

GENERALIDADES DEL RESUMEN EJECUTIVO

Al final del proceso de diseño de una empresa, pueden surgir preguntas como: ¿y ahora cual es el siguiente paso?, ¿Qué hago si no cuento con capital de inicio?, ¿Podré convencer inversionistas que deseen confiar en mi proyecto?, etc.

Hacerse todas estas preguntas, forman parte de un proceso completamente normal, cuando tu interés es llevar de las ideas del proyecto a la ejecución, dado que se busca los caminos en los que se puede cristalizar el proyecto, y definitivamente el capital financiero, es el motor de arranque del sueño emprendedor.

Por ello, el motivo de este apartado es que descubras estrategias para realizar cuando no se cuenta con los recursos económicos como es el caso del RESUMEN EJECUTIVO para iniciar con la Start up.

¿Qué es un resumen ejecutivo?

El resumen ejecutivo consiste, básicamente, en un plan empresarial en miniatura. Su propósito es captar la atención de un tercero, ya sea un potencial inversor o socio, para que se interese por el plan al completo y cerrar una reunión. Por ello, debe resumir los puntos principales de forma rápida y en pocas páginas, ya que en menos de tres minutos decidirán si les interesa o no.

Con el resumen ejecutivo, será posible conocer en un vistazo la filosofía de la empresa, la tipología de cliente a quien se dirige, su plan de negocio resumido, los objetivos que persigue y las fortalezas y oportunidades de su proyecto. Asimismo, es necesario mostrar algunos datos financieros relevantes, como la financiación externa necesaria o el origen de los fondos.

La principal utilidad del resumen ejecutivo es la posibilidad de entregar este documento a las personas interesadas, en lugar del plan de negocio al completo. Esto se hace por dos razones: porque el potencial inversor aún no sabe si le interesa nuestro negocio, y no va a leerse 100 páginas, y porque no es recomendable entregar una información tan sensible a cualquiera, ya que podría ser un futuro competidor (OCDE, 2013)

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:

- Toda la información clave del plan.
- Los elementos que darán éxito al proyecto.
- La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

De los planes de negocios, 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis, debido a una presentación incompleta o mal desarrollada del resumen ejecutivo, por lo que es muy importante redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensando en cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir.

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo.

Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto, por tanto, es indispensable dedicar el tiempo necesario para obtener un excelente resumen ejecutivo, el cual será la carta de presentación del proyecto y del emprendedor mismo (Alcaráz, 2006).

Referencia:

Alcaráz, R. (2006). El Emprendedor de Éxito. Mc Graw Hill.

OECD. (2013). Resumen ejecutivo. En Estudio de la OCDE sobre el Sistema Nacional de Protección Civil en México (pp. 13-27). OECD.