

Nombre del alumno: Ana Guadalupe
Del Ángel Vázquez

Nombre del profesor: Lic. Alejandro
Cordero

Nombre del trabajo: PARTES QUE CONFORMAN
EL PLAN DE NEGOCIOS

Materia: Desarrollo empresarial

Grado: 6° Cuatrimestre

Grupo: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Ocosingo, Chiapas a 06 de Junio de 2020

ÍNDICE

Introducción.....	3
Desarrollo.....	4
Conclusión.....	7
Referencias bibliográficas.....	8

PLAN DE NEGOCIOS

Introducción

En la creación de nuevos proyectos de inversión o nuevos negocios, independientemente del nivel de dimensión de la empresa, es muy importante mostrar que el desarrollo de estos tendrá éxito. Por lo tanto, es esencial presentar un documento único que muestre todos los aspectos de un proyecto: para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, para respaldar un pedido de crédito, para presentar una oferta de compraventa, para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera, o para interesar a un potencial socio. El plan de negocios se ha visto como una herramienta tradicional tanto para los inversionistas como para los empresarios para determinar la rentabilidad y éxito de, proyecto o negocio. En el presente capítulo se busca realizar una guía metodológica que ayude a la realización de un Plan de Negocios que muestre los factores que pueden afectar el éxito de un proyecto. A continuación, se define el Plan de Negocios y los componentes que lo conforman.

DESARROLLO

Como ya sabemos el plan de negocios es un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos, también ayuda a tener un mejor panorama claro a largo plazo y de su futuro financiero y, con ello, brindarles a los inversionistas potenciales mayor certidumbre. Entonces, se puede decir que el plan de negocios reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. Presentar este plan es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa.

PARTES QUE CONFORMAN EL PLAN DE NEGOCIOS

Resumen Ejecutivo en el plan de negocio

Exponer cuál es la idea de negocio y el porqué de su realización. El resumen ejecutivo recogerá toda la información acerca del proyecto de la empresa y de los emprendedores que lo quieren llevar a cabo. Se debe recoger la información esencial sobre el proyecto empresarial y sobre sus creadores. Se pueden identificar, por tanto, dos partes:

Información de la empresa

- Nombre
- Actividad a desarrollar.
- Ubicación de la empresa.
- Fecha de inicio.
- Forma jurídica de la empresa.

Información sobre los emprendedores

- Datos personales de los emprendedores.
- Formación académica adquirida.

- Experiencia profesional desarrollada.

El Producto en el plan de negocio

Describir qué se va a ofrecer, a quién y cómo se va a producir. Describiremos las características del producto, a qué tipo de público irá destinado y los aspectos técnicos que se requerirán en el proceso de la producción.

Análisis de Mercado en el plan de negocio

Deberemos tener en cuenta en qué sector se integra el producto, definir las características de los clientes potenciales, saber cuáles son los precios y plazos de entrega y qué estrategias utiliza la competencia. De esta manera podremos realizar un análisis **FODA** concretando las fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades de la empresa para desarrollar distintas estrategias de actuación.

Estrategia comercial de la empresa en el plan de negocio

Se tendrán en cuenta los puntos fundamentales del Marketing para llevar a cabo el plan de negocio: producto, precio, punto de Venta y publicidad.

Equipo Directivo y Organización en el plan de negocio

Plasmar cuáles van a ser los miembros del equipo directivo, la formación y experiencia, así como las habilidades de cada uno de sus componentes. Además, se deberá definir la misión y objetivos del equipo directivo y describir qué funciones y responsabilidades desempeñará cada miembro.

Estudio Económico-Financiero en el plan de negocio

Estará formado por:

- Plan de inversiones iniciales
- Previsión de cuentas de resultado
- Balance de la situación
- Punto de equilibrio

Plan de Implantación en el plan de negocio

Por un lado, se realizará la planificación un calendario de implantación que contendrá las actividades y responsables de cada una de ellas. Por otro lado, se determinarán las relaciones existentes en los equipos de trabajo.

CONCLUSIÓN

Para poder llevar a cabo un negocio lo más recomendable es realizar un plan en el cual incluya toda la información necesaria como se mencionó anteriormente, con el fin de saber qué dirección lleva nuestro proyecto, los riesgos que esto conlleva y qué estrategias debemos de seguir para la búsqueda de nuestros objetivos. Es necesario aclarar que el hecho de contar con un plan de negocio no nos asegura el éxito de una empresa o negocio pero si nos hace el camino y la realización de ello más fácil y certero ya que teniendo un plan desarrollado esto nos permite anticiparnos y prevenirnos de ciertos sucesos y en el peor de los casos nos ayuda a amortiguar el impacto y que este sea lo más leve posible. Una clave muy importante del porque es necesario contar con un plan de negocio bien preparado es que nos ayuda a la obtención de recursos financieros, porque dependiendo de qué tan viable es el proyecto es más fácil la obtención de los recursos para la inversión ya sea con socios interesados en el proyecto o mediante instituciones financieras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Harvard Business Press. Crear un plan de negocios. Editorial Impact media. Chile 2009, Primera edición. ISBN 978-956-8827-11-3
- Entendiendo el plan de negocios, Sergio Viniegra. ISBN 978-1-4303-0684-9, 2007
- Félix Velasco Álvaro, aprender a elaborar un plan de negocios. Editorial Pídos Ibérica. España 2007, Primera edición. ISBN 978-84-493-1971-6