

Estructura del plan de negocios



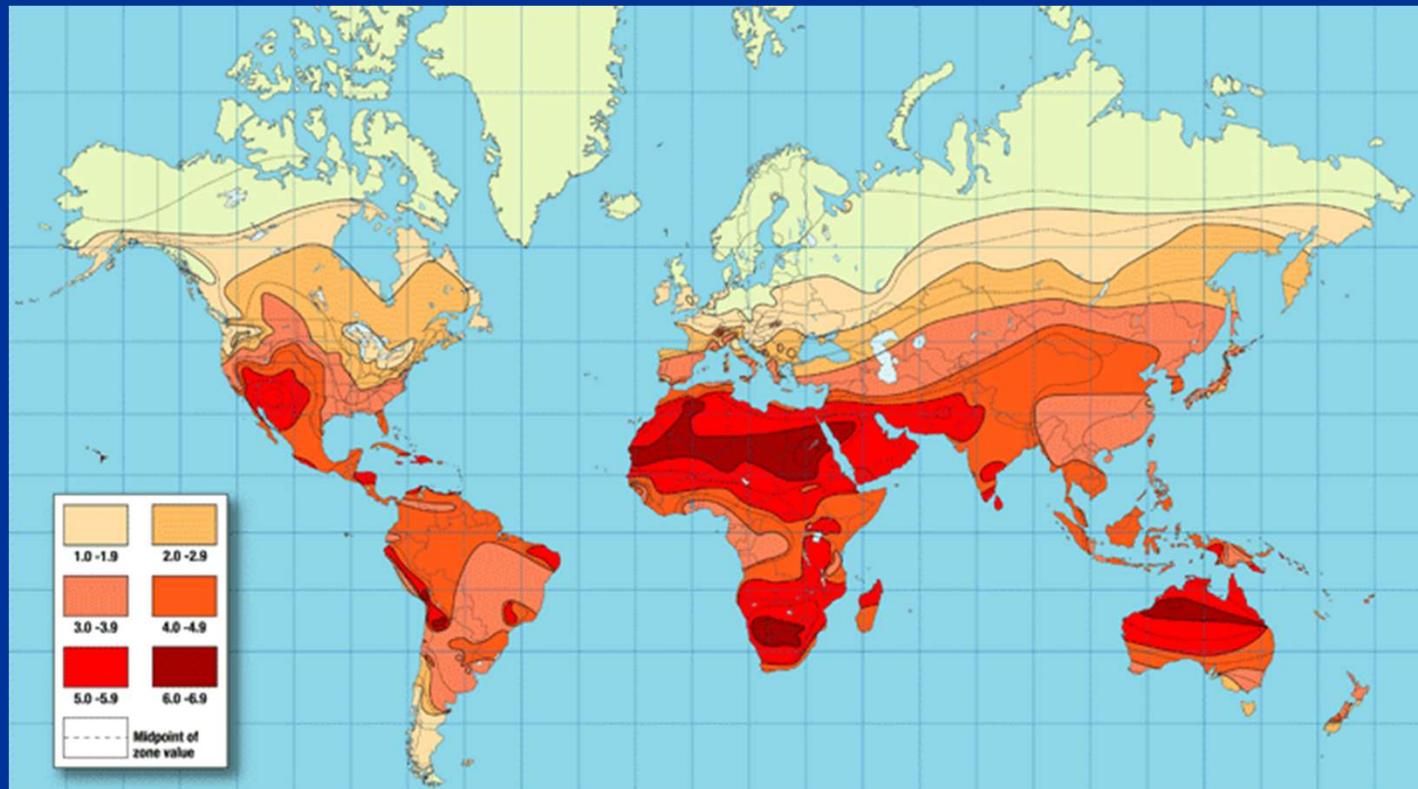
Dr. Ramón Alberto Sánchez Piña
Universidad de Harvard

Plan de Negocios

- **Definición del problema** (¿Qué problema desea resolver, para quien y a nosotros por que nos interesa?)
 - Sea conciso(a), no poner mucho en la introducción
 - Haga que los inversionistas de las VCs se relacionen con su proyecto (asegúrese de que haya urgencia por resolver el problema relacionado con su producto o servicio).

