



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere

Nombre del Profesor: Reynaldo Francisco Manuel

Nombre del Trabajo: Evaluación y Gestión del Plan de Negocios

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Plan de Negocios

Grado: 7° Cuatrimestre

Grupo: Único

INTRODUCCIÓN

La evaluación y gestión del plan de negocios es una herramienta que permite evaluar efectivamente un plan de negocios es el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), herramienta estratégica que se usa para conocer la situación actual de una empresa.

Esta herramienta se lleva acabo para hacer el seguimiento de los objetivos y estrategias planificadas, se utilizarán datos, indicadores y acciones desarrolladas asociados a cada uno de ellos, como variables para medir el progreso hacia el logro de los objetivos.

Por otra parte El plan de negocios requiere una elaboración muy cuidadosa para lograr un conocimiento profundo de cada una de las facetas del negocio, para conocer el entorno en el cual el negocio opera y para poder examinar las consecuencias de diferentes estrategias y tácticas que pueden utilizarse en el desarrollo del mismo.

El proceso de elaboración de un plan de negocio puede visualizarse como una serie de análisis interrelacionados con retroalimentación permanente que obliga muchas veces a repetir etapas.

PASIÓN POR EDUCAR

El plan de negocios en cuanto a su evaluación y gestión es, un proceso sistemático que permite valorar la gestión de las personas en un período de tiempo determinado de acuerdo con las competencias requeridas en su cargo para identificar su potencial y las áreas de oportunidad. Todo el proceso de elaboración del plan de negocios finaliza en un documento escrito para presentarles a entidades financieras, inversionistas, clientes, proveedores, empresas de capital de riesgo, gobierno, organismos de apoyo, empleados, etc.

El objetivo fundamental será considerar todos los factores que inciden en el mismo, pudiendo abarcar un plazo de tiempo relativamente amplio, es decir, desde que surge la idea hasta que se ha materializado. Su nivel de complejidad dependerá de la magnitud del negocio, además de que habrá que tener en cuenta aspectos externos que influirán sobre el mismo, tales como: las características del sector o rama en que se enmarca; las disposiciones, regulaciones o reglamentaciones existentes que benefician u obstaculizan la entrada; los requerimientos medioambientales, regulaciones laborales, etcétera.

Debe tenerse en cuenta que el Plan de Negocios es factible de aplicar para cualquier tipo de negocios, sin embargo, obviamente mientras mayor sea el volumen del mismo, más importante será su implementación. El Plan de Negocios está estrechamente vinculado a una inversión, pues por pequeño que sea el negocio siempre demandará alguna cantidad de dinero para su implementación.

Las fuentes de financiación son aquellas instituciones o entidades tanto públicas como privadas, a las que podemos acudir en búsqueda de fondos para un fin concreto. Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios unos recursos financieros.

Cuando nos referimos al Validar una idea de negocios o un modelo de negocios es comprobar que las hipótesis sobre las que basamos nuestra estrategia de negocios son ciertas y que nuestra empresa es viable. Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa. Hay tantos modelos de validación como negocios existen.

Es por ello que todas las organizaciones antes de fundar una empresa debe de llevar acabo la crecían de un pros y contras que puedan ayudar a la empresa a volverse competitiva, debido a que se suelen analizar las variables que podrían generar utilidad, pues ya que como menciona la antología México cuenta con 23 incubadoras, las cuales ayudan a una institución a poder gestionar diversas estrategias.

Es importante que al momento en el que te surja la idea de poner un negocio, no te olvides que debes realizar la planeación a corto y largo plazo, ya que la ausencia de ésta, es una de las principales razones por las cuales las empresas cierran pronto.

La planeación es una parte estratégica en el proceso que hace posible que la empresa logre ofrecer sus productos o servicios, en la cantidad y tiempo adecuados.

Esta combinación óptima de recursos debe contemplar básicamente tres periodos, el largo plazo (más de un año), el mediano plazo (entre uno y doce meses), y el corto plazo (de una a cuatro semanas).La estimación de las ventas esperadas representa la etapa inicial, que sirve de base para cada uno de los análisis correspondientes a los tres periodos considerados.

El plan de negocio se encarga de gestionar una serie de estrategias que ayudan a la empresa a llevar a cabo la igualdad de una nueva empresa, pues ya que en este se encuentra coordinada por una serie de sistemas y métodos que ayudan a su cumplimiento y funcionamiento. Pues como se menciono anteriormente en este se integra el análisis FODA, el cual es una herramienta que suele analizar los factores que integran a la empresa, y con ello poder generar utilidad, y poder mantener una ventaja competitiva, pues se puede visualizar el prototipo de bienes y servicios de las necesidades del publico, y así poder mejorar lo que se le ofrecerá al consumidor y ser los únicos en el mercado, hasta que lleguen productos sustitutos, mejor conocido como los competidores, al mismo tiempo se menciono el flujo económico de la empresa, de como es el sistema económico por el cual una empresa debe de gestionar en sus inicios y en que periodo, se lleva a cabo.

<https://www.gestiopolis.com/el-plan-de-negocio-como-instrumento-de-gestion/>

<https://blog.monex.com.mx/la-importancia-contar-plan-negocio>



