



SCALEUP GROWTH



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA
MINISTERIO
DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y FUNCIÓN PÚBLICA



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



GENERALITAT
VALENCIANA
Conselleria de Innovación,
Industria, Comercio y Turismo

GVANEXT

Fondos Next Generation
en la Comunitat Valenciana



SCALEUP GROWTH

Análisis del crecimiento del capital: Estrategias para gestionar el crecimiento de capital

Francisco Ricau González
Responsable del Área Especializada en IA Generativa
ITI
Dic 2025

Objetivo principal del programa

Impulsar la capacitación y el acompañamiento de personas emprendedoras, profesionales y empresas en el ámbito de las tecnologías habilitadoras digitales, fomentando el emprendimiento innovador, facilitando la transformación digital del tejido empresarial valenciano y promoviendo la creación, consolidación y escalado de iniciativas empresariales tecnológicas de alto valor añadido.

Quién soy?

Carlos Ruisánchez

Quién soy?

Carlos Ruisánchez

**Todo comenzó un 3 de
Marzo de 1994...**

Quién soy?

TED^x Youth@Madrid
x = independently organized TED event

Ruiz Sánchez. (Aplausos) (RISAS) (Aplausos)
>>> Todo comenzó un 3 de marzo de

TED^x Youth@Madrid
x = independently organized TED event

Carlos Ruisánchez



Quién soy?



TED^x Youth@Madrid
x = independently organized TED event



Quién soy?



TEDxYouth@Madrid
x = independently organized TED event



JME VENTURE CAPITAL

Quién soy?



TED^x Youth@Madrid
x = independently organized TED event



JME VENTURE CAPITAL

SeedRocket

Quién soy?



TED^x Youth@Madrid
x = independently organized TED event



JME VENTURE CAPITAL

SeedRocket



Google for Startups

Quién soy?

Ruiz Sánchez. (Aplausos) (RISAS) (Aplausos)
>>> Todo comenzó un 3 de marzo de

TED^xYouth@Madrid
x = independently organized TED event

Carlos Ruisánchez



WM
wayra



¿Qué es una startup?

***“Empresa de reciente creación y base
tecnológica”***

RAE

“La antigüedad de la empresa (ser de nueva creación o de un máximo de 5 años desde su constitución y de 7 años en el caso del sector de biotecnología, energía o industrial), su independencia, tener sede social o establecimiento permanente en España, así como un porcentaje mayoritario de la plantilla con contrato en España, su carácter innovador, no ser cotizada ni haber distribuido dividendos y no alcanzar un volumen de negocio de 5 millones de euros”

Ley de Startups (Gobierno de España)

*“ Una startup es una empresa de **reciente creación** (menos de 10 años), que tiene una **base tecnológica**, busca un **crecimiento exponencial** y se nutre de financiación externa (VCs normalmente) para crecer lo **más rápido posible**”*

Carlos Ruisánchez (qué fuerte citarse a uno mismo, no?)

¿Qué es un scouter?

¿Qu... m... uter?



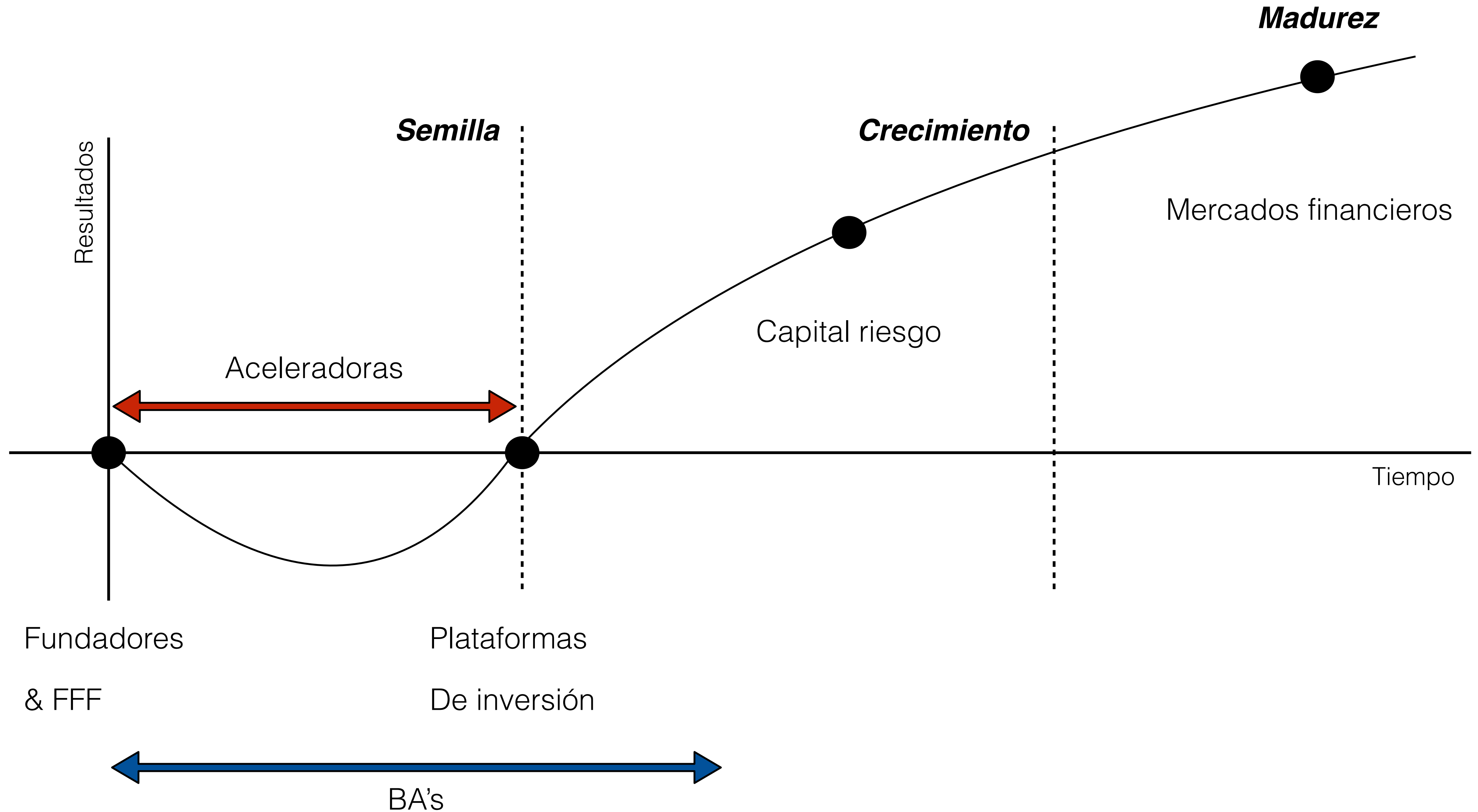
Qué es un scouter?



INVERSIÓN

- 1- Fases de inversión y características**
- 2- Fuentes de dealflow**
- 3- Tipos de inversores (BAs, VCs, CVCs...)**
- 4- Proceso de inversión/ Tesis**
- 5- Red flags**

Fases de inversión

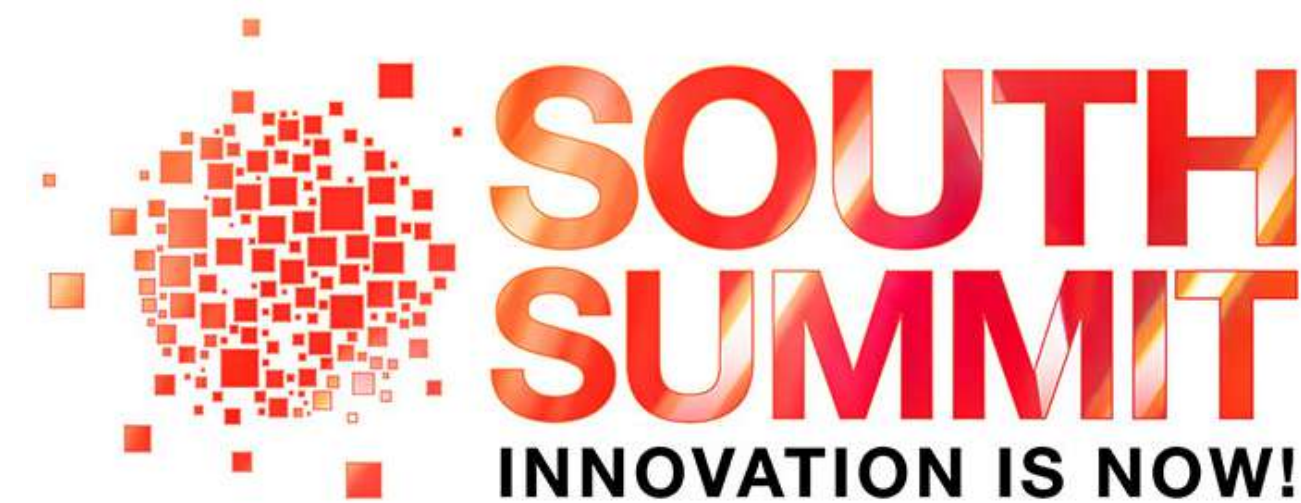


Dónde buscar Deals

- **Redes personales**
- **Redes profesionales**
- **Plataformas (TCA)**
- **Aceleradoras/ Demo Days**
- **Eventos & Espacios de innovación**

Dónde buscar Deals

- **Ser activo en la comunidad emprendedora (LI, Tw)**
- **Listado de evento relevantes del sector**
- **Crear una serie de objetivos en base a la asistencia al evento**
- **Verticales vs generalistas**
- **Tarjeteo que te veo**



Dónde buscar Deals

- **Business Angels Profesionales**
- **Grupos de inversión/ Family Office**
- **Universidades/ Escuelas de negocio**
- **Club- Pledge Funds**

Tipos de inversores en startups

- **Business Angel (BA)**
- **Venture Capital (VC)**
- **Corporate Venture Capital (CVC)**
- **Family Office**
- **Equity Crowdfunding**
- **Media for Equity**

BA's

Detrás de un nombre tan fancy se encuentra el inversor deseado por cualquier emprendedor en las etapas iniciales. Tal y como nos indica su nombre, un Business Angel es un inversor que entra en etapas muy iniciales en una startup y que aporta su know-how.

BA'S

- **Buscan fundadores en los que confiar**
- **Asumen riesgo**
- **Tienen experiencia + cercanía founders.**
- **Buscan primeras métricas**
- **Tickets 10k€ - 50k€**
- **Buscan 5% de la compañía**
- **Timing 1-2 meses**

“Whaling & VC, A Common Misunderstanding”



<https://medium.com/gaia-voice/whaling-vc-a-common-misunderstanding-757fda97dc62>

Balleneros vs Venture Capital

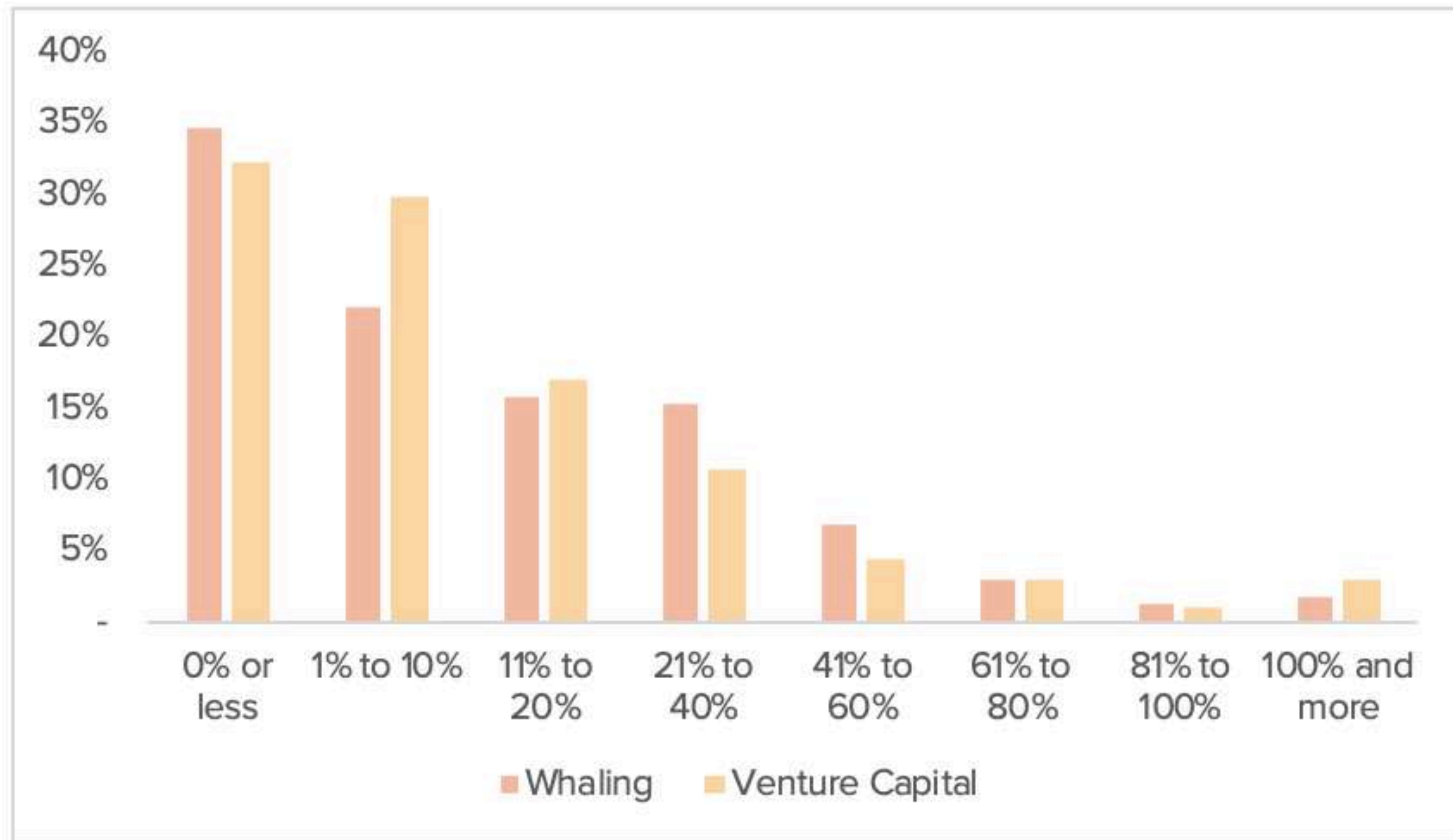


Balleneros vs Venture Capital

Características:

- *Riesgo*
- *Importancia de Tech y talento*
- *Duración de las expediciones*
- *Retornos elevados (si sucede)*
- *Sistema de incentivos*
- *Sistema de formación e inversión*

Balleneros vs Venture Capital



The Distribution of Returns in Whaling and Venture Capital, VC an American History, Tom Nicholas

VC's

«es un fondo de inversión de tipo cerrado (FCR), lo que significa que hay un grupo concreto de inversores (LP's o limited partners) que comprometen desde el inicio un capital determinado (fund size), en nuestro caso 40M, para que nosotros como gestores (GP's o general partners) invirtamos diversificando en unas cuantas compañías (portfolio) de cara a obtener un retorno de la inversión (TIR o MM), mediante la salida (exit) de estas compañías.»

VC'S

- **Invierten en modelos probados**
- **Equipos completos**
- **Captables saneados**
- **Tickets desde 300k€ hasta...**
- **Buscan controlar un 15%**
- **Timing 2-4 meses**
- **Tésis "complejas"**

VC's / CVC

CVC's

Un CVC invierte desde su propio balance. Esto es importante, porque quiere decir que, aunque también busque crecimientos extraordinarios en las compañías, no tiene unos tiempos estrictos y definidos para desinvertir en ellas.

3. Aunque los fondos VC siguen liderando actividad y el volumen de inversión, los Corporate Venture crecen significativamente, tanto en número como en volumen de operaciones

Durante el primer semestre de 2023, los fondos de VC siguen teniendo un peso muy destacado en el ecosistema Español, aunque su volumen de inversión disminuye hasta un 68% si lo comparamos con el mismo periodo de 2022. Respecto al último semestre de 2022, el número de operaciones crece ligeramente (92 frente a 85) y el volumen disminuye un 41%.

Destaca el crecimiento de Corporate Venture, que pasa de 15 a 30 operaciones del anterior semestre a este y de 79M€ a 312M€ en volumen invertido.

También destaca la disminución del volumen de inversión de los Family Office, que pasa de un volumen de 149M€ en 2022H2 a 11M€ en 2023H1, aunque con el mismo número de operaciones (6).

+295%

Crecimiento del volumen de Corporate Venture, hasta los 312M€, comparado con el periodo anterior

https://www.fundacionbankinter.org/wp-content/uploads/2023/07/informe_inversion_espana_2023_H1_v4-1.pdf

Family office

Un Family Office es una gestora, más o menos profesionalizada, que nace con el objetivo de invertir y mantener la riqueza de una familia de generación en generación.

Crowdfunding

«El inversor de equity crowdfunding es un business angel digitalizado»

Permite la entrada de un gran número de pequeños inversores que, de forma sindicada, entran al mismo tiempo dentro del accionariado (dando entrada a un buen número de inversores sin que influyan en las decisiones de la compañía). No es de extrañar ver rondas de varios millones de euros en estas plataformas.

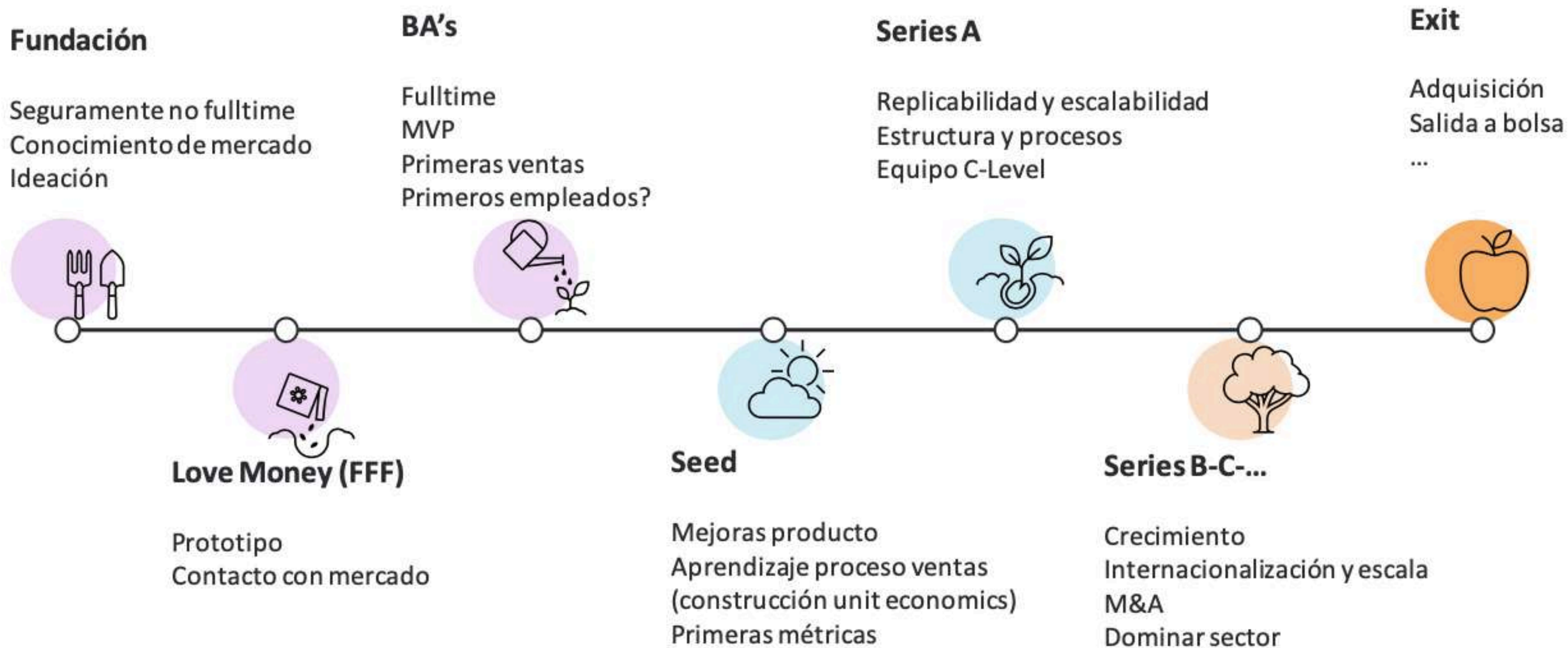
Media for Equity

El modelo de Media for Equity supone hacer una aplicación de capital, al igual que en el Venture Capital, pero recibiendo una especie de «bono» de contenido publicitario y apoyo en este ámbito por parte del inversor.

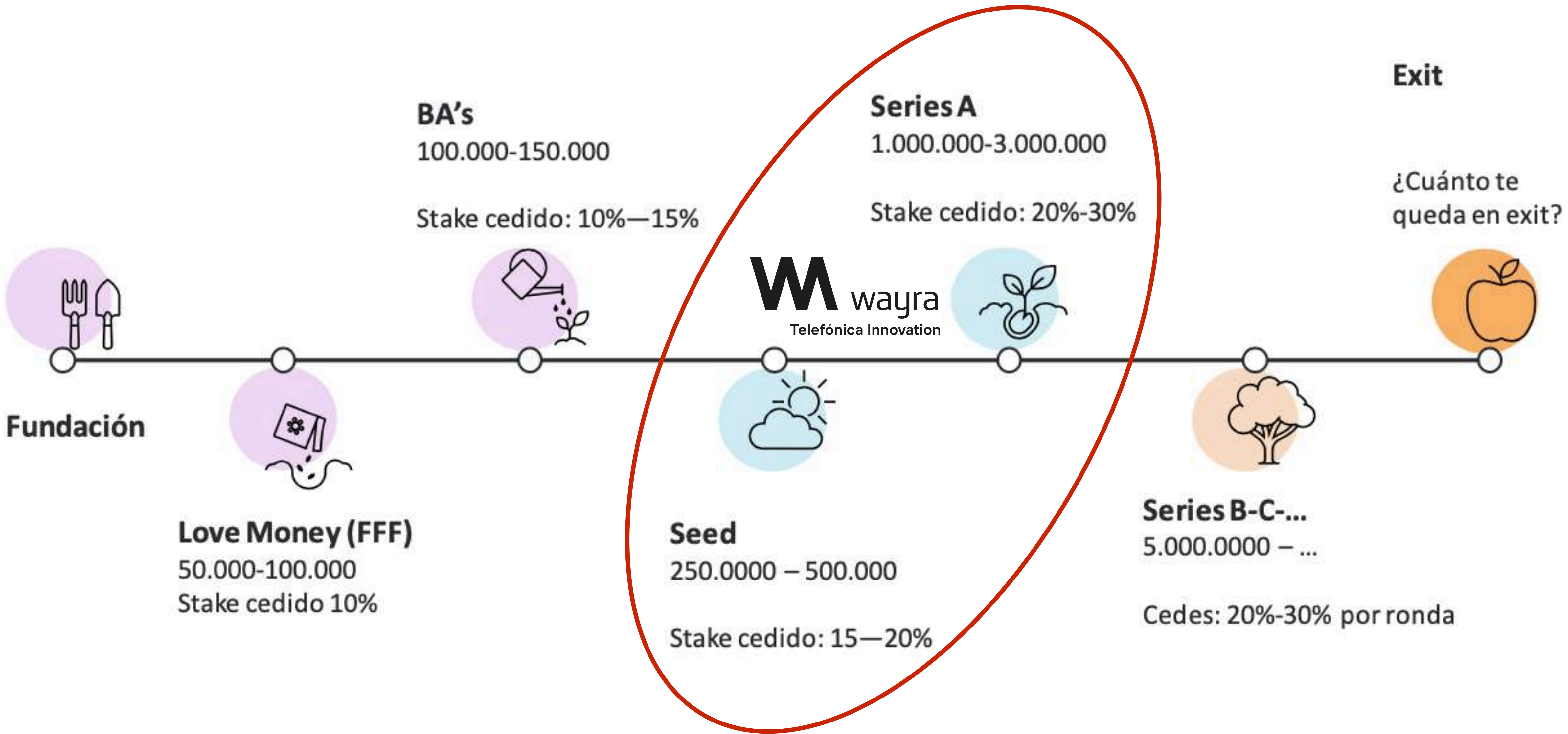
También puede haber casos de sweat / face for equity de profesionales que a cambio de diferentes acciones reciben participaciones de la sociedad.