Plan de Negocios

- Establezca los problemas principales que desea resolver y el porqué le deben importar a la sociedad



Plan de Negocios

- Establezca los problemas principales que desea resolver y el porqué le deben importar a la sociedad



Plan de Negocios

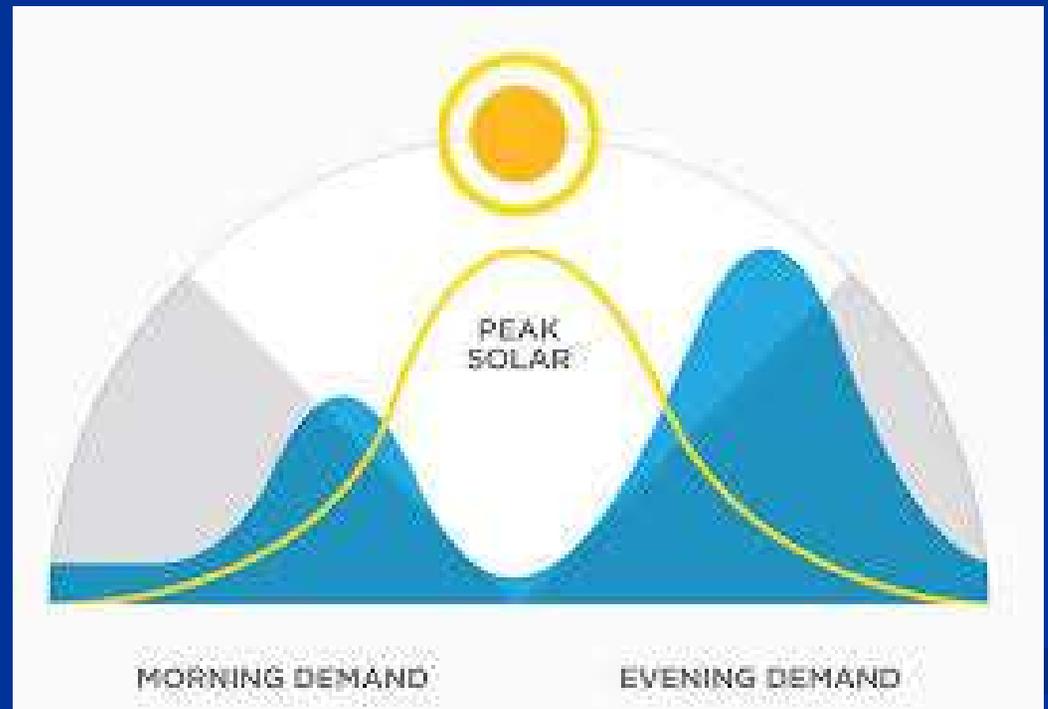
■ Competidores principales

- Es probable que tenga competencia directa para su producto o servicio. Si no hay competidores aparentes, describa la tecnología o servicio que se está tratando de substituir.
- Generalmente los VCs lo apoyarán si existen competidores directos para su producto (el mercado ya está ahí), pero debe mostrar que su alternativa proporciona más valor al cliente (y más ganancias para ellos)

Plan de Negocios

- Describa las alternativas existentes que están tratando de resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente (su competencia en caso de haberla o las prácticas que tratan de resolver el problema aunque no sean competencia directa).
- Describa los problemas o carencias de las alternativas existentes para resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente

Plan de Negocios



Plan de Negocios

■ Solución

- Sea claro, se recomienda que exprese los beneficios en términos de calidad, ahorros y/o tiempo (“mejora la salud”, “ahorra tiempo al ordenar comida”, “ahorra dinero al viajar”, etc.)
- No exagere las ventajas de su producto o servicio, los VCs ven decenas de presentaciones de proyectos cada semana, “se saben los trucos”.

