

# IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIOS.

**Antonio Castelán Valdivia**

[acasteva@hotmail.com](mailto:acasteva@hotmail.com)

**Lya Adlih Oros Méndez**

[lya.oros@gmail.com](mailto:lya.oros@gmail.com)

## Resumen

En el presente documento se realiza un análisis de lo que representa la importancia de un plan de negocios dentro de las tendencias actuales; el definir primeramente el plan así como las directrices que esta desea y nos conlleva tanto al alcance y sus posibles debilidades dentro de un contexto globalizador que al día de hoy toda economía tiene que estar viviendo, tampoco hay que olvidar que cada región tiene su problemática y por ende sus características muy bien definidas, sin embargo se muestra el análisis de una manera integral sobre lo que el emprendedor debe de sortear y sobre todo poder cambiar dentro de la actitud del empresario en México.

## Abstract

In the present document an analysis is realised than it represents the importance of a plan of businesses within the present tendencies; defining firstly the plan as well as the directives that this wishes and entails so much to us to the reach and his possible weaknesses within a globalising context that to today all economy it must be living, it is not either necessary to forget that each region has its problematic and therefore its very well defined characteristics, nevertheless is to the analysis of an integral way envelope which the entrepreneur must draw for and mainly to be able to change within the attitude of the industrialist in Mexico

Muchas veces en el mundo de los negocios, las personas pueden tener extraordinarias ideas para proyectos de inversión que van desde la creación, reinención, mejoramiento, expansión, etc., de algún producto, bien o servicio; sin embargo, existen diversas razones que dificultan la puesta en marcha de éstas ingeniosas ideas: quizá el temor al fracaso, la falta de capital, la falta de apoyo de los directivos, el miedo al cambio de la independencia, etc. Aquí es donde nos topamos con **La importancia de un plan de negocios**, este se deberá de hacer para sobrevivir dentro de un ambiente empresarial y que tiene que ser indispensable el hacer un plan, darle forma a las ideas y hacerse conscientes de que a través de la planeación es posible materializarlas, siempre y cuando sea lógico real y sobre todo apegado a la realidad que la sociedad esté en espera.

Convertirse en un emprendedor, o mejor aún un empresario es todo un proceso, saber preparar un buen plan de negocios solo es una parte pero es de vital importancia dentro de dicho orden, pues no se trata simplemente de redactar un documento con todas las ideas que vienen a la mente, si no de una actividad que requiere de un pensamiento honesto sobre su concepto de negocio, el panorama competitivo, las claves para el éxito y las personas que estarán

involucradas. De lo contrario una idea sin plan de negocios genera incertidumbre y obstáculos para emprender, debido a que en el mundo actual un inversionista/institución financiera sofisticada rara vez considerará invertir en un nuevo negocio sin antes haber revisado un desarrollo apropiado.

La función de un plan de negocio adecuado es la de dar forma a las percepciones, decisiones y conductas de aquellos que dirigen o inciden en la dirección de una empresa u organización, el inculcarle una filosofía empresarial y por ende para que invite a sus subordinados y empleados para que comulguen con él y se suban al barco del proyecto. Este plan de negocios constituye un modelo o prisma a través del cual se percibe y analiza la realidad y, en consecuencia, se toman determinadas decisiones y cursos de acción, todos enfocados siempre a una mejora continua dentro del proceso administrativo.

Por lo tanto la gran ventaja que proporciona un buen plan de negocios es la de orientar dentro de un mundo de datos e información abrumadora y con múltiples opciones, permitiendo la toma de decisiones con mayor rapidez, consistencia y con mayor grado de aceptabilidad dentro de sus planes corporativos.

### **Definición de un plan de negocio**

Durante el análisis se ha comentado del plan de negocios pero ¿Qué es el Plan de Negocios? Lo definiremos de la siguiente manera para fines de un mejor entendimiento del artículo: es un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado. El plan de negocios tiene entre sus características ser un documento demostrativo de las áreas de oportunidades, en el que se evidencia la rentabilidad y viabilidad de un proyecto.

**Un** Plan de Negocios también puede verse como el documento en el que se identifican claramente los objetivos de la empresa, las rutas a seguir para alcanzar los objetivos, los obstáculos que se enfrentarán en el camino, las herramientas que utilizarán el empresario para superar los obstáculos y los mecanismos para medir el avance del proceso. De tal manera que un plan de negocios es un instrumento que nos permite llevar a cabo o capitalizar la idea del proyecto.

