

Experiencias Reales de Inversores Reales

La frase....



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

*Ed Chigliak
Northern Exposure*

Qué NO ES un Business Angel



Qué ES un Business Angel



Características de un Business Angel

- ✓ *Profesional e Intuitivo*
- ✓ *Experimentado*
- ✓ *Con capacidad de análisis estratégico y financiero*
- ✓ *Conocedor de su entorno*
- ✓ *Con patrimonio suficiente para hacer frente a la pérdida de lo invertido o a nuevas aportaciones*
- ✓ *Con una estrategia de inversión*



Características de un Business Angel

- ✓ *Con el objetivo de rentabilizar su inversión*
- ✓ *A mayor riesgo percibido, mayor rentabilidad esperada*
- ✓ *Con interés por saber qué se hace con su dinero*
- ✓ *Exigente con el uso del dinero invertido*
- ✓ *Con intereses que pueden ser coincidentes (o no) con el promotor del negocio*



Qué puede aportar un Business Angel



Empresas innovadoras. ¿Por qué?



Una empresa innovadora es aquella que presenta un nuevo producto y/o proceso en un mercado existente o por crear.

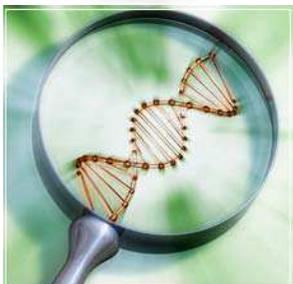
La innovación puede dar lugar a un mejor producto/ proceso (calidad) o un producto/proceso más barato.



Para un *business angel*, una empresa innovadora susceptible de ser invertida requiere, por orden de prioridad, de talento emprendedor y un buen plan.

CICLO DE VIDA

- 1. Una empresa innovadora tarda 2 años, desde que lanza su nuevo producto/proceso, en entrar en beneficios.**
- 2. Tarda 2 años más en consolidar su propuesta estratégica.**
- 3. Pasado el plazo de 4 años, inversor y emprendedor se sientan y debaten sobre si crecer más, repartir beneficios o vender.**



Empresas innovadoras. ¿Por qué?

