

El plan de negocios

Iniciar una empresa es como el juego de fútbol. Puedes tener éxito si logras reunir a jugadores de talento, conformar un equipo eficaz, establecer un plan de juego inteligente y tener una actitud ganadora.

Al igual que el soccer, puedes practicar tu plan de negocios antes de salir al mercado a fin de ensayar varios casos y prever los desafíos.

Así, decide la estrategia que deseas emplear y empieza a recopilar toda la información posible sobre cómo jugar para ganar.

¿Cómo estás jugando?

Pequeñas empresas en México

29



Las pequeñas empresas emplean más de 29 millones de personas en México

(Fuente: INEGI (Censos económicos 2014))

59%

50% de los dueños de medianas y pequeñas empresas tienen entre 40 y 69 años.

(Fuente: Academia.edu)

Las exportaciones de servicios y productos de las pequeñas empresas suman \$ 150,000 millones (la mayoría hacia Estados Unidos y Europa).



Tú eres la prueba de que emprender un negocio es el "juego más popular" en México. Te unirás a más de 4 millones de empresarios* que están operando pequeñas empresas en todos los tipos de industrias, desde servicios de salud, construcción liviana hasta tiendas al por menor.

Los dueños de las nuevas empresas buscan una mejor trayectoria profesional y un mejor nivel de vida. Al operar tu propia empresa puedes seguir practicando tu pasión, aplicar tus habilidades, ganar dinero y tomar tus propias decisiones.

* Secretaría de Economía



¿Están ganando el juego los dueños de pequeñas empresas mexicanas?



¿Por qué participar en el juego?

Al igual que el fútbol, emprender un negocio se adapta a todos. A las personas les gusta la idea de ser su propio patrón, crear empleo para los demás, sacar adelante un desafío, trabajar de la manera que prefieren, o tener un impacto positivo a nivel mundial. Sin importar el motivo para iniciar una empresa, una cosa es cierta: es un juego único.

Guía de Scotiabank para ganar el juego

Plan de juego

- ¿Qué trofeo deseas ganar?
- ¿Cuáles son las fortalezas del equipo que deseas mejorar?
- ¿Cuál es tu estrategia para ganar el juego?

Consejos sobre el plan para ganar el juego

Reúnete con tu equipo, incluidos los asesores especialistas como el contador, abogado, representante bancario y coach profesional. Aprende de los demás dueños de empresas con experiencia. Lee sobre las estrategias usadas por empresas exitosas en industrias similares a la tuya. Prevé los movimientos de los competidores. Y reúne todo lo anterior en un plan de negocios.

Premio a ganar

- ¿Incluiste todos los costos en tus precios?
- ¿Puedes vender tus productos o servicios a un precio que los clientes están dispuestos a pagar?
- ¿El margen es suficiente para generar una utilidad?

Consejos para fijar precios adecuados

No hay ningún interés en lograr un empate, debes marcar más goles para ganar. Por consiguiente, asegúrate de que tus precios no excedan tus costos comerciales.

Investiga y calcula cuidadosamente los costos operativos y los costos de tus productos. Prepara una previsión de flujo de efectivo y un estado de resultados proyectado para revisarlos con el contador. Descarga gratuitamente la Calculadora de precios, la Plantilla de flujo de efectivo y la Plantilla de ganancias y pérdidas. Tal vez necesitarás aumentar los precios, reducir los costos o ambas opciones.

Obtener más ventas

- ¿Quiénes son tus mejores clientes?
- ¿Cómo puedes encontrar más clientes rentables?
- ¿Puedes vender algo más?

Consejos para concretizar las ventas

El deporte del fútbol es un sector excelente para vender productos complementarios a los aficionados. Además del boleto de entrada, los aficionados gastan dinero en la compra de bocadillos, bebidas, mercadería de marca, recuerdos y más.

Ofrece a tus aficionados una gran variedad de opciones de compra en tu negocio. Facilitales las compras, por ejemplo, ofreciéndoles un boleto de entrada de un adulto acompañado de un niño.

Sobrepasar a la competencia

- ¿Qué hace mejor la competencia que tú?
- ¿Qué ofrecen diferente?
- ¿Has hecho más difícil la tarea de la competencia, por ejemplo, por medio del registro de la marca?

