

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.

..... [importe y moneda] para otros usos. La financiación también se destinará a los siguientes usos:

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

La Empresa está buscando financiación a largo plazo. Las proyecciones financieras pronostican un punto de equilibrio en menos de[insertar número] años, a partir del lanzamiento del producto. Estimaciones conservadoras muestran al menos un% [insertar porcentaje] de retorno de la inversión al final del período de la financiación.



Esta es una muestra del Plan de Negocio para Inversores.

Para obtener más información sobre este contrato haga 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.

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