

Área de Emprendimiento y Nuevos Negocios

La elaboración del Business Plan



Nuestro enfoque se centra en una metodología dinámica, entretenida y flexible, basada en los modelos pedagógicos de las escuelas de negocio más prominentes de Europa. Facilitamos el proceso de aprendizaje con materiales audiovisuales y ejercicios de simulación con el fin de enriquecer y amenizar la experiencia de nuestros estudiantes.

*Aprende paso a paso
cómo elaborar
adecuadamente un
Plan de negocios para
obtener financiamiento
para tu negocio.*



INDICE

Bienvenido(a) al curso de elaboración del **Business Plan** de BCNSCHOOL. Es un placer para nosotros entregarte las herramientas necesarias para que aprendas a llevar a cabo un plan de negocio en forma adecuada. Este es un curso interactivo que está formado tanto por guías audiovisuales que podrás encontrar en nuestro sitio web www.bcnschool.com como así también por el siguiente material escrito en el que encontrarás los siguientes contenidos:

Consideraciones Generales	pág. 3
TEMA 1: El Análisis	pág. 7
A) Análisis del entorno	pág. 8
B) Análisis del mercado	pág. 13
C) Análisis Interno	pág. 16
D) Matriz DAFO(SWOT)	pág. 25
Resumen del Tema	pág. 30
TEMA 2: Los Objetivos	pág. 32
A) Requisitos de los objetivos	pág. 34
B) Tipos de objetivos	pág. 35
C) Dilemas con los objetivos	pág. 37
Resumen del Tema	pág. 42
TEMA 3: Estrategias	pág. 44
A) Proceso estratégico	pág. 46
B) Tipos de estrategias	pág. 49
Resumen del tema	pág. 58
TEMA 4: Plan de Marketing	pág. 60
A) Herramientas de Marketing	pág. 61
B) Objetivos de Marketing	pág. 64
C) Estrategias de Marketing	pág. 65
Resumen del Tema	pág. 80
TEMA 5: Plan de Operaciones y Logística	pág. 84
A) Objetivos básicos del plan de operaciones	pág. 85
B) Etapas de la realización del plan de operaciones	pág. 86
Resumen del Tema	pág. 92
TEMA 6: Plan de Organización y Recursos Humanos	pág. 94
A) Organización	pág. 95
B) Recursos Humanos	pág. 97
Resumen del Tema	pág. 99
TEMA 7: Plan Económico Financiero	pág. 100
A) El plan financiero y la planificación estratégica	pág. 101
B) El plan financiero	pág. 103
Resumen del Tema	pág. 110
TEMA 8: Apartado sobre fase de control y seguimiento	pág. 112
BIBLIOGRAFÍA	pág. 117

Consideraciones Generales:



Antes de poner en marcha un negocio o empresa es fundamental comprender y analizar el terreno que pisamos para preparar una estrategia inteligente que se adapte adecuadamente al entorno y nos conduzca al éxito. Todo emprendedor cuando crea un negocio lo hace con la intención de ganar dinero, pero muchas veces por falta de experiencia o por falta de previsión se tiende a improvisar más de la cuenta, dejando a un lado etapas muy importantes para la correcta implementación del negocio, lo que a la larga conduce al fracaso o a serias dificultades.

Más de la mitad de los negocios nuevos fracasan y esto ocurre en los dos primeros años de vida, ¿Cuál es la causa? Pues la falta de previsión. Muchas veces el emprendedor sufre de un exceso de confianza alimentada por sus altas expectativas, lo que le conduce a dejar los análisis de lado y a guiarse netamente por la pasión e intuición. Es cierto que estas son muy importantes en el mundo de los negocios, pero sólo cuando se construyen sobre una base sólida de conocimientos.

A la hora de crear una empresa tenemos que dar por sentado que nuestra competencia luchará a muerte por sobrevivir y que nadie estará dispuesto a regalarnos su dinero, por lo que para triunfar hay que tener algo más que las ganas. La clave está en la previsión y análisis racional.

Un negocio exitoso es producto de la inteligencia y es la consecuencia de una estrategia racional basada en indicadores y en el análisis riguroso. En el mundo

empresarial lo más importante es la disciplina y la creatividad. Lo óptimo es poder congeniar la rigurosidad con el proceso creativo en forma fluida.

