

¿Qué explico?

Contenidos clave en una presentación ante inversores

La frase....

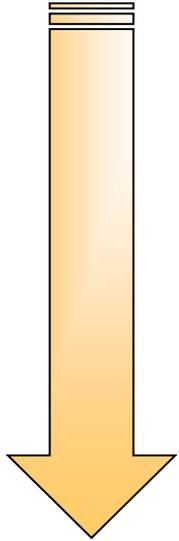


**Si quieres pescar un salmón...
...piensa como un salmón**

*Ed Chigliak
Northern Exposure*

Filtrado de propuestas

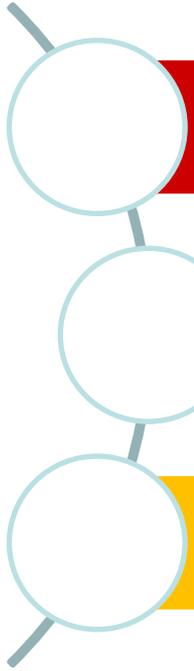
Muchos proyectos
Poca dedicación c.u.



Pocos proyectos
Mucha dedicación c.u.



Proceso del/la inversor/a



SÍNTESIS

- Resumen Ejecutivo + Presentación verbal («Pitch»)

MODELO

- Modelo de Negocio

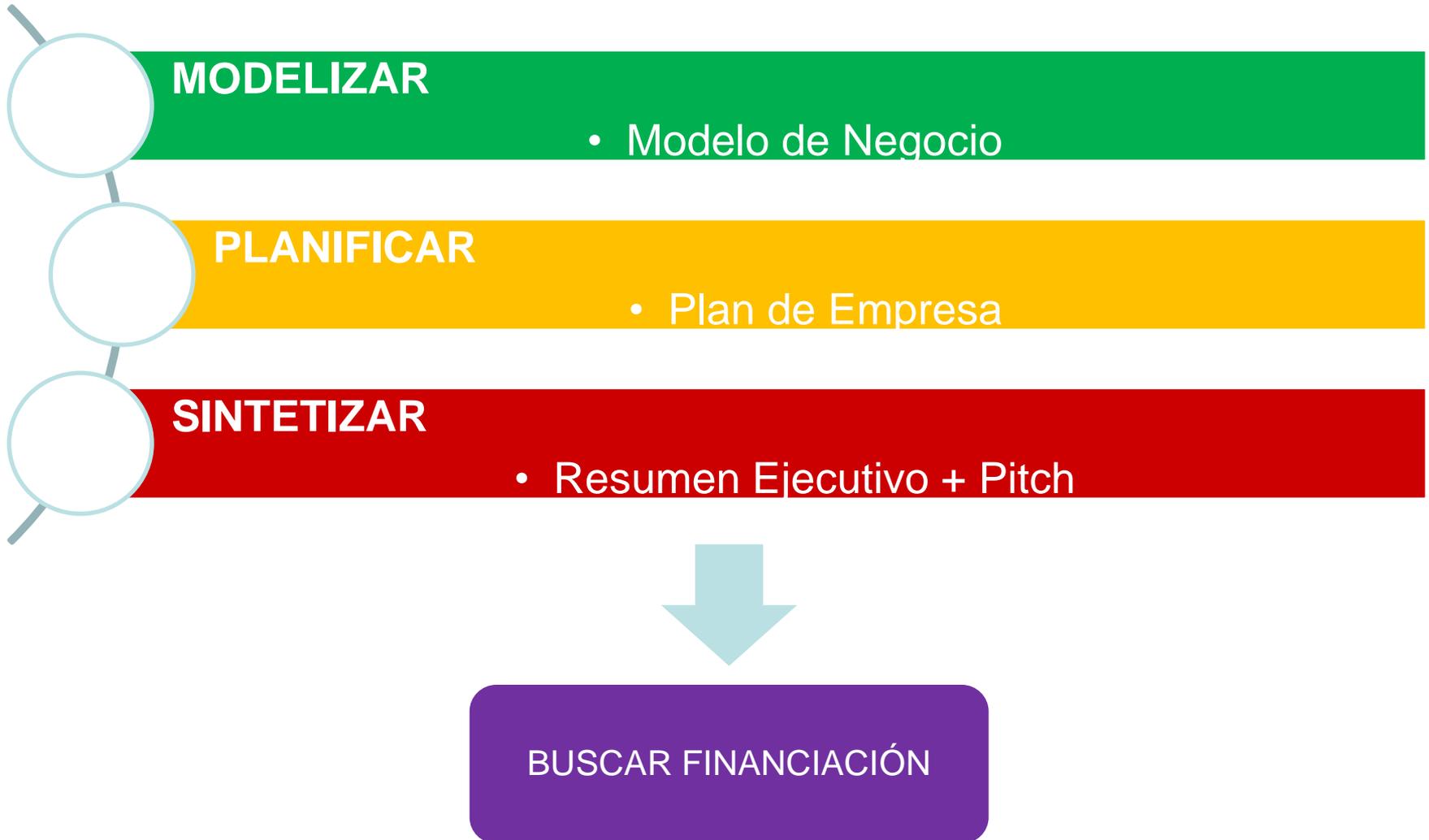
PLANIFICACIÓN

- 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 inicio es un centro autogestionado, abierto y capaz de adaptarse a las necesidades y a las circunstancias.** En consecuencia, nuestra propuesta es la acción transformadora y fortalecedora a lo largo del desarrollo, logrando mejorar a las instituciones educativas de las comarcas y a los organismos 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 Mandorli, dedicado a la investigación educativa, al desarrollo e implementación de nuevas metodologías y herramientas 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 calidad de su gestión por parte del Estado, obteniendo, además, y por sucesivos decretos que se firman en su aplicación en el sistema educativo formal.
- Durante los años 2000 a 2008, 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.
- Durante el año 2009, se inicia el proceso de implementación de nuestro sistema en una de las comarcas de la provincia de Valencia (Pais de l'Alto Palanca), bajo sus propias figuras autonómicas como la alternativa pedagógica propuesta para estos niños, dentro del marco que les proporciona el sistema y para los estudiantes, la selección del sistema tradicional.
- Una gestión de implementación a que iniciamos durante 2009 y 2010, se con la fundación "Idea Educativa" de la comarca del Alto Palanca, que ha recibido el apoyo para el trabajo que se realiza a través de este año en la ciudad de Sagunto.
- Desde diciembre 2007, estamos trabajando en conjunto el Sistema educativo como modelo pedagógico de Mandorli.
