

# OLARTEMOURE

OLARTE MOURE & ASOCIADOS

Abogados - Attorneys

## Taller: Construcción de Pitch para Emprendimientos DeepTech



Comercio,  
Industria y Turismo

**inn**pulsa  
Colombia



2024

# Objetivos

- 1. Comunicar la esencia, potencial y valor de nuestro modelo de negocio y la ciencia detrás a potenciales inversionistas, socios y actores relevantes - Elementos clave de un pitch deck**
- 2. Guiar la construcción de un pitch deck**
- 3. Obtener herramientas para construir un pitch deck**

# Elementos Clave de un Pitch Deck – La Historia

**No es un checklist, es una historia del pasado y el futuro que incluya:**



Un protagonista (un fundador, el equipo, la tecnología detrás, una creencia inusual, etc.): El protagonista está en una misión de crear un cambio, con sus fortalezas y debilidades.



Un poder especial: el protagonista de la historia debe tener cualidades específicas que resalte frente a los demás

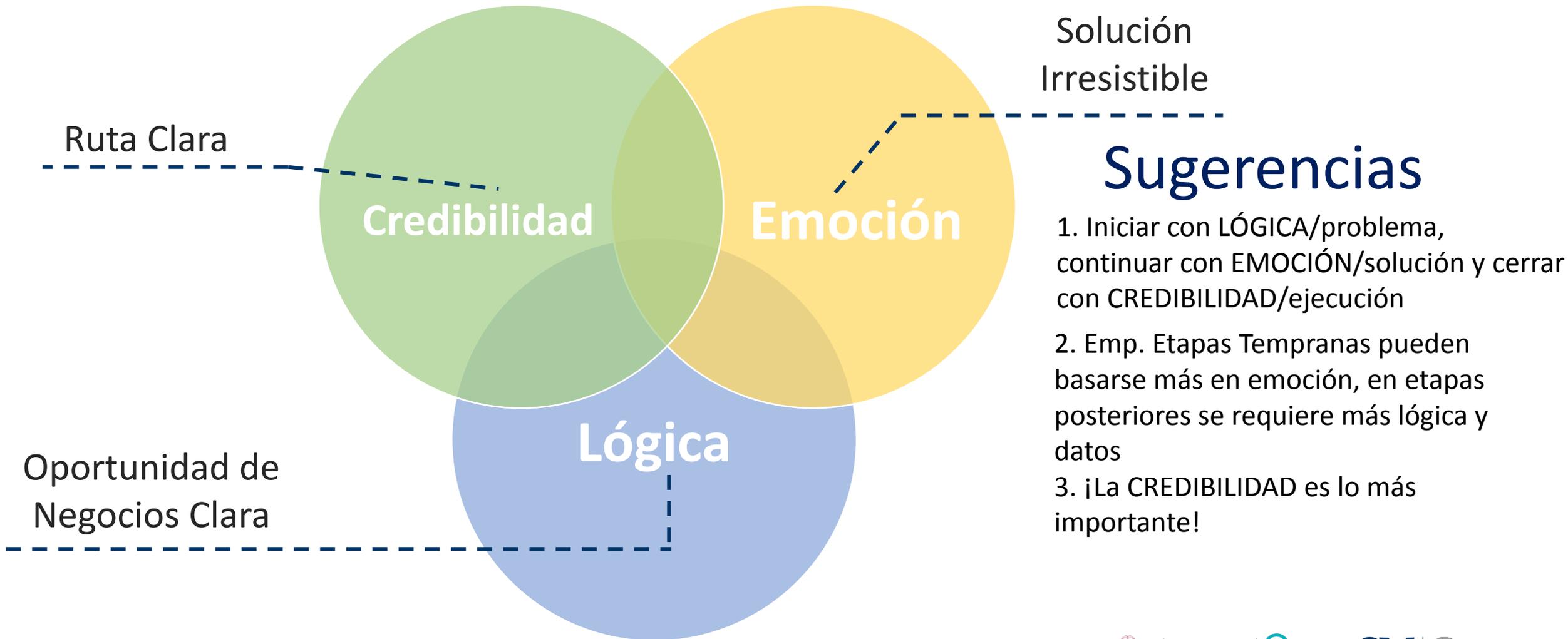


Un arco argumental: todos tenemos una historia. La historia debe componerse de hechos unidos y no ser un apilamiento de información. Por qué no un inicio, nudo y final, con un momento “Eureka”?



