



**Nombre de alumnos:**

**Cisneros Díaz Berenice**

**Carrera:**

**Contaduría Pública**

**Nombre del profesor:**

**Doc. Santiesteban Paniagua Hugo Adalberto**

**Nombre del trabajo:**

**Plan de negocios**

**Materia:**

**Desarrollo Empresarial**

**Grado: 6ª Cuatrimestre**

**Grupo: E Semiescolarizado**

Ocosingo, Chiapas a 07 de agosto del 2020.

## INTRODUCCION

El empresario es una persona que tiene un estilo de vida, muy particular y aunque muchos crean lo contrario, no es una persona que se arriesgue en forma irresponsables, y menos a un que tome daciones sin saber hecho análisis previo. Ciertamente el empresario es una persona que arriesga y toma decisiones, pero antes de poder en marcha su empresa, recoger, procesas y analiza información que le permita evaluar la viabilidad económica, social y ambiental de cualquier oportunidad de negocio. Este proceso de recopilación y análisis de información que permita evaluar si vale la pena o no acometer una determinada actividad se presenta en lo que denominamos un plan de negocios.

En plan de negocios es un documento escrito, que permite responder a cinco preguntas esenciales que todo empresario o inversionista desea resolver.

¿en qué consiste la idea de negocio y cuál es el modelo de negocio planeado?

¿quienes dirigen la empresa y porque se deberán creer en ellos?

¿porque se debería creer en el éxito empresarial?

¿cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr la vision, la misión y los objetivos propuestos?

¿cuáles son los recursos humanos, materiales, financiero y de información, necesario para llevar a cabo las actividades que nos permitan alcanzar los objetivos planteados?

En este sentido, el plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar, los objetivos y las estrategias planeadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las exceptivas de crecimiento de la empresa. Estas herramientas son muy útiles tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existan que sean desde incorporar a su actividad nuevos negocios.

Sin embargo, es común escuchar que los empresarios no hacen planes de negocios y que por el contrario actúan sobre la base de su gran intuición y capacidad para hacer negocios. Esta afirmación no es del todo cierta, pues la intuición toma daciones meditadas y analizadas en función a sus conocimientos y experiencias, anqué ello no haya sido formalmente plasmado en un papel.

Hacer un plan de negocios no es una tarea sencilla. Implica un gran esfuerzo adicional por partes del empresario y de muchas horas de trabajo de todo en equipo de personas. Pero este esfuerzo podría determinar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una iniciativa empresarial y sin lugar a dudas parapara a la empresa para ingresar a competir con mayores posibilidades de crecimiento y desarrollo.

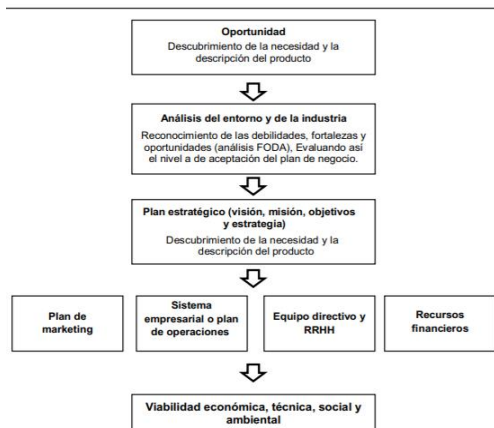
## DESARROLLO

Un Plan de Negocios es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento y las acciones que deben darse para alcanzarlos. Tener el plan disminuye los riesgos. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio ya existente.

El plan será una guía para llegar desde usted está hoy a dónde quiere llegar en el futuro. Planificar es necesario para hacer de manera eficiente todo aquello que incluye varios pasos. Por tanto, planificar es clave para llevar adelante un emprendimiento, tarea que incluye muchas actividades como comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados.

### ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIO

Figura 1. Estructura de un plan de negocios.



Según la guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa un plan de negocio contiene.

la siguiente estructura:

1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.
2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.
3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá.
4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.
5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.
7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.

### ¿PARA QUE SIRVE UN PLAN DE NEGOCIOS?

El plan de negocio es una herramienta de comunicación escrita que tiene esencialmente dos funciones: una que se puede llamar administración o interna y otra que se conozca como financiera o externa. El plan de negocios sirve al nivel interno, como una guía para la operación de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño. De este modo, permite identificar tanto los puntos fuertes y débiles de la empresa posibilita evaluar su marcha y a su vez es una valiosa fuente de información para la realizar presupuesto e información.

## PROYECTOS DE INVERSIÓN

Desde una perspectiva general, proyecto de inversión se entiende como una intervención en un determinado medio para dar solución a una problemática existente y conseguir el objetivo deseado. Dicho problema se puede percibir como una limitación o un exceso de un bien y/o servicio.

Un proyecto es una serie de planteamientos encaminados a la producción de un bien o la prestación de servicios, con empleo de una cierta metodología y con miras a obtener determinados resultados.

Figura 2. Estructura de un proyecto de inversión.



### Descripción de la empresa

- \* Nombre:
- \* Fecha de fundación:
- \* Tipo de negocio:
- \* Ubicación:
- \* Forma Jurídica

- ✓ Propósito de su emprendimiento. ¿Qué es lo que quiere usted lograr con él? Productos y servicios. Haga una lista de los productos que comercializa o tiene pensado comercializar en el futuro.
- ✓ Mercado. Describa los mercados (lugares o personas que le compran o a quienes Usted vende) que usted ya atiende o pretende atender a futuro. Sus competidores. Son quienes venden o hacen lo mismo que Usted, o pueden tener un producto sustituto – similar.
- ✓ Finanzas. Detalle los ingresos y ganancias esperados para los años considerados en su Plan. Indíquelo por año.

## ESTRUCTURA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Dentro de la estructura de un proyecto de inversión se encuentran un conjunto de estudios, los cuales permitirán sintetizar la información del negocio.

1. Estudio legal: determinar la existencia de restricciones en la realización del proyecto (viabilidad legal), relacionada a la normatividad.
2. Estudio de mercado: permite cuantificar la población al cual se les puede ofrecer el producto y/o servicio. Además, se establecen las estrategias de ingreso al mercado.
3. Estudio técnico: permite describir elementos técnicos (tamaño, localización, proceso productivo, etc.).
4. Estudio organización: determina la organización administrativa que tendrá el negocio.
5. Estudio económico-financiero: determina la viabilidad del proyecto a partir de indicadores de rentabilidad.

## **CONCLUSION**

Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios. Ambos conceptos tienen el mismo enfoque, ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial, ya sea personal y organizacional.

La única diferencia en ambas es en 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.

.