- En el 2008 estamos implementando el Sistema en 10 colegios públicos en el Departamento de Castellón.
- Nos hemos comprometido dentro del plan "Idea Educativa" del cual forma parte de los proyectos de trabajo en nuestro país, por más de 10 años.

Una de las acciones de implementación y de desarrollo de apoyo metodológico, hemos logrado importantes avances en la selección y aplicación pedagógica del sistema, lo que nos ha permitido en una alternativa abierta y permanente frente a diversas conductas educativas.

Entender al niño como sujeto activo y de esta forma ofrecer contenidos y estrategias que sean coherentes con su realidad individual y situacional para su desarrollo. Para que existe una **ESTRATEGIA PEDAGÓGICA INTEGRAL**, conformada por 4 factores: **Intelectual, Activo, Pleno, Funcional, Emocional 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.

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.

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.

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

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

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**

Posible guión v01

1. Título con nombre de la empresa, del speaker y su cargo
2. Actividad de la empresa
3. Problema detectado en el mercado
4. Solución aportada por la empresa
- 5. Modelo de Negocio**
6. Marketing y ventas
7. Competencia
- 8. Equipo directivo**
9. Proyecciones financieras e indicadores clave
- 10. Estado actual e hitos alcanzados**
11. Cronología
12. Fondos solicitados, participación ofrecida y destino de los fondos

Posible guión v02

1. Título con nombre de la empresa, del speaker y su cargo
2. Actividad de la empresa
3. **Equipo directivo / equipo promotor**
4. **Modelo de Negocio**
5. **Estado actual e hitos alcanzados**
6. Marketing y ventas
7. Competencia
8. Proyecciones financieras e indicadores clave
9. Cronología
10. Fondos solicitados, participación ofrecida y destino de los fondos