Un momento “Eureka”: que lleve al inversionista/audiencia a decir “wow” “¿por qué no lo había pensado?”

# Elementos Clave de un Pitch Deck – Los Historia



# Elementos Clave de un Pitch Deck – Los Ingredientes

**Los Ingredientes** deben ser elementos moldeables para formar la historia



Misión: ¿Qué objetivo significativo estás buscando alcanzar?



Problema: ¿Qué está mal o qué falta en el mundo?



Oportunidad: ¿Por qué el problema no se ha solucionado todavía?



Frase Corta: ¿Cuál es la oración perfecta para describir tu producto?



Cómo funciona?: Proveer algunos detalles de la ciencia detrás y de los elementos de ciencia básica y aplicada que se está probando

# Elementos Clave de un Pitch Deck – Los Ingredientes

 Golpe en el Estómago: ¿Por qué tu producto/investigación es una oportunidad imposible de resistir? ¿Cuál es la competencia más cercana en el mercado?

 Máquina de plata: ¿Quiénes necesitan tu producto y pagarán por él? Nombrar industrias y clientes. Ya tienes acuerdos? Muéstralos?

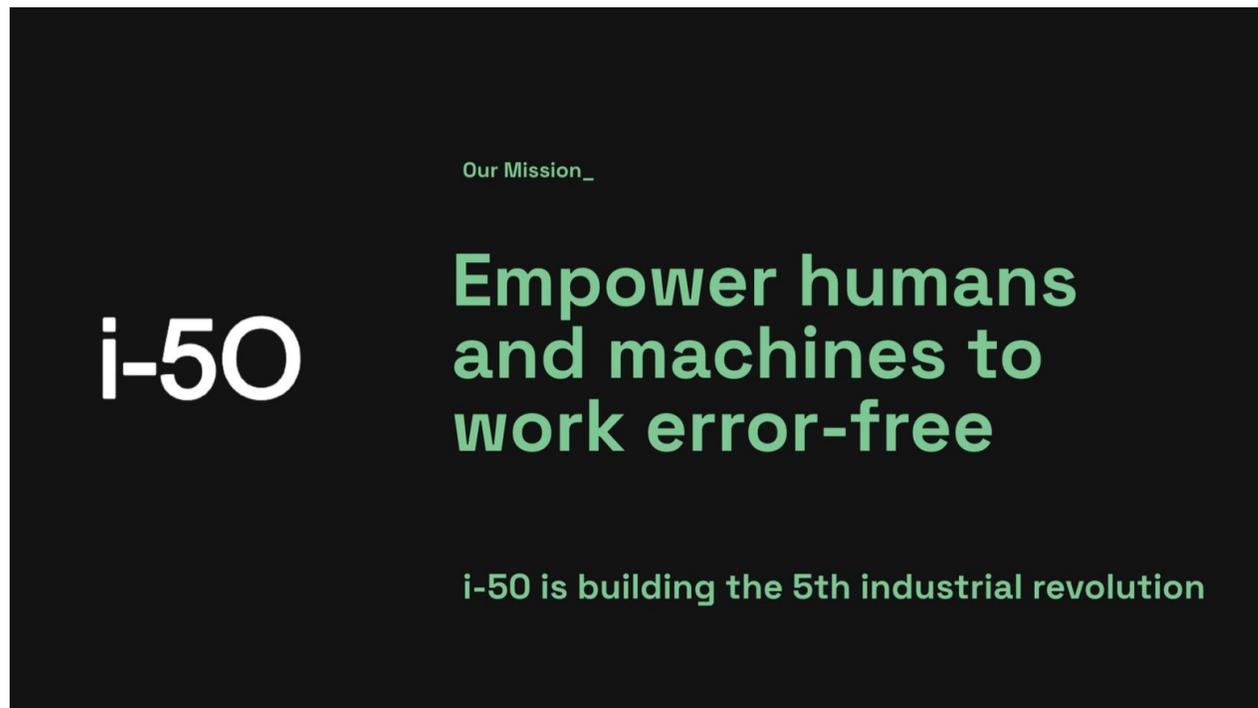
 Equipo: ¿Por qué creer en ti y en tu equipo para lograr la misión?

 Sigüientes pasos: ¿Qué necesitas? ¿Para qué necesitas inversión?

# Elementos Clave de un Pitch Deck - Misión

!Explica el Por Qué del emprendimiento!

Se mide en altitud:



Muy alta: “Vamos a salvar el mundo”  
Se pierde la audiencia.

