

¿Por qué es necesario tener un plan de negocio?

Luis Muñiz, Economista

Un plan de negocio nos obliga a pensar de una forma disciplinada, si queremos hacer un trabajo intelectual serio. *Una idea puede parecerse brillante al concebirla, pero puede fracasar al entrar en los detalles y en las cifras,* al plantearse una idea nueva de negocio o el análisis de algo que ya existe no siempre es viable *y poder darnos cuenta antes de consumir los recursos disponibles es imprescindible.*

El plan de negocio es una herramienta de trabajo que permite evaluar la viabilidad de una idea, obliga a pensar en alternativas y acciones.

El plan de negocio es una hoja de ruta que nos permite determinar con anticipación cual es el mejor camino a tomar para conseguir el objetivo final. El plan de negocio sirve para definir como alcanzar los resultados propuestos, identificar los pasos, procesos y recursos que se necesitan, en definitiva nos ayuda a minimizar o evitar fracasos.



Es habitual que las organizaciones tengan muchas herramientas de gestión para controlar sus finanzas, sus acciones comerciales, su calidad, sus obligaciones fiscales, sus temas de RRHH y muchas más áreas, pero no es tan habitual que tengan un plan de negocio que les permita analizar la viabilidad futura de su negocio, no se trata de aplicar técnicas futuristas ni visionarias, sino hacer un trabajo estricto y persistente en el tiempo confeccionando y actualizando cuando sea necesario su Plan de Negocio.

Veamos a continuación algunos de los principales motivos que en su conjunto nos deben de ayudar a entender porque necesitamos un plan de negocio para asegurar el futuro de nuestra organización



➤ **Confeccionar su plan para negocio**

Cuando se dirige una empresa, diariamente se reciben muchas cifras, análisis e información sobre la competencia, el mercado, etc. Es pues muy fácil tener una visión muy limitada de su empresa cuando se está tan ocupado en el día a día.

Es por ello que la confección de un plan de negocio puede facilitar un verdadero respiro, mostrándonos las áreas donde existan carencias. El plan de negocio no es solamente un fin, sino también un medio para que ustedes conozcan los avances sobre todos los aspectos importantes de su negocio y los cuestionen de una forma constructiva y proactiva.

➤ **Para presentar banqueros y los inversionistas**

Casi todos los proyectos empresariales necesitarán algún tipo de financiación, ya sea para financiar el lanzamiento o el crecimiento de la actividad. Hacer propuestas a los bancos o a un inversor es pues algo esencial, y todos ellos les solicitarán un plan de negocio. Necesitan una comprensión global del proyecto en primer lugar, pero ellos pueden juzgar también la calidad del documento donde se ve reflejada directamente su capacidad de trabajo, análisis, esfuerzo y preocupación por los detalles. El plan de negocio es un documento que debe mostrar la viabilidad del proyecto y nuestras capacidades para llevarlo a cabo.





➤ **Para alinear los objetivos del equipo directivo**

No trabajamos solos, es bastante fácil ponerse de acuerdo con uno mismo. En el momento en que sean más personas las implicadas, es más complicado tomar decisiones. Por ello hay que tener un documento que garantice unos buenos resultados a medio y largo plazo.

Escribir el plan de negocio es también trabajar juntos para formalizar los objetivos de la empresa y fijar los medios que se utilizarán. Es por último una especie de compromiso alrededor del cual van a unirse todas las personas implicadas en el proyecto empresarial existente.

➤ **Para anticiparnos a los problemas futuros**

Una de las necesidades del empresario, es poder gestionar con éxito el día a día de una empresa que evoluciona y se desarrolla. Pero también es necesario no limitarse solo a las operaciones del corto plazo, es imprescindible tener una visión, una estrategia y planes para el futuro, el punto muerto de hoy puede ser la desaparición del mañana.

Por ello es necesario anticipar las distintas fases de crecimiento o declive, y prever como se va a enfocar todo esto con los medios actuales o futuros.



