

Elabore su plan de negocio y triunfe como emprendedor.

Manuel Díaz Mondragón.

Presidente del Instituto de Asesoría Financiera Internacional (IAFI) y autor del libro Invierta con éxito en la bolsa y otros mercados financieros. Gasca – Sicco.

Publicado en:

Revista Adminístrate Hoy. Vol. 12, Número 141, enero 2006. Pág. 6 - 13

Introducción.

En México como en muchos otros países la economía informal, los trabajadores por cuenta propia (especialmente profesionistas), los micros y pequeños empresarios son la principal forma en que las familias obtienen sus principales ingresos. El empleo cada vez es menor y el desempleo aumenta rápidamente, aunado a ello, los nuevos empleos son de mala calidad, trabajadores que no tienen prestaciones, con jornadas laborales superiores a las legalmente establecidas, trabajando en actividades diferentes a su preparación (por ejemplo economistas como auxiliares de contabilidad o vendedores de automóviles), lo que los lleva a trabajar sin gusto por su trabajo y claro no se ponen la camiseta de la empresa, no la asumen como parte de su vida. Todos estos elementos y más son de las principales causas por las que las personas desean establecer un negocio propio, la pregunta cuando se deciden hacerlo es clara, ¿están preparados?

Para muchos iniciar un negocio puede ser parte de un proceso de planeación bien elaborado, detalladamente estudiado y por supuesto con una gran organización. Para otros sin embargo es producto de la necesidad, de pronto un día se encuentran sin trabajo, inician la búsqueda que después de varios meses se dan cuenta que no será posible encontrar dado muchos factores, su edad, su escaso conocimiento, su escasa experiencia laboral entre algunos otros.

Emprender la aventura de ser empresario e iniciar su propio negocio debe no solo ser parte de una idea a la que le inyecta recursos monetarios y la ejecuta, el resultado de está decisión casi siempre es la misma: ***El fracaso y cierre de la empresa.***

Para iniciar un negocio es cierto que es indispensable con tener una idea bien definida y contar con una formación empírica o académica bien definida. Así por ejemplo, un recién egresado de la carrera de contaduría u odontología pueden en sus domicilios o en algún local rentado poner su despacho o consultorio. Para ello realizan las inversiones necesarias en mobiliario, equipo, papelería y todo aquello que consideren indispensable para dar inicio a su negocio. En algunos casos estarán en la formalidad y se darán de alta en hacienda y en otros casos en la informalidad y operarán sin los requisitos legales. Para algunos no resultará mala la experiencia, para la gran mayoría los atará a un negocio que apenas genere flujos de efectivo, le de para sobrevivir e incluso en algunos casos finalmente los orille a buscar un empleo o cambiar de giro, dedicándose a otras actividades.

En realidad estos profesionistas pudieron ser recién egresados o con ya amplia experiencia trabajando para alguna institución donde percibían un sueldo, pero que por despido o decisión propia decidieron establecer su propio negocio y así lograr la tan anhelada independencia profesional. Lamentablemente en cualquier caso también para estos profesionistas el resultado de su aventura es la misma.

Para iniciar un negocio se requiere de una gran idea es cierto, pero también de una correcta planeación que puede tener distintas vertientes, la planeación del negocio, la planeación estratégica, la planeación financiera y la planeación fiscal.

En este material nos centraremos en el primer paso, es decir, la elaboración del plan de negocios. Un plan de negocios es un documento que como fundador de su propio

negocio debe elaborar y en donde de respuesta a varias preguntas sobre la factibilidad o no de iniciar la empresa, su operación y por supuesto de la generación de efectivo. La información que proporcione en ese plan le servirá a usted y a todos aquellos que se involucrarán en la empresa, desde sus socios hasta sus proveedores o clientes.

Al elaborar un plan de negocios usted podrá comprobar lo fácil, difícil, práctico, inviable, potencial de éxito o fracaso de su idea. Si hay buenas perspectivas el plan de negocio le abrirá muchas puertas y le quitará muchas piedras del camino, en cambio, si le auguran un fracaso, es mejor tenerlo en papel que en la práctica, en el primer caso solo lo hará buscar otra idea, en el segundo, le hará perder su dinero, su tiempo y tal vez influya mucho negativamente en su ánimo de emprendedor.

