

De la Idea a la Empresa



Ramón Ferrandis Ruiz
Director Área Económico Financiera
CEEI Valencia



Una manera de hacer Europa



"Proyecto cofinanciado por los fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013"

El mundo está cambiando: nuevos paradigmas



CHANGE

siglo XX



siglo XXI

1843 to 2006 Editor-in-chief, T

The Economist Log in | Subscribe | Register | My account

Friday March 18th 2011

Search

Home | World politics | Business & finance | Economics | Science & technology | Culture | Site index | Print edition

The Economist 10 de marzo de 2011

Print me a Stradivarius

How a new manufacturing technology will change the world

Feb 10th 2011 | from the print edition

Tweet 547 Me gusta



THE industrial revolution of the late 18th century made possible the mass production of goods, thereby creating economies of scale which changed the economy—and society—in ways that nobody could have imagined at the time. Now a new manufacturing technology has emerged which does the opposite. Three-dimensional printing makes it as cheap to create single items as it is to produce thousands and thus undermines economies of scale. It may have as profound an impact on the world as the coming of the factory did.

E-mail | Share | Print | Reprints & permissions

Advertisement

The Economist
Historical Archive
1843 to 2006

"It is a remarkable record of the most significant world events over the past 160 years through the unbiased, probing eyes of *The Economist*"
John Micklethwait,
Editor-in-chief, *The Economist*

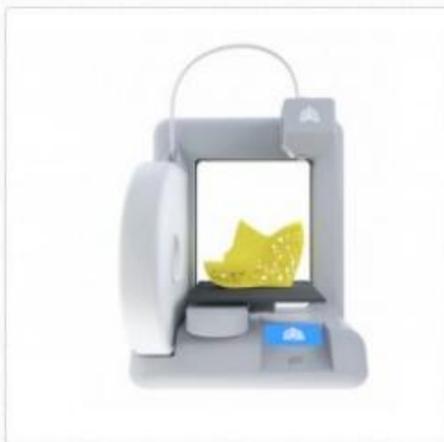
Order a subscription today. [CLICK HERE >>](#)

A row of four small historical photographs: a man in a military uniform, a person in a striped shirt, a woman in a dark dress, and a person in a white shirt.

- Most commented | Most recommended
1. Charlemagne: The divisiveness pact
 2. The Dalai Lama resigns: So long, farewell
 3. Corruption in India: A rotten state
 4. Barack Obama: Where's the courage?
 5. China's National People's Congress: Ask no evil, speak no evil
 6. The post-earthquake nuclear crisis: The Japan syndrome
 7. France and Libya: Sarkozy's Libyan surprise
 8. Cities and the right: America, where the pigeon

Hoy...

IMPRESORA 3D CUBE

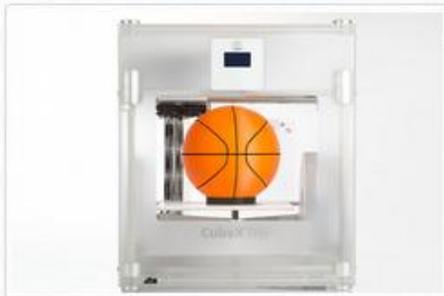


Fabricante: 3DSYSTEMS
Dimensiones: 26x26x34 cm
Peso: 4,3Kg
Wireless: si
Software: propio
USB: si
Tecnología: Impresión por chorro de plástico
Cabezales: 1
Tamaño máximo de impresión: 14 x 14 x 1
Material: ABS y PLA
Espesor de capa: 0,25 mm
Precio: 1.790 € (IVA incluido)

[review](#)

[comprar](#)

IMPRESORA 3D CUBEX



Fabricante: 3DSYSTEMS
Dimensiones: 515 x 515 x 598 cm
Peso: 36 Kg
Wireless: no
Software: propio
USB: si
Tecnología: Impresión por chorro de plástico
Cabezales: 1, 2, o 3
Tamaño máximo de impresión: 275 x 265
Material: ABS y PLA
Espesor de capa: 0,125 mm
Precio: desde 3,025.00€ (IVA incluido).

[comprar](#)

MAKERBOT REPLICATOR 2X



Fabricante: Makerbot
Tamaño del filamento: 1.75 mm
Tipo de filamento: PLA
Tamaño de la máquina: 490 x 420 x 380 mm
Volumen de impresión 3d: 285 x 153 x 155 mm
Velocidad de impresión máxima: N/A
Precisión XY: 11 micrones
Espesor de la capa: 100 micrones
Software: MakerWare
Otras características: disponible en una versión con doble cabezal de extrusión
lector de tarjetas sD, marco revestido de acero.
Precio: \$2199 (\$2799 para extrusión doble).

[review](#)

SOLIDOODLE 3



Fabricante: Solidoodle
Filamento 1.75mm
Material: ABS, PLA
Dimensiones: 12" x 12" x 11.5"
Tamaño máximo de impresión: 8" x 8" x 8"
Velocidad máxima de impresión: N/A
Precisión del eje XY : 11 micrones
Mínimo grosor de capa: 100 micrones
Software: open source
Precio: 613 €+ iva



<http://www.youtube.com/watch?v=waSAUF5pRjE>

Los mercados están cambiando desde siempre



y cada vez
sus cambios son más rápidos

El mundo está cambiando tan rápido, que ya no es el grande quien gana al pequeño, sino el rápido quien gana al lento

Rupert Murdoch



Con la que está cayendo...



Hay miles de oportunidades



...pero, ¿somos capaces de verlas?

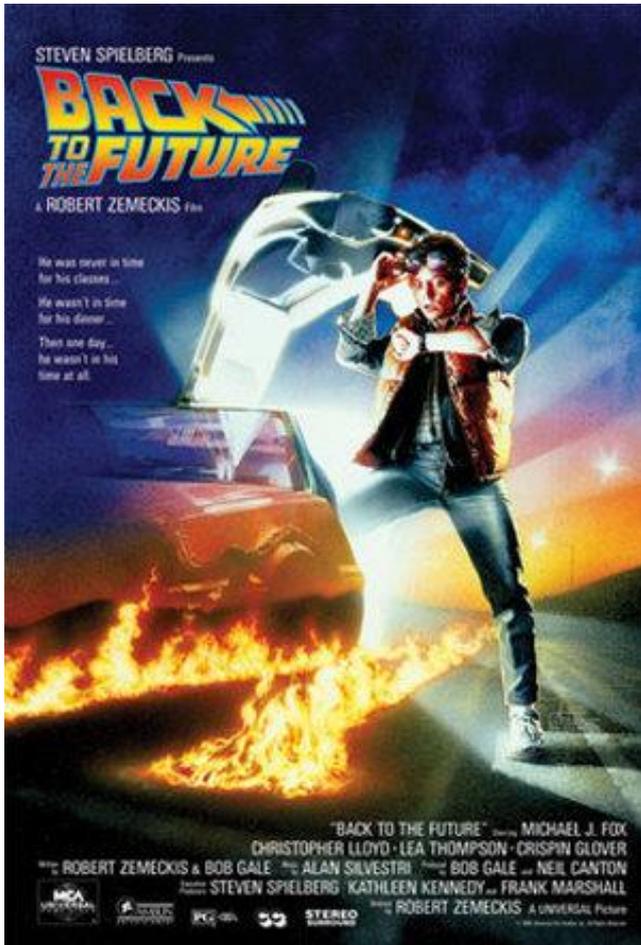
La creatividad como necesidad: cómo hacer cosas de forma diferente



imaginar



Regreso al



FUTURO

**Ver la
televisión**

**en una pantalla fina
como el papel**





Dormir con inhibidores de frecuencia?

**Hibernar para alargar la
vida**



soñar





salir

**abre
los Ojos!**

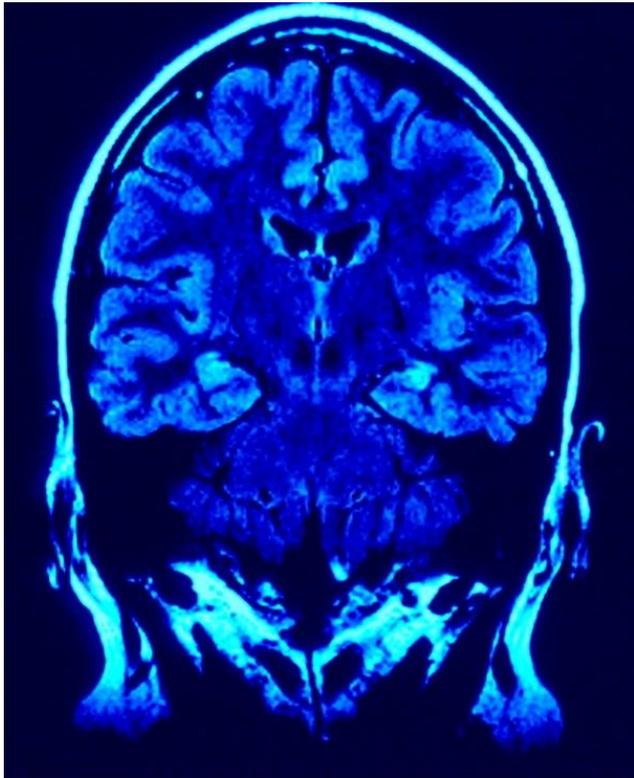


Qué es la creatividad?



**Pensar de una
forma diferente es
la clave de la
creatividad**

El pensamiento lateral



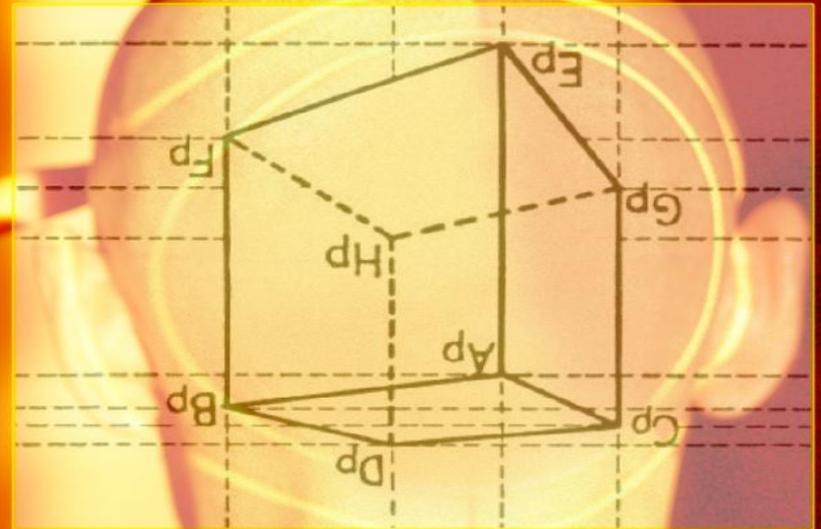
**Tenemos más
de un cerebro***

Uno “hace nuestro trabajo”.

El otro se encarga de generar ideas creativas que no tienen nada que ver con el trabajo..

