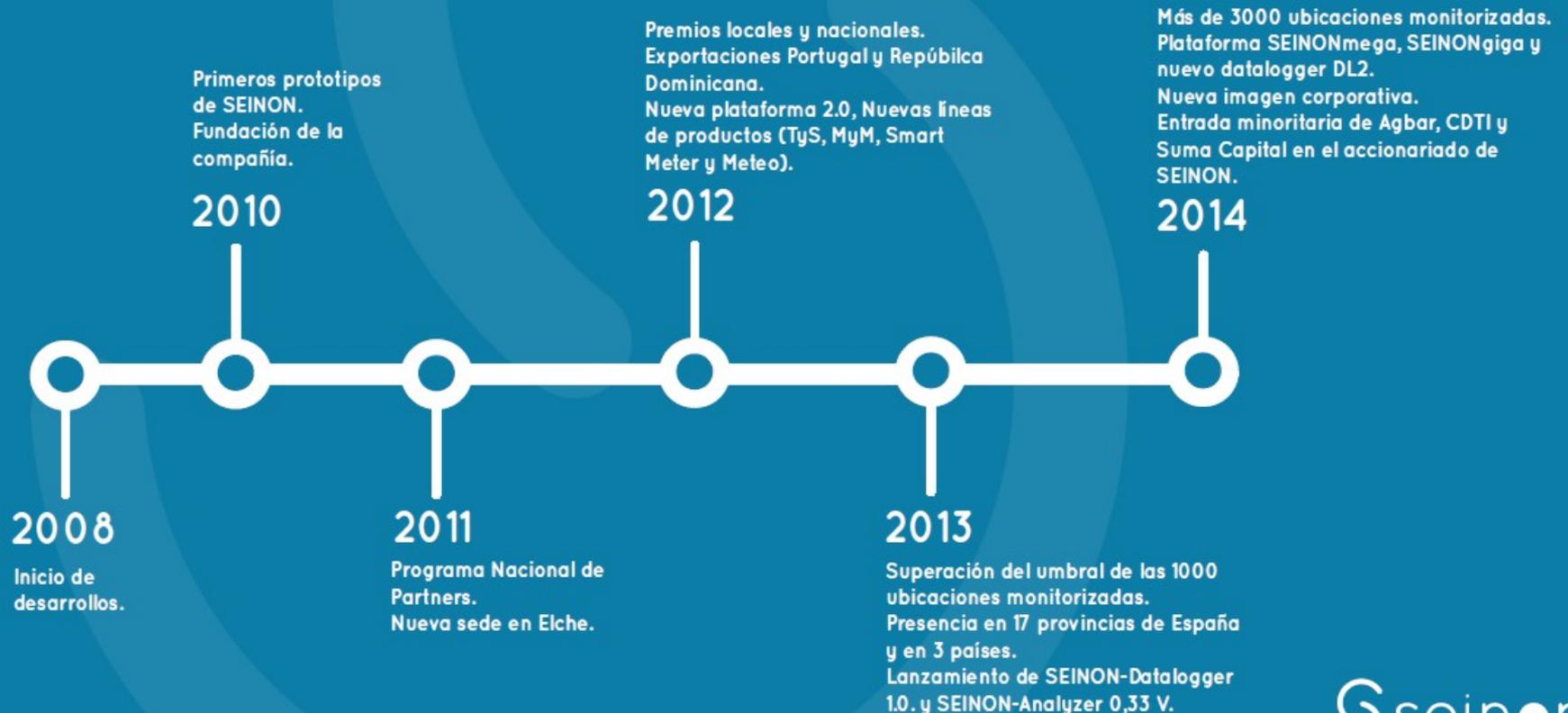




Mesa Redonda “Impulso a la inversión en nuevas empresas tecnológicas”  
JORNADA FINANCIACIÓN 2015 PARA EMPRENDEDORES Y PYMES INNOVADORAS

# S Quiénes somos

- **Somos desarrolladores integrales** (hardware y software) de un sistema de gestión de la energía denominado **Seinon**.
- **Backup diario de más 50GB de datos energéticos**



# S Quiénes somos

- Premios recibidos

EMPREND 30



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE



- Clusters / Asociaciones a las que pertenecemos

3E Asociación de Empresas de Eficiencia Energética



apeme Asociación provincial de empresarios de negocios eléctricos y telecomunicaciones de Alicante

jovempa Federación Jóvenes Emprendedores Provincia de Alicante

CEEC Cluster d'Eficiència Energètica de Catalunya

- Inversores / Financiación

enisa MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO



Grupo Agbar

# S Por qué hacemos esto

- Los recursos del planeta son limitados y queremos que se usen de forma racional. En Seinon enseñamos que se puede aumentar la productividad usando sólo aquella energía que es necesaria con beneficios directos tanto en las emisiones de CO2 como en los gastos económicos de las empresas.



