

Plan de Negocio

Para

Emprendedores

Dilia Luciani C.

Asesora de Negocios

Prólogo

Esta Guía va dirigida a los Emprendedores que quieren iniciar una actividad comercial y que necesitan organizar sus ideas y plasmarlas en un Plan de Negocio. Les mostraré cómo elaborar un “Plan de Negocio”, de una manera clara y sencilla.

El Plan de Negocio es como la Brújula para los dueños de un negocio; pues les indica el camino a seguir, durante toda su trayectoria comercial. Allí están definidos los procesos y las políticas del negocio, por ende, el camino para concretar su desarrollo y mantener la estabilidad.

Veremos la importancia de contar con un Plan de Negocio, los puntos y temas a considerar para la preparación del Plan de Negocio.

Esta información proviene de mi práctica laboral, en empresas multinacionales y panameñas; así como, de mis estudios y preparación profesional. Es un gusto para mí transmitirles estos valiosos conocimientos.

El Plan de Negocio para Emprendedores y Experimentados

Comencemos por definir que es el **Plan de Negocio**.

El Plan de Negocio podemos decir que es el Documento Inicial, donde se describe la Idea o el Plan que tenemos en mente, sobre lo que será el negocio o emprendimiento. En ese documento se detalla la futura operación, del principio a fin.

En ocasiones los Emprendedores tienen una idea brillante para iniciar un negocio, pero no saben cómo documentar o plasmar esa idea. No conocen los pasos a seguir para implementarla, ni los controles necesarios para concretarla y así, poner en marcha su negocio.

Algunos “experimentados” dueños de negocios, que se aventuraron a iniciar sus negocios, sin contar un Plan de Negocios, pueden llegar a encontrarse, en un momento dado, en un tipo de “Limbo”, que no los lleva a ninguna parte; ya que no tienen una dirección definida hacia donde ir y, lo más importante, cómo mantenerse en la ruta, para alcanzar los resultados propuestos inicialmente.

¿Cuáles son las ventajas de tener un Plan de Negocio?

- Define claramente el Producto o Servicio a prestar
- Permite la visualización de hacia dónde debe ir el Negocio y Cuáles son los resultados esperados.
- Establece ruta clara de trabajo, para mantenerse alineado con las metas
- Establece Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- Contiene estimaciones concretas de producción y ventas, por producto y/o servicio
- Es el documento de apoyo para el cálculo del Presupuesto Anual
- Detalla cómo será la organización y las funciones
- Allí se establecen las Políticas en cuanto a las Inversiones, Toma de Decisiones y Riesgos
- Permite observar en términos tangibles la factibilidad de los objetivos deseados

El Plan de Negocio es la base para monitorear el cumplimiento de las metas propuestas.

¿Cómo se prepara un Plan de Negocio?

El Plan de Negocio se puede preparar de manera sencilla y concreta, o tan extenso y detallado, como lo quieran hacer los interesados. También dependerá de otros factores como: la magnitud del Negocio, el monto de Inversión, la cantidad de Socios involucrados, las regulaciones del país donde se establece, las Políticas de la empresa, etc.

Existen Planes de Negocio con más de 30 páginas; que detallan, desde una perspectiva futurista, toda la operación del negocio. Donde se describe las operaciones, desde el momento en que se registra la empresa hasta la repartición de Dividendos o Reinversiones futuras.

Sin embargo, para los casos de Emprendimientos individuales o personales, donde no se requiere de tanto detalle, ni presentación y aprobación de terceros, se puede preparar un Plan de Negocio con los elementos básicos e indispensables.

Para realizar el ejercicio de preparación del Plan de Negocio, he diseñado un formulario, sencillo y con los elementos básicos. Ver **Anexo “A”- Modelo del Plan de Negocio**.

A efectos de familiarizarse con cada uno de los Elementos del Plan de Negocio, les recomiendo que, a manera de Práctica, a medida que se vayan describiendo, traten de ir llenándolos o imaginando cuales serían las respuestas para cada caso.

