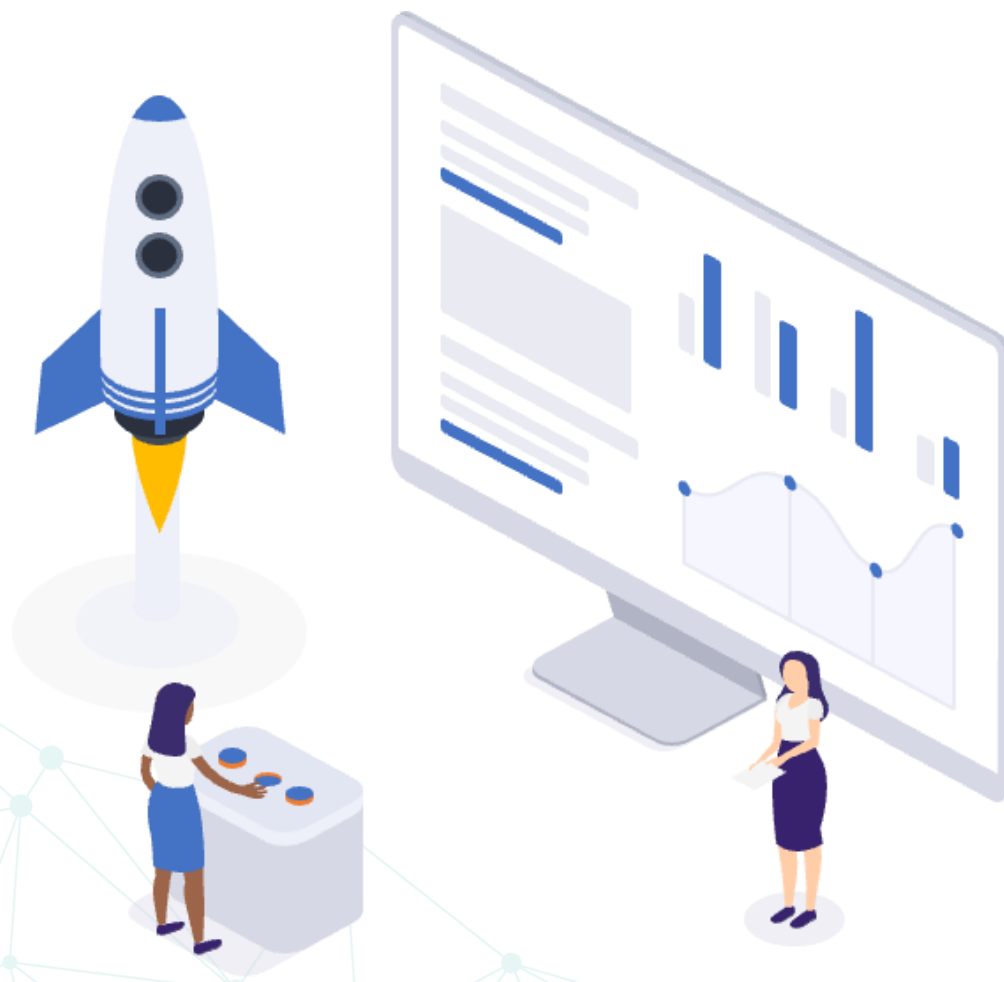


ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICA

Veronica Cespedes P
Coordinadora de Pilotaje y Escalamiento
Centro de Innovacion
Pontificia Universidad Católica de Chile

Que Implica

1. Espíritu Emprendedor
2. Que debo Manejar
3. Estrategias





1. ESPIRITU EMPREENDEDOR



Espíritu emprendedor



El **espíritu emprendedor** es una actitud y un enfoque de pensamiento que busca activamente el cambio.