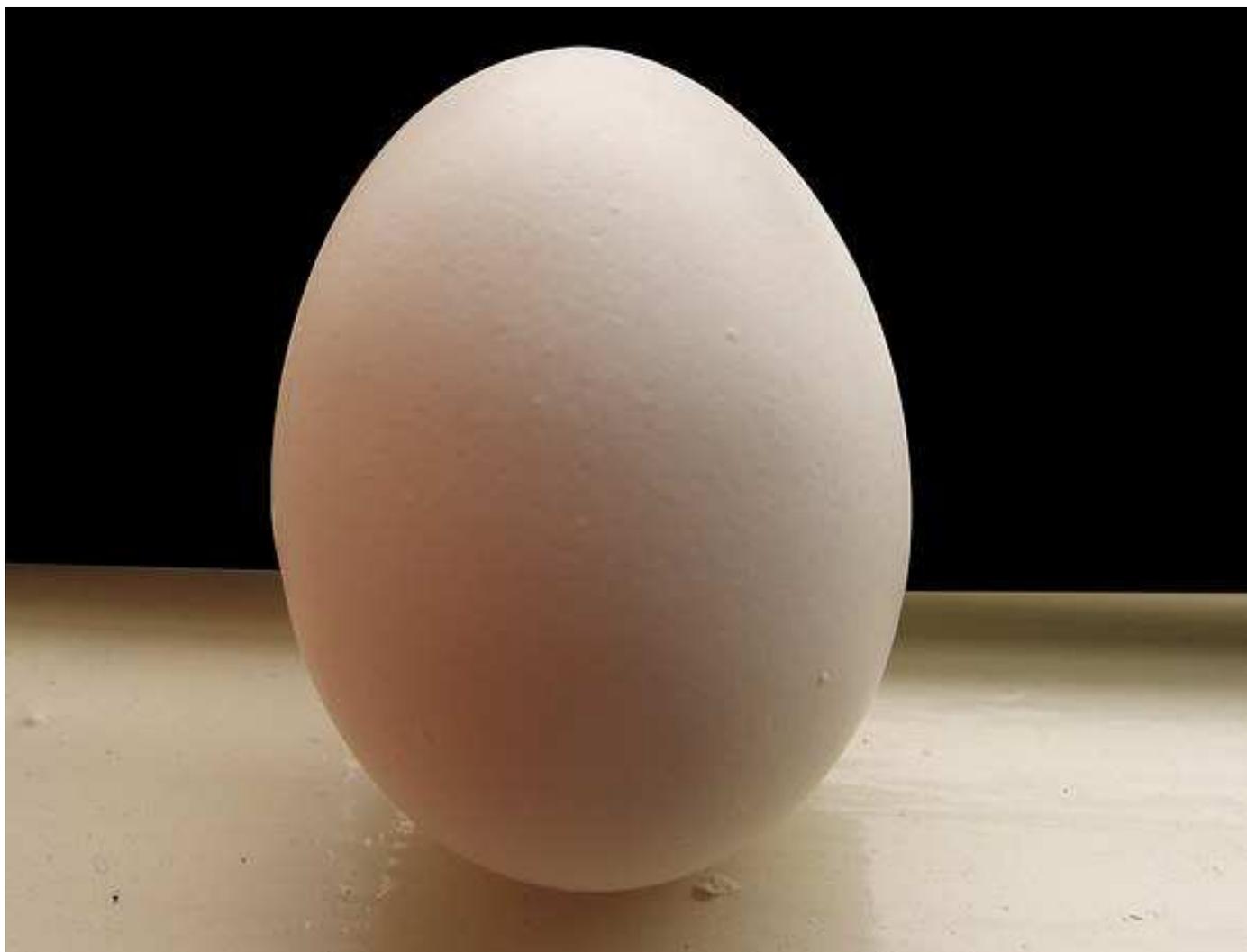
Las empresas innovadoras:

1. Tienen un alto potencial de crecimiento.
2. Permiten un plan B, C, D, ...
3. Son fácilmente exportables/replicables.
4. Al principio, no requieren de grandes infraestructuras.
5. Se invierte en personas/talento, no en máquinas. Si la relación es satisfactoria, se produce un efecto multiplicador.
6. Es rejuvenecedor, divertido, excitante, ...
7. En el largo plazo, la inversión empresarial es el activo de mayor rentabilidad.



Sin embargo, las empresas innovadoras precisan de capital, seguimiento y tienen un riesgo elevado de fracasar.

