

Proyecto de negocio

12 enero, 2018



Mtra. María del Carmen Morfín Herrera

Directora académica del Departamento de Turismo UDLAP

[mariac.morfin@udlap.mx](mailto:mariac.morfin@udlap.mx)

Un proyecto o plan de negocio de un establecimiento de alimentos y bebidas (A&B), consiste en generar un documento donde se logre señalar y explicar la idea del negocio que se desea crear, los factores que han motivado dicha idea y las razones por las que se tendrá éxito, las necesidades que se van a satisfacer, los motivos por las cuales se elegirá para comer entre otros, las posibles proyecciones o presupuestos, los objetivos del negocios y las estrategias que se podrán utilizar para alcanzar dichos objetivos.

El desarrollo de un proyecto de negocios es una etapa por la que el emprendedor debe pasar antes de iniciar un negocio, lo cual le permitirá conocer la viabilidad y rentabilidad del futuro negocio, y servirá como instrumento de planificación, coordinación y evaluación, y, en un futuro, permitirá demostrar los atractivos del proyecto para hacerlo diferenciador ante el consumidor.

Desde una visión práctica, existen tres principales razones por las que se recomienda hacer un proyecto o plan de negocio antes de dar inicio a una idea de negocio: Razones de administración a) como instrumento de planeación, planificar objetivos, el uso de recursos, estrategias y cursos o pasos a seguir con la finalidad de reducir la incertidumbre y minimizar los riesgos; b) como instrumento de coordinación, guía para poder coordinar actividades, puestos, descripciones de las

tareas (tiempos y movimientos del proceso); c) como instrumento de control y de evaluación, comparar los resultados obtenidos con los planificados, ¿estamos logrando los objetivos previstos?, en caso contrario, poder tomar las medidas correctivas; Razones de rentabilidad, el proyecto de negocios nos permite conocer, a través de la proyección de los ingresos y egresos, si el negocio será rentable o si no, de tal forma conocer si es o no factible; Razones de financiamiento, el desarrollar un buen proyecto de negocio, nos permite demostrar ante terceros la intención de invertir en el mismo, visualizando la proyección, por ejemplo, «desde mi punto de vista, no existe una “receta” perfecta para lograr desarrollar el proyecto o plan de negocio, no existe una estructura ideal, formato o método definido (aunque existen guías diseñadas para llevar de la mano al emprendedor), que sin duda son una pauta, pero considero que se puede elaborarlo como mejor se crea conveniente, de acuerdo a las propias necesidades u objetivos, ya sea el usarlo como guía de implementación (prueba y error), el conocer la rentabilidad del futuro negocio, el presentarlo ante terceros, convencerlos...».

Lo anterior resulta de una idea propia y hay que identificar su generalidad para lograr aterrizarla, con la finalidad de lograr transmitirla a los terceros (inversionistas y clientes-comensales) para que confíen en este «producto» como un lugar ideal para llevar a cabo su inversión, así como sus alimentos, cualesquiera sean los motivos por los cuales lo elegirán... Teniendo en cuenta argumentos bien sustentados y suficiente información que nos permita convencerlos de la creación y viabilidad del proyecto.