

LD6-17 Decisiones en el Plan de Negocios

1 de septiembre de 2006

Estimados suscriptores:

El plan de negocios (business plan) es una herramienta empresarial que, bien utilizada, puede aumentar la probabilidad de que las nuevas empresas (o las extensiones a las empresas existentes) tengan éxito.

En esta ocasión les envío un fragmento de un artículo sobre planes de negocio por Gustavo Rubinsztein, realizado para Endeavor, del que quisiera comentar dos aspectos:

1. La elaboración del plan de negocios puede ir en contra de los instintos del emprendedor individual que desea entrar en acción lo antes posible e ir construyendo sobre la marcha su empresa. Esta actitud es entendible dado que muchos de los emprendedores no tienen el entrenamiento ni la experiencia en la elaboración de planes de negocios (y generalmente tampoco tienen la paciencia para ello ni creen que un plan sea útil). Sin embargo, dada la importancia de la decisión de emprender una empresa, es valioso para el empresario buscar apoyo calificado para pensar lógicamente en las características que su empresa tendrá.

2. El plan de negocios es visto habitualmente como un instrumento de evaluación para tomar la decisión de emprender o no un negocio, pero es más que eso. Si leemos la lista de componentes que debe incluir un plan de negocios, veremos que en lo esencial se trata de decisiones que el empresario debe de tomar respecto a su futura empresa: el mercado a atender, la manera de atender ese mercado, la manera de financiar sus operaciones, entre otras decisiones.

Y si el plan de negocios es un conjunto de decisiones, podemos concluir que la calidad del plan depende de la calidad de esas decisiones y de la coherencia entre ellas. Así que podemos aplicar provechosamente el Análisis de Decisiones a la elaboración de planes de negocio.

Esperando que estas reflexiones les sean de utilidad, reciban un cordial saludo.

*Roberto Ley Borrás*

### **¿Por qué un Business Plan?**

por: Gustavo Rubinsztein para Endeavor

Fuente: Emprendedores

Según Peter Drucker hay que dedicarle esfuerzo a planificar la empresa a futuro! El Business Plan (o Plan de Negocios) es el documento que le permite al emprendedor planificar ese futuro. Es una herramienta fundamental para conocer mejor la empresa que quiero hacer, encontrar posibles socios para el emprendimiento y lograr la financiación requerida para el mismo. Pero, cuidado, esta tarea es la que menos le gusta al emprendedor. A priori parece aburrido y burocrático sentarse a escribir un documento, porque habitualmente hay más deseo de ponerse a construir sobre la marcha ese negocio que sentarse a reflexionar sobre como imaginar el futuro de mi empresa. Pero seguramente será más barato poner las ideas sobre un papel que perder plata probando.

Según Marcel Planellas, profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE Business School, es una expresión muy común de los nuevos empresarios decir que tienen su proyecto 'en la cabeza' en el sentido de que ya lo han pensado todo; pero el inconveniente de tenerlo 'en la cabeza' es que se hace muy difícil para los demás evaluarlo, que se corre el riesgo de olvidarse de cosas importantes, y que solamente podría ser transmitido por el propietario de la cabeza.

El Business Plan es un documento que ayuda a dibujar la ruta a seguir en el futuro.

¿Qué poner en el documento?

Si bien cada Business Plan es un mundo particular, los puntos que no deben faltar en el documento son los siguientes:

Resumen ejecutivo.

Descripción detallada del producto/servicio.

Plan de Marketing, detallado en torno al precio, la distribución, la promoción y el posicionamiento.

Plan de operaciones, cómo lo voy a fabricar, dónde, con cuáles insumos, con qué proceso operativo.

Estructura organizativa de la empresa, quién ocupa cuál cargo, cuáles son sus tareas, cuáles sus habilidades, sus responsabilidades, de quién depende y quiénes dependen de él.

Plan económico financiero en términos de inversión inicial, escenario posible a lo largo de los próximos tres años, flujos de caja, necesidades operativas de fondos.

Forma jurídica que se dará la empresa: SA, SRL, etc.

---

La *Lista de Correo Electrónico de Análisis de Decisiones* tiene el propósito de mantener a sus suscriptores informados acerca de las tendencias y aplicaciones del Análisis de Decisiones. Más información sobre Análisis de Decisiones en: <http://decidir.org/>

Si desea suscribirse a este servicio envíe un mensaje a ListaDecision(at) decidir.org escribiendo "Suscribir a ListaDecisión" en Asunto, y proporcione su nombre y afiliación (universidad, empresa o actividad) en el texto del mensaje. Este servicio es sin costo para los suscriptores.

D.R. ©2007 sobre los comentarios por Roberto Ley Borrás.