

Universidad del Norte
Instituto de Idiomas
Programa ECO



Guía para la elaboración de un Plan de Negocio

Departamento de Emprendimiento y Management

Autora

Angie Paola Delgado Quintero

Año

2025

1. Guía para la elaboración de un plan de negocios

1.1. ¿Qué es un plan de negocio?

Gaytán Cortés (2020) afirma que un plan de negocio es una herramienta fundamental para que las personas que desean emprender puedan delinear una estrategia clara mediante la cual alcancen todos y cada uno de sus objetivos y metas establecidas, resaltando especialmente la rentabilidad proyectada. Adicionalmente, permite abordar y plantear soluciones para los potenciales desafíos que puedan surgir durante la implementación y el desarrollo de sus actividades futuras. Esta herramienta también resulta de gran utilidad para evaluar la competitividad de un negocio dentro del sector o mercado en el cual planea incursionar.

El plan de negocios tiene la capacidad de consolidar y visualizar en un único documento toda la información relevante de un emprendimiento, proporcionando una visión integral de la viabilidad del negocio. Además, facilita la evaluación, implementación de directrices, búsqueda de alternativas y la formulación de planes de acción que contribuirán al lanzamiento exitoso del negocio. De esta manera, el emprendedor puede adherirse a su plan estratégico y, lo más importante, alcanzar sus metas financieras de rentabilidad (Gaytán Cortés, 2020).

2. ¿Cómo elaborar un plan de negocio?

2.1. Pasos para elaborar un plan de negocio

Los siguientes pasos son basados en el libro de Belmonte (2023) nombrado Marketing y Plan de Negocio de la microempresa. Al final, se encuentra una plantilla que te ayudará a realizar un plan de negocios.

2.1.1. Resumen Ejecutivo

Se compone de:

- Descripción del proyecto o negocio: breve resumen sobre lo que es el negocio, su propósito, productos o servicios que ofrece, y qué lo hace único. (nombre, sector, productos/servicios ofrecidos).
- Objetivos principales: define objetivos claros y medibles a corto, mediano y largo plazo (por ejemplo, aumentar las ventas en un 20% en un año, expandirse a nuevos mercados, etc.). (por ejemplo, rentabilidad, expansión, impacto en el mercado).
- Visión y Misión: define la misión donde se detalla el propósito fundamental del negocio, y establece la visión que responde a dónde se quiere llegar a largo plazo.

2.1.2. Análisis de Mercado

Se compone de:

- Descripción del público objetivo: describe a quién va dirigido el producto o servicio. Define las características demográficas (edad, sexo, ubicación, comportamiento, etc.), intereses y necesidades.
- Análisis de la competencia: identifica a tus competidores directos e indirectos, qué ofrecen ellos y qué diferencia a tu propuesta.
- Oportunidades, amenazas y tendencias del mercado: analiza las tendencias actuales en la industria o sector en el que opera tu negocio (tecnología, cambio de comportamientos, medios digitales, regulaciones, etc.).

2.1.3. Modelo de Negocio

- Fuentes de Ingreso: explica cómo generará dinero el negocio. Esto puede incluir ventas directas, suscripciones, publicidad, licencias, etc.
- Costos: detalla los gastos necesarios para operar el negocio (costos fijos, variables, producción, marketing, salarios, etc.).
- Estrategia de Monetización: define cómo planeas escalar el negocio o aumentar los ingresos con el tiempo.

2.1.4. Plan de Marketing y Ventas

- Promoción y Distribución: describe cómo vas a hacer llegar tu producto o servicio a tu audiencia. Incluye canales de distribución (tiendas físicas, online, Marketplace) y cómo atraerás clientes (marketing digital, publicidad, colaboraciones, etc.).
- Posicionamiento de Marca: ¿Qué imagen o percepción deseas que tenga tu marca en la mente de los consumidores? Define tus valores y la propuesta única de valor.
- Crecimiento: define estrategias para aumentar la base de clientes y fomentar la fidelización (descuentos, programas de lealtad, marketing de contenido, etc.).

2.1.5. Operaciones

- Descripción de los Procesos Clave: detalla los procesos fundamentales para la operación del negocio. Esto puede incluir desde la fabricación del producto, la creación del servicio, hasta la entrega o postventa. Asegúrate de identificar las etapas más importantes de la operación.