Elaborar el plan de negocio en documento tiene dos etapas iniciales, la primera es la preparación del mismo y la segunda la presentación. Durante la etapa uno usted deberá reunir información que le permita responder al menos las preguntas de acuerdo a ciertas actividades específicas, las cuales presentamos en el cuadro 1.

Es importante destacar que éstas son preguntas claves, pero igual no es un ejercicio exhaustivo, podrá ampliarse de acuerdo a las características claras del negocio, si es una microempresa productora, distribuidora o de servicios podrán añadirse o modificarse las actividades y las preguntas. También podrán ser distintas si se trata de una persona que realizará actividades empresariales pero que no tendrá constituirá propiamente una empresa. Por tanto, reiteramos, son *actividades y preguntas clave* pero no significa que sean las únicas.

Después de mirar el cuadro y las preguntas podrá estar pensando que se trata de toda una investigación de mercado que solamente un despacho de mercadeo o económico podría ejecutar, por lo que tal vez se desanime, pero en realidad no es así. Por ejemplo siguiendo con nuestros dos profesionistas, el contador y el dentista. Ambos podrían pensar en su casa como el lugar para desempeñar su actividad, bastará por tanto con caminar en la zona, mirar cuántos letreros hay de despachos contables o consultorios dentales, cuántas empresas, personas, instituciones hay en la zona a las que pudiese atender u ofrecer sus servicios, que medios de transporte hay para que sus clientes lleguen, entrar a preguntar sobre precios como un cliente más con la competencia, charlar con sus vecinos, comerciantes y otras personas con las que pudiera establecer contacto mientras camina. Llevar una libreta o cuaderno donde pudiese anotar sus resultados, elaborar cuadros de concentración y después simplemente trasladarlos a su computadora.

Pensando por ejemplo en estos profesionistas la zona sería aquella que pudiesen recorrer a pie, dado que sus clientes acudirán a ellos básicamente de la misma manera. Así es que podríamos establecer como perímetro de la zona dos kilómetros cuadrados, para todo aquello que se encuentre fuera de este espacio deberá prestar mucha atención en los medios de transporte y por supuesto en los medios de difusión de su negocio.

Las respuestas que brinde a las preguntas formuladas en el cuadro 1, no solamente le dará claridad a sus **IDEAS**, sino que lo hará reflexionar en elementos que no había considerado y que son importantes identificarlos y determinarlos mucho antes de iniciar el proceso de instalación.

Tal vez también esté pensando que elaborar el plan de negocio tanto en su etapa de preparación como de presentación le significará dedicar mucho tiempo, pero le aseguramos que será mucho mejor que pierda algunas horas o días en esta actividad y no que pierda su dinero o fracase una idea que es buena pero que sin planeación no obtendría el éxito esperado.

Cuadro 1. IDEAS y Preguntas clave para preparar un plan de negocio.