*Nuestro trabajo
principal es decir NO*

Proceso del venture capital

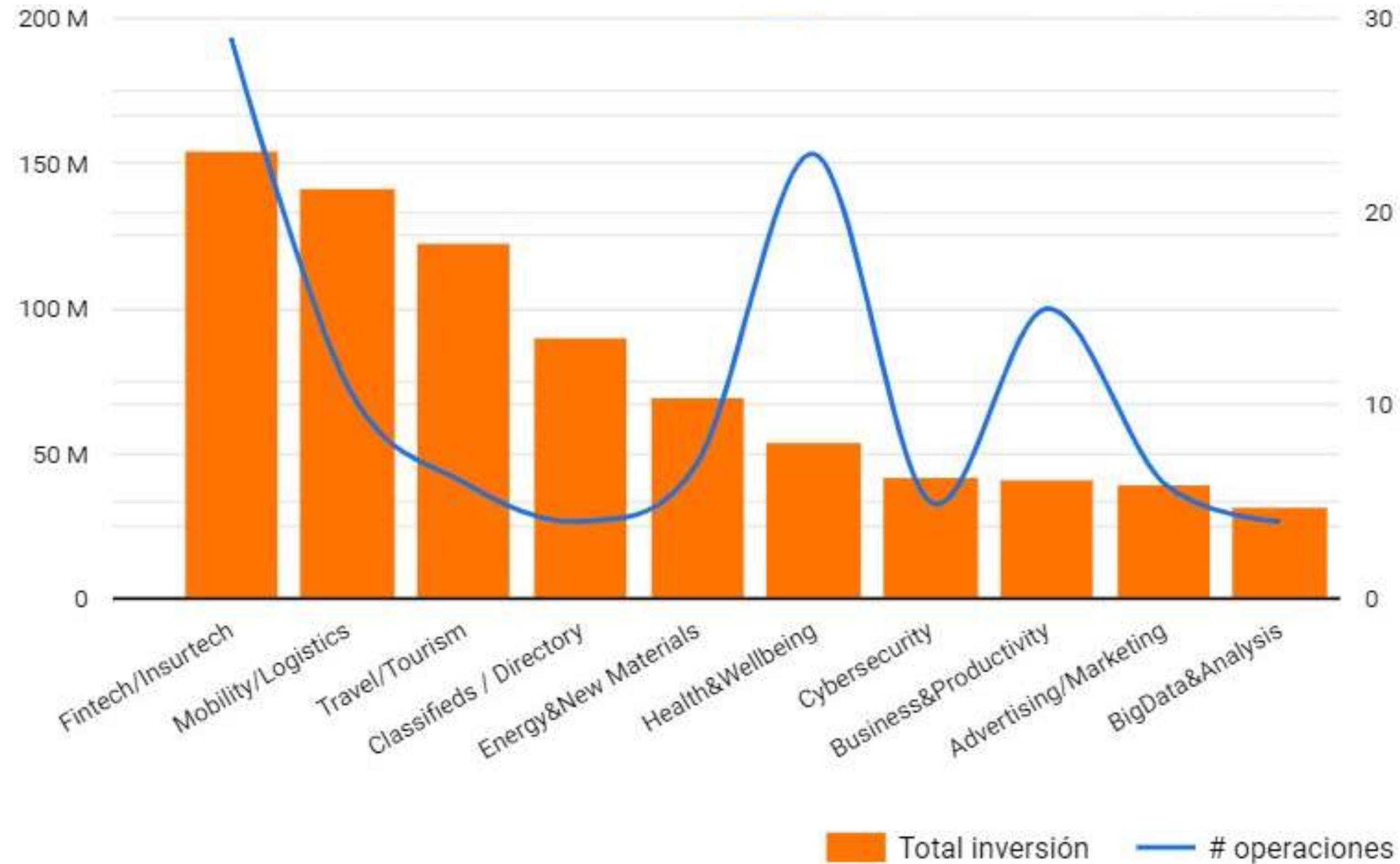


Proceso del Venture Capital



Tendencias de inversión

Inversión y número de operaciones por sector 2023 H1



Inversión por sectores. Visión evolutiva

	Sector	Total inversión ▼	% Δ	# operaciones
1.	Fintech/Insurtech	154.783.000 €	-27.6% ↓	29
2.	Mobility/Logistics	141.850.000 €	-37.2% ↓	11
3.	Travel/Tourism	122.341.500 €	-72.3% ↓	6
4.	Classifieds / Directory	89.720.000 €	2,538.8% ↑	4
5.	Energy&New Materials	69.740.000 €	171.2% ↑	7
6.	Health&Wellbeing	53.893.242 €	-40.0% ↓	23
7.	Cybersecurity	41.700.000 €	-56.1% ↓	5
8.	Business&Productivity	41.019.000 €	-87.5% ↓	15
9.	Advertising/Marketing	39.350.800 €	242.2% ↑	6
10.	BigData&Analysis	31.950.000 €	-10.1% ↓	4

https://www.fundacionbankinter.org/wp-content/uploads/2023/07/informe_inversion_espana_2023_H1_v4-1.pdf

1/10

Startups tienen éxito

De cada 10 inversiones:

- **4: 0x → con la mitad de las empresas se pierde dinero**
- **2: 1x → con un par se recupera la inversión**
- **1-3: 2-3x → con un par más se obtiene un retorno**
- **1-2: 5-10x → con una o dos se obtiene un múltiplo muy interesante**

1/100

***Ratio Startups
invertidas por Wayra***

Tesis de inversión



- **Co-inversiones**
- **Fit first. Investment follows**
- **No lead investor**
- **Tickets hasta 350k€**
- **Timing 2 meses**
- **Capacidad de Follow-on**

<https://www.wayra.es/news/manifiesto-de-inversion-de-wayra-2020>

Tesis de inversión



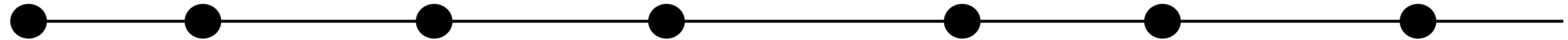
Contacto inversores/ proceso

Contacto inicial

Evaluación

Negociación

Desembolso



Primera reunión

Reunión de Inversión

Due Diligence

Qué hacemos en wayra



CLOUD SERVICES



CONNECTIVITY & NETWORKS



CYBERSECURITY



ED-TECH



IOT WEREABLES



FUTURE OF WORK



INDUSTRY 4.0



LOGISTICS & MOBILITY



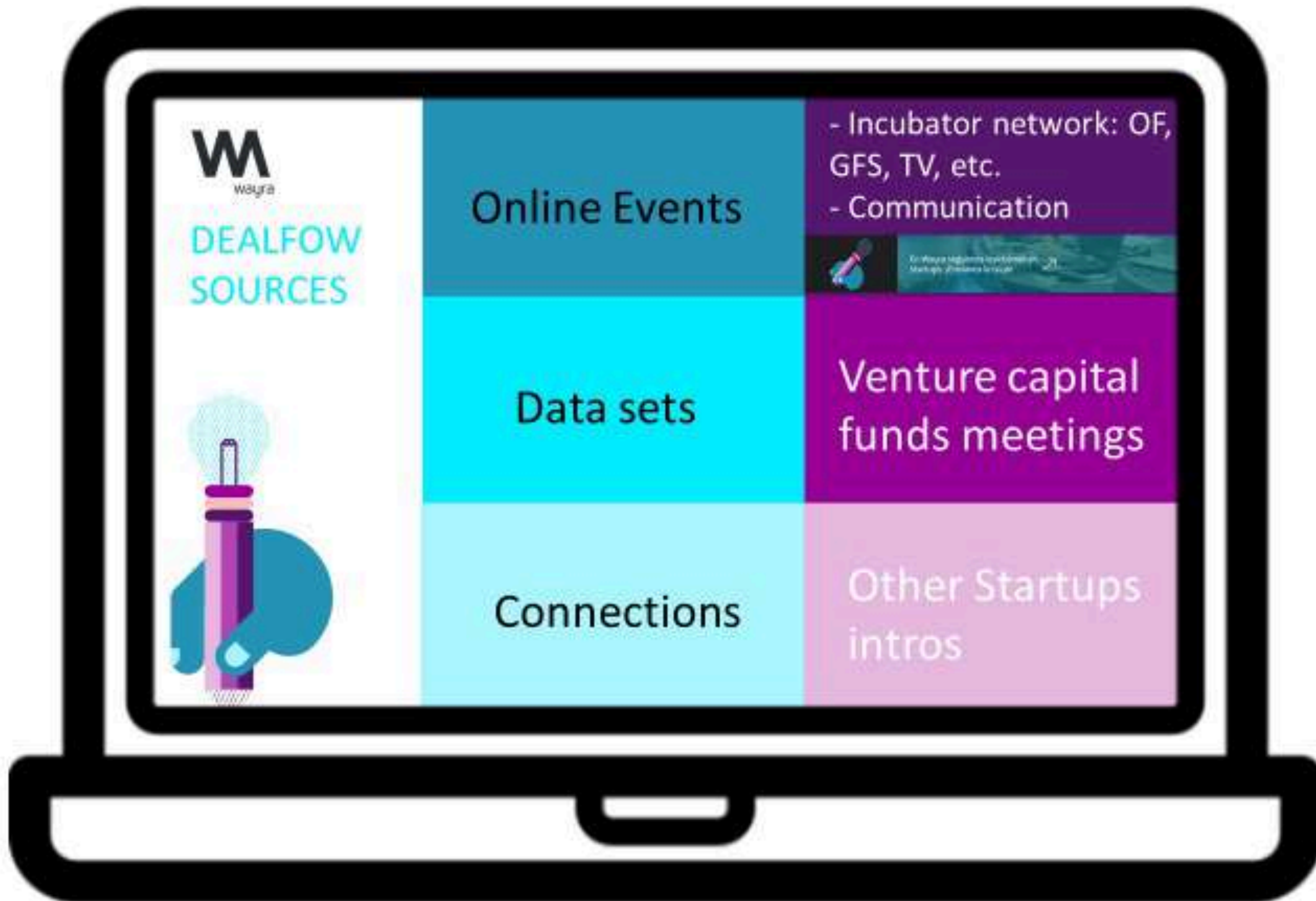
TOUCH LESS

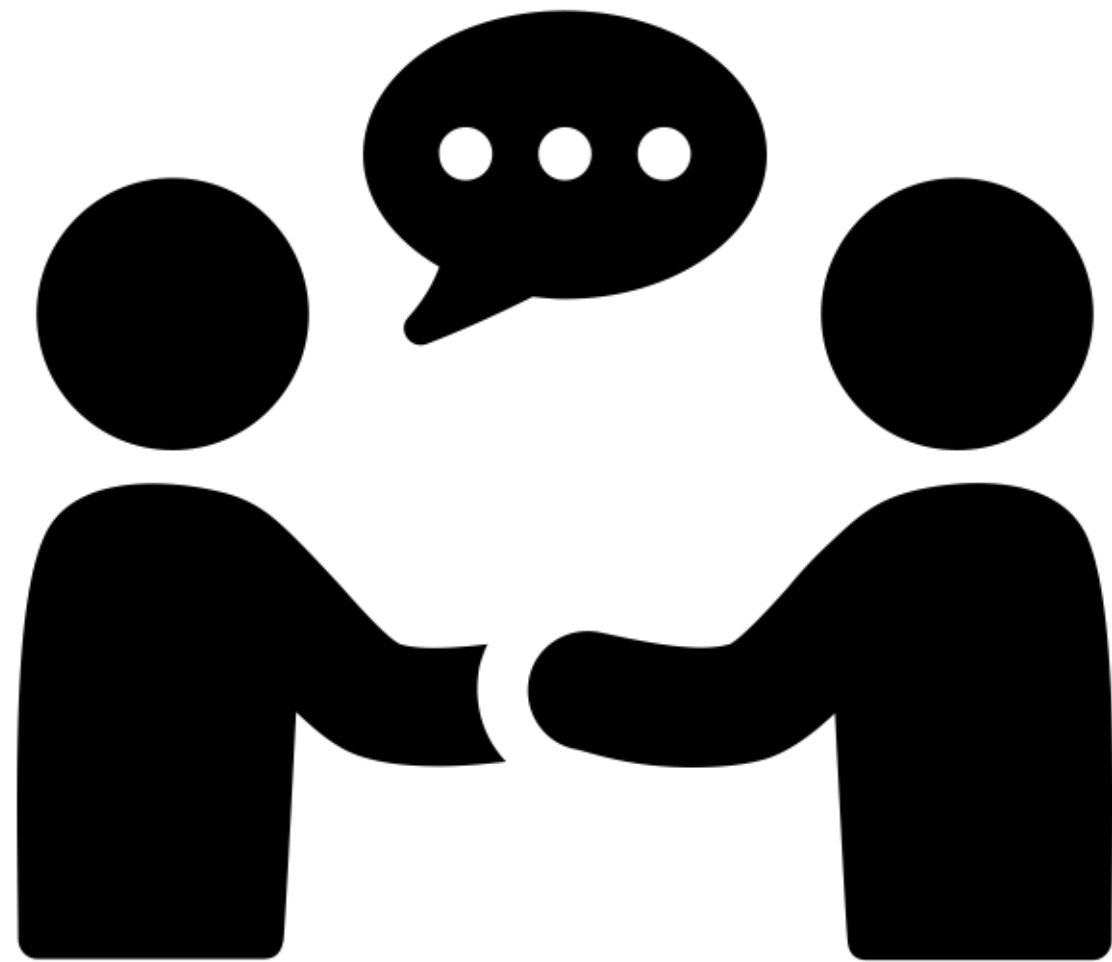


E-HEALTH

**Cómo
conseguir esa
primera cita?**





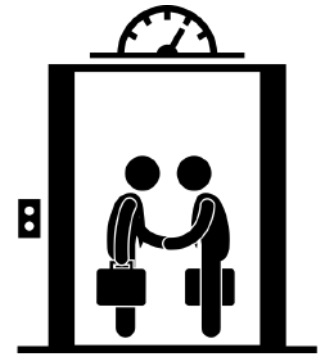


- **Referrals, de portfolio y otros fondos**
- **Mails fríos (ojito)**
- **Eventos**
- **Webs, databases, concursos**
- **Aceleradoras, incubadoras...**

Materiales de análisis



- Executive summary, P&L, etc.



- Deck: Producto e inversión



- Demo de producto (real, no vídeo)



- Análisis mercado/ competencia

Dataroom

“Notion extra”

Investor Data Room - Series A

Confidential

- ▶ 📊 KPIS - last update 13 june 2022
- ▶ 🌐 Customers Location
- ▶ 🗣️ Deck
- ▶ 📄 Captable
- ▶ 💰 Business plan
- ▶ 🖥️ Product demo
- ▶ 🗺️ Product Roadmap
- ▶ ⚙️ Retention by cohorts
- ▶ ⭐ Why invest?

Confidential

Due Diligence Room

This data room has the objective to help our investors and advisors to have a further understanding of our business 🔍

Summary

- 💰 Financial Model
- 📈 KPIs
- 👤 Cap Table
- 📄 Previous Investor Updates
- 🗺️ Product Roadmap
- 👥 Current Team
- 🗣️ Advisors
- ❓ FAQs
- 🔗 Other Questions

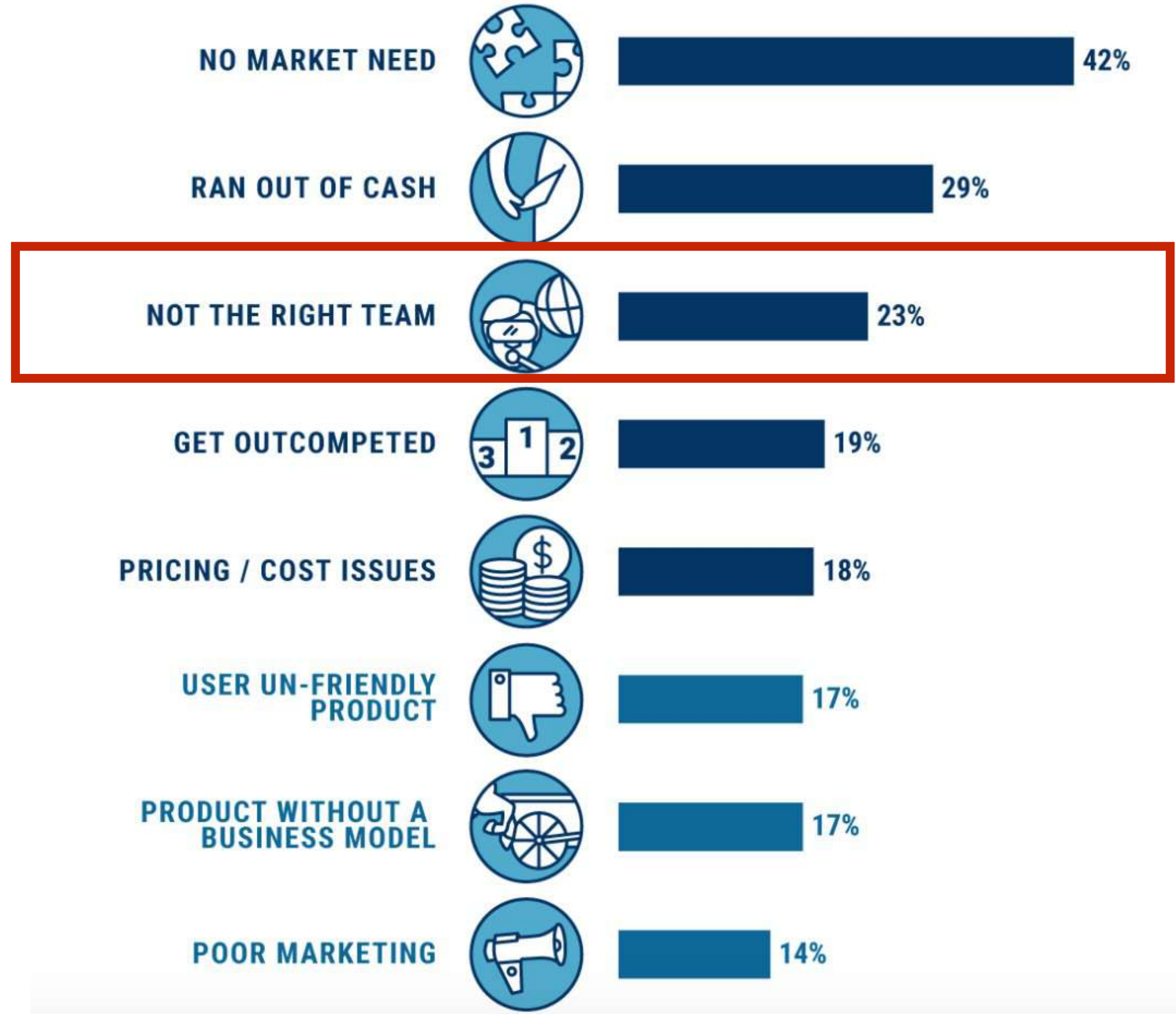
Dataroom
“Notion extra”





- **Equipo no full time**

BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS
Top 20 Reasons Startups Fail





- **Equipo no full time**
- **Desarrollo subcontratado, activos fuera de la empresa (invertimos en tech, recordad!)**
- **Desalineamiento de objetivos. Not a startup... consultoría?**
- **Captable o crap-table?**

Captable o crap-table?



- **Mayorías de equity en gente que no aporta valor**
- **Trabajadores/as clave sin porcentaje**
- **Desequilibrios entre fundadores: 1 fundador/a el 90% y el otro/a un 10%**
- **Empresas de un/a único/a fundador/a (perfiles complementarios).**

Captable o crap-table?

A	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY	B	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY	C	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY
	Founder 1	50% ✓		Founder 1	30% ✓		Founder 1	20% ✓
	Founder 2	7% ✗		Founder 2	25% ✓		Founder 2	15% ✓ ✗
	Founder 3	3% ?		Founder 3	20% ✓		Founder 3	10% ✓
	Advisors	30% ✗		Advisors	10% ✓		Advisors	25% ✗?
	FFF	10% ✓		FFF	15% ✓		FFF	30% ✗

D	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY	E	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY	F	OWNER OF SHARES	% OF THE COMPANY
	Founder 1	30% ✓		Founder 1	35% ✓		Founder 1	37% ✓
	Founder 2	15% ✓?		Founder 2	25% ✓		Founder 2	28% ✓
	Founder 3	10% ✓?		Founder 3	5% ?		Founder 3	20% ✓
	Advisors	15% ✗?		Advisors	15% ?		Advisors	5% ✓
	FFF	30% ✗?		FFF	20% ?		FFF	10% ✓

Bonus

- **Crear relaciones**
- **Cuenta una historia, no un dato**
- **Se honesto**
- **Se insistente (sin ser pesado)**
- **Pitch, deck, onepager...**