# S Qué hacemos

- Proporcionamos herramientas para ahorrar energía



- Permite controlar:



Costes de producción



Ahorros



Consumo eléctrico de forma exhaustiva



Agua, gas temperatura, humedad...

- Algunos fabricantes compatibles:

Schneider Electric

Panasonic

CIRCUTOR

CARLO GAVAZZI

SATEL

LEM

ELECTREX  
the energy saving technology

4-noks

MOXA

ADVANTECH  
*Enabling an Intelligent Planet*

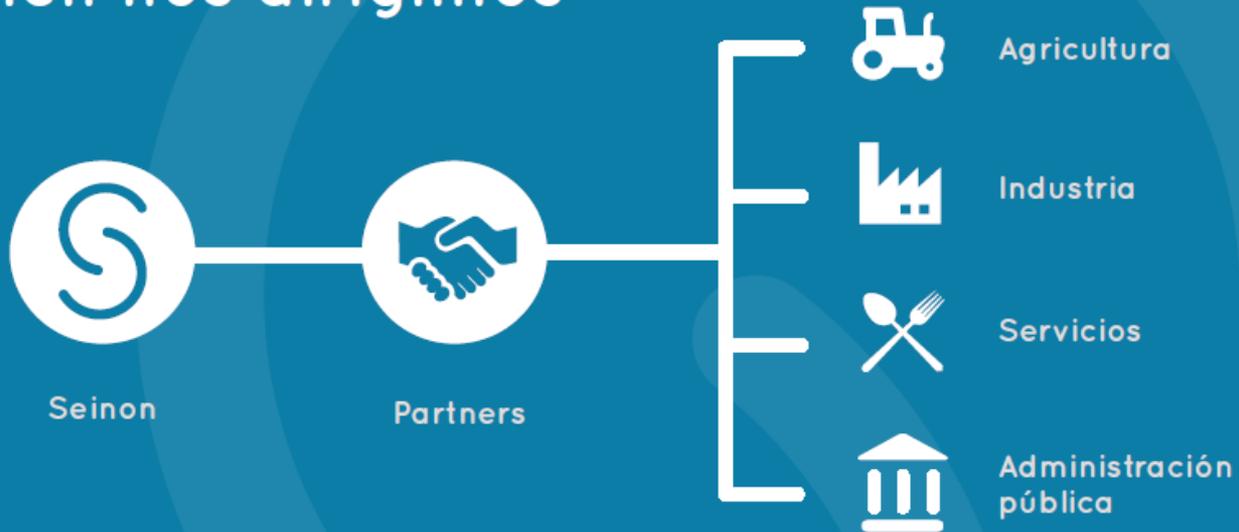
kromschroeder

WU  
WEATHER UNDERGROUND

degreedays.com

Seinon  
La herramienta del gestor energético

# S A quién nos dirigimos



## ● Países en los que trabajamos:



España



Portugal



República  
Dominicana



Colombia



Chile

# Por qué elegir Seinon



Más de 3000 ubicaciones monitorizadas



6 años de desarrollo en las prestaciones que el cliente demanda (Customer product cycle)



1/3 del personal de la compañía se dedica al I+D



Sin cuota de alta de partner



Servicio técnico gratuito



Cercanía con nuestros clientes



Excelente relación calidad/precio



[www.seinon.com](http://www.seinon.com)



[hola@seinon.com](mailto:hola@seinon.com)



[facebook.com/seinon](https://facebook.com/seinon)



[@SeinonEnergy](https://twitter.com/SeinonEnergy)



[plus.google.com](https://plus.google.com)