Es una mentalidad que abarca el cuestionamiento, la innovación, el servicio y la mejora continua



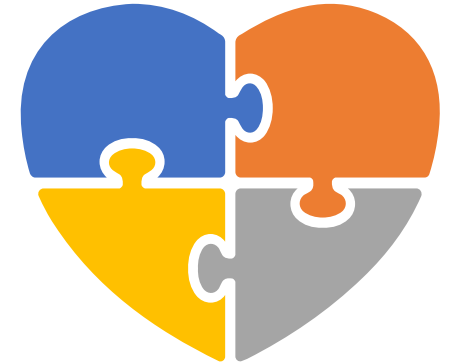
Aceptar y Manejar

- *Para continuar el ciclo*
- 1. Aceptarlo.
- 2. Estar en movimiento
- 3. Perseverar.
- 4. Buscar nuevos caminos.
- 5. Ser consistente.
- 6. Es necesario aprender, no culpes a otros.
- 7. No temas el cambio.
- 8. Conserva el sentido del humor.

FRACASO

Análisis del valor percibido

El valor de un producto o servicio es cuando la cantidad de beneficios que el cliente percibe y recibe es superior a lo que paga



Beneficio percibido

Sacrificio percibido

• El *beneficio percibido* involucra:

- Precio de compra
- Calidad percibida
- Atributos físicos del producto
- Atributos de servicios
- Soporte técnico para el uso del producto

• El *sacrificio percibido* involucra:

- Precio de compra
- Costos de puesta en marcha e instalación
- Transporte
- Manejo
- Costos de post-compra:
 - Reparaciones
 - Mantenimiento
 - Averías y defectos

A close-up photograph of a metal key, likely a skeleton key, with a question mark and the number 17 engraved on its blade. The key is positioned vertically on the right side of the frame. The background is a blurred gradient of brown and yellow.

2.Qué debo Manejar ?

Innovación y Precepción de Valor



La innovación es un proceso que impacta de manera favorable en el medio y agrega valor a otro.



Valor: Es la utilidad que tiene este producto para el consumidor. tiene que ver con la satisfacción que proporciona el producto o servicio.

Dolor de Mercado



- Inicialmente no deberíamos trabajar sobre todo el segmento de clientes detectado
- Encontrar un Problema- Dolor
- Debemos encontrar de una segmento de mercado cuál tiene un “dolor” más agudo
- Entender claramente el dolor de mercado



Empatía

¿Qué debo tener claro ?



La naturaleza de la incertidumbre en la innovación

LA INCERTIDUMBRE ESTA RELACIONADA CON:

- Aceptación del Mercado (Demanda)
- Crecimiento
- Calidad y el servicio de soporte
- Los costos de producción
- Las regulaciones e implicancias
- Las Barreras de distribución
- Competidores

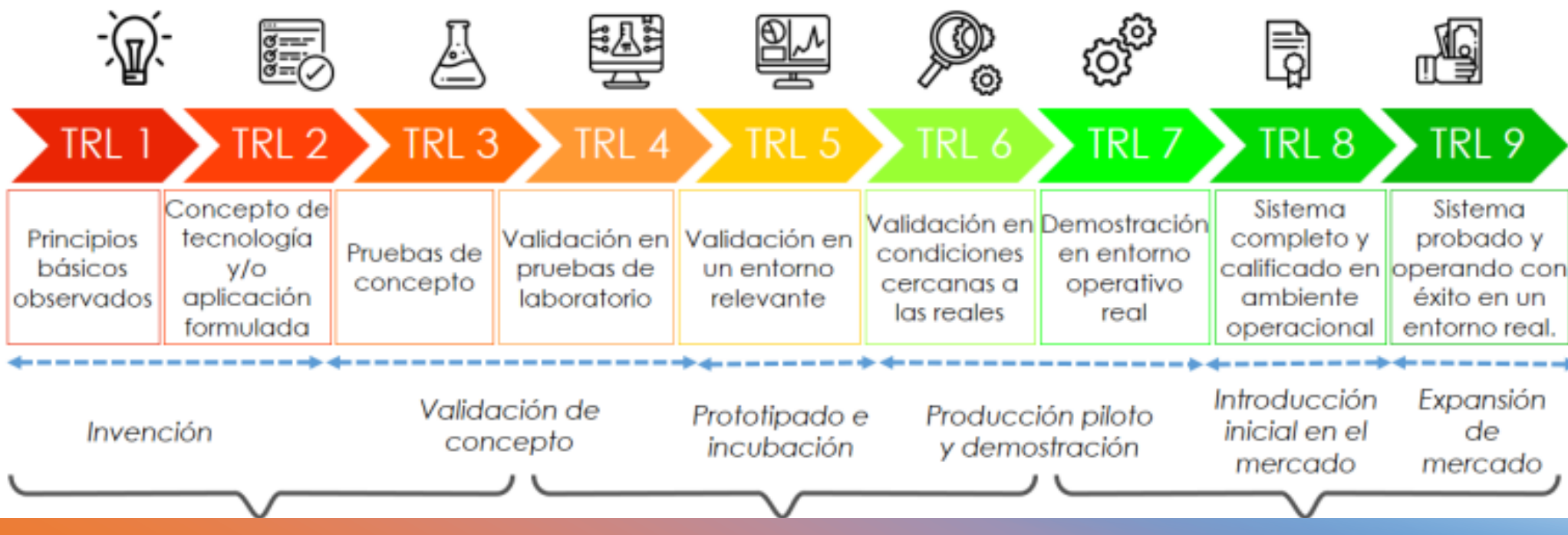
¿Se puede eliminar el riesgo?

