



Universidad del Sureste UDS

Nombre del alumno: José Artemio Morales Espinosa

Nombre del docente: Reynaldo Francisco Manuel Gallegos

Materia: plan de negocios

Nombre del trabajo: ensayo

Cuatrimestre: 7

Carrera: Administración de empresas

Fecha / 17 octubre del 2020

Índice

| | |
|--|---|
| Generalidades de la empresa ----- | 1 |
| Elaboración y desarrollo del plan de negocios----- | 2 |
| Producción / operación de la empresa----- | 3 |
| Evaluación y gestión del plan de negocios----- | 4 |

Introducción

En este presente ensayo tiene como finalidad de analizar, cada uno de los temas que se hablara en este presente ensayo como son: Generalidades de la empresa, el elaboración y desarrollo del plan de negocios, producción, operación de la empresa, evaluación y gestión del plan de negocios.

Quiero destacar que los temas son de suma importancia para asegurar el éxito de las empresas, hacer uso de las estrategias y técnicas y herramientas, una de ellas es analizar profundamente cada uno de los temas

Generalidades de la empresa

El estudio demuestra 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 acobrada vida a través de personas visionarias, aun siendo novatas o expertas definir el concepto de negocio y establecer a partir de estos 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.

Mercado potencial

Un negocio tendrá valor económico solo cuando triunfe en el mercado. El segundo principio de un concepto de negocio prometedor es que este muestre que tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para que cliente objetivo o segmento del mercado está diseñado y que lo diferencia la compañía.

Innovación

El término de innovación es usado generalmente en el contexto de nuestros productos, los cuales, sin embargo, son fabricados con métodos convencionales de producción y ofertados al cliente a través de canales de distribución ya existente.

Viabilidad

Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y, asimismo, especificar los factores que podrían no hacerlo factibles. Este estudio de viabilidad o factibilidad debe incluir, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los beneficios serán mayores costos, o que habrá una justa proporciones entre ambos.

Rentabilidad

La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad, el quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si este es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuanto dinero se puede obtener del negocio (rentabilidad) y como se ha de obtener. Tradicionalmente los cálculos de rentabilidad de un negocio conllevan costos.

Los factores de éxito de una empresa competitiva

Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones. Diferentes actores han publicado tratados para poder desarrollar las habilidades que requieren para hacer que cualquier negocio sea exitoso.

Acercamiento a la estrategia

Estudiar un sector es descubrir sus características genéricas más allá de la posición que dentro del sector pueda tener la organización que analizamos: por lo tanto, debemos ser un observador externo al sector, independientemente de si ya estamos actuando en ese sector o no hemos estado. o de si el análisis lo realizan un competidor o una consultora externa.

Proceso de dirección estratégico

Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno. A la cercanía y a la influencia sobre la empresa, así como a las posibilidades de esta para influir en el sector.

Análisis entorno

El análisis del microentorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

Los factores de riesgos y factores de prevención

Riesgo Económico: conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio. El entorno macroeconómico de los negocios tiene en cuenta las condiciones mas generales de la economía.

Riesgo Bancario: cualquier evento que puede afectar negativamente a los resultados de una institución financiera. Riesgo de crédito.

Riesgo financiero: La familia de riesgo financieros comprende un conjunto de riesgos, cada uno de los cuales se encuentran relacionado con determinadas variables: como riesgo operacional, riesgo de liquidez, riesgo de crédito, riesgo de mercado, riesgo especifico, riesgo de negocio, riesgo legal,

Modelos actuales de plan de negocios

Existen un sinfín de modelos de negocios que han pasado y sobrevivido año con año. Los modelos recientes, incorporan diferentes variables que interactuaran entre si para poder guiar a través de los diferentes pasos a los nuestros emprendedores.

El plan de negocio Lean (o ágil) todo negocio puede usar un plan lean para gestionar estrategias, fechas de entrega. Actividades o incluso tesorería.

El plan de negocios estándar: generalmente es un documento no muy extenso. Sobre todo, hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en forma online que papel.

El plan de negocios de la startup: cada startup se merece un plan de negocios para salir de cada paso y cumplir los requisitos con educados invitados de importante lista. La mayoría de los casos, el plan de un startup es un lean business plan que incorporan una proyección extra de los posibles costos pasos y objetivos.

Plan de negocio One-page: se trata de resumir el plan en una pagina que incluya solo titulares que usan para ofrecer una visión rápida del negocio.

