**RIESGO 6: Incertidumbre del modelo de negocio**

* **Tipo de riesgo:** Cualitativo y estratégico
* **Categoría:** Dirección estratégica / Producto / Mercado
* **Descripción:** Este riesgo se refiere a que el modelo de negocio sobre el cual se construye el proyecto no esté completamente validado, definido o comprendido, lo que puede llevar a fallos en la propuesta de valor, problemas de monetización, falta de adopción por parte del mercado o inviabilidad económica a largo plazo.

**1. IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO**

|  |  |
| --- | --- |
| Elemento | Detalle |
| Nombre del riesgo | Incertidumbre del modelo de negocio |
| Categoría | Estrategia / Producto / Mercado |
| Causas probables | Supuestos sin validar, desconocimiento del mercado, enfoque excesivo en lo técnico, poca interacción con usuarios reales, pivoteo constante. |
| Consecuencias | Pérdida de tiempo y recursos, producto no rentable, rechazo del mercado, necesidad de rediseño, riesgo de cancelación del proyecto. |
| Fuente | Proceso de validación de modelo de negocio y definición estratégica inicial. |

**2. EVALUACIÓN DEL RIESGO**

|  |  |
| --- | --- |
| Criterio | Valoración |
| Probabilidad de ocurrencia | Alta (común en proyectos innovadores o startups) |
| Impacto potencial | Crítico (puede afectar la viabilidad total del proyecto o producto) |
| Nivel de riesgo | Muy alto |
| Indicadores de riesgo | Falta de métricas de mercado, iteraciones sin validación, ingresos por debajo del umbral, desconocimiento del cliente ideal. |

**3. DEFINICIÓN DE MEDIDAS DE CONTROL**

**A. Medidas Preventivas (Antes del riesgo)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Acción | Responsable | Herramientas / Recursos |
| Aplicar metodología Lean Startup y validación temprana de hipótesis clave. | CEO / PM / UX | Lean Canvas, Customer Discovery, entrevistas |
| Realizar pruebas de concepto (PoC) y mínimo producto viable (MVP) antes de la implementación completa. | PO / Dev / UX | MVP, Figma, prototipos, pilotos |
| Definir métricas clave (KPIs) para evaluar tracción y adopción. | Dirección / Marketing | Google Analytics, Mixpanel, métricas AARRR |
| Involucrar desde el inicio a usuarios reales en sesiones de validación. | UX / Stakeholders | Encuestas, entrevistas, test de usabilidad |
| Desarrollar análisis de mercado y benchmarking competitivo. | PM / Marketing | SWOT, análisis de portafolio, mapa de valor |

**B. Medidas de Mitigación (Durante el riesgo)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Acción | Responsable | Herramientas / Recursos |
| Reorientar rápidamente el enfoque de producto (pivote) si se detecta falta de validación. | Dirección / PO | Pivot Canvas, sesiones de estrategia |
| Redefinir el modelo de monetización si los ingresos no cumplen los objetivos. | Finanzas / CEO | Modelos de precios alternativos, proyecciones |
| Intensificar el contacto con usuarios para obtener feedback real. | UX / Marketing | Formulario NPS, entrevistas abiertas |
| Establecer alianzas o canales nuevos de distribución. | Dirección / Comercial | CRM, estrategia de partners |
| Adaptar el roadmap del producto según señales del mercado. | PM / PO / Dev | Roadmap dinámico, sesiones de realineación |

**C. Medidas Correctivas (Después del riesgo)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Acción | Responsable | Herramientas / Recursos |
| Realizar análisis de causas raíz de por qué el modelo no funcionó. | PM / Dirección | Diagrama Ishikawa, matriz RCA |
| Documentar hipótesis erróneas y rediseñar el modelo desde la evidencia. | PO / CEO | Business Model Canvas V2, lecciones aprendidas |
| Evaluar la continuidad del proyecto o decisión de "perseverar vs. pivotar". | Alta Dirección | Junta estratégica, revisión de KPIs clave |
| Compartir resultados del fallo o pivote con el equipo para alineación. | PM / RRHH | Townhall, reuniones de feedback |
| Reajustar estrategia de mercado con base en nueva validación. | Marketing / PO | Propuesta de valor actualizada, roadmap nuevo |

**1. Estimación de Pérdidas Económicas por Riesgo No Controlado**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escenario de materialización | Impacto directo | Costo estimado (MXN) |
| Desarrollo de producto sobre hipótesis no validadas | 2 meses de trabajo de equipo técnico (4 personas) | $96,000 MXN (4 × $6,000/mes × 2 meses) |
| Pérdida de inversión inicial por baja adopción | Gasto en marketing + desarrollo sin retorno | $25,000 MXN |
| Cancelación parcial o total del proyecto | Costos hundidos | $15,000 MXN |
| Afectación de confianza en stakeholders o inversores | Daño reputacional, pérdida de oportunidades | $10,000 MXN (valor simbólico estimado) |
| Total estimado de pérdidas económicas: |  | → **$146,000 MXN** |

**2. Costo de Implementación de Estrategias de Control**

**A. Costos de Medidas Preventivas (Antes del riesgo)**

|  |  |
| --- | --- |
| Acción | Costo estimado |
| Desarrollo de MVP con herramientas low-code o prototipo | $6,000 MXN |
| Estudios de mercado y encuestas de validación | $4,000 MXN |
| Talleres de validación de modelo de negocio (Lean / Canvas) | $2,000 MXN |
| Definición y seguimiento de KPIs estratégicos | $1,500 MXN |
| 🟦 Total medidas preventivas: | **$13,500 MXN** |

**B. Costos de Medidas de Mitigación (Durante el riesgo)**

|  |  |
| --- | --- |
| Acción | Costo estimado |
| Redefinición de estrategia de producto o monetización | $3,000 MXN |
| Sesiones de feedback intensivo con usuarios reales | $2,500 MXN |
| Análisis de escenarios y toma de decisiones sobre pivoteo | $2,000 MXN |
| Reestructuración del roadmap y objetivos de corto plazo | $1,500 MXN |
| Total medidas de mitigación: | **$9,000 MXN** |

**C. Costos de Medidas Correctivas (Después del riesgo)**

|  |  |
| --- | --- |
| Acción | Costo estimado |
| Análisis de causas raíz y documentación | $1,500 MXN |
| Taller de retroalimentación interna sobre lo aprendido | $1,500 MXN |
| Rediseño completo del Business Model Canvas | $2,000 MXN |
| Comunicación interna para nueva estrategia | $1,000 MXN |
| Total medidas correctivas: | **$6,000 MXN** |

**Resumen Económico del Plan de Contingencia**

|  |  |
| --- | --- |
| Categoría | Costo estimado |
| 🛡️ Prevención | $13,500 MXN |
| 🚨 Mitigación | $9,000 MXN |
| 🔄 Recuperación | $6,000 MXN |
| 💥 Costo de no hacer nada | $146,000 MXN |

**📈 Análisis Costo-Beneficio**

**Costo total de implementar todas las estrategias:**  
$13,500 + $9,000 + $6,000 = **$28,500 MXN**

**Ahorro potencial si se previene o controla el riesgo:**  
$146,000 – $28,500 = **$117,500 MXN**

**(≈ 80.5% de retorno sobre la inversión en control del riesgo)**