**Modelo de plan de negocios**

**Cinco consejos importantes**

**¡Antes de empezar!**

1. El plan de negocios debe contar una historia convincente sobre su negocio, explicando quién, qué, cuándo, dónde, cómo y por qué.
2. Su plan debe ser enfocado y claro. No se trata de la cantidad de páginas o el estilo de la portada.
3. El plan debe definir objetivos y metas empresariales específicos con parámetros generales para guiar a la organización.
4. Escribir un plan de negocios debe forzar la lógica y la disciplina en un negocio.
5. Un buen plan de negocios es un documento en evolución constante. Debe actualizarse periódicamente.

# Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos

## Red de capacitación para pequeñas empresas

[www.sba.gov/training](http://www.sba.gov/training)

**Página del título**

**Nombre de su empresa**

**Plan de negocios**

**Fecha**

Dirección
Ciudad, estado y código postal

Número de teléfono
Dirección de correo electrónico
Dirección web

**Índice**

### Índice……………………………………...………

1. Resumen ejecutivo……………………………..…
2. Descripción y visión del negocio………………….
3. Definición del mercado………………………..….
4. Descripción de productos y servicios……….…….
5. Organización y gestión…………………………….
6. Estrategia de marketing y ventas………………….
7. Dirección financiera………………………….……

9. Anexos………………………………….………….

**Resumen ejecutivo**

* escribirse al final
* proporcionar un panorama entusiasta de su empresa, explicando quién es usted, qué hace y por qué
* estar contenido en menos de 2 páginas

**Este apartado debe:**

* querer conocer más sobre su negocio
* tener un conocimiento básico sobre su empresa

**Después de revisar este apartado, el lector debe:**

Empiece aquí…

**Descripción y visión del negocio**

* declaración de objetivos (propósito empresarial)
* visión de la empresa (declaración sobre el crecimiento de la empresa)
* metas y objetivos empresariales
* breve historia del negocio
* lista de directores clave de la empresa

**Este apartado debe incluir:**

* qué es el negocio y qué representa
* su percepción del crecimiento y potencial de la empresa
* metas y objetivos específicos del negocio
* información general sobre la empresa

**Después de revisar este apartado, el lector debe conocer:**

Empiece aquí…..

**Definición del mercado**

* describir la industria y perspectiva de su negocio
* definir las necesidades fundamentales de su mercado percibido o existente
* identificar su mercado objetivo
* proporcionar un perfil general de sus clientes objetivo
* describir qué parte del mercado anticipa o tiene actualmente

**Este apartado debe:**

* información básica sobre la industria en la que opera y las necesidades que está satisfaciendo
* el alcance y la participación del mercado de su negocio, así como quiénes son sus clientes objetivo

**Después de revisar este apartado, el lector debe conocer:**

Empiece aquí…..

**Descripción de productos y servicios**

* describir específicamente todos sus productos y servicios
* explicar cómo sus productos y servicios son competitivos
* Si corresponde, haga referencia a una imagen o folleto de sus productos, que se incluiría en el apéndice del plan

**Este apartado debe:**

* por qué está en el negocio
* cuáles son sus productos y servicios y a cuánto se venden
* cómo y por qué sus productos y servicios son competitivos

**Después de revisar este apartado, el lector debe conocer:**

Empiece aquí…..

**Organización y gestión**

* proporcionar una descripción de cómo está organizada su empresa, así como un organigrama, si está disponible
* describir la estructura legal de su negocio (empresa unipersonal, sociedad, corporación, etc.)
* identificar las licencias y permisos necesarios o especiales con los que opera su empresa
* proporcionar una breve descripción biográfica de los gerentes clave dentro de la empresa

**Este apartado debe:**

* la forma jurídica de propiedad de su negocio
* quiénes son los líderes en su negocio, así como sus roles
* el flujo general de operaciones dentro de la empresa

**Después de revisar este apartado, el lector debe conocer:**

Empiece aquí…..

**Estrategia de marketing y ventas**

* identificar y describir su mercado: quiénes son sus clientes y cuál es la demanda de sus productos y servicios
* describir sus canales de distribución
* explicar su estrategia de ventas, específica de fijación de precios, promoción, productos y lugar (4P)

**Este apartado debe:**

* quién es su mercado y cómo llegará a él
* Cómo su empresa aplicará la fijación de precios, la promoción, la diversificación de productos y la distribución de canales para vender sus productos y servicios de manera competitiva

**Después de revisar este apartado, el lector debe saber:**

Empiece aquí…..

**Dirección financiera**

|  |  |
| --- | --- |
| **Este apartado debe incluir:****Haga clic aquí:** para el modelo de Balance general automatizado | Nuevo negocio* Cálculo de los costos de puesta en marcha
* Balance general proyectado (1 año)
* Estado de resultados proyectado (1 año)
* Estado del flujo de caja proyectado (12 meses)
 |
| **Haga clic aquí**: para el modelo de Estado de resultados automatizado | Negocios existentes* Balances generales (últimos 3 años)
* Estados de resultados (últimos 3 años)
* Estados del flujo de caja (12 meses)
 |
| **Haga clic aquí**: para el modelo del Estado del flujo de caja automatizado | Si solicita un préstamo* Estado financiero personal actual de cada director
* Declaración de impuestos federales del año anterior
 |

* tener un buen conocimiento sobre la capacidad financiera y las proyecciones de su empresa

**Después de revisar este apartado, el lector debe:**

Empiece aquí…..

**Anexos**

* Folletos de la empresa
* Currículum de los empleados principales
* Lista de equipos comerciales
* Copias de artículos de prensa y anuncios (si están disponibles)
* Fotos de la ubicación de su negocio y productos (opcional)
* Información que respalda el crecimiento de su industria y de los productos (opcional)
* Acuerdos comerciales clave, como arrendamiento, contratos, etc. (opcional)

**Este apartado debe incluir como anexos:**

Empiece aquí…..