Misión: es lo que el negocio aspira a ser. lo importante el tratar de definir la misión desde el principio ya que juega un papel importante en la definición del resto del plan de negocios.

Visión: la visión es la capacidad de ver más allá. en el tiempo y espacio, y por encima de los demás significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar.

Análisis FODA: se le llama análisis FODA (fortaleza, oportunidades, debilidades, y amenazas) es un esquema en el que tiene como puntos centrales lo que quiere conseguir y en cuatro ejes básicos los factores que lo rodean para obtenerlo.

Mercado de imagen: la mercadotecnia trata de satisfacer necesidades y deseos e identifica crea, desarrolla y sirve a la demanda.

Investigación de mercado: la realización de investigación en mercadotecnia supone llevar a cabo una serie de fases secuenciales que pueden agruparse en las siguientes: el diseño de la investigación. la obtención de información y análisis de los datos y la interpretación de los resultados y presentación del consumidor.

Análisis de mercado: otro es identificar al consumidor respecto a su sexo, edad, poder de compra. nivel académico, posición social, así como sus necesidades sin olvidar a la competencia y sus productos.

Mercado potencial: Está compuesto por todas aquellas personas e instituciones que tienen o pueden llegar a tener la necesidad que satisface el producto en cuestión

Mercado meta: son todos los consumidores que pertenecen a un mercado y forman parte del mercado real.

Precio: El precio puede ser considerado como el punto en el que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transición al vendedor.

Localización de la empresa: la localización de los puntos de ventas es una decisión de suma importancia y trascendencia. Una adecuada localización del punto de ventas contribuye favorablemente a su elección por el comprador.

Materia prima y proveedores: se define como materia prima a todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

Proceso de fabricación y/o presentación del producto: el producto puede abarcar una gran diversidad de situaciones. un producto nuevo puede clasificarse en función de su grado de novedad para el mercado o para la empresa que elabora.

Maquinaria y/o herramienta de trabajo: la importancia de las máquinas en la producción es indiscutible e inmensa, pues aumenta y acelera los procedimientos, y perfecciona los trabajos, abaratan las cosas, ahorran los esfuerzos. Hace al hombre dueño de la producción, facilita el comercio, extiende el consumo, satisface muchas necesidades y promueve el bienestar universal.

Control de calidad: por la derivación, de control de calidad y una empresa nos dice que se trata del conjunto de herramientas, acciones o mecanismos que tienen como objeto la identificación de posibles errores en los distintos procesos de la empresa y la eliminación del producto o servicio en que se destaque.

Infraestructura tecnológica: el servicio que ofrece el conjunto de dispositivos y aplicaciones necesarios para una empresa es conocido como infraestructura. Este sistema de gestión a través de la monitorización mediante despliegues de los equipos suficientes máquinas y software para el cliente.

Identificaciones de costos de producción: los costos de producción tan bien llamados costos de operación son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

Administración de recursos humanos: en campo de la administración de recursos humanos se ve relajados claramente cumpliendo así con su propósito que es el de utilizar de manera eficiente y eficaz los recursos en todo organismo social.

Equipos de lideres de proyecto: responsable de detectar las necesidades de los usuarios y gestión los recursos económicos, materiales y humanos, para obtener los resultados esperados en los plazos previsto y con la calidad necesaria.

Fuentes de financiamiento y otros apoyos: para impulsar la creación de un Pyme o su expansión es fundamental elegir el préstamo mas conveniente con el fin de que a la larga se convierta en una pesadilla. Una correcta elección no solo tiene que ver con los intereses y la tasa, también es necesario que tomes en cuenta el nivel en que esta la idea.

Conclusión

La realización de un plan de negocios ha sido un punto muy importante y de mucha utilidad para las empresas ya que esta manera se obtiene datos importantes de las necesidades que tiene la sociedad. Es muy importante tener en cuenta cada uno de los temas para poder hacer bien un plan de negocios.

Quiero argumentar que el plan de negocios es unas herramientas básicas para analizar y entender cada uno de los puntos más importantes que con lleva la economía, y las habilidades que podemos desarrollar dentro o fuera las empresas. ya que son de suma importancia, para nuestra vida cotidiana. Ya que Con ello nos muestra que cada día estamos conectados con diversas personas o grupos que nos ayuda alcanzar un objetivo.