



Nombre de alumno: Francisco Guzmán Rueda

Nombre del profesor: Hugo Adalberto santiesteban Paniagua

Nombre del trabajo: Resumen plan de negocios

Materia: Desarrollo empresarial

Carrera: Contaduría pública

Grado: sexto cuatrimestre

Ocosingo Chiapas a 05 de agosto de 2020.

INTRODUCCION

El presente trabajo, es un resumen; donde se pretende dar a conocer que es un plan de negocios, su proceso de elaboración, como está constituido y su importancia en el desarrollo de cualquier actividad económica, ya que es un documento escrito que sirve de herramienta fundamental para todo emprendedor y que consiste en demostrar un panorama general del negocio que se va a emprender.

Y permite tener un buen desarrollo de actividad empresarial, así como la eficacia y eficiencia en cuanto al manejo y control de los bienes o servicios y por ende a niveles elevados de utilidad como éxito de la empresa.

PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios, es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos. Funciona como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario que implemente un negocio y que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento.

Esto comienza con el estudio de una idea y termina con la entrega de un plan de negocio concluido. Un plan de negocios es útil para ayudar a conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas.

Ya que describe brevemente el futuro como lo percibe el empresario potencial. Incluirá suposiciones justificadas sobre lo que posiblemente suceda. El cual será el manual para operar el negocio que se propone. Es decir es el negocio en papel.

El plan de negocios está conformado por: La recolección de datos mediante una investigación, que son relevantes y pertinentes con todos los aspectos del negocio propuesto. El análisis de los datos recolectados. La aplicación de los resultados para minimizar los riesgos en el negocio.

Cabe señalar que un plan de negocios incluye:

ASPECTOS DE MARKETING: El estudio de marketing investiga la demanda a futuro del producto, determina la competitividad dentro de la industria, establece la cantidad anual que puede vender, hace un estimado de los precios de venta a futuro y diseña un programa de marketing para el producto, identificando quienes serán los clientes, cuáles son sus necesidades, cuánto están dispuestos a pagar y si es posible lanzar un prototipo a los consumidores y evaluarlo en un piloto, es decir; busca información adecuada para conocer a sus clientes futuros.

ASPECTOS DE PRODUCCIÓN: El estudio de producción selecciona el proceso de fabricación, la capacidad del diseño, maquinaria y equipos, ubicación de la empresa y como está dispuesta, especificaciones de la estructura y requerimientos para la operación, así como las decisiones de producción, también es necesario cotizar en el mercado las materias primas, los materiales y todos los insumos que necesite para comenzar su operación, ya que de esta etapa provendrá lo que necesitará como inversión inicial de su negocio .

ASPECTOS DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN: se encarga de examinar la forma apropiada de la organización de la empresa, los antecedentes y capacidades del empresario y el patrón del personal profesional del negocio. Así como la formalización y los trámites ante el servicio de higiene ambiental o departamento de salud, cuando el producto que se quiere comercializar es de la industria de alimentos, otro aspecto son los temas tributarios, iniciar actividades comerciales bajo un giro económico adecuado, facturación y el tema impuestos, son aspectos nuevos para la mayoría de los emprendedores. Por otra parte, siempre será mejor crear una figura legal, porque es una persona jurídica distinta y así el patrimonio personal y de su familia, que da a mejor resguardo de las instituciones financieras y de las ofertas y demandas del mercado.

ASPECTOS FINANCIEROS: El estudio financiero calcula el total de capital que se requiere para comenzar el negocio, mide la exposición del empresario y los del sector bancario y selecciona la fuente de financiamiento más apropiada, también proyecta la rentabilidad y el rendimiento financiero del negocio propuesto.

CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS: según la autora del libro planificación y apertura en un pequeño comercio (Arenal Laza, 2015), un plan de negocios también se le conoce como un proyecto de negocio o plan de empresa, en cuyo documento se detalla lo que se va hacer en el negocio, así como también el planteamiento de sus objetivos, estrategias, proceso productivo, inversión necesaria, y cuál será la rentabilidad proyectada, y su estructura es:

- ❖ Resumen ejecutivo
- ❖ Definición del negocio
- ❖ Estudio de mercado
- ❖ Estudio técnico
- ❖ Organización
- ❖ Estudio de la inversión y financiamiento
- ❖ Estudios de los ingresos y egresos
- ❖ Evaluación del proyecto.

PROCESO DE SELECCIÓN DE NEGOCIOS: Los planes de negocios surgen como una propuesta de resolver la necesidad de emprender un negocio relacionado generalmente a comercialización de algún tipo de servicio en forma personal. Por lo tanto, ambas tienen el mismo enfoque, siendo la única diferencia su aplicación. 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.

CONCLUSION

Un plan de negocios, es un documento que muestra de manera general una idea inspiradora de negocios de un emprendedor, la cual permite guiarlo hacia una ventana de oportunidades. Por lo tanto, es indispensable su empleo al emprender un negocio, ayudando al buen desarrollo y mejor toma de decisiones estratégicas y financieras que le permita obtener rentabilidad en sus actividades económicas que beneficie al emprendedor y a la economía del país.

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- **Antología desarrollo empresarial pag. 90**