**“The reason I’m successful is because I’m lucky.
But I didn’t get lucky until I started
working 90 hours a week!”**

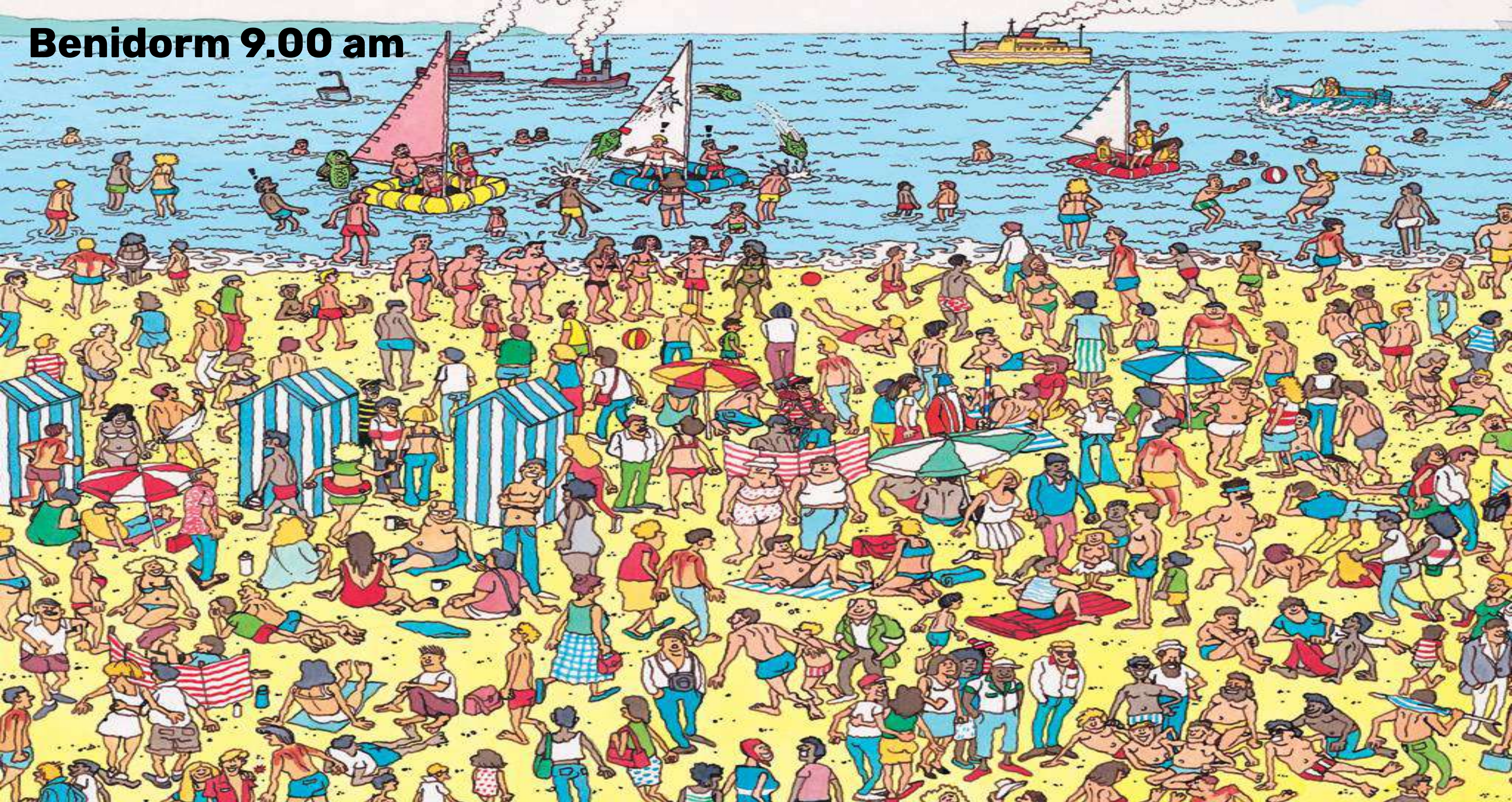
AVOIDING DEATH BY POWERPOINT



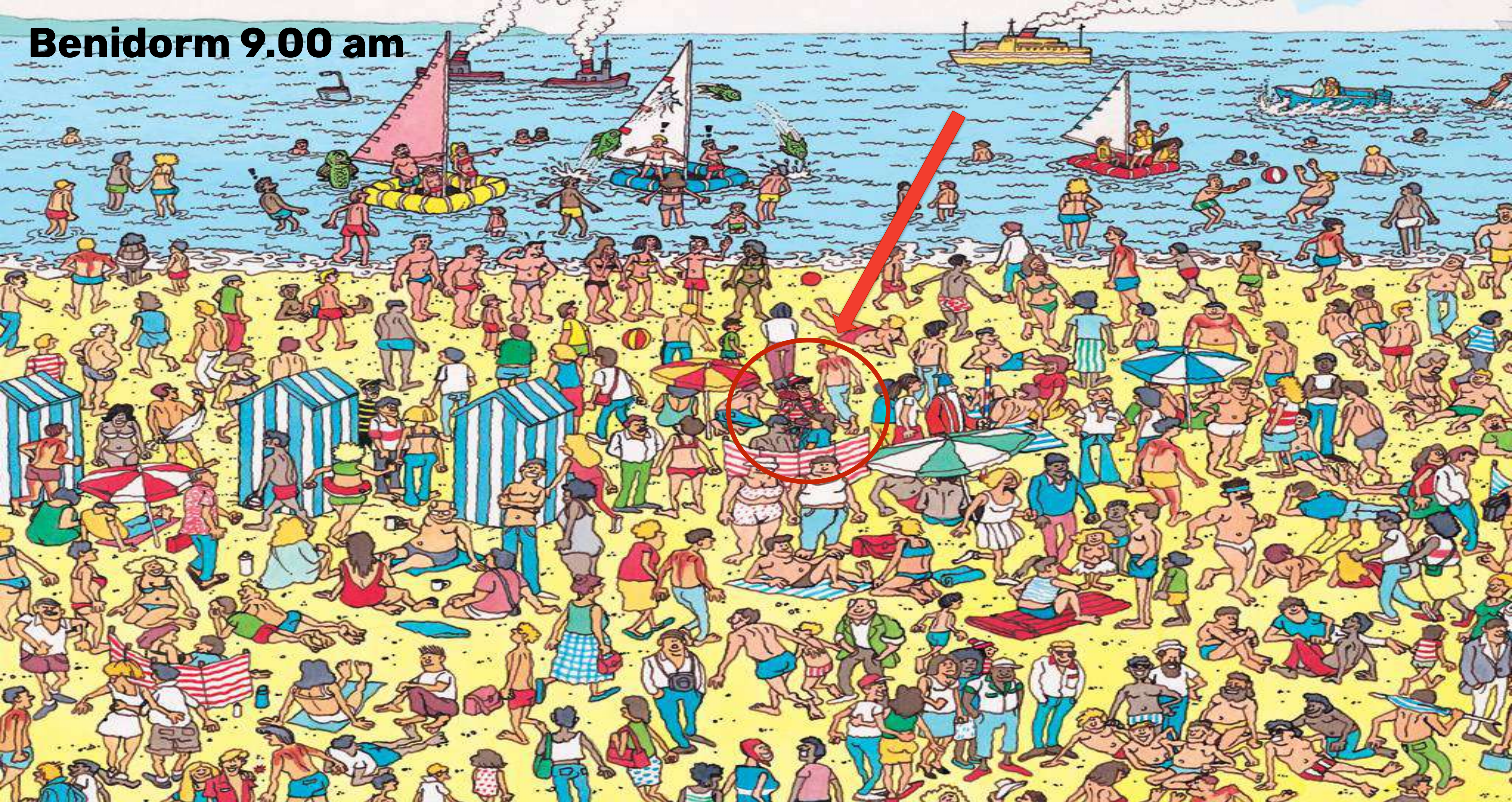
Mucho humo



Benidorm 9.00 am



Benidorm 9.00 am



“

LA MULTITUD TE HACE INVISIBLE



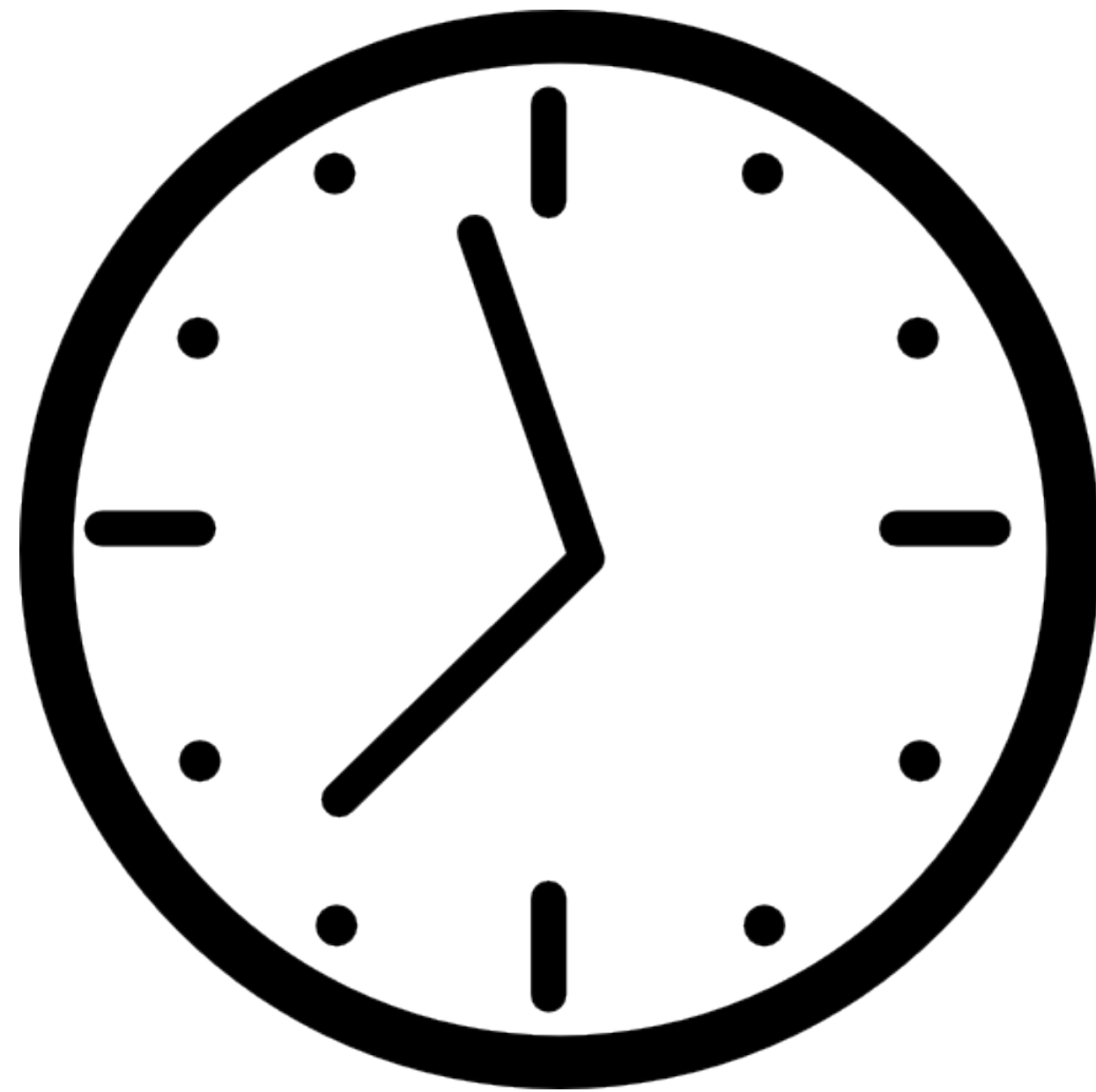
Remarcable

Poco común

o

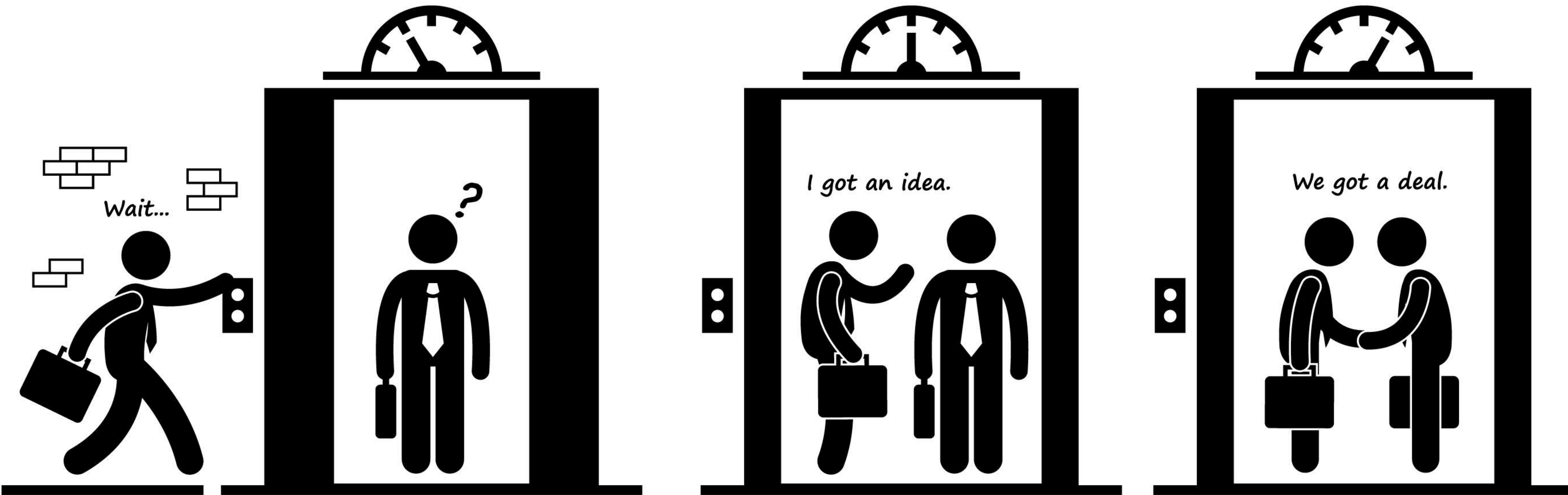
Extraordinario

Tipos de pitch

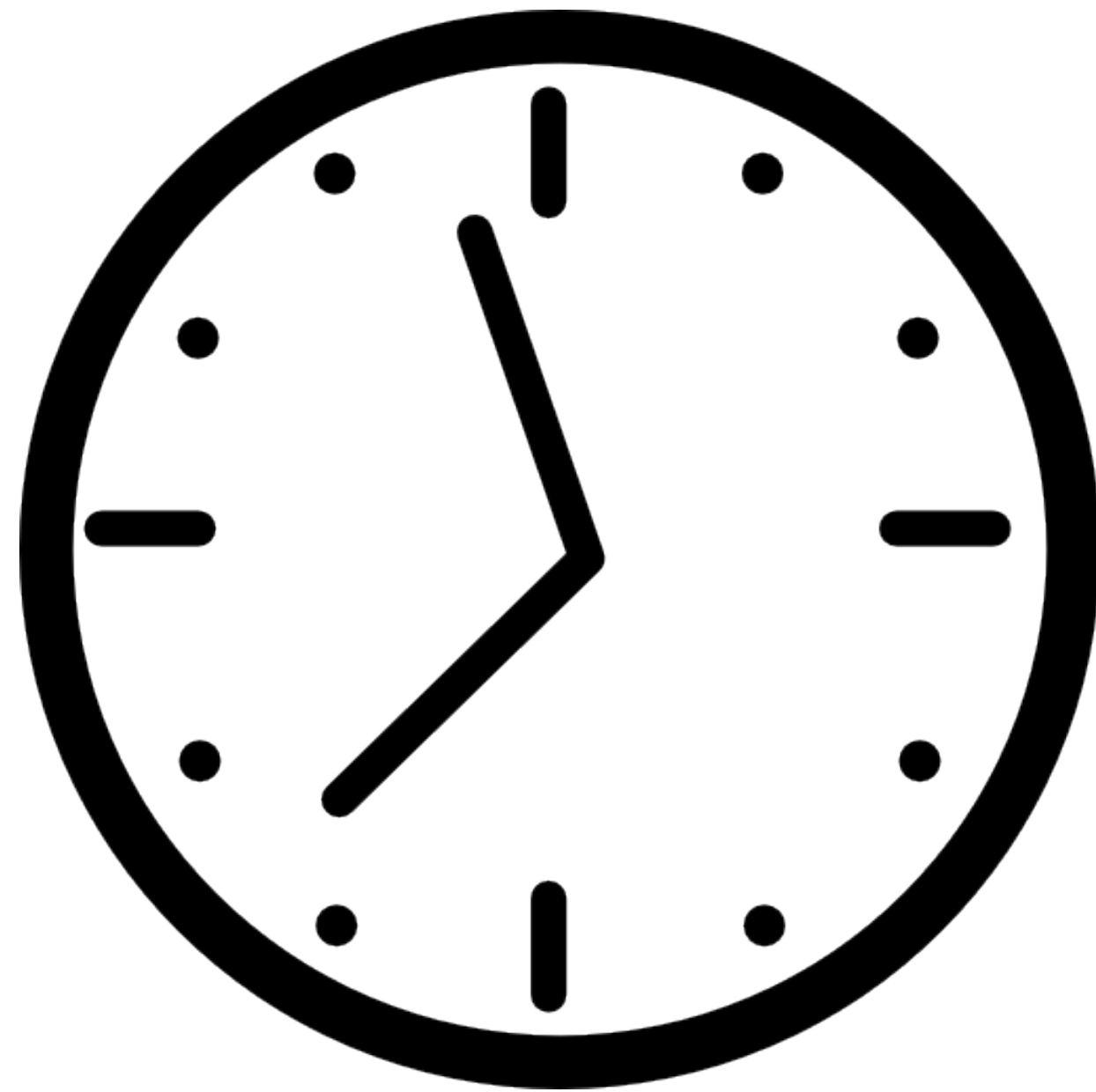


- Elevator pitch: 30 segundos - 1 minuto

Elevator pitch



Tipos de pitch



- Elevator pitch: 30 segundos
- Pitch corto (generalmente concursos): 3-5 minutos
- Pitch largo (para inversores): 10-12 minutos



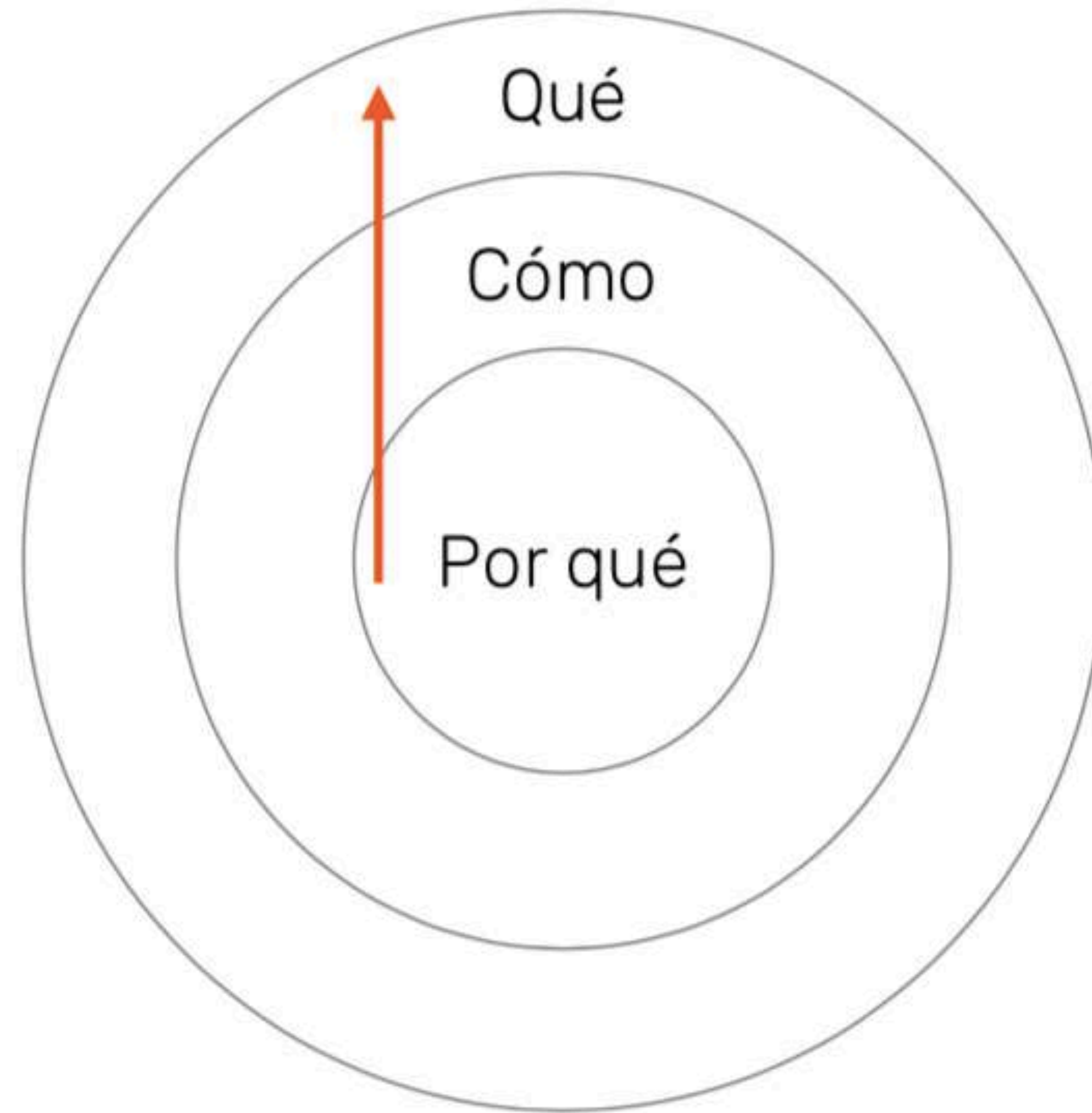
- 1. Problema**
- 2. Solución**
- 3. Mercado**
- 4. Competidores**
- 5. Tecnología**



- 6. Modelo de negocio**
- 7. Marketing y ventas**
- 8. Equipo**
- 9. Hitos y proyecciones**
- 10. Llamada a la acción**

1. Problema



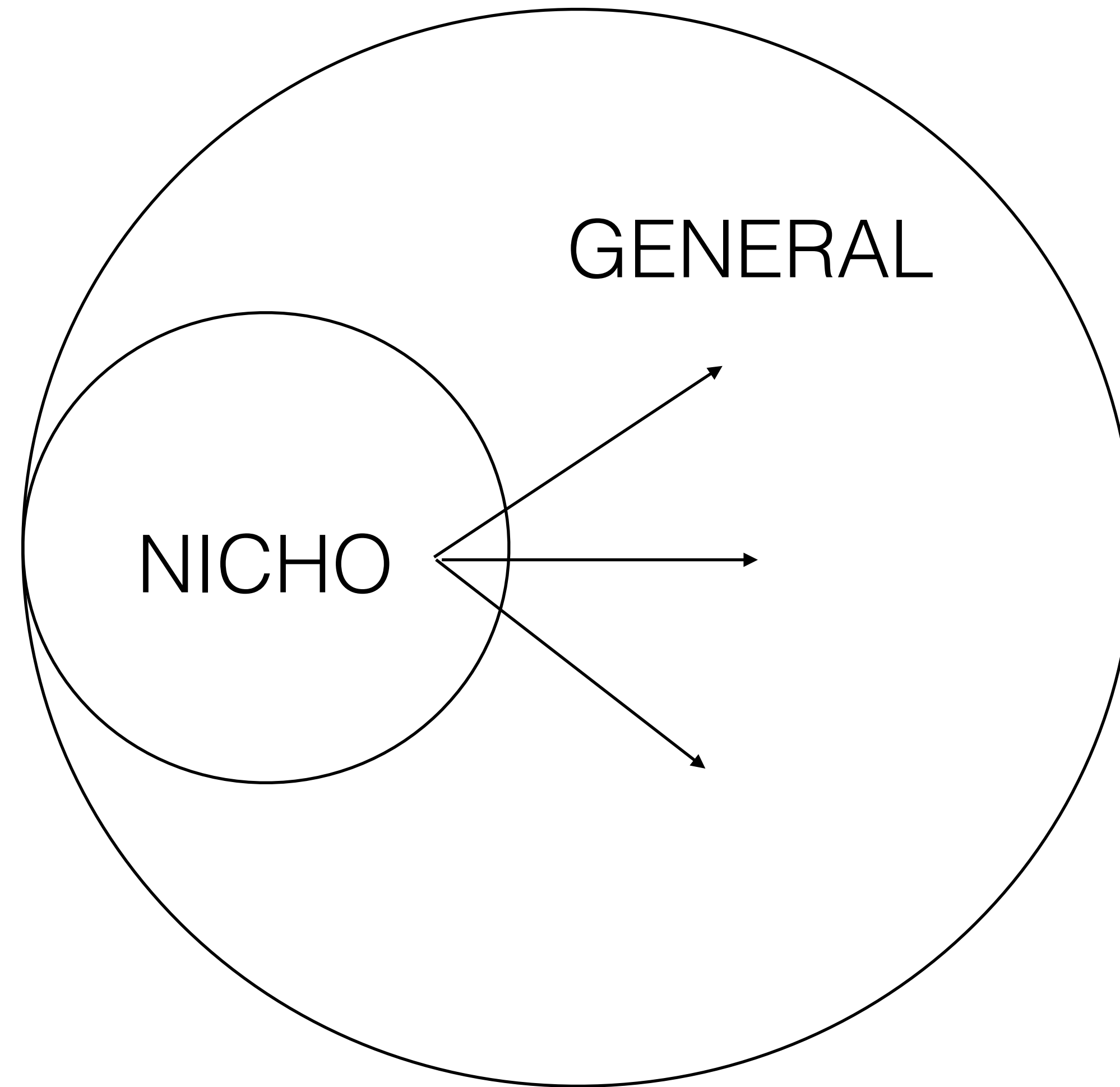


NICHO



NICHO





80-85%



2. Solución



M2M

APP

MOBILE

SoLoMo

BigData



Storytelling





3. Mercado



**Otra
vez
Apps?**



Estrategia %



**Las IDEAS no valen
'nada' lo mas importante
es la EJECUCIÓN**

Nunca visto...

Nunca visto...

