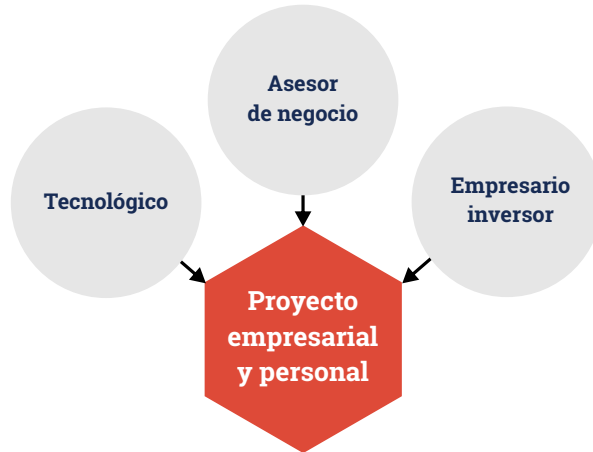


Modelo para el desarrollo de proyectos de inversión empresa familiar

Modelo de trabajo aplicado por SEBASTIÁN TORRALBA en los servicios de Inversión:



El reto es alinear los objetivos de los actores que intervienen en el proceso:



Resultados

El trabajo de asesoramiento se concreta en presentar:

- Informe **Análisis de negocio** e identificación del potencial de mercado.
- Definición del **modelo de negocio**.
- **Plan de negocio y financiación**.

Y en realizar los trabajos necesarios para:

- **Captar los fondos** necesarios para el desarrollo del proyecto.
- Coordinar los trabajos necesarios para obtener la **rentabilidad prevista**.

INVERSOR

Capital de lanzamiento
Capacidad de endeudamiento
Experiencia empresarial
Capacidad de generar un negocio y asumir riesgos

ASESOR

Conocimientos
Dedicación
Contactos
Capacidad de desarrollo
Experiencia en análisis de riesgos de negocio

QuÉ BUSCAMOS

Tengo una **ventaja** competitiva frente a mis competidores
Existe un **mercado** para mi producto o proyecto
Cómo y cuándo podemos llegar a ese mercado
Qué **negocio** y cuánto negocio podemos generar
Cuánta **inversión** se requiere
Qué **rentabilidad** puedo obtener
Cuándo **recuperaré** mi inversión

CÓMO LO HACEMOS

Realizando un Análisis del potencial negocio
Definiendo las bases del modelo de negocio
Estableciendo un Plan de inversión y financiación
Valorando la Rentabilidad de la inversión
Proponiendo un modelo de retorno de la inversión
Realizando la Captación de los fondos necesarios

QuÉ ESPERAMOS

Desarrollar un **producto** con una ventaja **competitiva**
Desarrollar el **proceso** de producción
Desarrollar una **propuesta de valor** para el **mercado**
Captar fondos necesarios
Rentabilizar la inversión

QuÉ PUEDE OCURRIR

No somos capaces de desarrollar el producto
El producto no genera una ventaja competitiva
No hay mercado suficiente
No existe mercado de interés
El negocio no cubre las expectativas iniciales.