- Tu objetivo no es eliminar el riesgo
- La idea es que los inversores conozcan y acepten el riesgo.
- Se debe ganar la confianza con información clara

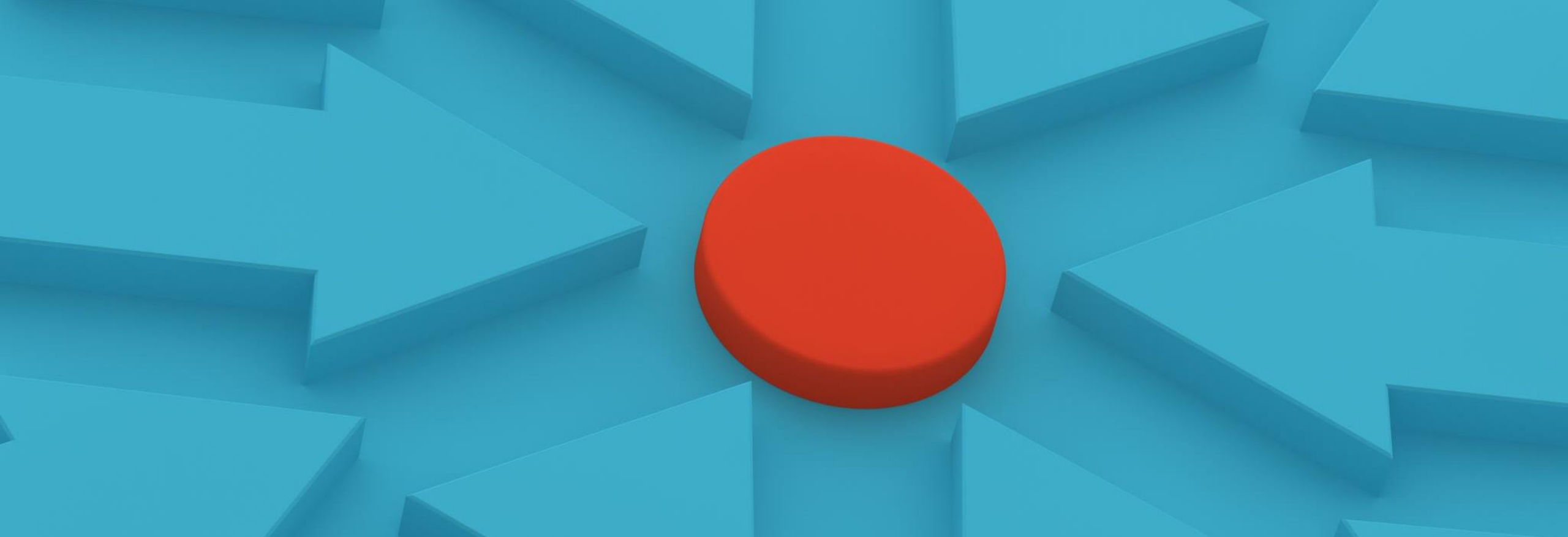


NIVEL DE MADURACIÓN DE LA TECNOLOGÍA

Technology Readiness Level - TRL



