



Nombre del alumno:

Carlos Alberto Trujillo Díaz

Nombre del profesor:

Alejandro Cordero

Licenciatura:

Medicina Veterinaria y Zootecnia

Materia:

PASIÓN POR EDUCAR

Desarrollo empresarial

Nombre del trabajo:

Ensayo

PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto. Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación, y otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento.

Partes de un plan de negocios:

Resumen ejecutivo:

La primera sección debe ser un resumen conciso de su plan de negocio. Mientras que el resumen debe ser breve, debe estar bien escrito. El objetivo es atraer a los lectores en lo que quieren leer más acerca de su empresa. Aunque esta sección aparece al principio es la que debe escribirse al final, después de haber trabajado en los detalles de su plan y se puede resumir sus pensamientos de manera precisa. El resumen ejecutivo de un plan de negocios estándar debe incluir:

- ✓ Su nombre comercial y la ubicación
- ✓ Los productos y / o servicios ofrecidos
- ✓ Declaración de la misión de su empresa
- ✓ El propósito de su plan (para asegurar los inversores, las estrategias establecidas, etc).
- ✓ Descripción de la empresa:
- ✓ Esta sección debes incluir la visión de tu empresa, las metas y los objetivos que se quieren alcanzar.
- ✓ Resumen del crecimiento de tu empresa
- ✓ Resumen de los productos o servicios que ofreces

Productos y servicios:

Esta parte de tu plan de negocios debe describir claramente los productos o servicios que ofrece tu negocio, haciendo enfoque en los beneficios que trae a los clientes. Esta sección se conforma por los detalles de proveedores, costos de los productos. Regularmente esta parte añade imágenes y diagramas; en general esta sección incluye:

- ✓ Información acerca del ciclo de vida de tu producto.
- ✓ Información relevante sobre patentes, derechos de autor.
- ✓ Análisis de mercado:
- ✓ Muestra tu conocimiento de la industria y presenta conclusiones sobre tu estudio de mercado; el análisis de mercado por lo regular incluye:
 - ✓ Segmentos de mercado
 - ✓ Descripción de la industria con estadísticas
 - ✓ Evaluación detallada de la competencia
 - ✓ Estrategia de implementación

Los planes de negocios resumen en esta sección sus ventas y estrategia de marketing y el plan operativo. Esta sección debe incluir:

Una explicación de cómo va a llegar a los clientes objetivo y penetrar en el mercado

Detalles acerca de los precios, promociones y distribución

Una explicación de cómo funciona la empresa, siguiendo el ciclo de las operaciones, desde la adquisición de suministros a través de la producción hasta la entrega

Información sobre las fuentes de trabajo y el número de empleados

Los datos sobre las horas de servicio y las instalaciones

Organización:

Resuma la organización de su empresa, e identifique al o los propietarios de la empresa, el equipo directivo y la junta directiva. Incluya lo siguiente:

Un organigrama con las descripciones de los departamentos y empleados clave

Información sobre los propietarios, incluyendo sus nombres, el porcentaje de participación, grado de participación en la empresa y una biografía listado de sus antecedentes y habilidades

Los perfiles de su equipo directivo, incluidos sus nombres, funciones, responsabilidades principales y la experiencia pasada

Lista de todos los consejeros, como miembros de la junta, contadores y abogados

Plan financiero:

Par elaborar esta última parte de su plan de negocios puede solicitar asesoría de un profesional después de haber completado un análisis de mercado y establecer metas para su empresa. Algunos de los estados financieros importantes que deben formar parte de su plan son:

Datos financieros históricos, si usted es dueño de un negocio establecido, incluyendo las cuentas de resultados, balances y estados de flujo de efectivo durante los últimos tres a cinco años.

La información financiera prospectiva, incluyendo las declaraciones previstas de ingresos, balances, estados de flujo de efectivo y los presupuestos de gastos de capital para los próximos cinco años

Un breve análisis de los datos financieros, con un ratio y análisis de tendencias para todos los estados financieros.

Conclusión

Yo concluyo en que muchos emprendedores saben que el plan de negocios es un documento muy necesario al iniciar un negocio pues en él se describen las actividades y planeación de una empresa para su funcionamiento, así como todos los aspectos relacionados con el negocio, los objetivos, características, análisis financiero y estrategias para llevar por buen camino el proceso productivo, también se menciona en él la inversión que se requiere y cuáles son las ganancias que se espera obtener en determinado período.

Para hacer un plan de negocio no existe una estructura precisa, pues este debe adaptarse dependiendo del tipo de negocio que se va a iniciar, para elaborar un plan de negocios exitoso hay que fijar claramente los objetivos y pensar bien la estructura que debe tener.

Bibliografía

- TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Madrid: Ediciones McGraw Hill.
- TORRES GAYTAN, Ricardo. Teoría del comercio Internacional. México: Ediciones Siglo XX.
- SALVATORE, Dominick. Economía Internacional. Madrid: Ediciones McGraw Hill.
- KRUGMAN, Paul y Maurice Obstfeld. Economía Internacional, Teoría y Política. Madrid: Ediciones McGraw Hill.
- KINDLEBERGER, Charles. Economía Internacional. Madrid: Ediciones Aguilar.
- CHACHOLIADES, Miltiades. Economía Internacional. México: Ediciones McGraw Hill.
- LEDESMA, Carlos A., Cristina Zapata y Otros. Negocios y Comercialización Internacional. Buenos Aires: Ediciones Machi.