

ANALISIS DEL VIDEO:

COMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS por Fernando Jiménez.

La importancia del plan de negocios:

- Desconocimiento o no hay tiempo para hacerlo.
- Visión clara de donde estas o adonde quieres ir.
- Te da un rumbo definido a seguir, de ahí tienes una ruta de la cual no salir.

Por qué tener un plan de Negocios:

1. Verificar la viabilidad del negocio.
2. Tener una misión y visión clara del negocio que nos permita visualizar el negocio a través del tiempo: Corto o largo plazo
3. Para detectar a tiempo las dificultades que puedan ocurrir.
4. Optimización de los recursos, como utilizarlos.
5. Cuál es el desempeño del negocio. Evaluarlo a lo largo de su funcionamiento.
6. Identificación de la Rentabilidad. Es o no rentable de acuerdo a tus condiciones.
7. Establecer el valor del negocio: cuánto cuesta.
8. Observar el funcionamiento del negocio. Ver cómo es su "puesta en marcha".
9. Garantía de crédito ante una entidad financiera.
10. Brinda un marco de acción para la toma de decisiones.
11. Lograr Alianzas estrategias: ver las coincidencias entre los negocios a enlazar.
12. Para lograr clientes potenciales: captación de los clientes.
13. Contar con buenos empleados. Que le den un valor agregado al negocio.
14. Mantener el enfoque y mantener el equipo gerencial... tener un rumbo claro.
15. Para auto vender el negocio y contar con motivación continua; y así no dejarse derrumbar por los errores. Brinda seguridad.

TIPOS DE PLAN DE NEGOCIOS:

1. PLAN EJECUTIVO: (1-15 Pag.) – síntesis para vender tu plan.
2. BUSINESS PLAN COMPLETO – se analizan todas las áreas de la organización.
3. BUSINESS PLAN DE OPERACIONES - Como se maneja toda la organización.

Para la elaboración se tienen en cuenta los siguientes siete elementos a contener en el Business Plan:

1. Introducción
2. Productos y servicios
3. Plan de operaciones y producción
4. Análisis del mercado
5. Plan de ventas y marketing.
6. Plan de administración.
7. Análisis financiero

A continuación, se explican de acuerdo a los conceptos de Fernando Jiménez cada uno de estos elementos:

1. Dentro de la introducción tenemos en cuenta:

1. En la introducción se debe tener en cuenta el nombre, el cual debe ir acorde a los que se va a trabajar, que tenga sentido y que sea positivo con el objeto social de la organización. Así mismo se debe tener en cuenta la dirección y la ubicación geográfica de la empresa. Debe incluir teléfonos, fax y otros medios de contacto. Además debe hablar acerca de la *misión, visión, principios y valores corporativos*. Se recalca la importancia de la visión (a 5, 10, 15 o 20 años), los objetivos y fines del plan de negocios.
2. Dentro de este aspecto, se tiene en cuenta como es la estructura legal del negocio, quienes son sus dueños. (Cooperativa, asociación, sociedad)
3. Quienes son los socios, cuáles son sus nombres completos. (preparación académica de los socios, transcurencia),
4. Qué tipo de empresa es - servicios, comercial, industrial – o si es nuevo, adquirido, traspaso o fusión.
5. Historia del negocio.
6. Cuál es la razón de la existencia o apertura del negocio.
7. Cuáles son los puntos fuertes del negocio. Se debe realizar un análisis FODA. Ver cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
8. Cuáles son las tendencias al fracaso. Que problemas pueden causarme problemas, se debe realizar un pronóstico de productividad o fracaso.
9. Cuál es mi estudio de mercado: Nivel socioeconómico, edades. Se utilizaran métodos de investigación secundarios. Cuáles son las oportunidades de crecimiento.
10. Es importante el adecuado **uso de suelo**: Debe ser congruente con el plan de ordenamiento territorial.
11. Cuáles son los contratos que vinculan la organización. ¿Qué contratos son? ¿Cuál es su duración?
12. ¿Cuenta la organización con un seguro?
13. Observar el ciclo del dinero: Como va a ser el retorno de la inversión, en cuanto tiempo la recupero. Así mismo debo tener en cuenta el proceso que conlleva este ciclo del dinero.
14. ¿Cuál es mi capital inicial? Debo tener en cuenta para esto pagos como el de la seguridad social de mis empleados y es de impuestos. Especificar en qué impuestos incurre mi negocio.
15. ¿Cuál es la propiedad industrial del plan de negocios? Debo registrar la marca o logo de mi negocio.
- 16.