- **Descubrimiento**
- **No sirve**

Enciende una vela desde cualquier lugar, como quieras...y a la devoción que prefieras.



navega por las imágenes más visitadas

>> Apóstol Santiago



encender una vela

>> Santiago a Caballo



encender una vela

>> Nuestra Señora de la Luz de Tarifa



>> DESTACADO NOTICIAS en mivela.com



22/04/2010 >> RUEDA DE PRENSA DESDE LA CATEDRAL DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Ver mas →

22/04/2010 >> UNA VELA GRATIS POR REGISTRARTE

Ver mas →

entra en mi vela.com

E-mail:

Contraseña:

iniciar sesión

¿Aun no estás registrado? [¡Regístrate GRATIS!](#)

¿No Recuerdas tu contraseña? [Haz click aquí](#)

Enciende una vela desde cualquier lugar, como quieras...y a la devoción que prefieras.



navega por las imágenes más visitadas

>> Apóstol Santiago



encender una vela

>> Santiago a Caballo



encender una vela

>> Nuestra Señora de la Luz de Tarifa



>> DESTACADO NOTICIAS

en mivela.com

22/04/2010 >> RUEDA DE PRENSA DESDE LA CATEDRAL DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Ver más

22/04/2010 >> UNA VELA GRATIS POR REGISTRARTE

Ver más

entra en mi vela.com

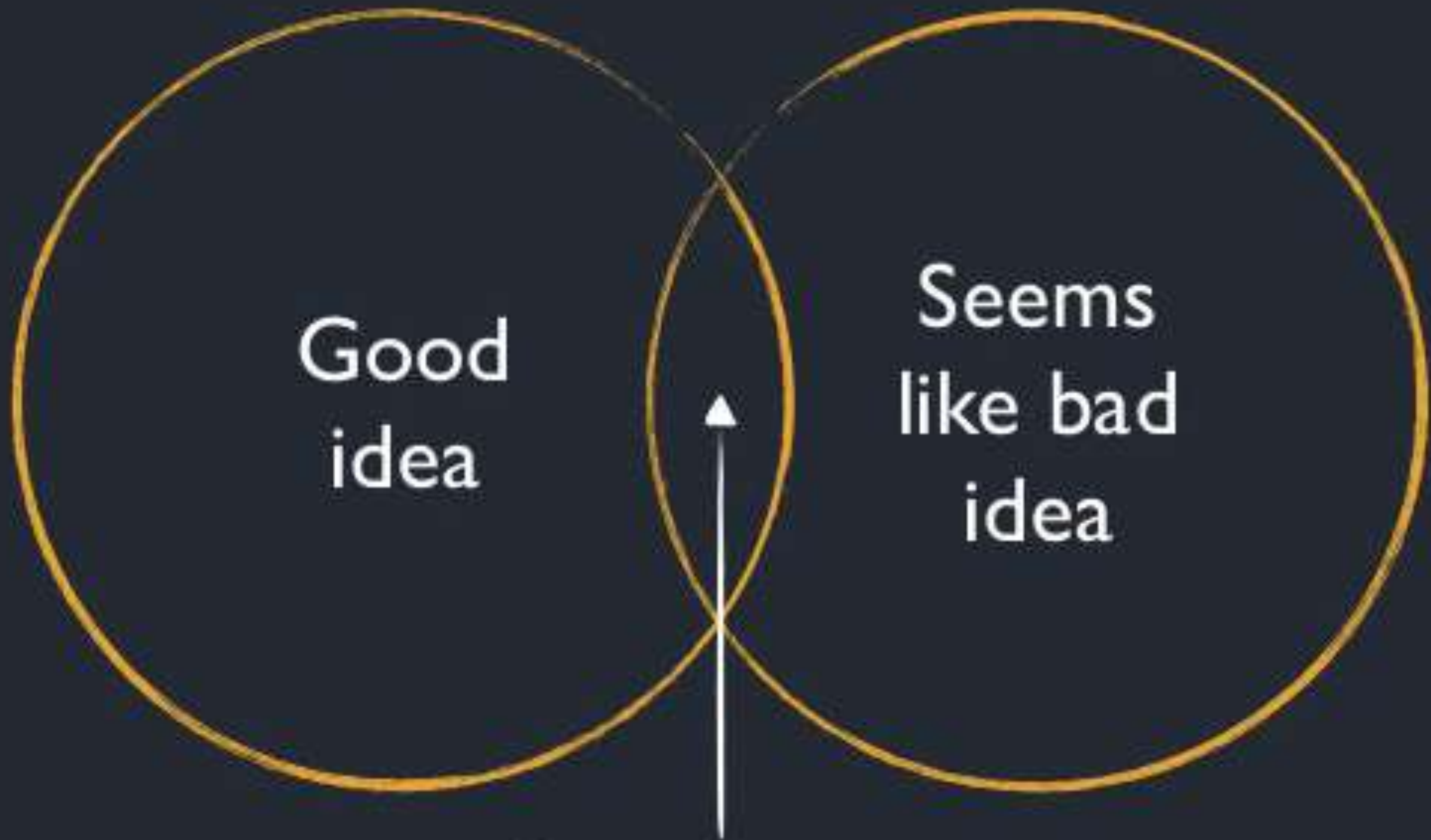
E-mail:

Contraseña:

iniciar sesión

¿Aun no estás registrado? [¡Regístrate GRATIS!](#)

¿No Recuerdas tu contraseña? [Haz click aquí](#)



The best startup ideas seem at first like bad ideas. **Sweet spot**

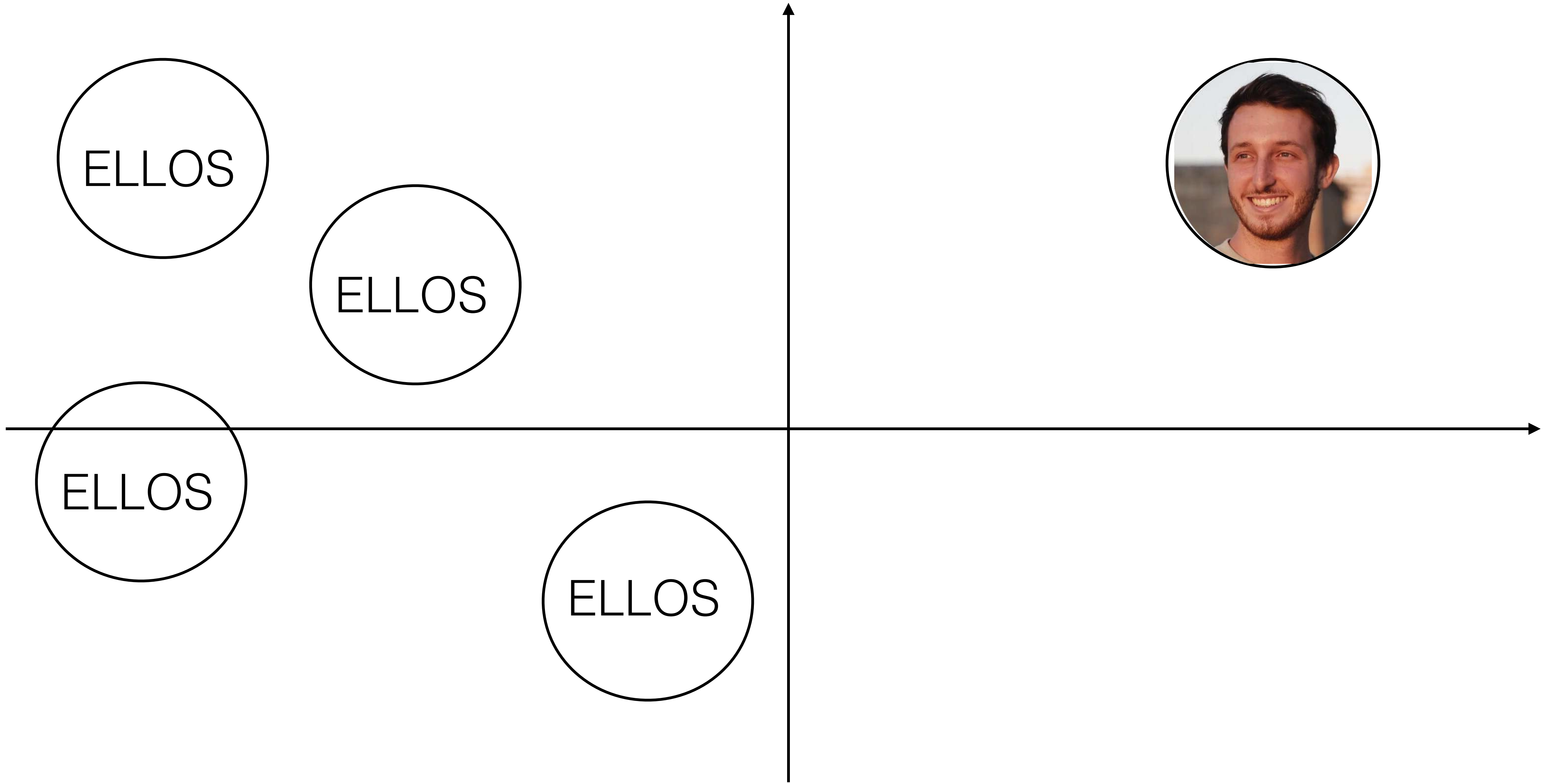
4. Competencia



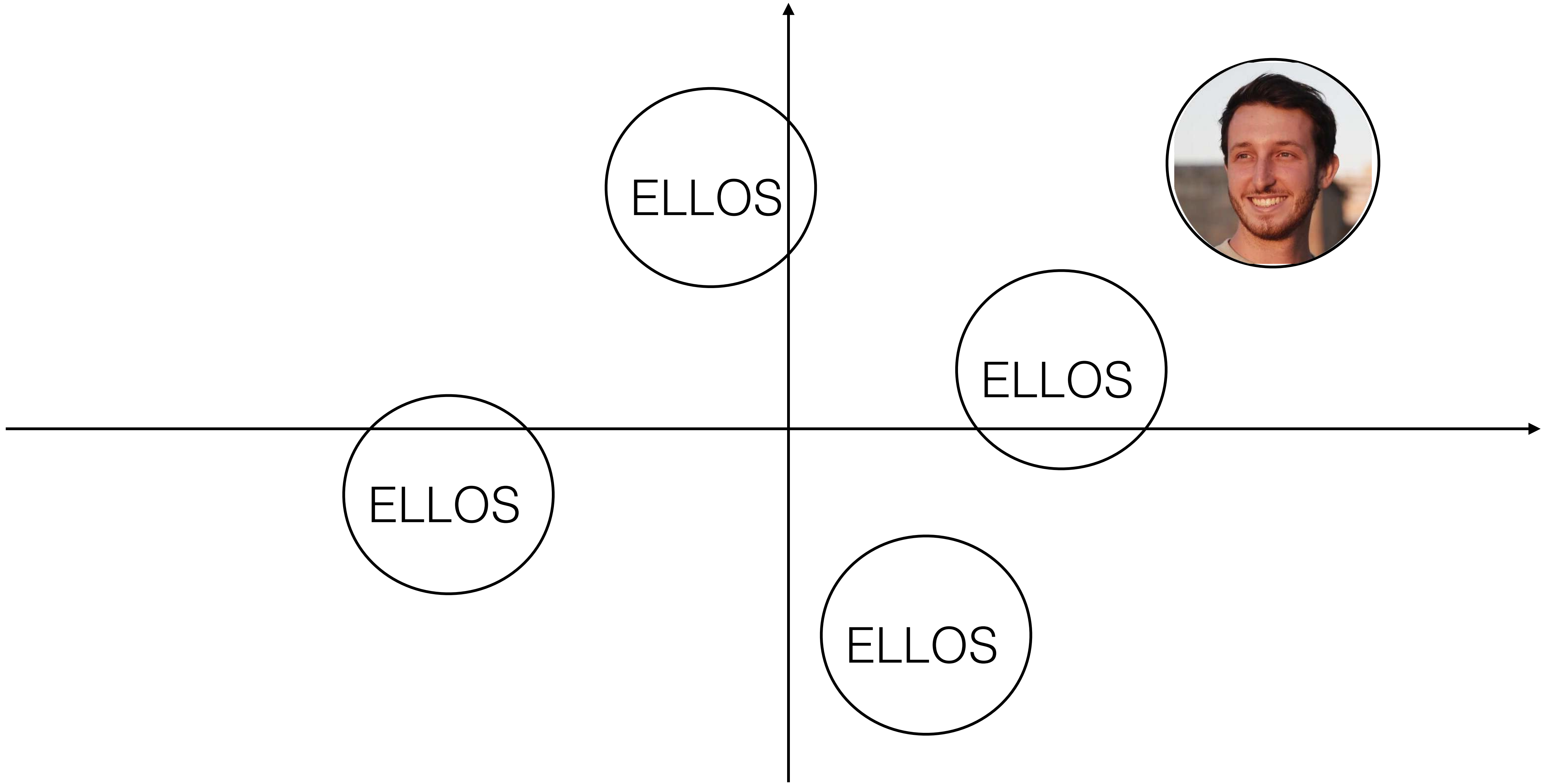








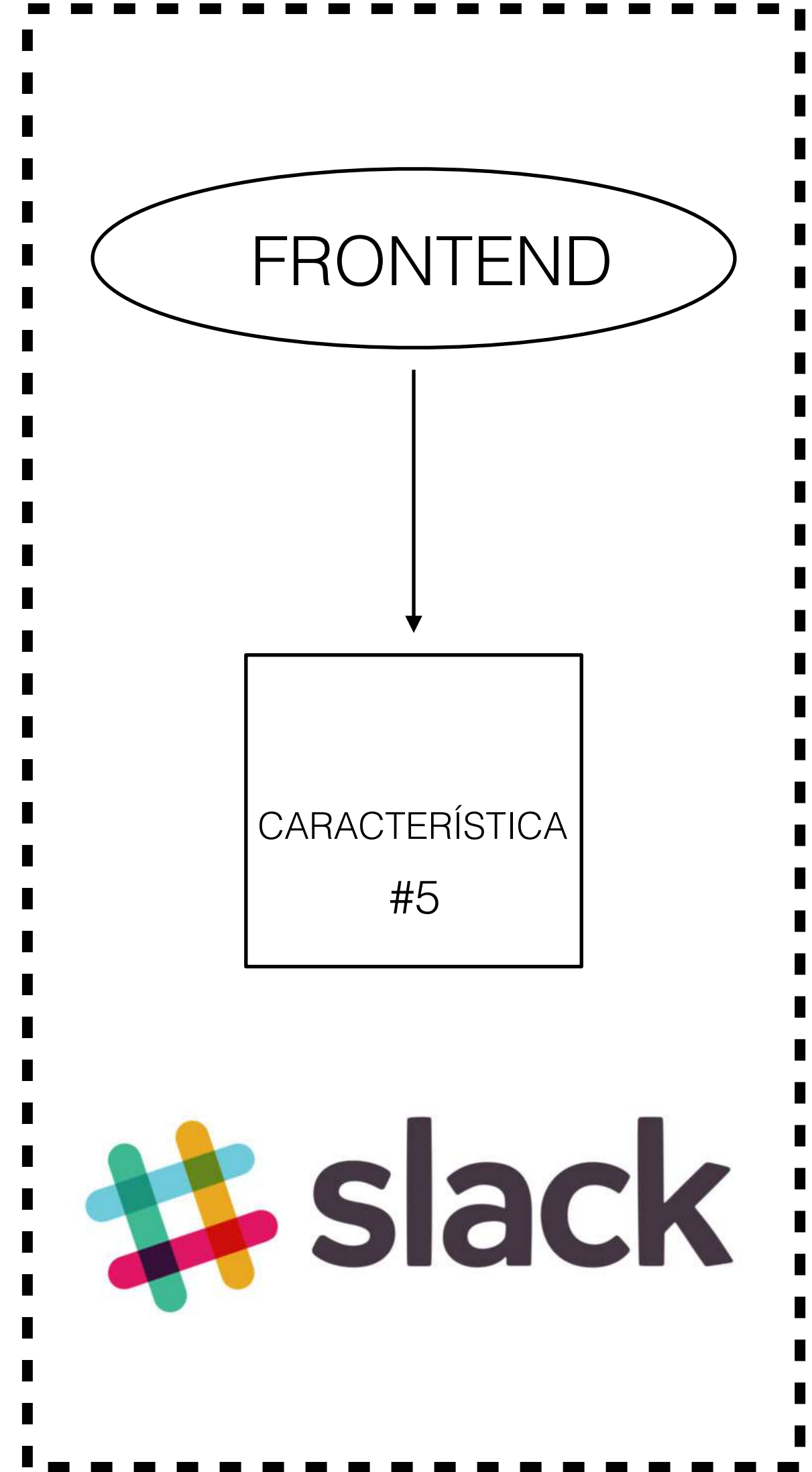
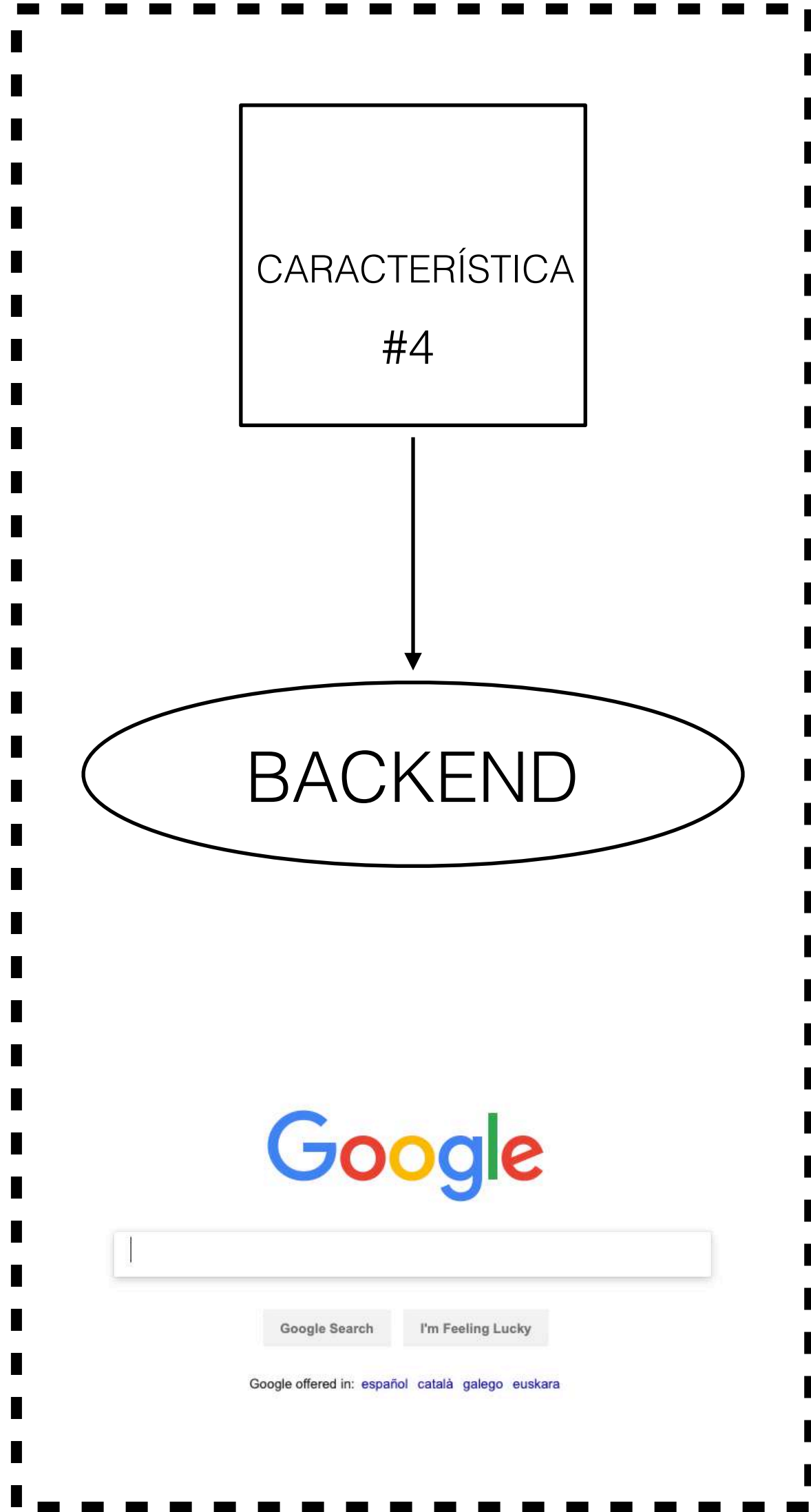
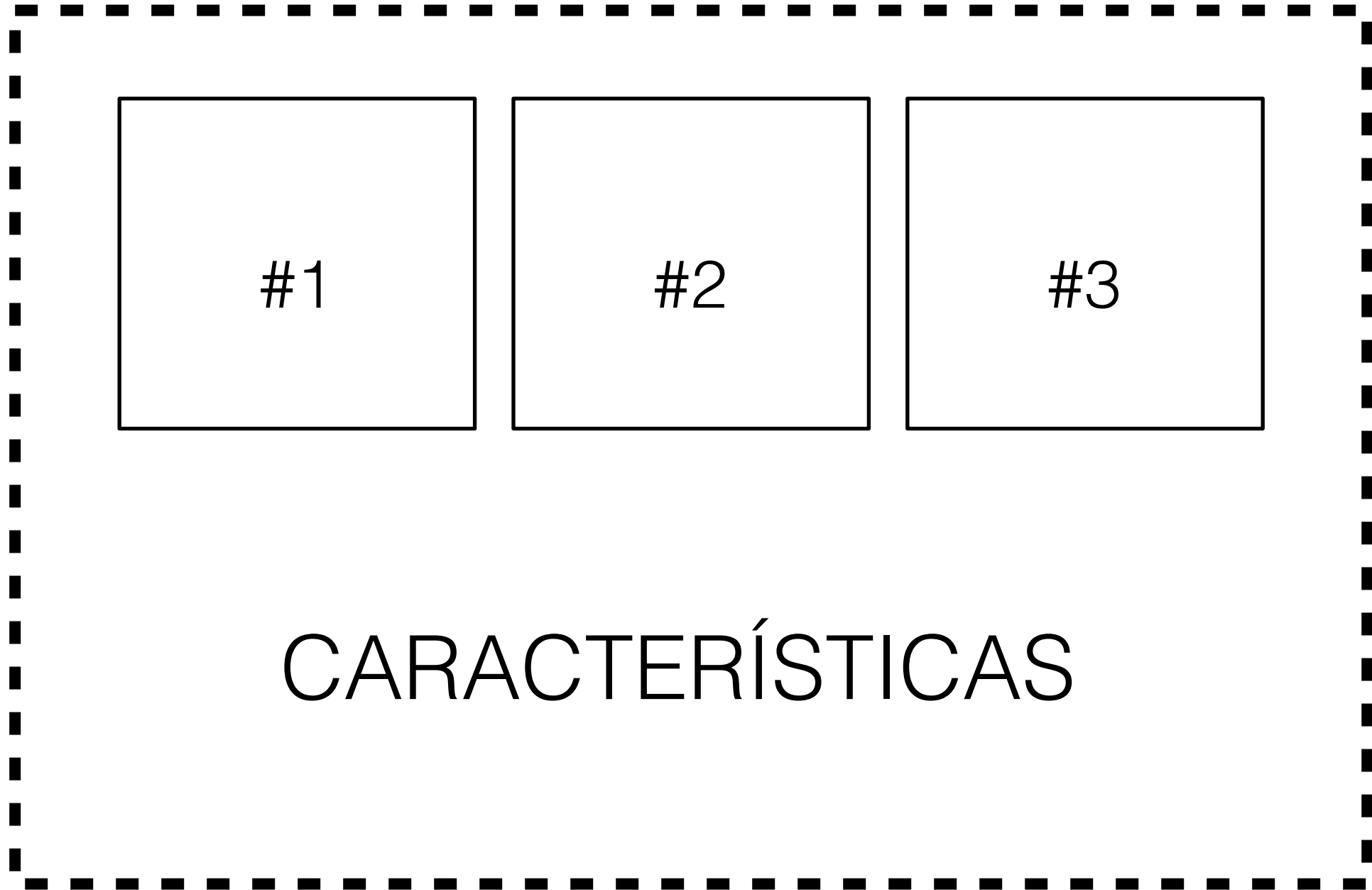




Matriz de competencia

	NUESTRA EMPRESA	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2
CARACTERÍSTICA A			
CARACTERÍSTICA B			
CARACTERÍSTICA C			
CARACTERÍSTICA D			

5. Tecnología



**“Si algo puede salir
mal, saldrá mal”**

By Murphy



Live Demo



6. Modelo de negocio



SHOW ME THE MONEY!