Nuestra forma de pensar

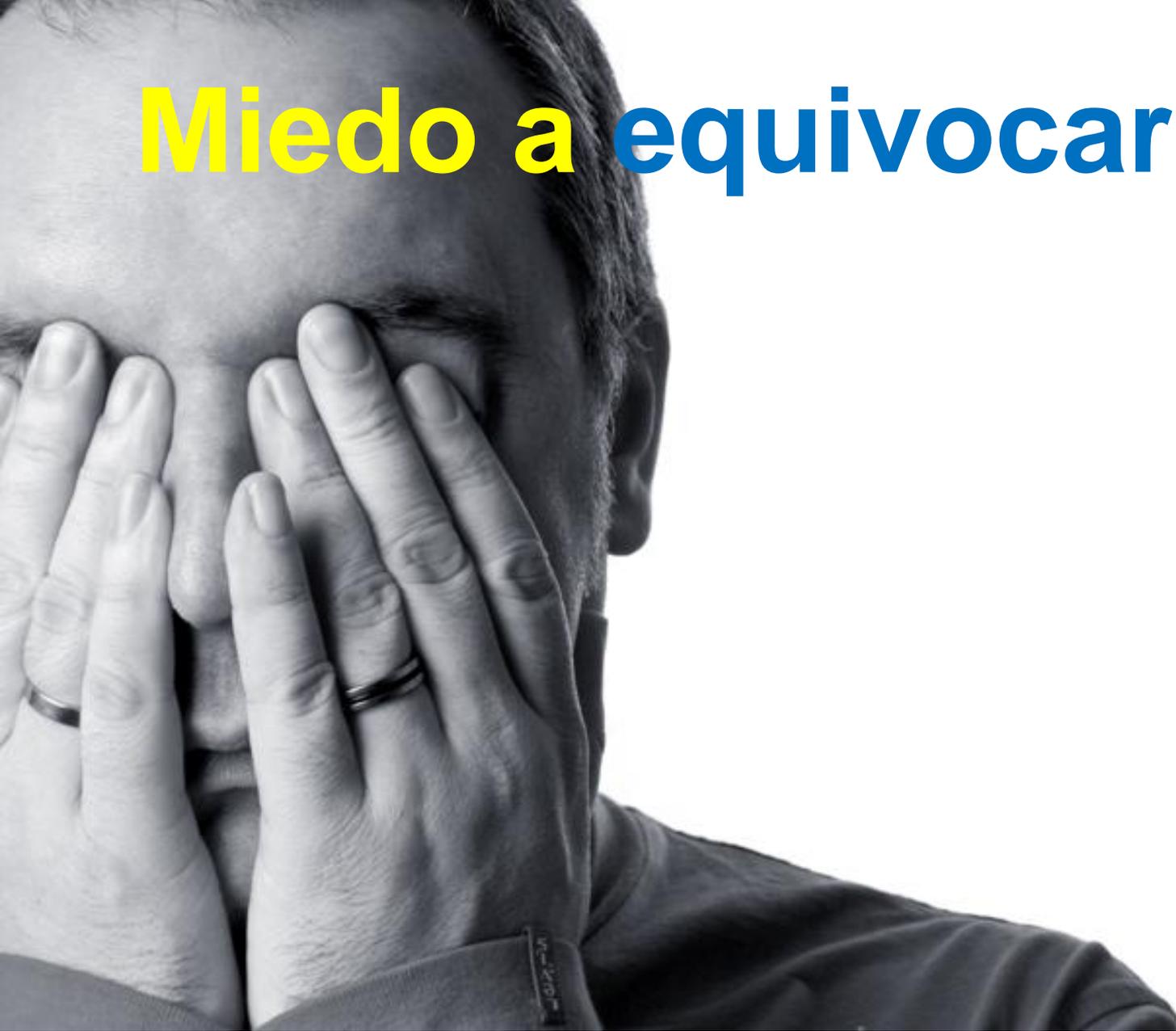
?



Somos creativos?



Miedo a equivocarnos



La experiencia



BLOQUEOS A LA CREATIVIDAD

A En el ámbito escolar



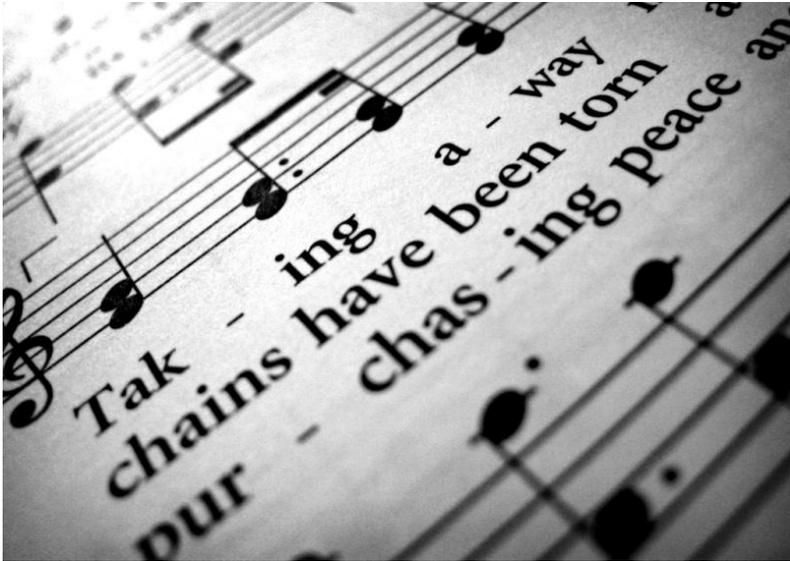
B Socioculturales



C Emocionales o Psicológicos



Trucos para ser creativo



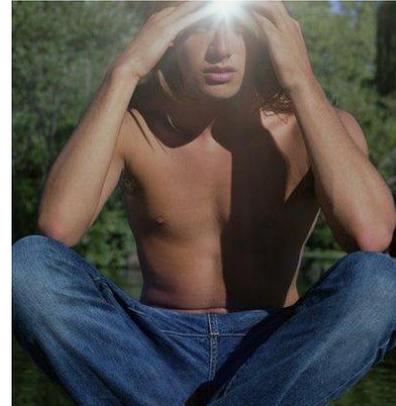
Yokimura Nakamatsa, inventor japonés con más de 2,000 patentes, escucha la novena sinfonía de Beethoven antes de la fase de ejecución de su proyecto



¿Sabías que Mozart hacía ejercicio antes de componer?

La creatividad y sus mitos

- **MITO N°1:** Es un don divino.
- **MITO N°2:** Depende de la personalidad
 - » Inteligencia.
 - » Edad.
 - » Experiencia.
 - » Carácter.



La creatividad y sus mitos

- **MITO N°3:** Depende del puesto de trabajo.



- **MITO N°4:** Depende de la suerte.



- **MITO N°5:** Hay que asumir riesgos.

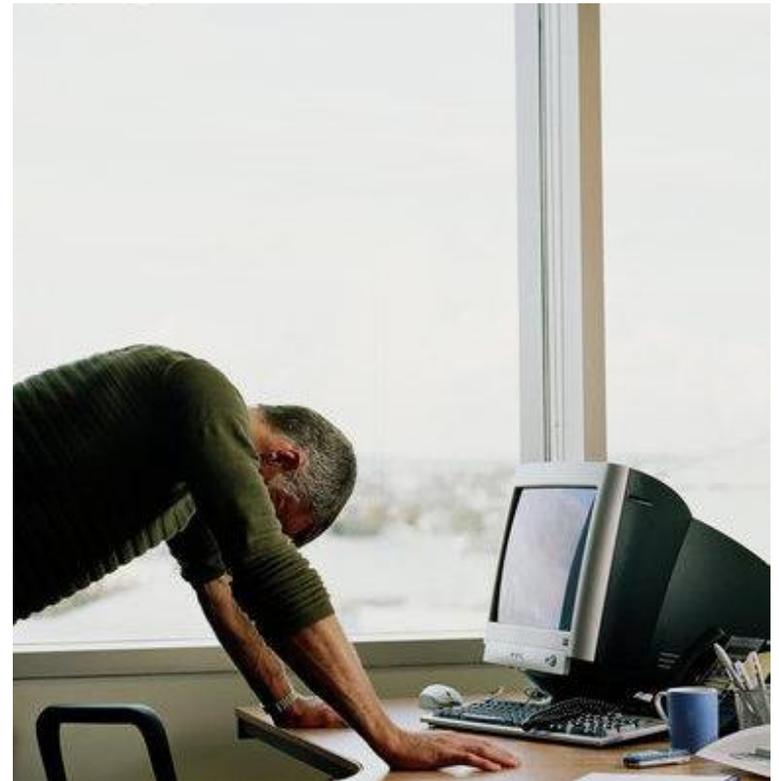


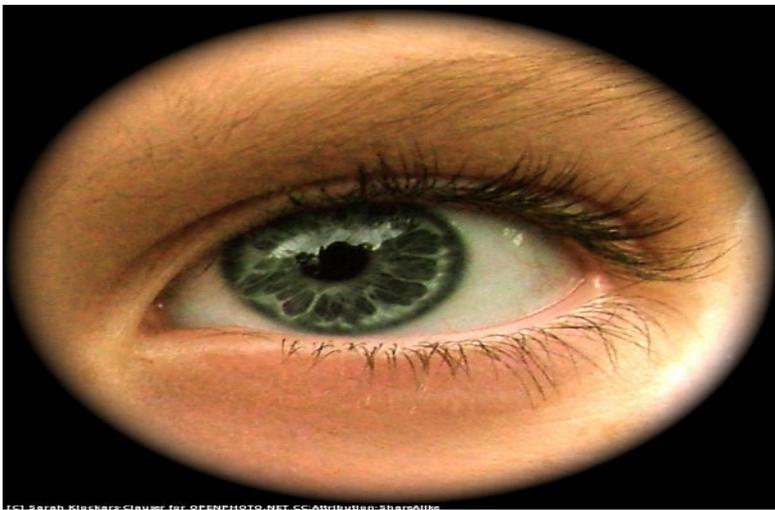
Y tú....¿eres creativo?



Creatividad y empresa

- Solución de problemas
- Realizar cambios
- Buscar mejoras
- Simplificar
- Otras... ?





**Generar ideas
empresariales**

¿Cómo?

1

pregúntate:

Por qué...?

Por qué no...?

Y si...?



2

combina

cosas diferentes



3

**entiende las
oportunidades
de la tecnología**

4

**descubre
problemas
y busca
una solución...**



5

**transforma el
mercado:**

**busca nuevas utilidades o
nuevos segmentos para un
producto ya existente**



6

cambia
el producto:

lista de atributos



7

utiliza

el marketing:

nuevas combinaciones 4p's

8

personaliza
objetos

9

se ecológico

10

fabrica energía

11

fabricación
personal:

DIY (Do It Yourself)

12

se auténtico

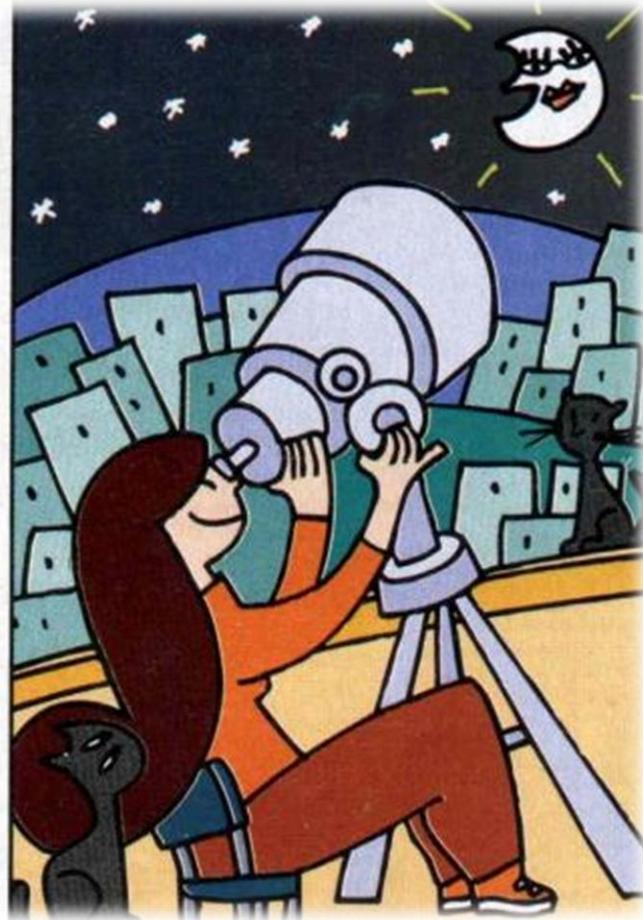
Y tú....¿eres creativo?



