



**Nombre de estudiante:** Ángel de Jesús Trujillo Morales

**Nombre del profesor:** Alejandro Martínez Cordero

**Nombre del trabajo:** Ensayo – Plan De Negocios

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia:** Desarrollo Empresarial

**Grado:** 6°

**Grupo:** “A”

Ocosingo, Chiapas a 06 de junio de 2020.

# **ÍNDICE**

**1.- PORTADA**

**2.- ÍNDICE**

**3.- INTRODUCCIÓN**

**4.- DESARROLLO**

**5.- CONCLUSIÓN**

**6.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

## **Introducción**

El plan de negocio, también llamado plan comercial de la empresa, es un documento que especifica, en lengua escrita un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado.

El plan de negocios es considerado una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario, intentará organizar una labor empresarial e implementar las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

En él plan de negocio se expone el propósito general de una empresa, incluyendo temas como el modelo de negocio, el organigrama de la organización, la fuente de inversiones iniciales, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa y su plan de salida. Generalmente se considera que un plan de negocio es un documento vivo, en el sentido de que se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad. Un plan de negocio razonable, que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiación y socios capitalistas.<sup>2</sup>

Por lo general, la idea de negocio parte de la identificación de una necesidad en el mercado y del producto o servicio que podría atenderla. Sin embargo, una idea de negocio no será necesariamente una oportunidad de negocio. Para que la idea se transforme en oportunidad será necesario analizar:

## **Desarrollo**

El Plan de Negocios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles,

que le permitan determinada competitividad y diferenciación entre competidores y aliados

El Plan de Negocio es un documento estratégico con dos funciones fundamentales:

1. Determinar la viabilidad económica- financiera del proyecto empresarial.
2. Va a suponer la primera imagen de la empresa ante terceras personas.

El Plan de Negocios tiene como objetivo ayuda a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio<sup>5</sup>

Las principales aplicaciones que presenta un Plan de Negocio son:

- Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Puede facilitar la negociación con proveedores.
- Captación de nuevos socios o colaboradores.

Es importante elaborar un plan de negocios ya que es una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas,

inversionistas y bancos, pero hay que evitar algunos puntos en el plan de negocio como:

Hay que tomar en cuantos algunos puntos clave para la elaboración de un plan de negocio:

Declaración de la visión misión fines y objetivos de su negocio.

Elaborar un currículum del dueño y de cada persona que participará en el inicio del negocio.

Ser objetivo y evite exagerar. Esta parte de su plan de negocios será leída con mucho cuidado por quienes se relacionarán con usted, incluidos prestamistas, inversionistas y proveedores.

No puede pretender ser alguien que no es. Si no posee la habilidad para realizar una función clave, incluya esta información en su plan de negocios. Por ejemplo, si no posee la aptitud para capacitar personal, explique cómo compensará esta deficiencia.

Buscar gente que le agrade y a la cual admire, que tenga valores éticos, aptitudes suplementarias y que sea más inteligente que usted. Planifique contratar gente que posea aptitudes que usted no tenga. Defina su habilidad única y busque a otros que conviertan sus debilidades en fortalezas.

Su perfil del negocio: defina y describa el negocio que tiene en mente y cómo pretende realizarlo exactamente. Intente mantenerse concentrado en el mercado especializado al que desea servir.

Destaque las materias específicas de su negocio. El uso de un enfoque “qué, dónde, por qué, cómo” puede ser de utilidad.

Test económico: proporcione una evaluación completa del entorno económico en el que participará su negocio. Explique de qué forma su negocio será apropiado para las agencias reguladoras y la población con la que tratará.

## **Conclusión**

Un plan de negocio sirve para reunir información sobre los planes que tienen los empresarios a la hora de poner en marcha un negocio, también es una forma de presentar una idea empresarial a los inversores.

Dada la función que desempeña el plan en el proceso de búsqueda de financiación externa, se ha de prestar mucha atención a su contenido y a su estructura. El plan de negocios nos ayuda mucho cuando se está iniciando uno así también con este se puede medir si el negocio será viable o no, tener un plan de negocios nos ayudaría en nuestra empresa.

## **Bibliografía**

BOVEDA V., Juan Ángel, Diseñando mi propia empresa, Centro de Atención a la Pequeña y Mediana Empresa

CAPYME Asunción, 2001. CHIAVENATO, Idalberto. Vamos abrir un negocio? São Paulo: Makron Books, 1995. 140 p.,