

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO CON INVERSORES



Este documento tiene la finalidad de usarse como una plantilla en la que se resumen los aspectos más importantes que debe conocer un inversor cuando decide invertir en la financiación de una nueva empresa o proyecto empresarial. Este tipo de **Plan de Negocio** incluye un resumen ejecutivo que se acompaña de diferentes apartados como un análisis del sector de actividad, los competidores o las estrategias de marketing para conseguir los objetivos establecidos en el Plan; en el último apartado se ofrecen estimaciones de volumen de ventas, gastos generales y expectativas de rentabilidad, para que el inversor disponga de una información clara y suficiente que le sirva para tomar la decisión de financiar el nuevo proyecto empresarial.

PLAN DE NEGOCIO PARA INVERSORES

.....
[nombre de la nueva empresa o startup]

1. RESUMEN EJECUTIVO

..... [insertar nombre legal de la empresa], (en adelante, "la Empresa") se va a constituir como [insertar tipo de sociedad: anónima, limitada, etc.], con dirección en [insertar dirección completa], para aprovechar el rápido crecimiento en el sector de [insertar nombre del sector] y, concretamente, en la zona geográfica de [insertar ciudad, región, país, donde se lanzará el nuevo negocio]. La Empresa busca financiación para aprovechar una ventana de oportunidad para introducir un nuevo [producto o servicio], que tiene el potencial de tener éxito en el mercado y obtener una cuota representativa del mismo.

Declaración de Misión

.....
.....
.....
[Describir la misión de la Empresa utilizando frases completas en un formato claro y adecuado]

Emprendedores y Fundadores

Las personas que lideran esta nueva Empresa son:

.....

.....
[Describir las calificaciones de los fundadores y su experiencia relacionada con este nuevo proyecto. Utilizar frases completas para describir su formación, experiencia profesional y cualquier otro aspecto que los diferencie de los demás y demuestre su capacidad para dirigir este nuevo proyecto empresarial].

Los puestos de estas personas en la Empresa son:

Don/Doña [nombre y apellido] - [puesto]
Don/Doña [nombre y apellido] - [puesto]
Don/Doña [nombre y apellido] - [puesto]

[Algunos de los puestos son: Presidente, CEO, Consejero Delegado, Director General, Vicepresidente, Secretario del Consejo de Administración, Director Financiero, Director de Operaciones, etc.]

Nuevo Producto. La Empresa ha desarrollado un [producto o servicio] que tiene las siguientes funciones y ventajas competitivas:

Nombre del producto:

.....
.....
.....
.....

[Describir el producto brevemente. Es lo que se conoce como el "elevator pitch"; lo que se puede decir a un inversor de la Empresa y su producto durante 1-2 minutos; el tiempo que dura el trayecto en un ascensor].

Petición de Financiación. El importe total requerido para financiar el proyecto es de [insertar cantidad y moneda] para un [un préstamo de empresa o inversión de capital] por un período de años [insertar número de años]. La financiación se utilizará para los siguientes fines:

..... [importe y moneda] para Marketing. Esta cantidad se destina a la comercialización efectiva de los productos tal como se describe a continuación en la sección de "Resumen Ejecutivo de Marketing" del Plan de Negocio.

..... [importe y moneda] para Sueldos y Salarios. Esta parte de la financiación está destinada a contratar empleados para elaborar los productos y ayudar en los esfuerzos de marketing y ventas.

.....

Esta es una muestra del Modelo de Plan de Negocio para Inversores.

Para obtener más información sobre este contrato clic en:



[PLAN DE NEGOCIO PARA INVERSORES](#)

GUÍA DE USO

¿QUÉ SE INCLUYE EN UN PLAN DE NEGOCIO PARA INVERSORES?

Un Plan de Negocios para Inversores debe adaptarse al negocio en sí mismo. No obstante, es obligado incluir tantos detalles como sea posible y presentar la información de manera atractiva para los inversores. En el caso de que sea necesario mantener la confidencialidad de cierta información sobre la Empresa, se puede optar por que cualquier persona que vea el Plan de Negocio firme una declaración de confidencialidad.

Un Plan de Negocio describe los objetivos financieros y operativos de un negocio. Con un plan claro y conciso por escrito, es más fácil presentar las ideas de negocios a posibles socios e inversores. Un Plan de Negocio también ayuda a comunicar los objetivos de la nueva empresa negocio a sus empleados y directivos. Se puede personalizar el Plan de Negocios para incluir detalles sobre la Empresa, el producto o el servicio, y proporcionar información sobre el mercado, estimaciones de venta por productos y áreas geográficas, así como de los principales competidores.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta sección del Plan proporciona una introducción al negocio y sus productos o servicios, así como las necesidades financieras y su atractivo especial para potenciales inversores. Si los inversores no encuentran atractivo el Plan, no continuarán leyéndolo; de ahí, la importancia capital de esta sección. En consecuencia, el Resumen Ejecutivo está diseñado para captar la atención de los inversores y motivarles a estudiar la inversión. Un inversionista potencial debe tener interés en saber lo máximo de la empresa en la que va a invertir, y eso se logra redactando un resumen de negocio atractivo.

DECLARACIÓN DE MISIÓN

No debe ser sólo una declaración de intenciones, sino transmitir la verdadera finalidad de la Empresa. Este apartado del Plan es una oportunidad para detallar las metas y objetivos, así como para reflejar el nicho concreto al que se dirige el negocio. Algunos elementos que se pueden incluir son: la política de precios, posicionamiento en el mercado y crecimiento potencial. También se puede comentar las relaciones con clientes y competidores, y quizás cualquier tecnología o innovación que la empresa utilice y suponga lo esencial de su ventaja competitiva frente a los competidores.

