

0.0

Comentarios (0)

Juan David López

Barranquilla, Colombia
Conferencista | Coach | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Alemán, Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Finanzas, Levantamiento de capital, Planeación estratégica, Energías renovables, Emprendimiento, Planeación financiera, Gestión de Proyectos.

Descripción del perfil

Soy economista con más de 19 años de experiencia liderando iniciativas de estrategia, finanzas corporativas, desarrollo de negocios, análisis de inversión y gestión de proyectos en sectores como tecnología (especialmente SaaS y eficiencia energética), energías renovables, banca de inversión, venture capital, consumo, salud y proyectos de impacto. He trabajado en entornos tan diversos como startups en etapa temprana, fondos de inversión, fintechs, empresas familiares y grandes bancos, siempre combinando visión estratégica con ejecución operativa. A lo largo de mi carrera he sido empresario en la industria de energías renovables, y también he asesorado a fundadores, CEOs y líderes de negocio en la estructuración de modelos financieros, procesos de fundraising, expansión comercial, planeación estratégica, evaluación de oportunidades y profesionalización operativa. He gestionado proyectos y equipos de forma remota en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa, adaptándome a distintos estilos de trabajo, culturas organizacionales y niveles de complejidad. Me considero un operador versátil, con habilidades analíticas sólidas y una capacidad probada para conectar estrategia, finanzas y ejecución para impulsar decisiones informadas y sostenibles.

Conferencias, Cursos o Talleres

Fundraising con empoderamiento: cómo empezar a negociar como un founder global.

De 1 Hora a 2 Horas

Muchos emprendedores latinos abordan las conversaciones con inversionistas, particularmente internacionales, desde una posición de debilidad, creyendo que el solo hecho de ser escuchados ya es un privilegio; esta mentalidad los pone en una posición de desventaja desde el comienzo. En esta conferencia desarmamos ese enfoque y lo reconstruimos: analizamos cómo los founders en mercados desarrollados llegan a las mismas conversaciones con confianza, visión, y claridad sobre el valor que están construyendo. El objetivo es que el asistente comience a adoptar un mindset empoderado para liderar la conversación con inversionistas y a establecer relaciones desde la convicción, no desde la pleitesía.

Pitch Decks que abren puertas: Estructura, narrativa y enfoque estratégico

De 1 Hora a 2 Horas

Más allá de las plantillas, esta sesión se enfoca en cómo construir un pitch deck (y un pitch) que realmente destaque con los inversionistas, hablando su lenguaje y refleje tanto visión como realismo operativo. Ideal para quienes ya están preparando ronda o están en etapa de pre-ronda.

Finanzas sin humo: cómo entender, construir y presentar modelos financieros convincentes y aplicables

De 2 Horas a 4 Horas

Se trata de una guía clara y aterrizada para emprendedores y operadores que necesitan construir modelos financieros desde cero (o revisar los que ya tienen), entendiendo no sólo el “cómo” técnico, sino el “por qué” estratégico. Se aborda el cómo pensar en ingresos y costos (i.e. cuáles son sus drivers), burn rate, runway y unit economics en función del negocio real, no de lo que “se espera” ver en un Excel.

Gestionar antes de invertir: el primer paso inteligente hacia la eficiencia energética empresarial

Menos de 1 Hora

Absolutamente todas las empresas (sean comerciales o industriales) tienen un insumo que, al margen de su peso en la estructura de costos, es inamovible: la energía. Y casi todas se caracterizan porque es el único incumo que no gestionan. Antes de invertir en soluciones de energía solar fotovoltaica, almacenamiento y otras tecnologías limpias, las empresas deben entender cómo consumen energía. Así, abordamos el por qué la gestión activa del consumo energético es el paso previo indispensable para cualquier estrategia de transición energética. Exploramos cómo el análisis detallado de patrones de uso, identificación de desperdicios e ineficiencias y toma de decisiones basadas en datos no sólo generan ahorros inmediatos, sino que también mejoran el ROI de futuras inversiones en energías renovables. Ideal para líderes empresariales, áreas financieras, y tomadores de decisión que buscan preparar su negocio para una transición energética rentable y sostenible.

Pensando como los bancos: cómo prepararse para presentar solicitudes de crédito exitosas.

De 2 Horas a 4 Horas

Muchas empresas fracasan al buscar financiamiento no por falta de potencial, sino por no entender cómo piensan y evalúan los bancos y entidades financieras. En este taller práctico, los participantes aprenden a estructurar solicitudes de crédito desde la óptica del analista que las evalúa. Se revisan los principales criterios de análisis: capacidad de pago, riesgo sectorial, comportamiento financiero, estructura patrimonial, garantías, y narrativa empresarial. Se trabaja con casos reales, se desmontan mitos comunes y se brindan herramientas claras para aumentar la probabilidad de aprobación, ya sea ante bancos, fintechs o fondos de deuda.

Experiencias

Consultor Estratégico & Operativo, “Fractional GM”

Independiente

2024 - Actual

Investment Associate

BDev Ventures

2022 - 2024

Consultor Externo de Riesgo de Crédito

Invest Latam

2020 - 2022

Cofundador / Director de Desarrollo de Negocios

Enín

2019 - 2022

Subgerente General / Director de Desarrollo de Negocios

Enerssin

2011 - 2022

Asesor Externo - Estructuración Financiera de Proyectos

Grupo Gente Estratégica

2012 - 2013

Analista Senior de Inversión

Fondo Acceso

2010 - 2011

Profesional Senior de Riesgo de Crédito Corporativo

Bancafé / Banco Davivienda

2005 - 2010

Estudios

Economista

Universidad Externado de Colombia

2005

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/6802