



**Nombre del alumno: Pablo Einer
Sántiz Ruíz**

**Nombre del profesor: Lic. Juan
Alejandro Martínez Cordero**

**Nombre del trabajo: Ensayo: Partes
que conforman el plan de negocios**

Materia: Desarrollo empresarial

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 6to. Cuatrimestre

Grupo: A

Ocosingo, Chiapas a 05 de junio de 2020.

ÍNDICE

Nº PAG

- Introducción 3
- Desarrollo 3
- Conclusión 5
- Referencias bibliográficas 6

PARTES QUE CONFORMAN EL PLAN DE NEGOCIOS

INTRODUCCIÓN

Para comenzar a llevar a cabo un proyecto es necesario plantearse ciertas cuestiones que nos ayudarán a definir lo que en realidad queremos para el negocio, empresa u organización, esto es muy importante ya que no se puede poner en marcha un proyecto en el cual no sabemos en qué consistirá, qué se quiere lograr en un futuro, qué queremos dar a conocer a la población, entre otras cuestiones que ayudarán a definir el porqué y el para qué de la empresa. Estas cuestiones generalmente son plasmadas dentro de un plan de negocios, que es de lo que se abordará en este escrito.

DESARROLLO

Ahora bien, para poner en marcha un proyecto de alguna empresa, negocio u organización es importante que se realice ciertas cuestiones como el porqué y el para qué de dicha empresa, estas cuestiones no solo deben ser cuestionadas sino plasmadas dentro de un documento que se conoce como plan de negocios. Así pues, se tiene que un plan de negocios es aquel documento donde se plantea un nuevo proyecto principalmente comercial ya sea centrado en algún bien, un servicio, o bien, el conjunto de una empresa como tal. Como se mencionó anteriormente, a través de este documento, del contenido del plan de negocio, estas personas que se han reunido para comenzar un nuevo proyecto comercial tratan de evaluar las características de este proyecto para que después esta se ha presentada y se decida si puede ser redituable o no.

Se tiene pues que, en el plan de negocio, lo que se busca es estudiar el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se lograran los objetivos que ya han sido marcados dentro del proyecto, por esto es importante que en el plan de negocios se plasmen las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

Pero ¿Qué debe contener un plan de negocios? ¿Qué partes lo conforman? Pues bien, dentro de un plan de negocios tenemos dos secciones que son la información general y el plan estratégico. Dentro de la información general se encuentran varios puntos que se deben llenar, entre esos puntos tenemos la razón social así como el nombre de la empresa, es necesario definir un nombre a la empresa para poder ser identificada; el nombre comercial, es aquel nombre por el cual se dará a conocer a la población, será el nombre que portará sus productos y como se dará a conocer mediante su publicidad; la definición del negocio, es esencial que la misma empresa o negocio defina quienes son y así como el porque de su existencia; la descripción del producto o servicio, es importante tener en mente el tipo de producto o servicio que será ofrecido, señalando las características de este con el fin de que también parezca atractivo; la estrategia competitiva, en este apartado lo que se busca es plantear técnicas o estrategias para sobresalir y estar un paso más adelante que la competencia, punto importante ya que lo que se busca es que los clientes tomen a la empresa y sus productos como primera opción.

Por otro lado, se encuentra el plan estratégico, que engloba cinco puntos esenciales para lograr una buena definición de la empresa, así como su filosofía. Entre estos puntos tenemos a la misión, que es básicamente lo que la empresa quiere lograr con su existencia o con sus clientes; la visión, que es una cuestión importante porque la empresa debe responder pensando a donde quiere llegar en un futuro; los valores, que serán los que regirán el comportamiento de la empresa, con esto se busca generar mayor confiabilidad hacia los clientes dando a conocer los valores por los que la empresa está constituida; el objetivo, muy importante porque será lo que la empresa quiere o busca realizar; un análisis FODA, este análisis es de suma importancia porque comprende las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que hay o que podrían haber dentro de la empresa, es esencial tomar atención esto porque permitirá brindar un amplio panorama de cómo la empresa puede irse desarrollando en el exterior.

CONCLUSIÓN

Como conclusión, se tiene que antes de poner en marcha un proyecto comercial es importante realizar un plan de negocios para poner puntos claros y resolver cuestiones que ayudarán al correcto desarrollo del negocio o empresa, porque como se vio, lo que contiene un plan de negocios son claves importantes que ayudan a definir el porqué y para qué, así como analizar si podría resultar redituable ponerlo en marcha, en caso de no contestar esas interrogantes la empresa no tendría un identidad, ni a donde quiere llegar o qué quiere lograr, generando el decaimiento de esta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

V., Raquel. (2016). Estructura de un plan de negocio

S., Andrés. (2019). ¿Qué es un plan de negocios?

Borello, Antonio. El plan de negocios, Ediciones Díaz de Santos, 1994