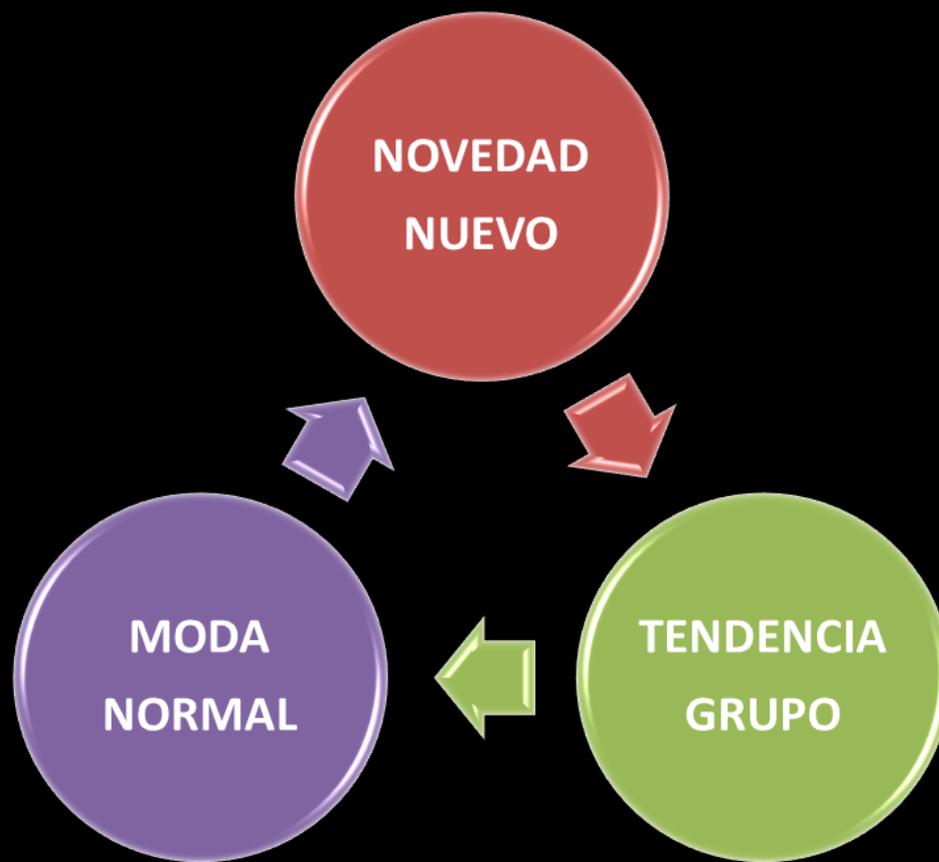
Trendhunting:
tendencias y nuevas
oportunidades de negocio

**COOL
HUNTING**

Las 7



diferencias



DETRÁS DE SU APARENTE EXCENTRICIDAD, CADA TENDENCIA ENCIERRA UNA OPORTUNIDAD

- Punto de partida
- Observación

ENTORNO

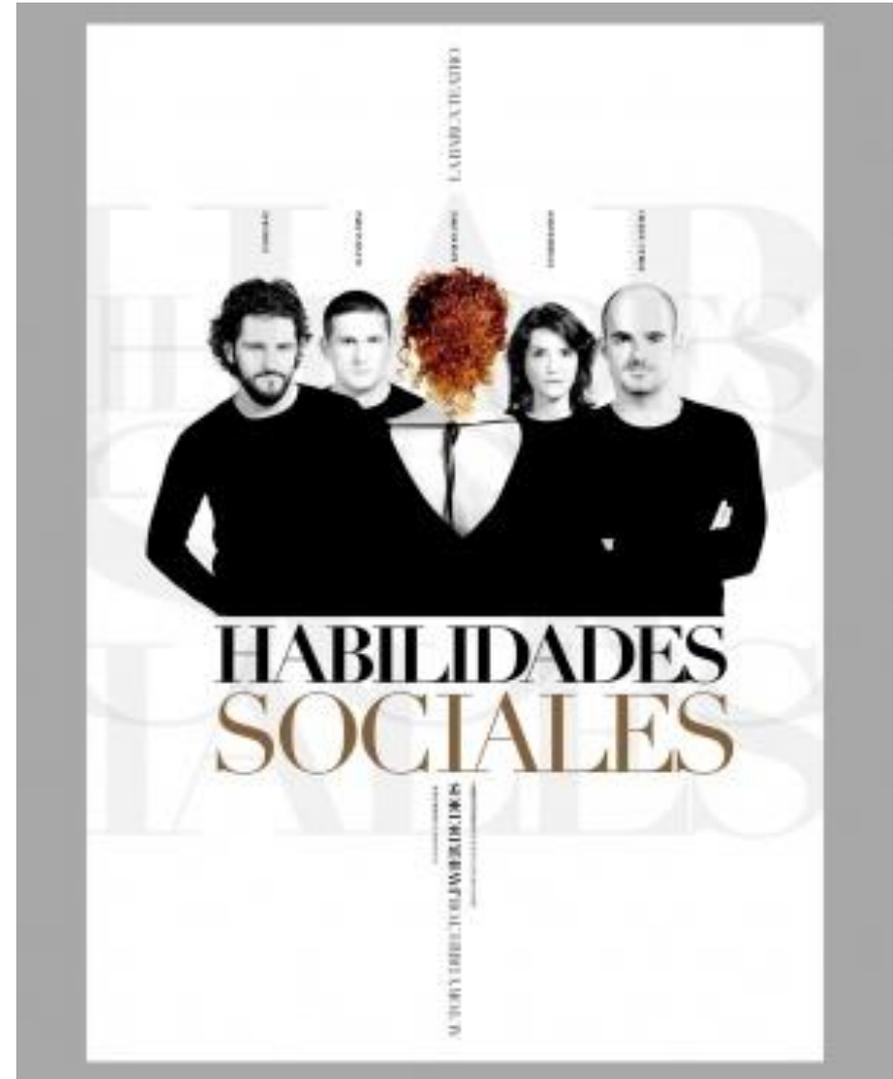
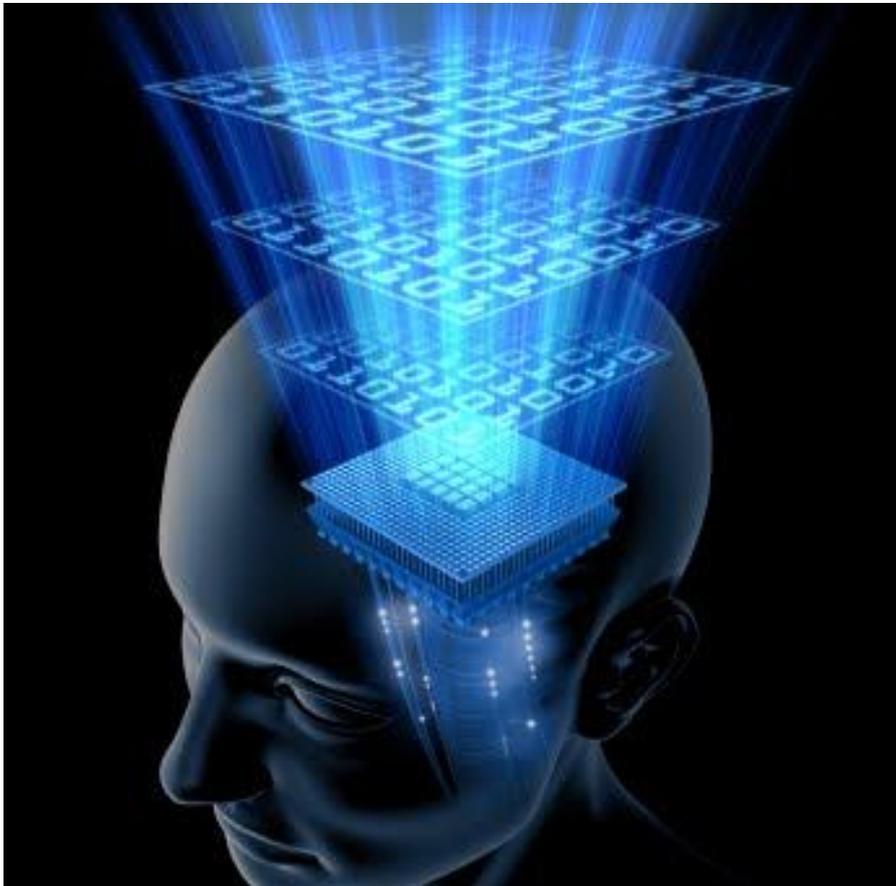
- Conexiones
- Patrones

SINERGIAS

- Tendencia
- Implicaciones

GRUPO

perfil



Memoria virtual



Comunicación inteligente





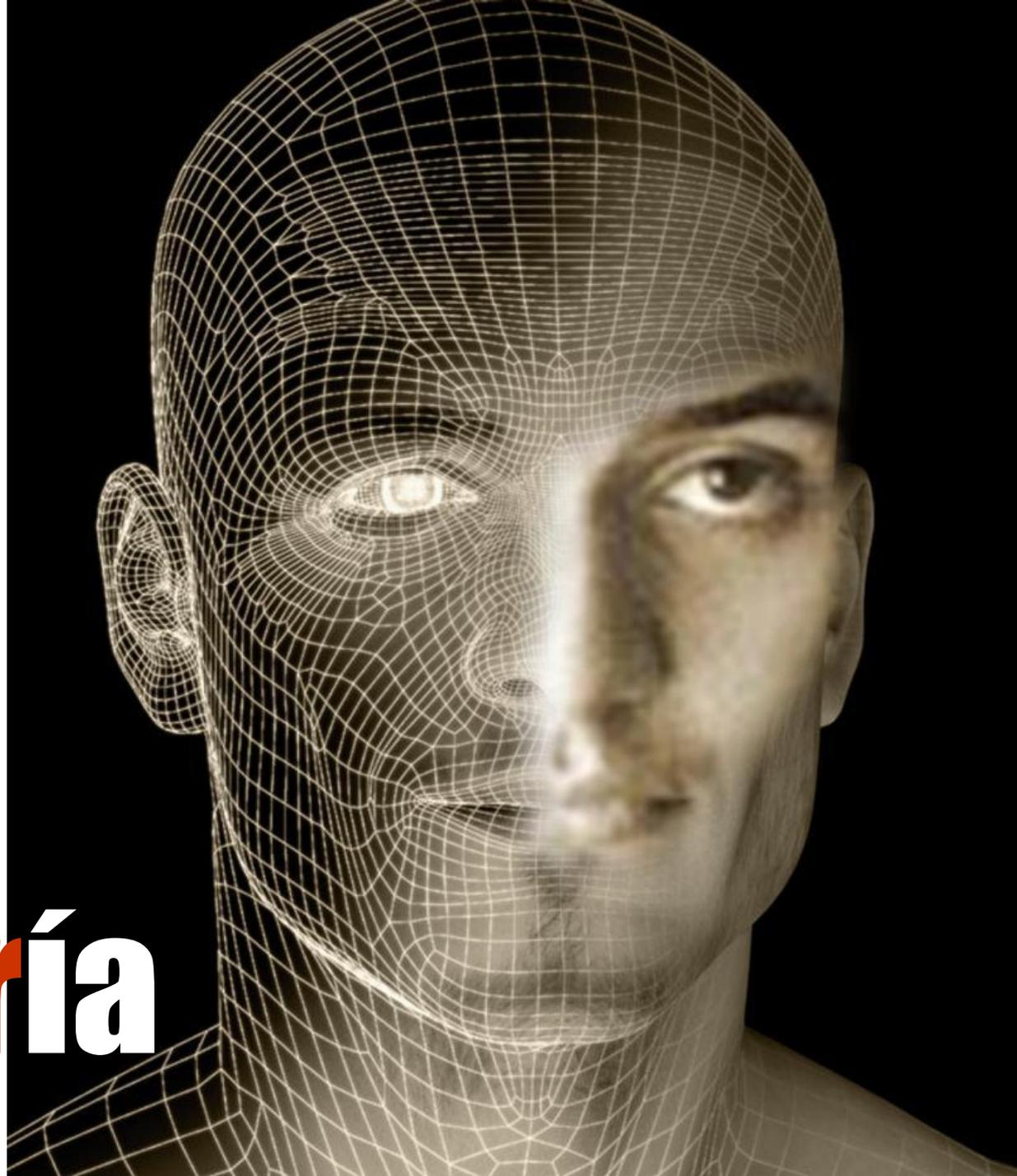
Ciudades **inteligentes**



Big

Data

Biometría



Sostenibilidad



Cooperación



Biotecnología





Vehicle, asset, person & pet monitoring & controlling



Agriculture automation



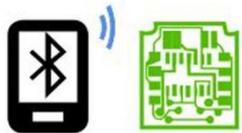
Energy consumption



Security & surveillance



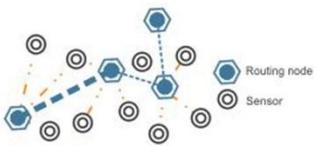
Building management



Embedded Mobile

Internet of things

Everyday things get connected  for smarter tomorrow



M2M & wireless sensor network



Everyday things



Smart homes & cities



Telemedicine & healthcare

No te preocupes, no estás sol@...



siguenos en... RISASINMAS.COM

30 profesiones que aseguran un trabajo para la próxima década

24.02.2014 | Montse Mateos .