Qué NO busca



Qué NO busca



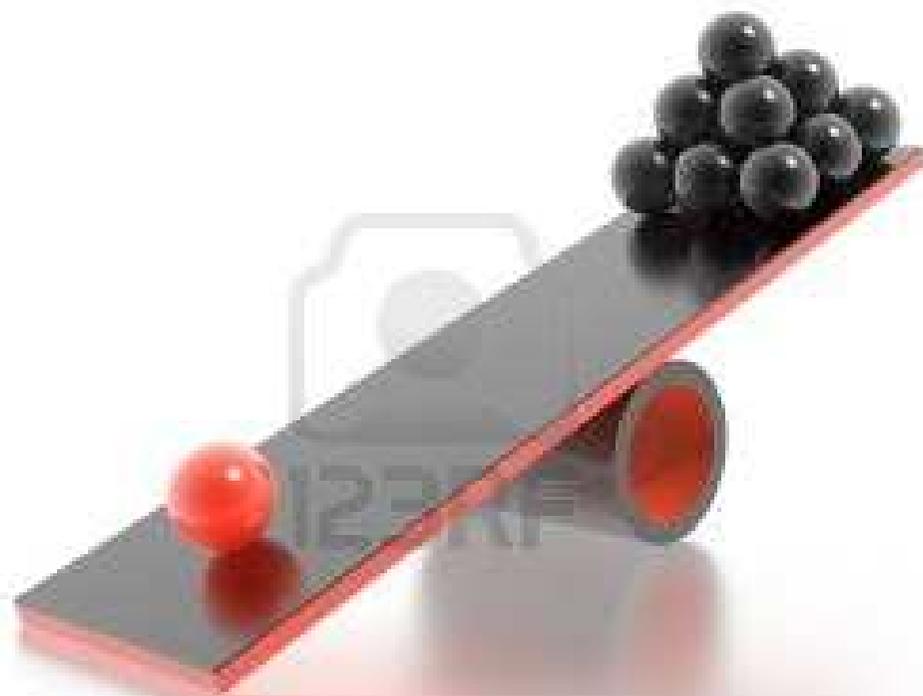
Qué NO busca



Qué NO busca



Qué NO busca



Qué busca



Qué busca



Qué busca



Qué busca



Qué busca



Qué busca



¿Qué busca un inversor?

1. Cumple con mi política de inversión.
2. Tiene un equipo excelente:
 1. El mejor comercial que he conocido nunca.
 2. Dispuestos a comerse el mundo.
 3. Han puesto todo su dinero en el proyecto.
 4. Han estudiado en Harvard, Stanford o Princeton.
 5. Han trabajado en Nestle, Google o HSBC.
3. Ya tienen el producto y lo han vendido a varios clientes.
4. Hay un fondo de capital riesgo que se ha interesado por el proyecto.
5. Adaptan mis sugerencias a su plan de negocio de forma ágil, pero, tienen muy claro a donde quieren llegar.
6. Están determinados a conseguir el éxito.



¿Qué busco en un inversor?

- ¿Qué busco de un inversor?
 - Dinero,
 - contactos,
 - know how,...
- ¿Qué estoy dispuesto a ceder o compartir?
- ¿Busco un inversor capitalista o que intervenga en la gestión?
- ¿Cuáles son mis líneas rojas?



Proceso de inversión

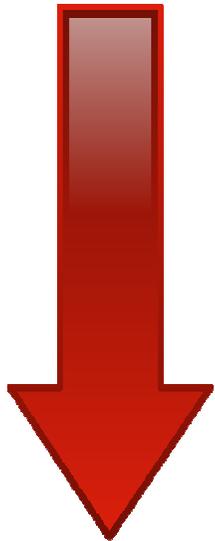
1. Captación
2. Análisis Resumen Ejecutivo
3. Primera Entrevista
4. Análisis Plan de Negocio
5. Redacción Informe de Evaluación: la due dilligence estratégica
6. Exposición al Comité de Inversión Empresarial
7. Negociación
8. Exposición Consejo de Administración: aprobación y condiciones inversión
9. Due Dilligence: legal y técnica
10. Negociación
11. Redacción Cuaderno de Inversión: los pactos de socios
12. Negociación
13. Inversión
14. Consejo de Administración: Informe de Cierre de Inversión
15. Seguimiento



Tiempo hasta Inversión: 6 meses

Filtrado de propuestas

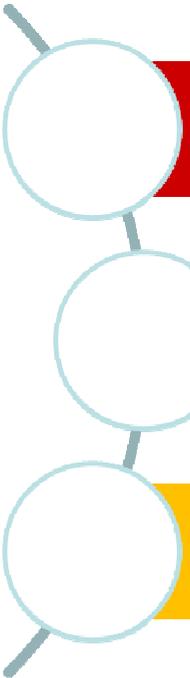
Muchos proyectos
Poca dedicación c.u.



