

# BBVA

Creando Oportunidades

## Taller: Pequeñas y Medianas Empresas

Asesoría gratuita para el crecimiento de su empresa.

### Cómo Desarrollar un Plan de Negocios

Guía para el participante



BBVA Centro para la Educación Financiera



© 2019 BBVA USA Bancshares, Inc. BBVA USA es Miembro FDIC y un Prestamista Hipotecario Equitativo. BBVA y BBVA Compass son nombres comerciales de BBVA USA, un miembro del Grupo BBVA. Rev. 03/2019/ #4026\_20033



## Índice

Las prioridades de mi empresa .....	3
Cómo utilizan los prestamistas e inversionistas los planes de negocios .....	4
Cómo escribir el resumen ejecutivo* .....	5
Cómo escribir el resumen ejecutivo (continuación).....	6
Cómo escribir la descripción de la empresa* .....	7
Cómo definir a la gerencia y la organización* .....	8
Cómo definir a la gerencia y la organización (continuación).....	9
Análisis del mercado* .....	10
Cómo realizar un análisis competitivo .....	11
Descripción de mi línea de productos o servicios* .....	12
Creación de mi estrategia de mercadeo y ventas* .....	13
Cómo hacer proyecciones financieras* .....	14
Cómo desarrollar mi plan de negocios .....	15
Recursos .....	16
Mi hoja de cálculo de recursos locales.....	17

## Las prioridades de mi empresa

Piense en sus metas empresariales y su visión para el futuro. En la siguiente lista, marque con una cruz las opciones que mejor describan los motivos por los cuales se elabora un plan de negocios. Si no hemos incluido un motivo que le parezca importante, solo agréguelo a la lista.

### Por qué necesito un plan de negocios:

- Atraer posibles empleados.
- Esclarecer ideas.
- Establecer metas.
- Demostrar la viabilidad del negocio
- Demostrar que las metas son alcanzables
- Motivar al equipo a cumplir objetivos.
- Recaudar capital o ganar inversores.
- Mostrar la estructura de negocio.

Un buen paso sería organizar estos motivos en orden de prioridad. ¿Cuál de estos motivos es más importante para su empresa?

### LOS TRES MOTIVOS MÁS IMPORTANTES

--

## Cómo utilizan los prestamistas e inversionistas los planes de negocios

Un plan de negocios es **información crucial** que los posibles prestamistas, incubadoras de negocios, inversionistas y organizaciones de desarrollo económico necesitarán antes de tomar la decisión de dar un préstamo o invertir.

PRESTAMISTAS	INVERSIONISTAS
Por lo general, los prestamistas no tienen acceso a capital o titularidad de la empresa.	Los inversionistas normalmente tienen acciones en la empresa o son propietarios de una parte de esta a cambio de su dinero. Pueden opinar sobre cómo administrar la empresa y están motivados por el crecimiento y las ganancias.
Cuando piden prestado a un prestamista, “financian su deuda”. Del mismo modo que con los préstamos comunes, se espera que pagues la deuda más los intereses.	Cuando un inversionista aporta dinero, está “invirtiendo capital”.
Lo que más les interesa a los prestamistas es asegurarse de que el plan sea sensato. Al mirar los números, querrán saber si usted contará con suficiente efectivo todos los meses para efectuar los pagos del préstamo.	Lo que más les interesa a los inversionistas es saber si el negocio tiene posibilidades de expansión, crecimiento y adquisición, y si cuenta con líderes fuertes.

## Cómo escribir el resumen ejecutivo\*

### Prácticas Recomendadas:

- El resumen ejecutivo debe ser corto y conciso.
- Debe atraer de inmediato el interés y la atención del lector.
- Aunque es el primer texto informativo que aparece en un plan de negocios, deberían escribirlo a lo último, después de haber terminado lo demás.

