

Actores y organizaciones del emprendimiento nacional

Para el académico, miembro de la firma PI Consultores, Ing. **Daniel Velásquez**, el proceso emprendedor venezolano no ha sido acompañado de un plan de negocios como herramienta de planificación de la empresa que llegue al detalle de las metas y estrategias a corto, mediano y largo plazo, como principal requisito de que estén en capacidad de aprovechar las ventajas, transformar las amenazas en retos y generen resultados estables que permitan crecimiento y empleo sostenible

◆ Ing. DANIEL VELÁSQUEZ*



PI Consultores

“Plan de negocios, un buen paso para afianzar emprendimientos”

Según el ingeniero Daniel Velásquez, profesor de postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello, y asesor de negocios de PI Consultores, de acuerdo con el índice de actividad emprendedora temprana (TEA por su siglas en inglés) coordinado por la red internacional de investigación Global Entrepreneurship Monitor, GEM, que lidera el Babson College y el London Business School, las cifras muestran que Venezuela ocupa una de las primeras posiciones del mundo en la creación de nuevas empresas aunque “la mayoría no logra sobrevivir al cuarto año de operaciones y no se consolidan como generadoras de empleo y patrimonio estable”.

Muchos de estos fracasos —dice— se deben a la falta de un plan de negocios que les permita a las empresas entender el entorno, el mercado objetivo, los competidores e identificar las fortalezas internas para capitalizar las oportunidades. “En PI Consultores Gerenciales desarrollamos estos planes

de negocio para ayudar a los emprendimientos a sobrevivir en tiempos de turbulencia que en la época de las vacas gordas podían desenvolverse sin un mapa claro y ser exitosos. Ahora, con las nuevas realidades del país hay un menor rango para equivocaciones, las decisiones tienen que ser rápidas y con criterio porque las empresas tienen que producir ganancias con recursos limitados”.

Contamos —añade— con más de 16 años de experiencia prestando servicios como consultores para emprendedores, microempresas, Pymes y entes del gobierno; hemos trabajado en multinacionales e impulsado emprendimientos en Venezuela, Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá y Europa. “Desarrollamos un portafolio de servicios para ayudar a la creación y fortalecimiento de las empresas porque, contra todo mal pronóstico, el venezolano continúa apostando al país y todavía destaca en el mundo por su naturaleza emprendedora”.

“Un plan de negocios es una herramienta que permite organizar las ideas”

El aporte del profesor Velásquez resulta, sin duda, interesante como tema de reflexión para dar respuesta sobre la fórmula de ese 20% de empresas que logra sobrevivir. En pocas palabras, ¿qué necesita ese emprendedor que va a dedicar sus recursos, su tiempo y esfuerzo en el desarrollo de ese negocio? El experto asegura que la clave está en la planificación y no dejar todo en manos de la intuición.

“Escribir un plan no garantiza el triunfo, pero sí proporciona un enfoque profesional al proceso de decisión, y mediante el análisis detallado y racional aumenta su probabilidad de éxito”.

Un plan de negocios —señala— puede servir también como instrumento de venta, para conseguir los recursos humanos y financieros del proyecto, y como instrumento de control para determinar si el negocio sigue el rumbo correcto o si debe ser cambiado.

Para que el emprendedor se organice y diseñe su estructura particular en torno a la idea de negocios, la firma PI Consultores ofrece servicios como la elaboración de planes de negocio; desarrollo de sistemas de control financiero de las operaciones; investigaciones de mercado cualitativo y cuantitativo personalizadas; elaboración de organigramas y descripciones de cargo; optimización de operaciones: compras, control de inventario, tercerización, expansión de operaciones; manuales de procesos y procedimientos; diseño de sistemas de información Web 2.0; talleres y cursos in-house sobre estas especializaciones gerenciales.

* Miembro de la firma PI Consultores
<http://piconsultoresg.blogspot.com/>
info@piconsultoresg.com
dvelasquez.pb@piconsultoresg.com

GUÍA DE CONTENIDO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS:

Existen muchas maneras de escribir un plan de negocios, de estructurar una presentación que reseñe en grandes bloques los aspectos fundamentales de la idea. Una guía entre tantas posibilidades es la siguiente:

-Portada: aquí se coloca el nombre de la empresa, los datos de la persona contacto (teléfono, dirección, email). También se advierte al lector que el material contiene información confidencial y que no puede ser utilizado o copiado sin permiso expreso de los autores o promotores.

-Índice: Por lo general la segunda página es un índice tan detallado, como sea posible, del contenido del documento. El lector es una persona muy ocupada y posiblemente conocedora de parte de la propuesta, por lo que un índice detallado puede hacer más eficiente la lectura del documento.

-Resumen ejecutivo: Quizá sea la sección más importante del plan y la que requiera mayor concentración al momento de ser escrita. Si alguna parte va a ser leída es ésta precisamente. De ella puede depender que el futuro inversionista continúe leyendo o deje de interesarle el plan. Por lo general, se espera que en una o dos páginas se explique el proyecto, su ventaja diferencial, los datos de mercado más relevantes y un resumen de las proyecciones financieras más importantes.

-Operaciones: En esta sección se describen los activos que la empresa utilizará, si serán comprados, arrendados o alquilados, y si las funciones se realizarán internamente o se contratarán. Incluye el plan de producción, el sistema de inventario que será utilizado, los recursos materiales y humanos, los sistemas de la empresa, la ubicación de la planta o almacenes, la distribución operativa o el diseño del establecimiento comercial, oficina o planta si se trata de una iniciativa industrial.

Lo primero que debe hacer un buen emprendedor es organizarse y crear un plan que le sirva de brújula para llegar hasta donde quiere. Este plan debe crearse en torno a una idea de negocio que satisfaga algún requerimiento del mercado. La idea puede surgir de una necesidad que ya exista o se puede crear un concepto de negocio innovador que genere una nueva necesidad en el mercado

- Mercado: La descripción del mercado incluye también las actividades de la competencia y las principales tendencias. El producto final de esta sección será el establecimiento del presupuesto de ventas pormenorizado que servirá de base para las proyecciones financieras.

-Mercadeo: Implica conocer a los consumidores y sus necesidades y saber transmitir el mejor mensaje.

-Financiamiento: Esta sección contiene las proyecciones financieras (en particular, flujo de caja, estado de ganancias y pérdidas, balance general y punto de equilibrio con sus respectivas sensibilidades), las fuentes de financiamiento, las necesidades de capital en las distintas etapas y, por supuesto, la valoración de la empresa en distintos escenarios y con varios métodos.

-Gerencia: ¿Qué tipo de organización se necesita para sustentar el proyecto y su crecimiento?

-Aspectos legales: Se deben detallar aspectos como marcas, patentes y la estructura legal e impositiva más favorable para la constitución de la empresa.

-Aspectos fiscales y laborales: Aparte de los relacionados con la contratación de personal, es fundamental destacar los aspectos críticos y riesgos inherentes al negocio.