Objetivos:

Los objetivos describen qué se busca con el Negocio y cuáles son las metas para alcanzar en el futuro. Es bueno establecer fechas, montos y porcentajes estimadas. Pueden desarrollarse Objetivos a Corto, mediano y largo plazo.

Visión: La visión detalla cómo se visualiza el negocio en el futuro, a dónde se quiere llegar.

Misión: La misión es el Objetivo Central del negocio. La razón de ser del negocio. Responde a la pregunta: ¿Para qué existirá el negocio?

Estudio de Mercado.

Antes de iniciar e invertir en un negocio, es recomendable hacer un Estudio de Mercado, para identificar la Factibilidad del Negocio. Es decir, para saber si la idea puede ser exitosa, considerando la ubicación, el producto, el precio, la competencia y el público al que va dirigido. Los resultados, o el resumen del Estudio de Mercado deben incluirse en este espacio, específicamente, las probabilidades reales de éxito o factibilidad del negocio.

Obviamente, la factibilidad debe ser positiva, de lo contrario no tiene sentido seguir con el proyecto, tal como está planteado.

Nombre del Negocio / Razón Social.

Elegir el Nombre de la **Razón Social** y el **Nombre Comercial**; en ocasiones resulta confuso, algunos deciden tener el mismo nombre para los dos casos.

La Razón Social es el nombre con el cual se registra la empresa, no es muy conocido, es a nivel de documentación de la empresa.

El Nombre comercial es el utilizado para comercializar, es decir, ese es el nombre con el que el público conoce el negocio, es el que aparece en la Publicidad. Para el nombre comercial se recomienda elegir un **nombre “Positivo”, fácil de recordar y que sea inspirador.**

Descripción del Negocio.

En este espacio se debe Describir cómo funcionará el negocio, la idea general. Especificando los procesos involucrados, desde el inicio hasta la entrega del producto o servicio. Inclusive, detallar para cada proceso el personal requerido.

Esto ayudará a definir y delinear mejor la Idea inicial del negocio. La Descripción deberá estar alineada con los Objetivos, la Misión y la Visión.

De ser posible adjuntar un Flujograma, que ilustre el proceso completo.

Se adjunta un **Modelo de Flujograma** para que tengan idea de cómo formularlo. Ver **Anexo “B”**.

Capital de Inversión/ Balance Inicial.

El Capital de Inversión es el monto necesario para cubrir los costos operativos, gastos y los requerimientos generales para iniciar las operaciones del nuevo negocio.

Una forma fácil para definir el monto a invertir es hacer una lista de los requerimientos mínimos para iniciar la operación, por ejemplo:

- Inventarios (insumos/ materias primas)
- Personal (pago Planilla/ Nómina)
- Local (alquiler/ adquisición)
- Adecuación de Instalaciones
- Gastos: electricidad, alquiler, transporte, seguros
- Impuestos Municipales y Nacionales
- Activo Circulante o Cash. Dinero Disponible para cubrir y mantener operaciones, hasta comenzar a recibir los Ingresos. Dependiendo de cada caso, unos seis (6) meses, si el Retorno de Inversión no es inmediato.

De ser posible adjuntar un Balance Inicial Ver **Modelo de Balance Inicial. Anexo “C”**.

Evaluar la Necesidad de Préstamos con entidades Bancarias. Establecer Políticas de Pago de los Préstamos. Políticas de Reinversión al final del Período Contable.

Descripción / Definición del Tipo de Negocio.

Aquí se debe definir claramente qué tipo de operación se realizará en el negocio; es decir, si es un Comercio (ventas) de Productos, Industria/, Manufacturera (fabricación), Proveedor de Servicios, etc.

La Definición del tipo de Operación del negocio es muy importante, ya que de esa definición dependerá el tipo de Impuestos y regulaciones relacionadas con las ordenanzas/ obligaciones fiscales, tanto locales como nacionales.

Por supuesto, el tipo de operación debe estar alineada con las actividades que se detallan el Registro de Comercio la Sociedad (Documentos legales de la empresa).