Actividad	Pregunta	Usos
I nvestigar sobre clientes, competidores (reales y potenciales) y proveedores.	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuántos negocios idénticos hay en la zona? 2. ¿Es zona residencial o comercial? 3. ¿Qué porcentaje de la población que habita o labora en la zona es cliente potencial y cuánta real? 4. ¿Cómo suele satisfacer su demanda el cliente al que pienso atender? 5. ¿A qué distancia se encuentran los proveedores? 6. ¿Cuáles son y quién determina los precios del producto que pretendo vender? 7. ¿Qué medios de comunicación, transporte o vías de acceso tienen los posibles clientes de otras zonas? 	<p>Podrá comprobar si hay demanda o no.</p> <p>Conocerá si la zona es la adecuada.</p> <p>Será capaz de identificar el tipo de cliente al que atendería y los servicios que podría ofrecer.</p> <p>Identificará a su competencia</p>
D eterminar las ventajas y desventajas (Fuerzas y debilidades)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuántas empresas hay en la zona? 2. ¿Cuáles son sus características de tamaño, antigüedad, productos entre otras? 3. ¿Qué opinión tiene la gente de estas empresas? 4. ¿Qué haría distinto a su negocio de la competencia? 5. ¿Por qué el cliente iría a su empresa y no a la competencia? 6. ¿Qué valor agregado tendría mi empresa para los clientes? 7. ¿Cuáles son las demandas no cubiertas o insatisfactorias de los clientes respecto a las empresas existentes? 	<p>Tendrá claridad sobre sus fuerzas y debilidades</p> <p>Podrá focalizar su servicio o producto a demandas no cubiertas</p> <p>Sabrán si tiene elementos de calidad y cantidad para competir en el mercado existente</p> <p>Comprobará si es capaz de cubrir la demanda en función de su idea e inversión o sería superado lo que podría hacerlo modificar el tamaño con el que empieza iniciar su empresa</p>
E stablezca y planeé la estrategia de entrada, permanencia, difusión y venta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo se llamará su negocio? 2. ¿Cómo lo conocerán e identificarán sus clientes? 3. ¿Cómo determinará precios en función de costos o por oferta y demanda? 4. ¿Ofrecerá su producto o servicio a todos los clientes o solo a un segmento en especial? 5. ¿Qué medios de difusión tendrá? 6. ¿Dará crédito, ofrecerá promociones, dará regalos o algún mecanismo de atracción? 7. ¿Cuánto tiempo permanecerá sin cambiar su estrategia de entrada? 	<p>Dará claridad a sus clientes sobre su empresa, los productos y/o servicios que ofrece.</p> <p>Permitirá planear los gastos de difusión, promoción y entrada del negocio al mercado</p> <p>Crearé su propia marca o logotipo</p>
A clare y liste las necesidades de operación (instalaciones, equipo, personal, financiero)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuánto dinero necesita para operar según las expectativas de tamaño de su empresa y demanda a cubrir? 2. ¿Qué y cuánto equipo necesita para satisfacer con calidad y eficiencia a sus clientes? 3. ¿Cuáles serán sus gastos fijos y cuáles sus gastos variables? 4. ¿Cuántas personas estarán contratadas y cuántas serán propietarios del negocio? 5. ¿Qué tipo de ingresos percibirán y con qué periodicidad los propietarios? 6. ¿Quién administrará y como el negocio? 7. ¿Cuáles son las características mínimas de seguridad y servicio que deben tener las instalaciones? 	<p>Determinará sus necesidades financieras</p> <p>Establecerá el perfil del personal a contratar</p> <p>Otorgará transparencia a su política de dividendos o reparto de utilidades</p> <p>Aprenderá sobre esquemas administrativos</p>
S eleccione los esquemas legales y administrativos vigentes	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Será formal o informal? 2. ¿Cuál es el mejor esquema legal para constituirse? 3. ¿Qué tipo de contrato dará a sus empleados? 4. ¿Deberá proteger su producto o servicio con algún registro, marca o patente? 5. ¿Empleará servicios de outsourcing (limpieza, contabilidad, traslado de valores, etc.) o contratará personal en las áreas no indispensables en la operación de la empresa? 6. ¿Necesitará el apoyo de otros profesionales? 7. ¿Con cuál notario público llevará a cabo sus trámites de constitución? 	<p>Sus derechos y obligaciones legales los conocerá</p> <p>Las relaciones laborales serán claras</p> <p>Habré certidumbre en cuanto a propiedad</p> <p>Recibiré consejos valiosos de otros profesionistas</p>

Fuente: Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI)

Con el modelo **IDEAS (Identificar, Determinar, Establecer, Aclarar y Seleccionar)**, que acabamos de presentar en el cuadro 1 y las respectivas preguntas que hemos listado estará listo para saber si tiene la capacidad o no de iniciar su propio negocio, cuáles podrían ser las posibilidades de éxito o fracaso de su negocio tal y como lo tenía concebido en su mente, aprenderá mucho sobre el entorno de los negocios, pero especialmente, una vez que termine con la etapa de preparación del plan de negocio será capaz de determinar si puede empezar por cuenta propia o necesitará de algunos socios, financiamiento o algún tipo de ayuda gubernamental, privada o de algún otro tipo. Si este fuese el caso entonces la etapa de preparación debe dar inicio, para lo cual sugerimos un modelo al que llamamos **SUME (Sintetice, Unifique, Muestre y Ejecute)**, el cual consiste precisamente en cuatro actividades claramente definidas, las cuales a continuación describimos.