Plan de Negocios

- ¿Cómo lo hace? (Tecnología, “magia involucrada”, ¿De qué forma es usted diferente?)
 - Describa los términos técnicos de una manera sencilla, use analogías y otros recursos del lenguaje en caso de ser necesario
 - Recuerde que los inversionistas no son científicos o técnicos, así que traduzca el lenguaje “técnico”
 - Use figuras, prototipos o escenarios para ilustrar las características más importantes de su producto o servicio

Plan de Negocios

- Describa su solución y como funciona en términos muy sencillos
- Establezca el porqué su solución es única o porqué es difícil copiarla o comprarla en otro lado (establezca si existen barreras de entrada como patentes, denominaciones de origen o licencias exclusivas de uso de tecnología)

Plan de Negocios

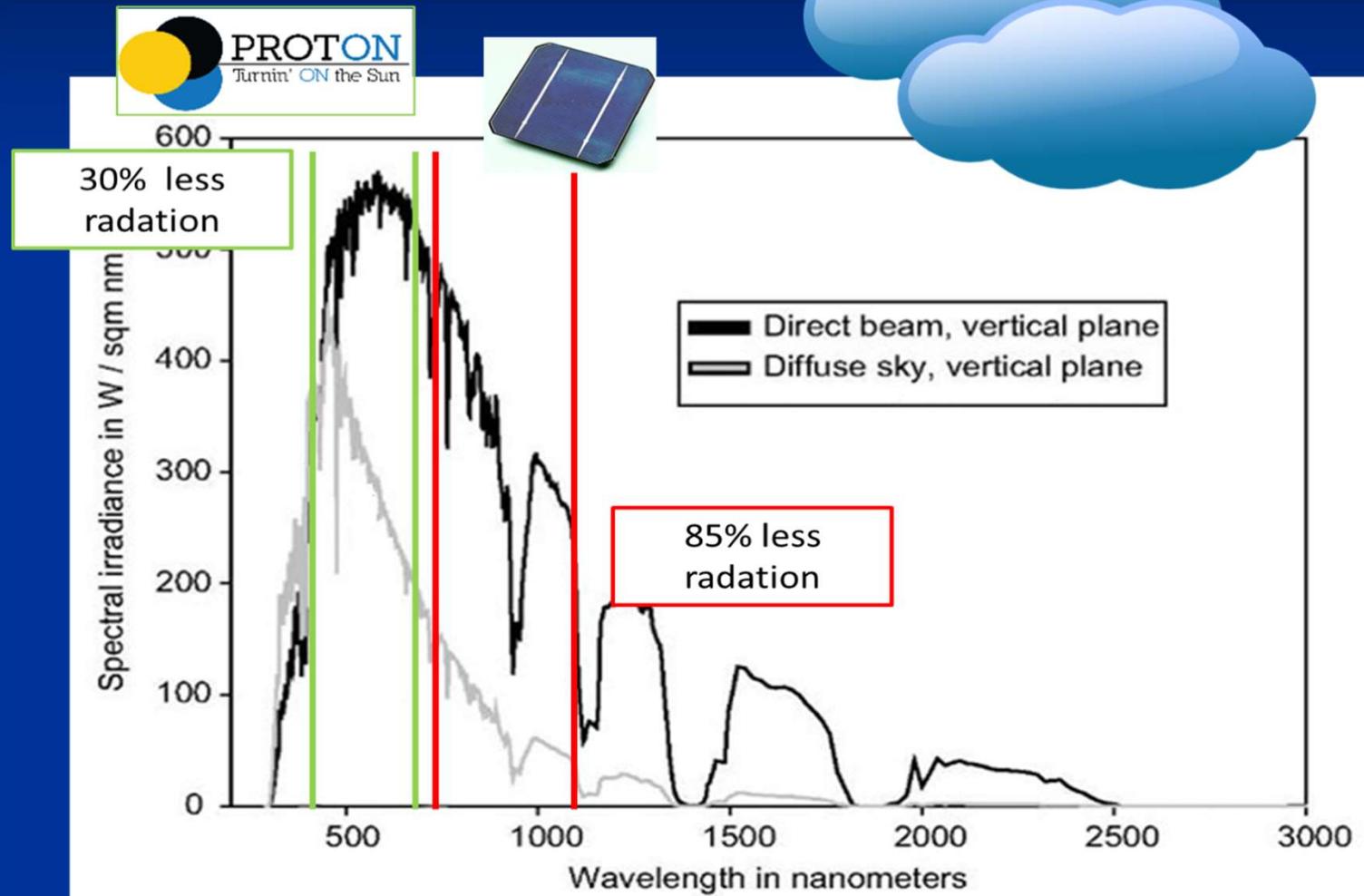


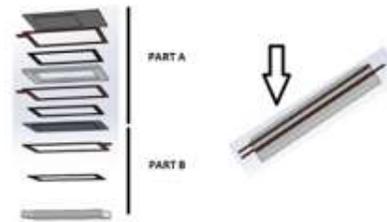
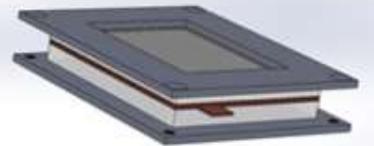
Figure 5. Efficiency in cloudy days

Plan de Negocios

■ Solución



DESIGN OF THE PROTON MODULE



PROTOTYPE PHOTOS



- Es 77% más eficiente que los paneles de silicio en condiciones de poca luz
- No requiere baterías
- Puede producir hidrógeno para transporte
- Se puede usar como ventana

Plan de Negocios

- **Modelo de Negocios** (¿Cómo obtiene ingresos?)
 - Explicar de manera muy clara y objetiva la forma en la cual su producto o servicio genera dinero
 - Describa cualquier suposición que utilizaron para su modelo de negocios
 - Revise su modelo de negocios varias veces antes de presentarlo a los VCs

Plan de Negocios

- Describa su modelo de negocios o de retorno social de su empresa (cómo es que va a hacer dinero o financiarse para operar en caso de ser una organización sin fines de lucro)

