

<b>Plan de Negocios Innovación</b>	
<b>1. Datos generales</b>	
<b>2. Resumen Ejecutivo</b>	
<b>Definición del negocio</b>	
Describe tu empresa o proyecto Explica ¿cuál es el negocio? Desarrolla brevemente el modelo de negocio	
<b>Oportunidad detectada o problemática por atender</b>	
Explica por qué es una oportunidad de negocio Desarrolla la problemática con estadísticas y tendencias de mercado	
<b>Elementos generales de innovación</b>	
¿Por qué es un producto y/o servicio innovador? ¿Por qué crees que el mercado quiere tu producto o servicio? ¿Qué ventajas tiene tu producto o servicio a otros similares?	
<b>Beneficios e impactos esperados</b>	
¿Cuáles son los beneficios para el consumidor? ¿Qué resultados se tendrá con tú producto o servicio?	
<b>3. Descripción de la Empresa</b>	
<b>Elementos estratégicos.</b> (Misión, visión, objetivos organizacionales, valores, logros, etc.)	
Desarrolla la misión y visión de la empresa ¿Cuales son los objetivos (cuantitativos)? ¿Cuales son los objetivos (cualitativos)? Describe los valores de tu empresa o proyecto ¿Qué logros ha tenido el equipo de trabajo?	
<b>Elementos organizacionales.</b> (Ventas y empleados, proyecciones a tres años), principales clientes y mercados actuales.	
En una línea de tiempo de tres años, describe: las ventas, número de empleados, principales clientes y mercados actuales	
<b>4. Descripción de la Innovación</b>	
<b>Problemática y justificación</b>	
Identifica barreras de entrada de la empresa o proyecto y también de otros competidores potenciales Describe cómo vas a resolver y superar esas barreras	
<b>Antedecentes</b>	
Justifica tu proyecto ¿Cómo y cuándo nace la idea?	

<b>Descripción de la innovación</b>
Describe la innovación ¿Cuál será tu estrategia para que tu empresa o proyecto busque permanentemente la innovación?
<b>Estado de la técnica</b>
Si has realizado búsquedas tecnológicas y/o científicas en bases de patentes y/o artículos científicos para identificar el nivel de innovación de tu proyecto presenta aquí los principales resultados obtenidos.
<b>Factibilidad de la innovación</b>
Argumenta el por qué es factible realizar la innovación que se propone
<b>Benchmarking.</b> Se refiere al proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente mejores prácticas sobre productos, servicios y procesos de trabajo en otras organizaciones.
Explica las mejores practicas de empresas lideres a nivel mundial y que podrían ser referentes para tu empresa o proyecto Análiza con una matriz comparativa los mejores casos de éxito
<b>Propiedad intelectual</b>
Describe cómo puedes proteger tu proyecto Explica el procedimiento para la propiedad intelectual e industrial
<b>5. Comprensión del mercado</b>
<b>Análisis del entorno.</b> (Crecimiento de la industria, principales competidores y nichos de mercado.)
Explica ¿cuál es el mercado y cual es el nicho dentro de ese mercado? Determina el tamaño medido en número de clientes potenciales que puedes tener, así como el crecimiento esperado del mercado Determina tu participación de mercado, comparado con el resto de los competidores Describe a tus clientes
<b>5 Fuerzas de Porter.</b> (Rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos.)
Desarrolla la rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos ¿Cómo piensas expandir tu negocio?
<b>Descripción de la oportunidad de mercado</b>
Identifica la oportunidad de mercado y relacionala con tu modelo de negocio
<b>6. Elementos Organizacionales</b>
<b>Estructura organizacional</b>
¿Cuál es la estructura organizacional de tu empresa o proyecto?

<b>Equipo de trabajo clave</b>
Describe a cada uno de los integrantes del equipo Es necesario el Curriculum de cada uno y de preferencia estructurarlo de manera similar Describe a tu mesa directiva o consejo de administración
<b>Programación de proyecto</b>
Describe las tareas, tiempos e hitos Desarrolla un cronograma de trabajo con responsabilidades
<b>Necesidades de proyecto</b>
Describe los principales recursos de tu empresa o proyecto Identifica que necesitas para que el proyecto sea sustentable y sostenible
<b>Presupuesto para sobrevivir el valle de la muerte.</b> Se refiere al tiempo que tarda un emprendedor en llegar al punto de equilibrio.
Desarrolla los presupuestos necesarios para brincar el valle de la muerte (puede ser los dos primeros años)
<b>Control del proyecto.</b> (Riesgos, puntos criticos y gestión de cambios.)
Identifica los principales problemas y riesgos ¿Cómo vas a disminuir el riesgo? Describe planes de acción en caso de que se presenten emergencias
<b>7. Elementos de comeptitividad</b>
<b>FODA de la empresa.</b> Fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas.
Describe las fuerzas y debilidades (internas) Describe las oportunidades y amenazas (externas) Se recomiendan 5 de cada una como mínimo
<b>Elementos de mercadotecnia</b>
Describe en forma general tu estrategia de mercadotecnia ¿Cuáles son los canales de distribución? ¿Cuál es el precio de tu producto o servicio? Describe en que etapa está el producto o servicio: investigación, en desarrollo y/o desarrollado, en experimentación, etc. Describe si tienes ya alguna orden de compra ¿Vas a utilizar redes sociales para la promoción? Si la pregunta es afirmativa ¿cómo lo piensas hacer?
<b>Plan de explotación comercial</b>
¿Cuál es tu plan comercial? Describe en forma general tu estrategia de ventas. ¿Tienes fuerza de ventas? ¿Existen ciclos de venta del producto o servicio?

¿Cuál es tu estrategia para vender mas que los otros?

## 8. Análisis financiero

**Estados financieros.** Favor de adjuntar los estados financieros: balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo.

Describe con detalle tu proyección de ventas en pesos

Describe tus costos totales, que se dividen en costos fijos y costos variables

Escribe los estados financieros: balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo

Describe el monto requerido para tu empresa y el tiempo en el que lo requieres

Describe en qué y cómo piensas usar los fondos obtenidos.

**Proyecciones de ingresos y gastos.** Proyecciones a 5 años.

Explica tus ingresos y gastos a 5 años

**Análisis financiero.** (Punto de equilibrio y razones financieras). Favor de analizar las razones financieras

¿Cuál es tu punto de equilibrio?

Análizar las razones financieras a 5 años

**ROI.** (El ROI: compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada y representa una herramienta para analizar el rendimiento que la empresa tiene desde el punto de vista financiero.)

Favor de describir la ganancia esperada para el inversionista.

Describe el retorno de Inversión

¿Cuál es la ganancia esperada para el inversionista?

El ROI se define como la ganancia de la inversión menos el costo de la inversión dividido entre el costo de la inversión. La ecuación es:  $ROI = \frac{\text{ganancia de la inversión}}{\text{costo de inversión}}$ .

Lo primero que debes de obtener es la ganancia de la inversión

Fuente: ehowenespanol.com

**EBITDA** (EBITDA: es el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

Se obtiene de sumar al resultado operativo obtenido previamente, las depreciaciones y amortizaciones que se restaron en el balance, pues no representan un reparto de fondos, sino solamente una pérdida contable que se debe registrar por el uso o por el paso del tiempo de los activos fijos que se adquirieron en un determinado momento. De esta manera, se expone de la mejor forma posible el valor de los activos fijos (planta, propiedades y equipos) que se tienen realmente.

Resultado operativo (EBIT) + amortizaciones y depreciaciones

= Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA).

Fuente: Sala de inversiones.es