

PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios define su empresa con precisión, identifica sus metas y sirve como presentación de la compañía.

Los componentes básicos incluyen:

- Un estado de cuentas actual y pro forma (modelo),
- Declaración de ingresos, y de gastos
- Análisis de flujo de efectivo.

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 crucial de cualquier solicitud de préstamo, porque proporciona información organizada y específica de su compañía y de cómo pagará el dinero que le prestaron.

Planifique su Trabajo

Un plan de negocios completo y bien elaborado es de una herramienta administrativa de mucha importancia. El plan muestra : el financiamiento externo, el crédito de los proveedores, la administración de sus operaciones y finanzas, la promoción y el mercadeo de su negocio, y el logro de sus metas y objetivos.

A pesar de la importancia crítica de un plan de negocios, a muchos empresarios se les hace pesado preparar un documento por escrito. Ellos argumentan que el mercado cambia tan rápidamente que un plan de negocios no les resulta útil, o que no tienen tiempo suficiente. Pero, de la misma forma que un constructor no comienza a construir sin un plano, los empresarios no deberían apresurarse a comenzar un negocio sin un plan de negocios.

Antes de empezar a redactar su plan de negocios, considere las siguientes preguntas importantes:

- ¿Qué producto o servicio ofrece su negocio y qué necesidades satisface?

- ¿Quiénes son los clientes potenciales para su producto y/o servicio y por qué se lo comprarían a Ud.?
- ¿Cómo ofrecerá sus servicios y/o productos a sus clientes potenciales?
- ¿Dónde obtendrá los recursos financieros para comenzar su negocio?

Qué elementos integran un plan de negocios?

El contenido se puede dividir cuatro secciones:

1. Descripción del negocio
2. Mercadotecnia
3. Financiamiento
4. Administración

Se deben agregar un resumen ejecutivo, documentos de apoyo y proyecciones financieras.

Aunque no hay una fórmula específica para elaborar un plan de negocios, todos tienen algunos elementos comunes: Los mismos se resumen en el siguiente bosquejo.

Elementos de un Plan de Negocios

- Cubierta (Portada)
- Propósito del negocio
- Índice
- El Negocio
- Descripción del negocio
- Mercadotecnia
- Competencia
- Procedimientos operacionales
- Personal
- Seguros del negocio

Información Financiera

Solicitudes de préstamos

Lista de equipos principales y suministros

Estado de cuentas

Análisis del punto de equilibrio

Modelos de proyecciones de ingreso (estado de pérdidas y ganancias)

- Resumen de tres años
- Detalles mensuales del primer año
- Detalles trimestrales del segundo y tercer año
- Suposiciones en las que se basan las proyecciones

Modelo de flujo de efectivo

III. Documentos de Apoyo

Declaración de impuestos de los propietarios de los tres años anteriores. Estados financieros personales (todos los bancos tienen estos formulario)

Para franquicias, una copia del contrato de franquicia y todos los documentos de apoyo proporcionados por la compañía que otorga la licencia de franquicia

Copia de la propuesta de alquiler o acuerdo de compra de inmueble

Copia de las licencias y otros documentos legales

Copia de los currículos (resumes) de los propietarios

Copia de las cartas de intención de todos los proveedores, etc.

Ejemplos de Planes de Negocio

http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca_en_Linea/plandenegocios.html

[Guía Rápida para Empezar un Negocio](#)

[Servicio de Guardería Infantil. Una introducción para iniciar este negocio](#)

[Introducción para Iniciar un Negocio de Servicio de Limpieza](#)

[Restaurante y Cinco Otras Empresas de Comida](#)

Una de las mejores formas de aprender como elaborar un plan de negocios es estudiando los planes de negocios establecidos en su industria.

Revise ejemplos de planes de negocios.