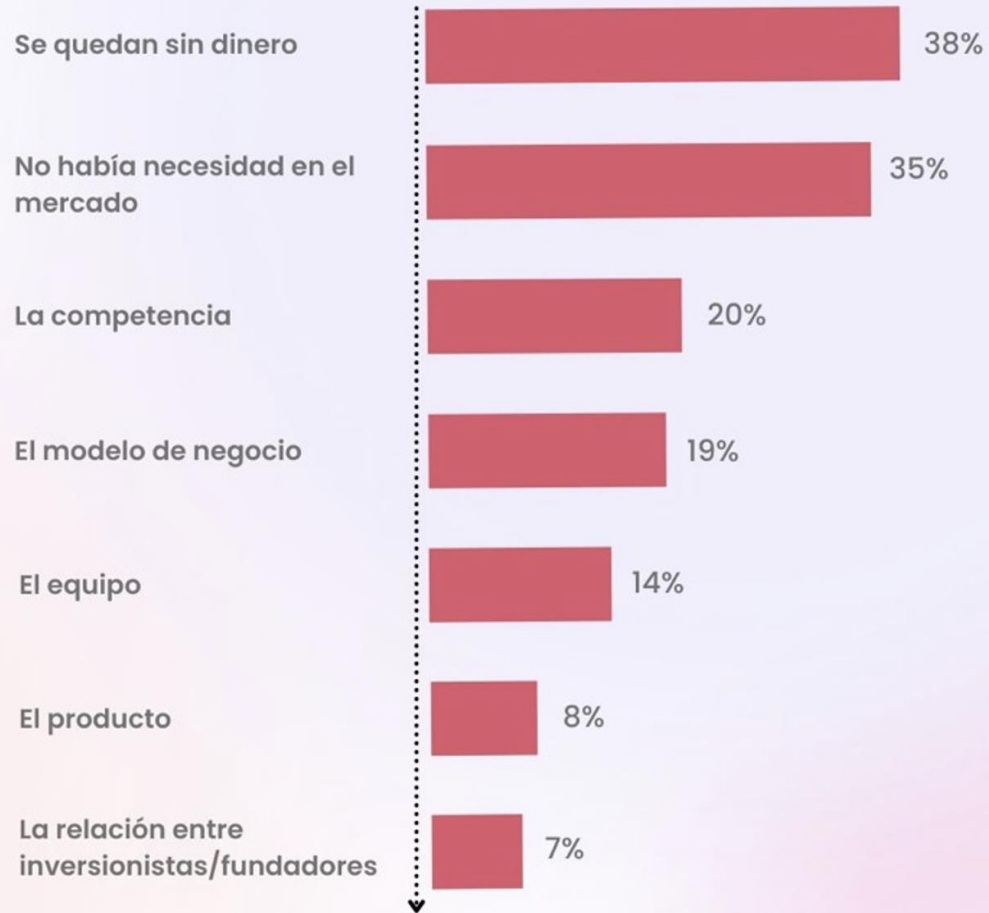
Estado de Desarrollo



3. Estrategia

¡La principal razón por la que las startups fallan es porque **se quedan sin capital!**

CB Insights analizó a 110 startups fallidas y estas son algunas de las razones más recurrentes por las que han fallado

