



Tips y recomendaciones

Errores más comunes que observo al evaluar planes de negocios

- ◆ Falta de consistencia entre el modelo escrito y los números
- ◆ Falta de integridad entre las iniciativas de crecimiento
- ◆ Falta de pruebas de mercado:
 - Oportunidades
 - Antecedentes
 - Principales hitos
- ◆ Crecimiento disruptivo frente a la historia de la compañía
- ◆ Falta de presupuestación de componentes clave
- ◆ Demasiado foco en el producto / poco foco en el plan
- ◆ Estados de resultados con IVA
- ◆ Hago los números y después me pongo a jugar para que me “den”
- ◆ Flujo de Fondos sin repago
- ◆ Presentaciones desordenadas y/o con muchas animaciones

Los 3 grandes errores que nos sacan de foco

- “Mientras tanto, necesitamos generar caja”
- “Recursos humanos irremplazables”
- “Somos flexibles”.

Recomendaciones I

- ◆ El Plan de Negocios es un ejercicio continuo
- ◆ No se trata de escribir, sino de pensar ante todo
- ◆ Autocontenido
- ◆ Objetivo de la versión del plan de negocios:
 - ◆ Requerimiento de capital
 - ◆ Resumen ejecutivo
 - ◆ Historia / Hitos
- ◆ CORTO/CONTUNDENTE
- ◆ RESUMEN EJECUTIVO: no mas de 2 / 4 slides (incluyendo cuadros y perspectivas económico-financieras)
- ◆ Búsqueda de socios:
 - ◆ Afinidad
 - ◆ Socios estratégicos

Recomendaciones II

Resumen ejecutivo

**Oportunidades,
antecedentes**

VMV

Modelo estratégico

Productos y Servicios

Plan Comercial

Plan Operativo

**Estructura
Organizacional**

Plan de acción

**Valuación económico
financiera**

Riesgos

ANEXOS

- ◆ Tengan visión global
- ◆ Conozcan su mercado
- ◆ Solucionen problemas
- ◆ Párense sobre las fortalezas
- ◆ Determinen su interlocutor
- ◆ Basen su organización en procesos
- ◆ Primero la estrategia, luego la estructura
- ◆ Midan, ajusten, comparen con el plan, proyecten
- ◆ Sean austeros

Recomendaciones III

- ◆ El tiempo y el dinero nunca alcanzan:
foco
 - ◆ 6 meses = 1 semestre
 - ◆ 60 meses = 10 semestres