

¿Qué explico?

Contenidos clave en una presentación ante inversores

La frase....

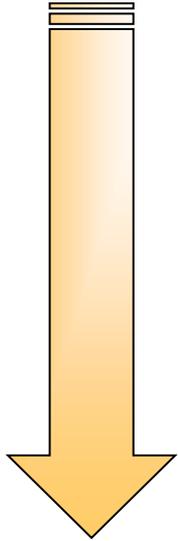


**Si quieres pescar un salmón...
...piensa como un salmón**

*Ed Chigliak
Northern Exposure*

Filtrado de propuestas

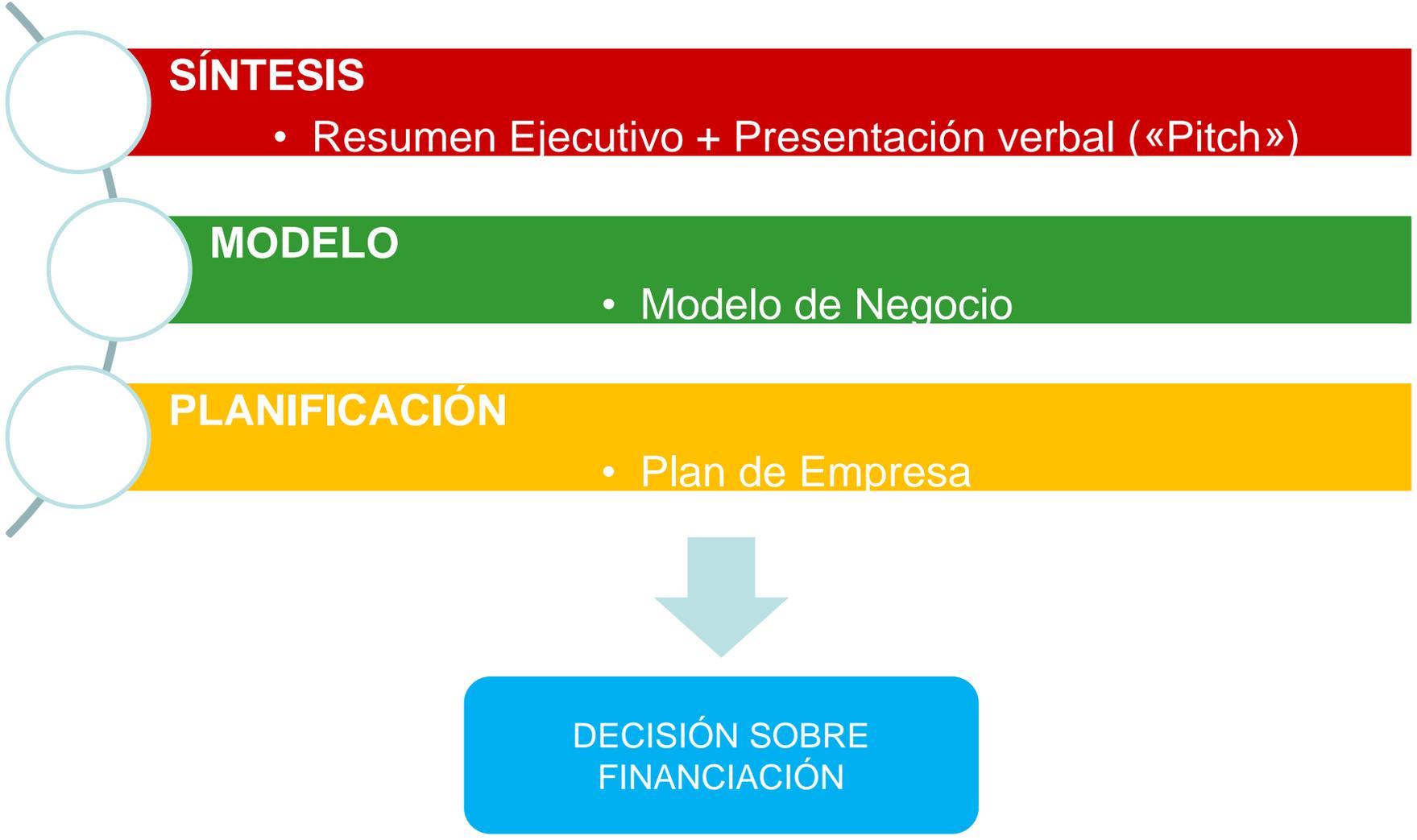
Muchos proyectos
Poca dedicación c.u.



Pocos proyectos
Mucha dedicación c.u.



Proceso del/la inversor/a



The diagram illustrates the investor process flow. It consists of three horizontal bars on the left, each with a white circle to its left. The circles are connected by a vertical line. The first bar is red and labeled 'SÍNTESIS', the second is green and labeled 'MODELO', and the third is yellow and labeled 'PLANIFICACIÓN'. A large blue arrow points downwards from the bottom of these bars to a blue rounded rectangle labeled 'DECISIÓN SOBRE FINANCIACIÓN'.

