



Una buena idea no basta

Antes de emprender, arma tu plan de negocio



Uno de los aspectos más relevantes de nuestro país en materia económica, es el impacto que tienen las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes), éstas generan cerca del 65% de los empleos en el país así como una cuarta parte de la riqueza nacional¹. Sin embargo, no todos los casos de emprendimiento han resultado favorables, en el camino se han quedado buenas ideas que no se materializaron, en ocasiones por la falta de planeación. Por eso, te decimos los aspectos básicos que debes considerar para armar tu plan de negocio.

¹ INEGI, 2014.

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIO?

Es una guía para el emprendedor o empresario, en donde:

- Se describe un negocio.
- Se analiza la situación del mercado.
- Se establecen las acciones que se realizarán a futuro para la fabricación y/o promoción de un producto o servicio.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE QUE HAGAS UN PLAN DE NEGOCIO?

Porque este ejercicio te permite investigar, pensar y planear todos los posibles factores internos y externos que tendrán que ver con tu empresa. Asimismo, te ayuda a prevenir resultados inesperados o negativos durante el proceso de emprendimiento. Puede que tengas las ideas e información en tu mente, pero es importante que las plasmes por escrito, si no las aterrizas, no podrás ver el panorama completo y armar el rompecabezas de tu negocio.

a) DESCRIBE TU NEGOCIO

Este ejercicio es básico y muy relevante, te ayudará a conocer y perfilar mejor la idea que tienes para tu proyecto, responde estas preguntas:

- ¿Cuál será el nombre de tu negocio?
- ¿Cuál es la historia del giro?
- ¿A qué se dedicará tu negocio?
- ¿Qué servicios o productos producirá?

b) ANALIZA LA SITUACIÓN DEL MERCADO

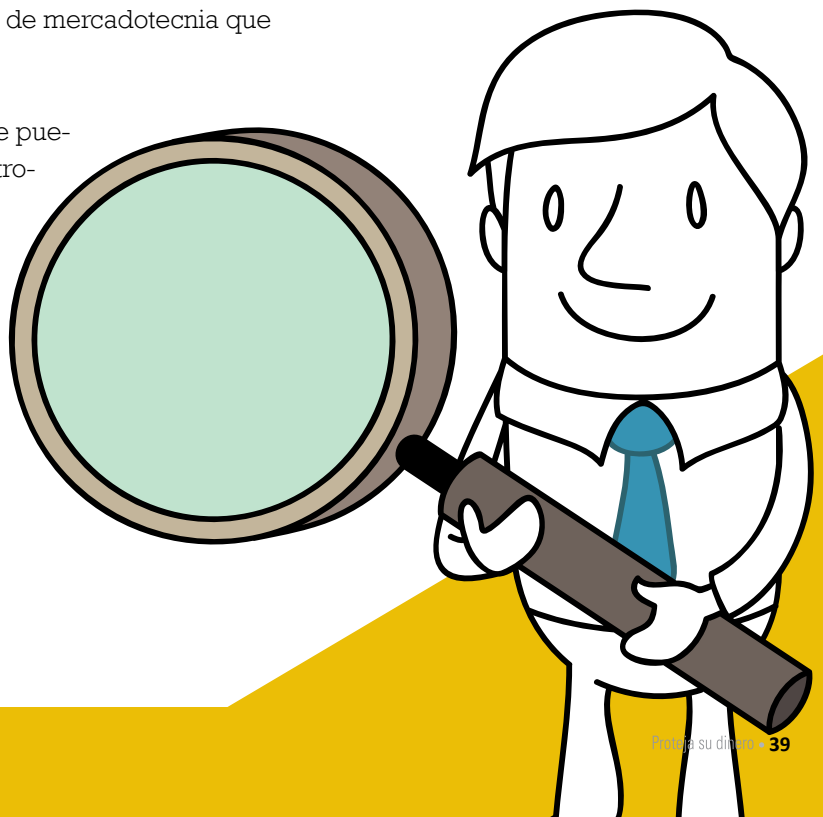
En esta parte, analizarás el mercado al que se dirigirán tus productos o servicios, además, tienes que definir el plan de mercadotecnia que utilizarás para llegar a ellos.

- Ten en cuenta los riesgos y aspectos que pueden incidir en el negocio y no puedes controlar, como la economía, la competencia, las perspectivas de crecimiento, etc.
- Tu plan de mercadotecnia es la columna vertebral del negocio, ahí debes tener presente tus objetivos, actividades necesarias para la comercialización de tu producto o servicio, los costos aproximados, los medios que utilizarás, los canales de distribución, el precio de tus productos, etc.

¿Necesito financiamiento?

Es muy común que las empresas necesiten dinero, pero la clave se encuentra en conseguir el que se adecúe a las condiciones y capacidad económica de tu empresa.

Toma en cuenta que el crédito no es la única fuente de financiamiento.



c) ACCIONES A REALIZAR PARA LA FABRICACIÓN Y/O PROMOCIÓN DE TU PRODUCTO O SERVICIO

En esta sección define los recursos humanos necesarios para operar el negocio y las técnicas para producir y/o promocionar los bienes o servicios.

- Define el número de empleados que integrarán tu empresa, sus puestos jerárquicos, el tipo de trabajo que realizarán, la estructura de pagos, etc.
- También, contempla a los proveedores, si vas a comercializar productos físicos, el número mínimo de existencias que necesitas, las fechas de entrega y los elementos para la distribución (en caso de que aplique).



¿Qué financiamiento debo utilizar?

Busca el costo y condiciones de pago que más te convengan. Asegúrate de evaluar los términos de las opciones que hay en el mercado para tomar una buena decisión.



¿Cuánto necesito?

Depende directamente de las necesidades de tu negocio, tales como: materia prima, control de inventarios, maquinaria, equipo e infraestructura, entre otros. Siempre debes comparar tu capacidad de pago y tus alternativas de inversión.



RECUERDA...

- No mezcles las finanzas personales y familiares con las del negocio.
- Evita el uso de la tarjeta de crédito personal para financiar tu empresa.
- Registra tus operaciones contables y fiscales.

¿Qué opciones de financiamiento existen?

- Créditos de corto, mediano y largo plazo. Alternativas de crédito que ofrecen los bancos, empresas de factoraje financiero, instituciones de la banca de desarrollo, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple y demás intermediarios financieros.
- Ahorros o préstamos de familiares y amigos.
- Fondos de inversión de capital privado o inversionistas que apuesten a tu favor.
- Reinvertir las ganancias obtenidas, con la finalidad de que se mantenga el crecimiento de tu negocio.

TOMA NOTA

Realiza tu plan de negocio con la asistencia de un profesional en la materia. Te invitamos a visitar la página del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en www.inadem.gob.mx. De igual manera, descarga el cuaderno *Financiamiento para tu Empresa* que tenemos a tu disposición en www.condusef.gob.mx, donde encontrarás prácticos consejos para desarrollar tu negocio.

