

Plan de Negocio para Inversores en Inglés

BUSINESS PLAN FOR INVESTORS

.....
[name of the new business or startup]

1. EXECUTIVE SUMMARY

..... [enter legal name of the business], (hereinafter "Business") is intended to be formed as a [enter legal form], located in [enter complete address], poised for rapid growth in the industry of [enter type of industry] and specifically in the area of [enter city, state, country, where the new business will be launch]. The Business seeks funding to take advantage of a window of opportunity for introducing a new [product or service], which has the potential to successfully enter the market and get a representative share of it

Mission Statement

.....
.....
.....
[Describe the mission of the Business using complete sentences for proper formatting]

Entrepreneurs and Founders

The persons that led this new business are:

.....
.....
.....
[Describe founders qualifications and experience related to this new project. Use complete sentences to describe their education, professional experience and any other aspects that sets them apart from others and demonstrates their capability to lead this new business].

The position of this persons in the Business are:

Mr/Mrs [enter full name] - [enter position]
Mr/Mrs [enter full name] - [enter position]
Mr/Mrs [enter full name] - [enter position]

[Some positions are: President, Chairman of the Board, CEO, Managing Director, Director, Vice President, Secretary of the Board, CFO, CCO, COP, etc.]

New product. The Business has developed a [product or service] which has the following functions and competitive advantages:

Name of the product:

Description of the product:

.....
.....

[Describe the product in a few sentences. This is your "elevator pitch"; what can you say about your company and product in 1-2 minutes while you're on an elevator with a prospective investor].

Funding Request. The total funding request is for a [enter amount and currency] business loan [or equity investment] for a period of years [enter number or years]. The funding proceeds will be used as follows:

..... [amount and currency] for Marketing. This amount is earmarked for effectively marketing the products as described below in the Marketing Summary section of the Business Plan.

.....[amount and currency] for Staffing. This portion of funding is intended for hiring employees to produce the products and assist marketing and sales efforts.

..... [amount and currency] for other uses. Also, the funds will be applied for the following uses:

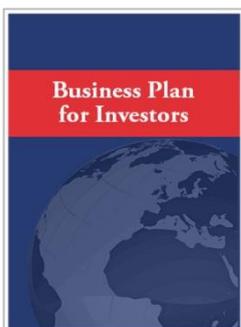
.....
.....

The Business is looking for long-term debt funding. Financial projections forecast a break-even point in less than [enter number] years after product introduction. Conservative estimates show at least a% [enter percentage] return on the investment by the end of the financing period.

2. BUSINESS INDUSTRY

The Business is a startup business in the industry of [enter type of industry in which the business offer its products or services].

Industry Overview. The [type of industry] industry in [country where de Business is located] currently generates [amount and currency] in annual sales. Annual revenue for the regional market where the business is located is estimated at [amount and currency].



Esta es una muestra del Plan de Negocio para Inversores en Inglés.

Para obtener más información sobre este documento haga clic en:

[PLAN DE NEGOCIO PARA INVERSORES EN INGLÉS - BUSINESS PLAN FOR INVESTORS](#)

GUÍA DE USO

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

Un Plan de Negocios para Inversores -en inglés, *Business Plan for Investors*- 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.



CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

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

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

