



Presentación

¿Por qué planear si alguien que nunca lo ha hecho, le va tan bien?

En general, se piensa que el planear es una pérdida de tiempo.

De hecho, se cree que la planeación tiene que ver con el tamaño de la empresa: las empresas grandes deben planear, las pequeñas no necesitan hacerlo. También, se piensa que la planeación requiere de estudios avanzados o sofisticados..." es algo que deben hacer los expertos "; o bien, aquél que decide planear por primera vez y no obtiene los resultados esperados, concluye que la planeación no sirve para nada.

Sin embargo, la gran cantidad de empresas que cada día se convencen de los beneficios de la planeación, así como el éxito de éstas nos enseñan lo contrario.

La planeación: ¿qué es y qué no es?

Toda empresa, grande o pequeña; comercializadora, fabricante o dedicada a prestar un servicio, necesita dirección, guía, metas a seguir. Las metas son importantes porque:

Dan orientación a la empresa; proporcionan a los dueños y empleados una forma de anticiparse a lo que ocurre en el medio ambiente y ayudan a disminuir la incertidumbre ante el futuro.

Hacen más eficientes a las empresas; cuando sabemos hacia dónde vamos, Podemos canalizar todos los recursos del negocio en esa dirección y aprovecharlos, en vez de desperdiciarlos.

Orientan nuestras decisiones; el gran dinamismo que tiene la actividad diaria del negocio, nos obliga, en ocasiones, a tomar decisiones rápidas y de muy corto plazo. Cuando contamos con metas podemos tomar decisiones de manera más ágil y acertada; existe menor probabilidad de equivocarnos.

Nos ayudan a evaluar nuestro avance; cuando contamos con metas tenemos parámetros o puntos de partida que nos permiten medir el grado de avance del negocio.

La planeación es el proceso mediante el cual se establecen las metas del negocio y las acciones más adecuadas para lograr dichas metas.

Ahora bien, las siguientes son algunas características que complementan la definición anterior:

La planeación no tiene que ver con el tamaño de la empresa. El negocio puede tener dos o tres empleados y, sin embargo, requiere de planeación. Establecer metas para la empresa facilita a esos dos o tres empleados el trabajo en el mismo sentido... todos persiguen el mismo fin... saben si están haciendo las cosas bien o no... "hablan el mismo idioma".

La planeación no es una "perdedera de tiempo". Al contrario, contar con planes adecuados te ayuda a concentrarte y a concentrar los esfuerzos y recursos en actividades concretas, permitiéndote ahorrar tiempo.

La planeación, sin embargo, sí puede llegar a ser una pérdida de tiempo si no se echan a andar todos y cada uno de los planes.



La primera vez que se lleva a cabo una planeación toma más tiempo porque es algo nuevo y diferente. Sin embargo, a medida que pasa el tiempo y vas evaluando cómo se están cumpliendo los planes, la planeación se convierte en un ejercicio de rutina, útil y objetivo.

La planeación no garantiza el éxito pero sí puede ayudarte a conseguirlo. Diversos estudios han comprobado que las empresas que planean son mucho más eficientes que aquéllas que no lo hacen. Pero, lo más importante, las empresas que planean tienen mayor posibilidad de sobrevivir en el largo plazo; permanecer en el mercado no es un asunto de "buena suerte", es una decisión tomada por la empresa.

Para planear no necesitas ser un experto en planeación. Lo único que necesitas es obtener información útil sobre el negocio y la competencia y practicar un poco. A continuación, se te proporcionarán las herramientas que requieres para planear; el proceso es más sencillo de lo que crees y, de hecho, es probable que descubras que, de una u otra forma, lo que has venido haciendo en tu negocio durante toda su existencia es quizá una forma de planeación.

El proceso de planeación

El proceso de planeación consiste en una serie de actividades que te llevan, paso a paso, desde aspectos generales como definir lo que es o quieres que sea tu negocio, hasta aspectos muy específicos de la operación cotidiana del negocio.

El proceso de planeación debe iniciar con el análisis de la matriz FODA. El análisis de los factores externos se refiere a las amenazas y oportunidades que enfrenta el negocio; el análisis de los factores internos tiene que ver con las ventajas y debilidades del mismo. No se puede diseñar una planeación si no se identifican las ventajas o debilidades de la empresa, y se anticipan las oportunidades o amenazas que ésta enfrenta.

Como el punto de partida para empezar el proceso de planeación es el análisis de factores internos y externos del negocio, te recomendamos tener a la mano la Matriz FODA con los datos de tu negocio. De esta manera, toda tu planeación estará diseñada a partir de realidades y no de suposiciones; dicho de otra manera, lograrás que tus planes sean congruentes con las ventajas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu negocio.

En el proceso descrito debes definir la Misión, Objetivos y Estrategias, de tu empresa que equivalen a las preguntas ¿qué quiero ser? ¿qué debo hacer? y ¿cómo lograrlo?