

Plan de negocio básico para el pequeño negocio

- 1. Introducción*
- 2. Red de recursos para emprendedores del sector comercial*
- 3. Análisis de oportunidades*
- 4. Plan comercial*
- 5. Tecnologías aplicadas al sector minorista*
- 6. Resumen*

Ejercicios y autoevaluación

1. INTRODUCCIÓN

Es de suma importancia elaborar un plan eficiente de trabajo para poder constituir los pilares de una empresa sólida.

Un plan de negocio es una guía para el emprendedor o empresario.

Un plan de negocios (también conocido como proyecto de negocio o plan de empresa) es un documento en donde se describe y explica un negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con éste, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida y la rentabilidad esperada.

Se suele pensar que elaborar un plan de negocios es una tarea compleja para la cual es necesario recopilar abundante información y hacer una exhaustiva investigación; pero lo cierto es que se trata de una tarea que cualquiera que tenga bien en claro los objetivos que quiere alcanzar con el plan y conozca su estructura, puede realizar.

Para elaborar un plan de negocios no existe una estructura definida, sino que podemos adoptar la que mejor creamos conveniente de acuerdo a los objetivos que queramos alcanzar con el plan, pero siempre asegurándonos de que ésta le de orden y lo haga fácilmente entendible para cualquiera que lo lea.

Una estructura común que incluye todas las partes que debería tener un plan de negocios, es la siguiente:

- a) **Resumen ejecutivo:** el resumen ejecutivo es un resumen de las demás partes del plan de negocios, que incluye una breve descripción del negocio, las razones que justifican su puesta en marcha, el equipo de trabajo, la inversión requerida y la rentabilidad del proyecto.
- b) **Definición del negocio:** en la definición del negocio se describe el negocio y los productos o servicios que se van a ofrecer, los objetivos del negocio y las estrategias que permitirán alcanzar dichos objetivos, y se indican los datos básicos del negocio, tales como el nombre y la ubicación.
- c) **Estudio de mercado:** en el estudio de mercado se describen las principales características del público objetivo y la futura competencia, y se desarrolla el pronóstico de la demanda y el plan de comercialización.
- d) **Estudio técnico:** en el estudio técnico se describen los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento del negocio, el proceso productivo, la infraestructura y el tamaño del local, la capacidad de producción y la disposición de planta.
- e) **Organización:** en la organización se describe la estructura jurídica y orgánica del negocio, las áreas o departamentos, los cargos y funciones, el requerimiento de personal, los gastos de personal y los sistemas de información.

- f) **Estudio de la inversión y financiamiento:** en esta parte se señala la inversión que se va a requerir para poner en marcha el negocio y hacerlo funcionar durante el primer ciclo productivo, y el financiamiento externo que se va a buscar si fuera el caso.
- g) **Estudio de los ingresos y egresos:** en esta parte se desarrollan las proyecciones de los ingresos y egresos del negocio, incluyendo el presupuesto de ventas, el presupuesto de efectivo o flujo de caja proyectado, y el presupuesto operativo o estado de ganancias y pérdidas proyectado
- h) **Evaluación del proyecto:** por último, en esta parte se desarrolla la evaluación financiera del futuro negocio, la cual incluye el cálculo del periodo de recuperación de la inversión y los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.

Se suele pensar que un plan de negocios solo se elabora al momento de iniciar un nuevo negocio; pero lo cierto es que éste también se suele elaborar cuando ya se cuenta con un negocio en marcha y, por ejemplo, se va a lanzar un nuevo producto al mercado, incursionar en un nuevo mercado, o ingresar a un nuevo rubro de negocio.

Se suele pensar también que un plan de negocios es algo que solo le compete a las grandes empresas; pero lo cierto es que sin importar que se trate de un negocio grande o pequeño, el desarrollo de un plan de negocios es una etapa por la que todo emprendedor debe pasar al momento de iniciarlo, sobre todo hoy en día, en donde debido a la gran competencia existente, las posibilidades de sacar adelante un nuevo negocio no son muy favorables.

Las razones por las que es importante elaborar siempre un plan de negocios, son básicamente tres:

Razones de administración

Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y evaluación.

Éste sirve principalmente como instrumento de planeación ya que nos permite planificar el uso de recursos, estrategias y cursos de acción o pasos a seguir, y así ser más eficientes en la puesta en marcha y posterior gestión del negocio, reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo.

Pero también sirve como instrumento de organización ya que nos permite, entre otras cosas, determinar quiénes serán los encargados de realizar las actividades necesarias para la implementación y administración del negocio, como instrumento de coordinación ya que nos ayuda a coordinar dichas actividades, y como instrumento de control y evaluación ya que nos permite comparar los resultados obtenidos con los planificados.

Razones de viabilidad

Un plan de negocios permite también comprobar la viabilidad o factibilidad de un negocio; es decir, saber si éste se puede llevar a cabo o es necesario buscar nuevas ideas.