Posible guión v03

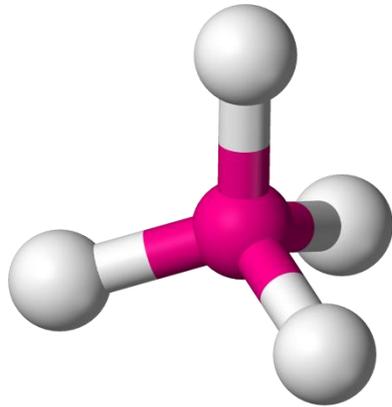
1. ¿Quién soy? Título con nombre de la empresa, del speaker y cargo
2. ¿A qué nos dedicamos? Actividad de la empresa / Problema+solución
3. Antecedentes: historia de nuestra empresa hasta hoy
4. Equipo directivo / equipo promotor
5. Oportunidad de mercado
6. Principales productos o servicios
7. Aplicaciones y utilidades de los principales productos o servicios
8. Elaboración de los principales productos o servicios. Precio y Coste.
9. Comparación con la competencia
10. Estrategia comercial
11. Cronograma de hitos
12. Proyecciones económico financieras e indicadores clave
13. Cuantificación y destino de la inversión
14. Turno de preguntas
15. Datos de contacto

¿Quién soy?

- Empresa
- Nombre y apellidos
- Cargo



Empresa, speaker y cargo



Supernanobiotech, S.L.



Tú
Fundador y CEO



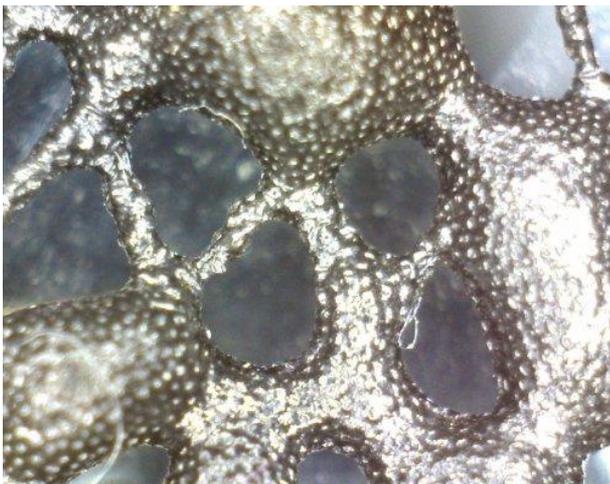
¿A qué nos dedicamos?

keep it
simple.

Breve descripción de la actividad de la empresa, incluyendo su principal aspecto diferencial

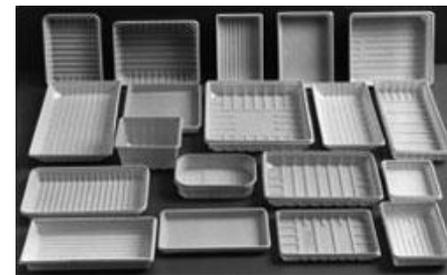
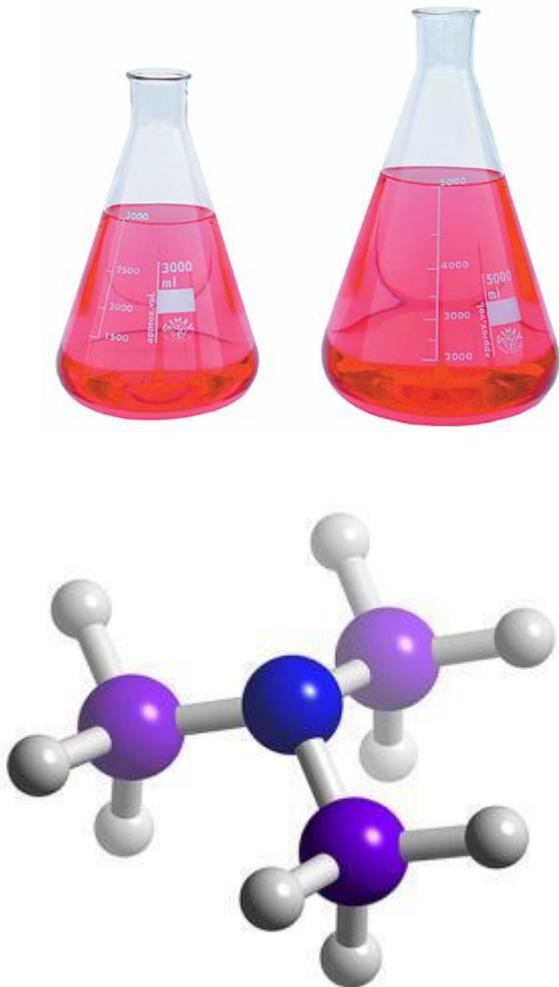
En una frase ser capaces de transmitirlo y de seducir

Problema



Solución

Desarrollo y fabricación de envases aplicando nanobiología



Supernanobiotech, S.L.