- **Sintetice.** Con la información obtenida al dar respuestas a la pregunta uno, haga un esfuerzo de síntesis, elabore un borrador de un plan de negocio donde de una descripción del negocio, la ubicación del mismo, el esquema de propiedad (único dueño, sociedad, cooperativa, etc.), el tipo y cantidad de personal necesario, el mercado al que atenderá (entre más específico mejor), las características de las instalaciones físicas (espacio, volumen, cantidad), nombre o razón social, volumen de ventas estimados, el tipo de financiamiento y el cronograma de necesidades financieras, los tiempos proyectados de inicio y operación de la empresa. En la figura 1 le mostramos un ejemplo de una síntesis del plan de negocios.
- **Unifique.** Al escribir el borrador del plan de negocio unifique su lenguaje, procure que sea claro, sencillo y directo. No busque palabras rebuscadas o emplee términos demasiado técnicos que puedan no entender los potenciales inversionistas, accionistas u acreedores. Por supuesto tome su tiempo para revisar en esta actividad la ortografía y redacción siempre pensando en los tres elementos anteriores, es decir, la claridad, la sencillez e ideas directas. En caso de incluir cálculos aritméticos que no sean complejos, que no tenga errores (réviselos y verifíquelos al menos dos veces) y que no dejen lugar a duda de los programas financieros, las cantidades requeridas o proyectadas.
- **Muestre.** Una vez que tenga el plan de negocios, elabore una síntesis o resumen ejecutivo, el cual deberá mostrar a todos los interesados, para ello tanto el documento completo como la síntesis deberá presentarlo de la mejor manera posible, de preferencia empastado o encuadernado donde en color negro o azul marino de fondo y letras blancas las palabras: plan de negocio, nombre del negocio y producto o servicio que ofrecerá. Si esta opción resulta costosa se puede presentar engargolado con una carátula transparente, una primera hoja que sirva de portada donde se incluyan los datos señalados (plan de negocio, nombre del negocio y productos o servicio que ofrecerá). Es importante que en el documento estén los datos de contacto, de ser posible incluya además una tarjeta de presentación.
- **Ejecute.** Al momento de mostrar su plan de negocio por escrito incluya una invitación a una reunión en la que ejecute una presentación visual (de preferencia con una computadora, cañón o algún material audiovisual que le ayude en su explicación, si resulta demasiado costoso lleve fotocopias de una presentación en Power Point y repártelas a los asistentes), en esta reunión básicamente es exponer en forma oral su plan de negocio, el cual ya lo debe tener cada asistente, pero de cualquier forma prepare unos juegos extra para otros invitados.

Es muy importante que antes de la presentación ensaye y tome el tiempo del que dispondrá, recuerde que una exposición muy larga puede aburrir a sus invitados y

una muy corta, puede dejarlos con demasiadas dudas, un tiempo adecuado estaría entre 30 y 45 minutos, más el tiempo de preguntas y respuestas.

Figura 1. Esquema general de un plan de negocios

RESUMEN EJECUTIVO

Descripción del negocio.

Red de asesores en cinco áreas especializadas; Economía, Finanzas, Negocios, Contabilidad y Fiscal, los cuales brindan asistencia técnica, asesoría y capacitación.

Ubicación.

Centro-sur de la Ciudad de México.

Propietario y forma de organización.

Grupo de profesionistas encabezados por un presidente y organizados como sociedad civil.

Mercado.

Personas físicas y empresas con necesidades de apoyo profesional en las áreas de economía, finanzas, negocios, contabilidad y fiscal.

Instalaciones.

No se requieren, porque las asesorías y la capacitación son proporcionadas por los miembros del instituto en las propias instalaciones de las empresas o en locales rentados como oficinas u hoteles.

