

# Desarrollo empresarial

## Plan de Negocios

4.1. Plan de negocios.

4.1.1 Contenido de negocios.

4.2 Contenido del plan de negocios.

4.2.1 Proceso de selección de negocios.

4.2.2 Naturaleza del proyecto.

4.3 Clasificación de la empresa.

4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

### Las empresas se clasifican según

Las empresas se clasifican según: La actividad de realicen , su tamaño, propiedad de capital, finalidad especulativa, forma jurídica.

**Por la Actividad que realicen industriales:** Producen bienes mediante la transformación de la materia prima extractivas Extracción de recursos naturales manufactureras Transforman la materia prima en producto terminado.

**Por la Actividad que realicen comerciales:** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados mayoristas minoristas comisionistas.

**Por la Actividad que realicen de servicios:** Son aquellas que brindan servicio a la comunidad salud educación servicios instituciones públicos financieras turismo.



## Alcances de las empresas

**Por su tamaño:** Microempresa, Pequeña Empresa, Mediana Empresa y Gran Empresa.



**Propiedad de Capital privadas:** son constituidas y administradas por los particulares.



**Públicas:** Está determinada por las actividades que el estado se reserva para su administración.

## 4.3 Clasificación de la empresa.

### Alcances de las empresas

**Finalidad especulativa lucrativas:** buscan beneficios económicos, se crean para producir bienes y servicios rentables

**No lucrativas:** Su finalidad es comúnmente asistencial, educativa, cultural, intelectual, social o recreativa sin fines utilitarios.

**Forma jurídica individual:** Pertenece a una sola persona

**De sociedades:** Constituidas por varias personas

**Cooperativas:** Empresas de economía social



FORMA JURÍDICA	Mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Transmisión propiedad	Impuestos
Empresa individual	Un socio	ilimitada	No hay	No hay	IRPF (% crece al ganar más)
Sociedad Limitada	1	Limitada a las aportaciones	3000 €	Restringida	IS ( % fijo)
Sociedad Anónima	1	Limitada a las aportaciones	60.000 €	Libre	IS ( % fijo)
Sociedad Cooperativa	Depende del tipo	Limitada a las aportaciones	Depende del tipo	Restringida	IS ( % fijo)

## Plan de Negocios

- 4.1. Plan de negocios.
  - 4.1.1 Contenido de negocios.
- 4.2 Contenido del plan de negocios.
  - 4.2.1 Proceso de selección de negocios.
  - 4.2.2 Naturaleza del proyecto.
- 4.3 Clasificación de la empresa.
- 4.4 **Ventajas competitivas de un producto-empresa.**
- 4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

## 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

**Las actividades primarias** son las implicadas en la creación de los bienes y servicios y su transferencia a los consumidores y son algo así como una ampliación del proceso productivo propiamente tal de cualquier tipo de empresa. Las actividades primarias se clasifican en:

a) Logística de Entrada

b) Producción

c) Logística de Salida

d) Marketing y Ventas

e) Servicio de Post-Venta

## 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

Las **actividades de apoyo** son aquellas actividades que sustentan a las actividades primarias, brindando el soporte necesario que permite el desarrollo de estas últimas. Las actividades de apoyo se clasifican en:

a) Abastecimiento

b) Investigación y Desarrollo

c) Administración de Recursos Humanos

d) Infraestructura de la Empresa

## 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

Una empresa creará valor en la medida que se oriente a uno de los dos tipos genéricos de Ventaja Competitiva: La Ventaja Competitiva en Costos y la Ventaja Competitiva en Diferenciación, las que dependiendo del panorama competitivo de la firma pueden tener un alcance amplio o enfocado.

### La Ventaja Competitiva en Costos

- Tal como lo indica su nombre busca ordenar las actividades de una empresa de forma tal, que permita que esta obtenga un costo menor que otras firmas participantes de una industria en la producción de un determinado bien o servicio.

### La Ventaja Competitiva en Diferenciación

- Busca entregar al cliente un producto o servicio único y con un desempeño superior al de la competencia, a través del cual pueda cobrar un precio superior a sus competidores.

## 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

Entonces las ventajas competitivas existen debido a que existen recursos valiosos que están en posesión sólo de uno o unos pocos participantes del mercado. Los recursos se clasifican en tres grandes categorías:

### Activos tangibles

- Son aquellos activos que pueden ubicarse con mayor facilidad, ya que generalmente pueden encontrarse reflejados en el Balance General de una empresa. Este es el caso de las maquinarias, equipos, plantas productivas, oficinas de venta, fondos financieros, etc.

### Activos intangibles

- Son recursos que se caracterizan por no ser consumidos por su uso como es el caso de los Activos Tangibles. A diferencia de estos últimos, pueden acrecentar su valor con el transcurso del tiempo. Entre estos tenemos la Imagen de marca, la cultura organizacional, las patentes y las experiencias acumuladas.

### Capacidades organizacionales

- “Son complejas combinaciones de activos, personas y procesos que las organizaciones utilizan para transformar los insumos en productos.

