

System Dynamics Para Soportar Plan de Negocios

El Plan de Negocios como una herramienta de planificación y control

EL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es una herramienta que los gerentes y entrepreneurs deberían utilizar para prever sus metas, objetivos y políticas de tomas de decisiones y deberían también tratar de poder compartirlas con sus colegas internos y externos (fundadores, socios capitalistas).

En la última década, ha surgido un creciente interés en los planes de negocios de pequeñas y grandes firmas. Sin embargo, muchos entrepreneurs han visto la elaboración del plan de negocios más como una restricción burocrática (más como datos a ser completados), que una herramienta de aprendizaje la cual puede ayudarlos a estar más atentos a la fórmula de negocios que está siendo adoptada. El resultado de tal perspectiva totalmente mecanicista es por lo tanto un documento estático no sistémico emergente de una agregación de datos dispersos que no sirven a un tomador de decisiones para entender y comprender el sistema dinámico del cual su empresa es parte.

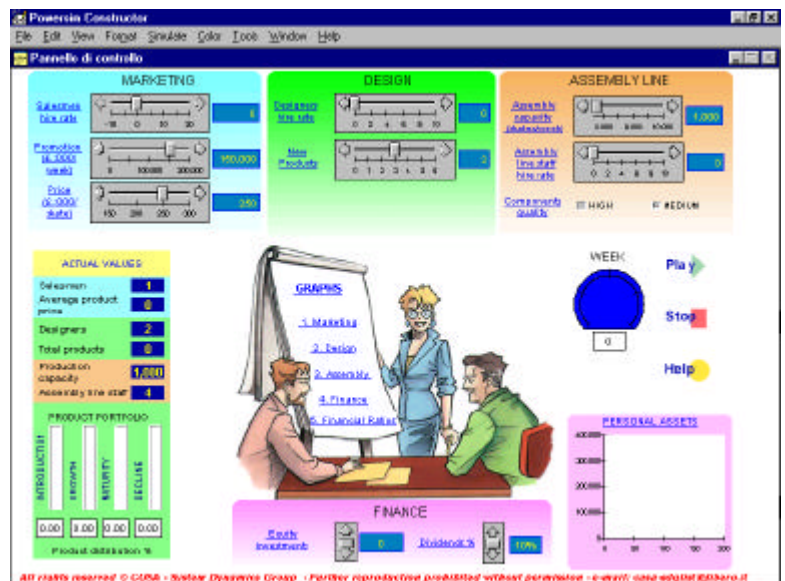
Con mayor precisión, el compromiso del entrepreneur con la escritura del plan de negocios no le permite introducir en su empresa una herramienta fundamental de control para comprender las implicaciones estratégicas relacionadas con los ingresos (análisis del punto de equilibrio - breakeven-) acciones y recursos financieros (flujo de caja y apalancamiento financiero). Poder percibir las relaciones dinámicas entre distintos subsistemas de negocios ente la firma y el mercado.

El uso de hipótesis estáticas y lineales conduce a valores de una perspectiva genérica financiera, la cual es solo una proyección de los resultados pasados y no permite delinear políticas proactivas para mejorar el crecimiento del negocio. Tal enfoque limita las actitudes de los tomadores de decisiones para poder discernir relaciones causa y efecto para prever las consecuencias de las políticas adoptadas en el corto y largo plazo.

Esta visión "con miopía" de los sistemas de negocios, que está mas relacionada con datos monetarios que con un valor de información, puede conducir a un análisis equivocado de la variación entre los valores actuales y los presupuestados.

Otra implicación al enfoque burocrático del plan de negocios puede referirse a una mal percepción de los valores no monetarios (ejemplo imagen del negocio, relación calidad /precio) demoras (ejemplo cambio en la demanda del mercado, reacciones de la competencia) y no linealidades entre las variables relevantes.

Todas estas debilidades de los planes de negocios convencionales pueden ser la causa primaria de una crisis, particularmente cuando la empresa opera en sistemas dinámicos y complejos y el crecimiento no es concebido como un resultado de un proceso de aprendizaje.



Modelos de Simulación con Dinámica de Sistemas para soportar Planificación de Escenarios

El Crecimiento es en general un factor de complejidad significativo que puede conducir a crisis de negocios. Decisiones descontroladas que dan un fuerte crecimiento a los activos de negocios o volumen de actividad pueden generar insuficiencias en recursos disponibles, reduciendo el incremento de los ingresos.

Los tomadores de decisiones por lo general no tienen en cuenta la estructura de relaciones entre las diferentes áreas funcionales dentro de la firma, e incluso entre la empresa y su entorno. Muchos gerentes nunca discuten el futuro. Ellos suelen estar mucho más focalizados en reducir la complejidad del gerenciamiento diario. La visión implícita del futuro que ellos mismos crean en sus mentes tiende a ser fija y sin cambios.