

**José María Llorente**

SECOT Y EL PLAN DE NEGOCIO

SECOT, voluntariado de asesoramiento empresarial, www.secot.org, nació hace 21 años con el objetivo de ofrecer la posibilidad de que todos aquellos profesionales que quisieran seguir en activo, pudieran poner sus conocimientos y experiencias adquiridas a lo largo de toda su vida laboral, de forma totalmente altruista y solidaria, al servicio de innumerables propuestas empresariales de jóvenes emprendedores, PYMES y ENL's que no cuenten con los recursos económicos necesarios para acudir a consultorías comerciales.

Los Senior de SECOT asesoran para la realización de su Plan de Negocio.

Pero ¿Qué es un Plan de Negocio?

El Plan de Negocio es un paso esencial que debe tomar cualquier emprendedor prudente, independientemente de la magnitud del negocio.

El valor principal de su Plan de Negocio será la creación de un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica y comercial de su iniciativa con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.



El Plan de Negocio debe especificar qué se pretende iniciar o lo que ya se ha emprendido. Recoge el fin general de la empresa, su filosofía, los estudios de mercado, técnico, financiero, de organización y de marketing, incluyendo temas como, el precio, los canales de comercialización, la ingeniería, la localización, la estructura de capital, las fuentes

de financiamiento, el personal necesario, los aspectos legales, y su plan de salida.

Debe ser un documento vivo, en el sentido de que se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad.

ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

1. INTRODUCCIÓN. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.
2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.
3. ESTUDIO DE MERCADO.
4. PLAN DE MARKETING.
5. PROCESO PRODUCTIVO. PLAN DE COMPRAS.
6. ORGANIZACIÓN Y RR.HH.
7. ESTRUCTURA LEGAL.
8. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.
9. VALORACIÓN DEL RIESGO.

¿Por qué se debe elaborar un Plan de Negocio?

- Va a determinar la viabilidad económico-financiera de su proyecto empresarial.
- Puede dejar al descubierto errores u omisiones del proyecto y permite planificar adecuadamente la puesta en marcha del mismo con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Es una herramienta fundamental de venta para conseguir financiación y socios capitalistas o colaboradores. Supone la primera imagen de la empresa ante terceras personas.
- Con el plan se pueden solicitar opiniones y consejos a otras personas que se desenvuelven en el campo comercial que le interesa.

¿Qué debe evitar un Plan de Negocio?

- Las proyecciones futuras a más de tres años de plazo. Es mejor establecer objetivos a corto y modificar el plan a medida que avanza su negocio.
- Evite el optimismo. Para ello, sea extremadamente conservador al predecir los requisitos de capital, recursos necesarios, plazos, ventas y utilidades.
- No se olvide determinar cuáles serán sus estrategias, (Plan B), en caso de adversidades comerciales.
- No dependa completamente de la exclusividad de su negocio ni de un invento patentado.