Consejos para tener éxito

Vuélvete cliente de tus principales competidores para informarte sobre sus productos y cómo realizan la promoción, establecen los precios y comunican. Puedes inscribirte para recibir sus boletines informativos. Si bien un producto o servicio de alta calidad es una ventaja competitiva, puedes ganarle a la competencia gracias al servicio al cliente, por ejemplo, una cadena que ofrece entregas gratis de pizza en un plazo de 30 minutos.

Además, habla con tu abogado sobre cómo hacer más difícil la tarea de tus competidores protegiendo legalmente tu propiedad intelectual, el proceso de manufactura, la marca comercial o el diseño del producto.

Contratar jugadores talentosos

- ¿Conformaste un equipo que te permita iniciar y operar tu empresa?
- ¿Tu equipo comprende asesores especializados, por ejemplo: contador, abogado y representante de la banca de pequeñas empresas?
- ¿Encontraste un mentor voluntario con vasta experiencia de negocios?

Consejos para conformar un equipo de estrellas

Reflexiona las diferentes áreas de tu empresa (ventas, operaciones, recursos humanos y finanzas) y enumera las funciones que corresponden a cada una. Aunque al inicio tú te encargues de la mayoría de estas tareas en tu empresa, en el futuro el objetivo es contratar a empleados o asesores que realicen este trabajo. Participa en eventos corporativos donde puedas ampliar tu red de contactos a fin de reunirte con posibles mentores de negocios deseados de compartir su experiencia exitosa contigo.

Pago para jugar

- ¿Calculaste tus costos iniciales?
- ¿Completaste un flujo de efectivo proyectado?
- ¿Dónde obtendrás el dinero?

Consejos para financiar tu juego

Los padres de los niños que practican fútbol saben mejor que nadie cuán caro es comprar todo. Calcula tus costos de capital (equipo inicial) y las necesidades de capital circulante (costos operativos mensuales) en colaboración con tu contador. Luego, explora las fuentes de financiamiento, entre las opciones más populares están: bancos, inversionistas, familiares y ahorros personales.

Invertir en equipo

- ¿Tu empresa deberá contar con equipo o tecnología específicos para lograr buenos resultados?
- ¿Qué tan caro es el equipo que necesitas?
- ¿Quién será el encargado del mantenimiento del equipo?

Consejos para obtener el equipo adecuado

Es difícil anotar un gol sin los zapatos de fútbol adecuados. Revisa tus operaciones para identificar el equipo que te ayudará a ganar el juego, por ejemplo: una empresa de construcción necesita vehículos confiables, un dentista necesita tecnología de obtención de imágenes y una empresa consultora necesita computadoras portátiles. Obtén cotizaciones de varios proveedores para cada artículo a fin de conseguir el mejor precio, además, incluye un presupuesto anual para mantener o reemplazar el equipo.

Atraer más aficionados

- ¿Elaboraste un plan de mercadeo y un presupuesto para promover tu empresa?
- ¿Tienes una idea clara sobre tus canales de distribución para comercializar tu oferta?
- ¿Sabes cómo evaluar tu plan de mercadeo de manera que repitas lo que funciona?

Consejos para llenar tu pista de patinaje

Tus clientes necesitan saber si estás listo para competir. Piensa sobre cómo te encontrarán tus clientes, por ejemplo, por medio de un sitio web, socios estratégicos, distribuidores, venta directa o publicidad en los medios de comunicación. Colabora con consultores de mercadeo para desarrollar herramientas de evaluación, de manera que puedas hacer el seguimiento de tus ventajas y desventajas.

Organizar tu juego

- ¿Empezaste una base de datos de tu clientela?
- ¿Tienes un sistema contable?
- ¿Has creado sistemas de gestión de crédito y control de inventario efectivos?

Consejos para hacer el seguimiento del desempeño

Hay varias soluciones de software asequibles (basadas en la nube) que te permiten manejar la información clave de tu empresa, por ejemplo: contactos, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, nómina e inventario. Pide recomendaciones al respecto a tu contador.

Escoger una entidad comercial

La mayoría de las empresas en México empieza como empresas individuales o empresas colectivas con dos accionarios, y luego deciden incorporarse cuando los ingresos y la complejidad del negocio aumentan.

¡Que comience el juego!

Si completaste todas estas etapas, ¡felicitaciones! Estás listo para entrar a la cancha.