

**[Nombre Compañía]**

**Guía para el Plan de Negocio**

**[Fecha]**

**Confidencial**

## Índice

### Sumario ejecutivo

#### Descripción de la compañía

#### La tecnología

#### El mercado, el posicionamiento y la estrategia de marketing

#### Análisis competitivo

#### Estrategia de crecimiento

#### Propiedad industrial e intelectual

#### Análisis de riesgos y factores mitigantes

#### Equipo gestor/empresario y empleados claves

#### Estados financieros y proyecciones

## Sumario ejecutivo

- ¿Cuál es la idea? ¿Por qué tiene potencial para convertirse en una oportunidad de negocio de gran tamaño?
- ¿Qué necesidades no atendidas cubre la idea de negocio? ¿Se trata de una necesidad no atendida reconocida como tal por la industria?
- ¿Por qué querrán los clientes o partners comprar o licenciar el producto y/o la tecnología?
- Situación actual de los proyectos en desarrollo
- ¿Cuáles son los elementos claves del plan para alcanzar el objetivo estratégico? ¿Cuáles son los hitos que deben conseguirse en los próximos 24 meses?
- Propiedad intelectual y barreras de entrada
- Perspectiva del mercado y de la competencia
- Breve descripción del equipo gestor y de los fundadores
- Modelo de negocio y resumen de los datos financieros
- Descripción de la estrategia futura de financiación
- Posibles escenarios de “salida” de los inversores

## Descripción de la compañía

- ¿Cuál es el modelo de negocio?
- ¿Cómo se ha desarrollado el negocio y en qué punto se encuentra?
- ¿Cuál es la estrategia?
- ¿Quiénes son los clientes/partners?
- ¿Principales hitos de éxito conseguidos hasta la fecha?
- ¿Quién forma el equipo gestor/empresario?
- ¿Cuáles son los riesgos inherentes al negocio?
- ¿Cómo se generan o se prevé generar ingresos?

## La Tecnología

- ¿Cuál es el objetivo planteado? Descripción de la tecnología/productos
- ¿Qué aspectos de la tecnología/productos son únicos y por qué?
- ¿Qué los hacen diferentes de la competencia?
- ¿Existe capacidad en la compañía para hacer lo que se dice hay que hacer?
- Principales hitos tecnológicos conseguidos hasta la fecha
- ¿Cómo se van a fabricar/producir los productos? ¿Quién los fabricará/producirá?
- ¿Cuáles son los principales hitos del proyecto, sus plazos y costes para alcanzarlos?

## El mercado, el posicionamiento y la estrategia de marketing

- ¿Por qué el mercado querrá hacer negocios con la compañía? ¿Cuál es su elemento comercial diferenciador (“*unique selling point*”)? ¿Cuál es la propuesta de valor del producto? ¿Es más rápido, más barato, mejor que otros productos ya existentes)?
- ¿Quiénes son los clientes/partners y qué valor atribuyen a la solución planteada por la compañía? ¿Cuáles son los criterios más importantes a la hora de adoptar la decisión de compra?
- ¿Qué modelo de negocio se quiere implementar?
- Descripción de los mercados objetivo (*target markets*); por ejemplo, tamaño de mercado actual y futuro, mercado en crecimiento, mercado global, etc. ¿Cómo es y cuánto tiempo se prolonga el ciclo de venta?
- Descripción de otros mercados potenciales
- ¿Cuál es la ventaja competitiva del proyecto? ¿Es una ventaja sostenible?

## Análisis Competitivo

- ¿En qué entorno competitivo se encuentra el proyecto?
- ¿Cuáles son los competidores más próximos al proyecto? ¿Son exitosos, por qué? ¿Cuál es su ventaja competitiva? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? ¿Cuál será su reacción más probable a la tecnología/productos de la compañía?
- ¿Cuáles son los competidores indirectos?
- ¿Cuál es la cuota de mercado de los competidores?
- ¿Qué hacen los competidores bien/mal?
- ¿Cuál es el posicionamiento vis-a-vis a la competencia?
- ¿Cuáles son las barreras de entrada?
- ¿Cuál será la reacción de los competidores a la tecnología/productos?

## Estrategia de crecimiento

- ¿Cuál es la estrategia definida para cumplir con el plan de negocio?
- ¿Cuál es la estrategia para aumentar los ingresos o ampliar la cartera de productos/compuestos en desarrollo?
- ¿Está la compañía al corriente de potenciales nuevas tecnologías emergentes?
- ¿Se pueden identificar posibles adquisiciones, fusiones u oportunidades de crecimiento orgánico?

## Propiedad industrial e intelectual

- Resumen, en formato tabla, de la tecnología con sus respectivas coberturas de patentes u otros derechos de propiedad industrial e intelectual (nombre de las patentes, números de registro y plazo de caducidad de las patentes), situación de la tecnología en términos de libertad para operar (*Freedom-to-Operate*), colaboraciones vinculadas a la tecnología y contingencias o reclamaciones judiciales o extrajudiciales que afecten las patentes existentes
- Identificación de oportunidades para licenciar tecnologías de terceros (*license-in*) que permitan consolidar la protección de la tecnología de la compañía
- ¿Se infringirá algún derecho de propiedad industrial e intelectual de terceros en la comercialización de los productos o de la tecnología de la compañía?
- ¿Cuáles son los próximos pasos, en términos de plazo y coste, para registrar/proteger los activos intangibles de la compañía (patentes, etc.)?

## **Análisis de riesgos y factores mitigantes**

Aspecto de negocio en riesgo	Implicaciones del riesgo	Impacto Potencial	Factor mitigante y recomendación

## **Equipo Gestor/Emprendedor y empleados claves**

- ¿Con qué equipo gestor cuenta la compañía y cuál es su experiencia?
- Roles y descripciones del puestos de trabajo del equipo gestor/emprendedor
- Composición del Consejo de Administración y su experiencia previa
- ¿Cómo se atraerá talento a la compañía?
- ¿Cómo se retendrá el talento en la compañía? Descripción del paquete retributivo a todos los niveles de la organización

## **Estados financieros y proyecciones**

- Flujos de caja, balances y cuenta de pérdidas y ganancias
- Evolución estimada del número de empleados por categorías en los próximos 24 meses
- Plan a 3 años (detallado con carácter mensual o trimestral)
- Todas las cifras de negocio deben estar basadas en hipótesis razonables
- Nivel de financiación requerido por el proyecto y utilización de dicha financiación
- Detalle de los fondos utilizados hasta la actualidad y de su origen (incluyendo fondos públicos como subvenciones, becas, ayudas, etc.)
- Estructura accionarial
- ¿Qué se ofrece a los inversores como retorno de la inversión?