Nombre del negocio.

Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI)

Volumen de ventas o ingresos.

- Estimación para el primer año de operación 500,000
- Estimación a partir del segundo año 1,500,000

Financiamiento.

Solamente en caso de que se decidiera adquirir instalaciones propias, en caso contrario, se necesitaría tan solo una línea de crédito por 100,000 pesos anuales para aquellos imprevistos u oportunidades de negocios.

Tiempos proyectados.

El plan es iniciar operaciones a partir de febrero del próximo año, justo para el inicio de la aplicación inicial de los presupuestos.

Fuente: Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI)

Exponga de una forma muy profesional demostrando conocimiento sobre el negocio que propone y el producto o servicio que se ofrecerá, al finalizar, invite a que formulen preguntas, escuche con atención los comentarios, críticas y

sugerencias que le puedan hacer, no asuma una actitud defensiva, límitese a escuchar y responder con claridad, pero de manera corta y precisa.

Cuide el contacto visual, el tono de su voz, el lenguaje corporal (evite tener los brazos cruzados o las manos dentro de los bolsillos), siempre muestre entusiasmo, haga alguna broma fina e intente establecer empatía entre usted y sus invitados.

Siempre piense que el mejor orador será el que más conozca los detalles del negocio, ese será sin duda usted, pero si su propio carácter o personalidad le impide hablar busque la ayuda de algún profesional que lo exponga igual de claro, sencillo y directo como el plan por escrito.

La versión que acabamos de observar en la figura 1 es la del resumen ejecutivo, la versión completa debe ser un documento mucho más elaborado, completo y amplio. En él se deberá incluir una portada en la que se incluya el nombre del negocio y los datos de localización (nombre del responsable del plan, su dirección, números telefónicos, correo electrónico, sitio web (en caso de ya contar con uno) y todos aquellos datos que permitan establecer contacto fácilmente.

Después de la portada se presentará un índice en el que se de un nombre específico a cada apartado del contenido y su referencia a la página donde se podrá encontrar.

También se debe escribir una presentación de al menos una cuartilla que sirva de introducción al propósito del documento, su justificación, sus objetivos y posibles resultados de manera general.

El contenido del documento puede tener varios apartados, lo que dependerá del tipo de negocio, su giro, su constitución legal, sus necesidades financieras, etcétera, es decir, en general el resultado de exponer la respuesta a las preguntas formuladas en el modelo IDEA que describimos en el cuadro 1. No obstante en forma general podríamos al menos hablar de los siguientes puntos:

- 1. El negocio y su administración.** Cuál es el giro del negocio, su principal actividad, como se administrará, que tipo de constitución legal tendrá, quienes serán los responsables.
- 2. Productos y servicios.** Cuando se trate de un servicio profesional como los que hemos venido desarrollando, es decir, el contador y el cirujano dentista, deberá quedar bien definido cuál es el área de especialización, cuáles son los servicios que puede ofrecer y con qué alcance.
- 3. Publicidad y difusión.** Muchos de los problemas de las personas con actividad empresarial (trabajadores por cuenta propia o free lance), micro, pequeñas y medianas empresas es que existen pero no se dan a conocer, esperan a que los clientes lleguen por si solos. Así es que se deberá explicar claramente cuáles serán los medios de publicad y difusión de los productos y servicios, así como los presupuestos que se destinarán a esta actividad.
- 4. Administración y recursos humanos.** La forma de dirigir una empresa dependerá mucho del tamaño y giro de la empresa, pero debe quedar claro desde su constitución como será administrada, por quién y cuál será el personal que labore en ella. Una buena política en materia de recursos humanos permitirá saber si el personal debe trabajar de tiempo completo, medio tiempo, por honorarios, bajo régimen salarial, en fin, debe haber claridad en cuanto a los trabajadores, sus funciones y la relación laboral que mantendrán con la empresa.
- 5. Etapa operativa.** Poner una miscelánea, un centro de fotocopiado, un consultorio dental parece simplemente poner a un dependiente o profesionalista detrás del

mostrador. ¿Qué deberán o podrán hacer en tanto no haya clientes?, ¿Podrían ser ocupados en otras actividades? Si es un negocio en que se produzca un bien, deberá detallar la manera en que se elabore su producto, los estándares de calidad, las estrategias para aumentar o disminuir los niveles de producción. Qué cantidad de producto se va a comprar, si se almacenarán los inventarios o los irá comprando según vaya produciendo, cuáles serán las características físicas del envase o presentación del producto, son algunas de las cuestiones que debe especificar lo más preciso posible.