Muy baja: “Compañía dedicada a recolectar residuos orgánicos”  
Se perdió una oportunidad de impactar.

Exactamente en la altura correspondiente: Claridad convincente del quehacer de la compañía.

<https://i-50.ai>

# Elementos Clave de un Pitch Deck - Problema

Problemas complejos generan la expresión “Obviamente”. Si el problema es grande e importantes debe ser obvio.



Se mide en simplicidad:

Sobrevender un problema: lo vuelve difícil de entender.

Menos es más en este caso.

Pocas palabras deben ser suficientes.

<https://i-5o.ai>

# Elementos Clave de un Pitch Deck – Frase Corta

Una Diapositiva con una Frase Corta “What If”. Debe ser simple pero poderosa.

**If mRNA Could be a Drug... it Would be a Platform**  
It would act like software; only the coding region varies from mRNA drug to mRNA drug

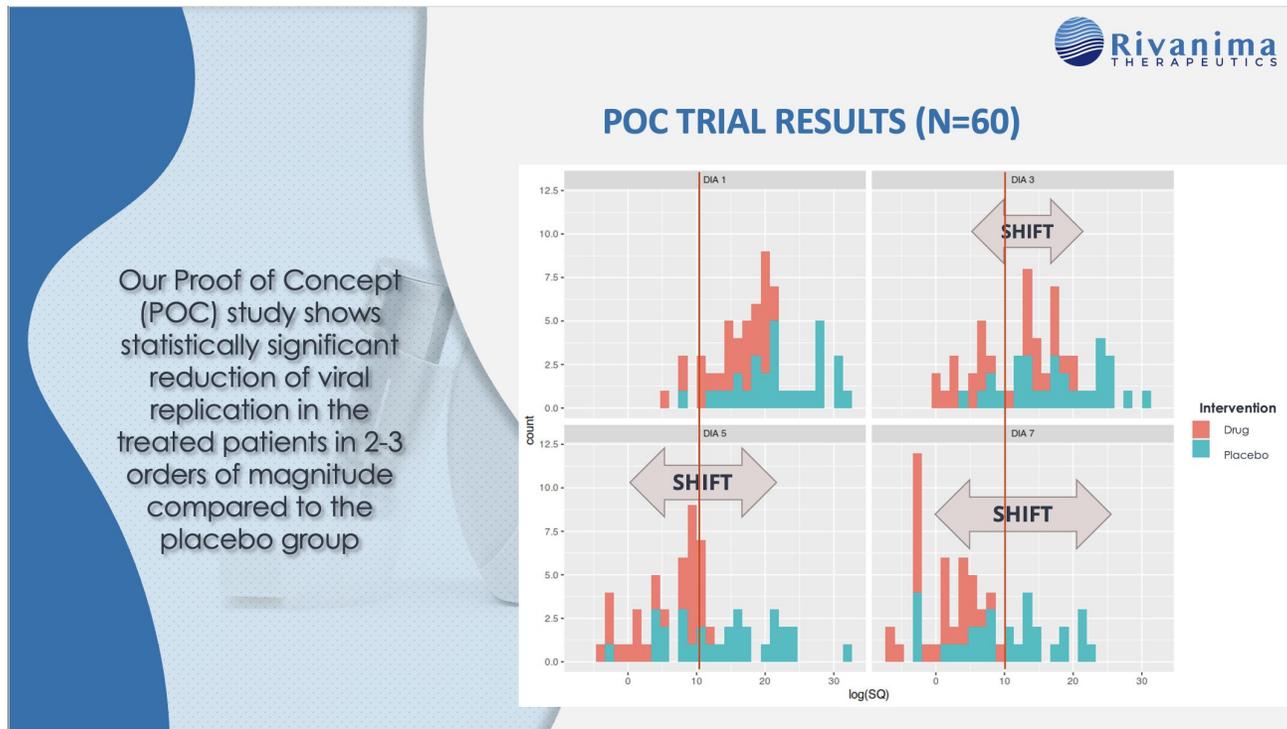
To create a future where man and machine work together in harmony

Objetivos:

1. Transición a la solución
2. Claridad sobre el quehacer

# Elementos Clave de un Pitch Deck – Cómo Funciona?

Espacio para explicar la ciencia detrás, de forma visual, pero con postulados científicos concretos en un entorno de mercado



## Objetivos:

1. Conectar la parte científica del inversionista
2. Generar la expresión “no puedo creerlo”
3. Resaltar la necesidad que el prototipo, diseño o experimento sea convertido en un producto o refutado completamente

