



RESUMEN DEL PANEL

“Cómo hacer un *deck* de alto impacto para inversores internacionales”



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE TELECOMUNICACIONES
E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD

RESUMEN DEL PANEL «CÓMO HACER UN DECK DE ALTO IMPACTO PARA INVERSORES INTERNACIONALES»

Alineado con la agenda **España Digital 2026** y el **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia**, el **Plan Estratégico 2023-2025** del **Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE)** establece como uno de sus pilares principales el impulso de la industria de ciberseguridad en España. En este contexto, el INCIBE celebra anualmente **ENISE**, el **evento de referencia en el país dedicado al sector de la ciberseguridad**.

En su 18ª edición, **#18ENISE**, celebrada del 21 al 23 de octubre de 2024 bajo el lema **“Desafía la nueva era digital”**, reuniendo a asistentes de todo el mundo y consolidándose como un espacio esencial para el intercambio de conocimiento y la innovación en ciberseguridad. Entre sus diversas áreas, destacó el **Innova Corner**, un espacio dedicado a paneles y conferencias impartidos por expertos internacionales, donde se abordaron las tendencias y desafíos más relevantes del sector.

El segundo panel del evento, titulado **“Cómo hacer un deck de alto impacto para inversores”**

Reunió a destacados fondos de inversión nacionales e internacionales dentro del sector de la ciberseguridad. **Este panel abrió el diálogo sobre el estado de la inversión y financiación en el sector, los elementos clave que debe incluir un deck para atraer a inversores internacionales, la situación actual de las startups españolas, entre otros temas.**

Este evento anual de INCIBE refuerza y colabora con el crecimiento y la competitividad del ecosistema cibernético en España y va más allá, promoviendo sinergias entre empresas, profesionales y organismos públicos.



Desafía
la nueva era digital

PARTICIPANTES PANEL «CÓMO HACER UN DECK DE ALTO IMPACTO PARA INVERSORES INTERNACIONALES»



APERTURA DEL PANEL - 1ª RONDA DE PREGUNTAS

En la apertura del panel, el moderador presentó brevemente a cada participante y dio paso a una primera ronda de preguntas para analizar el panorama de inversión actual en el sector de la ciberseguridad.

El representante del Fondo G+D Ventures, fue el primero en intervenir, indicando que la inversión en ciberseguridad se mantiene estable y en crecimiento, con un notable aumento durante 2021-2022. Mencionó que **“en el año 2023-2024 la ratio de la inversión en ciber está volviendo a las cantidades prepandemia”**.

Por su parte, el ponente de *Plug and Play Ventures*, coincidió en que **“hemos continuado invirtiendo en nuevas startups de IA para el sector de la ciberseguridad”**, sin embargo, observó una disminución en la financiación para las Series B y C en este sector.

La representante de *ForgePoint Capital*, también destacó que **“la apuesta en el sector de la ciberseguridad sigue siendo muy fuerte”** y que **“se ha normalizado la inversión en este sector”**. Subrayó que su objetivo es invertir en **proyectos sostenibles a largo plazo, que aspiran al éxito**. Además, anunció un nuevo fondo internacional para Europa con sede en Londres de *ForgePoint Capital*.

La apuesta en el sector de la ciberseguridad sigue siendo muy fuerte y **se ha normalizado la inversión en este sector.**

Participantes



Casilda Angulo

Senior Associate en ForgePoint Capital.

Alberto Pérez

Fondo G+D Ventures.

Aldemaro González

Investor in Cybersecurity and Software Infrastructure / Plug and Play Ventures.



2ª RONDA DE PREGUNTAS

En una siguiente ronda de preguntas, el moderador planteó si el sector de la ciberseguridad es más optimista en el tema de la inversión que otros sectores.

El ponente de *Plug and Play Ventures*, señaló que las empresas deben invertir en ciberseguridad para hacer frente a nuevas amenazas emergentes. La representante de *ForgePoint Capital* añadió que: “los presupuestos en la inversión de productos y/o servicios en ciberseguridad no se van a reducir, sino que se van a mantener”.

Por último, el portavoz del Fondo *G+D Ventures*, reafirmó las opiniones del resto de ponentes y subrayó que todas las empresas necesitan invertir en ciberseguridad ante la posibilidad de cualquier ciberataque o prevención del fraude.



3ª RONDA DE PREGUNTAS

En una tercera ronda de preguntas, el moderador planteó a los ponentes una comparativa de cómo está la inversión dentro de la industria de la ciberseguridad española vs la inversión internacional en este sector.

El representante de *Plug and Play Ventures* afirmó que, en España, se invierte en empresas con servicios de ciberseguridad y se está fomentando la creación de *Hubs* de innovación específicos en el ámbito ciber. También, señaló que es cierto que hay menos inversión en España, pero se están haciendo muchos esfuerzos para revertir la balanza.

El portavoz del Fondo *G+D Ventures*, señaló que, aunque España cuenta con talento altamente cualificado y empresas innovadoras, la barrera del idioma dificulta la internacionalización en las etapas tempranas.

Por otro lado, la representante de *ForgePoint Capital*, mencionó que *scaleups* españolas en su portafolio han demostrado buen desempeño en la atracción de inversión internacional. Afirmó que “el talento técnico en España dentro del sector es muy bueno”, pero subrayó que las empresas deben explorar los mercados internacionales desde las etapas iniciales, en lugar de esperar a tener un producto finalizado, siguiendo estrategias de “go-to-market.”



