**GUÍA PARA ELABORAR UN RESUMEN EJECUTIVO**

El resumen ejecutivo es una síntesis de los puntos más importantes que conforman un plan de negocios, por lo que constituye la primera parte del mismo; sin embargo, debe ser elaborado al final del proyecto.

El objetivo que se persigue con la elaboración de un resumen ejecutivo, es que el lector tenga una visión general del plan de negocio, así como que logre una comprensión e interés en el proyecto, y en seguir leyendo el resto de las partes que conforman el plan.

En algunas ocasiones, el inversionista que lee el resumen ejecutivo, sólo basa su decisión en este, por lo que debemos poner especial atención al elaborarlo.

Por lo general, todo resumen ejecutivo debería cumplir con los siguientes 3 requisitos:

* Explicar claramente en qué consiste el negocio: no importa cuán complejo sea el negocio, el resumen ejecutivo debe explicar lo más claramente posible en qué consiste.
* Crear interés en el lector: El resumen debe estar elaborado e tal manera que capte el interés del lector para que lo continúe hasta terminarlo.
* Ser un resumen: Para que resulte atractiva la lectura del resumen, éste no debe exceder de 3 páginas, aunque lo recomendable es que sea sólo una.

A continuación veamos los elementos que debería incluir un resumen ejecutivo:

* **Los datos básicos del negocio**: el nombre del proyecto o negocio, su ubicación, el giro de la empresa, etc.
* **La descripción del negocio**: en qué consiste el negocio, el producto o el servicio que se va a ofrecer, cuáles son sus principales características, etc.
* **Las características diferenciadoras**: aquello que se va a ofrecer, que sea innovador y novedoso, y que permita diferenciar o distinguir el producto o servicio del de la competencia.
* **Las ventajas competitivas**: En qué aspectos el producto o servicio tiene ventajas sobre la competencia.
* **La visión y misión**: La visión se refiere a la posición que los administradores desean que logre la empresa y la misión es la razón de ser del negocio.
* **Las razones que justifican la propuesta del negocio**: las razones por las que se ha encontrado atractiva la idea de negocio, es decir, las razones por las que se ha considerado la idea como una oportunidad de negocio.
* **Los objetivos del negocio**: los principales objetivos que se buscará una vez puesto en marcha el negocio.
* **Las estrategias**: las principales estrategias que se utilizará para conseguir los objetivos.
* **El equipo de trabajo**: las personas que llevarán a cabo el proyecto y las que lo administrarán.
* **La inversión requerida**: cuánto es lo que vamos a necesitar de inversión, cuánto usaremos de capital propio y cuánto es lo que estamos solicitando como financiamiento externo.
* **La rentabilidad del proyecto**: los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.
* **El impacto ambiental del proyecto**: un resumen del impacto ambiental del negocio y cómo se disminuirá o controlará.
* **Las conclusiones del proyecto**: las conclusiones a las que se ha llegado una vez culminado el desarrollo del plan de negocios. Esta parte podría estar incluida al final del plan, después del estudio financiero.

El hecho de que los puntos anteriormente explicados, se hayan puesto en forma de lista, no significa que el resumen ejecutivo deba ser presentado de esa forma, ya que es recomendable que se escriba de corrido, es decir, un texto como tal, sin que se incluyan subtítulos, como se hace normalmente en el resto del plan.

Al escribirlo debemos tener en cuenta los dos principales objetivos del resumen ejecutivo que son el describir claramente el negocio, por lo debemos procurar que el lector sepa en qué consiste el negocio desde la lectura de la primera página. Y el generar interés en el lector, para lo cual debemos usar un lenguaje positivo, señalar claramente los factores que permitirán la viabilidad y sostenibilidad del proyecto, y no abarcar muchas páginas en su desarrollo.

No es necesario que el resumen ejecutivo sea tan explícito, ya que para conocer más al respecto, el lector puede remitirse al resto del plan de negocio, donde cada uno de los puntos es desarrollado a detalle.