El intendente de organización, el 'agro chef' o el 'wiki writer' son algunos de los nuevos profesionales que tendrán garantizado un trabajo en 2030. Un futuro laboral en el que surgen nuevas posiciones que tienden un puente entre el ámbito virtual y real, y en el que además aparecen expertos, como el gestor de marca personal que vela por la identidad laboral de los trabajadores independientes.

15 Tendencias para los próximos 15 años

1. Cada uno en su casa y la nube en la de todos
2. Adiós a la nómina, hola a la relación mercantil
3. Las nuevas profesiones 2.0
4. Precio escalable y personalizado
5. De AIDA a ADIA
6. La marca 3.0
7. Conectividad desde cualquier punto y superficie
8. Auge de lo social media
9. Sin billetes ni monedas
10. Consumidor inteligente y comprometido
11. La salud y el ocio, a un clic
12. Inteligencia artificial aplicada
13. Trueque, compras grupales, segunda mano... e impulso
14. El chino es el rey
15. El móvil, para todo



GUILT-FREE STATUS

Por qué en 2014 estar libre de culpa es el nuevo símbolo de estatus.



CROWD SHAPED

La gente conectada madurará en 2014.



MADE GREENER BY/FOR CHINA

Por qué China será el epicentro de la eco-innovación en 2014.



MYCHIATRY

Por qué en 2014 la mente será el nuevo cuerpo.



NO DATA

Por qué en 2014 proporcionar un servicio brillante sin una recopilación excesiva de datos te hará ganar la confianza del consumidor (y que pronto lleguen los beneficios.)



THE INTERNET OF CARING THINGS

Cómo los objetos conectados se centrarán en las personas en 2014.



GLOBAL BRAIN

Por qué nuestros nuevos, 'locales' y gratuitos Trend Bulletins te mantendrán al día realmente, glocalmente.

trend
watching
.com



A decorative blue abstract graphic with overlapping geometric shapes and a gradient effect, serving as a background for the 'SPECIAL REPORT' text.

SPECIAL REPORT

Top 10 Strategic Technology Trends for 2014

Each year, Gartner compiles a list of the top technology trends that have the potential to affect individuals, businesses and IT organizations during the next three years. For the second consecutive year, the Nexus of Forces — mobile, social, cloud and information — permeates most of Gartner's Top 10 list as it continues to drive change and create new opportunities.

NUEVOS GRUPOS DE **CONSUMIDORES**



*Antes se hablaba de
niños, adolescentes y
adultos....*

Mercado de consumo: Criterios de segmentación



Mercado de consumo: Más criterios de segmentación



Mercado industrial: Criterios de segmentación



Mercado industrial: Más criterios de segmentación



Comercio
Históricas
TIC Pequeñas
Multinacionales De-barrio Nuevas
Tecnológicas Inmobiliario
Biotecnología Autoempleo Grandes
Mueble Servicios-personales Nacionales
Usuarios-puntuales Deporte
Grandes-usuarios Tradicionales
Automoción Familiares Ocio
Medianas Belleza

VIAJES INTERGENERACIONALES

Viajar y conocer mundo es una forma más de conocerse. Unas vacaciones interesantes para la tercera edad son aquellas que le dan la oportunidad de **viajar con sus nietos**. Ambas generaciones verán que tienen mucho más en común de lo que creían.

La creciente longevidad posibilita, en mayor grado, el conocimiento entre generaciones, además de poder servir de apoyo entre éstas. Se trata de que toda la familia se vea compensada, incluso los padres, que no viajan pero pueden seguir trabajando o disfrutar de unos días de relax.

Viajar en un grupo intergeneracional, abuelos junto a sus nietos, significa abrir el turismo a **nuevas oportunidades de negocio** y son varias las agencias de viajes que contemplan esta opción como parte de su oferta. Por el momento, los **parques Disney** y los viajes internacionales ofrecidos por **Grand Travel o Generations Touring Company**, entre otros, son algunos de los destinos más solicitados por estos nuevos subgrupos familiares.



Cariño, ¿sabías que durante la primera media hora de sueño el cuerpo entra en un proceso de "rejuvenecimiento"? Ahora entiendo porqué me siento tan bien la siesta.



Segurísima - Seguros de coche para mujer

Información



902 888 985

(L-V 09:00-21:00)

Ventajas

Nunca te dejaremos colgada. Si tienes cualquier problema pondremos a tu disposición un **coche de sustitución** para que no cambies tu ritmo.

Mejores seguros de coches para mujeres

Ser mujer puede suponer una gran ventaja a la hora de contratar tu seguro de coche. Las conductoras generan menos gastos para las aseguradoras, lo que se traduce en pólizas más baratas.

Sin embargo, no todas las aseguradoras repercuten este ahorro al cliente final, y es justo aquí donde entra en juego Segurísima. Un producto creado específicamente para la mujer que a partir de ahora podrá disfrutar de precios más baratos.

En **Segurísima** estamos trabajando en un producto que te permita disfrutar de un seguro de coche para mujer de forma sencilla y muy rápida.

[Calcular mi propio presupuesto](#)

Trabajamos para ti

En breve podrás disfrutar de todos los servicios pensados para ti. Mientras te invitamos a que consultes tu presupuesto personalizado del seguro de tu coche en Internauto.com que no te decepcionará.

Coberturas

- Responsabilidad Civil
- Defensa Jurídica
- Acc. conductor
- Asistencia en Viaje
- Robo con Franquicia
- Incendio con Franquicia
- D Propios+Franquicia

Seguros Motos



Déjenos trabajar y descanse





Menú principal

- INICIO
- PELILANDIA
- FOTOKIDS
- GALERIA DE FOTOS
- DONDE ESTAMOS

PROMOCIONES

- PROMOCION CUMPLEAÑOS
- COMUNIONES 2011

CONTACTO

- CONTACTO

FRANQUICIAS

- FRANQUICIAS

PELILANDIA FOTOKIDS, Peluquería y Estudio Fotográfico en un mismo centro.

Innovación e Imaginación se unen en un único centro para ofrecer a toda la familia multitud de servicios relacionados con la belleza e imagen.

Especializado en menores pero sin olvidar a los papis ni a las mamis, nuestro centro cuenta con excelentes profesionales que harán de su estancia una experiencia agradable.

En nuestra sección de belleza, los más pequeños podrán disfrutar de sillas especiales (un bmw, un avión o un tulipán), dibujos animados - en cada puesto y una novedosa y moderna decoración, todo ello con la idea de hacer divertida y acogedora su estancia en Pelilandia - Fotokids.

Para garantizar la higiene cada corte infantil se realiza con un nuevo peine totalmente esterilizado y para garantizar también su diversión contamos con una zona de juegos y lectura donde podrán esperar mientras "mami se pone guapa".

Además, ofrecemos servicios de imagen a través de nuestro **Estudio Fotográfico**



COMUNIONES 2011



CONSULTA AQUI NUESTRA PROMOCIONES.

SÒC CLIENT
ENCARA NO SÒC CLIENT
SÒC EMPRESA

CLUBS - TOUR 360°
HORARIS ACTIVITATS
GESTIONS ON-LINE

SERVEIS

ENTRENADOR PERSONAL
FITNESS
PÀDEL
REPTÉ DiR
BOXA
RUN / CYCLING WITH US
DIRZEN / WELLNESS
YOGA
PILATES
NUTRICIÓ / SAIBÒ
GOLF
SINGLES
CURSOS
AKDMIA / SAF-UAB
AGENDA D'ACTIVITATS
WIN

YOGA ONE
PILATES DiR STUDIO
DIR VIRTUAL

REVISTES DiR
FUNDACIÓ DiR
NOTÍCIES
DiR MEDIA
MEDI AMBIENT
CLUB PRESTIGE
AVANTATGES TARGETA DiR
DE VISITA A BARCELONA?
VOLS UN DiR A PROP TEU?



DIR TUSET

"Un club de fitness i wellness pensat per a gent com jo"

**NOU DiR TUSET
JA ÉS OBERT**



ALTA ON-LINE

**INSCRIPCIÓ
GRATUÏTA!**

ARA, AMB LA TEVA MODALITAT

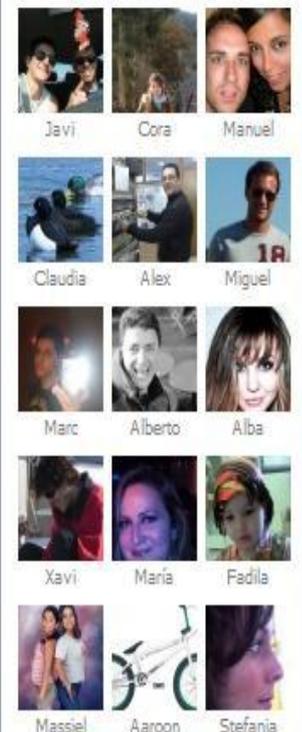
MÉS CLUBS

facebook

Clubs DiR

DiR Me gusta

A 6,124 personas les gusta **Clubs DiR**.



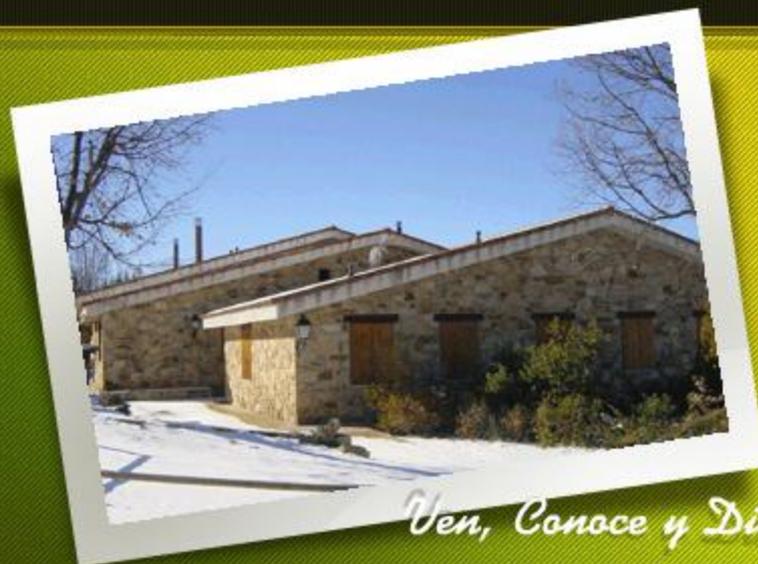
INICIO >

> QUE TE OFRECEMOS

> FECHAS Y RESERVAS

> UN VISTAZO

> CONTACTO



Ven, Conoce y Disfruta



¿Qué es VillaSingle.com?

VillaSingle es una idea original del mejor portal singles de España, Viajes Nones, dónde se logra combinar la naturaleza, aventura, cultura y ocio en general en un único lugar orientado al single

>> ¿Quiéres saber más?

Tu opinión es importante

Rellena nuestro formulario proponiendo nuevas ideas.

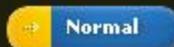
La prensa dice

Mira lo que opina la prensa de Nosotros

Otros Grandes Proyectos single

¡HAZ YA TU RESERVA!

Reserva Normal



05.12.08

15º VillaSingle

Pasa un puente fantástico
Reserva ¡¡¡YA!!! Tu plaza

05.12.08

6º VillaSingle

¿De verdad te lo piensas perder esta vez?
Reserva ¡¡¡YA!!! Tu plaza

01.05.08

5º VillaSingle

Todo un éxito fue el puente de Mayo, dónde nuestros participantes pasaron 4 días muy

VITALGRANA

El secreto de una larga vida

zumo de granada

rico en antioxidantes y vitaminas



**“QUIEN SIGUE AL REBAÑO
ACABA PISANDO UN
EXCREMENTO”**



¿Cuántas ideas tienes?

“The best way to
predict the future is
to invent it”

Alan Kay
(inventor del primer PC)



Ya tengo la idea de negocio...



...¿y ahora qué?