4ª RONDA DE PREGUNTAS

A continuación, el moderador planteó las siguientes preguntas a los ponentes, sobre cómo está el *Investor global* actualmente y cómo hay que presentar una inversión internacional.

El representante de *Plug and Play Ventures* señaló que **observa una diferencia significativa en los decks locales, y que es crucial adoptar una visión global desde el inicio.**

El foco debe ponerse en cuál es la visión y la importancia de incluir un claro **plan de éxito.**

La representante de *ForgePoint Capital* coincidió y comentó que los decks en España tienden a centrarse en detalles financieros, pero **“el foco debe ponerse en cuál es la visión, a dónde quieres llegar, demostrar por qué tienes el mejor equipo para llevarlo a cabo”**. También destacó la importancia de incluir un claro **“plan de éxito”**.

Por su parte, el ponente del Fondo G+D *Ventures* afirmó que **la diferencia clave entre los deck europeos y estadounidenses se encuentra en “el tamaño de la ronda y la valoración, ya que toman más riesgo”**.



RECTA FINAL

En la recta final del panel, se discutieron las diferencias que existen entre cómo presentarse ante un inversor internacional y nacional.

Desde *Plug and Play Ventures* se señaló que **“la diferencia es la visión empresarial”**. Según cuenta su representante y bajo su experiencia, **opina que mientras que en España muchas empresas planifican un “go-to-market” local para los primeros años, en EE.UU. se piensa en una estrategia a largo plazo.**

El ponente del Fondo G+D *Ventures*, reafirmó que **“la visión empresarial debe estar acompañado de la ambición y la comunicación”**, mientras que desde *ForgePoint Capital*, se destacó que **los feedbacks de los partners a la hora de enfocar la visión empresarial dentro del sector de la ciberseguridad, es un punto a favor dentro del plan de inversión.**



Para cerrar, el moderador lanzó tres preguntas finales.

La primera, sobre **qué tipos de Units Economics debe tener una compañía de ciberseguridad para que los fondos inviertan en ellas**. Desde *Plug and Play Ventures*, se mencionó que actualmente no son un requisito fundamental, especialmente en España, donde la facturación suele tener mayor peso. El representante del Fondo *G+D Ventures* señaló que **“depende mucho de la fase de inversión”** y **“no es uno de los criterios principales para hacer los primeros filtros en ciber”**.

La segunda pregunta trató **sobre el tamaño de los tickets de inversión en la fase Pre-seed**. En general, los tickets de *ForgePoint* tienen alrededor de 10-20 millones, los tickets del Fondo *G+D Ventures* son entre 200 mil y 3,5 millones y los tickets de *Plug and Play Ventures* son entre 50 mil a 3 millones y en *Pre-seed* son de 50k a 250 mil.

La tercera y última pregunta del panel, se les pidió **conclusiones sobre lo que debe tener un Investor deck obligatorio para presentarse ante un inversor internacional**:

- ◆ Mentalidad global y emprendedores con visión abierta hacia nuevos clientes e inversores (*Fondo G+D Ventures*).
- ◆ Visión global, equipo go to market y tamaño de mercado (*Plug and Play Ventures*).
- ◆ Casos de uso, visión global y tamaño de mercado (*ForgePoint Capital*).



ForgePoint alrededor de **10-20 millones**.
 Fondo *G+D Ventures* **entre 200 mil y 3,5 millones**.
Plug and Play Ventures **entre 50 mil a 3 millones**.
Pre-seed son **de 50k a 250 mil**.

En resumen, el moderador introdujo las siguientes preguntas a los ponentes expertos en:

1

¿Cómo está actualmente el panorama de inversión dentro del sector de la ciberseguridad?

2

¿El sector de la ciberseguridad es más optimista en el tema de la inversión que otros sectores?

3

Comparativa de cómo está la inversión dentro de la industria de la ciberseguridad española vs la inversión internacional en este sector.

4

¿Cómo está el Investor global actualmente y cómo hay que presentar una inversión internacional?

5

¿Cuáles son las diferencias que existen entre cómo presentarse ante un inversor internacional y nacional?

6

¿Qué tipos de Units Economics debe tener una compañía de ciberseguridad para que los fondos inviertan en ellas?

7

Presupuesto de los tickets en la fase Pre-seed.

8

Conclusiones sobre lo que debe tener un Investor deck obligatorio para presentarse ante un inversor internacional.

Todos los ponentes insistieron en que la **inversión en el sector de la ciberseguridad sigue creciendo y volviendo a niveles pre-pandemia**. También, en que en **España existe personal altamente cualificado dentro de la industria de la ciberseguridad**.

En cuanto a los *decks*, si recalcaron la **importancia de enfatizar en la visión empresarial, en el tamaño de ronda, en una estrategia go to market internacional**, etc.

Si quieres conocer más sobre los programas y actividades de INCIBE, para ayudar a las empresas españolas de ciberseguridad en su salto a mercados internacionales, así como aumentar el prestigio de su marca y contactar con potenciales inversores, puedes contactar con nosotros en **internacionalizacion@incibe.es**.



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE TELECOMUNICACIONES
E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD