



## Modelo de Plan de Negocios

<b>1.- Resumen Ejecutivo</b>	Ver <a href="#">Modelo de Resumen Ejecutivo</a>
<b>2.- Negocio</b>	Síntesis del tipo de negocio, valor creado, principales ventajas competitivas, mercados y segmentos en que compete y quiénes son sus competidores presentes y futuros. Formato legal del negocio.
<b>3.- Historia</b>	Relata cómo, cuándo y por qué surgió la idea y presenta los hitos principales en la historia del proyecto (logros claves, inversores, cantidad de empleados, clientes actuales, patentes obtenidas) y quiénes participaron en ella.
<b>4.- Misión</b>	Son aquellas metas que se aspiran lograr a partir de este negocio, que van más allá de los resultados económicos y financieros.
<b>5.- Equipo Directivo</b>	<u>Equipo actual</u> : experiencias, formación, habilidades, rol en el proyecto, dedicación (part-time, full-time), participación accionaria, formas de remuneración proyectada. <u>Posiciones claves que faltan ocupar</u> : perfiles y formas de remuneración proyectada. Board of Advisors, si lo hubiere.
<b>6.- Productos, Servicios o Tecnología</b>	Descripción de los mismos, características, beneficios, grado de desarrollo, productos similares, registros de propiedad intelectual.
<b>7.- Ventajas Competitivas</b>	Descripción precisa de las ventajas que diferencian, de forma sostenida, al negocio de sus competidores actuales y potenciales.
<b>8.- Análisis de Mercado</b>	<u>Demanda</u> : Descripción del mercado en general y del segmento en particular: tamaño, tendencias, potencial, valor económico, perfil de los clientes. Ventas y participación de mercado estimadas. Resumen de estudios de mercado (versión completa en anexos). <u>Oferta</u> : Concentración, características de los competidores, tamaño, historial, ventajas competitivas. Respuesta esperada. Barreras de entrada. Modelo de las cinco fuerzas.
<b>9.- Plan de Marketing</b>	Detalle sobre política de precios, canales de distribución, servicios, comunicación y promoción, fuerza de ventas. Alianzas estratégicas (actuales y potenciales, características y estado del acuerdo).
<b>10.- Plan de Operaciones</b>	Equipamiento e insumos necesarios, manejo de stocks, ciclos de producción, planes de distribución, logística y estrategia de investigación y desarrollo. Detalle de las inversiones necesarias para la puesta en marcha, personal a incorporar. Aspectos legales, impositivos y de administración del proyecto.
<b>11.- Indicadores Económicos y Financieros</b>	Flujo de fondos, situación patrimonial (balances) del caso base proyectado a 5 años, con detalle mensual sobre los primeros dos años e indicadores económicos y financieros (VAN, TIR, período de recupero, exposición máxima, punto de equilibrio del proyecto en marcha). Análisis de los costos fijos, variables y semi-variables, el margen bruto y operativo, el punto de equilibrio y la rentabilidad potencial. Escenarios de máxima y de mínima. Análisis de sensibilidad sobre las principales variables. Detalle de los principales supuestos tomados como base de cálculo.
<b>12.- Requerimientos de Capital</b>	Descripción de rondas anteriores, montos, fuentes, destino del capital invertido, accionistas actuales y su participación. Monto solicitado en esta etapa. Destino de los fondos, escalamiento de la inversión, retorno para el inversor, oferta inicial de participación al inversor. Estrategias de salida.
<b>13.- Riesgos</b>	Principales riesgos (del entorno, propios del proyecto y operacionales), cuantitativos y cualitativos, y acciones correctivas.
<b>14.- Información Complementaria</b>	Anexos.
<b>15.- Contactos del Proyecto</b>	Nombres y apellidos, cargos, domicilio, teléfono y mail de las personas que liderarán el proyecto en esta etapa.

### Confidencialidad

Las Partes se comprometen a mantener la presente transacción en estricta confidencialidad, no pudiendo revelar sus términos, condiciones y la existencia de negociaciones a terceros sin el previo consentimiento escrito de las otras Partes. Asimismo, se comprometen a no revelar a terceros cualquier información o documentación relativa a la Sociedad y/o al Proyecto que pudiera haber obtenido con motivo de las negociaciones, utilizando esta información única y exclusivamente a los efectos de analizar la Inversión.