

## **¿Cómo se define un Plan de Negocios?**

El principal valor del plan de negocios para una Pyme es la creación de un anteproyecto que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de la iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.

A continuación se presentan los aspectos más importantes del Plan de Negocio Pyme para formar un modelo inicial y general. El plan de negocios es un paso esencial que debe tomar una Pyme independientemente de la magnitud del negocio que sea desea formar.

## **¿Por qué se debe elaborar un plan de negocios?**

Su plan de negocios será útil en varios sentidos. Le damos algunas de las razones por las cuales no debe pasar por alto esta valiosa herramienta

En primer lugar, en este documento definirá y enfocará su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

Puede usarlo como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos.

Puede utilizar el plan para solicitar opiniones y consejos a otras personas, incluidos aquellos que se desenvuelven en el campo comercial que le interesa, quienes le brindarán un consejo inestimable. Con demasiada frecuencia, los empresarios lo estructuran “¡A mi manera!” sin beneficiarse del aporte de expertos, lo que les podría ahorrar bastante desgaste. “A mi manera” es una gran canción, pero en la práctica puede tener como consecuencia complicaciones innecesarias.

Su plan de negocios puede dejar al descubierto omisiones y/o debilidades de su proceso de planificación.

Lo que debe evitar en su plan de negocios. Limite sus proyecciones futuras, a largo plazo. (Largo plazo significa más de un año.) Es mejor establecer objetivos a corto plazo y modificar el plan a medida que avanza su negocio. A menudo la planificación a largo plazo se torna insignificante debido a la realidad de su negocio, que puede ser diferente a su concepto inicial.

Evite el optimismo. Para ello, sea extremadamente conservador al predecir los requisitos de capital, plazos, ventas y utilidades. Pocos planes de negocios anticipan correctamente cuánto dinero y tiempo se requerirá.

No se olvide determinar cuáles serán sus estrategias en caso de adversidades comerciales.

Utilice un lenguaje simple al explicar los problemas. Elabórelo de modo que sea fácil de leer y comprender.

No dependa completamente de la exclusividad de su negocio ni de un invento patentado. El éxito toca a quienes comienzan un negocio con una gran economía y no necesariamente con grandes inventos.

## **Formato del plan de negocios: una evaluación sistemática de todos los factores esenciales para los fines y objetivos de su negocio:**

Éstos son algunos de los temas recomendados que se pueden adecuar a su plan:

Declaración de la visión: es un bosquejo conciso de los fines y objetivos de su negocio.

Las personas: sin lugar a dudas, el ingrediente más importante para su éxito es usted mismo. Analice de qué forma se aplicarán sus experiencias previas a su nuevo negocio. Elabore un currículum suyo y de cada persona que participará en el inicio del negocio. Sea objetivo y evite exagerar. Esta parte de su plan de negocios será leída con mucho cuidado por quienes se relacionarán con usted, incluidos prestamistas, inversionistas y proveedores. Las plantillas para redactar currículos se encuentran disponibles en su biblioteca, Kinko's, librerías e Internet al buscar "currículum".

Sin embargo, no puede pretender ser alguien que no es. Si no posee la habilidad para realizar una función clave, incluya esta información en su plan de negocios. Por ejemplo, si no posee la aptitud para capacitar personal, explique cómo compensará esta deficiencia. Puede agregar un socio a su plan (lo que se analiza en la Sección 4) o planificar la contratación de personas clave que posean las aptitudes que usted no tiene. Incluya biografías de todos los posibles administradores.