SÍNTESIS

- Resumen Ejecutivo + Presentación verbal («Pitch»)

MODELO

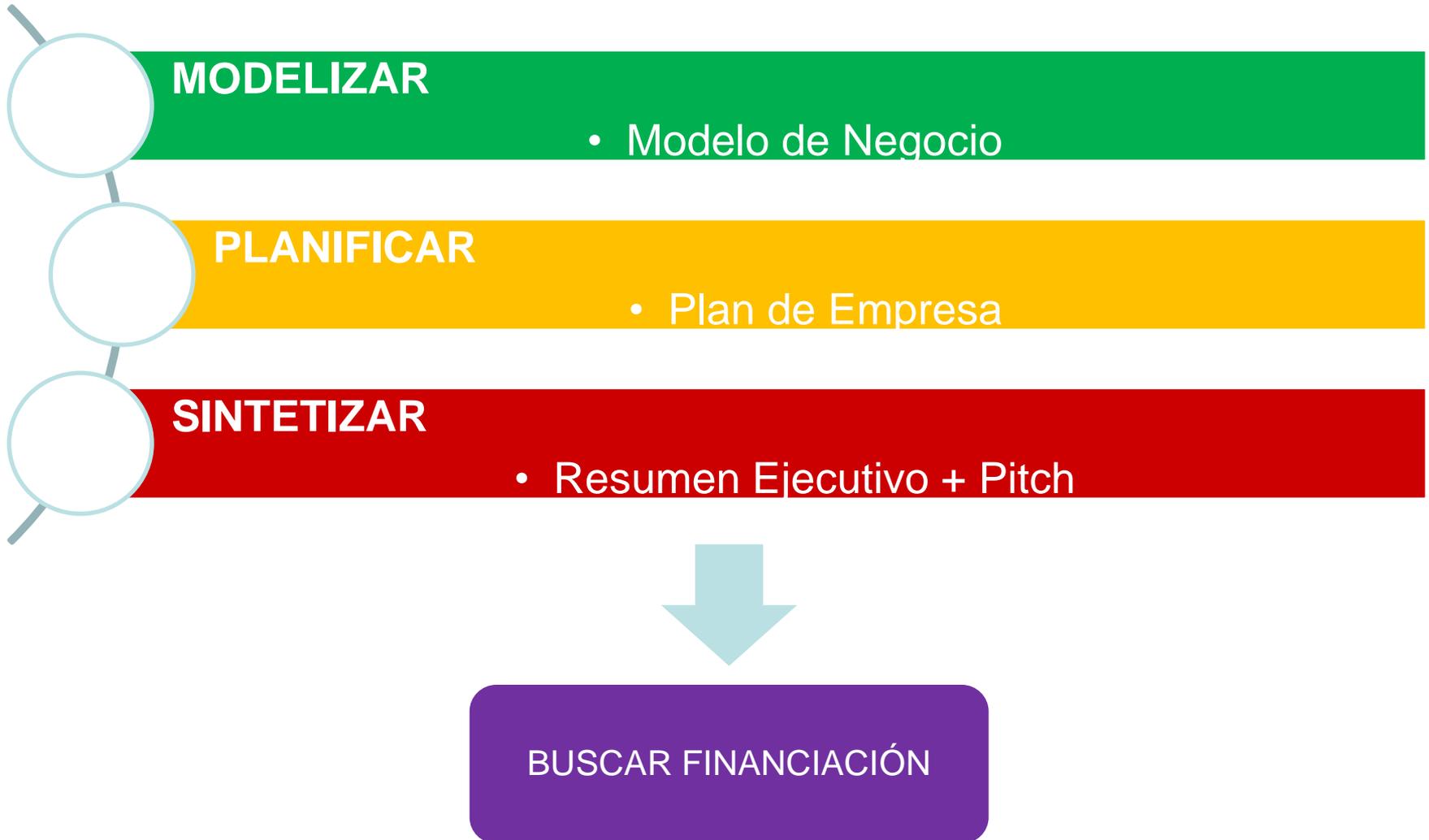
- Modelo de Negocio

PLANIFICACIÓN

- Plan de Empresa

DECISIÓN SOBRE
FINANCIACIÓN

Proceso del/la emprendedor/a



Formato de un Resumen Ejecutivo



Formato de un Resumen Ejecutivo

RESUMEN EJECUTIVO DEL SISTEMA EDUCATIVO DEL ALTO PALANCA

Para presentar y comprender el **SISTEMA EDUCATIVO DEL ALTO PALANCA**, es necesario partir de la comprensión de cómo se ha desarrollado. **El alto es un ámbito autonómico, abierto a todos los estudiantes con independencia de su origen.** En consecuencia, nuestra propuesta es la de un sistema transformador y fortalecedor a la luz de la aplicación, lograda progresivamente, de las innovaciones educativas de las universidades y de los experimentos del sistema educativo en general.

