plandempresa

MANUAL

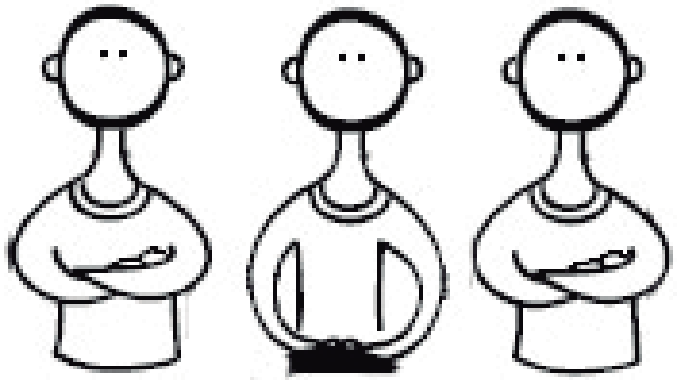
Cómo crear un plan de empresa viable

plandempresa

¿Qué contiene este manual?

Esta guía le enseñará cómo realizar un plan de empresa de manera lógica (siguiendo los pasos en el orden adecuado), además de los conceptos necesarios para analizar la viabilidad de su plan de empresa.

1. La lógica del plan de empresa
2. La idea de negocio
3. El resultado, piedra angular
4. Financiación
5. El momento de la verdad



plandempresa

¿Qué es plandempresa?

Plandempresa es un programa en línea, siempre disponible y actualizado, que facilita, guía, orienta y aconseja sobre la confección de un plan de empresa

Escriba su plan de empresa cómodamente y con ayudas

Realice su plan de empresa fácilmente de forma lógica siguiendo una metodología paso a paso.

Conozca por adelantado si su proyecto es viable

Simule diferentes escenarios de ventas y verifique qué resultados obtendría.

Obtenga informes profesionales generados automáticamente

Obtenga financiación presentando una memoria de su plan de empresa, acompañado de un resumen ejecutivo profesional, generados automáticamente, con el menor esfuerzo.

COMIENCE AHORA SU PRUEBA GRATUITA

plandempresa

Introducción

Cuando uno se plantea emprender un proyecto empresarial debe tener claro que, como cualquier acción en la vida, va a tener como consecuencia una serie de repercusiones que deberá afrontar.

En el caso de un proyecto de empresa deberá medir, evaluar y tomar decisiones, en base a los datos económicos y financieros obtenidos en el estudio, a fin de verificar que realmente se pueden afrontar con éxito esas repercusiones. Esa será, en gran parte, la base del éxito.

Por otro lado, no hay que perder de vista el grado de eficiencia a la hora de lograr el éxito del proyecto de empresa. En definitiva, debemos lograrlo empleando los recursos de la mejor manera posible.

Por lo tanto, nos será de gran ayuda la planificación del proyecto empresarial puesto que minimiza el trabajo no productivo.

Antonio del Cura
Director general de plandempresa

> "La planificación de un proyecto empresarial minimiza el trabajo no productivo".
>
> Tweet This

1. La lógica del plan de empresa

Nuestro entendimiento del mundo está en gran parte basado en nuestra habilidad para organizar la información. Vivimos en ciudades que forman parte de países y que, a su vez, pertenecen al planeta tierra.

Gracias a la arquitectura de la información el ser humano ha descubierto que una correcta organización, jerarquización y etiquetado de la información ayuda a una mejor comprensión. Esta idea es aplicable a la creación del plan de empresa.

Para confeccionar un plan de empresa de forma correcta es necesario asimilar que el plan de empresa está conformado por una serie de puntos que deben abordarse de forma lógica y secuencial.

Con esto se quiere decir que "no se puede empezar la casa por el tejado". Al igual que cuando se plantea la construcción de una casa se sigue un orden para su correcta ejecución (planos, cimentación, pilares, tejado, etc…) en la creación del plan de empresa ocurre exactamente igual.