Por ejemplo, a través del estudio del mercado, nos permite saber si el producto o servicio que se va a ofrecer tendrá o no una buena aceptación en los consumidores, o si contamos con los recursos y la capacidad necesarios para poder hacer frente a la competencia existente.

Asimismo, a través del cálculo de la inversión y la proyección de los ingresos y egresos, nos permite conocer la rentabilidad del futuro negocio, y así saber, además de si el negocio es o no viable, si es lo suficientemente atractivo en términos de rentabilidad como para que se lleve a cabo o es mejor buscar otras alternativas.

Razones de financiamiento

Por último, un buen plan de negocios permite demostrar a terceros la viabilidad de un negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento.

Por ejemplo, en caso de querer obtener un préstamo, nos permite demostrar ante un banco, entidad financiera o prestamista (incluyendo familiares y amigos que duden de prestarnos dinero) que nuestro negocio será rentable y que seremos capaces de pagar la deuda contraída oportunamente, y así poder convencerlos de que nos lo otorguen.

O, en caso de buscar un inversionista o un socio para nuestro negocio, nos permite demostrar lo atractivo de nuestra idea, la seriedad de nuestro proyecto y la rentabilidad del futuro negocio, y así poder convencerlos de que inviertan o se asocien con nosotros

2. RED DE RECURSOS PARA EMPRENDEDORES DEL SECTOR COMERCIAL

El objetivo de fomentar el espíritu emprendedor, facilitar la puesta en marcha de nuevas empresas y apoyar la consolidación y crecimiento empresarial ha llevado al desarrollo de numerosos recursos y herramientas informáticas destinados a estudiantes, emprendedores, empresarios y autónomos.

Al igual que en el epígrafe anterior se describen de forma breve los recursos y herramientas y posteriormente se presenta un esquema de los mismos contextualizando la fase del proceso de creación y consolidación de la empresa en la que se pueden utilizar.

Oportunidades de negocio e información

Describimos las principales características de las herramientas y recursos diseñadas para apoyar a los emprendedores en el proceso de detección de oportunidades de negocio, la evaluación de su proyecto y la primera fase de su implantación.

Guías de oportunidades de negocio

Las guías de actividad empresarial constituyen una herramienta analítica de información para el emprendedor, sobre actividades empresariales, para la puesta en marcha de su proyecto empresarial. Ej algunos casos, disponemos de guías más genéricas de carácter sectorial “Guías adaptadas a Entornos Locales”.

En las guías podrás encontrar datos del sector; estado de situación, evolución y previsiones para el futuro. Ahondando en una actividad empresarial concreta, encontrarás información sobre los productos o servicios, políticas de precios o estrategias de promoción y venta.

Para facilitar la realización del plan de empresa, se ofrece un análisis económico financiero de carácter orientativo que incluye previsión de ventas, ingresos, inversiones y gastos que debes afrontar para montar tu negocio.

Finalmente dispones de amplios anexos con información de interés; instituciones, legislación, trámites, direcciones de proveedores, centros de formación, etc



NOTA

“No hay secretos para el éxito. Este se alcanza preparándose, trabajando arduamente y aprendiendo del fracaso”. Colin Powell.

2.1 ¿Dónde se puede acudir para solicitar información o asesoramiento?

Los empresarios que lo deseen pueden recibir asesoramiento y orientación en el proceso de elaboración de su plan de negocios, así como en otros temas y preocupaciones comunes en el proceso de creación de una empresa.

Una de esas preguntas más frecuentes se trata de las ayudas y subvenciones que pueden recibir un proyecto empresarial.

- **Ayuntamientos:** proporcionan información, asesoramiento y todo lo relacionado con la entrega de documentación, registro y tramitación de documentos necesarios.
- **Centros de Ventanilla Única (V.U.E):** se encuentra en todas las Comunidades Autónomas.

Centros presenciales de tramitación y de asesoramiento integral al emprendedor, donde podrás recibir asesoramiento presencial y realizar los trámites de constitución de tu empresa.

El Portal www.ventanillaempresarial.org ofrece asesoramiento online y diferentes recursos.

En las Ventanillas Únicas podrás recibir asesoramiento presencial y realizar los trámites de constitución de tu empresa.

- **Cámaras de comercio e industria:** se encuentran en todos los ayuntamientos de las provincias y tienen estas funciones que es proporcionar:

- Asesoramiento integral para crear tu empresa:
- Apoyo en el diseño de tu plan de negocio.
- Orientación sobre formas jurídicas para constituir tu empresa.
- Información sobre ayudas y subvenciones.
- También te facilitamos la realización de los trámites necesarios ante las Administraciones.