### Escriba una descripción corta sobre las siguientes cuestiones:

Su empresa

---

---

---

---

---

---

---

---

Los productos o servicios que ofrece

---

---

---

---

---

---

---

---

Los destinatarios y el cliente ideal

---

---

---

---

---

---

---

---

*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

# Cómo escribir el resumen ejecutivo (continuación)

El futuro de su empresa

---

---

---

---

---

---

---

El futuro de la industria a la que pertenecen

---

---

---

---

---

---

---

## Cómo escribir la descripción de la empresa\*

### **Prácticas Recomendadas:**

- Considere esto una versión extendida de una llamada “elevator pitch”: una presentación para convencer a alguien de que se interese en su negocio en menos de lo que dura un viaje en ascensor. No tiene que ser tan concisos, pero la descripción tampoco puede ser demasiado larga.
- Sea descriptivo y detallista.
- Incluya todos los datos importantes, en especial cualquier cosa que haga que su su negocio sea único.

### **Describa su empresa en detalle:**

Empleados más importantes

---

---

---

---

Declaración de la misión

---

---

---

---

Productos o servicios ofrecidos

---

---

---

---

Cualidades que podrían contribuir al éxito de su empresa

---

---

---

---

*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

## Cómo definir a la gerencia y la organización\*

### Prácticas Recomendadas:

- Elabore un organigrama. Una representación visual de los roles y las responsabilidades puede demostrar que es inteligente y que está comprometido con su negocio. La representación debería incluir estos componentes:

### Información sobre titularidad

- Nombres y cargos de los propietarios

---

---

---

- Descripción de los puestos y detalles de compensación de los propietarios

---

---

---

- Porcentaje de propiedad

---

---

---

- Tipo de propiedad (acciones, socio, etc.)

---

---

---

### Estructura organizativa

- Organigrama visual

- Descripción de roles y responsabilidades

---

---

---

*Nota: Visite <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan> para obtener más información sobre qué datos importantes deben incluirse en este segmento.*



*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

## **Cómo definir a la gerencia y la organización (continuación)**

### Consejo de Directores o Consultores

Utilice el espacio que se proporciona a continuación para mencionar a los miembros de la junta directiva, sus posiciones o cargos en la junta y un perfil de cada miembro (antecedentes, formación académica, reconocimiento en el sector, historial en la empresa).

Miembros de la junta directiva: \_\_\_\_\_

Posición/cargo: \_\_\_\_\_

Perfil: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Miembros de la junta directiva: \_\_\_\_\_

Posición/cargo: \_\_\_\_\_

Perfil: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Miembros de la junta directiva: \_\_\_\_\_

Posición/cargo: \_\_\_\_\_

Perfil: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Miembros de la junta directiva: \_\_\_\_\_

Posición/cargo: \_\_\_\_\_

Perfil: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Análisis del mercado\***

### **Prácticas Recomendadas:**

- Incluya esta sección después de la descripción de la empresa.

### **Describa los resultados del análisis según los siguientes términos:**

Descripción del mercado y el sector

---

---

---

---

Consumidores deseados

---

---

---

---

Principales competidores

---

---

---

---

Requisitos legales, restricciones, y cumplimiento

---

---

---

---

*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

## Cómo realizar un análisis competitivo

### Instrucciones:

1. En cada cuadrado , escriba las características más importantes y útiles del producto de la empresa.
2. Ponga una marca de verificación (✓) si el producto de un competidor tiene esa característica.
3. Ponga una marca de verificación (✓) si la empresa del ejemplo tiene esa característica.
4. Ponga una cruz (X) en cada característica que el producto de cada empresa no tenga.

### ANÁLISIS COMPETITIVO

	NOMBRE DE SU EMPRESA:	NOMBRE DEL COMPETIDOR N.º 1:	NOMBRE DEL COMPETIDOR N.º 2:
CARACTERÍSTICA N.º 1			
CARACTERÍSTICA N.º 2			
CARACTERÍSTICA N.º 3			
CARACTERÍSTICA N.º 4			

## Descripción de mi línea de productos o servicios\*

### Prácticas Recomendadas:

- Haga énfasis en la manera en que su producto aborda en forma única las necesidades de sus clientes.