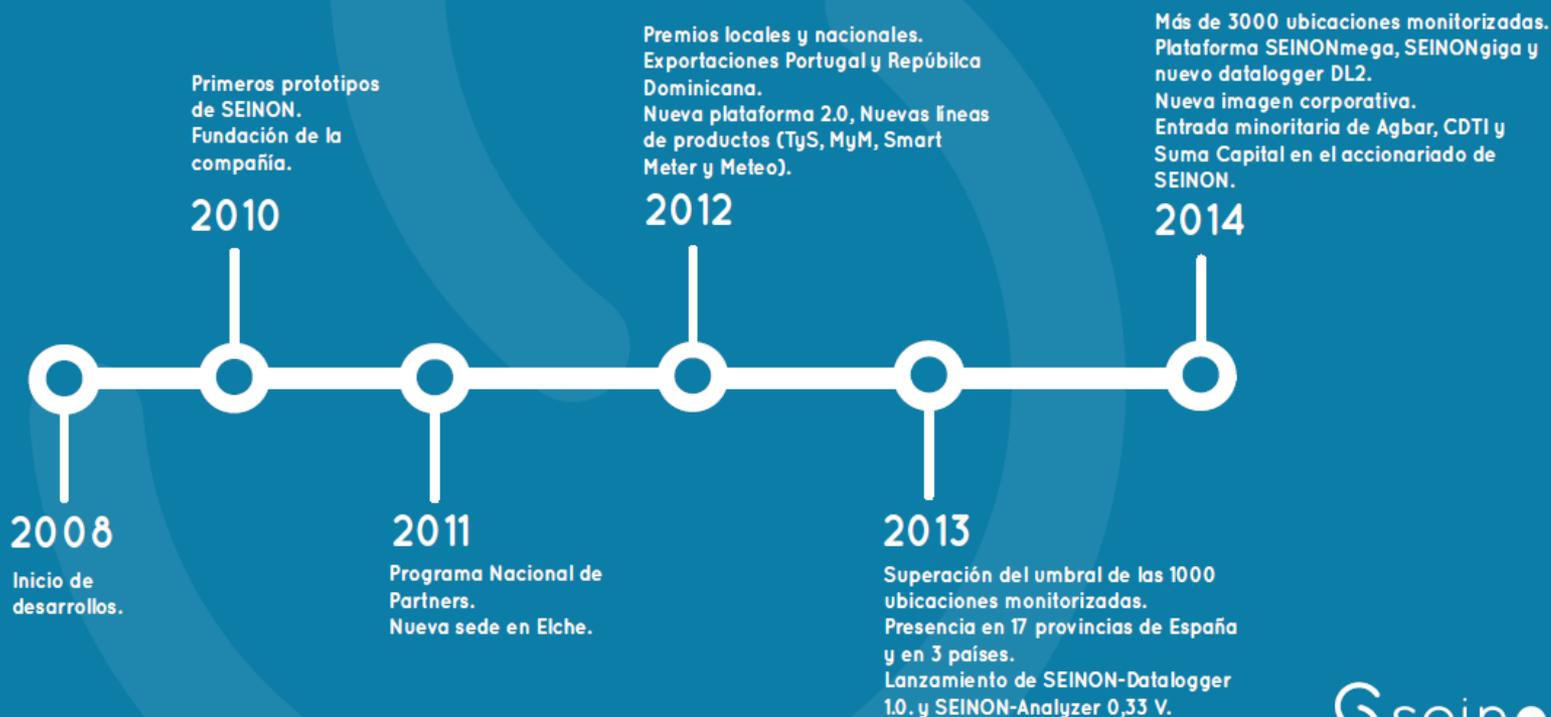


[linkedin.com](https://linkedin.com)



# Nuestra experiencia durante el proceso

## 1) Lo que tuvo que suceder antes del proceso





# Nuestra experiencia durante el proceso

## 2) Lo que ocurrió durante el proceso

Resumen ejecutivo.

Due diligence.

Pacto de socios y contrato de inversión.



## Para qué ha servido la inversión

- Escalar el negocio para seguir ganando presencia nacional con el Programa de Partners de España.
- Internacionalización de SEINON en nuevos países.
- Desarrollar nuevas líneas de I+D+i que nos permitan alcanzar nuevos segmentos y zonas geográficas y mantener nuestra posición de liderazgo en prestaciones tecnológicas.



