



Manual de Preparación de un Plan de Negocio

Agosto, 2003

Índice

Acerca de este manual

**Parte 1: Creación de una empresa - cómo crecen las empresas
"start-up"**

Parte 2: La Idea de Negocio- concepto y presentación

Parte 3: Estructura del Plan de Negocio

Introducción

1. Resumen Ejecutivo
2. El Producto o Servicio
3. Equipo de trabajo
4. Marketing
5. Sistema de negocio y organización de la empresa
6. Calendario de realización
7. Riesgos
8. Financiamiento

Plan de Negocio de CityScape

**Parte 4: Valoración de un "start up" y captación de los fondos
propios**

Apéndice

Glosario

Referencias bibliográficas

Acerca de este Manual

Acerca de este manual

El objetivo de este manual es ayudar al emprendedor a llevar adelante la primera parte de la puesta en marcha de una empresa innovadora de fuerte crecimiento (*“start-up”*): redactar un Plan de Negocio profesional. Léelo si tienes una Idea de Negocio nueva con un gran potencial de crecimiento, que deseas desarrollar y realizar. Tu objetivo bien pudiera ser, por ejemplo, crear una empresa que, en un plazo de 5 años, tenga unas ventas de unos 10 millones de dólares, dé trabajo a un mínimo de 100 personas y opere a escala nacional e, incluso, internacional.

Básicamente, todo lo que necesitas está disponible aquí, en Venezuela. No nos faltan ideas innovadoras y prometedoras, nuestra investigación y nuestra tecnología gozan de un alto crecimiento, y disponemos de Financiamiento en forma de capital riesgo o fondos de inversión para los buenos proyectos. El secreto radica en aprovechar estas condiciones para lograr un progreso importante.

Pensar a lo grande

No dudes en hacer las cosas a gran escala. Establecer una empresa es, con mucho, el paso mayor que vas a dar: implica un esfuerzo tremendo. Comparativamente, el esfuerzo extra que se requiere para generar unas ventas de 10 millones de dólares en vez de, digamos, 1 millón, es pequeño. Pensar a lo grande puede hacer que la tarea sea incluso más fácil, ya que muchos socios potenciales estarán más interesados en unas propuestas a gran escala que en otras menos ambiciosas.

La importancia de un Plan de Negocio

Los inversores sólo estarán dispuestos a respaldar unos proyectos que tengan un Plan de Negocio bien preparado. Consideran que los Planes de Negocio son muy importantes, por razones que resultan obvias para cualquiera que esté montando una nueva empresa.

El Plan de Negocio

- ❖ Obliga a las personas que están creando la empresa a analizar su Idea de Negocio sistemáticamente, lo que asegurará que ésta tenga realmente un gran impacto.
- ❖ Muestra las lagunas en el de conocimiento existentes, y ayuda a subsanarlas de forma eficaz y estructurada.
- ❖ Asegura que se toman decisiones, de forma que se adopte un método bien enfocado.
- ❖ Sirve como herramienta central de comunicación para los diversos participantes en el proyecto.
- ❖ Hace surgir la lista de recursos que se van a necesitar y, de este modo, permite conocer los recursos que habrá que adquirir.
- ❖ Constituye una prueba experimental de lo que será la realidad. Si en la fase de creación del Plan de Negocio, se descubre que existe la posibilidad de "estrellarse", no se habrá producido ningún daño irreparable. En cambio, si se descubre más tarde, dicha posibilidad podría tener efectos desastrosos en el negocio, para los inversores y para los empleados de la empresa.

Un Plan de Negocio bien preparado, por consiguiente, constituye la base sobre la que levantar una Idea de Negocio y sirve para obtener el financiamiento necesario para establecer y desarrollar con éxito una empresa.

A quién va dirigido este manual

Este manual va dirigido a cualquiera que desee establecer una nueva empresa, en especial si se trata de una empresa de fuerte crecimiento. Este manual tiene en cuenta el hecho de que las personas que crean empresas de éxito no son necesariamente expertos en dirección empresarial o en Marketing.

A aquellas personas sin una formación específica en administración de empresas, este manual les ofrece:

- ❖ Una introducción, paso a paso, a los conceptos necesarios para preparar un Plan de Negocio y organizar el financiamiento de una Idea de Negocio.
- ❖ El conocimiento básico necesario para participar de forma eficaz en conversaciones y negociaciones, así como para hacer las preguntas apropiadas.
- ❖ El lenguaje empresarial necesario: toda la jerga y las expresiones técnicas que necesitas saber se explican y utilizan en el texto. Hay, además, un amplio glosario en el apéndice del libro.
- ❖ Referencias bibliográficas.

Para aquellos que tengan una formación en administración de empresas, el manual ofrece un enfoque sistemático para la redacción de un Plan de Negocio.