Hablar de negocios es hablar de estrategia y la estrategia es una palabra militar que significa “Arte de dirigir las operaciones militares”. Los negocios y la guerra tienen mucho en común, es una competencia incesante donde sobrevive quien está mejor preparado y quien conoce a la perfección los puntos débiles del contrincante. En los negocios el arsenal armamentista es la información, el campo de batalla es la mente del consumidor y el código de honor son las leyes mercantiles y la ética empresarial.

La realidad empresarial es así y si uno no se entera y no ocupa activamente su espacio en el mercado ya llegará alguien que sí lo hará por ti y serás desplazado, por eso estar bien preparado es clave.

Un Business Plan es la etapa previa a la realización del negocio, es prepararse para los primeros años de rodaje con un arsenal de información adecuado que nos permita elaborar una estrategia viable que nos conduzca al éxito. Una estrategia bien elaborada será la clave para sobrevivir a los golpes de la competencia los primeros años y ganarnos un sitio en el mercado y en la mente del consumidor. En el mundo de los negocios un 99% es trabajo duro y el 1% es improvisación. La mejor improvisación es resultado del ensayo y la disciplina.

Dicho esto, para comenzar este curso se debe tener una idea de lo que un plan de negocio es y de su utilidad. Por lo que empezaremos con un breve resumen respondiendo 4 simples preguntas.

Objetivo: ¿Cuál es el fin de elaborar un Business Plan?

El Objetivo de un Business Plan (o plan de negocio) es planificar la creación de un negocio o empresa para que llegue a alcanzar el éxito.

Estructura: ¿De qué se compone un Business Plan?

Es una planificación empresarial que cuenta como mínimo con *1) análisis, 2) objetivos y estrategias 3) planificación y previsión de cuentas financieras y 4) conclusiones de viabilidad del proyecto.*

Es clave entender que un buen Business Plan debe permitir pensar en una organización dinámica y flexible, que permita el desarrollo.

Utilidad: ¿Para qué sirve un Business Plan?

Utilidad Interna: Elaborar un plan de negocio nos permite comprender en profundidad el alcance y las posibles consecuencias de nuestras decisiones de inversión, asegurándonos de la rentabilidad y viabilidad real del proyecto. En muchas ocasiones sucede que el empresario, por no haber hecho una previsión adecuada en su debido momento luego se encuentra en el camino con una serie de variables inesperadas que conllevan un sinnúmero de consecuencias muchas veces desastrosas para el negocio, desde coyunturas políticas, cambios en las tendencias de demanda, incremento de los costes de materias primas o de producción o cambios de regulaciones que afectan directamente al sector. Todos estos eventos inesperados pueden dejar estragos que incluso pueden amenazar la sobrevivencia del proyecto, pues si el empresario no se ha preparado debidamente es muy difícil que consiga adaptarse a la nueva situación sin que esto afecte directamente al precio de sus productos o servicios, lo que lo volverá en definitiva menos competitivo, y en consecuencia repercutirá en la rentabilidad o beneficios de la compañía.

Utilidad Externa: El Business Plan además nos sirve como la carta de presentación de nuestro proyecto. El plan de negocio elaborado puede ser muy útil para conseguir inyecciones de capital por parte de posibles accionistas, entidades financieras u organismos públicos. En definitiva, el plan será nuestra tarjeta de visita. Un Business Plan debidamente diseñado puede incentivar a los

inversionistas a aventurarse en un proyecto sólido, con altas expectativas de competitividad y crecimiento.

Extensión: ¿Cuántas páginas debe tener?

Un buen plan de negocio debe ser lo suficientemente acotado, conciso, preciso, y en definitiva interesante. Debe llamar la atención y estar pensado para incentivar a la inversión. Dicho esto, la extensión es lo menos importante. El plan debe estar bien construido sobre bases sólidas de información, debe ser ambicioso y ante todo comercial. Un Business Plan debidamente elaborado debe ser eficiente, entregando en un documento resumido la información suficiente para saber qué decisión tomar y porqué.

Dicho todo esto cabe destacar que **la clave para el éxito de un proyecto es** la supervivencia a largo plazo sobre la base de una buena y continuada rentabilidad, un alto nivel de satisfacción de las personas de la empresa y alta integración y el reconocimiento por el entorno de nuestro éxito.