



Ensayo unida I-II-III-IV

Enrique Romero Farrera

Plan de Negocios

Reynaldo Francisco Manuel

14 de Octubre del 2020

Correo electrónico: enrique0760719@hotmail.com

Introducción

En el siguiente ensayo conoceremos algunos de los diferentes conceptos que se manejan con respecto a las empresas. Así como la importancia que tiene la elaboración de los planes de negocios. Conoceremos los 5 procesos esenciales para determinar la viabilidad de nuestro proyecto. También conocemos la finalidad que tiene la herramienta FODA para que sirve a las organizaciones? Y por último. ¿Que son los modelos de incubación de empresas en México?

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

Comenzaremos este ensayo presentando los diferentes conceptos que existen sobre las empresas: Una empresa es una organización que se crea con fines de lucro cuyo único objetivo es satisfacer las necesidades de los consumidores y las propias de la empresa intercambiando bienes y servicios por efectivo. También podemos definir como empresa: Es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de la sociedad y por último es un conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes y servicios.

Para crear una empresa o proyecto el punto de partida es definir de forma clara y precisa el concepto de negocio, para llevar a cabo este proceso es necesario cumplir con 5 elementos esenciales que nos ayudaran a determinar la viabilidad de nuestro proyecto. Los cuales mencionaremos a continuación.

Propuesta de valor al cliente: En este primer elemento el emprendedor debe identificar las áreas de oportunidad y/o fortalezas que existen en el mercado para que su producto o servicio tenga más probabilidades de éxito. Es decir potencializar las virtudes de su producto para que los clientes lo compren.

Mercado potencial: Llamamos mercado potencial a ese pequeño o gran sector de clientes que podemos captar o atraer para que se interese por nuestro producto que actualmente no conoce o consume.

Grado de innovación: La innovación es relacionado con el concepto de algo nuevo sin embargo también podemos decir que el grado de innovación también se refiere a rediseñar algo existente del cual podemos evaluarlo en un futuro.

Viabilidad: Es un concepto que se refiere a la probabilidad que un proyecto se concrete. Es decir antes de iniciar un negocio se estudia todas las probabilidades de éxito o fracaso.

Rentabilidad: La rentabilidad no es otra cosa más que la medición financiera del proyecto o negocio, es decir el éxito que se está teniendo, recordemos que todo producto o servicio es creado con fines de lucro, dicho en otras palabras se espera la generación de utilidades.

Los factores de éxito de una empresa competitiva

Acercamiento a la estrategia. Se utiliza para definir una estrategia enfocada al cliente cuya finalidad es conocer la mayor cantidad de información acerca de ellos para satisfacer sus necesidades, en todos los sectores existen fortalezas y oportunidades así como debilidades y amenazas por lo tanto debemos identificar cada una de ellas y capitalizarlas en beneficio de ambos, muchas organizaciones se han rezagado o incluso han desaparecido debido a que en algunos casos la tecnología las ha superado, es decir no siempre lo que funcionó en el pasado tendría que funcionar en el presente, las empresas están en constante cambio.

Proceso de dirección estratégica. Una vez definido el sector al que se quiere llegar con la organización, se definen el concepto de negocio, la misión y visión de lo que queremos lograr con la empresa, se diseñan estrategias para llegar a ese sector y por ende lograr los objetivos, posteriormente ejecutar las estrategias planeadas para que finalmente se evalúen los resultados y se tomen las decisiones.

Análisis del entorno. Este factor juega un papel fundamental, de este análisis depende en gran parte el éxito de la organización, ya que es en este proceso donde se evalúan las ventajas y las adversidades a las que se pueden enfrentar la compañía.

Análisis interno o cadena de valor: El análisis interno o cadena de valor se refiere al conocimiento que se tiene de nuestros procesos, es decir identificar las ventajas competitivas que nos hacen diferenciar de la competencia que agregan un valor adicional.

ELABORACION Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es un proceso clave en las organizaciones puesto que es el punto de partida para iniciar un proyecto, en él se abarcan muchos factores que van desde la descripción de la empresa hasta los objetivos generales de la organización pasando por la misión, visión, valores etc. Cuando se tiene en mente iniciar un proyecto, se establecen estrategias y un paso a paso que nos permitan ejecutar acciones que faciliten lograr las metas trazadas. En los planes se establecen objetivos los cuales deben ser cuantificables, medibles y lo más importante alcanzables, ya que en él se concentran todos los esfuerzos.

El objetivo principal del plan de negocio debe ser lograr una mayor eficiencia en la gestión empresarial y por ende lograr la rentabilidad de un proyecto, Es necesario plasmar en un documento único todos los aspectos de un proyecto para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, etc.

El plan de negocios reúne en un documento 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.