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



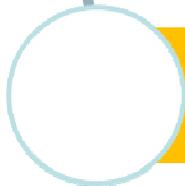
DECISIÓN SOBRE
FINANCIACIÓN

Proceso del/la emprendedor/a



MODELIZAR

- Modelo de Negocio



PLANIFICAR

- Plan de Empresa



SINTETIZAR

- Resumen Ejecutivo + Pitch



BUSCAR FINANCIACIÓN

¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

Es un resumen de cómo una empresa
va a proporcionar **VALOR** a sus
clientes...



...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



CANVAS Business Model

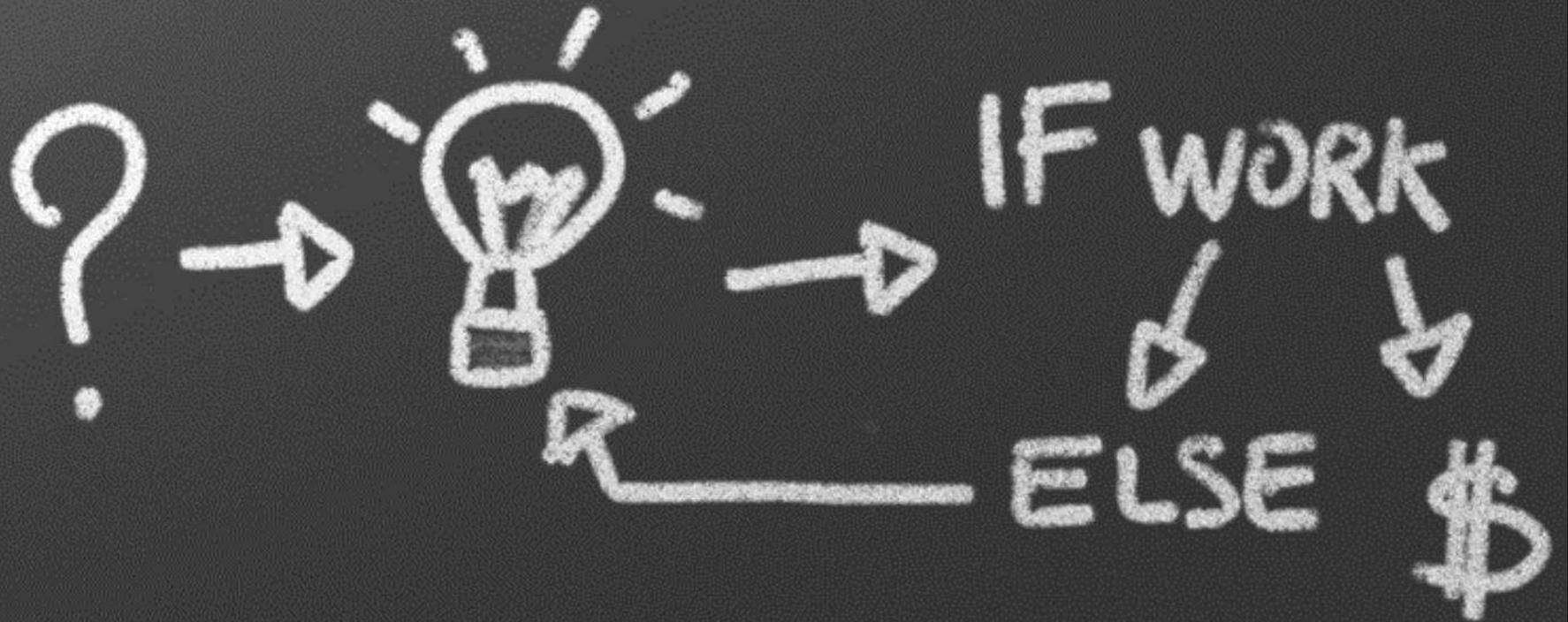




El entusiasmo, las ganas de emprender, una actitud positiva, y un **MODELO DE NEGOCIO** son necesarios...

