



Cuadro sinóptico

Luisana Arevalo Cruz

Universidad Del Sureste

Medicina Veterinaria y Zootecnia

Desarrollo Empresarial

Tapachula, Chiapas

Martes 08 De Julio 2025

Plan de negocio

¿Qué es?

Es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa.

¿Para qué sirve?

Sirve para cimentar las bases de una organización, tener certidumbre de qué se busca planear las acciones de la empresa para lograr la meta.

Resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el nanciamiento de los inversionistas y ayuda a pronosticar las demandas comerciales.

Partes que lo integran

1. Clientes con pedido.
2. Información sobre el entorno.
3. Tecnología.
4. Oportunidad.
5. Redes empresariales.
6. Recursos naturales.

Su función

Proporciona visibilidad y, por lo tanto, control de los escenarios, variables y actores que se conjugan para que una compañía tenga éxito.

Características

1. Eficaz. Debe contener, ni más ni menos, todo aquello que un eventual inversor espera conocer.
2. Estructurado. Debe tener una estructura simple y clara que permita ser seguido fácilmente.
3. Comprensible. Ha de resultar de fácil comprensión. Debe estar escrito con claridad, con vocabulario preciso, evitando jergas y conceptos muy técnicos. Las cifras y tablas deben ser simples.
4. Breve. No debe superar, en conjunto, 25 páginas.
5. Cómodo. Debe ser fácil de leer.