Segundo la definición propuesta, nuestro proceso de implementación como sistema educativo se así el siguiente:

- Iniciamos en 1987 con la fundación de un instituto de Formación Profesional, "Centro Politécnico" en la ciudad de Madrid, dedicado a la investigación educativa, al desarrollo e implementación de nuevas metodologías e instrumentos de aprendizaje.
- En 1989, gracias a los resultados obtenidos tanto en la investigación como aplicación de nuevas metodologías, el Sistema Politécnico es aprobado por el Ministerio de Educación Nacional como la primera innovación educativa en España.
- Hasta 1999, el Sistema recibe la orden y la dirección en grado de Comendador por la Real Orden de reconocimiento por estos servicios, tanto a los docentes involucrados que ha logrado en su aplicación el sistema educativo formal.
- Durante los años 2000 a 2006, hemos sido contratados por el Ministerio de Educación de Cataluña para trabajar directamente con la Subdirección de Profesores en el ámbito estatal de apoyo en condiciones de colaboración e intercambio. Con este proceso se han beneficiado varias instituciones y más de 2000 niños, quienes han obtenido importantes avances en su rendimiento y resultados.
- Desde el año 2008, se inició el proceso de implementación de nuestro sistema en una de las comunidades donde la fundación "Proyecto de Tecnología, para sus escuelas, figuras reconocidas como la alternativa pedagógica puntual para estos niños, dentro del marco que ha implementado desde la fundación y para los estudiantes, la educación del sistema tradicional.

Una gestión de implementación a que iniciamos durante 2008 y 2009, se con la fundación "Proyecto de Tecnología" de la comunidad autónoma de Aragón, quien ha solicitado el sistema para el trabajo que se realiza a través de los años en la ciudad de Zaragoza.

- Desde diciembre 2007, estamos trabajando en conjunto el Sistema educativo como modelo pedagógico de Navarra.
- En el 2008 estamos implementando el Sistema en 10 colegios públicos en Departamento de Cantabria.
- Nos hemos comprometido desde del año "tres años" del nivel más alto de los niveles de España en nuestro país, por más de 10 años.

Una de las formas de implementación y de desarrollo de este modelo hacia otros países, hemos logrado importantes avances en la aplicación y difusión pedagógica del sistema. Lo que nos ha permitido en una manera abierta y permanente frente a otros contextos educativos.

Entender al alto como un sistema educativo y de esta forma ofrecer un sistema y estrategias que sean compatibles con su realidad cultural y educativa para su desarrollo. Para que existe una **ESTRATEGIA PEDAGÓGICA INTEGRAL**, conformada por 4 factores: **Intelectual, Activo, Flexible, Funcional, Interactivo y Social** que conforman la integración del proceso del estudiante.



MARIA DIET, S.L.

Sobre Maria Diet...

Ubicación

La empresa inició su actividad en las instalaciones del CEEI Valencia en el año 1997, en un módulo de 150 m². Al ir aumentando de volumen, en el 2000 tuvo que trasladarse a Valencia, a un bajo de 400 m², y posteriormente, en 2004 ubicó definitivamente su actividad en sus instalaciones actuales de 1.500 m² en Segorbe.

Filosofía de producto

La empresa empezó desarrollando y produciendo productos dietéticos para el canal de herbolisterías, empezando con 20 referencias (basadas en materias primas de la zona como almendra y algarroba) hasta llegar a las 300 referencias actuales.

Recientemente, aprovechando el know how tecnológico de la empresa acumulado durante estos años, y tras un desarrollo de 2 años, han introducido una nueva línea de productos: "cheese" (quesos vegetales sin leche elaborados con almendra) y "proteio" (flambres vegetales de almendra y girasol). Estos productos se presentaron

en la pasada Feria Bio-cultura 2012 en el mes de Noviembre, durante la cual iniciaron conversaciones para la distribución de esta nueva línea con la gran distribución (Carrefour, Corte Inglés, Ecoventas,...).

Facturación.

La facturación del pasado año 2012 fue de 1.250.000 euros, correspondiendo el 15% a Francia, Alemania, Portugal y Holanda, con el objetivo de internacionalizar el 50% de las ventas.

Las previsiones de los próximos ejercicios son de:

- 1.500.000 euros para 2013.

- 2.000.000 euros para 2014.

Plantilla.

La plantilla actual es de 15 personas y se verá aumentada en 5 personas más a finales de este ejercicio y 5 personas más a lo largo del 2014.



