

*Recomendaciones de Billy Crissien, Director del IDELI y ECOS de la Universidad EAN. IDELI: Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación. ECOS: Think Tank del emprendimiento sostenible.*

1. Un punto muy importante que siempre se destaca es incluir a quiénes conforman el equipo emprendedor. Este tema es vital, pues toda empresa necesita líderes visionarios que entiendan la importancia de crear empresas sostenibles desde la perspectiva de lo social, ambiental y económico. Un buen equipo emprendedor lleva a las empresas superando los problemas a las grandes oportunidades.

Es deseable que los equipos de trabajo sean interdisciplinarios, en tanto permite que el plan de negocio como herramienta holística, contenga volumen y calidad de información para el plan.

2. El siguiente componente es definir el eje de Mercadeo, para lo cual, es indispensable entender que en el contexto actual, el emprendimiento se debe realizar por demanda, es decir partiendo de la caracterización de necesidades y expectativas de los futuros clientes, para lo cual es fundamental realizar una investigación rigurosa del mercado, que permita establecer no solo análisis de la competencia y el sector en dónde se está involucrando, sino también poder definir de manera mucho más precisa el tamaño y el atractivo del mercado. Así mismo antes de plasmar la información en el plan de negocio, es recomendable que se realicen testeos o pruebas de campo que permitan definir adecuadamente las estrategias de Marketing las cuales agregan valor al plan de negocio, y determinan en un gran porcentaje el éxito del plan en su fase de implementación.
3. El siguiente punto que debe abordar el emprendedor es determinar cuál va a ser su sistema de Producción o de prestación del servicio. Debe especificar características de su producto/servicio, aplicación/ uso del producto o servicio, diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del Producto o servicio, frente a la competencia. Incluir fotos o gráficos si tiene sistema de empaque enriquece y da visibilidad al tema.

El área organizacional es otro componente clave en el plan de negocio. Definir el equipo directivo, analizar la curva de valor de la empresa, proyectar los sueldos y salarios y definir el marco legal de la organización hace parte del trabajo que debe hacer el emprendedor para empezar a formalizar su negocio.

4. Y por último el modelo financiero, cuyo objetivo es realizar una cuantificación de cada una de las actividades contenidas dentro del plan; es la forma clara del emprendedor para optimizar sus recursos económicos y tener una visión más clara del retorno de sus inversiones y los momentos de obtención de utilidades. Es la manera eficiente para reducir el riesgo más atemorizante para el emprendedor: el fracaso económico.

Actualmente, los emprendedores cuentan con una gran cantidad de opciones para llevar a cabo los escenarios financieros del plan, sin necesidad de ser expertos en el área, por ejemplo programas de descarga gratuita, software, aplicaciones para smartphones, así como entidades de apoyo para la realización del modelo financiero. Se recomienda que todo emprendedor tenga presente que los indicadores clave del modelo financiero en su

plan son: Inversión inicial, Balances, flujo de caja proyectado, estado de resultados a tres años e indicadores financieros (Tasa Interna de Retorno, Valor Presente Neto y Punto de equilibrio), los cuales le permitirán conocer y transmitir la manera como su empresa captura el valor del mercado.

5. Y también es conveniente una vez termine su plan de negocio, elaborar un resumen ejecutivo que destaque los aspectos más relevantes que todo inversionista o lector del plan debe saber. Es un documento que en lo posible no debe pasar de tres hojas para hacer fácil su lectura. Debe estar escrito en lenguaje de negocios e incluir lo más relevante y pertinente.