Antecedentes



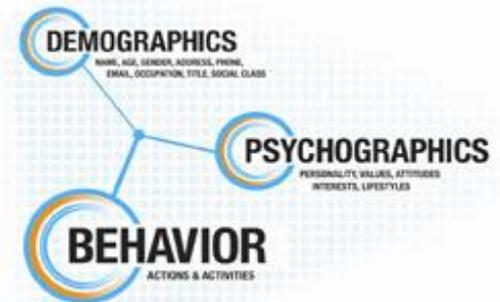
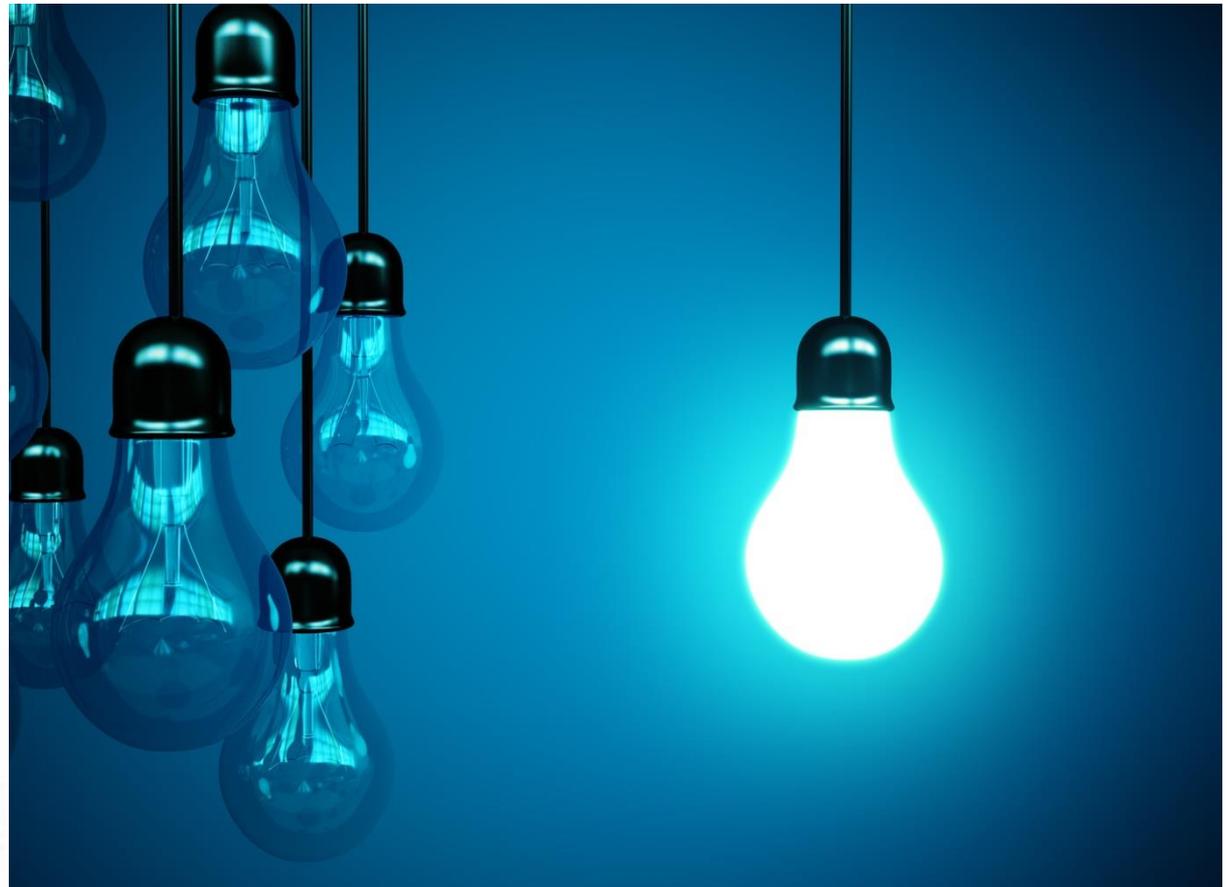
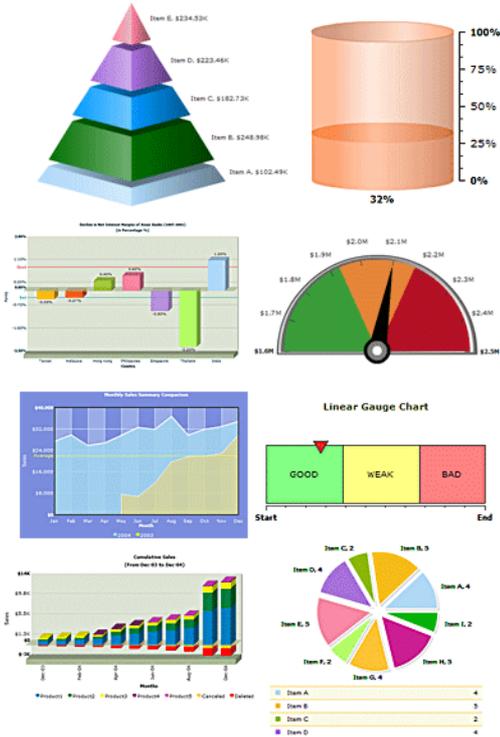
Principales hitos de la empresa hasta la actualidad