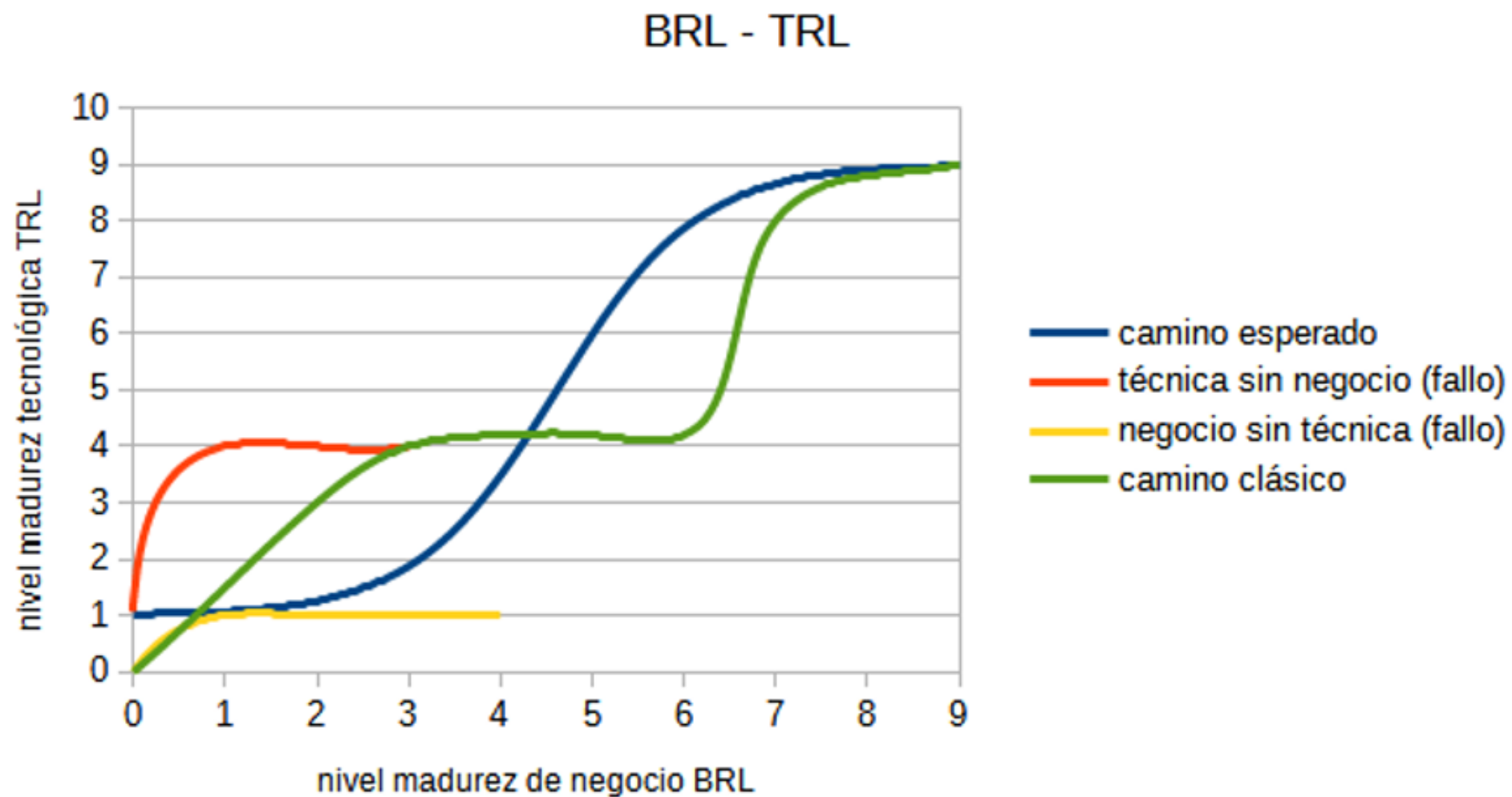


Fuente: CB Insights Top Reasons why Startups Fail 2021



Lo Importante es hacer
una búsqueda de
Financiamiento adecuado
a lo que se requiere

Que debemos analizar



- Un nuevo proyecto o empresa necesita de forma ineludible **financiación** para ser creado y subsistir.
- Sólo el 10% de los emprendimientos no superan los tres años de vida y desaparecen antes de tener la oportunidad de crecer y consolidarse.



125,058	154,568	95,054	124,500
125,487	56,845	97,511	125,000
124,000	110,000	99,011	154,000
105,450	150,000	99,216	95,000
86,502	35,000	101,090	154,000
	83,000	101,684	110,000
	45,000	101,962	8,000
		102,747	
		0,006	