Por ultimo tenemos el análisis FODA el cual es una herramienta de análisis que nos ayuda a conocer y/o diagnosticar la situación en la que se encuentra la organización y en base a estos resultados de análisis nos facilita tomar decisiones para corregir errores y/o replantear estrategias para alcanzar los objetivos.

PRODUCCION/OPERACIÓN DE LA EMPRESA

La localización de la empresa: Es una de las primeras decisiones importantes que se toman en la administración, muchas veces de esto depende el éxito o fracaso de un proyecto, ya que hay una serie de factores a considerar y evaluar para posicionar un punto de venta. Es decir se realiza un estudio de mercado cuya única finalidad es analizar la oferta y la demanda que existe en un sector y con esto determinar si entrar o no.

Materia prima y proveedores: Sin duda alguna estos dos elementos son muy importantes para las empresas, independientemente del giro económico al que este se dedique, ejemplo una panificadora se dedica a transformar materia prima en producto terminado, por tal motivo requiere de proveedores que le suministren insumos y materia prima mientras que una empresa de venta de abarrotes solo requiere el abasto de productos para comercializarlos.

Proceso de fabricación y/o presentación del producto: Una cuidadosa planeación no garantiza el éxito de los nuevos productos que se lanzan al mercado, pero sí pueden minimizar el riesgo de fracasar.

Maquinaria y herramienta de trabajo: La maquinaria son equipos en la mayoría eléctricos que ayudan a la producción del trabajador y funcionan con mayor precisión, aumentan y aceleran los procesos, perfeccionan los trabajos, ahorran esfuerzos y minimizan el margen de error. Mientras que las herramientas de trabajo como su nombre lo indican son útiles de trabajo que son proporcionados al trabajador para realizar sus actividades, estos deben ser de calidad y serán reemplazados cuando se deterioren y así evitar un posible accidente.

Establecimiento de requerimientos de personal. Es muy importante que en la planeación de negocio se establezcan un organigrama en el cual se plasmen los puestos claves de la cadena de mando ya que un pilar importante es recursos humanos ya que es la figura que se encarga de reclutar personal para las empresas, es decir analiza el perfil que se necesitan para cada uno de los puestos que conforman la organización y en base a ellos recluta a los candidatos que cumplan con los requisitos del puesto, para que posteriormente inicie un proceso de capacitación, recordando que un trabajador capacitado correctamente es más productivo y por ende más rentable para la empresa.

Control de calidad: La función principal del control de calidad es asegurar que los productos o servicios cumplan con los requisitos mínimos de calidad. Para llevar a cabo este control de calidad se realizan inspecciones o pruebas de muestreo para verificar que las características del mismo sean óptimas.

EVALUACION Y GESTION DEL PLAN DE NEGOCIOS

Fuentes de financiamiento y otros apoyos: Pocos son los emprendedores que inician sus proyectos con sus propios recursos, la mayoría de estos se ven en la necesidad de recurrir a los apoyos financieros, en su mayoría o más comunes son los créditos bancarios. Siendo este método el que les ayuda a solventar los gastos que su empresa demande. Por lo tanto el crédito elegido debe ser el más conveniente para nuestro negocio ya que de lo contrario esto podría causar serios problemas para poder liquidar.

Modelos de incubación de empresa en México. Una incubadora de empresas es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales.

La Incubadora de Empresas es un centro de apoyo que brinda asesorías especializadas para evaluar una idea de negocio y lograr que se convierta en una empresa formal. Esta acción es vital, ya que minimiza el riesgo empresarial y aumenta las posibilidades de éxito. Las incubadoras de empresas normalmente son patrocinadas, apoyadas y operadas por compañías privadas, entidades gubernamentales o universidades. Su propósito primordial es ayudar a crear y crecer empresas jóvenes dotándolas del apoyo necesario en servicios técnicos y financieros.

Presentación del documento: Lo ideal para presentar un plan de negocios a inversores y poder obtener un mejor éxito es realizar una presentación en power point en no más de 10 diapositivas, abordar temas muy puntuales y ser concretos en tu exposición en el menor tiempo posible para poder interactuar.

Validación del plan de negocios: 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.

Conclusión

Podemos concluir este ensayo afirmando lo importante que es para las empresas sin importar su tamaño elaborar un plan de negocios que les permita identificar claramente sus objetivos, aunque sabemos que una correcta planeación no garantiza el éxito de la organización, por lo tanto siempre es necesario tener un plan B para enfrentar cualquier eventualidad que ponga en riesgo las estrategias del negocio para lograr los objetivos. Un plan de negocios bien estructurado tiene más probabilidades de éxito para cautivar a los posibles inversores y por ende recursos financieros para nuestra empresa.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 14 de Octubre del 2020