## Plan de Negocios

- 4.1. Plan de negocios.
  - 4.1.1 Contenido de negocios.
- 4.2 Contenido del plan de negocios.
  - 4.2.1 Proceso de selección de negocios.
  - 4.2.2 Naturaleza del proyecto.
- 4.3 Clasificación de la empresa.
- 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.
- 4.5 **Presentación ante-proyecto de plan de negocios.**

### **ANTE-PROYECTO.**

Es la forma preliminar de un proyecto para la revisión y autorización, que una vez sea autorizado, adopta el carácter de proyecto. Para realizar un anteproyecto se deben tener en cuenta los siguientes pasos:

**TITULO:** es el nombre o denominación que se le da al proyecto.

**ANTECEDENTES:** se describe la forma en que esta o viene funcionando el ente objeto de estudio, más específicamente en el área elegida para la aplicación del proyecto. Como su nombre lo dice se describen todos los antecedentes que ha tenido el ente objeto de estudio antes de su investigación.

**DEFINICIÓN DEL PROBLEMA:** en este punto lo que se busca es analizar y establecer la idea (problema que vamos a tratar) de manera clara, el nivel de profundidad, el periodo y centrarse en el tema objeto de estudio o investigación, para evitar desviarse al tratar un tema un amplio.

**JUSTIFICACIÓN:** fundamentación de las razones del porque es importante y trascendente la realización del proyecto, destacando los beneficios que se obtendrán al ser solucionado el problema.



## 4.5 Presentación de ante-proyecto de plan de negocios.

**OBJETIVOS:** en este apartado se tiene que dejar claramente establecido que es lo que se pretende lograr o que es lo que se va a obtener con el desarrollo del proyecto. Si el objetivo del proyecto es muy general conviene entonces dividirlo en objetivos específicos.

**ALCANCES Y LIMITACIONES:** el alcance define el área a o lugar en concreto donde se aplicara el proyecto, mientras que la limitación define dentro de ese lugar, la función específica de la actividad a realizar.

**PROCEDIMIENTO:** es la forma como vamos a realizar las actividades a seguir de acuerdo al objetivo ya descrito, en otras palabras, son la serie de pasos o la secuencia lógica de actividades para el logro del cometido (objetivos).

**DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES:** presenta una explicación global de las actividades seleccionadas en el procedimiento.



## 4.5 Presentación de ante-proyecto de plan de negocios.

**CRONOGRAMA:** Consiste en delimitar el tiempo que comprenderá cada una de las actividades para el desarrollo del proyecto, así como la de la fecha aproximada en que concluirá.

**PRESUPUESTO:** Es el cálculo de los gastos que requieran los recursos implicados en el proyecto, haciendo referencia de quien de quien aportara el costo del mismo.

### ORGANIZACIÓN

**ELABORACIÓN DE UN PROYECTO:** Preguntas básicas para la organización en formulación de proyectos:

- ¿Qué se quiere hacer? Descripción del proyecto.
- ¿Por qué se quiere hacer? Objetivos, propósitos.
- ¿Cuánto se quiere hacer? Metas
- ¿Dónde se quiere hacer? Localización física (ubicación en el espacio)
- ¿Cómo se va a hacer? Actividades y tareas. Métodos y técnicas.
- ¿Cuándo se va hacer? Cronograma.
- ¿A quiénes va dirigido? Destinatarios o beneficiarios.
- ¿Quiénes lo van a hacer recursos humanos?.
- ¿Con que se va hacer o costear? Recursos materiales Recursos financieros.

**BIBLIOGRAFIA:** Determinación de las fuentes que serán consultadas para el desarrollo del proyecto: libros, artículos de revistas etc. Siendo conveniente que estas sean actualizada.



## 4.5 Presentación de ante-proyecto de plan de negocios.

1- CARATULA Todo documento de un proyecto comienza con una primera hoja donde figuran los datos principales del mismo. Nombre del grupo u organización Denominación (nombre) del proyecto Nombre de la persona de contacto y datos (dirección, teléfono, fax, e- mail). Lugar donde se realizará el proyecto (barrio, distrito. Localidad) Fecha de elaboración del proyecto

2- ÍNDICE Principales elementos que deberá contener el proyecto

3- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO En este paso es fundamental identificar claramente el problema que se quiere solucionar mediante el proyecto que se va a elaborar. Esta es una tarea inicial y el más importante del proyecto. Si nos equivocamos en la identificación del tema el error se transmitirá a el resto del proyecto. Es importante dar una idea lo mas exacta posible acerca de la clase de proyecto que es, del ámbito que abarca, del contexto en que se ubica, desde el punto de vista de la organización, etc.

4-

4- JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO Responder a la pregunta ¿por qué? Es muy importante destacar para que una justificación sea completa y correcta, cumplir con dos requisitos: o Explicar la prioridad y urgencia del problema para el que se busca solución. o Justificar por que este proyecto que se formula es la respuesta de solución más adecuada y viable para responder este problema.

5- OBJETIVOS Responderemos a la pregunta ¿para que?

Objetivo principal o general: es el propósito central del proyecto. Es una forma de tener visión general del tema hacia donde apunta nuestro proyecto.

Objetivo específico: son especificaciones o pasos que hay que dar para alcanzar a consolidar el objetivo general. La definición de los demás elementos del proyecto y la estructura del mismo (componentes) se derivan de estos objetivos.