

**Nombre de alumno: Erik Suriel García
Gómez.**

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

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

Materia: Desarrollo Empresarial.

Grado: 6to Cuatrimestre.

**Lic. En Medicina Veterinaria y
Zootecnia.**

Ocosingo, Chiapas a 06 de Junio del 2020.

ÍNDICE

- **Introducción.....pág. 3**

- **Desarrollo.pág. 3,4**

- **Conclusión.pág. 4**

- **Referencias bibliográficas.pág. 4**

PARTES QUE CONFORMAN EL PLAN DE NEGOCIOS.

En este ensayo hablaremos de un tema de mucha importancia para todos aquellos que quieran iniciar un negocio o todo aquel emprendedor el plan de negocio es un planteamiento, una idea, proyecto o iniciativa empresarial con un conjunto de objetivos, la administración para la planificación de las tareas, que inviertan en el negocio, deben aparecer de forma detallada los objetivos generales y específicos de la empresa, la estrategia para lograr estos objetivos, la estructura organizacional, la inversión requerida para financiar tu proyecto, las soluciones para resolver los problemas que puedan ir apareciendo, debe ser una representación comercial del modelo que se seguirá, estructura gráfica del negocio, se considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial.

Un autor dice que estas son las parte que conforman un plan: 1.- Resumen ejecutivo: Sintetiza todo el proyecto de negocios, dando los puntos principales, debe aparecer siempre una breve descripción del negocio, las razones que nos impulsan a ponerlo en marcha. 2.- Definición del negocio: Describir qué productos o servicios vamos a ofrecer, incluyendo el nombre del negocio y la delimitación geográfica del proyecto, establecer los objetivos que tenemos en mente y cómo los vamos a intentar conseguir. 3.- Organización: Hacer un organigrama del negocio, explicar cómo va a funcionar el negocio en base a una estructura con diferenciación de funciones. 4.- Estudio de mercado: Definir el público objetivo o cliente ideal, para establecer el nicho de mercado en el cual se va a desarrollar el negocio. 5.- Estudio de la inversión y financiamiento: Cálculos de inversión detallada que vamos a necesitar para arrancar con el negocio y cómo asumir los gastos, sobre todo hasta que se logren los ingresos suficientes para que se mantenga. 6.- Estudio técnico: Describir el espacio físico que hacen falta para el funcionamiento del negocio, el proceso productivo, la infraestructura y el tamaño del local, la capacidad de producción y la disposición de planta. 7.- Estudio de los ingresos y gastos: Debe aparecer un estimativo de ventas,

el presupuesto de efectivo o flujo de caja proyectado, el presupuesto operativo o estado de ganancias y pérdidas proyectado. 8.- Evaluación del proyecto: Debe aparecer un plan financiero del futuro negocio, en el que debe aparecer cuándo vamos a ser capaces de amortizar la inversión así como los indicadores de rentabilidad que hemos empleado. Hay emprendedores o empresario que utilizan como el Análisis de la competencia como parte que conforman un plan de negocios, que sería delimitar los puntos fuertes, puntos débiles de nuestros principales competidores para poder desarrollar estrategias ventajosas para nuestro negocio y detectar debilidades que pueden convertirse en un obstáculo a superar, también estrategias de venta y marketing: Que son las acciones de promoción serán claves para aumentar el impacto de alcance de nuestro producto y llegar a los clientes potenciales, si queremos vender deben conocerlos, es necesario plasmar todas estas decisiones en un plan de marketing para conseguir los objetivos marcados, por último la financiación de la empresa: Aquí se debe incluir desde gastos iniciales y fijos, hasta los costes de producción así como una estimación aproximada de ingresos según el precio del producto o servicio y el objetivo de volumen de ventas marcado.

Para finalizar como sabemos un plan de negocio es fundamental antes de crear una empresa, independientemente del sector o el área en el que se desarrolle la actividad, esto es esencial para una empresa, plantea sus bases y directrices, a través del análisis, el estudio, la reflexión, la organización y la planificación. Como conclusión las características para un plan de negocio debe ser fácilmente legible y comprensible y qué tipo de liderazgo empresarial se va a aplicar, estructurar el plan de negocio por partes, nos permite detallar algunos aspectos por cada área o departamento clave de la empresa, haciendo todos estos puntos o todas estas partes tendremos un negocio más fácil.

Referencias bibliográficas:

Emprendedores. (2014). *Partes de un plan de negocios*. Recuperado de: <https://www.emprendedores.es/plan-de-negocio/como-elaborar-un-plan-de-negocio/>

Estructurando negocios. (2019). *Partes que conforman un plan de negocios*. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/>