Ejs. de modelos de negocio

MODELO PARA APPS EXCLUSIVAS
Y ÚTILES

1. APP DE PAGO



2. PAYMIUM

POSIBILIDAD DE COMPRAR
DETERMINADOS SERVICIOS EXTRAS

4. GRATIS



5. FREEMIUM

DUALIDAD ENTRE GRATUITO Y
PREMIUM CON SERVICIOS DE
MAYOR CALIDAD

3. CON PUBLICIDAD



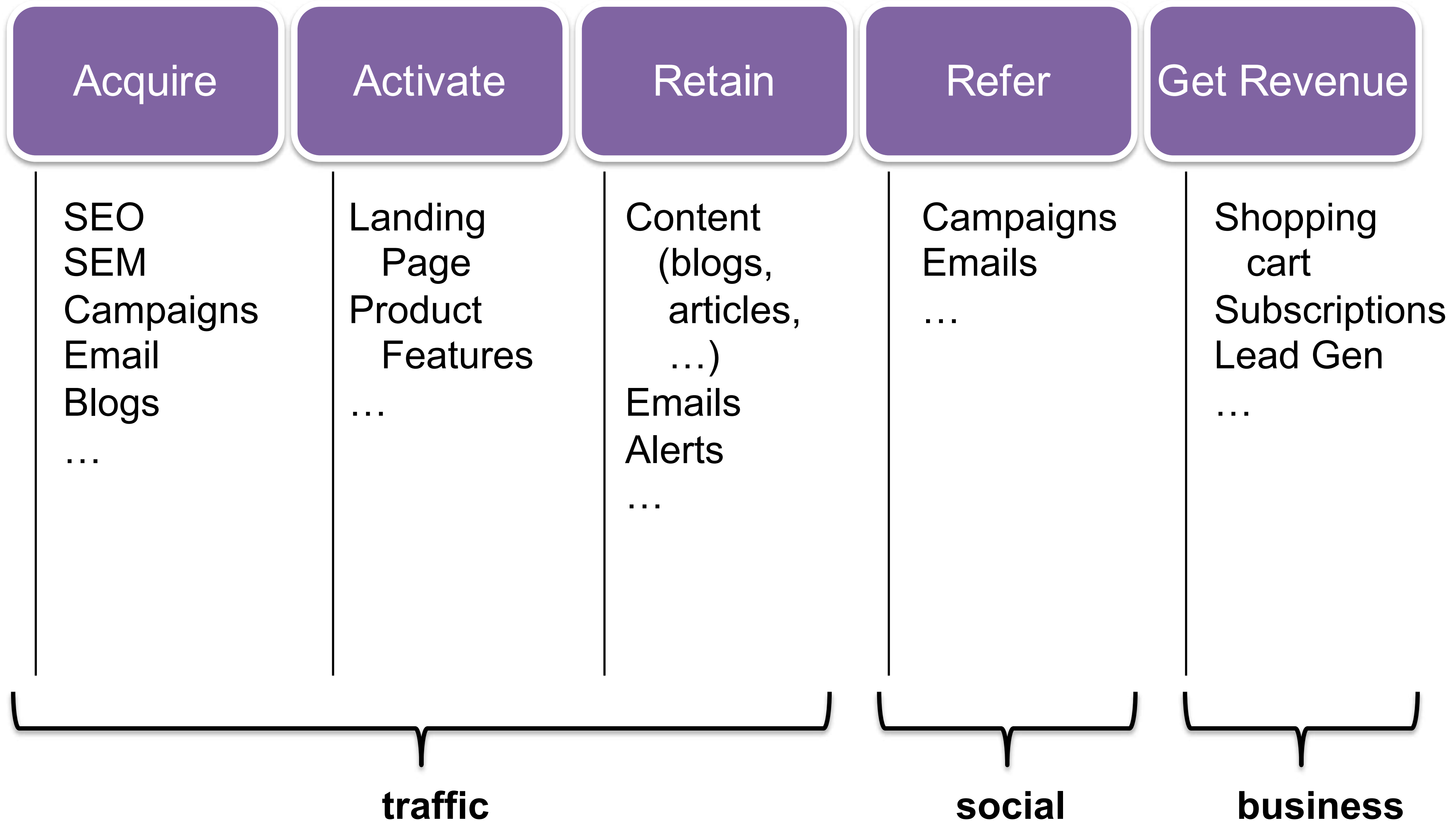
BANNERS, POP UPS, CON
CONTENIDOS PARA ANUNCIANTES

7. MARKETING/ DATOS/ MÉTRICAS

No hay datos?



AARRR

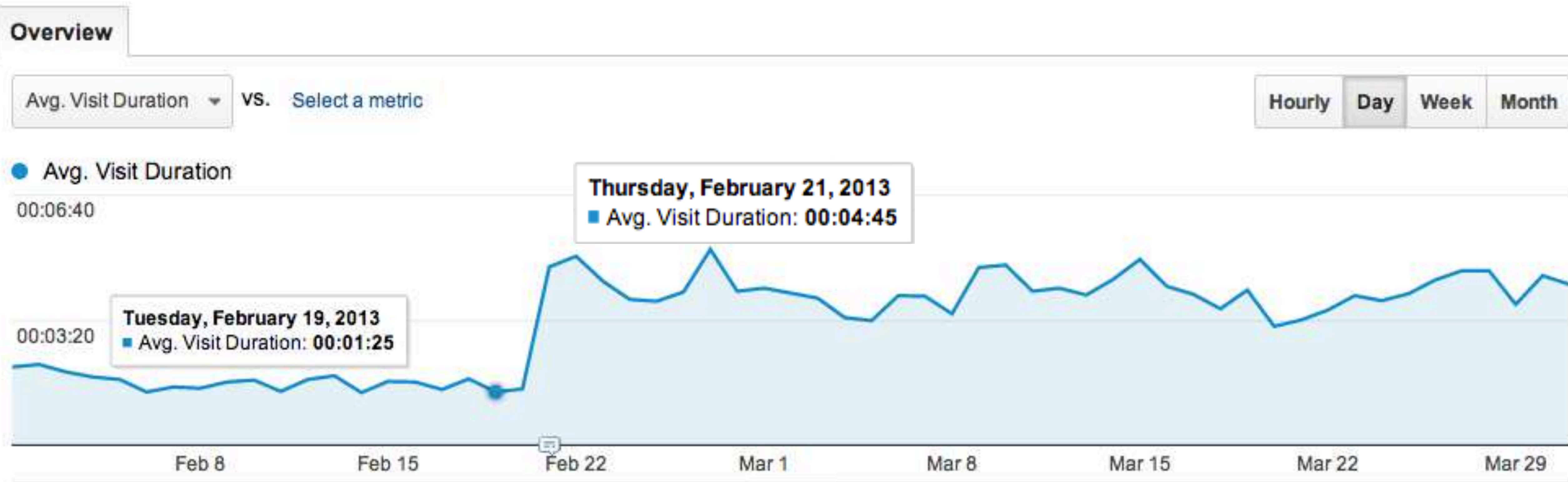


Adquisición

¿Cómo va a encontrarte la gente?

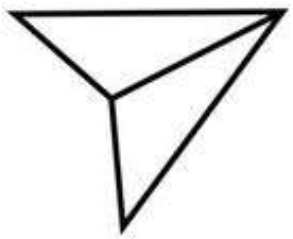
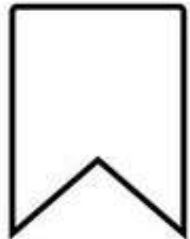
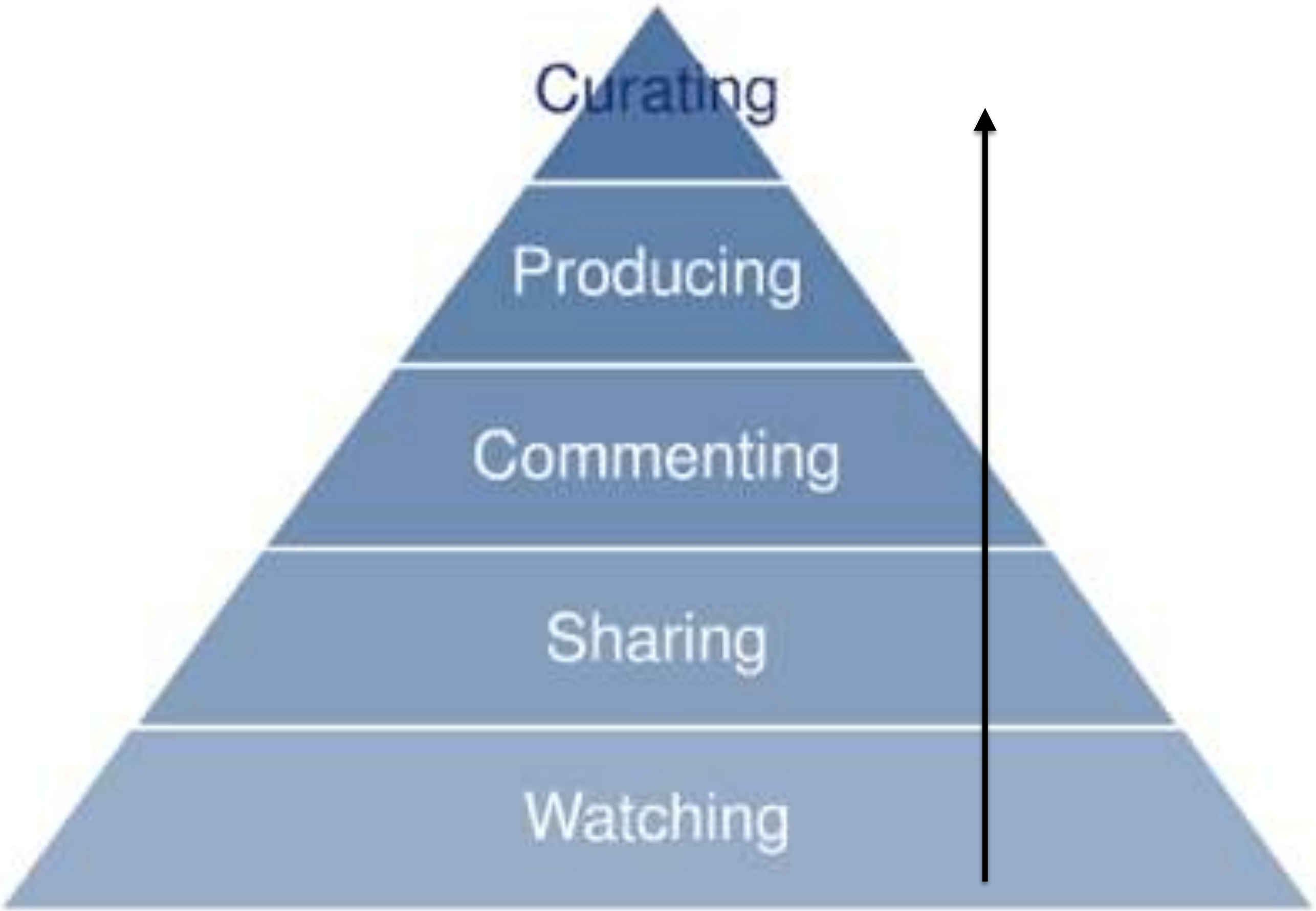
AActivación

¿Cómo de “sticky” es tu producto?





The Engagement Pyramid



Source: <https://segment.com/blog/growthhackers-community-metrics/>

AA**R**etención

¿Por qué vuelven tus usuarios?

Quora Your Quora Weekly Digest

Top Content For You This Week

How hard is it to become the CEO of a Fortune 500 company?
 342 Jason M. Lemkin, Co-founder/CEO EchoSign, acq'd by Ado...
 Here are my learnings as a VP in a Fortune 500 company:
 It's very hard of course, but the path itself is *slightly* easier than you might think -- and there is a strategy to... [Read More »](#)

Should my team apply to Startupbootcamp Berlin?
 Charlie Casey voted up this answer.
 10 Clément Adam, Marketing at Startupbootcamp

Resumen semanal de la actividad de la aplicación/servicio

Notificaciones de actividad desde la aplicación

Welcome to Pardot.

Welcome, let's get started! [#1 of 5]

We are thrilled to officially welcome you to the Pardot family. As you begin familiarizing yourself with your new Pardot account, we want to get you jump-started with some initial setup information.

Correos electrónicos de alta

Product Update: Expanded usage of curated newsletter and MailChimp integration!

Posted on June 20, 2013 by Clair Byrd — 8 Comments ↓

Boletines de actualización de productos/contenidos

Programas de fidelización

Oh no, it looks like your Buffer is empty!

It seems there are no posts queued for David Shaw at the moment. This is just a friendly reminder to top up!

Check out our [Apps & Extras](#) page for loads of different ways to easily add to your Buffer.

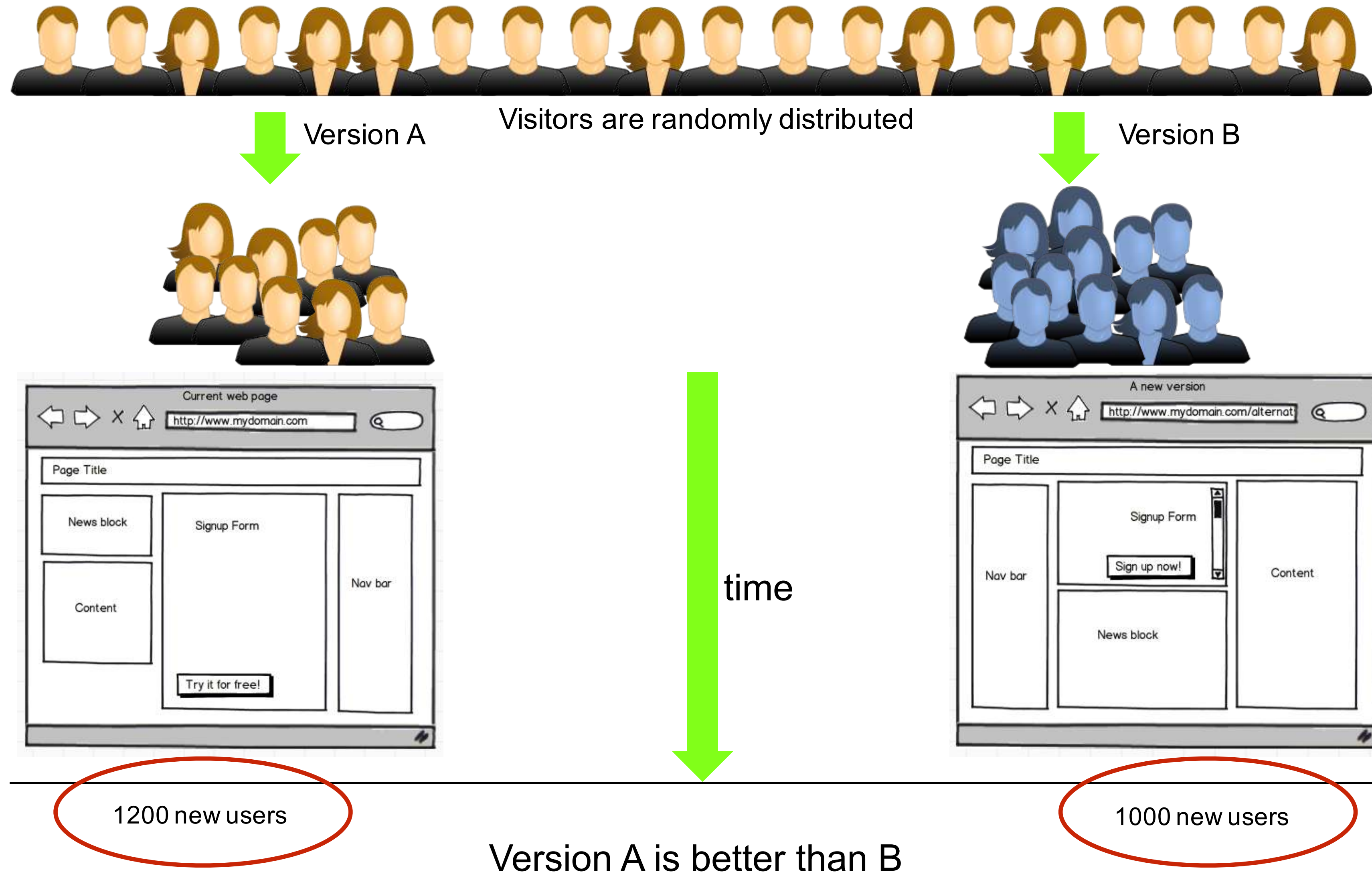
Have a great day!

Need fill

Try one of our apps with

Correos electrónicos para usuarios inactivos

AA Retención



Engagement

- **D/WAU : Daily/ Weekly Active Users**
- **MAU: Monthly Active Users**
- **Stickiness = $\frac{D/WAU}{MAU}$**



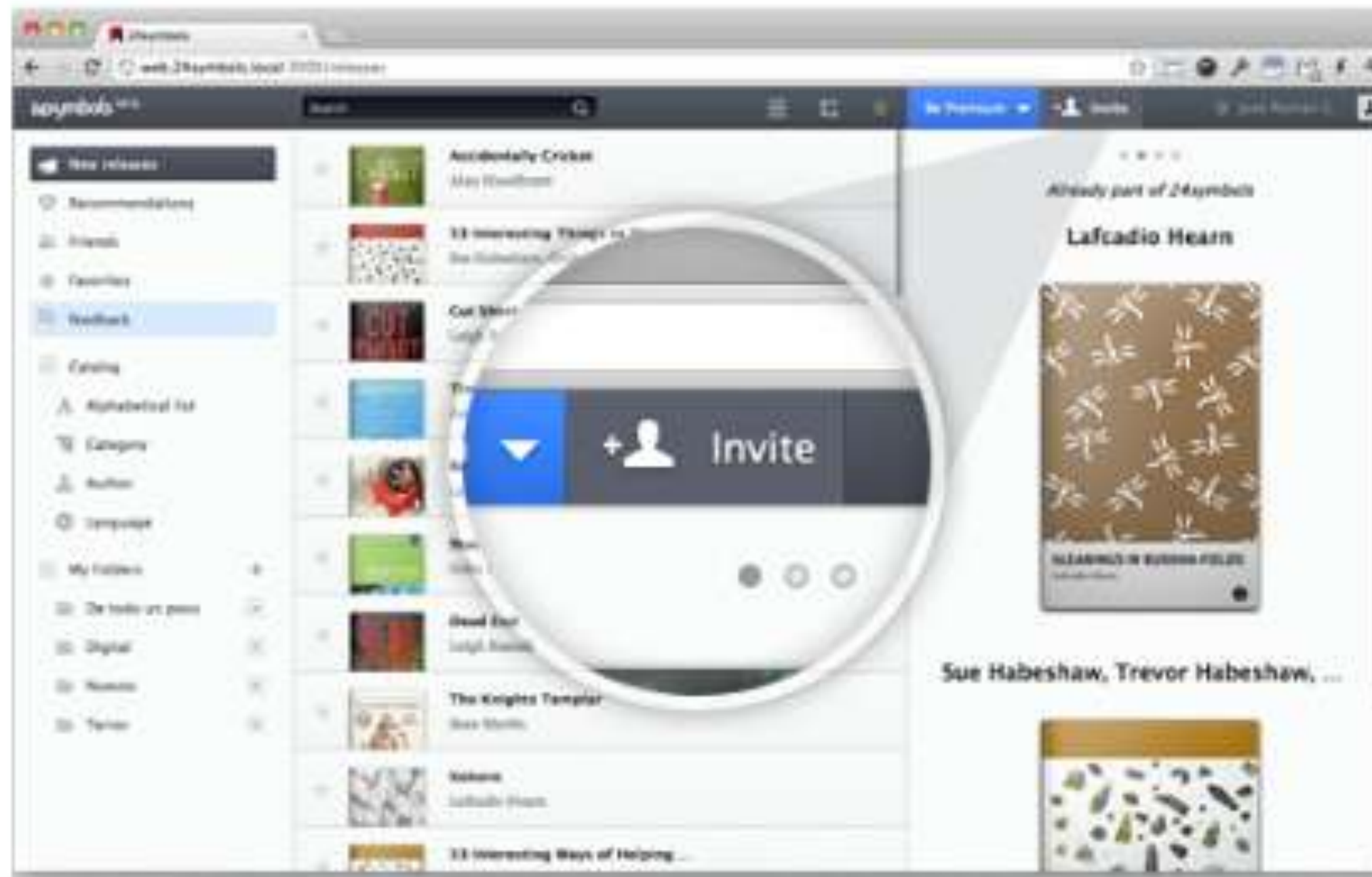
AAR**R**Referidos

¿Habla la gente de mi producto?

AARReferidos

Get your friends to make you Premium

Send invites to your friends and get Premium access to thousands of books



they are more likely to tell him they are happy when they are socialising with friends than when in flow. Perhaps people in flow are just too busy to be happy. But flow experiences seem to contribute greatly to long-term well-being. That is presumably why Mallory went back to the mountains until he died.

Csikszentmihalyi reports that many people describe their flow experiences as 'moments that stand out as being the best in their lives'. If he is right – and most readers will recall the feelings he describes – then the people seek happiness in these oblique, superficially unpromising ways are not making mistakes. Through experiences we normally associate with unhappiness, they achieve greater happiness than if they had sought happiness directly.