- 6. Estados financieros, presupuestos y flujos de efectivo.** El manejo de sus finanzas debe estar lo más nítido posible, es importante que usted considere tres elementos, el primero es identificar los flujos de efectivo, en ocasiones es muy común pensar que las ventas que estimamos se realizarán, ello no siempre es así, por lo tanto en tanto sean estimaciones solo es papel y no representa en realidad dinero. Si se estableció además una política crediticia no todas las ventas representan ingresos, los pagos tienen un periodo de pago que además no siempre los clientes cumplen, de tal suerte que no todas las ventas se vuelven efectivo en el momento que las realizamos o en los periodos de pagos que se establecieron. El segundo elemento es el horizonte temporal de las entradas y salidas de efectivo, toda inversión tiene un periodo de maduración. El tercero y último de los aspectos es el grado de riesgo que asumimos, tanto al momento de producir, porque no todos los productos necesariamente se van a vender, podrá haber mermas, retrasos y también entre más elevadas sean las rentabilidades esperadas mayores serán los riesgos.

La claridad que tenga sobre el origen y destino de los recursos financieros le permitirá elaborar fácilmente los estados financieros básicos, el balance general, el estado de resultados y los estados de origen y aplicación de recursos.

Los presupuestos le permitirán conocer los montos en que debe desembolsar recursos monetarios y los momentos de entrada de efectivo, con lo cual será muy simple elaborar un flujo de caja que le permita dar operatividad a su negocio.

- 7. Tipos de financiamiento.** Los flujos de entrada y salida de efectivo le darán claridad si requerirá financiamiento, en qué momento y por qué cantidades. Así que tendrá tiempo para estudiar las distintas alternativas (Bancos, Uniones de Créditos, Arrendamiento, Factoraje, entre otras), así como de sus productos, e incluso hacer valoraciones financieras para determinar sus costos y beneficios.
- 8. Anexos.** Hay actividades específicas que pueden variar de empresa a empresa, por ejemplo, una distribuidora de automóviles podrá ofrecer servicios adicionales como refacciones o servicios mecánicos, en tanto que una carnicería podría incluir el reparto a domicilio, en fin, dependiendo de cada giro se podrían incluir anexos donde se de a conocer funciones de los puestos, actividades adicionales de la empresa, políticas a seguir en caso de imprevistos, el currículum del personal de confianza, los niveles o tabuladores salariales, las políticas de crecimiento, entre otras cuestiones.

Si elabora el plan de negocios podrá obtener beneficios inmediatos que lo harán continuar con su idea de convertirse en empresario y/o fundar una empresa, los cuales son:

- **Fortalecerá su idea.** Pondrá a prueba la validez de su idea, no siempre observar que no hay una empresa en una zona es señal de una necesidad no cubierta, puede ser que no haya demanda, así a veces pensamos que el que una colonia no cuente con farmacia o consultorio dental es sinónimo de que se necesita, puede por el contrario

ser que hubo los negocios, pero no la demanda y por lo tanto fracasaron. También puede ser que pensemos que al transitar mucha gente (por ejemplo a la salida de algún metro) hay la demanda suficiente, pero todas esas personas pueden siempre llevar prisa y pasan por ahí porque no hay otro camino, pero no tienen ni el tiempo, ni el deseo de detenerse a comprar o utilizar algún servicio.

- **Afianzará su confianza.** Si los resultados de las respuestas al modelo de IDEAS son positivas y reafirman su idea sobre el negocio que pretende iniciar le dará la confianza suficiente para seguir avanzando. También le permitirá conocer más sobre aquellos detalles que no había contemplado y que durante su investigación salieron a la luz.
- **Dará claridad a sus necesidades financieras.** El negocio en ocasiones lo pensamos en función del monto a invertir y no de las necesidades financieras. Así por ejemplo, si fuimos liquidados o hemos ahorrado un capital, pensamos que con ello podemos dar inicio al negocio, comprar los activos indispensables y empezar a operar, pero al cotizar, presupuestar y proyectar nos podremos percatar claramente si los recursos con los que contamos son suficientes o necesitaremos algún tipo de financiamiento, situación que por demás nos llevará a investigar sobre las condiciones existentes en ese momento en los mercados financieros.
- **Confirmará su carácter de administrador o directivo.** Todo empresario o directivo de una empresa está continuamente tomando decisiones, dos son las básicas, las de inversión y las de financiamiento, las cuales se sustentan por supuesto en las necesidades operativas. Cualquier persona puede ser un excelente mecánico, contador, cirujano dentista, comerciante u otra profesión u oficio, pero no todos tienen las capacidades gerenciales y administrativas para llevar a cabo la planeación (productiva, estratégica, financiera o fiscal) del negocio y de su funcionamiento. Muchos de los negocios que son excelentes, cuentan con magníficas instalaciones, ofrecen un formidable producto o servicio tanto en calidad como en cantidad y tienen potencial de crecimiento, terminan fracasando por la mala administración y las pésimas decisiones tomadas por sus propietarios o principales directivos.
- **Conocerá sus debilidades y necesidades de apoyo.** La época de los genios como Leonardo Da Vinci que sabía de Arquitectura, Ingeniería, Literatura y muchas otras áreas de conocimiento ha terminado, dada la cantidad de información y conocimiento que se ha generado en el mundo. Hoy, la tendencia clara es a la especialización, que de hecho está presente en la mayoría de las profesiones, así el contador puede estar especializado en auditoría, en aspectos fiscales, en estrategias financieras u otras áreas además de la clásica contabilidad en las que lleva los registros y presenta sistemáticamente los impuestos. De igual forma los cirujanos dentistas pueden ser ortodoncistas, periodoncistas, cirujanos generales, odontopediatras. Así es que al aplicar el modelo IDEAS usted será capaz de identificar cuáles son sus principales debilidades y solicitar el apoyo de verdaderos especialistas, así por ejemplo, un contador podría explicarle cuáles son los distintos esquemas fiscales que existen y cuáles serían los que mejor le convendrían para constituir su negocio, un abogado también podría señalarle o recomendarle los mejores esquemas legales para constituirse, un economista los esquemas de producción o financiamiento, en fin, a pesar de la especialización iniciar un negocio es una tarea multidisciplinaria en la cual nunca caerá mal un poco de ayuda.
- **Evita riesgos e iniciar un mal negocio.** Aunque el negocio que queremos iniciar puede ser la ilusión de toda nuestra vida, la elaboración de un plan bien específico nos evitará caer en la tentación de cumplir un sueño que no habíamos madurado,

meditado y analizado. En especial si nuestro negocio pudiese parecer muy fácil de arrancar, con pocas necesidades de capital e incluso muchos demasiado comunes, como puede ser un establecimiento de comida. Por ejemplo muchos creen que para poner un puesto de tortas o comida rápida se necesita tan solo invertir algo de dinero, encontrar un lugar muy transitado y por supuesto elaborar los alimentos. Es un error muy común que ha llevado a cientos a perder su dinero en una aventura.

El negocio y las finanzas.

Uno de los aspectos básicos a considerar en todo negocio que empieza es la cantidad exacta de dinero que fluirá desde fuera hacia la empresa y el dinero que a su vez saldrá de la empresa. Esto se puede siempre estimar a partir de la elaboración de los presupuestos, los estados financieros y los flujos de efectivo.

En nuestro próximo material ahondaremos sobre este aspecto, por el momento, lo invitamos a que cualquier duda o asesoría que desee para iniciar su negocio se ponga en contacto con nosotros que con gusto lo atenderemos y daremos el apoyo que sea posible.