- **Puntos de Atención al Emprendedor:**

Los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

Los PAE pueden depender de entidades públicas o privadas, colegios profesionales, organizaciones empresariales o cámaras de comercio.

Estos centros deben firmar un convenio con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo para poder actuar como tales. La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa dispone de un buscador para localizar el PAE que más le convenga al emprendedor.

Los PAE se apoyan en el CIRCE para crear empresas, y en concreto en uno de los componentes que lo forman: el Sistema de Tramitación Telemática (STT). En este sentido, cuando un emprendedor opta por iniciar los trámites de creación de una empresa desde un PAE, implícitamente está utilizando el sistema CIRCE.

El PAE tiene una doble misión:

1. Prestar servicios de información y asesoramiento a los emprendedores en la definición de sus iniciativas empresariales y durante los primeros años de actividad de la empresa.
2. Iniciar el trámite administrativo de constitución de la empresa a través del Documento Único Electrónico (DUE).

*** ¿Que es CIRCE?**

El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España.

Los tipos de sociedades que se pueden crear a través de CIRCE son:

Sociedad Limitada de Formación Sucesiva

Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL)

Empresario Individual (Autónomo)

¿Qué es CIRCE?



<https://youtu.be/EsTKXi4p8NI>

- **Red de viveros de empresas**
- **Red Territorial de Apoyo a Emprendedores**
- **Sistemas de Información Empresarial (SIE)**
- **Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas (CEPYME)**
- **Instituto de Crédito Oficial (ICO)**
- **Agencia Tributaria**
- **Tesorería General de la Seguridad Social**

- **Instituto Nacional Estadística (INE)**

EJERCICIO

Averiguar por internet qué tipo de ayudas proporciona el Estado para mujeres emprendedoras mayores de 45 años, destacando las Comunidades Autónomas que más recursos utilicen

3. Análisis de oportunidades

Es necesario evaluar las oportunidades que vamos a tener como negocio, empresa, servicio o actividad nueva a realizar para ello es importante evaluar los puntos fuertes y débiles que vamos a tener nosotros como ser vivo empresarial así como las amenazas y oportunidades que nos ofrecerá el entorno donde desarrollemos nuestra actividad.

Uno de los métodos utilizados para analizar los elementos mencionados anteriormente se realiza a través de la denominada matriz DAFO.

La matriz DAFO es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc, que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo.

Es como si se tomara una “radiografía” de una situación puntual de lo particular que se esté estudiando. Las variables analizadas y lo que ellas representan en la matriz son particulares de ese momento. Luego de analizarlas, se deberán tomar decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro.

El objetivo primario del análisis DAFO consiste en obtener conclusiones sobre la forma en que el objeto estudiado será capaz de afrontar los cambios y las turbulencias en el contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

Ese constituye el primer paso esencial para realizar un correcto análisis FODA. Cumplido el mismo, el siguiente consiste en determinar las estrategias a seguir.

Tanto las fortalezas como las debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, y solo se puede tener ingerencia sobre las ellas modificando los aspectos internos.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.



Análisis de las fortalezas

Las fortalezas que se pueden dar son las siguientes:

- Conocimiento del sector
- Experiencia en el mundo comercial
- Disponer de financiación
- Poseer cartera de clientes

Análisis de las debilidades

Las debilidades son aquellos puntos internos que pueden ser obstáculos a la hora de establecer el negocio.

- Inexperiencia en el mundo comercial
- Disponibilidad de recursos financieros limitados
- Ser una persona con poca iniciativa

- Estar poco involucrado en el proyecto

Análisis de las oportunidades

Las oportunidades son aquellos puntos fuertes que me ofrece el entorno en el cual voy a desarrollar mi actividad profesional.

- Producto o servicio a comercializar novedoso
- Ubicación del negocio
- Tener conocimiento de quienes pueden ser clientes potenciales
- No tener competencia directa

Análisis de las amenazas

Son aquellas circunstancias o situaciones externas que pueden llevar a impedir o frenar el desarrollo de mi idea de negocio.

- Competencia directa y cercana
- Mercado poco estable
- Espacio físico necesario donde establecer la actividad
- Captación clientes potenciales

Hay tener en cuenta estas cuatro variables para determinar los pasos a seguir en cuanto a la elaboración de un proyecto sólido, convincente y factible.



Aplicación práctica

Realizar un análisis DAFO para la siguiente situación empresarial

Se quiere abrir un nuevo restaurante en una zona industrial

- El objetivo principal de un nuevo restaurante es proveer al público de un ambiente agradable a la hora de almorzar, con un excelente servicio de comida, con servicio e instalaciones de primer nivel, ofreciendo un servicio basado en la calidad del producto, la atención y el costo proporcionado.
 - En la zona existen 3 restaurantes más. Es una zona industrial.
 - Es la segunda experiencia de los promotores del restaurante. Cuentan con un restaurante situado a 3 kilómetros.
-