

## **CAPITULO 2**

### **PLANES DE NEGOCIOS**

#### **2.1 Definición de plan de negocios**

El plan de negocios es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una pyme. En distintas situaciones de la vida de una empresa se hace necesario mostrar en un documento único todos los aspectos de un proyecto: para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, para respaldar un pedido de crédito, para presentar una oferta de compraventa, para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera, o para interesar a un potencial socio.<sup>2</sup>

Un plan de negocios define su empresa con precisión, identifica sus metas y sirve como currículum de la compañía, y en muchos casos es una exigencia de banqueros, gerentes e inversionistas.

Pero el plan de negocios es también una herramienta de trabajo, en donde el empresario detalla y organiza la información relacionada con su empresa, ya que durante su preparación se evalúa la factibilidad de la idea, se buscan alternativas estratégicas, políticas, objetivos y se proponen cursos de acción; una vez concluido, orienta la puesta en marcha.

---

<sup>2</sup> . TERRANGO, Danila y Lecuona Maria Laura, "Plan de Negocio", <http://www.munlima.gob.pe/clubmunimype/archivos/planneg.pdf> 20 de Febrero del 2007

El plan de negocios lo ayuda a asignar los recursos de forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones para el negocio. Un buen plan de negocios es un elemento importante de cualquier solicitud de préstamo, porque proporciona información organizada y específica de su compañía y de cómo pagará el dinero que le prestaron. Además, informa al personal de venta, proveedores y otros sobre sus operaciones y metas.

Es una ejecución útil tanto para lanzar una nueva empresa o una actividad en la empresa existente. Este instrumento que se denomina mundialmente como Plan de Negocios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinada competitividad y diferenciación entre competidores y aliados.

Es una forma de pensar sobre el futuro del negocio: A donde ir; cómo ir rápidamente, o qué hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos.

## **2.2 Importancia de la utilización de planes de negocios**

Los planes de negocios actualmente son una necesidad, ya que para comenzar una empresa grande o pequeña se debe de contar con un plan a seguir; y demostrar que el proyecto es viable para lograr el éxito.

Mediante el uso del plan de negocios se puede conocer la visión, misión y objetivos de la empresa y cuales serán los productos o servicios que ofrecerá; le permite estudiar el mercado potencial; especificar la infraestructura física y humana que necesitara el negocio; determinar el volumen y costo de producción; se establece la estrategia de comercialización, los canales de distribución y políticas; se estima el tiempo y financiamiento que requiere el proyecto.

Puede ser de gran utilidad para conseguir financiamiento externo de inversionistas, socios, bancos, proveedores y prestamistas.

El plan de negocios deja al descubierto omisiones y/ o debilidades del proyecto de planeación, que se llevo a cabo para poner en marcha la empresa.

Es recomendable revisar periódicamente al plan de negocios y cuando este ocurriendo un cambio importante en la empresa.

## **2.3 Elaboración de un plan de negocios**

Para elaborar un plan de negocios es recomendable tener bien definida la idea que se va a desarrollar; organizar la información disponible, tener en cuenta la información faltante y la forma en que se conseguirá; estar seguro de poder realizarlo solo, o si se requerirá la participación de otras personas como administradores, contadores, abogados, etc.

Después de definir la idea, contando con la información y elementos necesarios se debe tener en mente qué se quiere lograr con él (¿conseguir dinero?, ¿aprobación de una idea?, ¿un buen análisis para uno mismo?), a quien le interesa, quien lo recibirá y de qué se le intenta convencer, pero cuidando también que la visión personal no quite a la información presentada el sustento objetivo.

Para realizar un plan de negocios debe estructurarse cuidadosamente la idea que se pretende lograr; el cual se presentan los puntos de estudio a continuación:

- Descripción de la empresa
- Organización
- Mercadotecnia
- Contabilidad y Finanzas

Las características de un Plan de Negocio son:<sup>3</sup>

- **Eficaz:** Debe contener, ni más ni menos, todo aquello que un eventual inversor espera conocer.
- **Estructurado:** Debe tener una estructura simple y clara que permita ser seguido fácilmente.
- **Comprensible:** Debe estar escrito con claridad, con vocabulario preciso y evitando jergas y conceptos muy técnicos. Las cifras y tablas deben ser simples y de fácil comprensión.
- **Breve:** No debe superar, en conjunto, las 30 páginas.
- **Cómodo:** Debe ser fácil de leer. Tamaño de la letra igual o superior a 11 puntos, interlineado igual o superior a 1,5 y márgenes iguales o superiores a 2,5 cm.

### 2.3.1 Recomendaciones para la presentación escrita del Plan de Negocios

Es muy importante que la presentación del plan de negocios sea cuidadosa y atractiva, ya que es la imagen del proyecto frente al socio, inversionista o instituciones crediticias. Una presentación realizada con computadora es la mejor forma de lograr este objetivo, además de facilitar los cambios a medida que se elabora el plan. Algunos puntos a tener en cuenta para la redacción y presentación del Plan de Negocios: <sup>4</sup>

- No debe ser un volumen de enciclopedia. Una extensión de 25 a 35 páginas, incluyendo los anexos, es adecuada.
- Es aconsejable encuadernar el plan en una carpeta, preferiblemente con tapa transparente para incluir una carátula de presentación.
- Se recomienda la utilización de márgenes amplios, ya que ayudan a no saturar de información cada página y permiten al lector hacer anotaciones durante la lectura.

---

<sup>3</sup> TERRANGO, Danila y Lecuona Maria Laura, "Plan de negocio", <http://www.munlima.gob.peclubmunimypearchivosplaneg.pdf> 20 de Febrero del 2007

<sup>4</sup> RIVERA, Enrique, "Plan de Negocios", <http://innovacion.cicese.mx/PlanNegocio/PlandeNegocios.pdf> 20 de Febrero del 2007

- Incluir un índice para facilitar al lector la búsqueda de los capítulos o secciones del plan.
- Comenzar cada sección en una nueva página, ya que mejora la presentación y facilita la búsqueda de temas.
- Utilizar ilustraciones y gráficas, pero sin abusar de este recurso. Las gráficas ayudan a la mejor comprensión de la información, pero en exceso pueden dificultar la lectura del plan. En todos los casos, hay que asegurarse de explicar claramente la información que se utiliza en cada gráfica, incluyendo referencias.
- Las hojas que se utilicen para la presentación deben llevar membrete. Por otro lado, esto permite identificar las hojas si éstas se desprendieran de la carpeta.
- Es necesario explicitar todos los supuestos sobre los que basa el análisis. Esto puede hacerse en el texto principal, cada vez que corresponda, o al inicio de cada capítulo en forma de listado.