

Caracas, 19 de agosto de 2005 - Boletín N° 48.

Requisitos para elaborar un Plan de Negocio exitoso

“Un plan de negocio debe manejar correctamente dos grandes secretos para alcanzar el éxito: el contenido y la forma. Su diseño debe ser efectivo, breve, atractivo, bien estructurado, de fácil manejo y, además, comprensible”.

Aspectos como estos fueron planteados y tratados de manera detallada por René Yamin, de McKinsey & Company, en el taller *Desarrollo de Planes de Negocio*, realizado en el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) como parte del proceso de asesoría y formación que reciben los semifinalistas del Concurso Ideas 2005.

El ponente explicó que el plan de negocio constituye la primera etapa para la puesta en marcha de una posible empresa innovadora de fuerte crecimiento, rentable y sostenible.

Yamin citó en su ponencia al conocido inversionista de capital de riesgo Eugene Kleiner, quien propone utilizar el proceso de planificación como herramienta fundamental para decidir si el negocio es realmente tan bueno como se cree, pues una idea por sí sola no vale nada; debe probarse su oportunidad de mercado, su viabilidad económica, factibilidad tecnológica y grado de innovación.

Un plan de negocio bien preparado, destacó el experto, constituye la base para concretar una idea en un negocio de impacto y al mismo tiempo es el vehículo para interactuar con los posibles financistas que facilitarán el desarrollar la empresa con éxito.



El documento debe contener los siguientes elementos: resumen ejecutivo, idea del producto o servicio, equipo de trabajo, marketing, sistema de negocio y organización empresarial, calendario de realización, riesgos y financiamiento.

Redactar un plan de negocio obliga a los semifinalistas a pensar de forma disciplinada; pues deben tener en cuenta los factores capital, proveedores de servicio y red de relaciones para el éxito futuro de su negocio. “Una idea puede parecer brillante al concebirla, pero puede fracasar al entrar en los detalles y las cifras”, alertó Yamin.

Asimismo, enfatizó que es preciso “manejar adecuadamente el esfuerzo, el tiempo y el estrés para ser exitosos en la elaboración del plan de negocio, puesto que cada uno de los factores requiere de la disciplina y de la habilidad de un malabarista”.

Fecha clave del Concurso: 8 de septiembre
Entrega de planes de negocio

IUP Santiago Mariño apoya el emprendimiento estudiantil

El Instituto Universitario Politécnico Santiago Mariño brinda apoyo a los estudiantes emprendedores a través de tutores académicos y asesores metodológicos, que ayudan en la formulación de ideas innovadoras en los Trabajos Especiales de Grado.

Dalila Martínez, del Departamento de Investigación y Postgrado, expresó que, a pesar de no contar aún la institución con un programa de emprendimiento como tal, planifican actividades extracurriculares como seminarios, jornadas de investigación y conferencias con los estudiantes y profesores todos los semestres.

“Nosotros actualmente participamos en un proyecto con Fundacite Guayana, el cual consiste en crear una cátedra de cultura emprendedora e innovación en conjunto con otras instituciones universitarias: UNEG (Universidad Nacional Experimental de Guayana), UNEXPO (Universidad Nacional Experimental Politécnica) y UCAB (Universidad Católica Andrés Bello), entre otras. El fin del proyecto es que los docentes en sus cátedras incentiven a los estudiantes a crear y generar ideas que puedan desarrollarse posteriormente como un aporte valioso para el desarrollo de la región”, agregó Martínez.

Anunció que próximamente crearán programas para organizar grupos de trabajo para el desarrollo de líneas de investigación específicas que abarquen temas de actualidad relacionados con proyectos de desarrollo, tales como software libre y apoyo a las Pymes.

El IUP Santiago Mariño es una de las seis universidades que se incorporó este año a la Red de Tutores del Concurso Ideas, integrada actualmente por 22 institutos universitarios.