

ITEM	CONSIDERACIONES	Modelo 7 RIESGOS
Resumen Ejecutivo	<p>Objetivo: captar el interés de los potenciales inversionistas, por ello debe contener una síntesis del Plan de Negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La idea del negocio: su exclusividad respecto a productos / servicios existentes. • Valor que agrega el proyecto. • ¿Cómo se generan las utilidades? • Público objetivo: principales características. • Valor del producto/servicio para el público objetivo "p"). • Tamaño de mercado y crecimiento esperado. • Participación de mercado deseada / requerida ("pxq"). • Entorno competitivo. • Fase actual de desarrollo del producto y necesidades de desarrollo adicionales a realizar. • Objetivos a mediano / largo plazo. • Hitos fundamentales durante el funcionamiento del negocio. Itinerario estratégico. • Inversión necesaria. • Estrategias de salida. 	<p>Sugerencias específicas para su resumen:</p> <p>Capture el interés (atención) de su audiencia (lectores) mostrando los beneficios tangibles (y demás) que este proyecto "promete" para el inversionista (y para los otros actores).</p> <p>Seduzca mostrando cómo se generan las utilidades y cómo y cuando son puestas a disposición de los inversionistas.</p> <p>Sugiera las decisiones a tomar.</p> <p>Recomiende el plan de acción.</p> <p>(Al término de la presentación, obtenga el compromiso de implementación).</p>
Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción del producto y valor distintivo: <ul style="list-style-type: none"> - Origen de la idea de negocio - Descripción general del producto - Funcionalidades básicas - Soporte tecnológico - Valor distintivo para el consumidor: <ul style="list-style-type: none"> * Público objetivo al que va dirigido y necesidades que satisface * Especificación del valor único y distintivo de nuestro producto o servicio desde la óptica del cliente, explicando la diferenciación con la oferta actual del resto de competidores del mercado. • Visión, misión, objetivos estratégicos. • Fuerzas de Porter (Incluir la 6ª Fuerza: Complementos) • FODA (- CAME). • Estructura legal de la empresa (sociedad, responsabilidad limitada, etc.). • Cadena (malla) de valor. • Utilización de TI para agregar valor. • Coherencia de lo presentado, capacidad de obtener y utilizar ayuda (externa e interna). • Plan estratégico, (CAME). • Estrategias para aprovechar fortalezas y oportunidades, y estrategias para minimizar las amenazas y debilidades. • Entrevista a empresarios. • Entrevista a expertos. 	<p>Intangibles de alta gravitación:</p> <p>¿Cuán confiable y sólido es el equipo a cargo del diseño e implantación del proyecto?</p> <p>¿Cuánta buena experiencia y capacidades tienen los "Generales" que liderarán estas acciones?</p>

ITEM	CONSIDERACIONES	Modelo 7 RIESGOS
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño. • Segmentación. • Competidores. • Posicionamiento. • Ventajas competitivas. • Proposición de valor. • Definición clara y exhaustiva del cliente. • Entrevistas Escogidas • Encuesta y sus resultados. • Mercado objetivo elegido. • Etapas de implantación. 	<p>Riesgo nº 1: MERCADO</p> <p>¿Cómo lo voy explotar?</p> <p>¿Cuál es el nivel de riesgo que como inversionista percibo en la explotación de este mercado?</p> <p>¿Cómo voy a contener y controlar este riesgo?</p>
Plan de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • 4 P's de Marketing: Producto, Precio, Publicidad y Promoción (plan de medios), Plaza. (Considerar las 7 P's, agregando: PEOPLE, PROCESS, PHYSICAL EVIDENCE). • Encuestas realizadas. • Potenciales alianzas estratégicas identificadas. • Concordancia con estrategia. • Plan de implantación. 	<p>Riesgo nº 2: COMPETENCIA</p> <p>¿Quiénes "competirán conmigo (con el mismo producto)"; quienes "me sustituirían" (con otro producto) y quienes complementarán mi oferta?</p> <p>¿Competiré por "precio" o por "valor"?</p> <p>¿Cómo venceré a la competencia?</p>
Plan de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Estimaciones de ventas • Satisfacción del cliente • Prácticas de adquisición y retención de clientes • Toma de pedidos • Cobranza • Concordancia con estrategia. • Plan de implantación. 	
Plan de Operaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel y costos de producción. • Proceso productivo (Bloques / Detalles) • Depreciación. • Prototipos. • Desarrollo tecnológico. • Abastecimiento. • Turnos. • Logística interna y externa. • Tecnología empleada. • Lay-outs. • Equipos e infraestructura. • Inventarios. • Productividad y rendimiento. • Utilización de modelos. • Concordancia con estrategia. • Plan de implantación. 	<p>Riesgo nº 3: PRODUCTO</p> <p>¿En qué producto basaré el logro de mis objetivos, mi estrategia y mi plan?</p> <p>¿Cuán bien refleja mi "prototipo" del negocio las oportunidades y complejidades de la realidad que enfrentaré?</p>