Cómo ganar dinero: el modelo de negocio



Proceso del/la emprendedor/a



MODELIZAR

- Modelo de Negocio

PLANIFICAR

- Plan de Empresa

SINTETIZAR

- Resumen Ejecutivo + Pitch

¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

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

...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



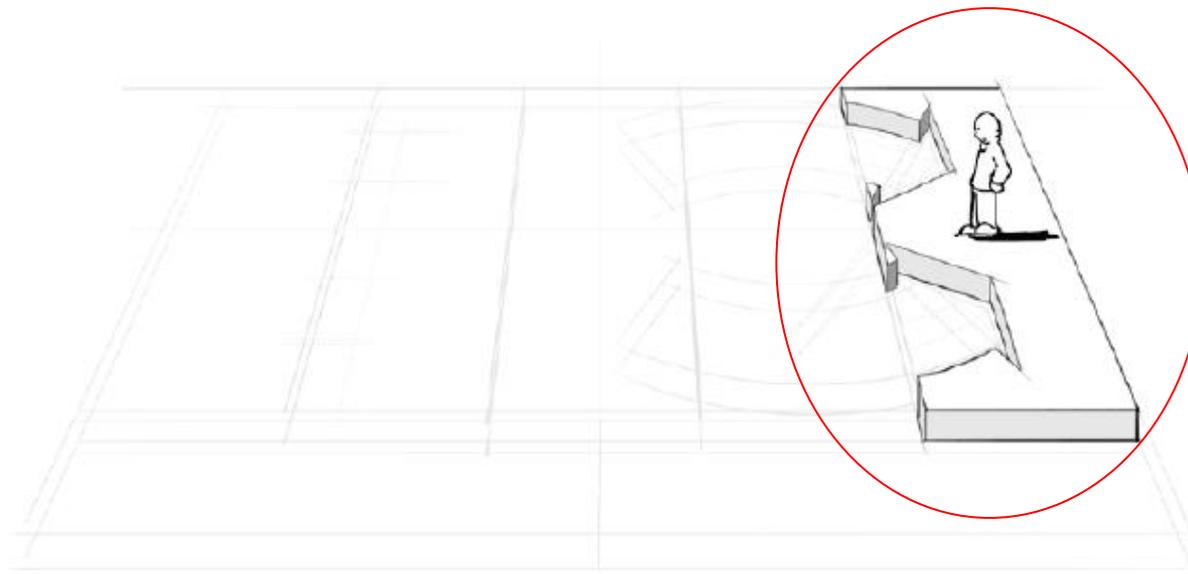
El Modelo de Negocio más viejo y básico es el del
tendero



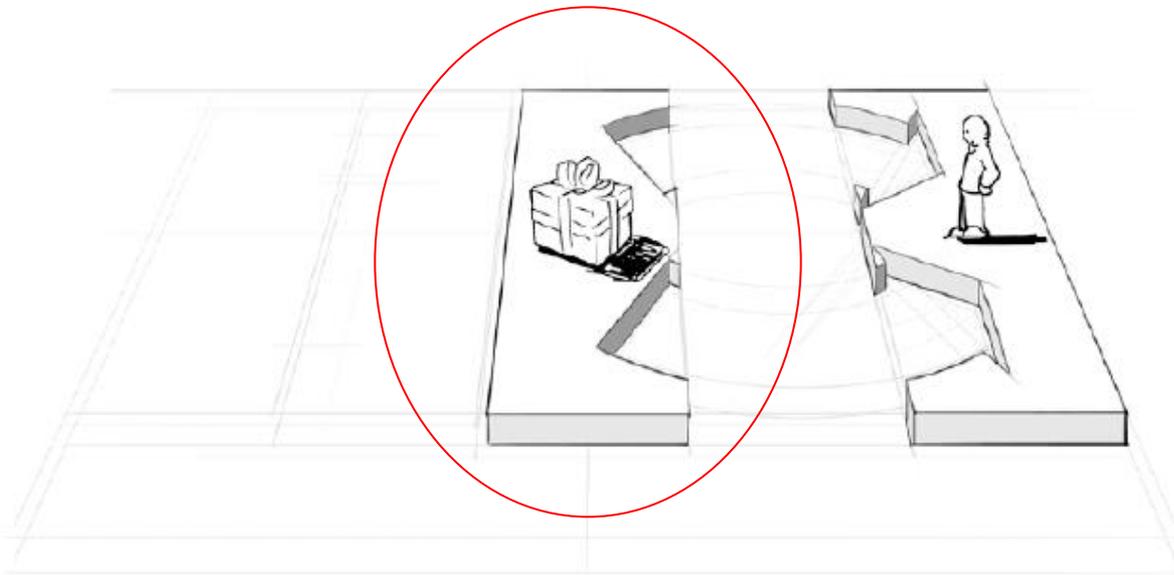
CANVAS Business Model



SEGMENTOS DE CLIENTES



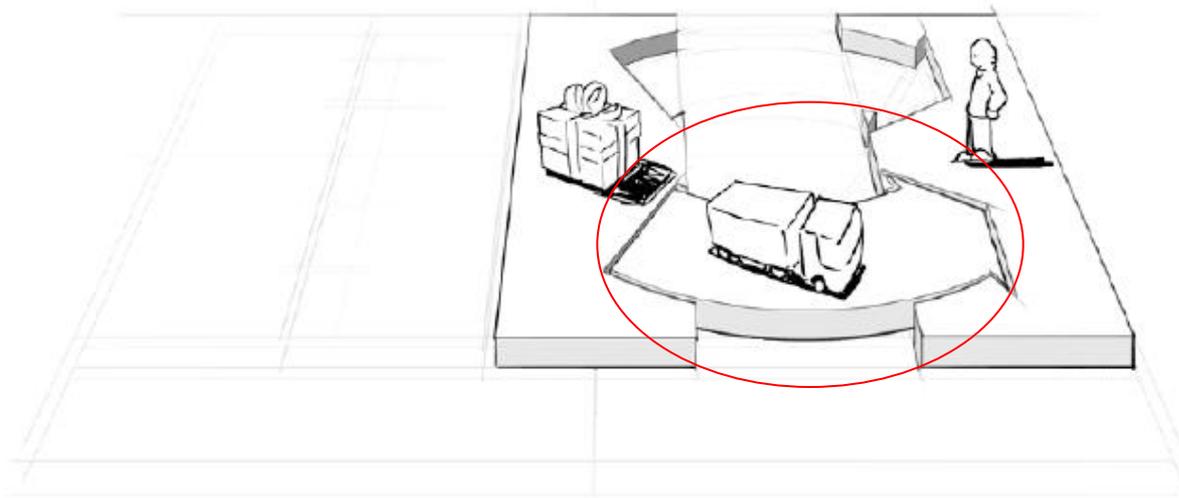
PROPUESTA DE VALOR



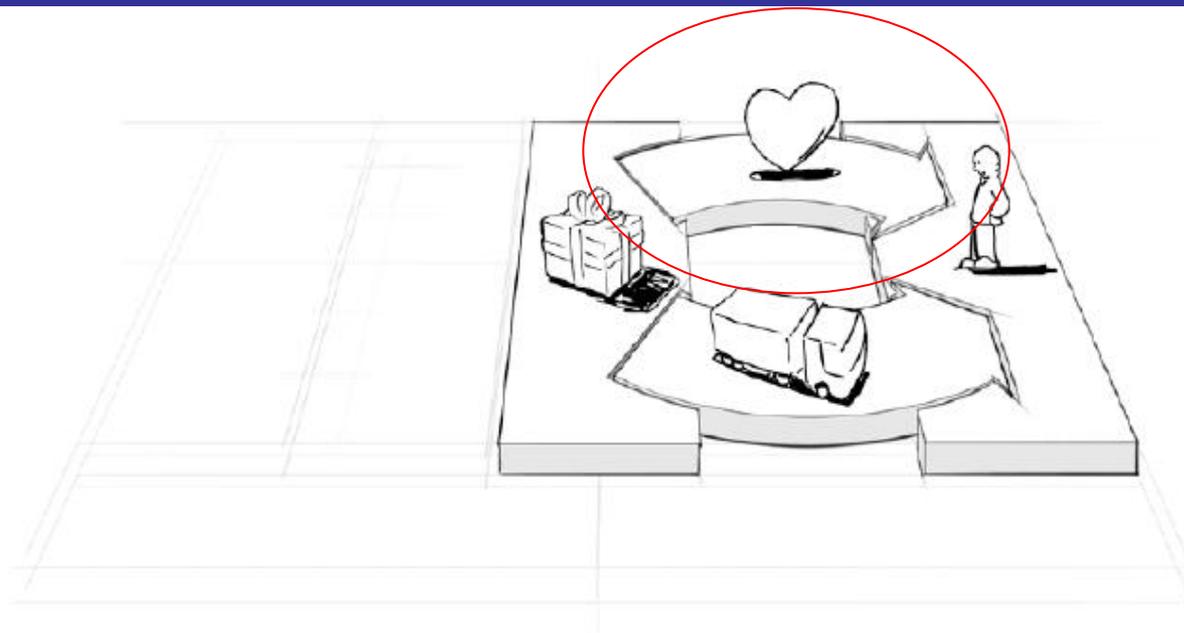
RYANAIR



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN



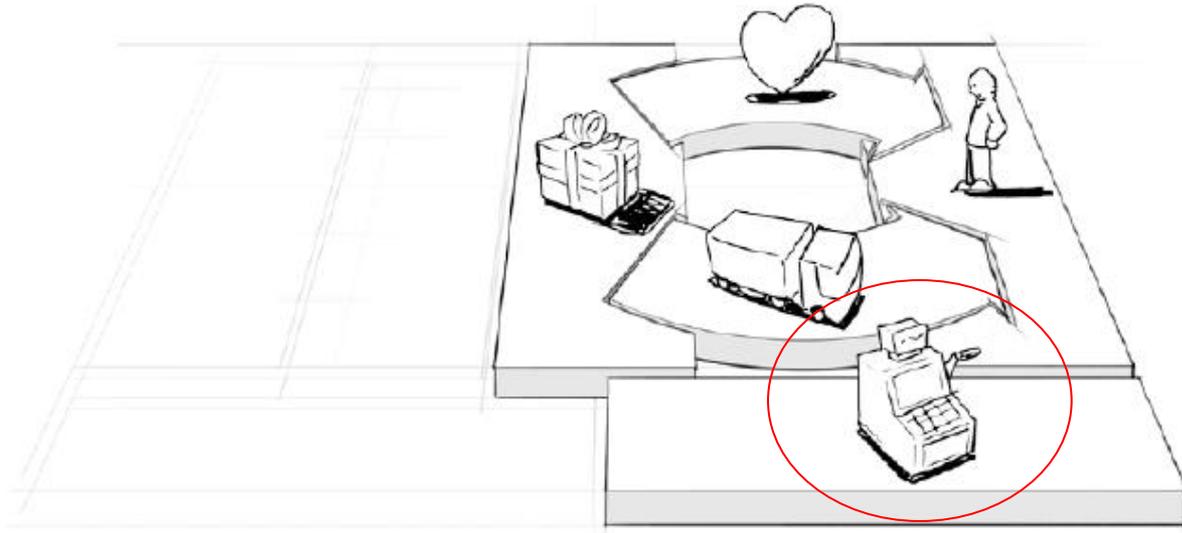
RELACIÓN CON TUS CLIENTES



facebook

You Tube
Broadcast Yourself

INGRESOS



34€/m. 300 min/mes
-1 GB y SMS gratis

Fija. Cuenta de línea incluida.
3.500 minutos a móviles

ADSL-30 Mb

Todo por
49,90€/mes
* IVA

Para siempre

Desde Sólo **15** €/mes

Hazte socio »