La introducción básicamente responde a los interrogatorios: ¿Qué?, ¿cómo?, ¿dónde?, ¿por qué?, ¿quién?

2. Productos y servicios:

Es importante tener claro cuál es mi portafolio de servicios o productos.

- a) Este debe tenerse bien especificado y detallado. Tiene que existir una descripción detallada del producto.
- b) Lista de la línea de productos con fotografías de cada uno.
- c) Lista de precios contra la competencia.
- d) ¿Cuál va a ser el volumen de mi inventario? ¿Qué tipo de inventario manejo? Just in time es un tipo de inventario que se maneja últimamente.
- e) Debo tener en claro cuáles son los productos estratégicos para las alianzas.
- f) ¿Cuál es la vigencia de mis productos?. ¿Son productos perecederos?
- g) Importación y exportación.
- h) Logística de distribución. ¿Qué canales voy a utilizar?

3. Plan de operaciones y producción:

Localización: Dentro de este aspecto, se deben tener en cuenta las características físicas y los requerimientos técnicos del Negocio. Tener en cuenta la seguridad, tamaño, costo o zona. También se tiene en cuenta: Cercanía de los mercados, Cercanía de los proveedores, acceso de los clientes.

Arreglo de nuestra mercancía.

Aspectos legales: Permisos necesarios para poder operar. Estos permisos son generalmente de instituciones como de sanidad o salubridad.

Mano de obra: Cual es la disponibilidad de la mano de obra. Y cuál es la capacitación que voy a brindarles, cuáles son sus perfiles. Como es la inducción del personal de mi empresa. Conjuntamente se debe definir las funciones y responsabilidades de cada uno de los funcionarios de la empresa.

Sistema de operación y control de producción, inventarios y compras: Como se va a hacer la producción de mi empresa, que controles voy a llevar. Cuál es el manejo de mi inventario y que controles hay para la compra de materiales.

4. Análisis del mercado:

Conocer el mercado, la gente que va a adquirir el producto. Estas personas se identifican por medio de estratos sociales, edades, las tendencias del mercado, cual es mi competencia – análisis de mi competencia – **Competencia:** quienes son, cuáles son sus precios, quienes son sus clientes, cuál es su ventaja competitiva con respecto a mi organización, etc.

5. Plan de ventas – marketing

En este punto es importante indicar cuál es el precio de mi producto (políticas de precio), que descuentos voy a aplicar (políticas de descuentos), cuales son los plazos de pagos (políticas de pago). Aquí se hace importante las estrategias de

promoción de mi empresa: qué tipo de publicidad voy a utilizar para comercializar mi producto. ¿Qué estrategias son las más adecuadas? ¿Qué medios de comunicación utilizar: internet, folletos, ferias, etc.?

6. Plan de administración

En este punto es muy esencial hacer una descripción detallada acerca de los dueños de la empresa, es decir incluir toda su información personal e historial. Quienes son sus socios, porque son socios de la empresa. Se deben asignar además las funciones y responsabilidades de estos.

Aquí debe establecerse el organigrama de la empresa, quien está a la cabeza. Que áreas integran la organización, y cuáles son los puestos y funciones del personal.

Otro factor importante dentro del plan de administración es la definición de los recursos o activos con los que cuenta la empresa.

7. Análisis financiero

Aquí lo primero que debe hacerse es considerar el Capital inicial: cuál es el monto del préstamo, cuanto son los intereses y plazo de pago de dicho crédito. Que o quien va a funcionar como aval y lo más importante, se debe detallar la forma en cómo se utilizara el crédito. Cuál es el presupuesto de gastos.

Por lo tanto se deben tener al día los estados financieros de la organización.