ITEM	CONSIDERACIONES	Modelo 7 RIESGOS
Plan de RRHH	<ul style="list-style-type: none"> ● Organigrama. ● Definición de Cargos por Objetivos ● Roles ● Planilla de remuneraciones (fijas y variables). ● Sistema de incentivos. ● Funciones subcontratadas. ● Entrenamiento. ● Concordancia con estrategia. ● Plan de implantación. 	<p>Riesgo nº 4: PERSONAS</p> <p>¿Cómo se liderará a este equipo? ¿Cómo se lo movilizará a la acción?</p> <p>¿Cuánta buena experiencia y competencias tienen los capitanes que dirigirán las acciones en terreno?</p>
Aspectos Normativos	<ul style="list-style-type: none"> ● Cumplimiento de normativa legal y ambiental. 	<p>Riesgo nº 5: REGULACIÓN</p> <p>¿Cómo "aislaré y contendré" a la "burocracia" pública?</p>
Plan de Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ● Origen del capital para invertir y capital de trabajo. ● EBITDA ● Estimaciones de tasas de interés. ● Cálculo de cuota de crédito (en caso que así sea). 	<p>Riesgo nº 6: FINANCIERO</p> <p>¿Cuál es la capacidad de generar valor que este proyecto tendrá?</p>
Evaluación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> ● Origen y uso de fondos. ● Proyección de IPC (si se utiliza). ● Flujo de caja. ● Balance inicial, Final y Estado de Resultados ● Estimación de la tasa de descuento. ● VAN, TIR, PRC, IVÁN ● Punto de equilibrio (realismo y veracidad de los números utilizados) ● Análisis de sensibilidad ● Planificación estratégica (por escenarios). ● TCO, TCS. 	<p>¿Qué valores de los parámetros financieros usaré? ¿Cómo los fundamentaré?</p>
Estrategia de Salida	<ul style="list-style-type: none"> ● Eventual retiro de los accionistas. ● Recuperación de la inversión. ● Compromisos y obligaciones remanentes. 	<p>Riesgo nº 7: SALIDA</p> <p>¿Quedaríamos "clavados"? ¿Cuál sería el "flujo de MIS pagos"?</p>
Presentación del informe	<ul style="list-style-type: none"> ● Presentación general. ● Índice. ● Estructura, facilidad de lectura. ● Longitud. ● Rigor de conceptos y secuencia lógica. ● Utilización de gráficos. ● Mención de fuentes. ● Correcta redacción. ● Ortografía. 	<p>Si todo falla: ¿Cómo zafo? y ¿Cuánto perdería?</p> <p>...</p>

*Nota: Rojo = Primer Informe; Rojo + Azul = Segundo Informe; Rojo + Azul + Verde = Tercer Informe
Síntesis = Informe Final*

ÉXITOS!!!

Mario Medina Gallardo