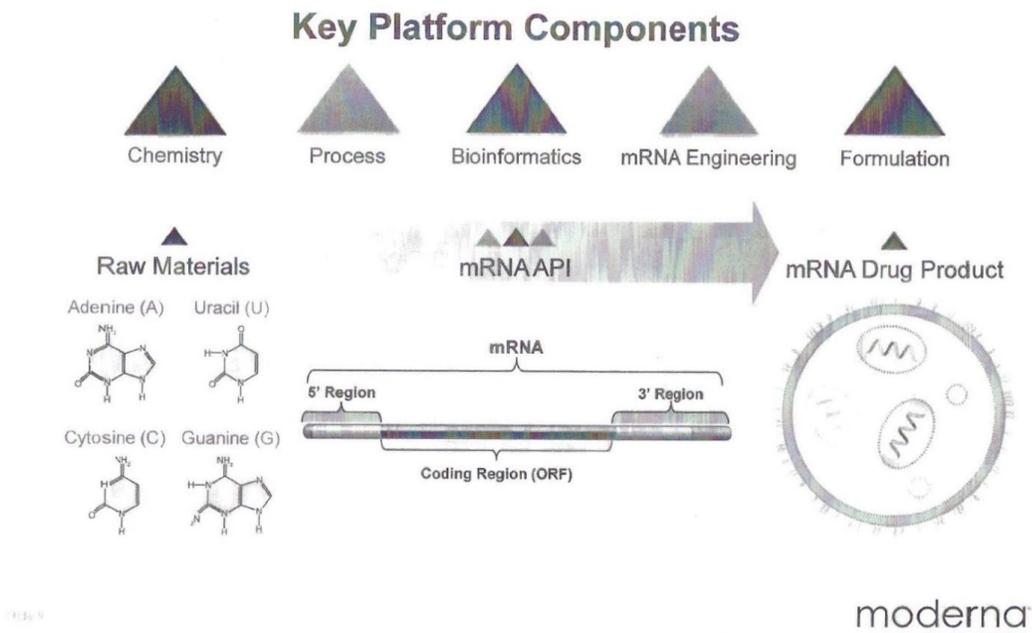
## No olvidar:

1. Propiedad Intelectual y titularidad
2. Revelar si acuerdos de regalías con universidades/centros de investigación

# Elementos Clave de un Pitch– Golpe en el Estomago

¿Cuál es la razón más fuerte para invertir en el emprendimiento?

## Our Platform Takes an Integrated Approach to mRNA Drug Design



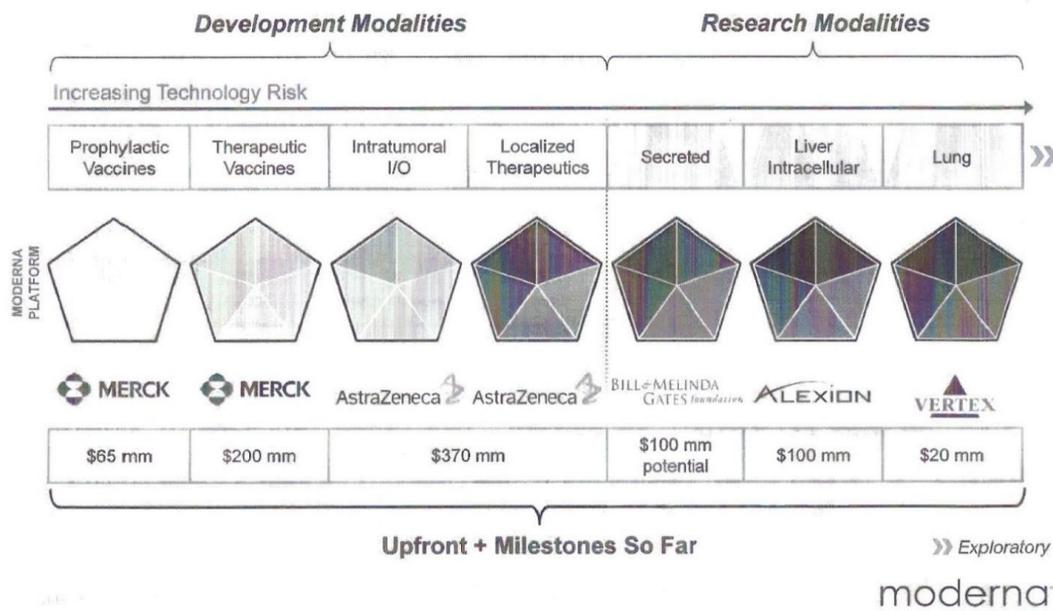
## Recomendaciones:

1. Identificar potenciales preocupaciones del inversionista en todo el pitch.
2. Demostrar que tu producto está 100% construido para un mercado específico
3. Resaltar la necesidad que el prototipo, diseño o experimento sea convertido en un producto o refutado completamente

# Elementos Clave de un Pitch– Máquina de plata/Alianzas

¿Quiénes ya están interesados en usar tu producto? ¿Cuál es el plan Go-To-Market?