...pero no suficientes

BUSINESS-PLAN



**Business
PLAN**

Timeline

Competitor
Analysis

SWOT
Analysis

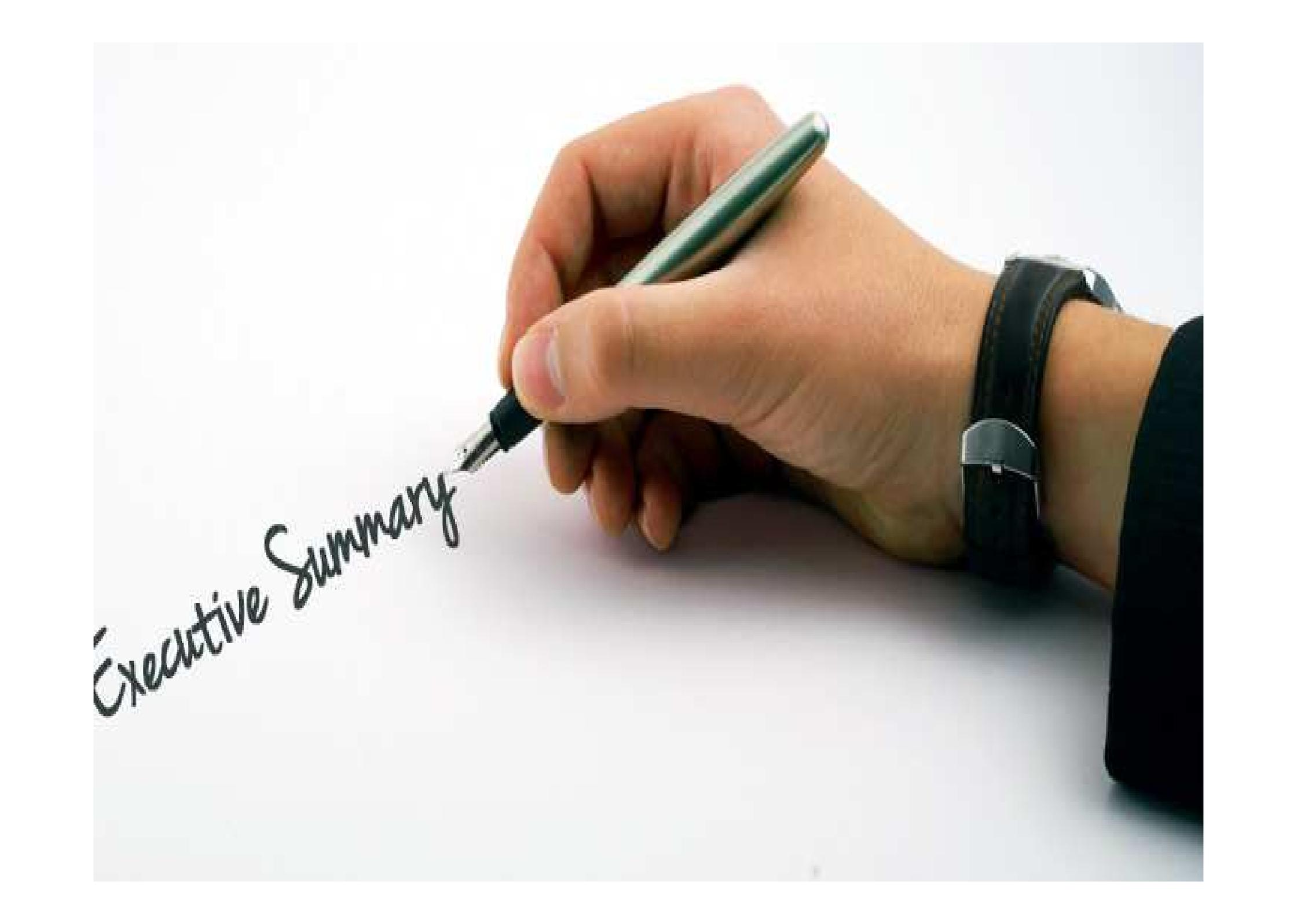
Mission
Statement

Marketing
Plan

Product
Description

Financial
Planning

Operations

A close-up photograph of a person's right hand holding a silver fountain pen, writing the words "Executive Summary" in a cursive script on a white surface. The hand is wearing a black leather watch strap. The background is a plain, light-colored surface.