MENÚ ANTI-CRISIS
4,95 €

MENÚ CUARESMA
6,50 €

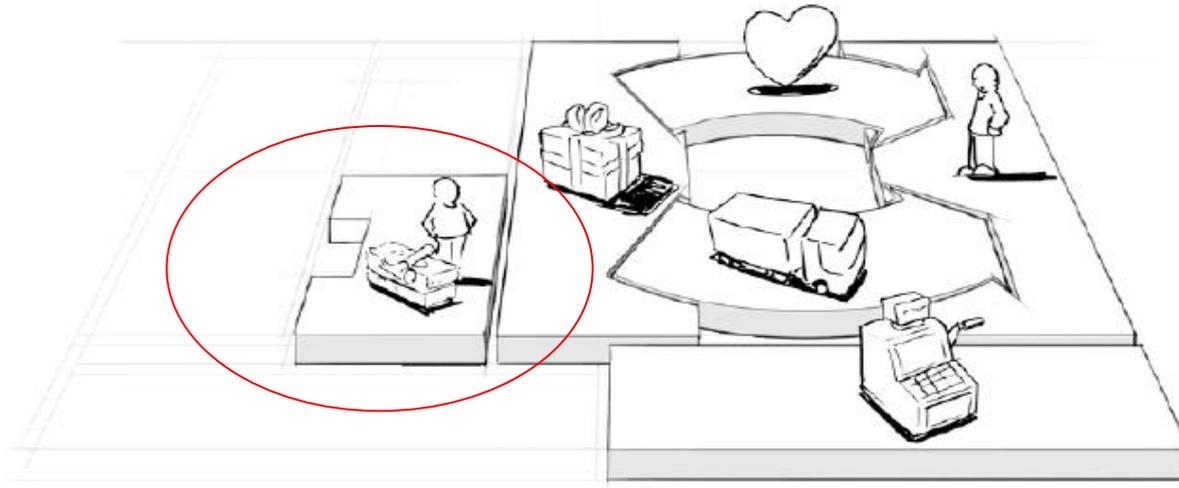
MENÚ DE LA CASA
8,50 €

POSTRE
ARROZ CON LECHE

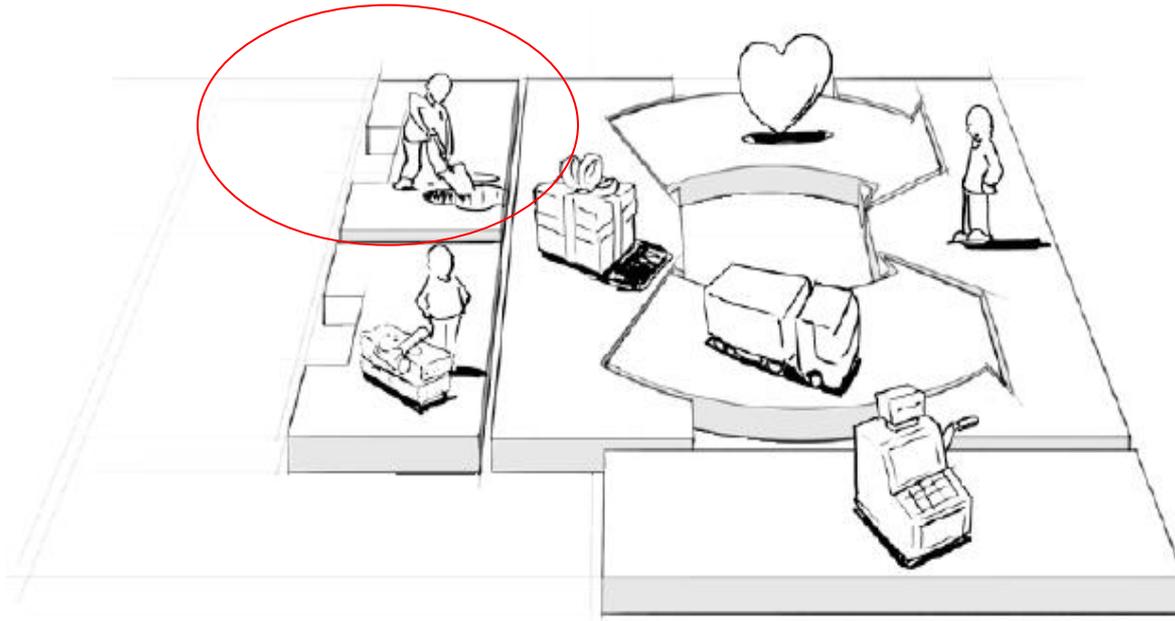


Bono
de 10 horas
de limpieza

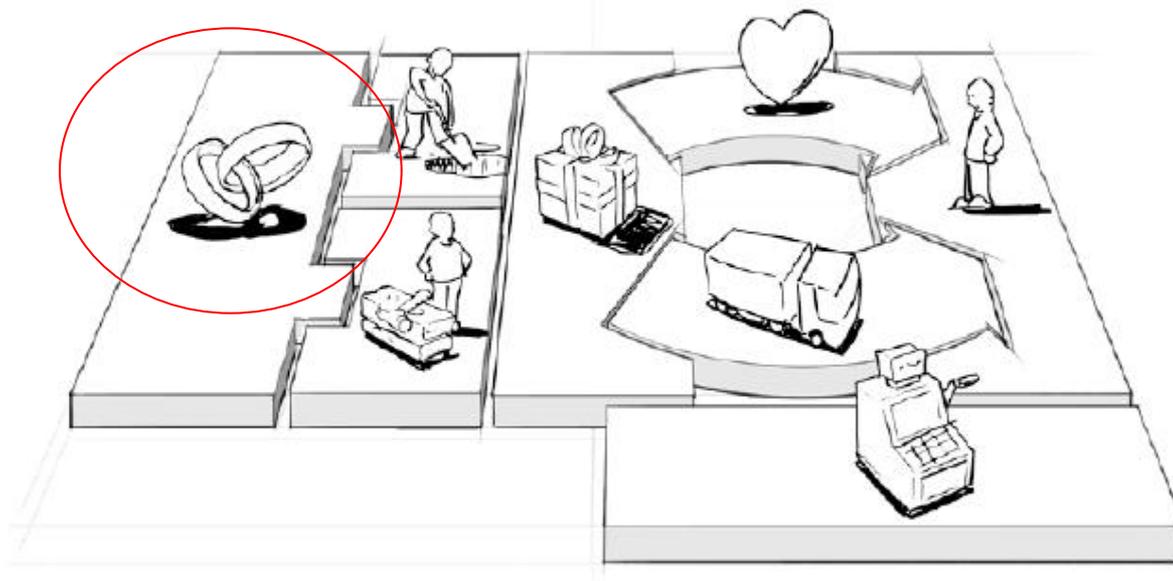
RECURSOS



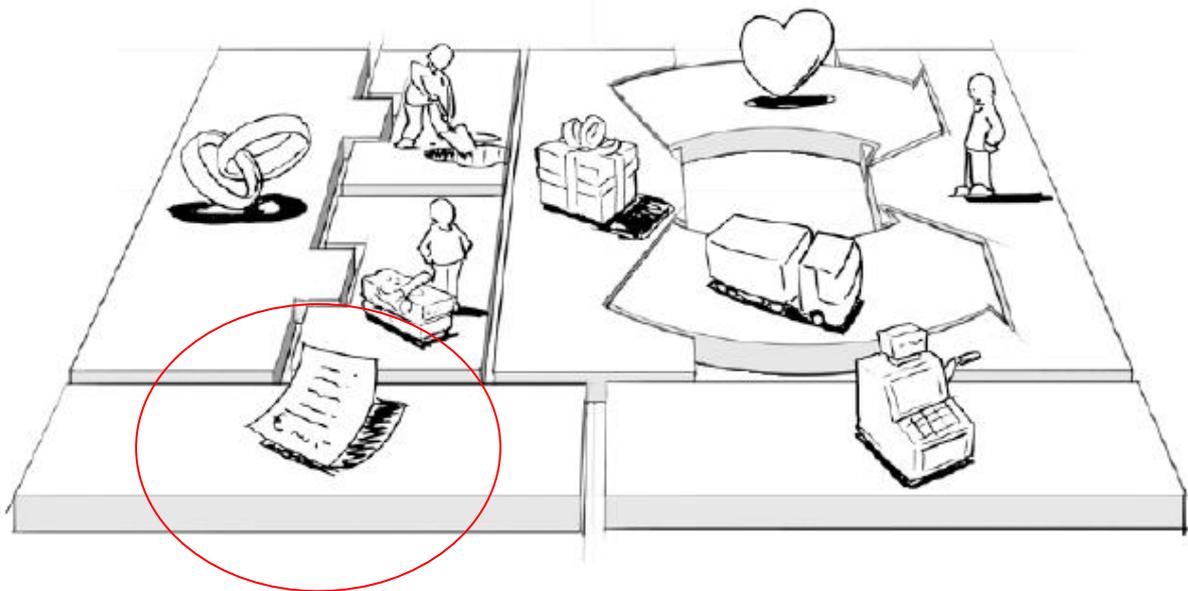
ACTIVIDADES



SOCIOS / COLABORADORES



COSTES



PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CLIENTES

ACTIVIDADES

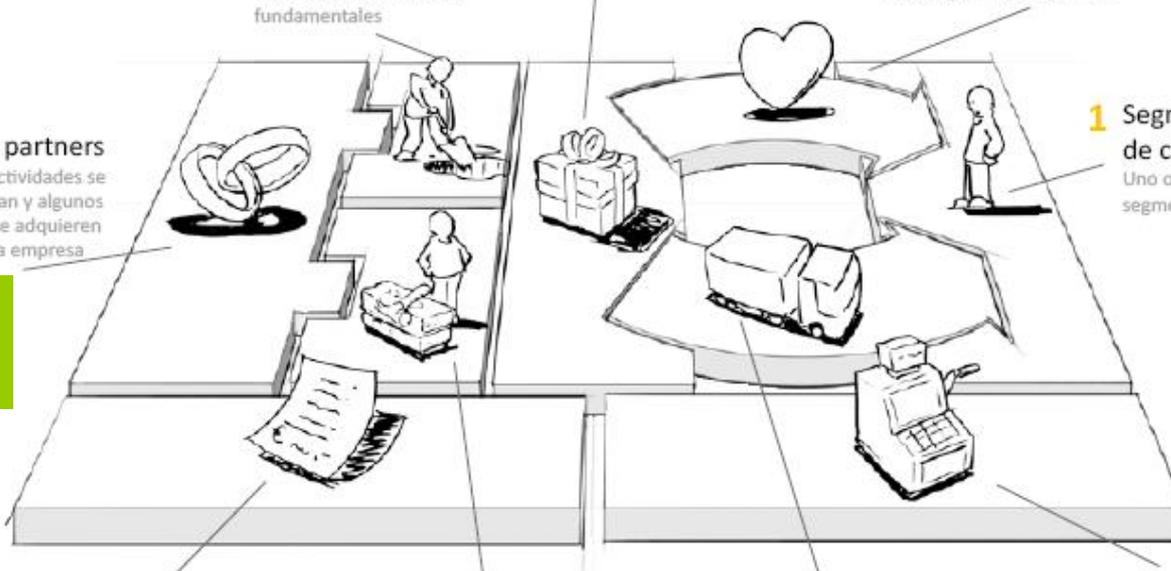
7 Actividades clave mediante la realización de una serie de actividades fundamentales

2 Propuesta de valor
Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor

4 Relación con el cliente se establecen y mantienen con cada segmento de clientes

1 Segmentos de clientes
Uno o varios segmentos de clientes

8 Red de partners
Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa



CLIENTES

SOCIOS / COLABORAD

9 Estructura de costos
Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.

6 Recursos clave
son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descriptos anteriormente

3 Canales de distribución y comunicaciones
Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta

5 Flujos de ingreso
Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.

COSTES

INGRESOS

RECURSOS

CANALES

¿Cómo trabajar en el Modelo de Negocio?

