

## **PLAN DE NEGIOS:**

Un plan de negocios es un documento donde se explica de manera detallada en qué consistirá el negocio que estás emprendiendo. Allí se indica el mapa de ruta de tu proyecto empresarial: qué problema vas a resolver con tu negocio, cómo te planteas resolverlo, cuál es tu diferenciador, cuál es tu objetivo principal y qué acciones vas a tomar para alcanzarlo, así como los posibles obstáculos que se pueden presentar y qué medidas tomarás para solventarlos.

No existe una extensión adecuada, muchos planes de negocio se elaboran en apenas una página; dependerá de lo que quieras hacer y del público al que se le presentará el plan.

Entre otras cosas, debe contener qué se va a vender, cómo es el mercado, cuáles son las estrategias de comercialización, cuánto dinero se necesita, proyecciones financieras, retornos de inversión esperados y una cronología de pasos a seguir para cumplir con los fines propuestos.

Pero hay que tener cuidado, el mercado y la economía son variantes, así que debe ser un documento que se actualice de manera constante.

**Importancia del plan de negocios** Si estás emprendiendo, un plan de negocios es muy importante porque te permite saber si un proyecto es viable o no. No solo económicamente, sino también desde un punto de vista técnico.

Para iniciar un emprendimiento es necesario saber con qué se cuenta, qué se necesita y los objetivos que se quieren alcanzar. Un emprendimiento es un modelo de negocio que crece de manera sostenida en el tiempo, así que con este análisis podrás saber si es posible.

**Estructura de un plan de negocios** Por otro lado, si siempre te has preguntado cómo se hace un plan de negocios, pero no consigues las respuestas esperadas o no sabes por dónde empezar, debes saber que, al igual que otros documentos, tiene una estructura que debes seguir para que sea exitoso.

### **Resumen ejecutivo:**

Muchos deciden hacerlo al terminar con el plan, pero depende de ti en qué momento lo harás.

La función del resumen es la de ofrecer un diagnóstico general de cómo se encuentra la empresa y el mercado, así como la introducción del producto o servicio.

Se recomienda que posea antecedentes y las razones por las cuales se creó la empresa, así como la problemática que resuelve.

De igual forma debe incluir datos de adelanto como la descripción del proyecto, su valor competitivo, posibles clientes, requerimientos de inversión y posibles riesgos que se pueden presentar.

### **Descripción del proyecto:**

Aquí se describe de manera detallada y precisa todo lo relacionado. Es importante mencionar quienes son los propietarios de la empresa o proyecto, así como experiencias y habilidades.

### **Descripción o análisis del mercado:**

Es el resultado del estudio de mercado que se debe hacer previamente, aquí se indica cual es la

competencia, la sostenibilidad del negocio y la madurez del mercado.

### **Análisis DAFO:**

Se elabora para conocer con exactitud cuáles son las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que tiene el proyecto. Es importante ser conscientes del potencial que se tiene.

### **Consideraciones y aspectos financieros:**

Allí se detallan todas las proyecciones financieras, así como la cuenta de pérdidas y ganancias. Es

importante conocer cuál es el flujo de caja que se espera tener, los indicadores financieros clave y cómo se piensa financiar el proyecto.

### **Matriz de riesgo:**

Se señalan los posibles riesgos, las estrategias para reducirlos, su nivel de impacto en el proyecto y posibilidades de que ocurra con base en el entorno y otras variables a considerar.

### **Propuesta valor o valor diferencial y ventajas competitivas:**

Aquí se explica lo que diferencia la marca de otras, el enfoque que se tendrá y de qué manera se resolverán las problemáticas encontradas. También se debe expresar qué ventajas tiene sobre la competencia.

**Equipo:**

Se hace mención y una descripción detallada de todos los profesionales que estarán ejecutando el proyecto, además de la función que tendrá cada uno.

**Estrategias:**

En este apartado se describen todas las estrategias que serán puestas en práctica para lograr los objetivos.

Incluye el modelo de producción, la estrategia de marketing, ventas y posible internacionalización.

Adaptación de planes de negocios: Del mismo modo, es muy importante que conozcas muy bien a quién le vas a presentar tu plan de negocio. De ello dependerán qué ajustes debe tener para ser convincente. No es lo mismo presentarlo a una alcaldía que a un posible socio comercial.

**Posibles socios o inversores:**

Debes evaluar cuales son las intenciones del socio o inversor. Si desea invertir cierto capital para luego retirarlo junto a las ganancias, debes explicarle muy bien cómo puede salir del negocio, si por el contrario, desea mantenerse de forma indefinida, seguramente querrá formar parte de la directiva, así que se tiene que resaltar el atractivo del sector o negocio.

**Aspecto visual de tu plan:**

Si quieres llamar la atención de la persona que recibirá el plan, asegúrate de que cumpla ciertos parámetros visuales que seguramente te ayudarán a cumplir tu cometido.

**Organización:**

el documento tiene que estar bien organizado, limpio, con una tipografía que sea fácil de leer. Para ayudar al lector, incluye un índice, así como una portada que sea representativa del proyecto.

**Sencillez:**

No utilices palabras o conceptos muy complicados, trata de explicar las cosas con sencillez. Tampoco te extiendas demasiado, seguramente la persona que leerá el proyecto no tiene mucho tiempo.

**Diseño:**

Si tu proyecto lo requiere, puedes usar elementos estéticos que hagan vistoso al documento, pero, si, por el contrario, es una empresa que pretende tener una imagen seria, evita usar elementos que puedan distraer y ocasionar que el lector pierda el foco.

**ACTIVIDAD**

De acuerdo al documento “PLAN DE NEGOCIOS” piense en una idea de emprendimiento que pueda ser factible y su alcance se logre desarrollar en el municipio de Frontino. El proceso de este plan de negocios debe ser progresivo.