Plan de Negocios

- Protón va a licitar su tecnología a las compañías fabricantes de ventanas y otros componentes de construcción y energías renovables en los EUA, Europa, Rusia, Japón, Corea, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Chile



Project Proposal No. 30-1609-01, Rev 2

Solar Cell Prototype

Fabrication Process and Prototype Production

Plan de Negocios

- En algunos países, también podría establecer una fábrica para vender directamente en el mercado local (como es el caso de China y México). De esta forma se pueden establecer ganancias por economías de escala vendiendo B2B



Plan de Negocios

- **Ventas y Mercadotecnia**
 - Es importante describir todos los elementos y suposiciones en su plan de Venta y Mercadotecnia
 - Use información sólida y referencias, no use “blogs”, “propaganda comercial” o “artículos de opinión”. Siempre debe revisar sus fuentes.
 - Las ventas son importantes, pero trate de no proporcionar un exceso de detalles. Los inversionistas están más interesados en su equipo de administración que en los detalles de mercadotecnia

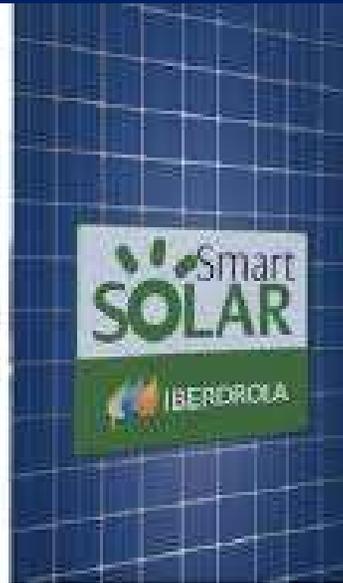
Plan de Negocios

- Describa brevemente el perfil de sus clientes potenciales o usuarios, haga una lista de las características de sus clientes ideales o clientes tempranos a los cuales va a dirigir los esfuerzos de su empresa en los primeros 2 años (tiene que tener un cliente o segmento de mercado específico)
- Describa como piensa llegar a sus clientes (campana en redes sociales o medios electrónicos, lista de correos electrónicos, carteles, exposiciones, etc.)

