



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL.

DOCENTE: LIC. SANTIESTEBAN PANIAGUA
HUGO ADALBERTO.

ALUMNO: RICARDO LÓPEZ SANTIZ.

PASIÓN POR EDUCAR

TRABAJO: RESUMEN.

GRADO: 6^{TO} CUATRIMESTRE

SEMIESCOLARIZADO.

FECHA DE ENTREGA: 8/08/2020.

Objetivo.

Concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo. Esto nos permitirá llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo riesgos controlados, o si debe mejorarse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro.

El plan de negocios

El plan de negocios es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos nuestra empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

Todo plan "tiene etapas predecibles que involucran una serie de tareas delimitadas en un tiempo, es decir, comienzan con el estudio de una idea y terminan con la entrega de un plan de negocio concluido".

También en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: Qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

Antes de realizar un plan de negocio se debe tener clara la idea de lo que queremos emprender; por ello, los factores que deben influir en la elección del negocio para que sea una idea exitosa son:

- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos o de nueva creación.
- Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por su cuenta.
- La experiencia del emprendedor, que ha sido trabajador y que pretende independizarse.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- Cuando se posee un producto o servicio innovador.

Los proyectos de inversión usualmente tienen un uso organizacional, mientras que los planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios. Ambos términos tienen un fin común,

ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial ya sea personal y/o organizacional

La única diferencia en ambas terminologías es su aplicación, los proyectos de inversión usualmente tienen una aplicación organizacional, mientras que los planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios. – Ambos términos generan oportunidades de mejora del servicio, dinamismo y actualización del negocio

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.

Una vez descrita la idea del proyecto y haber presentado al equipo que lo ha iniciado y lo va a desarrollar, es interesante de cara a un posible inversor, ponerlo en conocimiento de los pasos que se han seguido:

- ¿Cómo se originó la idea?
- Tiempo transcurrido desde su origen y acciones que se han llevado a cabo.
- Cómo se han integrado los diferentes miembros del equipo.
- Principales problemas planteados.
- Contactos e investigaciones que se han realizado.

Se trata de hacer un breve resumen de la evolución del proyecto desde que se originó la idea hasta que esta se ha concretado y estructurado en el presente Plan de Negocio, resaltando el tiempo que se ha necesitado para madurar la idea hasta alcanzar el grado de desarrollo actual.