Ejemplo para un negocio de fabricación: Recepción de materias primas → Producción → Control de calidad → Empaque → Distribución.

Ejemplo para un negocio de servicios: Consultoría → Reunión con clientes → Desarrollo de propuestas → Entrega de servicios.

- Flujos de Trabajo: esquematiza el flujo de trabajo dentro del negocio para optimizar la productividad y eficiencia. Esto ayuda a detectar cuellos de botella y áreas de mejora.

2.1.6. Recursos Humanos

- Estructura del Personal: define el número de empleados necesarios para operar el negocio y las funciones clave (administración, ventas, producción, marketing, atención al cliente, etc.).
- Contratación y Formación: explica cómo reclutarás, capacitarás y retendrás a tu personal. También detalla si hay necesidades específicas de habilidades o especialización.
- Cultura Organizacional: ¿Qué tipo de cultura quieres fomentar dentro de tu equipo? Por ejemplo, trabajo en equipo, innovación, o un enfoque en la satisfacción del cliente.

2.1.7 Herramientas y Recursos Necesarios

- Tecnología y Software: indica las herramientas tecnológicas que necesitarás para operar el negocio. Esto puede incluir sistemas de gestión de inventarios, software de contabilidad, CRM (Customer Relationship Management), plataformas de comercio electrónico, herramientas de análisis de datos, etc.
- Equipos Físicos: si el negocio requiere equipos físicos (por ejemplo, maquinaria, vehículos, computadoras), enuméralos y explica cómo los adquirirás o alquilarás.
- Infraestructura: si tu negocio requiere una ubicación física (oficina, fábrica, almacén), menciona cómo se gestionará la logística de esta infraestructura. ¿Necesitas una tienda física, un espacio de coworking, o tu negocio será completamente remoto?

2.1.8. Estructura Financiera

- **Proyección de Ingresos y Gastos:** realiza una estimación de los ingresos esperados y los costos que incurrirás a lo largo del tiempo (costos de producción, marketing, tecnología).
- **Rentabilidad:** establece cuándo esperas que el negocio sea rentable, considerando los márgenes de ganancia y los plazos de retorno de inversión.

2.1.9 Plan de Implementación

- **Cronograma:** detalla los pasos clave para poner en marcha el negocio. Incluye fechas para el lanzamiento del producto, marketing, expansión, etc.

*Nota. Un plan de negocio es fundamental para darle seriedad y estructura a cualquier tipo de proyecto. La clave es ser claro, realista y tener un enfoque práctico para que puedan guiarte en la toma de decisiones y en el seguimiento del progreso.

4. Plantilla para empezar a realizar un plan de negocios

Nombre de la idea de negocio:		
Resumen ejecutivo	Descripción del proyecto o negocio	
	Objetivos principales	
	Misión	
	Visión	
Análisis de mercado	Descripción del público objetivo	
	Análisis de la competencia	
	Oportunidades, amenazas y tendencias del mercado	
Modelo de negocio	Fuentes de ingreso	
	Costos	
	Estrategia de monetización	
Plan de marketing y ventas	Promoción y distribución	
	Posicionamiento de marca	
	Crecimiento	

Operaciones	Descripción de los procesos clave	
	Flujos de trabajo	
Recursos humanos	Estructura del personal	
	Contratación y formación	
	Cultura organizacional	
Herramientas y recursos necesarios	Tecnología y software	
	Equipos físicos	
	Infraestructura	
Estructura financiera	Proyección de ingresos y gastos	
	Rentabilidad	
Plan de implementación	Cronograma	

Nota. Una vez llenes la plantilla, puedes redactar tu plan de negocios.

4. Referencias

Belmonte, A. V. (2023). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*.

ADGDo210. IC Editorial.

[https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=SxLLEAAAQBAJ&oi=fnd
&pg=PT4&dq=guia+para+elaborar+un+plan+de+negocios&ots=-
LqEttooub&sig=Ci9BK81HHA9K-
C9R226QY_w3Mck&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=SxLLEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=guia+para+elaborar+un+plan+de+negocios&ots=-LqEttooub&sig=Ci9BK81HHA9K-C9R226QY_w3Mck&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 143-156. <https://doi.org/10.32870/myn.v1i42>