Lo apropiado es comenzar por la definición de la idea de negocio, seguir con el análisis económico y, a continuación, con el análisis financiero para terminar con un análisis global de la viabilidad del plan de empresa. Este proceso nos ayudará a comprender mejor las repercusiones de nuestro proyecto de empresa.

2. La idea de negocio

Cuando se decide crear una empresa el primer punto a abordar es la definición de la idea de negocio, reflexionar sobre esto nos permitirá asentar las bases que sustentarán el negocio. Estas bases deberán ser estables y con consistencia, de lo contrario, se correrá el peligro de que nuestra empresa quede expuesta al fracaso.

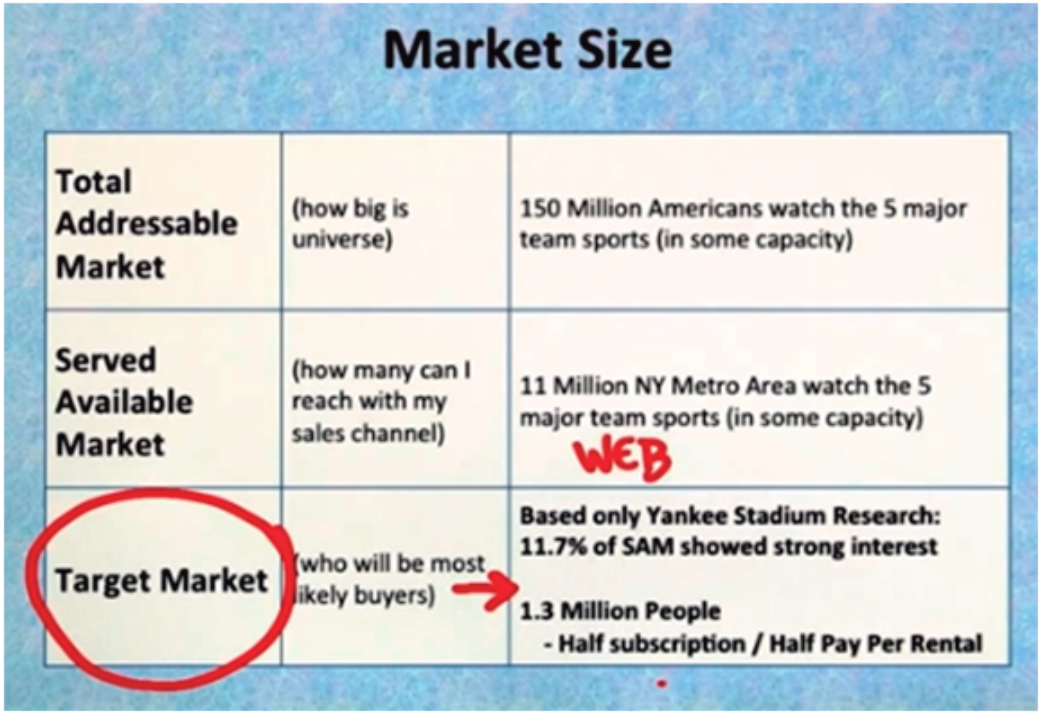
Para asegurar la supervivencia tendremos que estudiar con detenimiento el mercado ya que nuestro primer objetivo será verificar si la idea de negocio cubre realmente una necesidad de mercado. En otras palabras, si realmente ofrecemos algo que es necesario y por lo que se está dispuesto a pagar. Esta es, sin duda, la base del éxito.

Pero ahí no queda todo sobre el mercado, no vayamos demasiado deprisa. Una vez detectada la necesidad tendremos que investigar cómo de grande es esta oportunidad. Habrá que analizar el tamaño del mercado, es decir, el número de compradores y de ingresos potenciales.

Al principio este número puede ser un cálculo rápido y aproximado que nos desvelará si merece la pena seguir analizando la posibilidad de fundar un negocio. De esta manera podremos hacer una aproximación de cómo de grande es el mercado y cuánto podemos obtener dados nuestros recursos.

plandempresa

Cálculo del tamaño del mercado



Ahora que ya somos conscientes de que tenemos que conocer el mercado, es el momento de pensar en la competencia.