¿Quién compone el equipo?



Personas / Funciones / Cualificación / Experiencia

Oportunidad de mercado



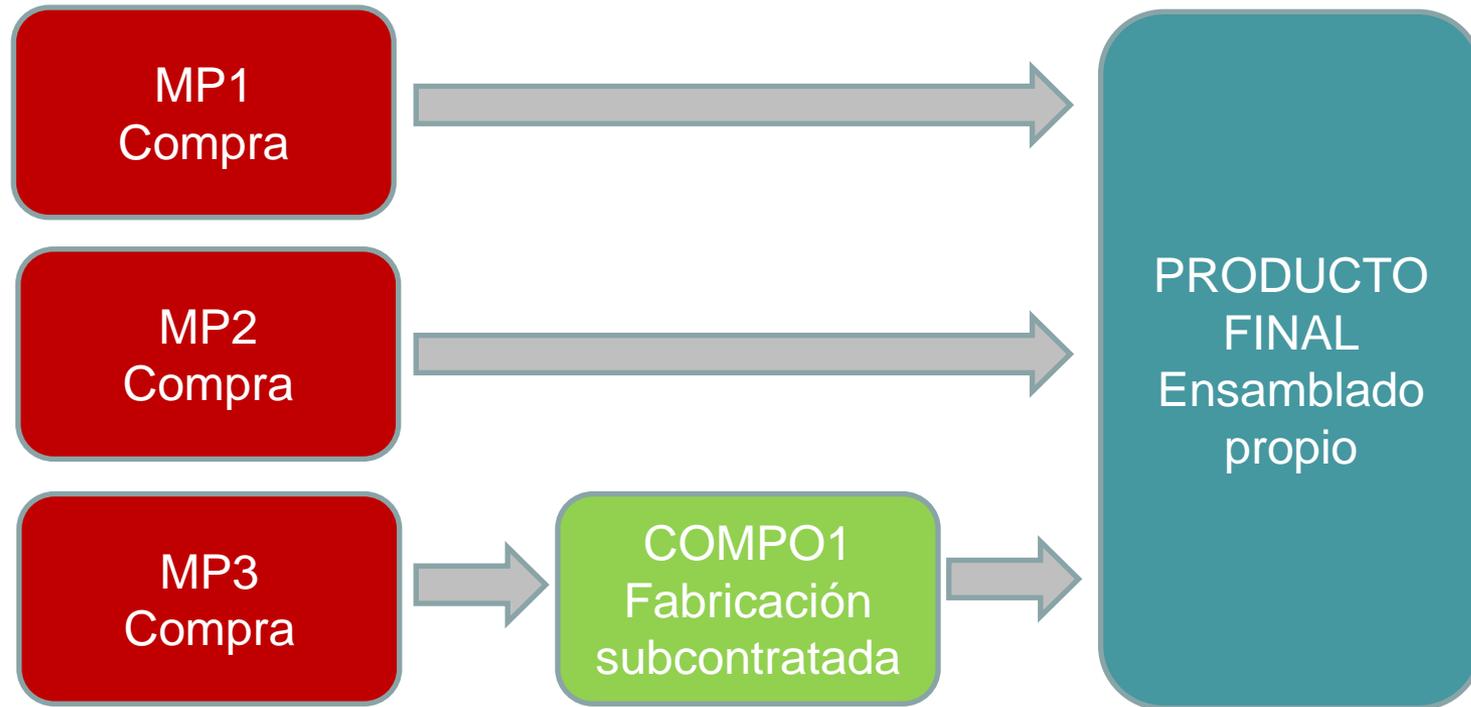
Descripción de los principales productos o servicios