# Para qué ha servido la inversión

Para alcanzar estos objetivos hemos requerido ampliar los recursos tanto humanos como materiales de la empresa, un proceso que ha permitido acelerar la inversión vs el crecimiento orgánico.





## Qué otros aspectos aporta el inversor

- Asesoramiento y consejo.
- Colaboración comercial y en la captación de oportunidades.
- Ayuda en la profesionalización de la gestión. Transición de startup a empresa.



# Consejos basados en nuestra experiencia

1 - Prueba tu negocio, aprende de ello, mejóralo, vuelve a probar y extrae conclusiones.

Plazo para hacerlo: AYER.





## Consejos basados en nuestra experiencia

2 - Conoce al inversor/fuente de financiación a la que te diriges.

Aspectos a considerar:

- tipos de proyectos por los que apuesta y en qué estado de los mismos (fases iniciales, expansión,..),
- experiencia tanto en inversión como en tu sector,
- características de la financiación en sí,
- requisitos de acceso.

Nuestra experiencia nos ha dicho que es mejor ser “francotirador” que no tirar con “metralleta”.

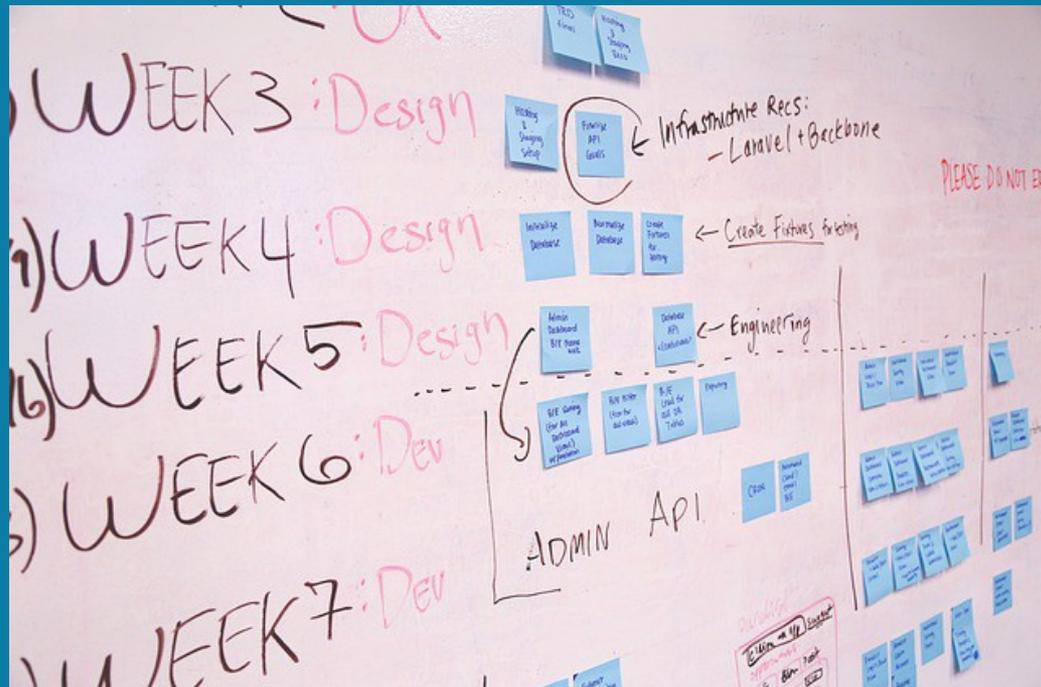


# Consejos basados en nuestra experiencia

3 - Ten claras tus necesidades y próximos hitos a seguir.

Nadie sabe qué ocurrirá a 3 años vista pero sí que tienes que tener un plan abierto a correcciones y mejoras.

Estas necesidades deben estar cuantificadas.