Líneas de Apoyos iniciales

Quienes puede ser

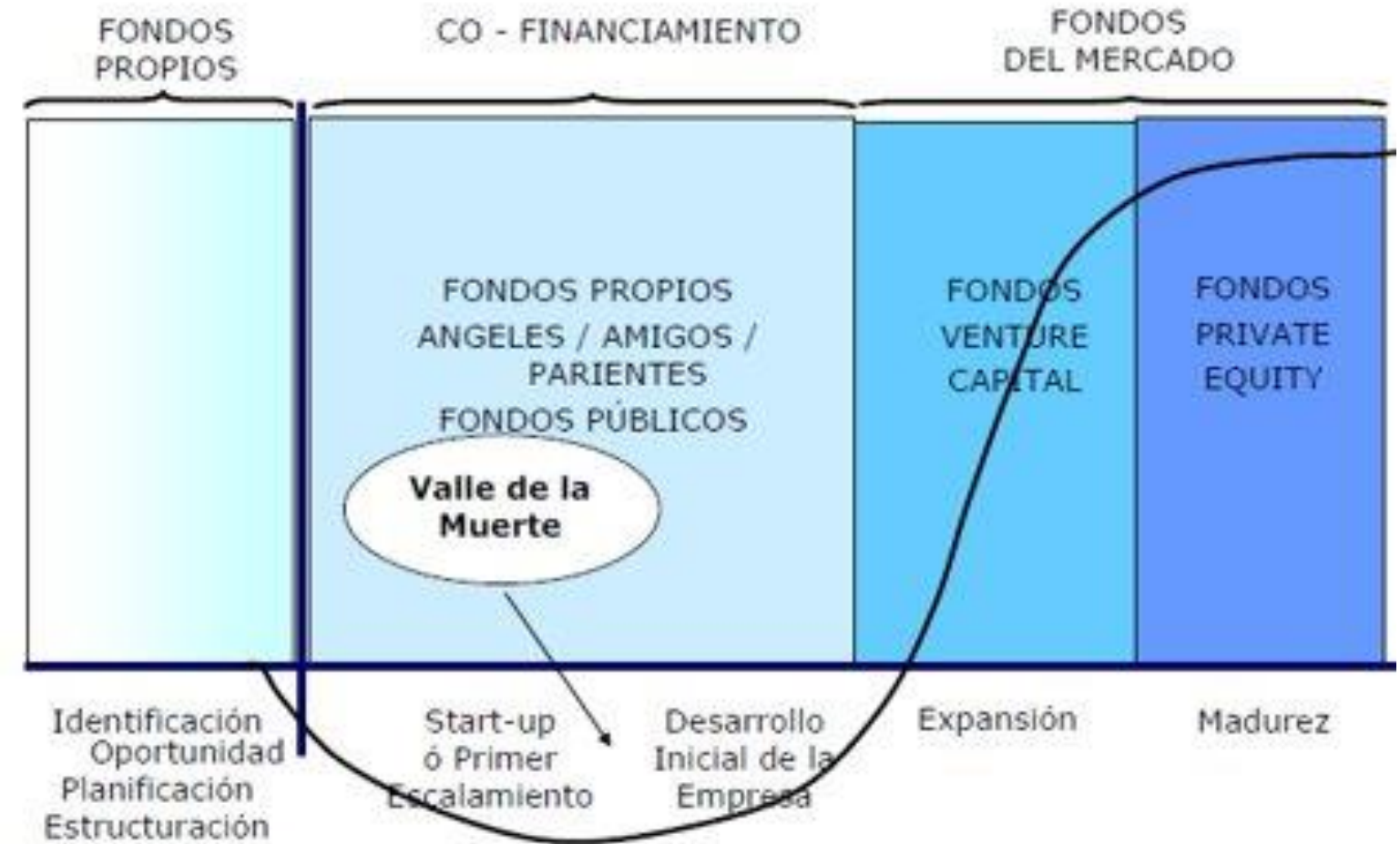
- ✓ Cercanos
- ✓ Privados
- ✓ Gobierno



¿En qué etapa del proyecto necesito un Plan financiero?

Visto desde otro punto
de vista...

En cada
etapa necesitaré convencer
a alguien...