Perhaps people are confused about what makes them happy.¹⁸ Anyone who has

AARR**R**evenues



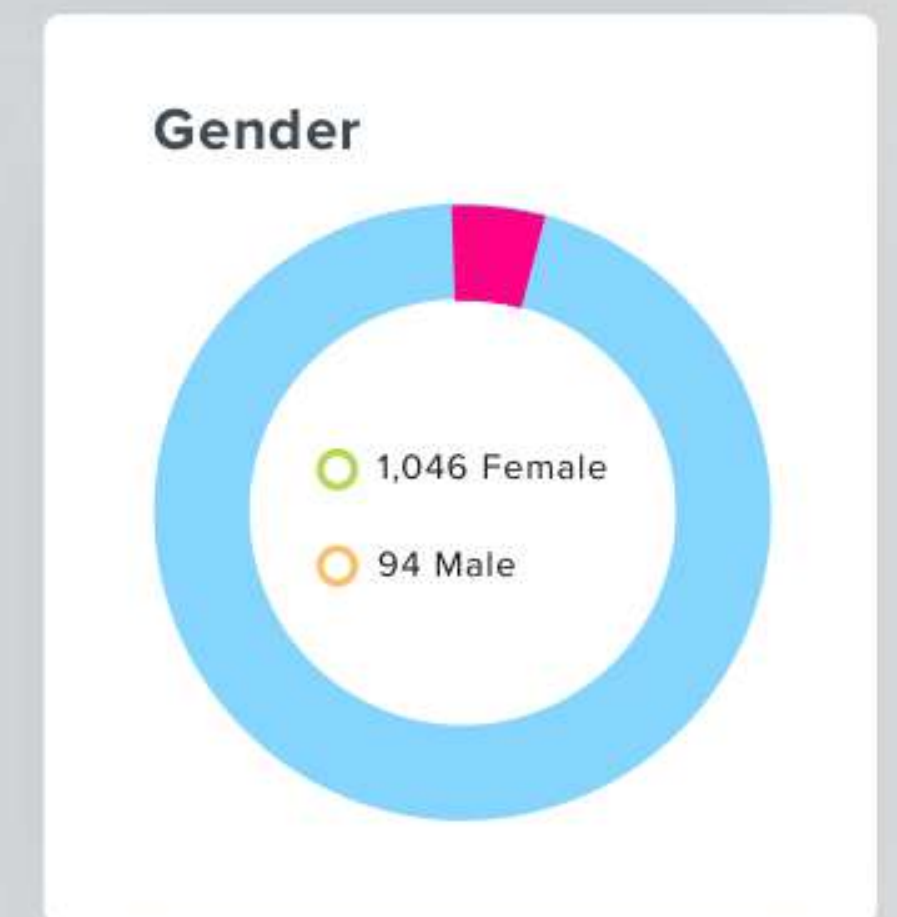
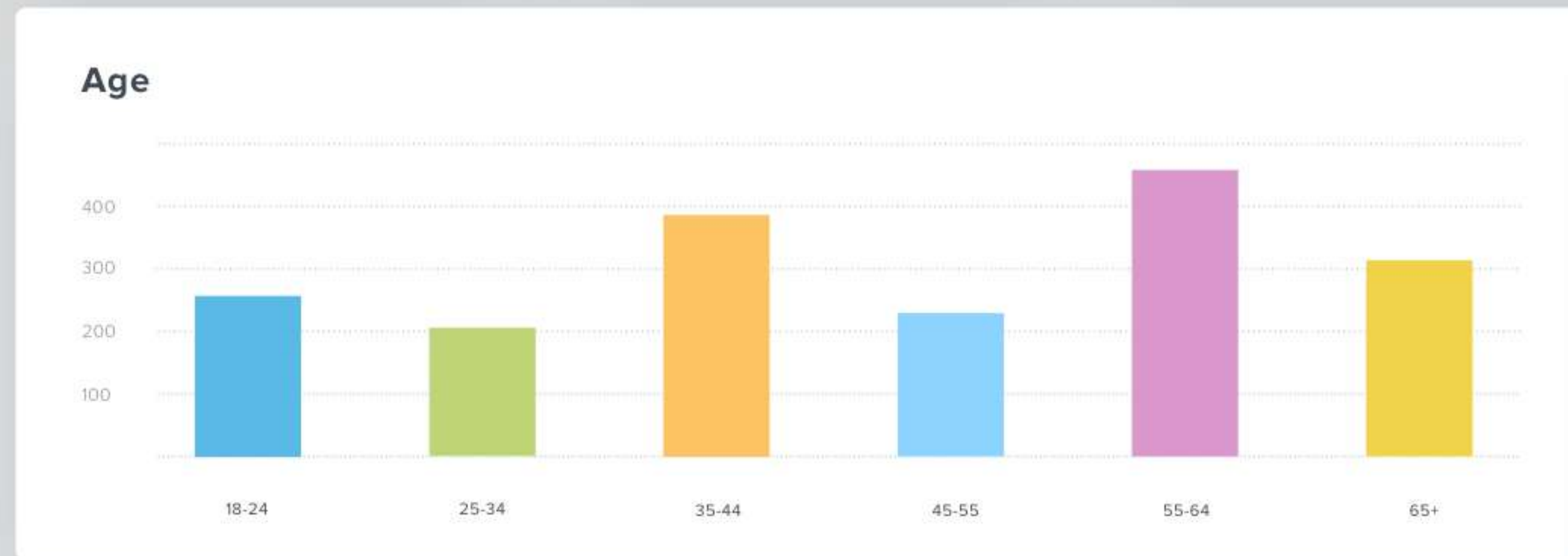
¿Cómo haces dinero?





DATOS!

KPI's

"Key performance indicators"



Top Countries

 Spain	39
 French	39

Top Cities

Lake Kennith	39
New York	30

Top Languages

Spanish (Spain)	200
French (France)	220

Cuidado con las *"Vanity métricas"*



8. Equipo

“Contrata lento, despide rápido”

8. Equipo

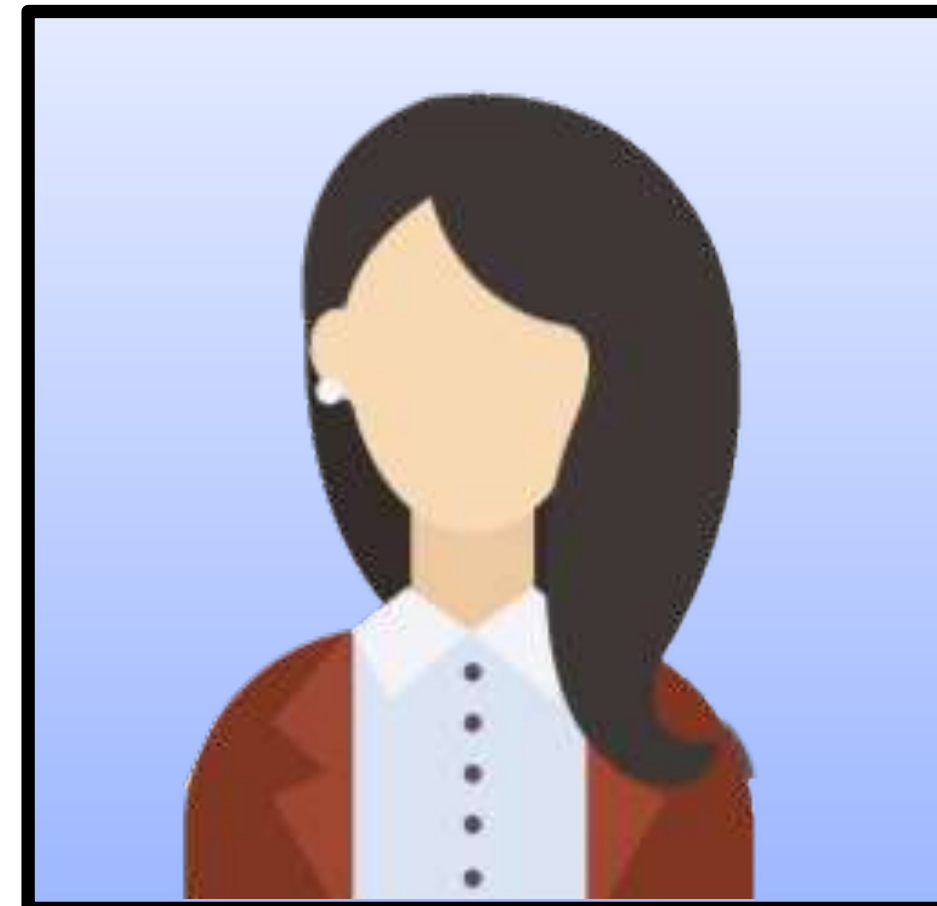


Fulanito

Diseñador

fulanito@gmail.com

+34 12345678

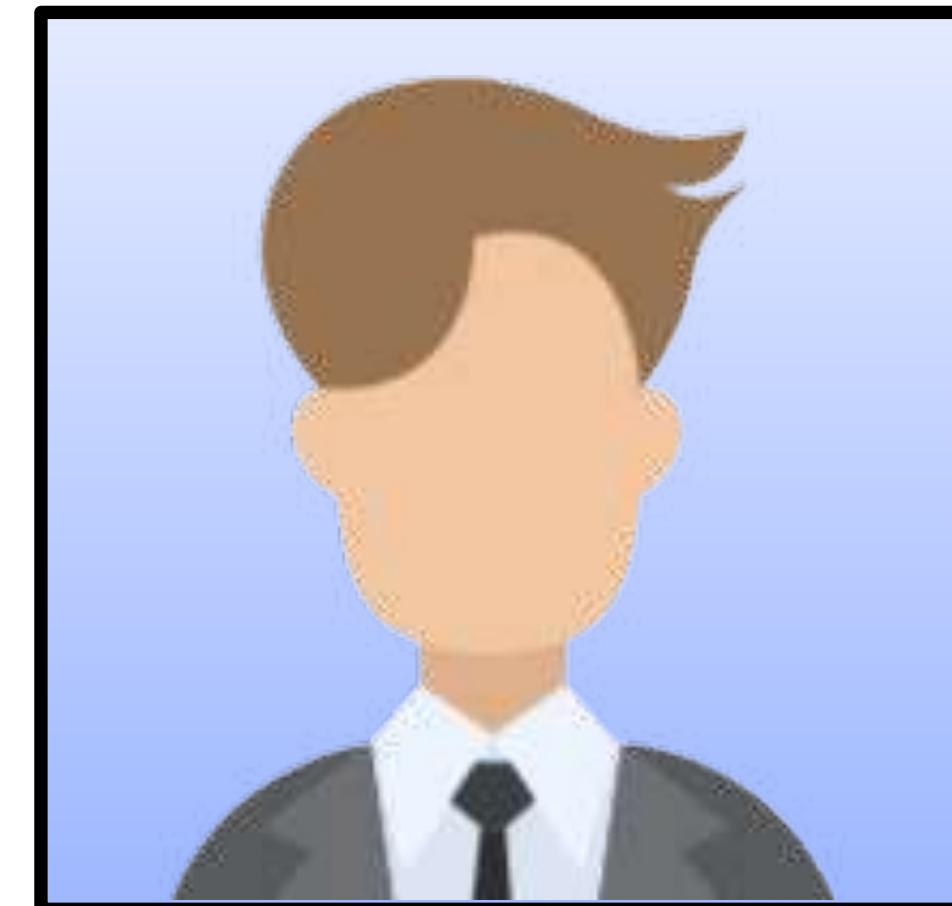


Menganita

CEO & Founder

menganita@gmail.com

+34 687654321



Pepito

Marketing

pepito@gmail.com

+34 633199477

8. Equipo



King Africa

Cantante

kinafrica@gmail.com

+34 12345678

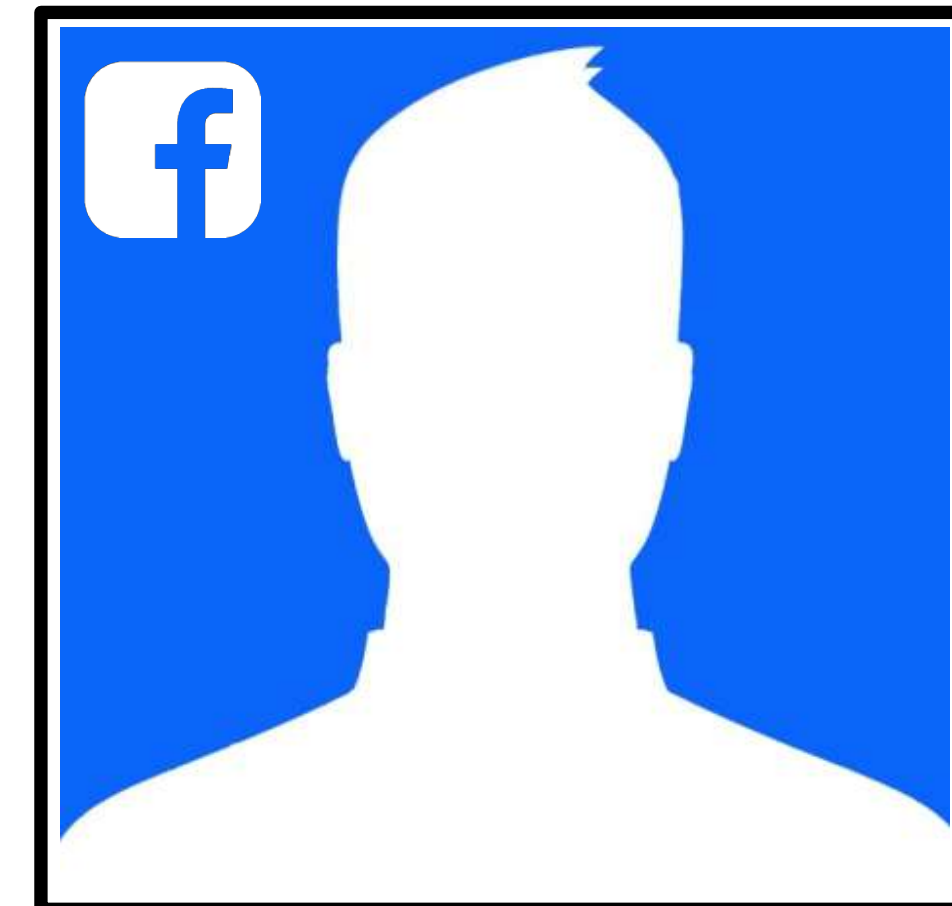


Menganito

CEO & Founder

menganita@gmail.com

+34 687654321



Pepito

Marketing

pepito@gmail.com

+34 633199477

8. Equipo



King Africa

Cantante

kinafrica@gmail.com

+34 12345678

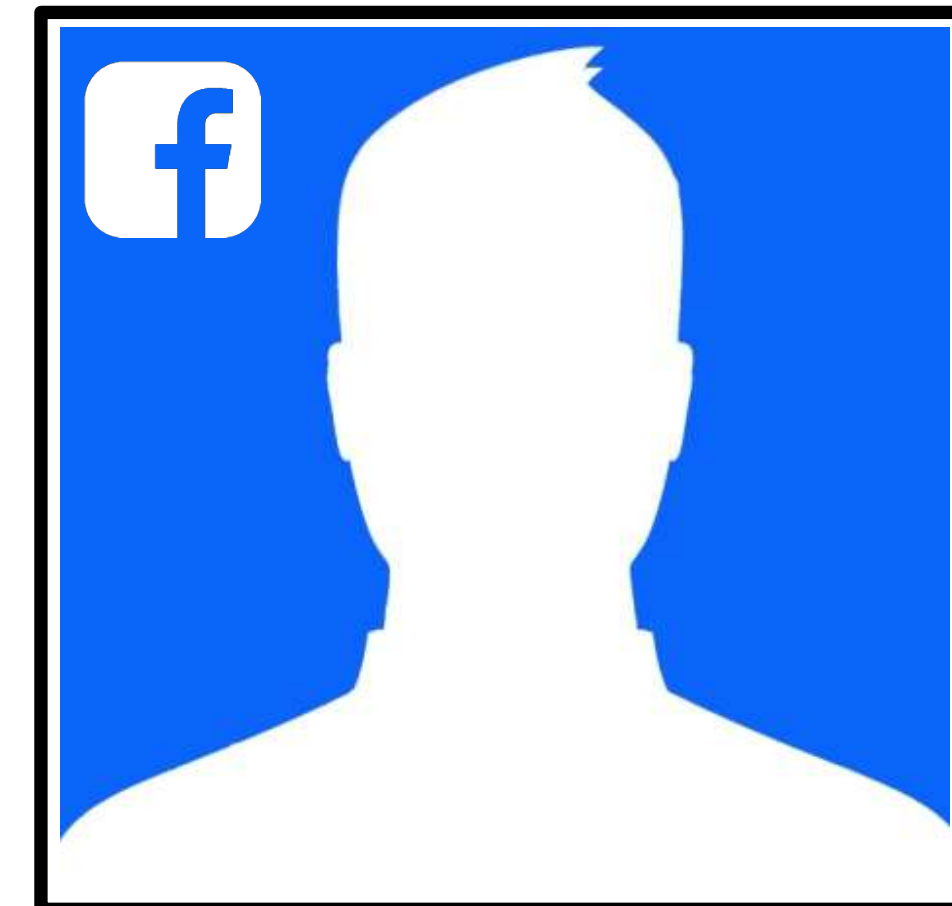


Menganito

CEO & Founder

menganita@gmail.com

+34 687654321

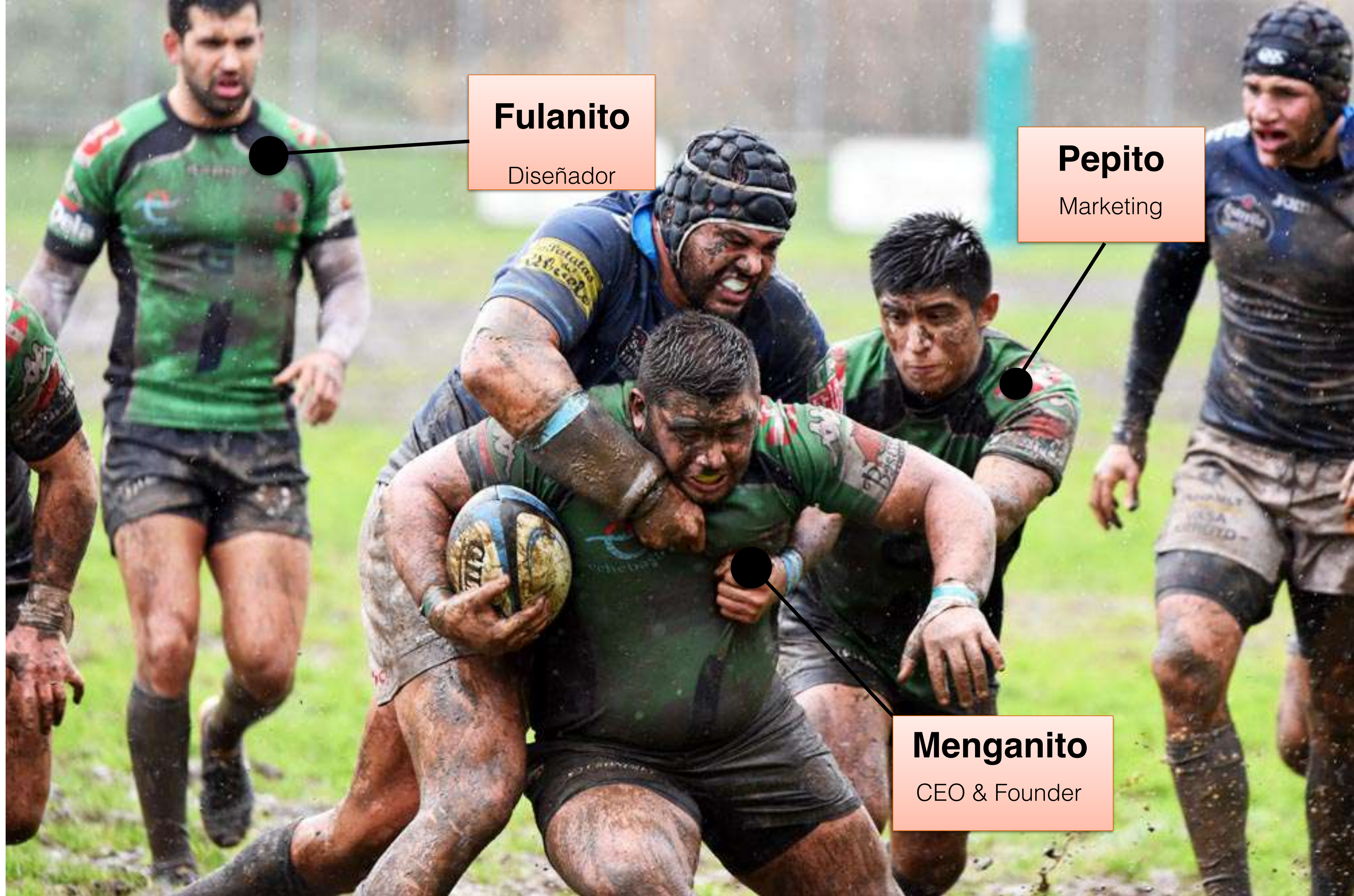


Pepito

Marketing

pepito@gmail.com

+34 633199477



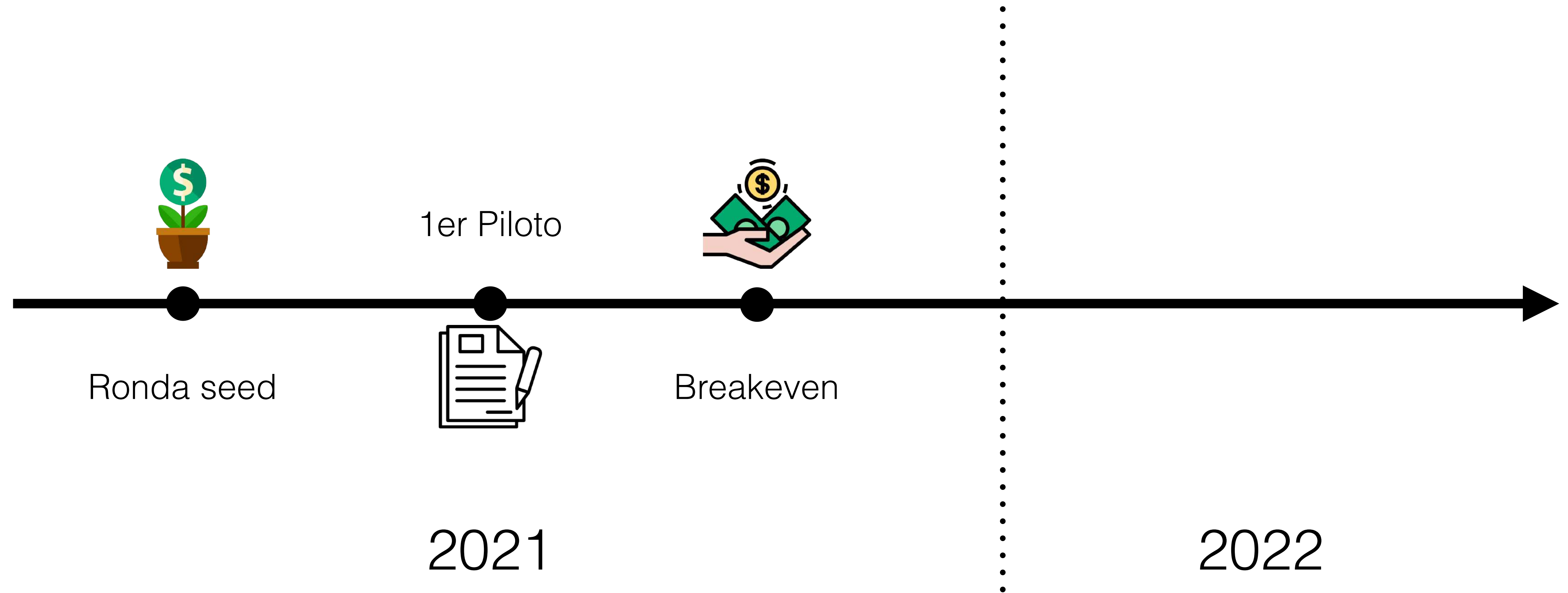
Fulanito
Diseñador

Pepito
Marketing

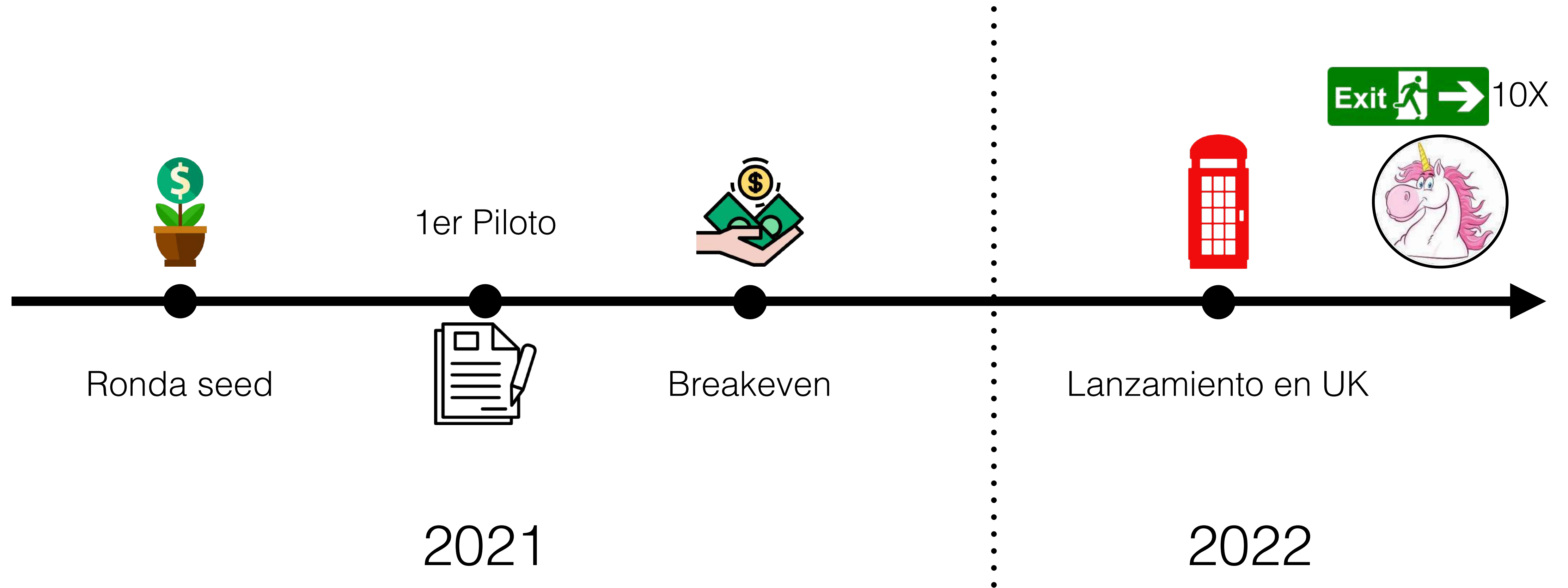
Menganito
CEO & Founder

9. Hitos y proyecciones

9. Hitos y proyecciones



9. Hitos y proyecciones



10. Llamada a la acción

Tu pitch puede buscar...