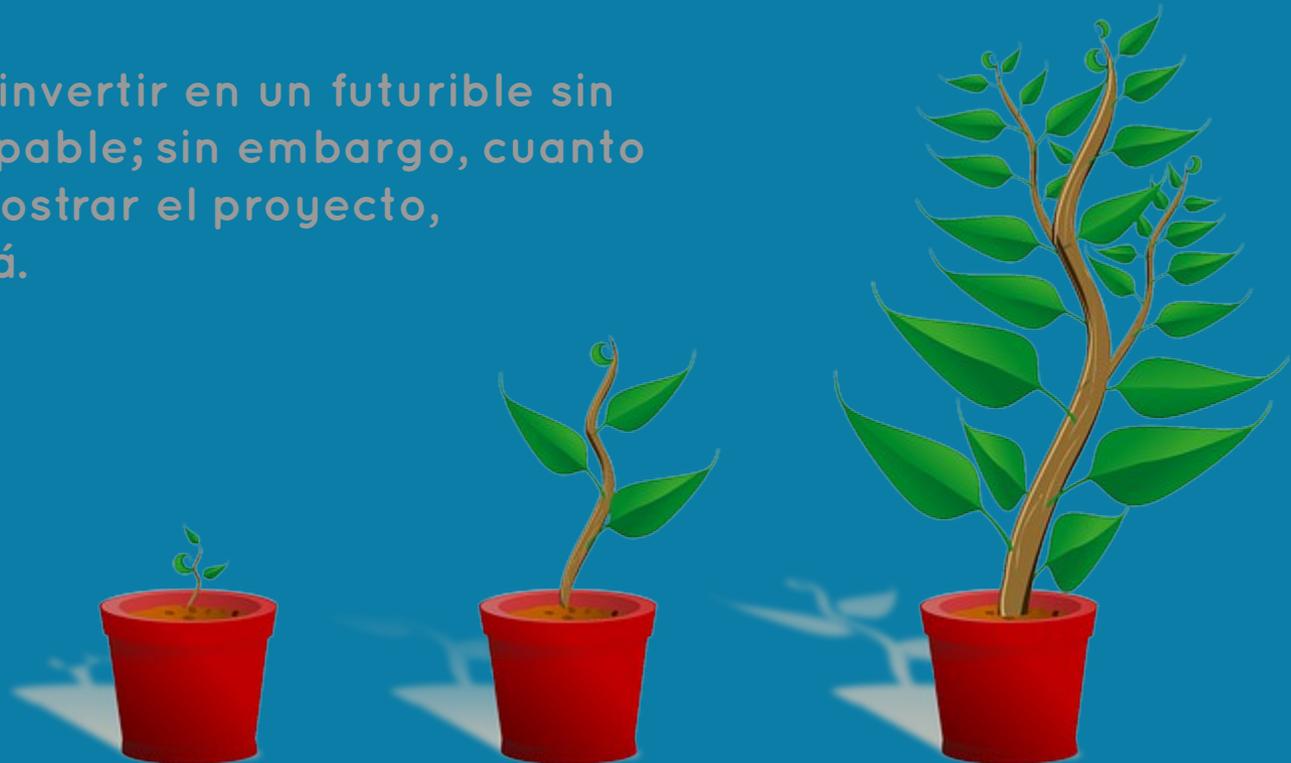


## Consejos basados en nuestra experiencia

4 - Tienes que haber demostrado algo antes y cuanto más puedas demostrar mejor.

Esto demuestra que eres una persona con recursos y que tu proyecto es viable.

Casi nadie va a invertir en un futuro sin fundamento palpable; sin embargo, cuanto más pueda demostrar el proyecto, más valor tendrá.





## Consejos basados en nuestra experiencia

5 - Tienes que creer en ti mismo y en el proyecto.

Tener sana  
ambición y  
contagiar al  
inversor con  
esa confianza.





## Consejos basados en nuestra experiencia

6 - Tienes que estar totalmente implicado en el proyecto.

Las “medias tintas” no valen.





## Consejos basados en nuestra experiencia

7 - No pierdas el norte: tu objetivo es vender, no captar financiación.

Lo primero siempre te ayuda a encontrar lo segundo.

Lo segundo no garantiza alcanzar lo primero.





# Consejos basados en nuestra experiencia

## 8 - Haz equipo y rodéate de los mejores.

Las empresas son personas, por lo tanto el equipo humano que lleve a cabo el proyecto es clave.

Los mejores no tienen por qué ser los más prestigiosos o con más experiencia. La ilusión, el entusiasmo y el compromiso pueden con el talento y el dinero en la formación de equipos.





Hace más quién quiere que quién  
puede...



... tú quieres?



¡ A POR ELLO!

Juan Vicente Pérez Javaloyes  
CEO de Seinon  
[jvperez@seinon.com](mailto:jvperez@seinon.com)