Plan de Negocios

- Describa su estructura de costos iniciales (costos de apertura, capital y operativos durante los primeros 2 o 3 años)
- Describa sus ganancias o financiación esperada durante los próximos 3 años (ventas, aportaciones, donaciones esperadas, solicitud de apoyos /grants, etc.)

Plan de Negocios



SEIA'S INAUGURAL
CODES &
STANDARDS
SYMPOSIUM

March 7-8, 2017
Santa Barbara, CA

www.seia.org/codes



Plan de Negocios

	20
PROJECT COSTS – (70% SME Instrument)	
Employees	
REVENUES	
COSTS	
Manufacturing Costs (Material + Construction)	
Shipping costs	
Distributor fees	
Operational Costs	
Salaries	
Marketing Costs	
EBITDA	
IPR endowment amortization	
EBIT	
30% Financing (pessimistic scenario, see funding scheme)	
Repayment of financing + Financial Costs	
Income Taxes	
Profit After taxes	
Cumulative Net Benefit	

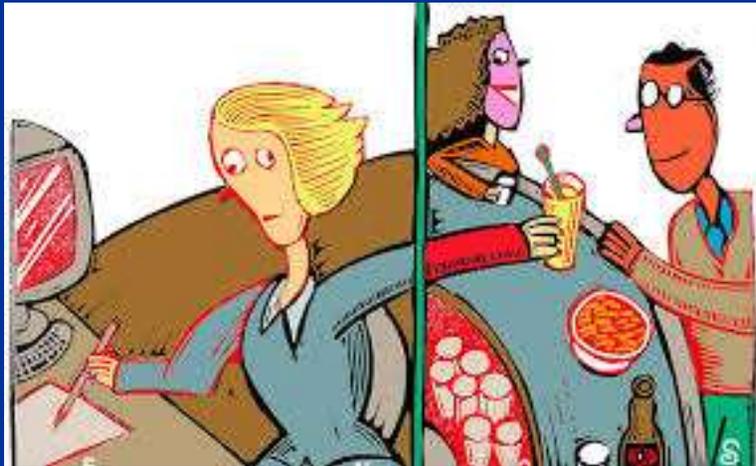
Plan de Negocios

- Equipo de administración
 - Este es uno de los elementos esenciales durante la presentación, si los VCs confían en su equipo es muy probable que financiaran a su empresa.



Plan de Negocios

- Equipo de administración
 - Intente conseguir gente comprometida para su equipo (los inversionistas no confían en miembros de la administración a tiempo parcial).



Plan de Negocios

- Equipo de administración
 - Intente reunir al mejor personal con talentos complementarios, si todos son buenos en solamente un aspecto de la empresa, su equipo de administración es débil.



Plan de Negocios

- Describa su equipo de trabajo y el cómo se complementan sus talentos para crear una nueva empresa (startup). Se requiere de por lo menos una persona que dirija la empresa (CEO), una persona que se encuentre a cargo de operaciones y/o desarrollo del producto (COO), una persona que se encargue de la administración (CFO) y una persona que se encargue de la mercadotecnia y ventas (CMO).

Plan de Negocios

■ Consejo de asesores

- Seleccione personas conocidas y respetadas en la práctica para su consejo de asesores.
- Este es otro elemento esencial de su empresa, el consejo de asesores se percibe como la “póliza de seguridad” para la nueva empresa.
- Los asesores deben estar disponibles para participar en las decisiones de la empresa (no se permiten miembros protocolarios)

Plan de Negocios

- Describa a quién propone para su consejo de asesores durante los 2 primeros años de su startup (gente reconocida y líderes de opinión en la comunidad relacionados con su modelo de negocios, etc.). Estos actúan como si fueran el cuerpo legislativo inicial de la empresa, pero solo tienen el poder de aconsejar, **los inversionistas lo visualizan como un seguro de que la empresa es seria y los fondos recaudados van a ser usados de forma adecuada.**

Plan de Negocios

- **Proyecciones y calendario de logros futuros**
 - Las proyecciones deben estar basadas en el presente con una visión al futuro (“no usar esperanzas”)
 - Todas las suposiciones usadas en las proyecciones deben ser claras, medibles y objetivas.
 - Los logros futuros deben ser factibles, este es el principal problema cuando su empresa recibe fondos, sea cuidadoso al definir esta sección.

