

## **PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO**

Este documento debe cumplir con los requisitos de forma y contenido que se señalan a continuación:

### **REQUERIMIENTOS DE FORMA**

- Formato: Word 97 - 2003 o PDF
- Tipo de letra: Arial o Times New Roman
- Tamaño de la letra: 12 puntos
- Extensión de la presentación: No mayor de 35 páginas. La portada no se cuenta ni se enumera.
- Espacio interlineal: Sencillo
- Numeración de las páginas: Todas las páginas, a excepción de la portada, deben ir numeradas en la esquina inferior derecha
- Todas las páginas, incluida la portada, deben tener escrito en la esquina superior derecha el código asignado al momento del registro. El código es un dato fundamental para la identificación del proyecto.

### **REQUERIMIENTOS DE CONTENIDO: ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS**

A continuación, se menciona un esquema de las secciones del documento:

#### **1. ESTRUCTURA DEL DOCUMENTO**

El documento Resumen de la Idea de Negocio debe contener información acerca de los elementos más relevantes del negocio propuesto, y estructurarse de la siguiente manera:

\*Portada

1. Resumen Ejecutivo
2. El Producto o Servicio
3. Equipo de trabajo
4. Marketing
5. Sistema de negocio y organización de la empresa
6. Calendario de realización
7. Riesgos
8. Financiamiento

#### **GUIA:**

A continuación presentamos una breve guía de lo que debe contener cada una de las secciones del documento:

#### **PORTADA**

- El nombre de la idea, proyecto o empresa

- El nombre y apellido de los emprendedores y la fecha de entrega del documento
- El código asignado al proyecto (escrito en la esquina superior derecha de la hoja). Este código debe estar en todas las hojas del documento en la esquina superior derecha y es fundamental para la identificación del mismo. El código le será asignado una vez que complete la inscripción en el Concurso

### **1. EL RESUMEN**

El resumen debe describir la idea del negocio, señalando los puntos fundamentales de la misma y destacando los aspectos más relevantes de las distintas secciones que conforman el documento.

Todos los puntos claves deben estar reflejados. Para ello, debe enfocarse en los aspectos de mayor importancia del negocio planteado e incluir, entre otros, una breve descripción del producto o servicio, los elementos diferenciadores, aspectos relevantes del mercado y los elementos principales del sistema de negocio. El resumen debe proporcionar al lector suficiente información para comprender la idea, dejando los detalles para las siguientes secciones.

### **2. EL PRODUCTO O SERVICIO**

- ¿Qué problema/s resuelve la idea? ¿Qué necesidad del cliente satisface?
- ¿Qué tipo de producto o servicio queremos vender? ¿Qué es exactamente lo que ofrece?
- ¿Qué tiene de innovador el producto o servicio?
- ¿Es un producto o servicio único o no? ¿Cómo se protegerá su unicidad?

### **3. EQUIPO DE TRABAJO**

- ¿Quiénes son los miembros de equipo de trabajo y en qué destacan (estudios, experiencia laboral, logros, reputación empresarial)?
- ¿Qué experiencia y habilidades posee el equipo de trabajo que servirán para llevar a la práctica la Idea de Negocio?
- ¿De qué experiencia y habilidades carece el equipo? ¿Cómo y con quién debería completarse el equipo?
- ¿Qué motiva a cada uno de sus miembros?

### **4. MARKETING**

- ¿Hemos formulado la Propuesta Unica de Venta (USP) de forma precisa y desde la perspectiva del cliente?
- ¿Qué clientes constituyen nuestro segmento objetivo? ¿Por qué resulta este segmento de especial interés para nuestra empresa?
- ¿Cuál es la dimensión del mercado en su totalidad? ¿Y la del mercado que a nosotros nos interesa? ¿Cómo va a evolucionar éste?
- ¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Cuáles son los sustitutos de nuestro producto?
- ¿Cómo pretendemos ampliar nuestra cuota de mercado y nuestro volumen de ventas?
- ¿Cuáles van a ser nuestros precios?
- ¿Qué canal/es de distribución emplearemos?

- ¿Cuánto nos costará la publicidad?

## **5. SISTEMA DE NEGOCIO**

- ¿Cómo es el Sistema de Negocio de la compañía?
- ¿Qué actividades de las incluidas en el Sistema de Negocio llevará a cabo la propia compañía y cuáles comprará (“fabricar o comprar”)?
- ¿Cuál es nuestro enfoque?
- ¿Cuáles son las funciones empresariales que conforman la organización y cómo se hallan estructuradas?
- ¿Qué valores y normas definen a la organización (cultura corporativa)? ¿Con qué socios vamos a colaborar? ¿Cuáles son las ventajas de esta cooperación tanto para nosotros como para nuestros socios?

## **6. CALENDARIO DE REALIZACIÓN**

Debemos centrar la presentación de nuestro calendario de realización en los puntos clave y en las interdependencias más relevantes. Normalmente bastarán tres elementos:

- Un gráfico con su programa
- Los auténticos puntos clave
- La dependencias más relevantes entre los diversos paquetes de trabajo

### **Preguntas clave:**

- A medida que se produce la expansión de la empresa, ¿qué tareas vamos a tener que llevar a cabo y cuál es la mejor forma de agruparlas en paquetes de trabajo?
- ¿Cuáles son los puntos clave para la ampliación de su empresa y cuándo tendremos que cumplirlos?
- ¿Qué tareas y puntos clave se hallan interconectados? ¿Cuál es el camino crítico?

## **7. RIESGOS**

Valorar los riesgos consiste en hacer previsiones: los riesgos nunca son absolutos y sólo se pueden calcular basándose en hipótesis. En general, éstas se presentan en forma de pronósticos, con el fin de simular la futura evolución del negocio en condiciones diversas.

### **Preguntas clave:**

- ¿Qué riesgos prevemos que podrían suponer una amenaza para el éxito de la empresa?
- ¿Cómo los afrontaremos y cómo reduciremos al mínimo su impacto?
- ¿Cuál es el efecto cuantitativo de cada uno de los riesgos (pronósticos)?
- ¿Cómo podría salir a flote la empresa en el caso de que se produjera la situación pésima?

## **8. FINANCIAMIENTO**

- ¿En qué hipótesis se apoya el Plan de Negocio?
- ¿Cuánto capital necesita la empresa hasta cubrir los gastos?

- ¿Cuánto dinero en efectivo se necesitará en el peor de los casos?
- ¿De dónde procederá el capital?
- ¿Qué rendimiento pueden esperar los inversores?
- ¿Cómo generaremos sus beneficios?