

Plan de negocio para la creación de un taller

Del dicho al hecho hay un plan de negocio



UN PLAN DE NEGOCIO ES UN DOCUMENTO EN EL QUE SE DESCRIBEN LOS **RECURSOS** CON LOS QUE SE VA A DESARROLLAR UN PROYECTO EMPRESARIAL, ANALIZANDO Y COORDINANDO LOS DIFERENTES **FACTORES** QUE INTERVIENEN EN SU PUESTA EN MARCHA Y EN LA OBTENCIÓN DEL ÉXITO PERSEGUIDO. SE TRATA, POR TANTO, DE LA CONSTRUCCIÓN DEL CAMINO QUE POSTERIORMENTE SE VA A RECORRER PARA **MATERIALIZAR UN NUEVO NEGOCIO**

Por Ramón Hurtado Sánchez

Tanto la creación de un nuevo taller de automóviles como la ampliación de uno ya existente, enfocada a un aumento de su capacidad productiva o de los servicios que ofrece, constituyen proyectos de interés.

Para llevar a cabo eficazmente un proyecto de este tipo resulta esencial planificar y coordinar con precisión todos los pasos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. Una buena ayuda para ello es la elaboración de un **plan de negocio** que detalle, de forma clara y concisa, cuándo, cómo y con qué los vamos a dar.

Este documento tiene doble utilidad. En primer lugar, es un instrumento de análisis

para los propios promotores del proyecto, que contiene la planificación de la implantación de la actividad del taller, definiendo las acciones a realizar y los recursos que se prevé emplear en cada una de ellas. En segundo lugar, es una excelente carta de presentación, que permitirá establecer contactos con terceros, tanto para la búsqueda de nuevos socios, de soporte financiero, petición de subvenciones, así como con potenciales proveedores y clientes. La conjugación de estos dos aspectos es la clave que nos proporcionará la información que incluiremos en el documento.

El plan de negocio debe comenzar, lógicamente, con los **datos identificativos del proyecto**, indicando sus antecedentes y los motivos que justifican su puesta en marcha.

También es necesaria una **identificación de los promotores**, con una breve historia profesional de los mismos, resaltando aquellos valores, como conocimientos y experiencia, que podrán garantizar el éxito del proyecto.

Se tendrán que **analizar y describir los servicios** que va a ofrecer el taller, teniendo en cuenta, para ello, las ramas de actividad previstas en el R.D. 1457/86 (mecánica, electricidad, carrocería, pintura, neumáticos, etc.), justificando su capacidad para ejercerlas. Deben incluirse, así mismo,



aquellos valores distintivos que podrían constituir un aspecto diferencial respecto al servicio ofrecido por la competencia, como es, por ejemplo, el ofrecimiento a los clientes de alternativas de movilidad con vehículos de sustitución o cortesía, servicio de reparaciones rápidas, cita previa o controles del grado de satisfacción del cliente.

Es muy importante describir la **situación actual del mercado** en su ámbito de influencia, analizando las fortalezas, debilidades y estrategias de la competencia existente. Esto ayudará a detallar los servicios que va a prestar el taller en función del mercado potencial; es decir, compañías de seguros, clientes particulares, empresas de alquiler y renting o servicios oficiales, y también a definir la **política de precios** en función de los mismos. También debe establecerse la **política de gestión de recambios y materiales de pintura**, indicando una relación de proveedores para el abastecimiento de estos productos, así como las condiciones o acuerdos que se pretenden alcanzar con los mismos.

Una de las partes más importantes del plan de negocio radica en la **descripción de los medios productivos** con los que el taller va a contar, comenzando por el emplazamiento, siguiendo por los criterios que se tendrán en cuenta para el diseño y distribución de las áreas productivas, de servicios y de atención al cliente, y concluyendo con la relación y

especificaciones técnicas del equipamiento e instalaciones.

Dichos medios, junto con un **plan organizativo** de los recursos humanos en el que se detalle la estructura de personal del taller, permitirá estimar su capacidad productiva, así como la facturación por mano de obra, recambios y materiales de pintura.

El documento debe acompañarse de una **relación de la normativa** a cumplir en la implantación del taller y, posteriormente, durante su funcionamiento. En ella se tendrán en cuenta aspectos medioambientales y la definición de la acción preventiva de la empresa.

El **análisis económico-financiero** o de viabilidad, punto imprescindible a incluir en un plan de negocio, debe contar con un análisis de las inversiones a realizar y con un plan de implantación que identifique las necesidades reales de financiación. Se adjuntará la cuenta de resultados prevista para, al menos, los dos primeros años de funcionamiento del taller.

Una última sugerencia para la elaboración de este documento es que toda esta información debe estar convenientemente estructurada, resumida y presentada de una forma atractiva, de tal manera que con una rápida lectura se obtenga una idea clara del camino que se va a recorrer y del destino al cual conduce. Las personas a las que suele estar dirigido este documento no cuentan con mucho tiempo y, por tanto, lo agradecerán ✖

PARA SABER MÁS

- ▶ Dpto. de ingeniería CESVIMAP: ingenieria@cesvimap.com
- ▶ CESVIMAP: www.cesvimap.com
- ▶ www.revistacesvimap.com

