

Formato básico del plan de negocios



Dr. Ramón Alberto Sánchez Piña
Universidad de Harvard

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Technology Risk

Business Model Risks

Market Risks

Supply Risks

Policy Risks

Capital Risks

Construction Risks

Operation Risks



Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Technology Risk (Does it work? What is its performance? Is it reliable? For how long?)



Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Market Risks (Who is going to buy my product?)



Do you know who is your customer? What are they looking for? What value do you provide? Why do they buy your product? How much are they willing to pay? Would they keep buying?

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Supply Risks (Where do I get input materials/ services to operate? Are they reliable? Do I have other choices?)



Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Policy Risks (Is the government going to change the rules or create laws related to my business?)



GOVERNMENT

IF YOU THINK THE PROBLEMS WE CREATE ARE BAD,
JUST WAIT UNTIL YOU SEE OUR SOLUTIONS.

www.despair.com



FanDuel
ONE-DAY FANTASY SPORTS LEAGUES

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Capital Risks (Where do I get money to finance infrastructure for a Sustainable Project?)



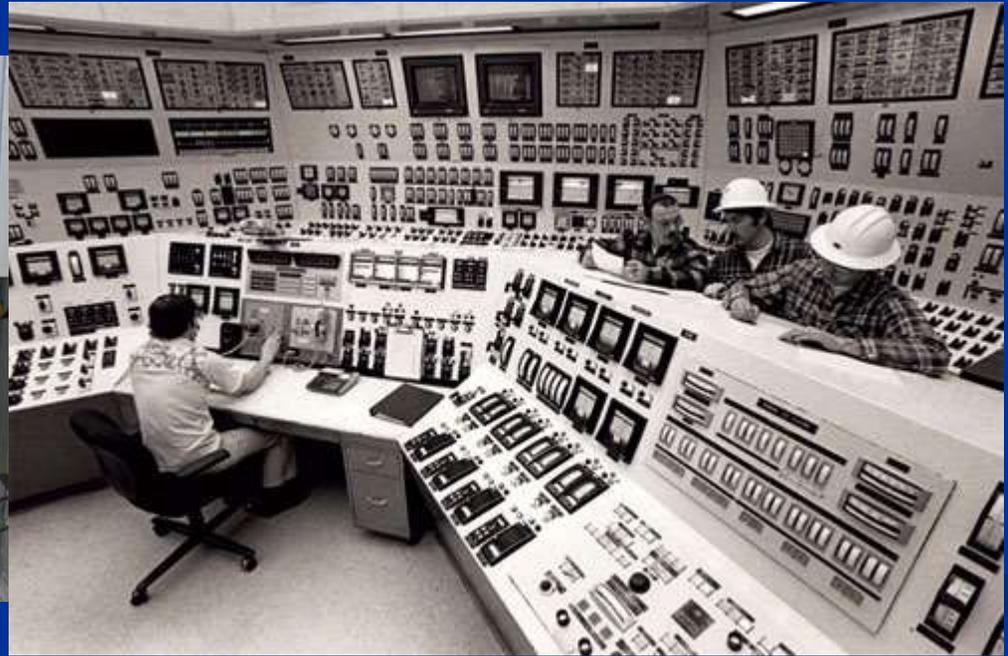
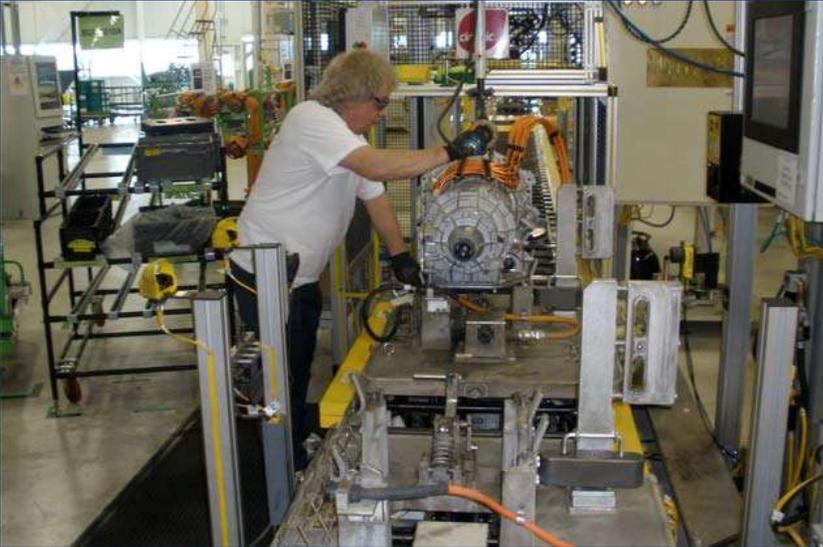
Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Construction Risks (Is it going to be completed on-time and on-budget as planned?)



Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

Operation Risks (Can I run the operation efficiently as planned?)



Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

	1: Low Risk	2: Moderate Risk	3: High Risk
Technology Risk	Technology is widely known, it works very well, it has been widely implemented in hundreds of sites and has been used for decades	Technology is known, it works well, it has been implemented in a few sites (10 or less) and has been used for a few years	Technology has been recently discovered or it is in the experimental stages, it has been implemented in 1 or 2 sites and has just passed the pilot stage
Business Model Risks	Business model is widely known and well defined, it is clear how people will make money	Business model is based in another model that works (could be a derivation or an analog model to something very well known), the way people make money requires a careful explanation	Business model is completely new, it is uncertain that people will make money by using it because it hasn't been implemented yet, but it is promising

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

	1: Low Risk	2: Moderate Risk	3: High Risk
Market Risks	The end customer has been identified and the market segmentation and market size for the product/service are very well known and measurable. Distribution channels are very well known and are used frequently	The end customer is estimated based on consumers for similar products/services. The market size is an estimation only. Distribution channels have been planned and are similar to something used for other products/services	The end customer has not been defined yet, the market size has not been estimated yet. It is uncertain how the product will reach the customer
Supply Risks	The supply chain for the main raw materials, components or technological services is very well known, secure and available in your area	The supply chain for the main raw materials, components or technological services is known or it materials can be obtained from related industries. Supplies might not always be secure or available in your area	The supply chain for main raw materials, components or technological services has not been determined yet. Availability for main supplies has not been assessed yet or is not secured or available in your area

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

	1: Low Risk	2: Moderate Risk	3: High Risk
Policy Risks	Legislations are well known and not likely to change because our products/services have very minimal environmental and/or human health adverse effects	Legislations are well known, but it is uncertain if they will change because our products/services cause quantifiable environmental and/or human health adverse effects	There are no legislations regulating my product/service OR known legislations are likely to change due to proven environmental and/or human health adverse effects which have been acknowledged and measured by the government
Capital Risks	We know how to finance capital investments for my product and/or service. The financial sector considers my project as a low risk investment	We know what mechanisms to use in financing capital investments for my product and/or service. The financial sector considers my project as medium risk investment	We don't know the usual mechanisms that we will use in financing capital investments for my product and/or service. The financial sector doesn't understand my project and considers it as a high risk investment

Tipos de Riesgos en Proyectos de Innovación Tecnológica

	1: Low Risk	2: Moderate Risk	3: High Risk
Operation Risks	We know how to operate the company to produce our product/service. We have no problems in budgeting operating costs, recruiting personnel and creating work processes to do a great job.	We estimate that operations should occur in a certain way based on processes used for similar products and/or services. We estimate budgets for operational costs, we might have some issues in recruiting personnel and we don't fully understand the operation yet, so we can't do work processes yet	We don't know how to operate the company to produce our product/service yet. We have limited information to estimate preliminary operational budgets, we have problems in determining who should be in our company and in recruiting the right personnel, we have not developed work processes of any kind

Plan de Negocios

- Presentación de un plan de negocios a los VCs
 - Problema
 - Solución
 - Modelo de negocios
 - ¿Cómo lo hace? (Tecnología, “magia involucrada”)
 - Ventas y mercadotecnia