No olvidemos que otras empresas competirán por el mismo mercado, por lo que deberemos elegir un grupo de clientes concreto a atender (mercado meta) con el propósito de poder serviles mejor que nuestros oponentes a fin de que nos compren a nosotros.

3. El resultado, piedra ángular

Una vez que hemos definido la idea de negocio y asegurado de que cubre una necesidad de un mercado con el volumen suficiente el paso siguiente es analizar si podremos ganar dinero, es decir, si podremos generar una rentabilidad.

Los negocios, desde siempre, nacen con el fin de generar beneficios, en otras palabras, nacen con la misión de lograr la viabilidad económica a fin de garantizar su supervivencia.

Las empresas, al igual que en el mundo animal, también tienen que competir por su existencia. Sin embargo, en el mundo empresarial, se consigue obteniendo ingresos.

Para obtener ingresos, primer elemento de los dos que componen la viabilidad económica de una empresa, es necesario captar clientes y para captar clientes deberemos incurrir en una serie de gastos.

Entonces podemos resumir la viabilidad económica en la siguiente fórmula:

[Beneficio = Ingresos – gastos]

De esta ecuación extraemos la conclusión de que los ingresos deberán ser superiores a los gastos. Pero… ¿cómo lo hacemos?.

Pues, por un lado, captando clientes rentables, clientes que aporten un margen positivo a la compañía. En definitiva, hay que conseguir aquellos clientes cuyo gasto realizado para su adquisición sea inferior a los ingresos que aporte a la empresa. ¡Se trata de conseguir buenos clientes!.

Para ello se utilizan dos métricas fundamentales: coste por adquisición (CPA) y valor de la cesta medio (VCM). Estas métricas son medias que permiten ver, de forma global, si este punto lo estamos abordando correctamente.

[CPA = gastos adquisición / nº de clientas = 300 / 5 = 60€]

[VCM = ingresos / nº clientas = (150 * 5) / 5 = 150€]

Concluimos que para captar un cliente nos gastamos 60€, obtenemos unos ingresos medios por cliente de 150€ y, en consecuencia, aporta un margen positivo a la empresa de 90€.

Por otro lado, captando el número suficiente de "buenos clientes" del mercado para cubrir todos los gastos. Volvemos entonces al elemento central de todo negocio, el mercado, para realizar nuestra previsión de ingresos. Este será nuestro punto de referencia.

Siguiendo con el ejemplo anterior, se realiza el estudio del mercado para maquillajes de novia en la provincia de Sevilla ya que únicamente ofrecerá los servicios en esa ubicación geográfica.

Tras estudiar el mercado se concluye que existe un mercado potencial de 7.056 clientes, número total de bodas en Sevilla al año, con unos ingresos potenciales de 1.058.400€. Este es el tamaño del mercado.

En cuanto a los gastos la compañía genera unos gastos fijos de 4.000€ y unos variables del 50% sobre el precio de venta (75€).

Recordando la fórmula la viabilidad económica en la que el beneficio es igual a los ingresos menos los gastos podremos considerar que una empresa comienza a ser viable en el momento en que el resultado es mayor que cero.

Para el cálculo del punto a partir del cual empezaremos a obtener beneficio se utiliza el umbral de rentabilidad.

[Margen de contribución = Precio de venta – coste variable = 150 – 75 = 75€]

[Umbral de rentabilidad = Coste fijo total / Margen de contribución = 4000 / 75 = 53 ventas]

Concluimos que a partir de la venta de 54 unidades la empresa de maquillaje comenzará a ser viable económicamente.

4. Financiación

Analizada la rentabilidad no hay que perder de vista las necesidades de financiación, es decir, hay que prever cuánto dinero y en qué momento será necesario para seguir vivos. ¡Es muy importante poder hacer frente a los pagos en todo momento!. Quien paga descansa.

Ya tiene claro que la empresa puede obtener beneficio, pero, …, ¿podrá pagar lo que debe en el momento en que tiene que pagarlo?. El tener ingresos no le garantiza el que los pueda cobrar de forma inmediata. A veces los clientes tardan en pagarnos, por lo que tiene que analizar este componente.