Por lo tanto podemos decir que un plan de negocios es un instrumento que prepara al empresario y a la empresa sea esta micro, pequeña, mediana o grande para enfrentar todas las variaciones que se presentan en los mercados.

### **Para que nos sirve un Plan de Negocio**

El plan de negocios es una herramienta básica para darle consistencia y dirección a la empresa, además que ayuda a enfocarla a fin de alcanzar los objetivos, asegurando los intereses de la empresa. Permite organizar los recursos y las tareas que logran la excelencia y crecimiento de la empresa.

Para ser más precisos un plan de negocios sirve para:

- Definir el producto o servicio que se pretende comercializar.
- Analizar el capital que se requiere para cada fase del proyecto
- Permite conocer la visión del proyecto de inversión.
- Especificar la estructura física y humana.
- Estudiar el mercado de interés.
- Estudiar estrategias de comercialización y los canales de distribución.
- Analizar el tiempo requerido para empezar a generar ingresos
- Analizar las formas de obtener el financiamiento mas conveniente
- Buscar una asociación con inversionistas importantes
- Enfrentar los problemas que se nos pueden presentar en un futuro y de esta manera poderse adaptar con facilidad a los cambios sin que afecte demasiado.
- Para demostrar que el proyecto es viable.

## **Cómo preparar un plan de negocio**

Cada negocio o empresa por pequeño que este sea necesita desarrollar un plan de negocios y aunque esto lleva su tiempo e incluso capital, vale la pena realizarlo para poder enfrentar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que se presenten en el futuro. Para hacer esto, usted deberá mirar seria y detenidamente cada elemento del plan.

Aprender a:

- Definir su mercado objetivo
- Evaluar su riesgo y recompensa
- Identificar sus competidores

Para realizar un plan de negocios es necesario darle la importancia que merece ya que de su estructura dependerá el éxito o fracaso del proyecto. La planeación, entre otras cosas, permite pensar en las oportunidades de los negocios potenciales, asimismo en las amenazas que se pudieran enfrentar, todo ello le facilita las decisiones a la empresa ya que ayuda a mitigar los riesgos a través de las acciones diseñadas y razonadas previamente en estrategias pero fundamentadas en información verídica y confiable.

Un plan de negocio puede llevar una estructura de 8 pasos como se presenta a continuación:

### **Primer paso: La justificación:**

Dentro de esta etapa se describe del porqué la idea, que es lo que persigue y hacia dónde se quiere llegar, es decir. Explicar su MISION, VISION Y OBJETIVOS.

Toda justificación de proyecto deberá de ser de manera lógica y acorde con nuestras capacidades en el entorno al que nosotros nos vayamos a desenvolver

### **Segundo paso: Realizar un análisis FODA**

Es decir analizar la situación actual de la empresa, identificando las amenazas y oportunidades que surgen del ambiente así como también las fortalezas y debilidades internas de la organización.

### **Tercer paso: Analizar la ventaja competitiva**

Dentro de este proceso el fin es señalar cuales son las ventajas competitivas con las que cuenta como por ejemplo:

- Ventajas tecnológicas
- Orientación del negocio
- Descripción del producto o servicio
- Estatus del proyecto y su viabilidad
- Estrategias genéricas (reducción de costos, diferenciación)

De esta manera es así como se señalan algunos de los tantos criterios, dependiendo del negocio que se puede tener como parte de una ventaja competitiva.

#### **Cuarto paso: Análisis estructural del sector**

Dentro de este análisis se deben de tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Las barreras de entradas a las que nos enfrentaremos
- El poder de negociación que se tendrá para con los proveedores.
- El riesgo que se corre con los productos sustituto que pueden presentarse posteriormente
- El poder de negociación que se deberá tener con los compradores, que tan bueno se puede ser para persuadir y atraer el mayor número de clientes para la empresa.
- Y finalmente determinar la rivalidad a la que se enfrentaran dentro del sector.

#### **Quinto paso: Analizar el Mercado**

Es analizar el mercado al que se quiere introducir, de tal manera que se debe de conocer la posibilidad real de participación de un producto o servicio en dicho mercado.

