Sumario Ejecutivo

Es la primera sección del Plan de Negocio y en él se busca atraer el interés del lector. Para esto el SE debe ser breve: no más de cinco páginas. En ellas se debe conseguir describir la oportunidad de negocio, el porqué existe, y cómo la nueva compañía va a capturarla. Esta sección del plan se prepara al final.

El SE debe prepararse después de haber terminado de completar el BP[1]. Es importante tener en cuenta que el SE no es un resumen del plan. Tampoco en una introducción al plan, ni una acumulación de elementos claves del Plan. El SE es en realidad un plan en miniatura.

El SE es esencialmente importante para aquellas empresas/empresarios en búsqueda de dinero y recursos. Especialmente los inversores leen el sumario para determinar rápidamente si el plan es de su interés. Por eso es muy importante lograr que el SE sea atractivo. Por lo tanto es fundamental dedicar una gran cantidad de tiempo a poder explicar todo el negocio en cinco páginas.

El SE usualmente contiene las siguientes partes:

1. Breve descripción de la compañía.
2. Descripción del concepto del Negocio, y del Negocio.
3. Productos, servicios, competencia.
4. La oportunidad y la Estrategia.
5. El Mercado a atacar (target) y las proyecciones.
6. Ventajas Competitivas.
7. El modelo de negocio, la rentabilidad y la oportunidad de retorno.
8. El management Team.
9. La oferta y Estrategia de Salida (Exit).

Algunos comentarios sobre estos puntos

- ***Breve descripción de la compañía***
  - ¿Quiénes somos?, Nuestra Historia, nuestros logros hasta ahora (dos renglones)

- ***Descripción del concepto del Negocio, y del Negocio.***
  - ¿Cuándo fue formada la nueva compañía?
  - ¿En qué tipo de actividad se desempañará la nueva compañía?
  - Breve descripción de los Productos y Servicios.
  - ¿Cuáles son los aspectos únicos de nuestros productos/servicios?
  - ¿Cuáles son los aspectos únicos de nuestra tecnología?
  - ¿Tengo algún tipo de propiedad intelectual? (patentes, secretos comerciales, copyright, marcas)
  - En cuanto al concepto, ¿Cómo es que nuestro producto o servicio cambiará la forma en la que los clientes realizan sus operaciones actuales?

- ***La oportunidad y la Estrategia***
  - ¿Cuál es la oportunidad?
  - ¿Cuál es la causa para que la oportunidad exista?
  - ¿Por qué es atractiva?
  - ¿Cuáles son los factores críticos para el éxito? (¿Qué es lo que el emprendimiento necesita hacer bien para tener éxito?)
  - ¿Cuál es la estrategia de entrada para explotarla?

[1] BP: Business Plan (Plan de Negocio en Inglés)

- ***El Mercado Target y las proyecciones.***
  - Identificar y explicar brevemente la Industria, el Mercado y la Oportunidad de Mercado.
  - ¿Quiénes serán los primeros grupos de clientes?
  - ¿Cuál será el plan para alcanzar a estos grupos de clientes?
  - ¿Cómo se posicionarán los productos y servicios?
  - Indicar el Tamaño y tasa de crecimiento del mercado / o de los segmentos o nichos a atacar.
  - Tendencias de la industria.
  - Ventas estimadas en unidades y $ para los próximos 3 años (puede ser 5)
  - Posición de precio relativa a la industria. (estrategia de precios)

- ***Ventajas Competitivas.***
  - Indicar cuál es la ventaja competitiva significativa que se tendrá a partir del producto innovador o servicio que se está presentando. La ventaja puede venir también de la estrategia, o de la explotación de las debilidades de los competidores, de la generación de alianzas estratégicas, de contratos de exclusividad u otras condiciones contextuales.

- ***El Modelo de Negocio, la Rentabilidad y la Oportunidad de Retorno.***
  - Márgenes Brutos
  - Ganancias Esperadas
  - Tiempo para el Punto de Equilibrio Positivo
  - Tiempo para el Punto de Cash Flow Positivo.
  - Retorno de la Inversión Esperada

- ***El Management Team***
  - Resumir los conocimientos, experiencias, habilidades, y know-how del líder entrepreneur y los miembros del equipo. Destacar logros previos, especialmente en el manejo de P&L (Profit & Loss – Ganancias & Pérdidas) y experiencia en gerencia general. Armado de equipos de trabajo con su consecuente dirección y esquema de motivación.

- ***La oferta y Estrategia de Salida (Exit)***
  - Brevemente se indica la cantidad de dinero buscada y el tipo de transacción esperada (deuda o equity) y cuánto de la compañía se está pensando ofrecer por esta financiación o capitalización. Cual será el principal uso que se le dará al capital, y de que manera el inversor podrá lograr un retorno acorde al riesgo.