Partnerships Provide Leverage to Continue Building the Platform and New Modalities



Recomendaciones:

1. Cerrar acuerdos de venta futuros.
2. Cerrar Co-MoUs
3. Hacer pruebas piloto con los potenciales clientes y documentar todo.

# Elementos Clave de un Pitch – Equipo

En las etapas tempranas, el equipo es el activo #1. Hay que darle ese valor. Es una oportunidad de conectar con la historia.



## About us



### FELIPE MONTOYA

Lawyer UniAndes (2015); LLM;  
Scrum master;  
5 years of experience  
Investment Bank and Fintech .



### JUAN DAVID MARTINEZ:

Lawyer UniAndes (2015);  
5 years of experience in  
logistics, international trade,  
foreign investment promotion  
and free trade zones.



### DANIEL MALAVER

Systems Engineer UNal. (2015);  
5 year – experience in blockchain  
developments  
4 year – experience in IoTs  
deployment



### ANDRES YEPES:

Economist UniAndes (2015);  
Tax Specialist;  
5 years of experience in Social  
Projects Management

## Recomendaciones:

1. Contar la historia entre la misión y el equipo.
2. A veces el equipo es el “golpe en el estomago”
3. Darle importancia a la junta asesora y cómo están aportando

# Elementos Clave de un Pitch – Siguietes Pasos

Al grano... ¿Cuánta plata necesito? ¿Para qué la necesito? Y ¿En cuánto tiempo voy a cumplir?



Recomendaciones:

1. Si no estás seguro del precio (un error), sólo mencionar los hitos de cumplimiento.
2. No incluir mucho detalle sobre los T&Cs pero tenerlos listos.
3. Tener muy claro los números de los costos para el cumplimiento de hitos

# Elementos Clave de un Pitch – Siguientes Pasos

## Term Sheet (proposal) – Series Seed Round

Pre-Money Valuation	\$7,000,000 USD
Raising target	\$1,500,000 USD
Ownership to sell	~20%
Option Pool (After Seed Round Investment)	5%
Liquidation Preference	Preferred stock (1X) - No participation
Liquidation events (Exit Events)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Series A and B</li><li>• IPO</li><li>• Change of control</li><li>• Wind down</li></ul>
Pro Rata Allocation	Yes
Dividends	6% non-cumulative dividend preference
Board of Directors seat	1
No Shop Agreement	Yes/NO

## Estrategias de Salida

Planes ejecutados por founders e inversionistas para liquidar su posición en un activo financiero al cumplir ciertos criterios

## Eventos de Salida

Next funding rounds (Series A and B)

Change of control

Go public

Wind down

# Herramientas para Construir un Pitch



<https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>

<https://www.thescenarionist.org/p/from-lab-to-venture-pitch-deck-deeptech>

# Ejercicio: Crea tu pitch

## Instrucciones

Organizar grupos basados en intereses principales. (Agro, Alimentos, Clima, Sostenibilidad, Salud)

- **Parte 1: Organización y Diseño “en caliente” de un pitch deck (15 minutos)**
- **Parte 2: Presentación del pitch por grupo (10 minutos)**
- **Parte 3: Retroalimentación (5 minutos)**

**OLARTEMOURE**

OLARTE MOURE & ASOCIADOS LTDA.  
Abogados - Attorneys

**OLARTEMOURE**

**OLARTE MOURE & ASOCIADOS**

Abogados - Attorneys

[www.olartemoure.com](http://www.olartemoure.com)

# Errores Comunes en el Pitch Deck

1. Longitud - El pitch es para generar una segunda oportunidad para entrar en el detalle. ¡Llama la atención con lo más importante!
2. No claridad en el problema - Si lo que tu crees que es un problema y nadie lo entiende, posiblemente NO es un problema
3. Negocio No Escalable - Desde el comienzo es clave demostrar que la propuesta de valor es escalable