FECHA CREACIÓN	1997
FACTURACIÓN	1,25M€
MERCADO	ESP 85%
	Resto UE 15%
PLANTILLA	15 personas
F.PROPIOS / DEUDA	242K€ /

Necesidades financieras...

Las necesidades financieras de la empresa ascienden a unos 580K€, destinados al incremento de la capacidad productiva de la empresa para poder atender la ampliación de líneas de producto y mercados:

- Maquinaria: 200K€ - Adecuación de instalaciones actuales: 100K€

- Adquisición de nave contigua: 150K€ - Adecuación nave contigua: 100K€

Desde Octubre de 2012 se están acometiendo gradualmente las 2 primeras partidas.

Aspectos clave...

Industria Somos una industria con una planta de producción mediana, en proceso de implantación de diversas normas de calidad.

Desarrollamos nuestra actividad en la comarca del Alto Palanca, zona rural escudriada dentro de diferentes planes de apoyo al desarrollo por parte de la U.E

Nuestro sector es la alimentación saludable. Nuestros productos van encaminados a la mejora de la salud de las personas y cuentan además con el aval ecológico de diversos certificadoros europeos

Las perspectivas de generación de empleo es que podemos llegar a una plantilla de más de 50 personas antes de 4 años

La empresa cuenta con líneas de producto innovadoras que cuentan con patente y que aportan valor añadido al mercado, generando incluso nuevas categorías de producto

El objetivo de internacionalización se fija en que el 50% de la facturación proceda de otros países de la U.E.

NECESIDADES
MAQUINARIA
+
AMPLIACIÓN DE INSTALACIONES
580K€

Sector productivo	Alimentación saludable	Alto Palanca
Generación de empleo	Innovación y patentes	Internacionalización

Antes de preparar la presentación...

- Tipo de público: perfil
- Tiempo disponible
- Recursos disponibles
- Objetivos a conseguir
- No hay un único esquema: cuenta tu historia

¿Quién soy?

- Nombre y apellido
- Cargo
- Nombre de la empresa

¿A qué nos dedicamos?

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
DE LA EMPRESA, INCLUYENDO
PRINCIPAL ASPECTO DIFERENCIAL

*En una frase ser capaces de transmitirlo y
de seducir*

¿Quién compone el equipo?

PERSONAS / FUNCIONES /
CUALIFICACIÓN / EXPERIENCIA

Antecedentes

PRINCIPALES HITOS DE LA EMPRESA
HASTA LA ACTUALIDAD

Oportunidad de mercado

¿POR QUÉ SE PIENSA QUE HAY
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO?

ARGUMENTACIÓN
CON CIFRAS Y FUENTES

Descripción del producto o servicio

EN QUÉ CONSISTE EL
PRODUCTO / SERVICIO

(CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS)

Aplicaciones y utilidades del producto o servicio

PARA QUÉ SIRVE LO QUE
LA EMPRESA VENDE

Elaboración del producto o servicio

ASPECTOS FUNDAMENTALES
EN LA PRODUCCIÓN DEL BIEN O
SERVICIO

Comparación con la competencia

ASPECTOS DIFERENCIALES RESPECTO
A OTROS PRODUCTOS / SERVICIOS

Mercado potencial

- DESCRIPCIÓN, CUANTIFICACIÓN Y ARGUMENTACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL
- IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES POTENCIALES

Estrategia comercial

CÓMO SE VA A VENDER
Y PROMOCIONAR EL
PRODUCTO / SERVICIO

Cronograma de hitos

QUÉ SE PIENSA HACER Y CUÁNDO,
RESPECTO A:

- DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS / SERVICIOS
- ACCESO A DIFERENTES SEGMENTOS DEL MDO.
- INVERSIONES
- FINANCIACIÓN
- ...

Previsiones económico financieras

VENTAS, BENEFICIOS, EBITDA,
PLANTILLA, TIR, VAN...

Cuantificación y destino de la financiación

- CUÁNTO CAPITAL SE NECESITA
- PARA QUÉ
- QUÉ SE OFRECE A CAMBIO
AL INVERSOR

¿Y cuánto vale mi empresa?

- Valor no es lo mismo que Precio
- Ejercicio de reflexión:
 - Valoración Post-Money:
 - Regla de 3:
 - Si pido 100K€ a cambio del 10% de la sociedad,
 - **XK€** corresponden al 100% de la sociedad
 - Valoración Pre-Money:
 - Valoración Post-Money – Importe solicitado al inversor
- Sistemas basados en Flujos de Caja

Turno de preguntas



Datos de contacto

- NOMBRE Y APELLIDOS
- CORREO ELECTRÓNICO
- TELÉFONO
- ...

Ejemplos:

Commercial, Elevator,...

- <http://www.youtube.com/watch?v=S8cb1PtkYJc>
- <http://www.youtube.com/watch?v=eD3pzipd6HT0> (min.4:55)