

Elementos que integran un plan de negocios

Para crear un plan de negocios se tiene ocho elementos básicos los cuales sirven cada uno para un propósito específico para obtener al final un proyecto bien conformado:

1. Resumen ejecutivo. En esta parte se hace la introducción al documento, este documento debe ser directo pero tiene que tener bases fuertes y lo suficientemente amplio para sostenerse y explicarse así mismo, dicho documento incluye:

Definición de objetivos, justificación y antecedentes del proyecto a realizar, análisis del sector, análisis del mercado y análisis de la competencia.

Se sugiere preparar un borrador inicial que sirve como guía durante la preparación del resto del plan y puede ser utilizado como una herramienta preliminar para comenzar a negociar con personas interesadas en el proyecto, una vez que se ha concluido el plan de negocios, entonces se procederá a revisar y actualizar el resumen ejecutivo.

2. Descripción del negocio. El objetivo de esta sección, es proporcionar un panorama detallado de la empresa y de los productos o servicios que se planean ofrecer. Debe definirse la misión y visión de la empresa, deben establecerse las ventajas competitivas.

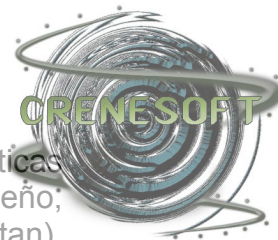
3. Análisis de mercado. Aquí se describe el tamaño y crecimiento potencial del mercado, el perfil del consumidor y/o cliente, además se debe decir en esta parte del proceso en que negocio va a competir. El responsable o empresario debe de poner en claro por qué el proyecto es viable observando las condiciones actuales y futuras.

4. Cuerpo directivo. En esta parte del proceso es importante resaltar los antecedentes de investigación, lo que se quiere alcanzar las habilidades, logros y demás cosas que demuestren que puede ser exitoso el proyecto por quienes van a dirigir el proyecto. Así mismo se debe considerar que exista la oferta y demanda de todo tipo de mano de obra para echar a andar el proyecto.

5. Operaciones. Esta es la parte más larga y detallada. Esta sección describe las estrategias del empresario para penetrar en el mercado meta seleccionado. Le demuestra al lector que está bien desarrollado y que es factible llevarlo a cabo¹.

Como se mencionó anterior mente es detallado por lo que se tiene varios pasos por parte del desarrollador del plan de negocios:

¹ "cultura empresarial". [En línea]: <http://culturaempresarialparatodos.blogspot.com/2009/02/12-elementos-de-un-plan-de-negocio.html>. Fecha de consulta: Abril 21 de 2012



Ficha Técnica del Producto o Servicio: se describe las características del producto o servicio a desarrollar: capacidad, capacidades, diseño, servicio, tecnología, características fisicoquímicas (si se necesitan), características de empaque y embalaje, almacenaje, etc.

Estado de Desarrollo: se escribe que tan desarrollado tiene el producto o servicio y/o si se han desarrollado productos similares y que tan desarrollado ha sido.

Descripción del Proceso: se relaciona y se describe de forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción del producto o servicio a ofrecer, se hace diagramas de flujo y se los anexa al documento.

Necesidades y Requerimientos: materiales e insumos requeridos para la creación del producto, descripción de equipos y máquinas; capacidad instalada requerida; mantenimiento necesario; Situación tecnológica de la empresa: necesidades técnicas y tecnológicas; Mano de obra operativa especializada requerida. Cuantificación del presupuesto requerido para el cubrimiento de las necesidades y requerimientos².

Plan de Producción: se establece las cantidades de a producir por periodo, teniendo en cuenta las políticas de inventario de acuerdo a la naturaleza del negocio. Por Ej. Cajas de tomate por /mes, numero de almuerzo producidos y vendidos por mes, Etc.), presente el incremento de la producción en el tiempo por Ej. Primer mes = 0 cajas de 50 unidades,.....quinto mes = 300 cajas de 50 unidades,....sexto mes= 400 cajas de 50 unidades,... mes n= 1000 cajas de 50 unidades³.

6.Riesgos críticos. Muchos empresarios prefieren omitir o evitar esta sección porque piensan que va en detrimento del negocio el presentar los riesgos potenciales que el plan presenta y que esto disminuirá las posibilidades de conseguir financiamiento. Pero al contrario el hecho de incluir un análisis completo de los riesgos del negocio, demuestra al futuro socio, que el empresario ha considerado todas las posibilidades y que incluso ha considerado soluciones a los posibles riesgos⁴.

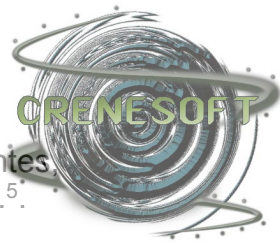
7. Proyecciones financieras. El objetivo de este apartado es convencer al lector que el concepto del negocio es financieramente factible y lucrativo. Aquí se establecen los egresos, ingresos, utilidades a corto y largo plazo.

8. Apéndice. Aquí se incluye toda la información que sirve para respaldar lo que se afirmó a lo largo del desarrollo del plan de negocios: convenios

² "FONADE". Definición. [En línea]:<http://www.fondoemprender.com/>. fecha de consulta: Abril 21 de 2012.

³ "cultura empresarial". [En línea]: <http://culturaempresarialparatodos.blogspot.com/2009/02/12-elementos-de-un-plan-de-negocio.html>. Fecha de consulta: Abril 21 de 2012

⁴ Óp.-cit., 3



de crédito con proveedores, cartas de intención de compra de clientes, estudios de mercado, patentes, actas constitutivas, uso de suelo, etc.⁵.

⁵ “cultura empresarial”. [En línea]: <http://culturaempresarialparatodos.blogspot.com/2009/02/12-elementos-de-un-plan-de-negocio.html>. Fecha de consulta: Abril 21 de 2012