### Describa su línea de productos o servicios en detalle, haciendo hincapié en las siguientes cuestiones:

Descripción de productos o servicios (detallada)

---

---

---

Beneficios del producto

---

---

---

Ventajas únicas

---

---

---

Propiedad intelectual o derechos de autor

---

---

---

Fase de desarrollo del producto

---

---

---

Oportunidades para mejorar

---

---

---

*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

## Creación de mi estrategia de mercadeo y ventas\*

### Prácticas Recomendadas:

- Divida su estrategia de ventas en conjuntos de actividades.

**Describa su estrategia de mercadeo y ventas, concentrándose en lo siguiente:**

Estrategia de crecimiento

---

---

---

---

---

Estrategia de comunicación

---

---

---

---

---

Estrategia de ventas

---

---

---

---

---

*\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.*

## Cómo hacer proyecciones financieras\*

### Prácticas Recomendadas:

- Investigue las estadísticas de la industria y haga un estimado de las posibles ganancias y pérdidas de su empresa.
- Analice las tendencias de sus datos financieros y realice predicciones.
- Utilice gráficos y otros medios visuales en esta sección.
- Sea realista. Utilice tantos datos como pueda para elaborar sus proyecciones.
- Trabaje con un plazo proyectado de tres años.

<u>Hoja de balance proyectado</u>	<u>Proyección de ganancias y pérdidas</u>
<p>Tengo Necesito</p> <p><i>¿Quién me puede ayudar con esto?</i></p>	<p>Tengo Necesito</p> <p><i>¿Quién me puede ayudar con esto?</i></p>
<u>Proyección de flujo de efectivo</u>	<u>Proyección de punto de equilibrio</u>
<p>Tengo Necesito</p> <p><i>¿Quién me puede ayudar con esto?</i></p>	<p>Tengo Necesito</p> <p><i>¿Quién me puede ayudar con esto?</i></p>

\* Si desea ver ejemplos, hay varios textos de muestra y plantillas disponibles en Internet o a través de agencias de comercio locales. Según el tipo de negocio que tenga, póngase en contacto con un representante para obtener muestras.

## Cómo desarrollar mi plan de negocios

Marque las secciones del plan de negocios que ya tengan, las que les gustaría cambiar o que necesiten desarrollar:

Sección	Lo tengo y me parece correcto como está	Lo tengo, pero necesita cambios	No tengo
Resumen ejecutivo			
Descripción de la empresa			
Gerencia y organización			
Investigación de mercado			
Línea de productos o servicios			
Mercadeo y ventas			
Salud financiera			
Proyecciones financieras			

De las secciones que no ha desarrollado o le gustaría editar y utilizando una escala de “baja” a “alta”, ordénelas según la dificultad que le generaría crearlas.

Las secciones para las que tenga mayor cantidad de información pertenecerían a la categoría “baja”; aquellas que requieran investigación, a la de “mediana”, y las que crea que exigen ayuda externa o profesional, a la de “alta”.

Dificultad baja	Dificultad mediana	Dificultad alta

## Recursos

### Recursos gubernamentales

SCORE:

<https://www.score.org/>

Small Business Development Centers: (Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas)

<https://www.sba.gov/tools/local-assistance/sbdc>

Veterans Business Outreach Centers (Centros de Alcance Empresarial para Veteranos): <https://www.sba.gov/offices/headquarters/ovbd/resources/1548576>

Women-Owned Businesses: (Empresas Pertenecientes a Mujeres)

<https://www.sba.gov/starting-business/how-start-business/business-types/women-owned-businesses>

También podría resultarle útil realizar una búsqueda en Internet o intentar identificar recursos locales para visitar en persona, como los siguientes:

- Cámara de Comercio
- Universidades comunitarias
- Distritos de mejoras comerciales



## Mi hoja de cálculo de recursos locales

### SCORE Membership Network (red de membresía de SCORE)

Nombre de la organización	Nombre del contacto	Sitio web	Área de servicio	Número de teléfono

### Centro de desarrollo para pequeñas empresas locales :

Nombre de la organización	Nombre del contacto	Sitio web	Área de servicio	Número de teléfono

### Asesores/otras redes locales:

Nombre de la organización	Nombre del contacto	Sitio web	Área de servicio	Número de teléfono