Financiación



Partners



Visibilidad/ posicionamiento



Clientes

- 1. Problema**
- 2. Solución**
- 3. Mercado**
- 4. Competidores**
- 5. Tecnología**



- 6. Modelo de negocio**
- 7. Marketing y ventas**
- 8. Equipo**
- 9. Hitos y proyecciones**
- 10. Llamada a la acción**

1. Problema

2. Mercado

3. Competidores

4. Diferenciación/Tecnología

5. Solución

6. Modelo de negocio

7. Marketing y ventas

8. Equipo

9. Hitos y proyecciones

10. Llamada a la acción



Conocido

1. Problema

2. Equipo

3. Solución

4. Mercado

5. Competidores

6. Modelo de negocio

7. Marketing y ventas

8. Equipo

9. Hitos y proyecciones

10. Llamada a la acción



Experto

1. Problema

2. Solución

3. Mercado

4. KPIs

5. Competidores

6. Modelo de negocio

7. Marketing y ventas

8. Equipo

9. Hitos y proyecciones

10. Llamada a la acción



↑
TOP

1. Problema

2. Solución competidores

3. Problema competidores

4. Nuestra solución

5. Mercado

6. Modelo de negocio

7. Marketing y ventas

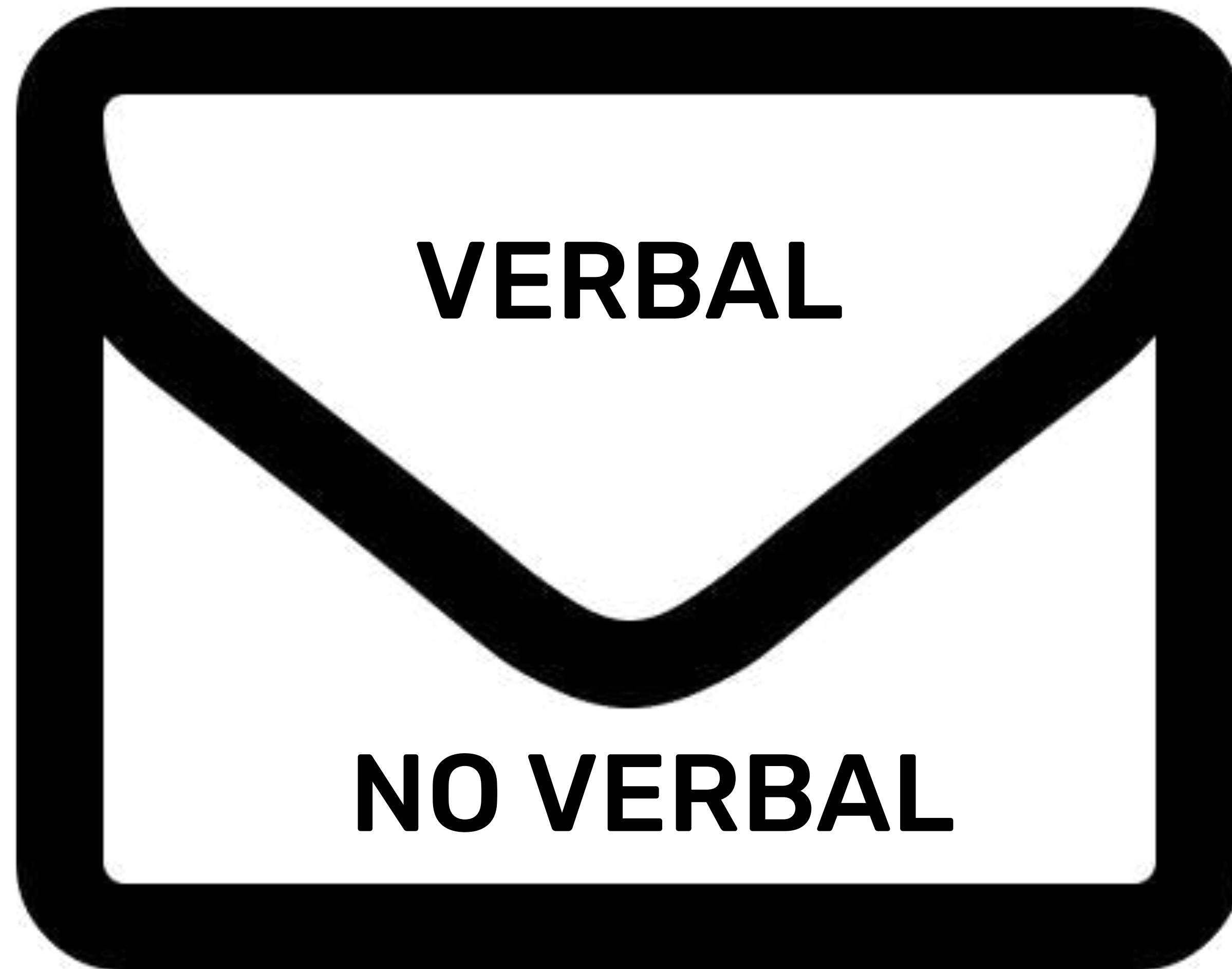
8. Equipo

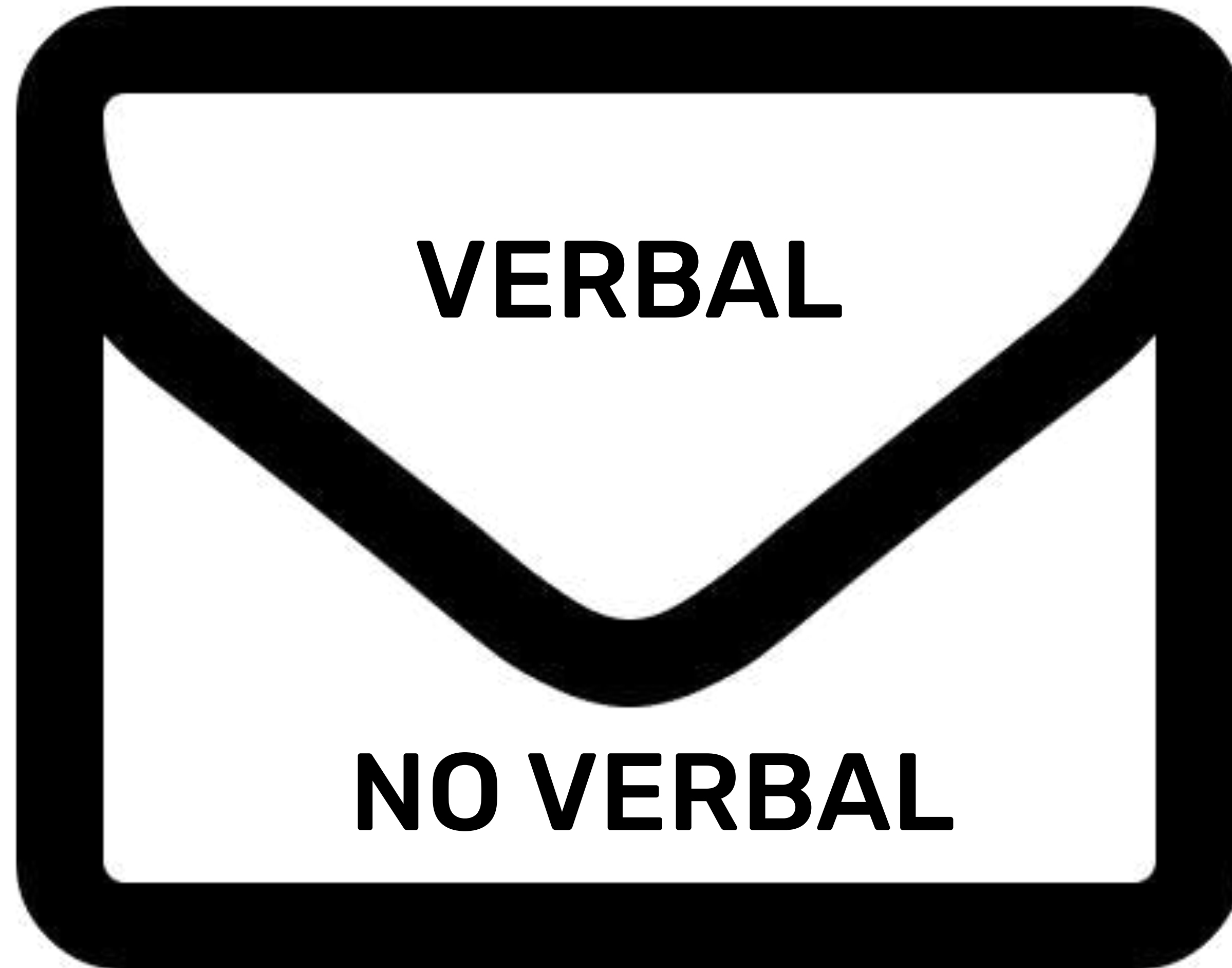
9. Hitos y proyecciones

10. Llamada a la acción

Muchos competidores

TIPS / CONSEJOS





35%

65%

Presentación

**Lenguaje
corporal**



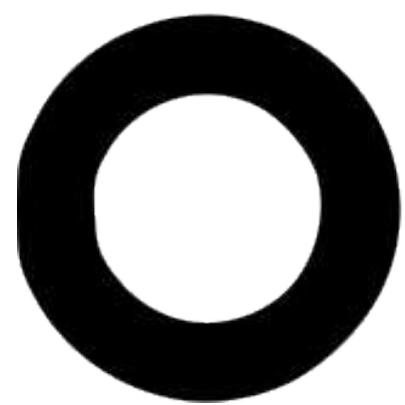
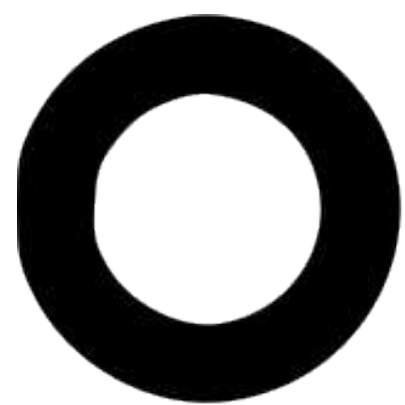
**Comunicación
no verbal**

Voz

Apariencia

Lenguaje corporal







Regla de las 3 Ps



Regla de las 3 Ps

Practicar

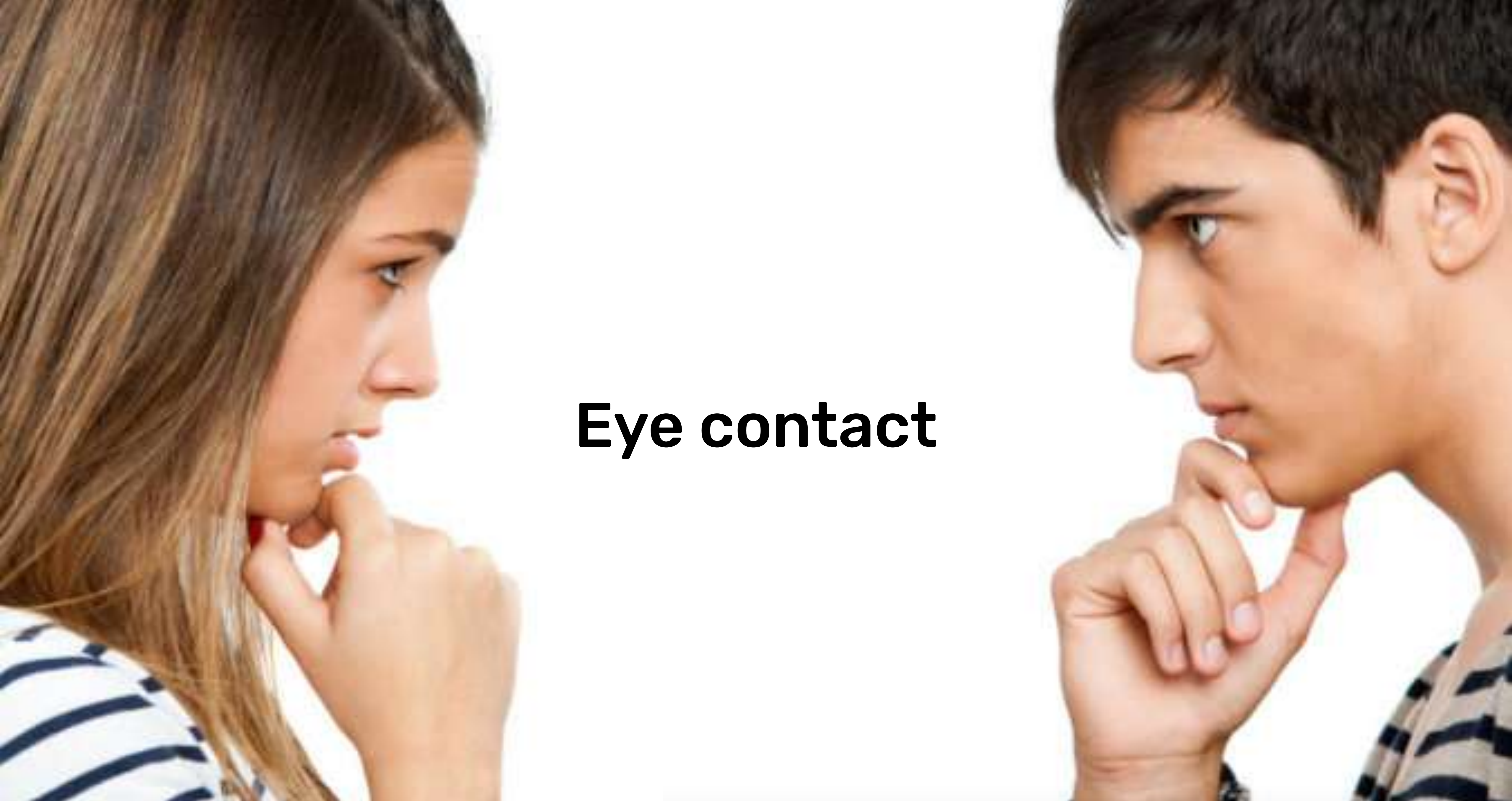


Practicar



Practicar





Eye contact

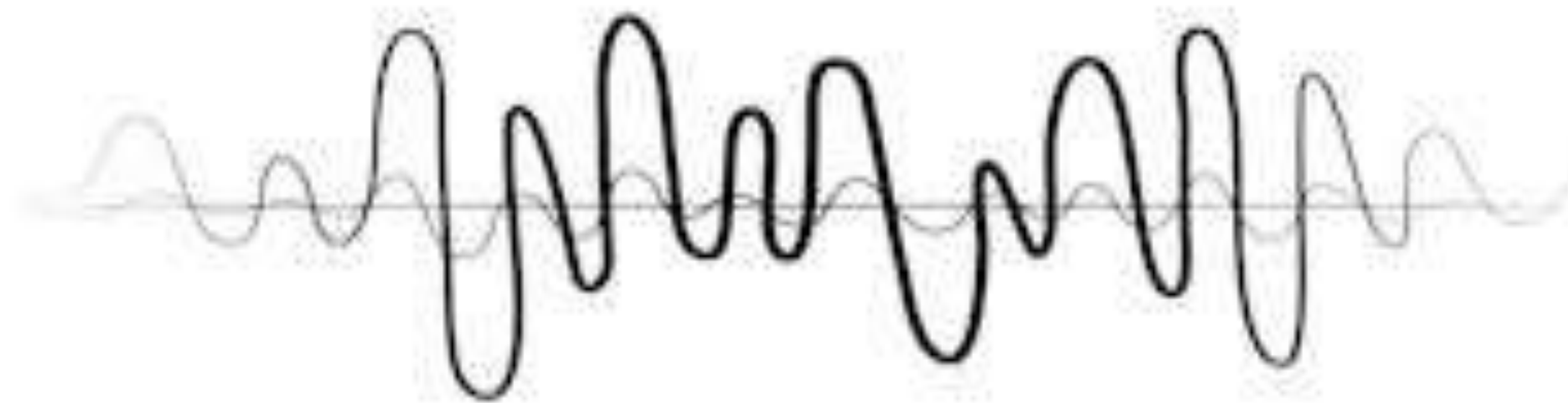
POSTURAS



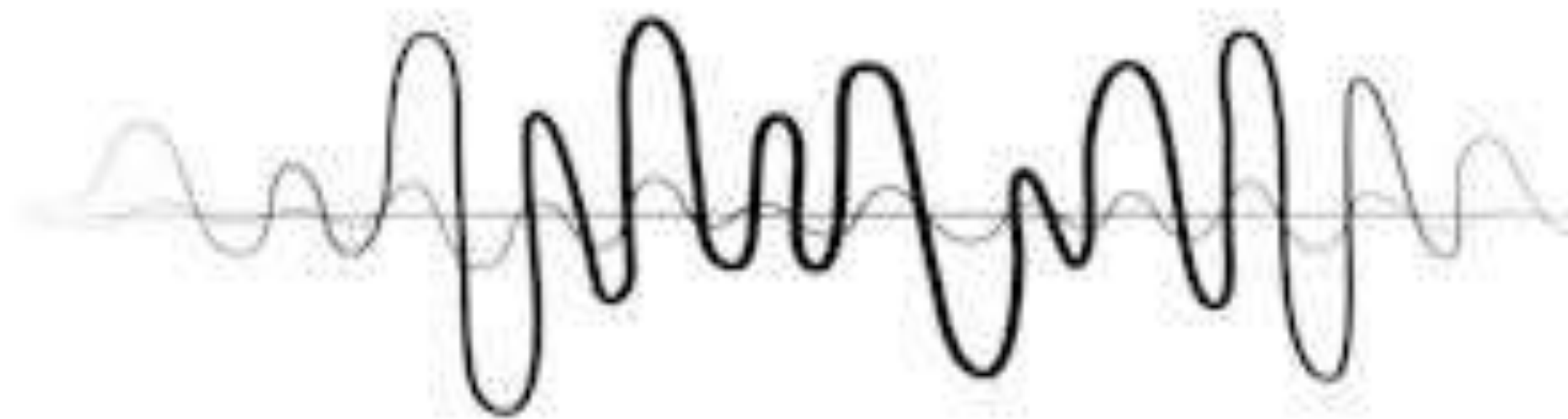
APARIENCIA



Timbre / Tono



Timbre / Tono



Pausas, silencios

Sabes?



Eeee...



Uhhh...




Si...



Es como...

