



Docente: Reynaldo Francisco Manuel

Materia: plan de negocios

Trabajo: ensayo

Alumna: Ruiz Dearcia Brenda Nalleli

Licenciatura: en Administración de Empresas

Séptimo cuatrimestre

Fecha:17 de octubre del 2020

## Unidad 1, 2, 3 , 4

Grupo social en el que a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes o servicios. Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y

exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo específico del negocio. No obstante, también hay muchos ejemplos de ideas revolucionarias que han cobrado vida a través de personas visionarias, aun siendo novatas o inexpertas.

Definir el concepto de negocio, y establecer a partir de éste los aspectos más representativos del mismo, se convierte así en un objetivo primordial que requiere un proceso intenso de análisis y reflexión toda vez que aporta los elementos necesarios para establecer las bases de posteriores especificaciones del negocio y su estrategia.

### **OBJETIVOS**

La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, fijándose así los objetivos empresariales que son:

#### **1. Económicos:** tendientes a lograr beneficios monetarios:

1. Cumplir con los intereses monetarios de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.
1. Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.
1. Mantener el capital a valor presente.
1. Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas.
1. Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

#### **2. Sociales:** Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad

1. Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
1. Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios; y al crear fuentes de trabajo.
1. Cubrir, mediante organismos públicos o privados , seguridad social.
1. Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante al pago de cargas tributarias.
1. Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental.
1. Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

**3. Técnicos:** dirigidos a la optimización de la tecnología.

1. Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
1. Propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.
1. Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.

## Unidad 2

### Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Descripción de le empresa Ya sea que la empresa esté en marcha o no, todo plan de negocios tiene un origen y parte de una motivación personal o grupal. Así, el documento que describe la idea de negocio debe incorporar un poco de historia: cómo nació la idea, desde cuándo existe, qué motivó su creación, y los hechos más importantes que hayan transcurrido durante su desarrollo y evolución. Cuando el plan de negocios se realiza para una empresa que ya está funcionando, el primer capítulo

debe ser la descripción de la empresa, el cual deberá incluir una breve información sobre cada uno de los párrafos que se muestran a continuación:

### 1. Historia de la empresa

Aquí debes responder a las siguientes preguntas: ¿Cuándo se fundó la empresa? ¿Quién la fundó? ¿Cuál fue la razón o motivaciones para fundarla? ¿Cuál es el giro de la empresa y cómo ha evolucionado hasta la fecha? ¿Qué productos vende y a quiénes?

### 2. Análisis de la industria

¿Cómo se encuentra el sector o industria en el que trabaja empresario? ¿La industria está creciendo, está madurando o está en declinación? ¿Qué variables económicas, sociales, tecnológicas, políticas o legales, a nivel local, regional, nacional o global podrían influir en la industria de manera positiva o negativa?

### 3. Productos y servicios ofrecidos

¿Cuáles son los atributos y características distintivas de dichos productos o servicios?

¿Quiénes son sus clientes y por qué la actual propuesta de valor es relevante para ellos?

¿Quiénes son los competidores y sus principales proveedores?

El Plan de Negocio consiste en un **documento**, donde se describen las bases de la creación o del desarrollo de un proyecto empresarial, los **objetivos** del mismo, al igual que los **medios** a utilizar para alcanzarlos y para reducir riesgos. Para ello el emprendedor ha de apoyarse en datos objetivos con el fin de proporcionar una opinión realista y positiva sobre la situación actual, los objetivos y las posibilidades de éxito del proyecto.

No existe un plan de negocio único. Ha de adaptarse al **público objetivo** en cada circunstancia y variará según el grado de desarrollo del proyecto empresarial.

La **extensión** del mismo también dependerá de los objetivos buscados con su presentación, pudiendo variar desde un par de folios hasta la centena en el caso de un

plan de negocio detallado necesario para una fase avanzada de un proceso de búsqueda de financiación.

### Unidad 3

#### Producción/Operación de la empresa

El Plan de Producción tiene como objetivo describir las operaciones de la empresa, es decir, el proceso fabricación del producto o de prestación del servicio, así como los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para el funcionamiento de dichas operaciones

#### Planeación de la producción

Es la función de la dirección de la empresa que sistematiza por anticipado los factores de mano de obra, materias primas, maquinaria y equipo, para realizar la fabricación que este determinada por anticipado, con relación:

1. Utilidades que deseen lograr.
2. Demanda del mercado.
3. Capacidad y facilidades de la planta.
4. Puestos laborales que se crean.

Es la actividad de decidir acerca de los medios que la empresa industrial necesitará para sus futuras operaciones manufactureras y para distribuir esos medios de tal suerte que se fabrique el producto deseado en las cantidades, al menor costo posible.

#### Niveles de planeación de operaciones

Que nos sirven para estructurar las actividades dentro del subsistema de producción:

- Planificación a nivel de fábrica. Se determinan los procesos necesarios para la obtención de los productos que la empresa desea producir. Se eligen los materiales de producción a emplear y se planean los emplazamientos y distribución de los diferentes departamentos, secciones y unidades de producción.
- Planificación de procesos. Se fijan las distintas operaciones que configuran cada uno de los procesos productivos determinados en la fase anterior. Se asignan unidades particularizadas de maquinaria, procediéndose a la distribución de la

misma entre las distintas secciones de producción. Se establece el equipamiento necesario para cada máquina, planeándose con todo detalle los materiales que se precisan para ejecutar la producción.

## Unidad 4

### Evaluación y gestión del plan de negocios

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.

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. Este documento debe de dar respuestas contundentes a las cinco grandes preguntas de la introducción de este capítulo y debe demostrar los atributos indicados en la sección bases conceptuales.

Una extensión de tres hojas, un mensaje simple y directo, una oferta de inversión y un resumen ejecutivo son las características básicas de un plan de negocio.

Un plan de negocio es un documento ejecutivo donde se plasma una idea, iniciativa o proyecto, es un texto que muestra un nicho o área de oportunidad y en donde se menciona qué tanta rentabilidad tiene.

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. Te recomendamos hacer las siguientes preguntas para ir armando el documento.

Dentro de la gestión empresarial constantemente se toman decisiones estratégicas, cuya concepción y puesta en práctica están en estrecha relación con el Plan de Negocios que elabora la gerencia de la empresa.

El presente informe ha sido diseñado básicamente con el objetivo de contar con una base conceptual abarcadora, aunque no tan amplia en las explicaciones en él presentadas, que permita comprender mejor las metas y estructura que generalmente rigen un plan de este tipo.

A este aspecto central, se le han adicionado otros, tan interesantes como actuales y útiles relacionados con la forma en que se deben llevar a cabo las negociaciones para que sean lo más exitosas posible y se aborda también el tema de la planificación financiera, que es un factor determinante en la supervivencia de la empresa.

Este trabajo ha constituido también un incentivo para la investigación acerca de otros temas relacionados con la negociación y la planeación estratégica empresarial.