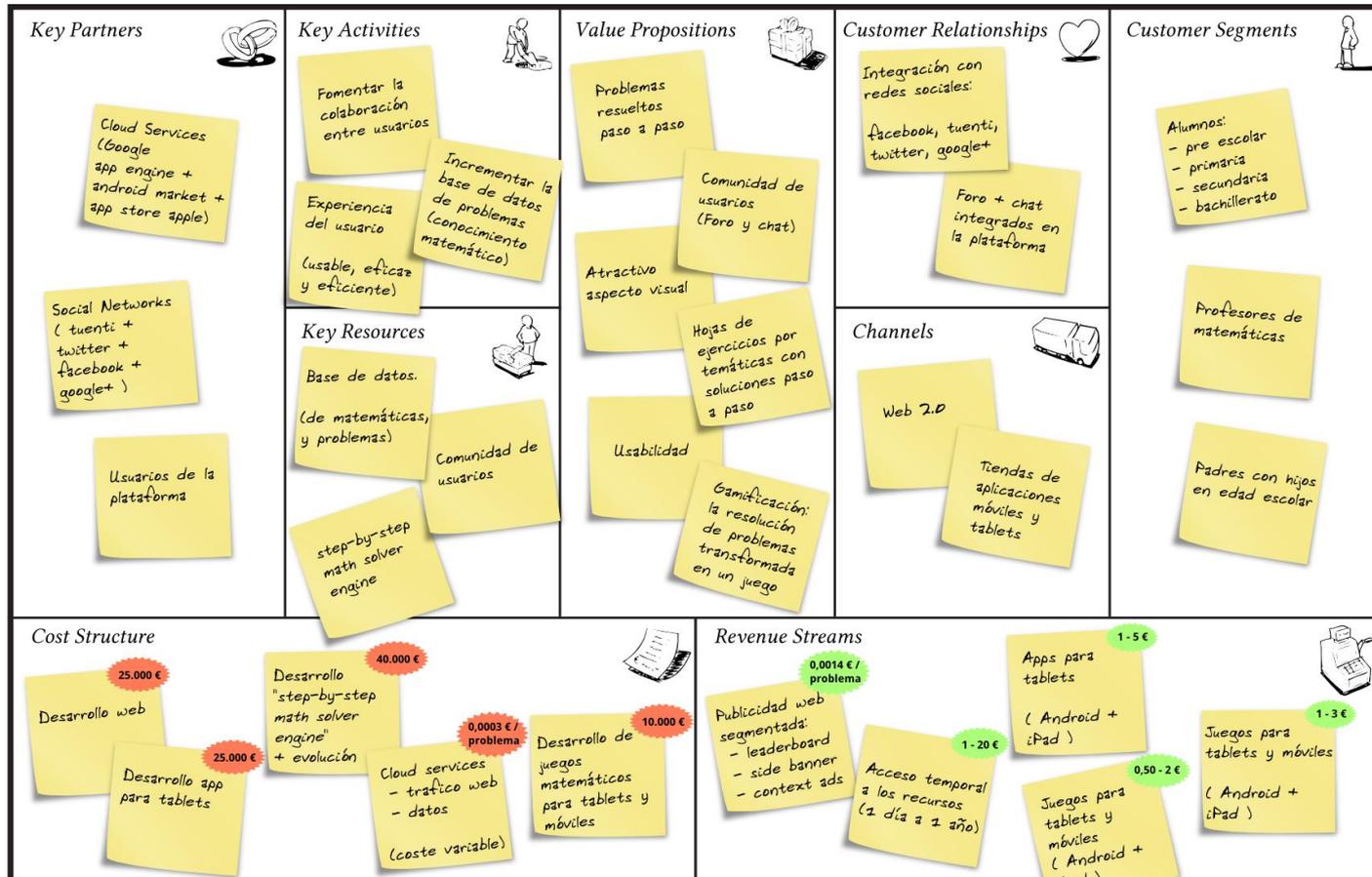
The Business Model Canvas

MathSolver

By: *Jorge Muñoz*

Date: 01 / 02 / 2012

Version: 1.0



Lean CANVAS

Riesgos



Algunos tipos de **Modelo de Negocio**

Long Tail

amazon



Varios lados



Freemium



Cebo y anzuelo



Cloudcomputing



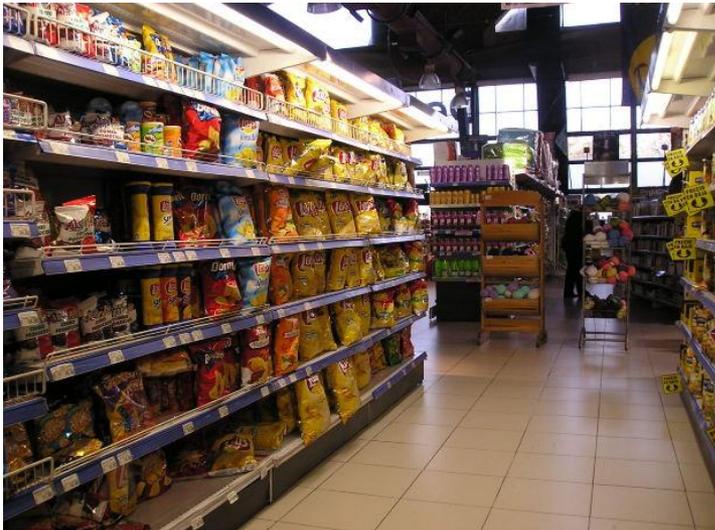
Cloudsourcing

12 designer



verkami

Las empresas deben replantearse continuamente su diseño de negocio







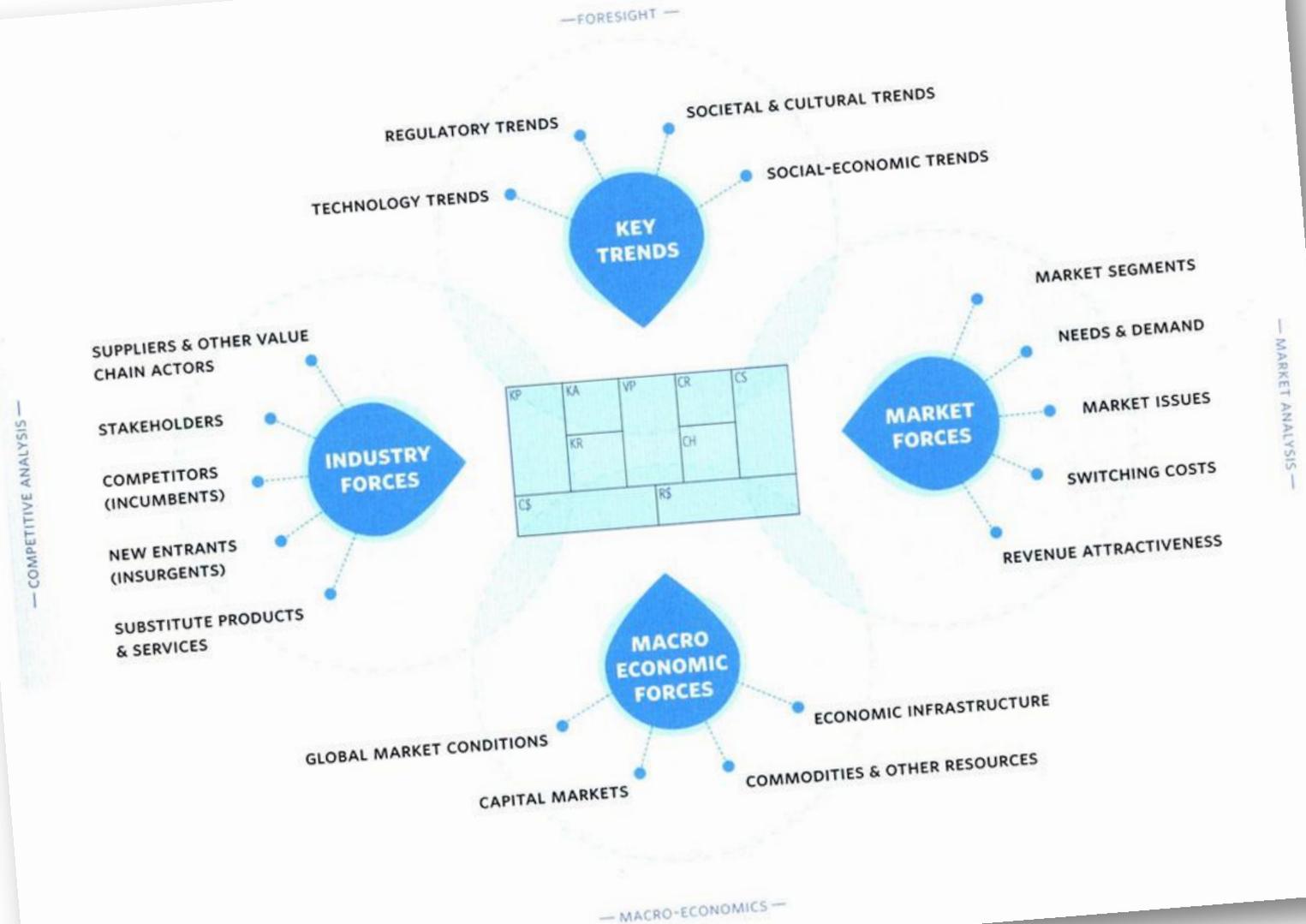
Cada una de estas
innovaciones en
modelos de negocio
pueden proporcionar a
una empresa una

**ventaja
competitiva**

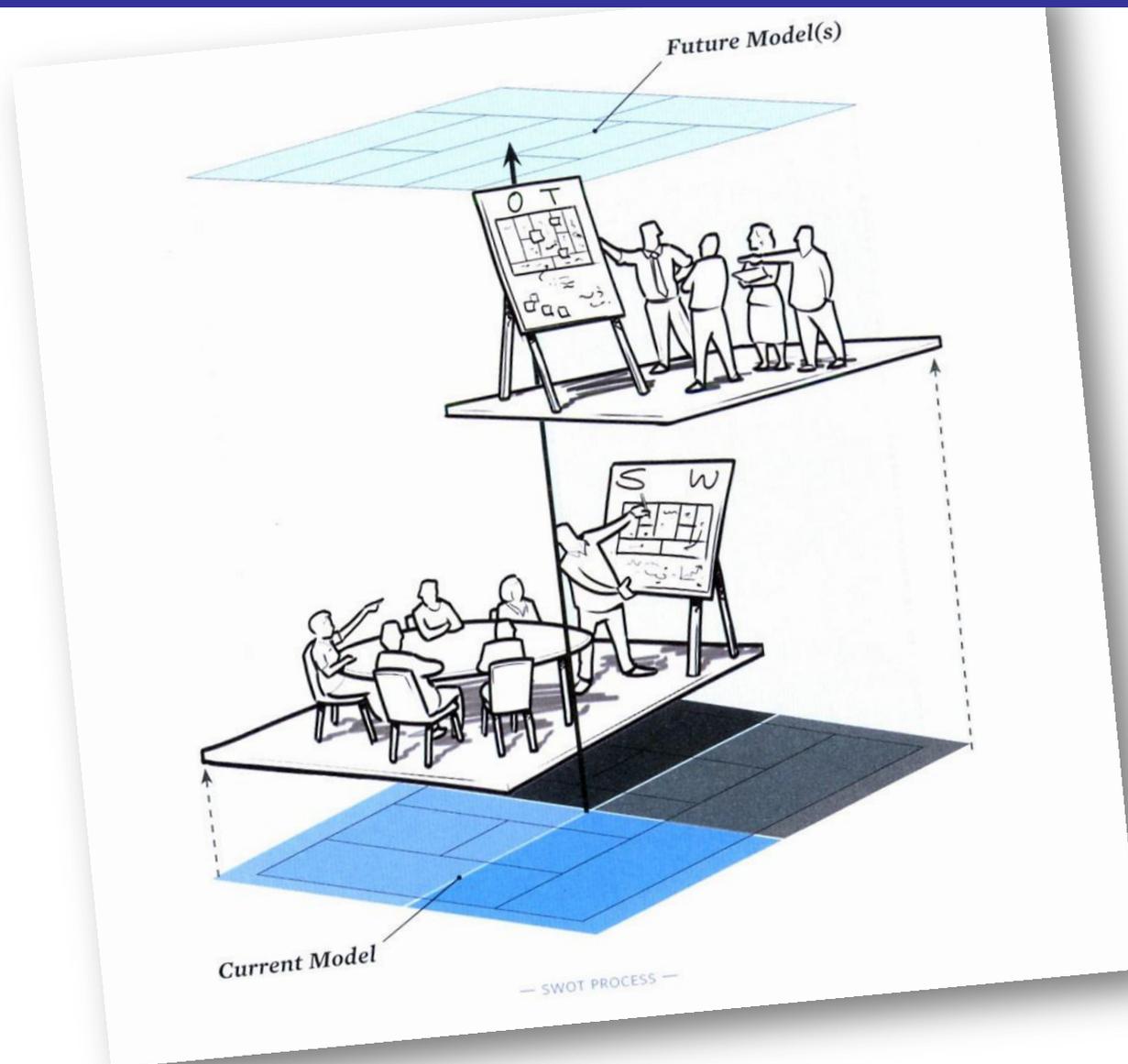
Estrategias

Para crear y gestionar modelos de negocios

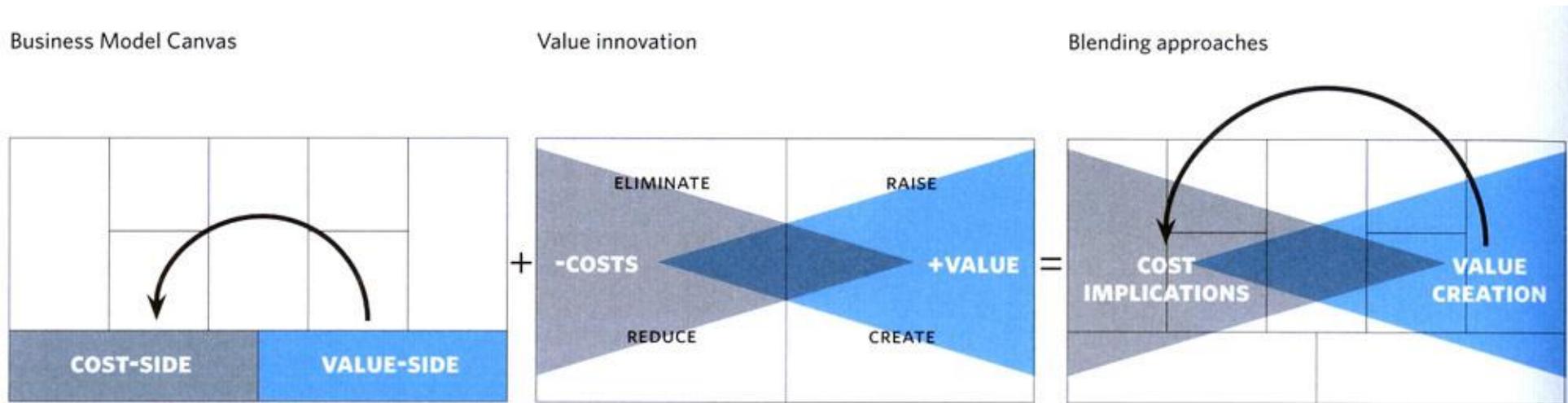
1. Evaluar el entorno



2. Analizar y Validar



3. Analizar las perspectivas del modelo de negocio a través de la estrategia "Blue Ocean"



Blue Ocean: crear productos y servicios en donde la competencia es irrelevante porque creas mercados donde no hay competencia.