Plan de Negocios

- **Estatus y cronograma de actividades**
 - Describa en pocas palabras la situación de su empresa (“estamos buscando una segunda ronda de capitalización... “estamos tratando de expandirnos debido al incremento en la demanda”..., etc.)
 - El cronograma de actividades no deberá ser mayor a un horizonte de 5 años. Generalmente los VCs buscan “ejecutar una estrategia de salida” a los 3 a 7 años.
 - El cronograma puede cambiar, pero debe ser tan exacto como sea posible.

Plan de Negocios

- Haga un mapa de sus actividades clave para los próximos 2 o 3 años (milestones), tales como fecha de formación de la empresa o NGO, fecha de lanzamiento del primer producto, fecha de solicitud y/o recepción del primer apoyo (grant) para una NGO, etc. etc.
- Haga una recopilación de los puntos principales de su empresa e invite a los inversionistas o fundaciones a fondear su startup

Plan de Negocios

■ Resumen

- Resuma los puntos principales de su presentación, no olvide establecer el valor más importante de su producto o servicio, sus ventajas competitivas, su mercado objetivo, ganancias esperadas, etc.
- Invite a la gente a invertir en su compañía, recuérdelos como el riesgo ha sido reducido o administrado y de las ganancias potenciales para esta empresa.

Plan de Negocios

- Haga un resumen ejecutivo (1 página) con los puntos y actividades más importantes de su startup, este documento deberá colocarse al inicio de su plan de negocios, inmediatamente después de la portada
 - FAVOR DE REVISAR EL PLAN DE NEGOCIOS VARIAS VECES (EL “ROLLERISMO”, LA FALTA DE CLARIDAD Y LOS ERRORES ORTOGRAFICOS SON SUS PRINCIPALES ENEMIGOS)
-

Plan de Negocios

- Para la clase presencial:
 - Favor de llenar el formato de plan de negocios que colocamos en CANVAS si acaso van a hacer una startup para cumplir con su requisito de graduación para este programa
 - Es importante que los planes de negocios sean claros, **NO VAMOS A CONSIDERAR PLANES DE NEGOCIOS QUE NO VENGAN EN EL FORMATO QUE COLOCAMOS** (No importa si fueron aprobados por INADEM, CONACYT, etc.)

¿Preguntas?



HARVARD
T.H. CHAN

SCHOOL OF PUBLIC HEALTH

Center for Health and the
Global Environment

Formato Simple de Plan de Negocios (para empresas convencionales y empresas sociales)

1. Establezca los 3 problemas principales que desea resolver y el porqué le deben importar a la sociedad
2. Describa las alternativas existentes que están tratando de resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente (su competencia en caso de haberla o las prácticas que tratan de resolver el problema aunque no sean competencia directa).
3. Describa los problemas o carencias de las alternativas existentes para resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente
4. Describa su solución y como funciona en términos muy sencillos
5. Establezca el porqué su solución es única o porqué es difícil copiarla o comprarla en otro lado (establezca si existen barreras de entrada como patentes, denominaciones de origen o licencias exclusivas de uso de tecnología)
6. Describa su modelo de negocios o de retorno social de su empresa (cómo es que va a hacer dinero o financiarse para operar en caso de ser una organización sin fines de lucro)
7. Describa brevemente el perfil de sus clientes potenciales o usuarios, haga una lista de las características de sus clientes ideales o clientes tempranos a los cuales va a dirigir los esfuerzos de su empresa en los primeros 2 años (tiene que tener un cliente o segmento de mercado específico en el cual desee comercializar o implementar su iniciativa)
8. Describa como piensa llegar a sus clientes (campana en redes sociales o medios electrónicos, lista de correos electrónicos, carteles, exposiciones, etc.)
9. Describa su estructura de costos iniciales (costos de apertura, capital y operativos durante los primeros 2 o 3 años)

Referencias

- Sanchez, Ramon. Material de la clase “Sustainable Business and Technology” (ENVR E-157) impartida en la Universidad de Harvard