Executive Summary

Contenido de un Resumen Ejecutivo



Idea



Ventaja competitiva



Estado del producto y desarrollo tecnológico



Equipo



Necesidades financieras y rentabilidad esperada



Logros, patentes, hitos

Formato de un Resumen Ejecutivo

EL SECTOR PRODUCTIVO
GENERACIÓN DE EMPLEO

Para presentar y defender el **PROYECTO DE INICIATIVA DE EMPRESA** es necesario partir de la descripción de ella, que se define y explica: **"El modo de un sector económico, objeto de estudio de las ciencias sociales y económicas"**. En consecuencia, nuestra propuesta de iniciativa empresarial y financiación a lo largo de su ejecución, requiere responder a las preguntas: ¿cómo vamos a hacer esto? y ¿de qué manera vamos a financiarlo?

Seguimos la siguiente estructura, donde primero describimos nuestra actividad de este negocio:

1. Iniciamos en 1997 con la creación de un consorcio de Promoción Social, Unión Profesional y el Club de Fútbol de Sagunto, donde participamos activamente en el desarrollo y representación de eventos deportivos y culturales de Sagunto.
2. En 1999, gracias a los contactos obtenidos tanto en el consorcio como gracias al nuevo emprendedor de Unión Profesional, se genera por el momento la Dirección General de la promoción social de Sagunto.
3. Desde 1999 se comienza a trabajar en el sector de alimentación por la creación de un consorcio de apoyo comercial, donde se va creando también una red de puntos de venta de productos de alimentación.
4. Durante los años 2000 y 2001, gracias a los contactos con el Ministerio de Educación de España para el área de alimentación, con el Ministerio de Sanidad en el ámbito de la dieta en alimentación de alimentación, se crea una línea de productos de alta calidad, como productos de alimentación y otros de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.
5. Durante el año 2002 se crea el primer laboratorio de alimentos de alta calidad en el consorcio, donde se crearon productos de alimentación de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.

Una vez de haber establecido un consorcio de apoyo comercial y de haber creado una red de puntos de venta de productos de alimentación, se crea una línea de productos de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.

6. Desde entonces, 2007, se creó un consorcio de promoción social de Sagunto, donde se creó un consorcio de promoción social de Sagunto.
7. En el 2008 se creó un consorcio de promoción social de Sagunto, donde se creó un consorcio de promoción social de Sagunto.
8. Una línea de productos de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.

Toda el objetivo de este proyecto es el desarrollo de un consorcio de apoyo comercial y de haber creado una red de puntos de venta de productos de alimentación, se crea una línea de productos de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.

El objetivo de este proyecto es el desarrollo de un consorcio de apoyo comercial y de haber creado una red de puntos de venta de productos de alimentación, se crea una línea de productos de alta calidad, como los productos de alimentación de alta calidad.






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 Sagorbe.

Filosofía de producto
La empresa empezó desarrollando y produciendo productos dietéticos para el canal de herboristerías, 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 "protebio" (fambres 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, Ecoeventos,...).

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

FACTURACION
1,25M€

MERCADO
ESP 85%
Resto UE 15%

PLANTILLA
15 personas

F.PROPIOS / DEUDA
242K€ /

NECESIDADES
MAQUINARIA
+ AMPLIACIÓN
DE INSTALACIONES
580K€

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 antigua: 150K€
- Adecuación nave antigua: 100K€

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

Aspectos clave...

Industria Somos una industria con una planta de producción moderna, 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.

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

Sector productivo
Generación de empleo

Alimentación saludable
Innovación y patentes

Alto Palencia
Internacionalización