3



Denominación inglesa a:

- FAMILY- FAMILIA
- FRIENDS –AMIGOS
- FOOLS -LOCOS



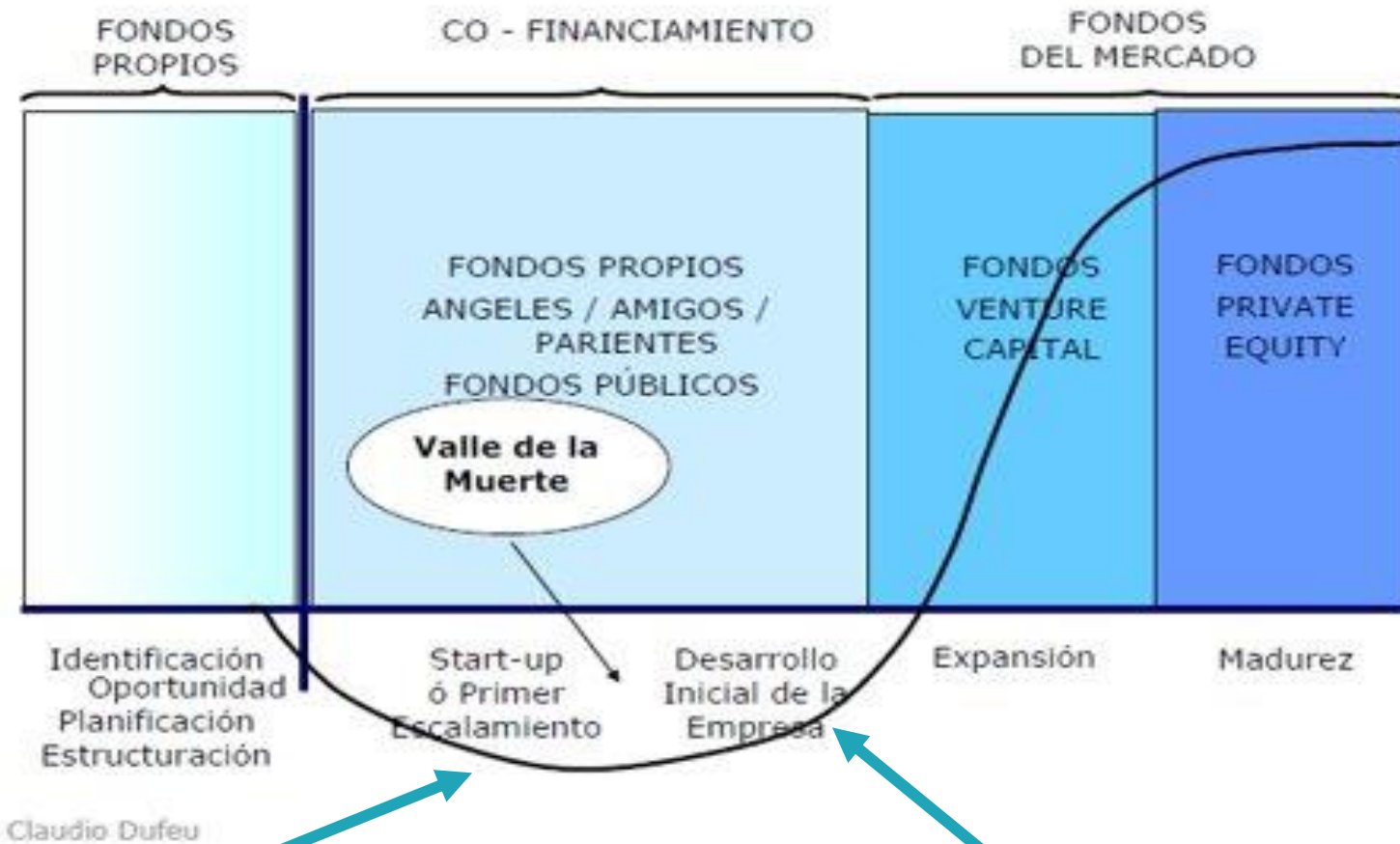
Inversionistas

Etapas del emprendimiento y necesidades de capital...

Etap	I Desarrollo del Concepto	II Desarrollo / Transferen cia de Tecnología	III Aplicación y primer escalamiento	IV Desarrollo Inicial de la Empresa	V Expansión
Tiempo	1-6 meses	1-5 años	1er año de operación	2-5 años	Año 6 y más
Financian iento	Fondos Propios	Fondos Propios /Públicos	Capital Semilla	Capital de Riesgo	Private Equity