Diseño del Manual

Este manual se ha concebido como herramienta práctica de trabajo y como guía de referencia. Esto queda reflejado en su diseño, que, prácticamente, coincide con las etapas de preparación y redacción de un Plan de Negocio profesional que pudiera atraer con éxito capital de inversión.

- La Parte 1, **Creación de una empresa: cómo crecen las empresas**, describe las etapas lanzamiento por las que debe pasar una típica empresa “*start-up*” en su camino hacia el lanzamiento y el éxito.
- La Parte 2, **El concepto de negocio y su presentación**, describe cómo surgen las Ideas de Negocio, las cosas a las que se debe prestar especial atención cuando se describe una Idea de Negocio, y cómo darse cuenta de si una Idea de Negocio tiene probabilidades de atraer financiamiento. Esta parte incluye asimismo un ejemplo con el aspecto que puede tener una Idea de Negocio.
- La Parte 3, **Preparación del Plan de Negocio**, constituye el núcleo del manual. Contiene ocho capítulos: uno para cada una de las secciones que debe incluir un Plan de Negocio. Se establecen con detalle las etapas para la preparación de cada sección. Las personas que carecen de una experiencia empresarial previa encontrarán también aquí algunos conocimientos básicos.
- Plan de negocio de CityScape. **Un ejemplo de un Plan de Negocio profesional tanto en su forma como en su contenido.**
- La Parte 4, **Valoración de un *start-up* y captación de los fondos propios**, determina cuáles son los intereses de los fundadores y de los inversores a la hora de financiar un *start up*, la forma en que ambas partes pueden alcanzar un acuerdo, y las cosas que deben tenerse especialmente en cuenta en las negociaciones. Incluye asimismo métodos prácticos para calcular el valor de una empresa.

El apéndice contiene una tabla detallada de contenidos, un glosario de términos importantes y referencias bibliográficas para lecturas complementarias.

PARTE 1

**Creación de una
empresa (*start-up*):
cómo crecen las empresas**

Creación de una empresa: cómo creen las empresas

Las empresas de fuerte crecimiento son proyectos empresariales que tienen la ambición de lograr altos niveles de ventas, por ejemplo, 10 millones de dólares, o dar empleo a, digamos, 100 empleados en un plazo de cinco años desde el momento de su creación. Durante este tiempo, lo que comenzó como un *start-up* debe haberse convertido en una empresa perfectamente establecida. Ésta es una característica diferenciadora muy importante en comparación con otras empresas que se crean con metas menos ambiciosas. Las nuevas empresas de fuerte crecimiento muy rara vez se encuentran en una situación que les permita autofinanciarse: sólo pueden llegar a ser realidad con la ayuda de inversores profesionales. Así, para cualquiera que trate de establecer una empresa de fuerte crecimiento, el financiamiento constituye un aspecto esencial. Esto quiere decir que, desde un primer momento, la Idea de Negocio debe plantearse desde la perspectiva de los futuros inversores.

En este capítulo, encontraremos:

- ❖ Los factores esenciales para poner en marcha una empresa con éxito
- ❖ Cómo analizan las nuevas empresas los inversores profesionales
- ❖ El proceso característico para poner en marcha una empresa de fuerte crecimiento

Puesta en marcha de una empresa con éxito

Las empresas para que tengan éxito, deben establecerse combinando tres elementos:

- 1.** Sin una Idea de Negocio no hay empresa. Sin embargo, la idea no constituye el punto final del proceso creativo, sino su comienzo. Muchas personas están tan enamoradas de su idea, que son incapaces de darse cuenta de que dicha idea, como mucho, es el punto de partida de un largo proceso de desarrollo hasta lograr una Idea de Negocio perfectamente madura, y que deberá superar difíciles retos antes incluso de que tenga la menor perspectiva de financiamiento y de lograr introducirse con éxito en el mercado.
- 2.** El financiamiento esencial. En Venezuela y América Latina hay capital disponible, por lo que aquellos proyectos que resulten prometedores desde el punto de vista de los inversores encontrarán, sin duda, financiamiento: la clave para conseguirla, radica en mirar la Idea de Negocio desde la perspectiva de los inversores.
- 3.** El equipo directivo es el elemento crítico a la hora de crear una empresa. En el Capítulo 3, *El equipo de trabajo*, se explica en detalle lo que diferencia a un buen equipo gestor. Las nuevas empresas de fuerte crecimiento no son orquestas formadas por un solo músico; normalmente se llevan a cabo con un equipo de entre tres y cinco personas que tengan cualidades complementarias. Es perfectamente conocido que formar un equipo es un difícil proceso que exige mucho tiempo, energía y sensibilidad. Por ello, hay que ponerse inmediatamente manos a la obra, y seguir trabajando en ello durante todo el proceso de planificación.

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