Para ello se debe de conocer:

- Todo el entorno de la empresa ya fuese de forma interna o externa de la empresa
- Los segmentos del mercado en el que se participa
- Identificar el mercado meta
- Su competitividad esperada de la organización
- Definir el tamaño del mercado.

#### **Sexto paso: Elementos de la mercadotecnia**

Dentro de este paso, que a decir verdad es uno de los más importantes y que de él depende en gran mayoría el éxito que pueda tener en el mercado el producto o servicio que se piensa presentar, se debe:

- Definir con claridad la estrategia a utilizar.
- Describir los atributos que van a conformar el producto o servicio.
- De la misma manera establecer el precio de dicho producto o servicio.
- Sobre todo se debe definir la imagen corporativa y determinar los canales de distribución que se va a utilizar.

Desde un comienzo del proyecto la organización o persona debe de tener una expectativa de la diferenciación y posicionamiento que se espera obtener en el futuro.

#### **Séptimo paso: Organización y operaciones**

Aquí se describe el personal que se es necesario para llevar a cabo el proyecto y se ilustra de la mejor manera en un organigrama funcional, así mismo se especifican los recursos necesarios para la implementación del proyecto como lo son:

- Las instalaciones
- La maquinaria, instrumentación, insumos y equipo adecuado
- Estructura de la organización
- El capital humano y financiero
- Descripción de las actividades a desarrollar de cada participante
- Establecimiento de las políticas dentro de la organización.

### **Octavo paso: Factores de riesgos**

Para una empresa es importante analizar todos los factores de riesgos a los que se enfrenta por menores que parezcan pues de esta manera se pueden incluir medidas concretas para hacer frente a dichos riesgos.

Los factores típicos de riesgos a los que se puede enfrentar son:

- Económicos
- Regulatorios
- Financieros
- Tecnológicos

Estos ocho pasos son los más importantes a considerar dentro de un plan de negocio para que el proyecto no marche a la deriva sino, se encuentre sustentable de información verídica y confidencial.

### **Conclusiones de la importancia de un plan de negocio.**

Para poder llevar a cabo un negocio lo más recomendable es realizar un plan en el cual incluya toda la información necesaria como se mencionó anteriormente, con el fin de saber qué dirección lleva nuestro proyecto, los riesgos que esto conlleva y qué estrategias debemos de seguir para la búsqueda de nuestros objetivos.

Es necesario aclarar que el hecho de contar con un plan de negocio no nos asegura el éxito de una empresa o negocio pero si nos hace el camino y la realización de ello más fácil y certero ya que teniendo un plan desarrollado esto nos permite anticiparnos y prevenirnos de ciertos sucesos y en el peor de los casos nos ayuda a amortiguar el impacto y que este sea lo más leve posible.

Una clave muy importante del porque es necesario contar con un plan de negocio bien preparado es que nos ayuda a la obtención de recursos financieros, porque dependiendo de qué tan viable es el proyecto es más fácil la obtención de los recursos para la inversión ya sea con socios interesados en el proyecto o mediante instituciones financieras.

Para finalizar comentaremos que de acuerdo a la Secretaría de Economía (SE), las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituyen la columna vertebral de la economía mexicana por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. Del mismo modo según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen

aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son MIPYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto y 72% del empleo del país.

En consecuencia, por el impacto de las MIPYMES en el país, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directa e indirectamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, desarrollo y consolidación. De ahí la importancia de un plan de negocios, ya que todas las instituciones gubernamentales derivadas de la SE o instituciones privadas que apoyan en distintos aspectos a los emprendedores para poner en marcha su idea, lo primero que solicitan es un *Plan de Negocios*.

## BIBLIOGRAFÍA

Harvard Business Press. Crear un plan de negocios. Editorial Impact media. Chile 2009, Primera edición. ISBN 978-956-8827-11-3

Entendiendo el plan de negocios, Sergio Viniegra. ISBN 978-1-4303-0684-9, 2007

Félix Velasco Álvaro, aprender a elaborar un plan de negocios. Editorial Pídos Ibérica. España 2007, Primera edición. ISBN 978-84-493-1971-6

[http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=3949&Itemid=383](http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=3949&Itemid=383)

<http://promexico.gob.mx/negocios-internacionales/importancia-de-un-buen-plan-de-negocios.html>

[http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Contacto\\_PyME](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME)

<http://www.observatoriopyme.com/encuestas-y-estudios/cifras-de-pymes/>