FORMA LEGAL DE LA EMPRESA

Al redactar un Plan de Negocio es necesario identificar la forma jurídica de la empresa que se va a constituir. Puede ser útil consultar a asesores legales y fiscales privados antes de tomar una decisión al respecto. Existen numerosas alternativas, entre las que se incluyen las siguientes: Empresario Individual, Sociedad Limitada Unipersonal (un socio único), Sociedad Limitada (la alternativa más utilizada), Sociedad Limitada Nueva Empresa, Sociedad Laboral, Sociedad Anónima, AIE (Asociación de Interés Económico), fundación, etc.

SECTOR DE ACTIVIDAD

La finalidad de esta sección del Plan de Negocio es proporcionar una visión general del mercado o la industria en la cual la empresa desarrolla su actividad. Incluye detalles específicos sobre el tamaño y el volumen de negocio, número de competidores, si hay que tener en cuenta factores estacionales y, también, características exclusivas del nuevo producto o servicio que proporcionen una ventaja para competir en el mercado.

RESUMEN DE MARKETING

En este apartado, se define la estrategia de marketing en cuanto a público objetivo, áreas geográficas cubiertas y transmisión de mensajes y valores (posicionamiento). También se describen las herramientas de marketing que se van a poner en práctica, tanto de marketing *offline* (venta directa, comunicados de prensa y publicidad, catálogos y folletos, asistencia a ferias) como de marketing *online* (SEO y SEM, Google Adwords, social media, video marketing and YouTube, etc.)

RESUMEN DE ESTRATEGIA E IMPLANTACIÓN

Esta sección detalla los planes para comercializar con éxito el producto través de promociones de ventas y estrategias de precios. Sirve para delinear claramente todos los planes y acciones para promover el negocio. Incluye las ideas más básicas, como la publicación de carteles y folletos hasta los planes más complejos, como la organización de eventos promocionales o concursos. Esta sección debe asegurar a los posibles inversionistas que se llevarán a cabo todos los esfuerzos necesarios para que el negocio sea un éxito.

PLAN FINANCIERO

El Plan financiero evalúa las necesidades de capital, las proyecciones y las estimaciones de ventas y de beneficios (pérdidas) para el negocio. Incluye los costes y gastos de funcionamiento mensuales anticipados, al menos, durante el primer año (plan de tesorería); entre ellos, los costes de producción, los salarios de los empleados, alquileres, suministros (electricidad), contratación de asesores externos (contables, fiscales), etc. Hay que tener en cuenta aquellos factores que pueden afectar a la rentabilidad y a las ventas, como las perspectivas de crecimiento del sector o del país en el que se desarrolla el negocio.

PRÉSTAMO VS INVERSIÓN DE CAPITAL

La diferencia entre financiar el negocio de una u otra manera es significativa: con un préstamo, el prestatario (la Empresa) reembolsa el préstamo a lo largo del tiempo y el prestamista no tiene ninguna opinión ni capacidad para influir en la marcha del negocio. En contraste, una inversión de capital es una suma global de dinero entregada a cambio de "capital" en la empresa, que puede considerarse como propiedad parcial de la empresa. Por tanto, el inversor, en calidad de socio si puede participar y tomar decisiones acerca de la gestión de la Empresa.

CONFIDENCIALIDAD

En cualquier Plan de Negocio dirigido a inversionistas, es recomendable incluir una cláusula de confidencialidad para los inversionistas por la cual, el inversionista se compromete a no divulgarlo, copiarlo, reproducirlo o distribuirlo, sin la autorización expresa y por escrito de la Empresa.

FIRMAS Y ENTREGA

Una vez que los emprendedores y fundadores de la empresa hayan respondido a todas las dudas y preguntas del inversionista, se pueden realizar cambios en el propio documento del Plan de Negocio que se ha presentado inicialmente.

Este documento no requiere necesariamente una firma. Una vez completado, debe incluirse en la Propuesta de Negocio dirigida a los posibles socios e inversores que estén interesados en participar en el proyecto.

AVISO LEGAL

Pudiera darse el caso de que este documento no se adaptara a las necesidades y requerimientos específicos de una situación particular. En caso de duda, debe solicitarse asesoramiento legal.

Global Marketing Strategies, S.L. como editora y titular del copyright de este contrato queda completamente exonerada de cualquier tipo de responsabilidad sobre el contenido legal del mismo. En todos los casos, cualquier reclamación que pudiera realizarse por el uso de este contrato, quedará limitada a la devolución del importe pagado en su compra.

CONTRATOS Y DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión de Ventas
- Contrato de Prestación de Servicios
- Contrato de Consultoría de Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos

CONTRATOS DE LICENCIA Y FRANQUICIA

- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Licencia de Fabricación
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia

CONTRATOS LABORALES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Contrato de Confidencialidad entre Empresas
- Contrato de Confidencialidad de Producto o Idea de Negocio
- Contrato de Confidencialidad para Empleados
- Contrato de Confidencialidad para Consultores y Contratistas

DOCUMENTOS PARA CREAR EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Limitada Profesional
- Asociación sin Ánimo de Lucro
- Fundación sin Ánimo de Lucro
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)

DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear una Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento entre Empresas
- Cartas de Intenciones
- Poder General
- Poder de Representación
- Carta de Autorización

Compra Online

www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com



GLOBALMARKETING
Publicaciones de empresa