

Desarrollo del Plan de Negocios

Toda empresa u organización han tenido un inicio, tal vez no sea ni se parezca a lo que fue en sus inicios o lo que se pretendía que fuera. En las décadas de los 60s y 70s surge el concepto o idea de hacer algo para crear empresas más sólidas, es este el inicio de lo que hoy en día llamamos plan de negocios.

Con el paso de los años este concepto se volvió una herramienta muy certera para iniciar o redefinir el giro o rumbo de las organizaciones, se ha comprobado que si se tiene un plan de negocios bien elaborado viene a ser de gran utilidad para la empresa, ya que en él se establecen las ideas, y la manera de cómo se van a realizar, también contiene los objetivos que la organización pretende alcanzar y el tipo de estrategias que deberán utilizarse.

El desarrollo del plan de negocio se deberá realizar en forma ordenada con todas las ideas que se pretendan para la empresa. En el plan se incluirán las variables involucradas durante el proyecto así como la cantidad de recursos que se asignarán a cada rubro.

La elaboración de un plan de negocios deberá estar en las prioridades de cualquier persona interesada en crear o redefinir el rumbo de una empresa, sin importar qué tan grande o pequeña sea la organización.

Tal vez la persona emprendedora no tenga bien claro por dónde empezar con el desarrollo del plan de negocios, como primer punto se deberá tener bien establecida la idea de negocio que se pretende realizar, en este punto se deberá describir la naturaleza del negocio, haciendo un análisis de qué tan viable puede resultar, considerando las barreras a las que se deberá enfrentar, saber con cuánto capital se cuenta, o cuales serían las posibles fuentes de financiamiento, como parte final del desarrollo del plan de negocios se estudian los procedimientos que se llevarán a cabo para pasar de ser una idea a un proyecto de negocio, considerando las herramientas de marketing, los recursos humanos con los que se deberá contar, las tecnología necesaria para

Desarrollo del Plan de Negocios

poder empezar, considerar las áreas de compras y ventas que vienen a ser factores fundamentales en el nuevo negocio.

La elaboración del plan de negocios deberá estar redactado en forma cronológica de las actividades que se realizarán, esto servirá a la organización para medir sus resultados haciendo una comparación entre lo que se tenía proyectado y lo que se ha logrado.

La elaboración del plan de negocios lo puede desarrollar un experto en el área o el mismo emprendedor, si el caso fuera que lo realiza el emprendedor es de mucha utilidad pedir una asesoría, esto puede ahorrar tiempo, corregir algunas ideas e incluso retroalimentar las ideas que se tengan.

El tener un plan de negocios bien desarrollado y completo sirve como carta de presentación, ya que se puede mostrar a instituciones financieras que pueden aportar capital a la empresa, así a como a proveedores y posibles socios.

Este tipo de plan para la empresa, no garantiza el éxito, ya que si las ideas no son buenas el hecho de tener un plan de negocios no cambia la naturaleza de las ideas, pero sirve para detectar las malas ideas y con esto se evitan contratiempos. En cambio, las buenas ideas generarán buenos y mejores negocios.

Referencia

Velasco., F. (2007) Aprender a elaborar un plan de negocio. Recuperado el día 18 de septiembre de 2015, a partir de

<https://books.google.es/books?id=B1xTHv9d8ogC&printsec=frontcover&dq=que+es+desarrollo+del+plan+de+negocios&hl=es&sa=X&ved=0CDIQ6AEwAWoVChMInovcmdaGyAIVSgySCh2w3Q3W#v=onepage&q=que%20es%20desarrollo%20del%20plan%20de%20negocios&f=false>