



IES LUIS SEOANE

CICLO SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN E FINANZAS

Módulo: PROXECTO EMPRESARIAL

Profesor: Francisco Álvarez Pérez

O PLAN DE EMPRESA

| | |
|-----------------------------------|----------|
| PRESENTACIÓN | 2 |
| 1. Presentación do proxecto | 2 |
| 2. O equipo promotor..... | 4 |
| | |
| RESUMO EXECUTIVO | 5 |

PRESENTACIÓN

Esta presentación podemos dividila en dúas partes:

- Presentación do proxecto
- O equipo promotor

1. Presentación do proxecto

A presentación do proxecto non debe quedarse nun resumo dos apartados do Plan de empresa, moi ao contrario tratase dunha breve e atractiva primeira aproximación ó proxecto que sexa capaz de captar a atención do lector.

Podese decir que é o apartado máis importante, porque do que nel se diga vai depender que o lector se interese ou non por profundizar máis no proxecto.

Hai que pensar que probablemente os parágrafos deste apartado serán o primeiro que lean aquelas persoas que revisen o noso proxecto. Debemos pois resaltar os aspectos positivos, mencionando aquilo que ten de novidoso e diferente.

A presentación terá unha extensión de non máis de tres páxinas e nela temos que vender a nosa idea de negocio, despertando a atención do lector, resaltando as mensaxes e ideas claves que se queren transmitir.

No libro “como elaborar un plan de empresa¹” propoñense os seguintes exemplos de mensaxes a resaltar:

- Se se pretende conseguir financiación dun banco, o máis importante será transmitir a confianza de que o negocio será rendable e de que se pode asumir o risco de financeiro. A mensaxe principal será insistir nesa idea aportando unhas cifras significativas.
- Se o proxecto dispón dunha Patente ou dunha nova tecnoloxía, debemos resaltar este feito, ponendo de manifesto a oportunidade que supón.
- Se os promotores teñen experiencia profesional e prestixio, esa será a idea na que teremos que insistir.
- Se o mercado ten potencial de crecemento, debemos apoiar a idea cunhas cifras que avalen esa perspectiva.

¹ Como elaborar un plan de empresa. Antonio Tomás Miranda Oliván. Thomson editores 2004

- Se decidimos adoptar unha estratexia innovadora, teremos que insistir nesa idea, apoiando o razoamento coa exposición das vantaxes que vai suponer.

En definitiva tratase de poñer de manifesto os puntos fortes do noso proxecto, para que estes queden claros e sexan o máis valorado polos lectores. No debemos tratar na presentación os riscos potenciais da nosa idea de negocio, porque queremos que predominen as ideas positivas.

Como mostra presentamos unha serie de aspectos que se poden destacar no resumo, e que poden converterse na mensaxe central do mesmo:

- As oportunidades que presenta o mercado no que se pretende penetrar.
- O potencial de crecemento do mercado.
- Os beneficios ofrecidos polo produto ou servizo.
- As características peculiares e factores do produto ou servizo que incrementen as oportunidades de éxito.
- O carácter innovador da idea.
- A organización do negocio e a capacidade de xestión.
- A rendabilidade esperada no negocio.

Guía para a presentación do proxecto

Como se che ocorreu a idea de crear este negocio?

En que consiste o produto ou servizo que vas ofrecer?

Que necesidades cobre? Por que cres que é necesario?

Que achega diferente?

Que vantaxes ten fronte á competencia?

Cal é o modelo de negocio? Como se xeran os ingresos?

2. O equipo promotor

O obxectivo da presentación dos promotores é describir, un a un, ao equipo humano que da lugar ao nacemento dunha nova empresa, destacando o que cada un aporta para a consecución dos obxectivos.

Un coñecido inversor estadounidense de capital risco decía: “eu invirto en persoas, non en ideas. Si atopas xente valiosa, non importa que se equivoquen co produto, porque conseguirán cambialo”.

Terás que presentarte de forma sintética destacando a experiencia ou formación que reforza a viabilidade do proxecto. Se sodes varios socios, deberedes presentarvos todas as persoas que formades o equipo promotor, destacando a complementariedade entre os vosos perfís.

Nun Anexo pódese incluír o Curriculum Vitae de cada un dos socios promotores.

Podese atopar información sobre a elaboración dun currículo en moitas páxinas de internet, a modo de exemplo podemos citar:

<http://www.oficinaempleo.com/content/manualcv7.html>

<http://www.gipe.ua.es/formacion/ejemplocv.htm>

Na presentación dos promotores debemos facer que o lector teña confianza nas persoas que van levar adiante o proxecto, e para conseguilo debemos poñer énfasis nos aspectos máis positivos dos mesmos.



O RESUMO EXECUTIVO

Nome do proxecto: _____

Modelo proposto de Resumo Executivo para o concurso FP IDEA [+info](#) que xunto co documento Plan de Empresa que se presente en formato libre e o vídeo coa presentación do proxecto, a modo de *elevator pitch* serán os elementos que a comisión avaliadora utilizará para a determinación dos premios na «Modalidade A: Proxectos».

RESUMO EXECUTIVO

Índice do documento:

| | | |
|----|---|---|
| 1. | Xustificación da viabilidade técnica e legal..... | 5 |
| 2. | Xustificación da viabilidade económica e comercial. | 5 |
| 3. | Xustificación da viabilidade financeira. | 5 |
| 4. | Datos relevantes do proxecto: investimento, persoal, vendas..... | 5 |
| 5. | O potencial innovador e como se vai a materializar..... | 5 |
| 6. | O impacto do proxecto no seu contorno..... | 5 |
| 7. | A capacidade do equipo promotor para levalo adiante. | 6 |
| 8. | Fitos principais dun cronograma da súa posible posta en marcha..... | 6 |
| 9. | Outros premios recibidos..... | 6 |

IMPORTANTE: A dimensión total deste documento non poderá superar as 5 páxinas.

Xustificación da viabilidade técnica e legal.

...

Xustificación da viabilidade económica e comercial.

...

Xustificación da viabilidade financeira.

...

Datos relevantes do proxecto: investimento, persoal, vendas...

...

O potencial innovador e como se vai a materializar.

...

O impacto do proxecto no seu contorno.

...

A capacidade do equipo promotor para levalo adiante.

...

Fitos principais dun cronograma da súa posible posta en marcha.

...

Outros premios recibidos.

O envío deste documento leva implícito a declaración por parte do equipo promotor de non ter recibido, polo mesmo proxecto ou