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

...pero no suficientes

El plan de empresa: ¿ha muerto?



¿Esto es un Plan de Empresa?



¿Qué es un Plan de Empresa?

Comunico, luego vendo.

comunicar

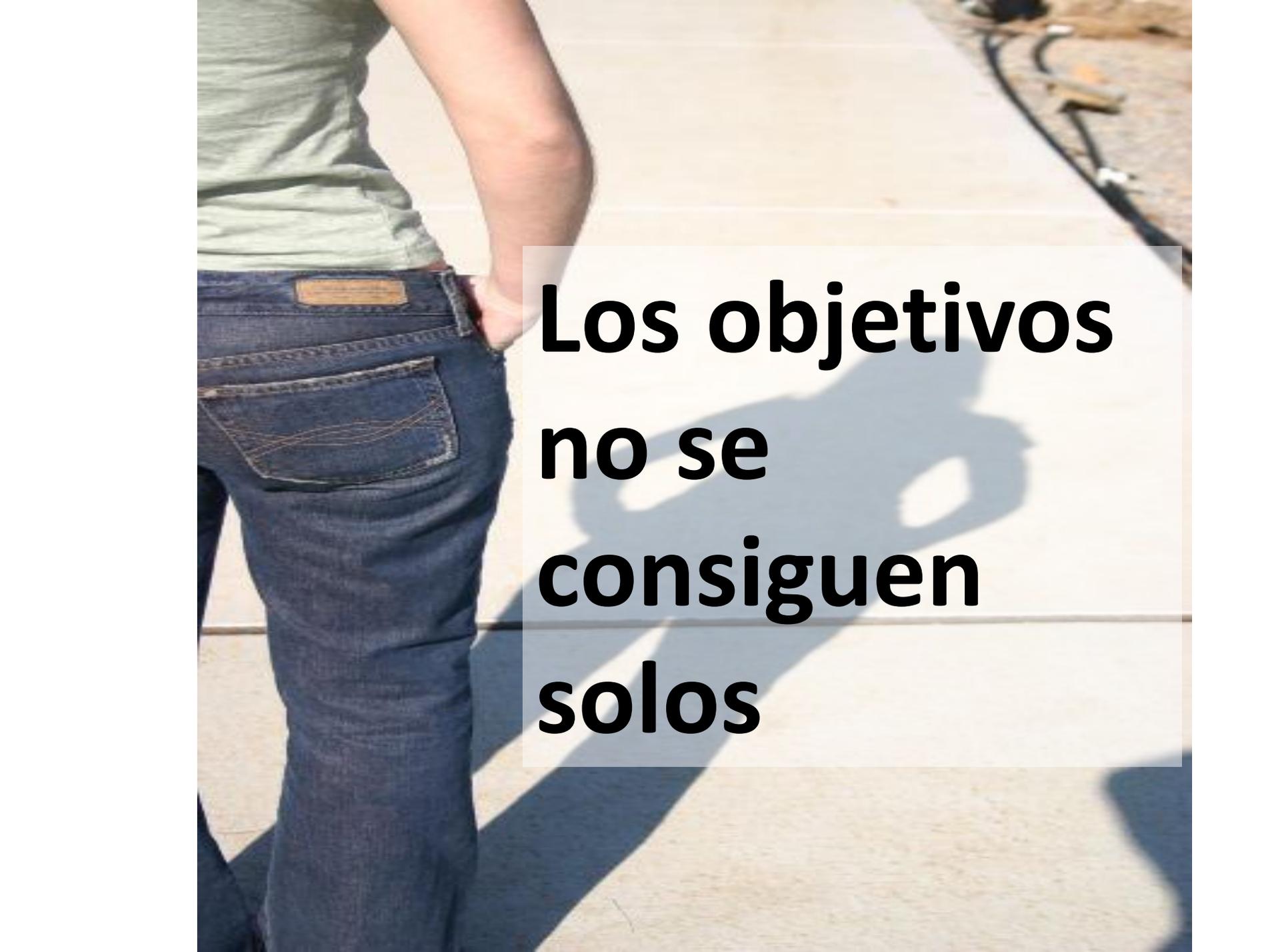
(Del lat. *communicāre*).

1. tr. Hacer a otro **partícipe** de lo que uno tiene.
2. tr. **Descubrir**, manifestar o hacer saber a alguien algo.
3. tr. **Conversar**, tratar con alguien de palabra o por escrito. U. t. c. prnl.
4. tr. Transmitir señales mediante un código común al emisor y al receptor.
5. tr. Establecer medios de acceso entre poblaciones o lugares.
6. tr. Consultar con otros un asunto, tomando su parecer.



A woman with long brown hair is leaning over a pool table, focused on a shot. She is holding a cue stick and a white cue ball. The table is covered in green felt. In the foreground, a yellow and red striped ball with the number 11 is visible. The background is dark, highlighting the player and the table.

**¿Dónde
queremos
llegar?**

A photograph of a person from the waist down, wearing a light green t-shirt and blue denim jeans. The person is standing on a light-colored concrete sidewalk. A long, dark shadow is cast on the sidewalk to the right of the person. The text "Los objetivos no se consiguen solos" is overlaid on the right side of the image in a bold, black, sans-serif font.

**Los objetivos
no se
consiguen
solos**

¿Cuánto dinero necesito?

¿Qué normativa me afecta?

¿Qué funciones y capacidades ha de desempeñar cada puesto?

¿A qué precio voy a vender?

¿Tengo acceso a los suministros necesarios?

¿Cuánto dinero tendré que pedir?



¿Cuánto dinero dispongo?

¿A quién le voy a pedir dinero?

¿Has realizado una previsión de necesidades de personal?

¿Has diseñado un organigrama?

¿Conozco el proceso de producción o de distribución?

¿Cuento con recursos materiales y humanos para fabricar el producto o prestar el servicio?

¿Cuál será mi estimación de ingresos?



El tiempo es oro: Resumen ejecutivo y “Pitch”



Executive Summary



¿Qué es un Resumen Ejecutivo?



Contenido de un Resumen Ejecutivo



Idea



Ventaja competitiva



Estado del producto y desarrollo tecnológico



Equipo



Cifras básicas: Ventas, beneficios, financiación,...



Logros, hitos

Formato de un Resumen Ejecutivo

RESUMEN EJECUTIVO DEL SISTEMA EDUCATIVO DEL ALUMNO FONTAN

Para presentar y comprender el **SISTEMA EDUCATIVO DEL ALUMNO FONTAN**, es necesario partir de la concepción de éste que lo define y orienta: **“El niño es un ser único, autónomo, capaz y capaz de alcanzar niveles máximos y más de autonomía”**. En consecuencia, nuestra propuesta se ha basado fundamentalmente y fundamentalmente a la luz de su opinión, logrando respetar a las características individuales de los estudiantes y a las exigencias del sistema educativo en general.

Segundo la definición propuesta, nuestro proceso de implementación como sistema educativo ha sido el siguiente:

- Iniciamos en 1987 con la fundación de un instituto de Formación del Profesorado, “Centro Profesorado” en la ciudad de Madrid, 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 Fontan 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 representación de estos contenidos, tanto a los docentes beneficiarios que ha logrado en su aplicación en el sistema educativo formal.
- Durante los años 2000 a 2008, hemos sido contratados por el Ministerio de Educación de Colombia para trabajar directamente con la Subdirección de Profesores en el ámbito nacional de estos en condiciones de colaboración y apoyo técnico. Con este proceso se han beneficiado miles de docentes y más de 2000 niños, quienes han mostrado importantes avances en la comprensión y resultados.
- Desde el año 2009, se inició el proceso de implementación de nuestro sistema en una de las instituciones privadas de formación “Proyecto de Formación” para sus alumnos. Hemos entendido como la alternativa pedagógica pertinente para estos niños, dentro del marco que les representa desde la familia y para los estudiantes, la selección del sistema nacional.
- Una gestión de implementación a que iniciamos durante 2009 y 2010, se con la fundación “Proyecto de Formación” de la ciudad colombiana de Bogotá, quien ha solicitado el sistema para el trabajo en su empresa a cambio de un año en la ciudad de Bogotá.
- Desde diciembre 2007, estamos trabajando en conjunto el Sistema educativo como modelo pedagógico de Madrid.
- En el 2008 estamos implementando el Sistema en 10 colegios públicos del Departamento de Cundinamarca.
- Nos hemos comprometido desde del año “nos esperamos” del nivel más alto de los niveles de calidad en nuestro país, por más de 10 años.

Tercero el proceso de implementación y de implementación de este modelo hacia estudiantes, hemos logrado importantes avances en la selección y aplicación pedagógica del sistema. Lo que nos ha permitido en una alternativa de calidad y pertinente frente a otros contextos educativos.

Quinto al niño como ser único, autónomo y de alta forma educativa, capacidad y estrategias que sean compatibles con su realidad individual y situacional para su desarrollo. Todo que existe en la **ESTRATEGIA PEDAGÓGICA INTEGRAL**, conformada por 6 técnicas: **Intercambio Activo, Juego, Pantomima, Dramatización y Juego** que conforman la integralidad 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 “probio” (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

FACTURACION
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 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 certificados 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.

NECESIDADES

MAQUINARIA

+

AMPLIACIÓN DE INSTALACIONES

580K€

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

PITCH

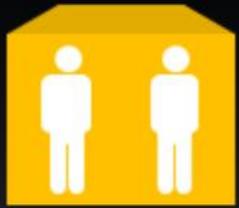


The Art
of the
Elevator
Pitch

**Making an Impression
in 30 Seconds or Less**

Donato Diorio | Founder & CEO
Broadlook Technologies | ddiorio@broadlook.com

MSNBC



- 5** Qué beneficio aportas al inversor
- 4** Qué necesitas para resolverla
- 3** Cómo pretendes resolverla
- 2** Por qué eres el más indicado
- 1** Qué necesidad resuelves

¡Véndelo!

¿Por qué mi
proyecto
es atractivo?

¡Preséntate!

Tu nombre
Tu proyecto
(descripción básica)



45''

0''

bla bla bla
bla
bla bla bla
bla bla



20''



¡Destácate!

Tus habilidades
¿Qué problema resuelves?
¿Cómo lo resuelves?
¿Qué resultado obtienes?



Conclusión

There's not a single business model... there are really a lot of opportunities and a lot of options and we just have to discover all of them.

Tim O'Reilly

Mientras el mundo más se interconecta, más complejos son los negocios y emergen nuevas oportunidades para crear y capturar valor.



iii Muchas gracias y suerte!!!



@RamonCEEIVLC

ramon.ferrandis@ceei.net

www.ceeivalencia.com

www.emprenemjunts.es