Aplicaciones y utilidades de los principales productos o servicios



Elaboración de los principales productos o servicios



Comparación con la competencia

	Me	Comp.1	Comp.2	Comp.3
Factor 1	✓	✓	○	○
Factor 2	○	✓	✓	○
Factor 3	✓	✓	○	✓
Factor 4	✓	✓	✓	○
Factor 5	✓	✓	○	✓
Factor 6	✓	○	✓	✓
Factor 7	○	✓	✓	○
Factor 8	○	✓	○	✓

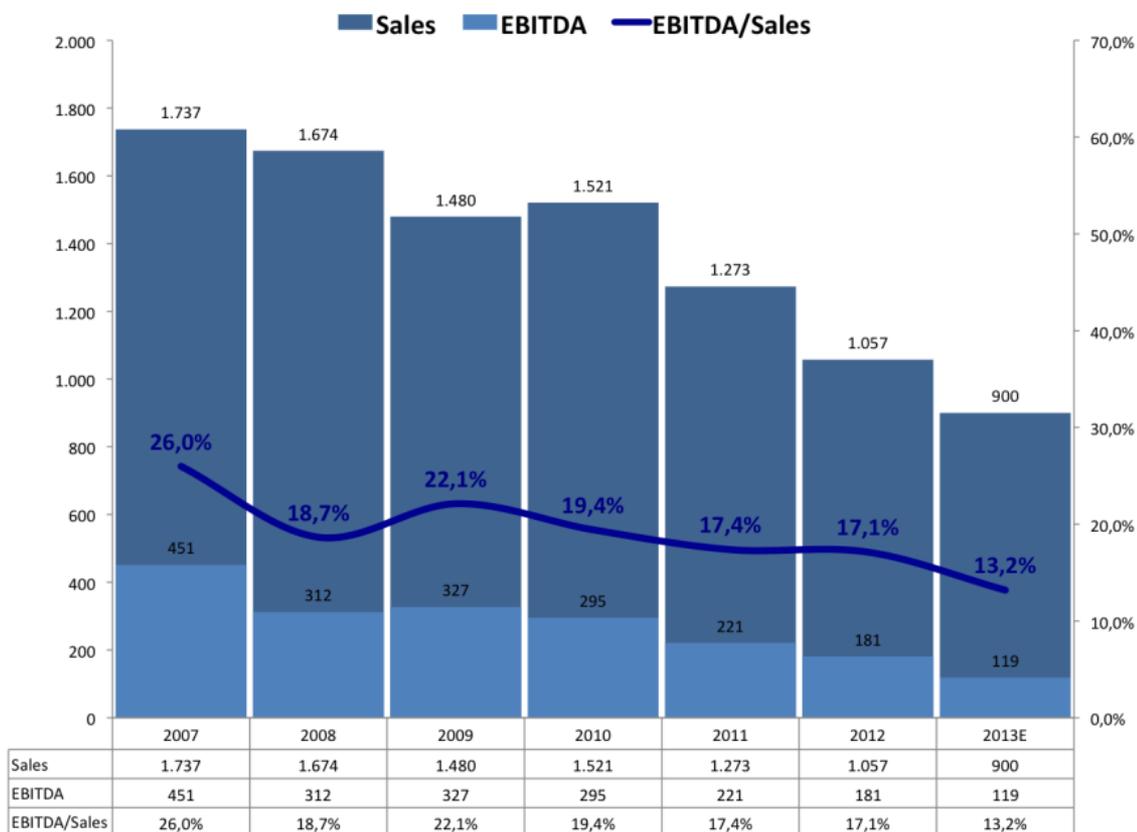
Estrategia comercial



Cronograma de hitos



Previsiones económico financieras



- VAN
- TIR
- Inversiones
- Plantilla
- Financiación
- ...

Cuantificación y destino de la financiación

Propuesta:

100K€

por el

10%

de la sociedad

Destino de nuevos fondos	Importe
Acciones de comunicación	15K€
Desarrollo de producto	55K€
Compra de equipos	25K€
Gastos de funcionamiento	5K€
TOTAL	100K€

Turno de preguntas



Datos de contacto



I'm CEO, Bitch.

mark zuckerberg

facebook CORPORATE HEADQUARTERS

1156 university avenue, palo alto, ca 94301-1605

phone: 650-543-4800 fax: 650-543-4801