
EL PLAN DE NEGOCIO, UN PROYECTO EMPRESARIAL.

Por: Víctor Manuel García Padilla.

Tener un negocio propio es el objetivo de muchas personas. Algunas de ellas logran iniciar uno, otras se quedan en los planes y otras, los menos, logran consolidarlo y así alcanzar el sueño deseado: vivir de su propio negocio.

Todo empieza con la idea, pero no todas las ideas terminan en negocios, y no todos los negocios terminan en proyectos empresariales.

Un negocio no solo interesa al emprendedor, hay una serie de interesados en la marcha del mismo:

- Emprendedor (idea).
- Trabajadores (empleo).
- Accionistas (capital).
- Sociedad (entorno).
- Proveedores.
- Sector – competidores.
- Cliente /mercado (productos /servicios).

El emprendedor debe ser un excelente gestor de los recursos involucrados para que la idea de negocio pueda germinar y fortalecerse. Se deben gestionar:

- Capital y trabajo.
- Productos y servicios.
- Clientes.
- Ingresos.
- Costos y gastos.
- Beneficios y reinversión.

Para nosotros en INCADE las claves del éxito de un proyecto empresarial contemplan el:

- Querer (actitudes).
- Saber (aptitudes).
- Poder (recursos).

Claves de éxito

Características

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Querer (actitudes)
• Saber (aptitudes)
• Poder (recursos) | <ul style="list-style-type: none">• Creatividad• Comunicación• Toma de decisiones• Energía• Resistencia al fracaso• Orientación al mercado• Búsqueda de resultados
• Gestión• Oficio del sector
• Humanos• Técnicos• Financieros |
|---|---|

El éxito profesional del emprendedor requiere:

- Una idea innovadora en su ámbito, original en algún aspecto.
- Querer llevarla a la práctica, transformando la idea en una empresa.
- Analizar el entorno económico general y particular del sector.
- Analizar las propias capacidades en relación con la oportunidad del mercado.
- Elaborar un proyecto consistente y realista, tomando las decisiones acertadas.
- Aplicar correctamente el plan establecido.
- Adaptarse a los cambios que se producirán posteriormente en el mercado.
- Supone percibir los cambios y tratar de aprovecharse de ellos.

En INCADE hemos desarrollado un modelo de plan de negocio (proyecto empresarial) que ayude a los emprendedores a llevar a cabo su idea. Nuestro modelo consiste básicamente en diez etapas:

1. Presentación de la empresa y definición de su misión.
2. Análisis externo, interno. Síntesis FODA.
3. Líneas estratégicas y objetivos.

4. Plan de marketing.
5. Plan de operaciones.
6. Plan jurídico, fiscal y laboral.
7. Plan de organización y recursos humanos.
8. Plan económico financiero.
9. Calendario de implementación.
10. Viabilidad y conclusiones.

Si usted tiene una Idea que quiera que se convierta en un proyecto empresarial, sabe que cuenta con nosotros.

Para cualquier comentario estoy a sus órdenes en: incadesc@hotmail.com.