.