1. Su perfil del negocio: defina y describa el negocio que tiene en mente y cómo pretende realizarlo exactamente. Intente mantenerse concentrado en el mercado especializado al que desea servir.
2. Test económica: proporcione una evaluación completa del entorno económico en el que participará su negocio. Explique de qué forma su negocio será apropiado para las agencias regulatorias y la población con la que tratará. Si corresponde, suministre estudios demográficos y datos del flujo de tráfico comercial que normalmente están disponibles en los departamentos de planificación locales.
3. Test del flujo de caja: incluya un flujo de caja de un año que incorpore sus requisitos de capital (ver [Lección No. 7](#)). Incluya una evaluación de lo que podría salir mal y de qué manera manejaría los problemas.
4. Incluya su plan de marketing y expansión.
5. Consulte sitios Web gubernamentales útiles, como el de la Administración de la Pequeña Empresa (SBA). Consulte la sección "Recursos" en la página principal de este sitio Web.

## Seis pasos para un excelente plan de negocios

Los empresarios nuevos a menudo tienen dificultades para redactar planes de negocios. Esta disciplina le ayudará en muchos aspectos, de modo que **no pase por alto esta herramienta de planificación!** Para facilitárselo, aquí van seis pasos que lo guiarán en la estructuración de un plan útil:

1. Escriba su concepto básico del negocio.
2. Reúna todos los datos que pueda sobre la factibilidad y los puntos específicos de su concepto del negocio.
3. Focalice y afine su concepto en base a los datos que ha recopilado.
4. Destaque las materias específicas de su negocio. El uso de un enfoque "qué, dónde, por qué, cómo" puede ser de utilidad.

5. Dé a su plan una forma convincente para que no sólo le dé perspectivas y dirección, sino que al mismo tiempo se convierta en una valiosa herramienta para manejar las relaciones comerciales que serán muy importantes para usted.
6. Revise los planes modelo que le entregamos y descargue el formato en blanco a un documento de MS Word. Llénelo a medida que avanza en el curso

**Verifique si su plan incluye los siguientes factores necesarios que darán origen a un negocio exitoso**

1. **Un concepto sólido del negocio.** El error más frecuente que cometen los empresarios es no elegir el negocio correcto desde un principio. La mejor forma para aprender acerca de su posible negocio es trabajar para otra persona en ese negocio antes de comenzar uno propio. Puede existir una gran diferencia entre su concepto de un buen negocio y la realidad.
2. **Comprender su mercado.** Una buena manera de comprobar que conoce el mercado es comercializar a modo de prueba su producto o servicio antes de comenzar. ¿Piensa que tiene una gran cometa que cautivará la imaginación de quienes juegan con cometas en el mundo? Entonces, fabrique algunos ejemplares a mano e intente venderlos primero.
3. **Industria sólida, creciente y estable.** Recuerde que algunos de los grandes inventos de todos los tiempos, como los aviones y los automóviles, no dieron frutos económicos a muchos que intentaron explotar estos grandes avances. Por ejemplo, las ganancias acumuladas de las aerolíneas desde que Wilber Wright voló ese primer avión son menos que cero (las pérdidas de las aerolíneas han sido mayores que sus utilidades). El éxito proviene de aquellos que encuentran negocios con una gran economía y no necesariamente con grandes inventos o avances para la humanidad.
4. **Administración capaz.** Busque gente que le agrade y a la cual admire, que tenga valores éticos, aptitudes suplementarias y que sea más inteligente que usted. Planifique contratar gente que posea aptitudes que usted no tenga. Defina su habilidad única y busque a otros que conviertan sus debilidades en fortalezas.
5. **Control financiero adecuado.** Posteriormente, aprenderá la importancia de capacitarse en contabilidad, software computacional y administración del flujo de caja. La mayoría de los empresarios no tiene conocimientos previos de contabilidad y debe regresar a la escuela para adquirir este tipo de conocimiento. ¿Apostaría sus ahorros en un juego donde no sabe cómo ganar puntos? Las personas cometen constantemente este error en los negocios.
6. **Enfoque comercial consecuente.** Si piensa en productos o servicios específicos, descubrirá que los especialistas superan a aquellos que no son especialistas. Concéntrese en algo que pueda hacer tan bien que no estará sujeto a competir con alguien con un precio menor.