Plan de Negocios

- Presentación de un plan de negocios a los VCs
 - Competidores principales
 - Equipo de administración
 - Consejo de asesores (“advisors”)
 - Proyecciones financieras y calendario de logros futuros
 - Estatus, Cronograma y Resumen

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

■ 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

- **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

- **¿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

- **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

■ 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

- 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

■ 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

- **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

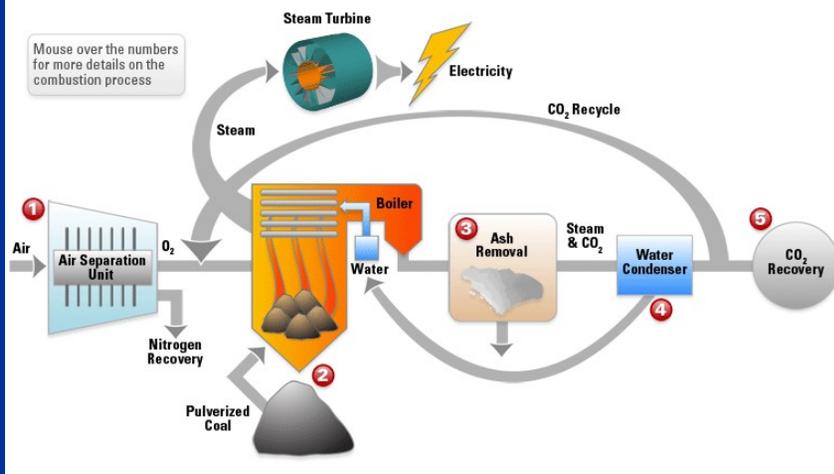
■ Resumen

- 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.

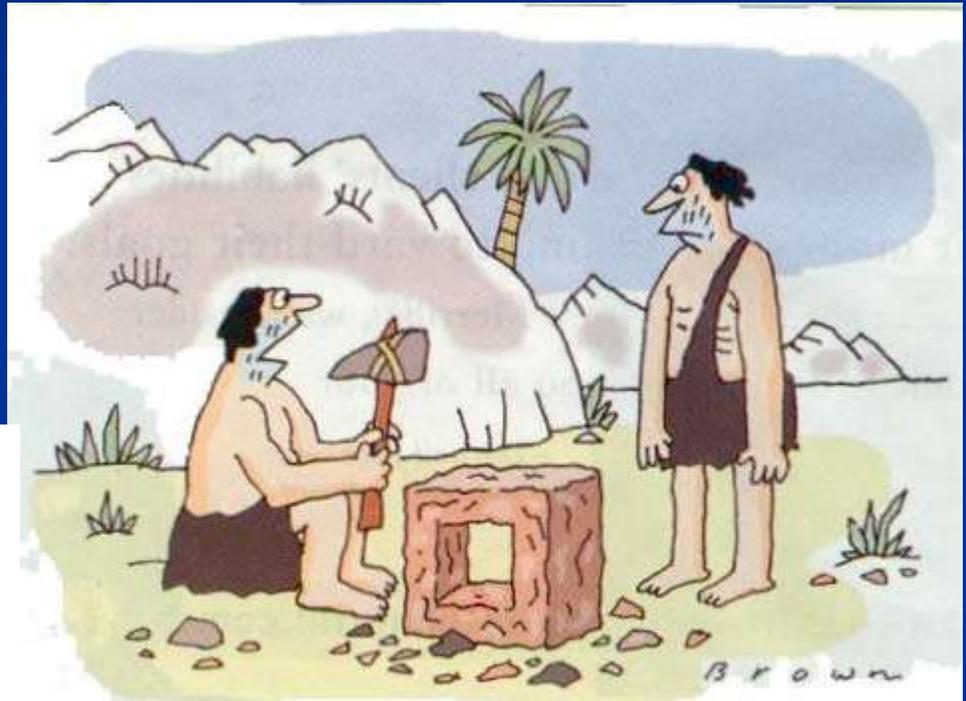
¿Preguntas?



CLEANER COAL COMBUSTION



Ramon Alberto Sanchez Pina
Creatividad, Innovación y Emprendimiento



"I call my invention 'The Wheel,' but so far I've been unable to attract any venture capital."

Referencias

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