Claudio Dufeu

Gobierno

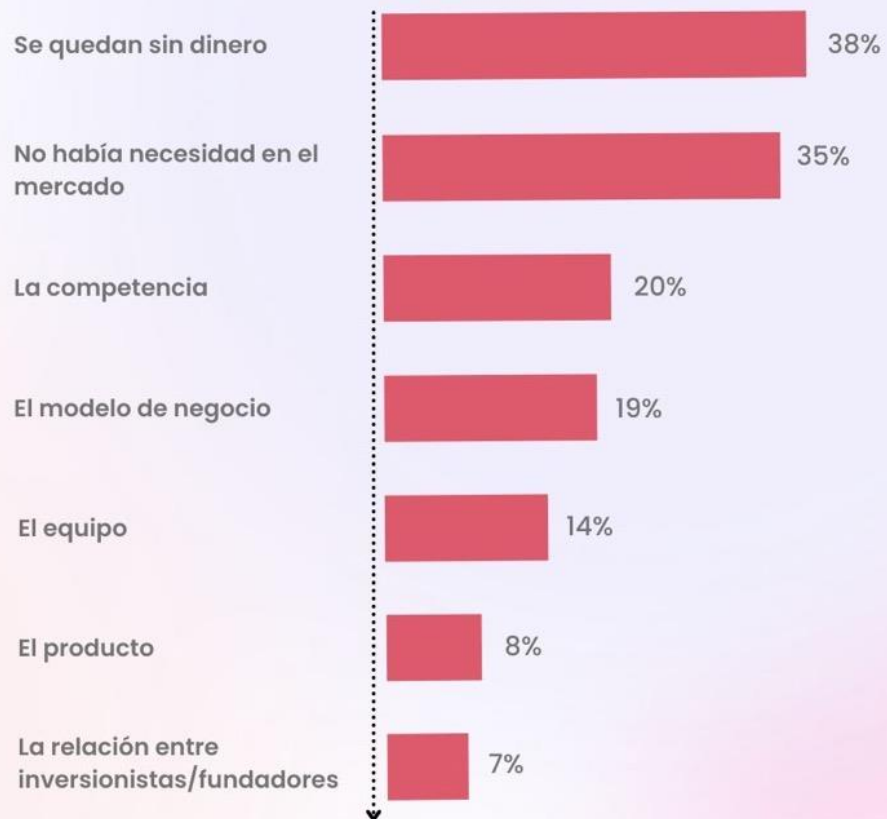


- Capital Semilla
- StartUp Chile

- Scale UP
- Startup Ciencia

¡La principal razón por la que las startups fallan es porque **se quedan sin capital!**

CB Insights analizó a 110 startups fallidas y estas son algunas de las razones más recurrentes por las que han fallado



Fuente: CB Insights Top Reasons why Startups Fail 2021



VAN JUNTOS



NIVEL DE MADUREZ TECNOLÓGICA

Technology Readiness Level - TRL



TRL 1	Principios básicos. Investigación básica
TRL 2	Concepto de tecnología. Aplicación formulada
TRL 3	Pruebas de concepto. Investigación aplicada
TRL 4	Prototipo pequeña escala
TRL 5	Prototipo gran escala
TRL 6	Sistema prototipo
TRL 7	Sistema de demostración
TRL 8	Primer sistema comercial
TRL 9	Aplicación comercial completa



Entorno de laboratorio

Entorno de simulación

Entorno real



NIVEL DE MADUREZ DEL NEGOCIO

Business Readiness Level - BRL

BRL 1	Posible concepto de negocio
BRL 2	Primer concepto descrito de posible negocio
BRL 3	Borrador modelo de negocio (Canvas)
BRL 4	Proyecciones viabilidad económica
BRL 5	Primera versión modelo de ingresos
BRL 6	Modelo de negocio completo
BRL 7	Ajuste de producto, disposición de pago de clientes
BRL 8	Modelo de negocio escalable
BRL 9	Modelo de negocio definitivo. Negocio rentable

Errores Frecuentes

- Quedarse sólo en la Investigación
- Buscar fondos concursables sin un objetivo claro a largo plazo
- Ajustarse al Fondo Concursable
- No analizar el Riesgo
- No tener un plan de redes de apoyo
- Tener miedo a Bancarizarse





Cuánto estas dispuest@ a inevertir
en tu Investigacion para que sea
un emprendimiento ?

GRACIAS