¿Sabía que los ingresos y los gastos no son lo mismo que los cobros y pagos? ….mmmm, interesante. Cuando hablamos de cobros y pagos se hace referencia a movimientos de tesorería, es decir, de dinero. En cambio, los ingresos y gastos son apuntes contables que no reflejan ningún movimiento financiero y quedan registrados en el momento del intercambio.

Necesitamos que la cantidad de dinero que entre en la empresa sea mayor que la que sale, que los cobros sean mayores que los pagos, o sea que la empresa disponga en todo momento de dinero efectivo. De esa forma la empresa cubrirá las necesidades de financiación del proyecto y garantizará su supervivencia desde el punto de vista financiero.

Una vez que tengamos claros nuestros cobros y pagos a lo largo del proyecto sabremos qué cantidad de dinero necesitaremos, lo que nos permitirá decidir cómo lo obtendremos.

Para obtener los recursos financieros necesarios se puede optar por dos vías: autofinanciación como consecuencia de la actividad de la empresa o emplear recursos financieros ajenos a la actividad de la empresa. Muy importante es que la empresa comience a autofinanciarse lo antes posible.

En cuanto a los recursos financieros ajenos a la actividad destacan principalmente lo que los sajones denominan las 3 F´S ("Friends, Family and Fools", o traducido, "Amigos, Familiares y Tontos"). Este suele ser el primer paso natural que se suele dar para conseguir financiación.

Otras fuentes de financiación ajenas a la actividad suelen ser:

- Entidades de crédito que ofrecen productos para financiarse tales como:
  - Préstamos
  - Créditos y microcréditos
  - Leasing
  - Renting
- Business angels, inversores particulares que invierten en proyectos de negocio.
- Organismos públicos a través de ayudas y subvenciones.

5. El momento de la verdad

Una vez que hemos realizado nuestro plan de empresa queda por comprobar si nuestra idea de negocio puede funcionar. Para ello hay que analizar si los números indican que nuestro proyecto de empresa se puede materializar con éxito.

Recordamos que la viabilidad de una empresa depende de tres elementos claves cada uno con un enfoque distinto: económico, financiero y técnico.

[Viabilidad de una empresa = Viabilidad económica + viabilidad financiera + viabilidad técnica]

Viabilidad económica de una empresa

Para analizar la viabilidad económica de una empresa debemos fijarnos en los resultados esperados (beneficio o pérdidas), que son la consecuencia de restar de los ingresos el conjunto de gastos necesarios para su obtención.

Son el indicador de si la empresa es rentable o no y, en consecuencia, si es viable o no desde una perspectiva económica.

Por lo tanto, la viabilidad económica viene reflejada en los resultados esperados, que deben ser de signo positivo aunque pueda resultar admisible que, al inicio de la actividad, no lo sean pues los inicios de los negocios nunca son fáciles. No obstante, la permanencia del signo negativo en los resultados a lo largo de los años para los que se hagan las estimaciones es la verificación de la más que probable inviabilidad económica del proyecto.

Viabilidad financiera de una empresa

La viabilidad financiera viene determinada por la presencia a lo largo de todo el periodo de planificación de una cantidad de dinero suficiente para hacer frente a los pagos previstos.

Si las necesidades de financiación de un negocio son superiores a los recursos que es posible obtener de las fuentes de financiación, la empresa es inviable dado que el flujo de dinero generado, tanto con sus propios medios como ajenos, no llega para cubrir los compromisos de pagos establecidos.

Viabilidad técnica de una empresa

Los miembros que componen el equipo de empresa deberán tener la formación y experiencia necesaria para desempeñar las tareas necesarias para cubrir las necesidades iniciales para el lanzamiento del negocio.

plandempresa

¿Preparado para crear un plan de empresa viable?

Necesitará las herramientas adecuadas. Con plandempresa puede realizar su plan de empresa fácilmente, paso a paso, con un conjunto completo de ayudas e instrucciones.

COMIENCE AHORA SU PRUEBA GRATUITA