



Modelo de Plan de Negocio

El Plan de Negocio es el anteproyecto de una empresa. Es la culminación de un proceso que puede transformar una idea en oportunidad. Es además el mapa con el cual el emprendedor inicia su viaje hacia el éxito de su negocio.

El Plan de Negocio no es el negocio, es nada más ni nada menos que una poderosa herramienta que sirve para modelar el negocio, para pensar a través de estrategias, prever el futuro, modificar el futuro, definir acciones, comunicar el plan al equipo, y atraer fondos al proyecto.

Todo Plan de Negocio no podrá exceder las 50 páginas (A4, Times New Roman 12pts) y deberá contener los siguientes títulos (el contenido de cada título es orientativo y no taxativo):

✓ **EXECUTIVE SUMMARY O RESUMEN EJECUTIVO**

Es un resumen del negocio en el que se muestra la oportunidad, la forma de capturarla, el equipo, los principales indicadores económico-financieros del emprendimiento y la oferta para los inversores.

Esta sección va al principio pero es lo último que se redacta.

El tamaño ideal es una carilla pero se puede extender a dos carillas.

✓ **LA EMPRESA Y EL NEGOCIO**

1. Historia del proyectos/ Empresa.
2. Naturaleza del negocio y de la empresa. Factores críticos de éxito.
3. La Industria. Tamaño (en cantidad y facturación), segmentación, potencial de crecimiento

✓ **PRODUCTOS O SERVICIOS**

1. Definir el Producto y/o Servicio.
2. Necesidades a cubrir. Funcionalidades, aplicaciones.
3. Estado actual de desarrollo del producto o servicio y pasos a realizarse para lanzar el producto al mercado.
4. Características diferenciales y/o únicas.

✓ **EL MERCADO Y LA COMPETENCIA**

1. Participación en el mercado y ventas estimadas.
2. Clientes
3. Competencia, debilidades y fortalezas. Reacción posible.
4. Participación en el mercado y ventas estimadas.

✓ **LA ECONOMÍA DEL NEGOCIO**

1. Márgenes brutos y operativos
2. Costos fijos, variables, y semivARIABLES
3. Punto de Equilibrio
4. Rentabilidad potencial

✓ **EL EQUIPO**

1. Organización
2. Personal clave de dirección
3. Plan de incorporaciones del personal
4. Perfiles, motivaciones
5. Compensaciones de la dirección y propiedad
6. Sistema de retribuciones e incentivos



7. Accionistas, directores, derechos y restricciones
8. Apoyo profesional de asesores y servicios

✓ **EL PLAN COMERCIAL**

1. Estrategia general de Marketing
2. Clientes target
3. Política de precios
4. Canales de venta
5. Política de servicio
6. Promoción y publicidad

✓ **EL PLAN DE PRODUCCIÓN**

1. Ciclos de producción
2. Manejo de Stocks
3. Localización geográfica
4. Distribución y Logística
5. Edificios
6. Equipamiento
7. Estrategia de Investigación y Desarrollo. Innovaciones de producto o servicio previstas. Inversión y costos de desarrollo e investigación. Patentes y propiedad intelectual

✓ **EL PLAN FINANCIERO**

1. Estado de resultados Proyectado (mínimo 3 años)
2. Situación Patrimonial Proyectada (mínimo 3 años)
3. Cash Flow Proyectado (mínimo 3 años)
4. Cálculo y gráfico del Punto de Equilibrio

✓ **OFERTA A INVERSORES**

1. Financiación buscada
2. Oferta a los inversores
3. Capitalización
4. Aplicación de los fondos
5. Retorno para los inversores
6. Salida para los inversores

✓ **LOS RIESGOS**

1. Identificación de Riesgos del Entorno, Propios del Proyecto y Operacionales
2. Análisis Cual-Cuantitativo de Riesgos
3. Matriz de riesgos
4. Acciones de mitigación y/o eliminación de riesgos.
5. Supervisión y control de Riesgos

✓ **EL CRONOGRAMA**

Plan de acción para la puesta en funcionamiento de la empresa y el primer año de vida (en el caso de las empresas en marcha, para implementar la estrategia delineada en el plan de negocio).

✓ **INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

Anexos. Están incluidos dentro de las 50 páginas.