Anexo: Estructura formal de un plan de negocio

No existe un modelo rígido a seguir, pero en términos generales todos contemplan cuatro áreas de importancia: el análisis del mercado, el análisis de la estructura operacional, el análisis de la estructura organizacional y el análisis financiero. Con estos antecedentes presentamos a continuación un modelo de plan de negocio a manera de ejemplo:

1. RESUMEN EJECUTIVO.- Incluye la visión, misión y objetivos a corto plazo. La descripción de los productos o servicios a ofrecer, localización, clientela y mercado potencial. El compromiso de la gerencia al proyecto. Y finalmente se establece la necesidad económica y forma de financiamiento.

2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO.- Incluye la visión de la empresa, los objetivos y metas a corto y largo plazo; descripción del producto y/o servicio; la propuesta de valor para satisfacer la necesidad de los clientes y elección de la estructura legal del negocio.

3. ESTUDIO DEL MERCADO
a) Análisis de la clientela.- Identificar clientela y nicho del mercado a servir; características y perfil de los clientes: sexo, edad, educación, profesión, ingresos, estilo de vida, actitudes y área geográfica de residencia; patrones de compra (crédito o efectivo); beneficio del producto y/o servicio (precio, calidad, disponibilidad, garantía, otro)

b) Análisis de la competencia.- Incluye el análisis de tendencias y proyecciones en el sector o industria a competir; competidores directos; fortalezas y debilidades de la empresa; ventajas competitivas o nichos del negocio: retos y oportunidades.

c) Plan de mercadeo.- Incluye el plan y estrategias para alcanzar a clientes, vender nuestros productos y/o servicios y lograr su satisfacción y retención; factores atractivos como el precio, la calidad, la disponibilidad, la garantía, la variedad, etc.; el plan de promoción de los productos y/o servicios.

4. OPERACIONES
a) Localización.- Incluye los atributos y ventajas de las facilidades de estacionamiento, seguridad, accesibilidad y otros relacionados a la empresa; los costos de alquiler versus local propio; costos de mantenimiento y servicios básicos (agua, luz, teléfono); los permisos municipales y de bomberos.

b) Contabilidad y finanzas.- Incluye el control de inventario; preparación y análisis de estados financieros mensuales y anuales; responsabilidades patronales, fiscales y beneficios de seguridad social.

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.- Incluye la estructura y estrategia organizacional (corto y largo plazo); experiencia de los propietarios o socios y/o administradores; experiencia del equipo profesional de apoyo como contador, asesor legal, banco, consultor de negocio etc.; la descripción de funciones de puestos; número de empleados: destrezas, habilidades y experiencia; programa de capacitación; salarios, beneficios e incentivos a empleados.

6. DATOS Y PROYECCIONES FINANCIERAS

a) Estados de ingresos y gastos.- Incluye la proyección de ingresos y gastos (mensuales) a corto plazo.

b) Proyecciones del flujo de efectivo.- Tal vez la herramienta más importante para iniciar su empresa, ya que va a permitir visualizar la necesidad de efectivo real (dinero) que se va a requerir al instante de iniciar las operaciones de su empresa y dentro de los primeros años de vida de su negocio, que generalmente son los más críticos.

El objetivo fundamental es determinar la liquidez (dinero en efectivo) que requiere el negocio para no parar su funcionamiento; como por ejemplo no poder pagar los sueldos en el mes de Diciembre a los colaboradores ya que dependemos del pago de nuestros clientes, los cuales previamente pactaron plazos de crédito mayores en esa fecha.

c) Financiamiento requerido.- Incluye la cantidad de dinero que se necesita para operar el negocio, ya sea con recursos propios o de terceros.