➤ **Para hacer un análisis de la situación**

Confeccionar un plan de negocio nos permite hacer un parón y replantearnos lo que estamos haciendo en estos momentos y poder verificar en el futuro como evolucionará nuestro negocio, aún más, ahora que los cambios en todos los sectores nos están afectando a corto y medio plazo.

No somos inmunes a nuestro entorno ni a los cambios tecnológicos, sino todo lo contrario nuestro entorno va a seguir cambiando cada vez con más rapidez y nos puede llegar a afectar.



➤ **Para contratar colaboradores eficaces**

Cuando se tiene una empresa, poco conocida y sin medios publicitarios, es a veces difícil dar suficiente confianza a los mejores colaboradores para que se unan a nuestro equipo.

El plan de negocio puede convencer a quien lo vea de cómo son las cosas y por qué su presencia es necesaria. Eso es también una señal de confianza puesto que se enseña cómo evolucionará en el futuro la organización. También es un buen ejercicio dado que se tendrá información sobre su negocio, por parte de las personas más cualificadas e involucradas.



➤ **Para forzarse a trabajar en las cifras**

No todo el mundo posee los adecuados conocimientos para analizar el ámbito financiero, y algunos por ello dejan para mañana su plan financiero, su rentabilidad, sus cálculos de tesorería, etc.

Redactar su plan de negocio es un buen instrumento para realizar determinados cálculos y previsiones, que revela muchas cosas sobre su proyecto y nos permite tomar las adecuadas decisiones con datos y números, sin dejarse llevar sólo por la intuición.

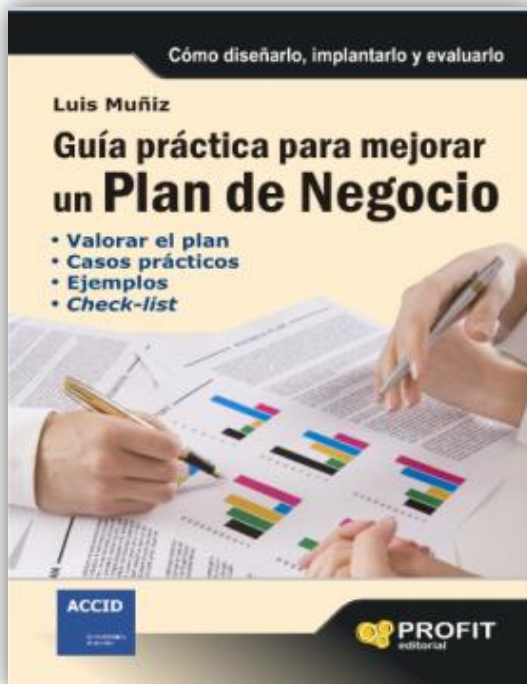
El plan de negocio es una hoja de ruta que nos permite determinar con anticipación cual es el mejor camino a tomar para conseguir el objetivo final.

El plan de negocio sirve para definir como alcanzar los resultados propuestos, identifica los pasos procesos y recursos que se necesitan en definitiva nos ayuda a evitar fracasos.



LAS PREGUNTAS CLAVE PARA CONTESTAR EN SU PLAN DE NEGOCIO

- ¿Es adecuada la idea de negocio que se tiene en la actualidad?
- ¿Tiene nuevas ideas de negocio para poner en marcha?
- ¿Son hoy adecuados los clientes o mercado a que se dirige el producto o servicio?
- ¿Se cubren las necesidades reales de los clientes mejor que la competencia?
- ¿Se comercializa y distribuye el producto o servicio de la forma adecuada?
- ¿El mercado actual tiene posibilidades de crecimiento?
- ¿Se ha tenido en cuenta las reacciones de la competencia?
- ¿Existen o existirán productos o servicios sustitutivos?
- ¿Conoce qué recursos financieros y no financieros se pueden necesitar?
- ¿El producto o servicio tiene futuro?
- ¿Conoces si los factores clave de su negocio hoy perdurarán en el futuro?



www.profiteditorial.com