

# Mitos y Realidades del Plan de Negocio



# Índice

- El Plan de Negocio
  - Concepto de Negocio
  - Oportunidad de Mercado
  - Marketing: mercado y competencia
  - Operaciones: suministro y equipo promotor
  - Finanzas: Flujo de Caja, Rentabilidad y Propuesta de Inversión
- Resumen Ejecutivo
- El Proceso de Inversión

# El Plan de Negocio

## Concepto y Oportunidad

- **Concepto de Negocio:** en una frase de resumir el negocio propuesto y seducir al inversor (qué, cómo, cuánto, a quién, cuándo)
- **Oportunidad de Mercado:** un nuevo mercado o existe un hueco en el mercado actual (lo hago mejor, más rápido, más barato)

# El Plan de Negocio Marketing

- Mercado: Volumen y Crecimiento
  - Definir el mercado (geográfico, segmentación)
  - Determinar su volumen
  - Estimar su crecimiento, todo ello, con fuentes fidedignas (encuestas, informes, cruce de datos)
- Competidores: ventaja y estrategia competitiva (precio o calidad)
- Comunicación y Distribución
- Precio

# El Plan de Negocio

## Operaciones

- Fabricación
- Suministros: Proveedores
- Recursos Humanos
- Equipo Promotor: currículos

# El Plan de Negocio Finanzas

- Inversión
- Presupuesto de Tesorería: Flujo de Caja
- Pérdidas y Ganancias: BAI, EBITDA y Rentabilidad
- Propuesta de Inversión
  - Participación
  - Valoración
  - Rentabilidad para el Inversor
  - Prima
  - Estrategia de Salida: socio tecnológico o financiero

# El Proceso de Inversión

## Ejemplo Práctico: Evaluación Financiera de un Proyecto de Inversión

Particip. en el capital:	<b>15%</b>
Inversión necesaria:	<b>950.000 €</b>
Endeudamiento (18%):	<b>175.000 €</b>
Promotores (18%):	<b>175.000 €</b>
Inversores (63%):	<b>600.000 €</b>
Prima:	<b>95%</b>
Participación para 500.000 €:	<b>12,50%</b>
Valor Proyecto:	<b>4.000.000 €</b>
Valor Año N (7º)	<b>8.000.000 €</b>

Del dinero invertido, cuánto es capital y cuánto reservas (prima) después de la ampliación.

BAIT Esperado

### Análisis de Sensibilidad

Particip.	Prima	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año N	TIR
100%	0%	-275.652 €	-207.412 €	87.955 €	246.464 €	505.190 €	865.903 €	8.000.000 €	36,30%
15%	95%	-41.348 €	-31.112 €	13.193 €	36.970 €	75.779 €	129.885 €	1.200.000 €	12,59%
25%	90%	-68.913 €	-51.853 €	21.989 €	61.616 €	126.298 €	216.476 €	2.000.000 €	20,81%
35%	84%	-96.478 €	-72.594 €	30.784 €	86.262 €	176.817 €	303.066 €	2.800.000 €	26,39%
45%	76%	-124.043 €	-93.335 €	39.580 €	110.909 €	227.336 €	389.656 €	3.600.000 €	30,60%

Primas entre un 75% y un 85% permiten rondas posteriores

# Resumen Ejecutivo

- Todo el Plan de Negocio en tres hojas:
  - Título y Subtítulo: expresa la idea de negocio
  - Oportunidad: es buena y está en mercados de amplio crecimiento (cuidado con la competencia)
  - Equipo: excelente y ubicado a menos de 1 hora
  - Inversión: no es ninguna locura

# El Proceso de Inversión

- Fuentes: ¿Dónde está el Inversor?
- Primera Entrevista
- Negociación: Estrategia e Inversión
- Due Dilligence: legal, laboral, fiscal, técnica
- Pactos de Socios: información, gobierno, transmisión
- Inversión: ampliación o préstamo participativo