

Cómo estructurar tu ronda para cerrarla antes de Navidad

□ GUÍA MASTER:

“Cómo estructurar tu ronda para cerrarla antes de Navidad”

Powered by Globalfinanzia – Método Q4 Close™



□ ¿Quieres cerrar tu ronda antes de Navidad? No es solo abrirla... es **PREPARARLA** para avanzar con **velocidad.**

El error más común de Q4 es decir: *“Estamos empezando a abrir ronda.”*

□ Pero en este trimestre, el inversor no quiere escuchar que empiezas: quiere ver que estás listo para cerrar.

□ Porque Q4 tiene una lógica distinta:

Factor inversor	Situación
Tiempo disponible	Bajo
Preferencia	Deals maduros
Disposición a explorar	Limitada
Disposición a cerrar	Alta, si hay claridad
Riesgo de "retomar en enero"	Muy elevado

□ Por eso, en este trimestre **no avanza la ronda más brillante, sino la mejor estructurada.**

□ **¿Qué hace que una ronda sea "cerrable" en Q4?**

Elemento clave	Pregunta inversor	Resultado si está listo	Resultado si no lo está
Tesis potente y urgente	¿Por qué ahora?	Avanza rápido	"Volvemos en Q1"
Plan financiero ligado a hitos	¿Qué consigo con este capital?	Ve recorrido claro	Duda del uso del dinero
Data Room preparado	¿Podemos revisar en 48h?	Confianza	Se retrasa DD
Pipeline intencional	¿El founder sabe a quién ir?	Conversaciones serias	Charlas sin compromiso
Sensación de avance	¿Esto se está moviendo?	Genera FOMO	No hay urgencia

□ ¿Qué pasa cuando estos puntos fallan?

Situación mal estructurada	Consecuencia típica
“Estamos empezando a hablar con fondos”	Nadie quiere ser primero
“Tenemos que preparar documentación”	Pierdes ventana de noviembre
“Pedimos para crecer”	No hay foco en hitos
“Hablamos con varios inversores, sin lead”	Falta de dirección
Resultado final	□ Ronda se pospone a enero (y pierde impulso)

□ ¿Qué pasa cuando la ronda está estructurada desde el inicio?

Elemento	Percepción inversor	Efecto
Pitch claro	“Se entiende el potencial rápido”	Abren puertas
Hitos definidos	“Sé qué conseguirán con el capital”	Dan seguimiento
Docs listas	“Due diligence viable en semanas”	Se programa rápido
Pipeline activo	“Si no entro, otros entrarán”	Aceleran decisión

→□ En este punto, el inversor siente que el deal está “caliente” y necesita decidir antes de que cierre otro.

□ En Globalfinanzia trabajamos este enfoque mediante nuestro sistema Q4 Close™

- ✓□ Es una metodología diseñada para transformar una ronda abierta en una ronda cerrable antes del cierre de año.
- ✓□ Ordena el proceso en fases (estrategia, equity story, documentación, activación, cierre).
- ✓□ Reduce fricciones y acelera el paso a due diligence.
- ✓□ Genera ritmo de cierre, no solo interés.

□ Si quieres cerrar en Navidad, tu ronda debe tener:

Elemento	¿Lo tienes listo? (✓□/□)
Pitch que responde “por qué ahora”	
Plan financiero con hitos claros	
Data Room listo para revisión	
Target de inversores activos Q4	
Timeline de cierre antes del 20 de diciembre	
Ritmo de conversaciones ascendente	
Lead investor en radar	

□ Porque una ronda no se cierra por intención, se cierra por estructura.

□ Y en Q4, una ronda sin estructura no se aplaza... se

desvanece.

□ **¿Estás iniciando una búsqueda... o estás estructurando para cerrar?**

□ Si quieres validar si tu ronda está preparada para competir y cerrarse antes de Navidad, podemos ayudarte a construirla con enfoque “Q4 Ready”.

□ #Startups #RondaDeInversion #Q42025 #VC #Financiación #Globalfinanzia #EstrategiaDeCierre #Q4Close #Inversionistas #CierreDeAño