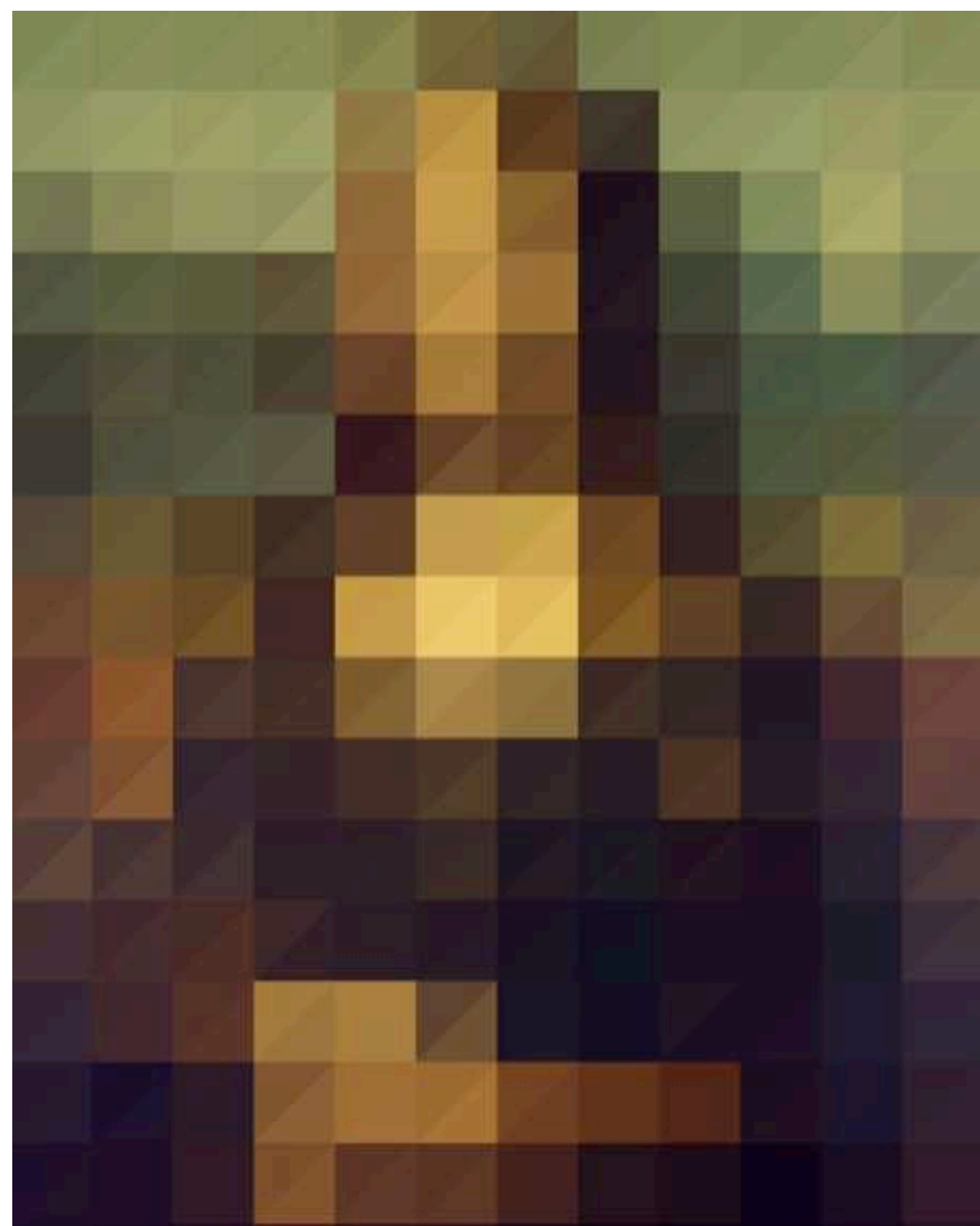




 **DISTANCIA
&
POSICIÓN**



Imágenes



PIXELS

MARCAS DE AGUA



Font size 12

Font size 24

Font size 36

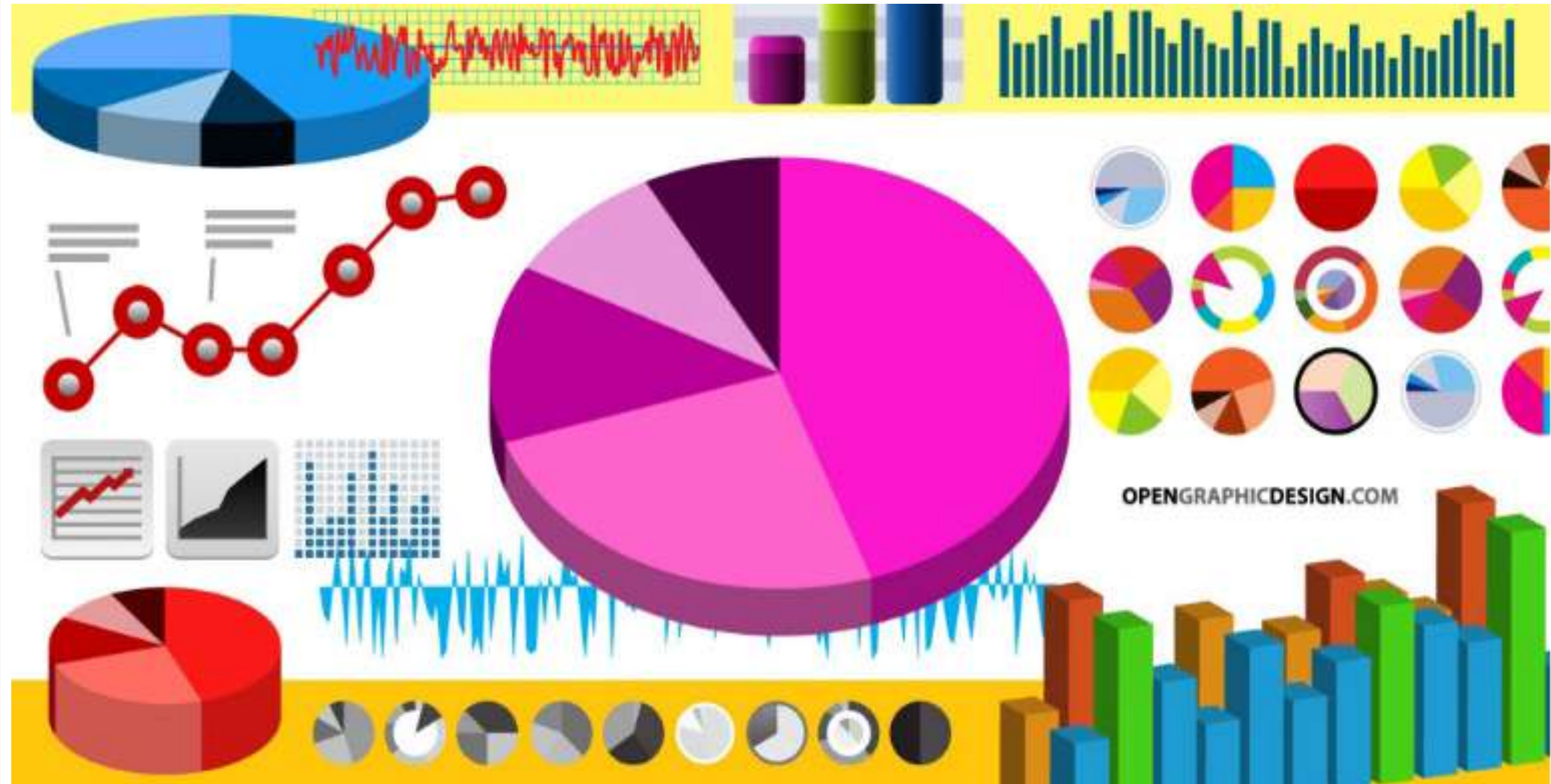
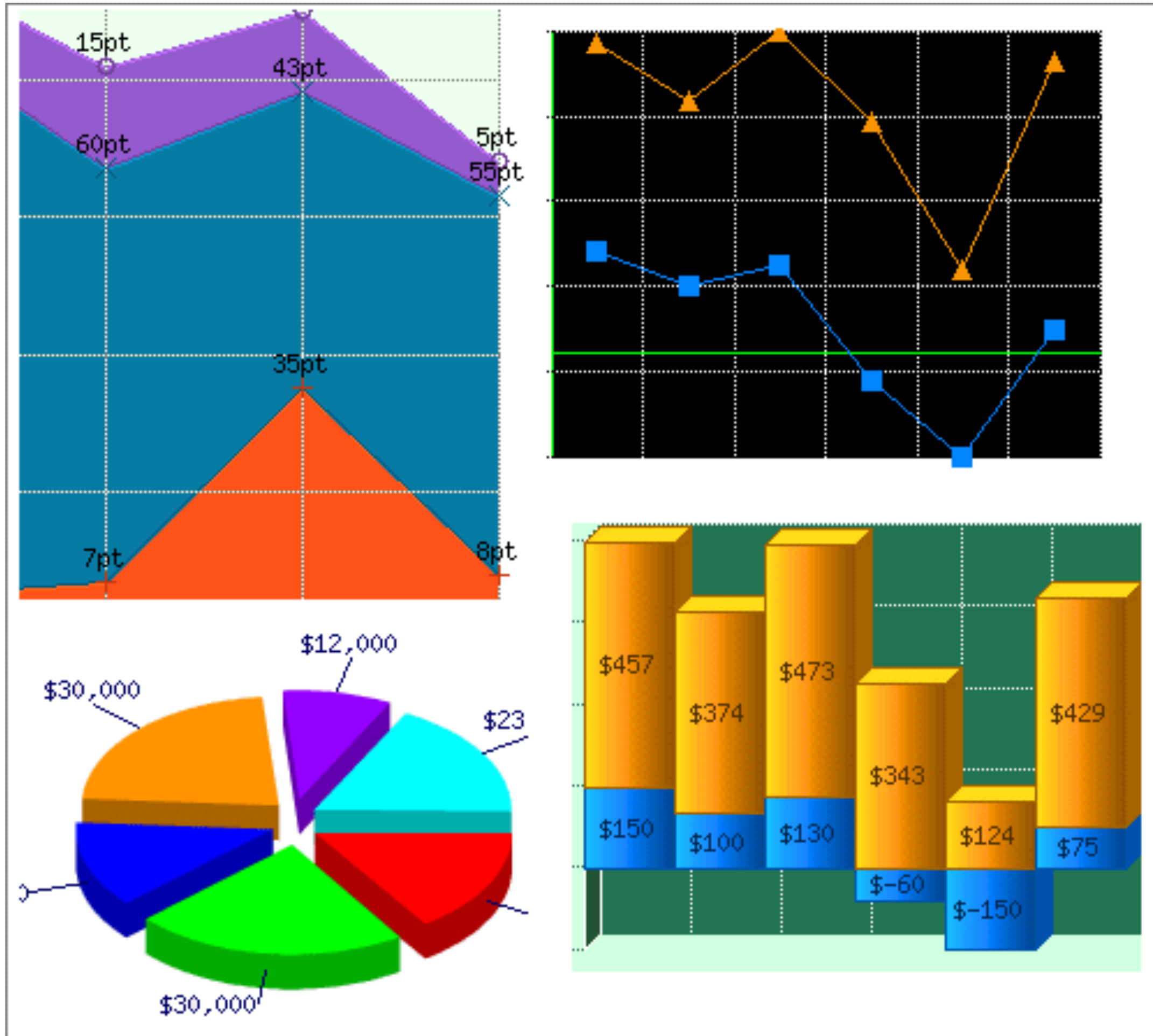
Font size 48

Font size 72

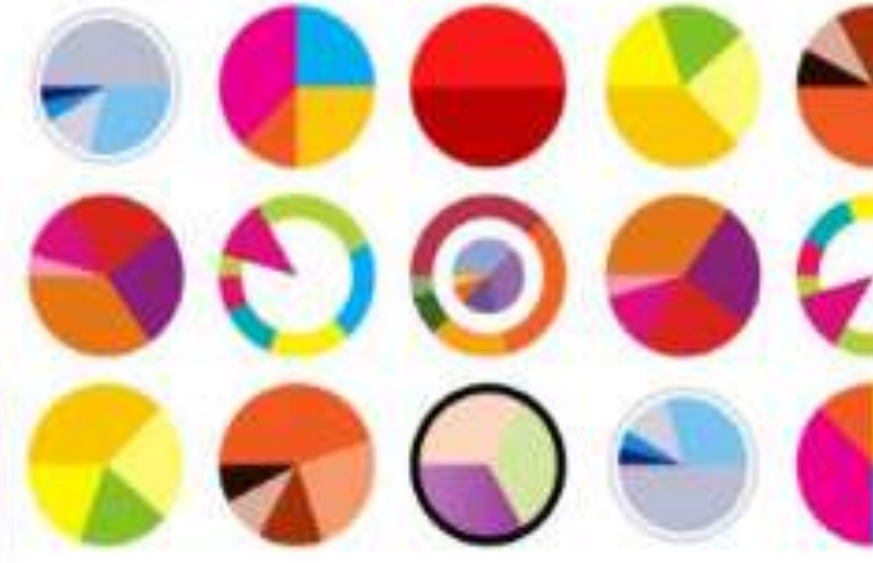
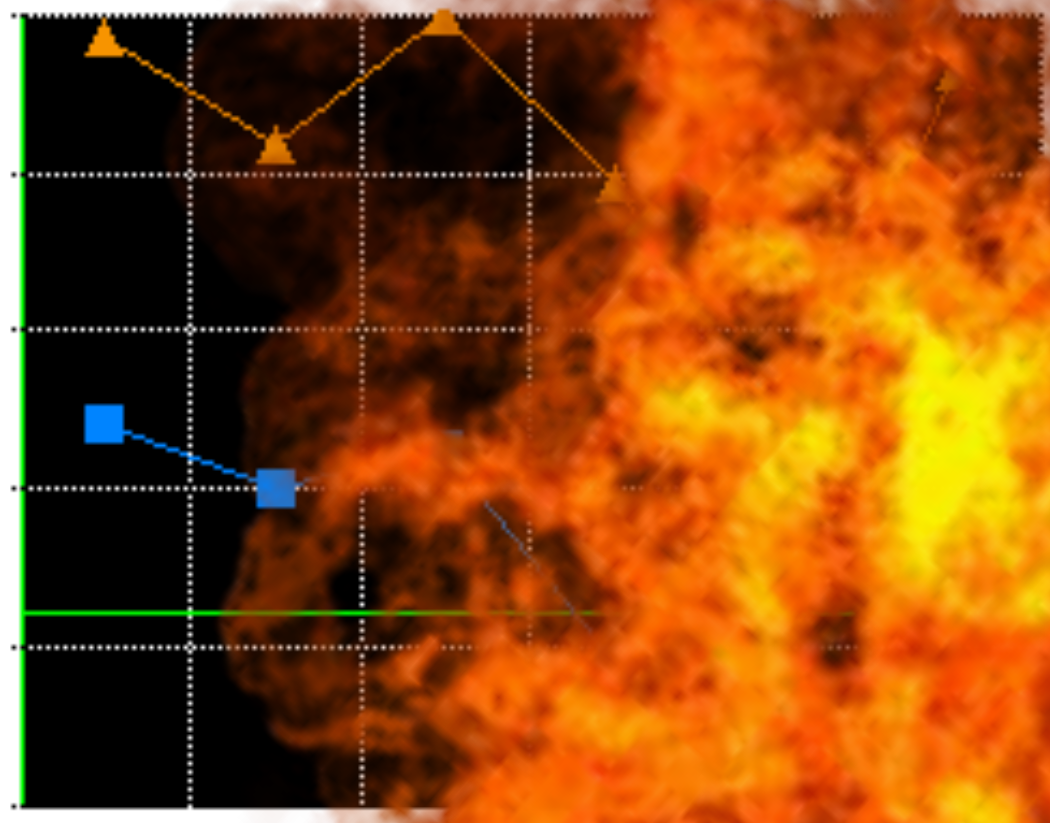
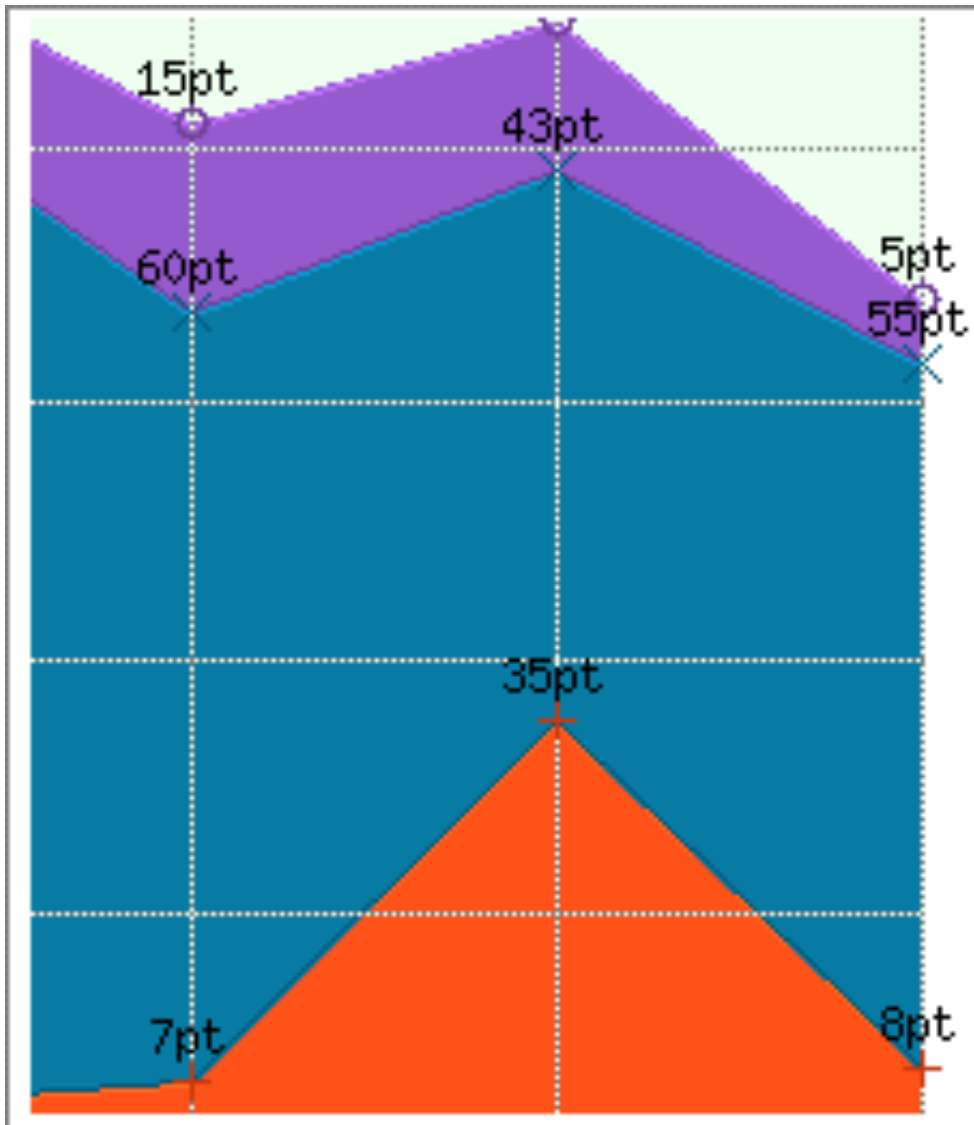
Font size 96



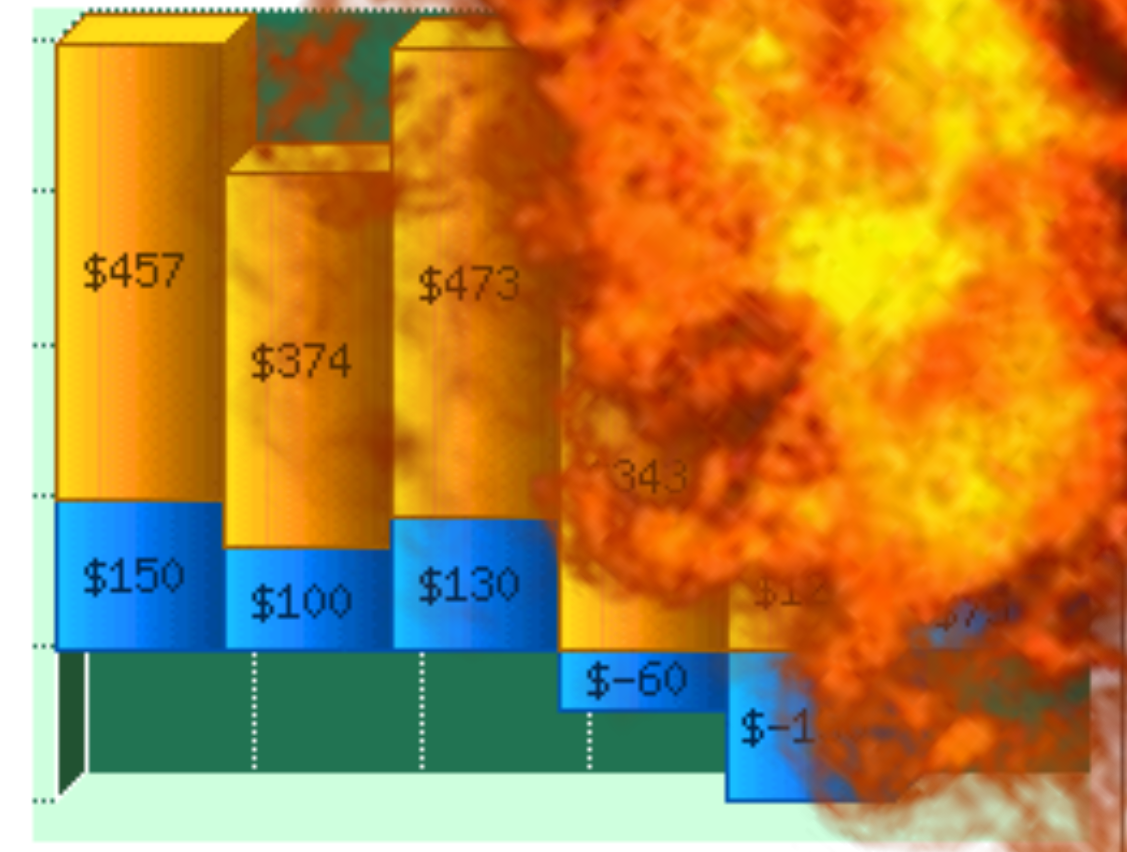
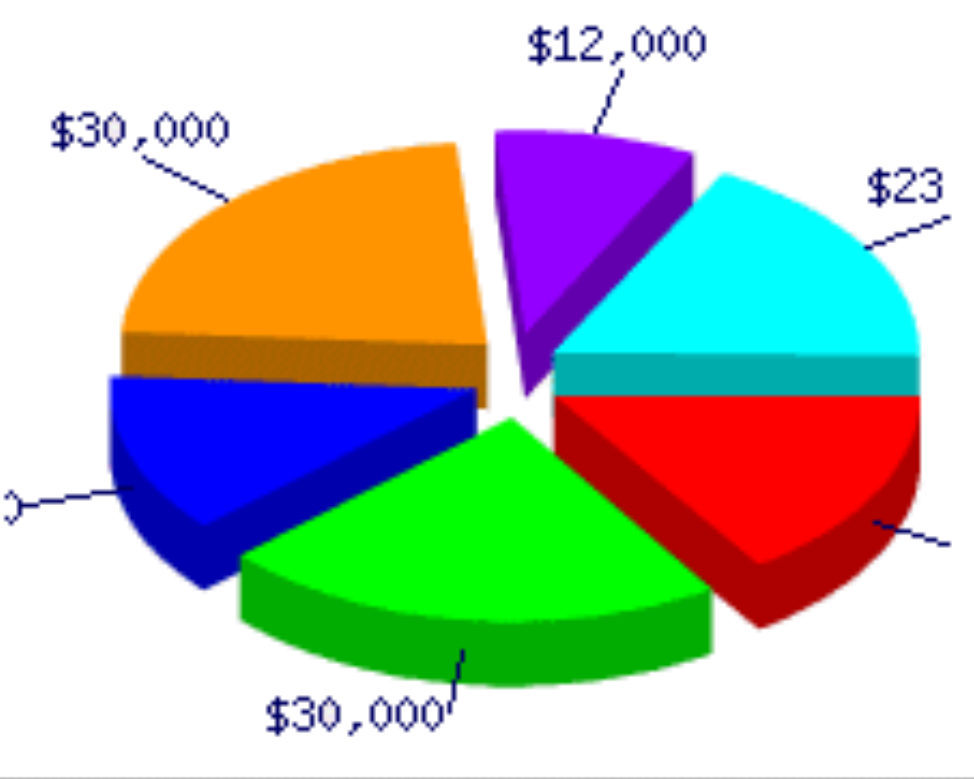
~~3D~~

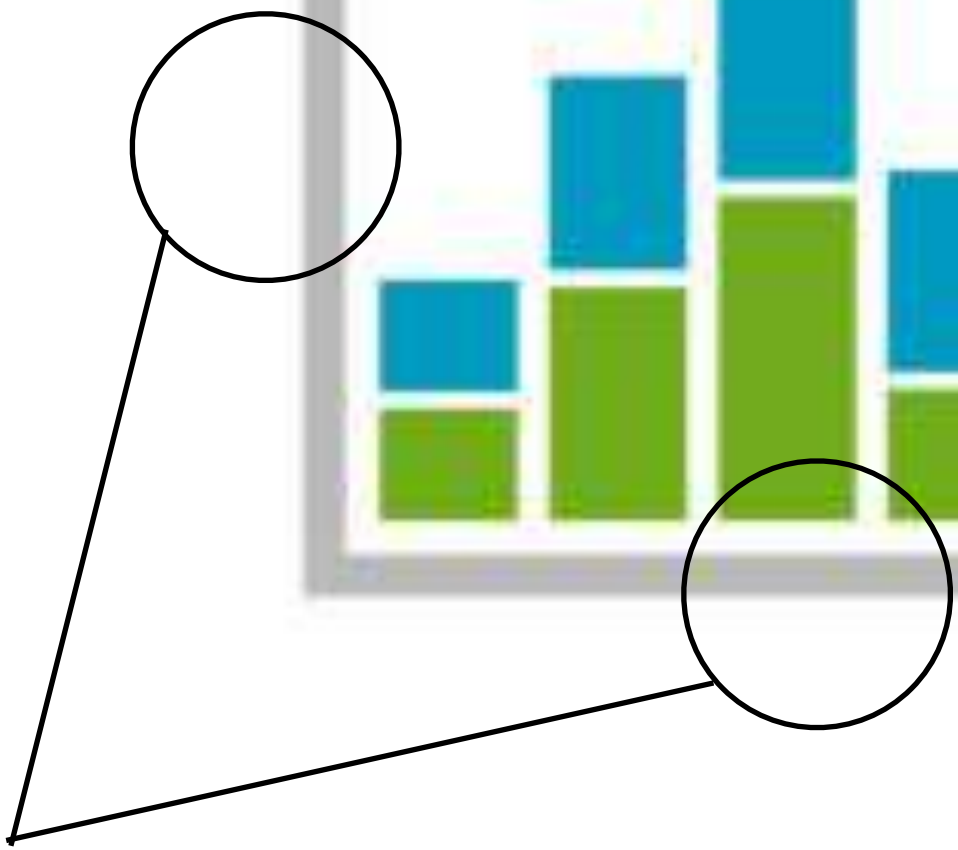


3D



OPENGRAPHICDESIGN.COM





NOMBRE DE LOS EJES

PONER LA FUENTE!



KISS



Keep It Simple Stupid



COLORES

¡CUIDADO!

QUE NO SE VE NÁ

COLORES

¡CUIDADO!

QUE NO SE VE NÁ

Less is More.



- Iconos: **Flaticon, The noun project**
- Sistema de presentaciones: **Google slides** (*power point vitaminado*)
- Plantillas: **Slide carnival**
- Bancos de imágenes gratis: **Pexels, Unsplash, Freepic, etc**
- Mockups gratuitos: **mockupworld**

!it's a kind of magic!

PITCH



 **Carlos Ruisánchez**

 *@carlosruisanchz*



SCALEUP GROWTH



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA
MINISTERIO
DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y FUNCIÓN PÚBLICA



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



GENERALITAT
VALENCIANA
Conselleria de Innovación,
Industria, Comercio y Turismo

GVA NEXT

Fondos Next Generation
en la Comunitat Valenciana