



---

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

---

CONTADURIA PÚBLICA



**MATERIA:** PLAN DE NEGOCIOS

**DOCENTE:** REYNALDO FRANCISCO MANUEL GALLEGOS

**ALUMNO:** IVAN SANTIAGO HERNÁNDEZ

**TEMAS:** GENERALIDADES DE LA EMPRESA, ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS, PRODUCCIÓN/OPERACIÓN DE LA EMPRESA, EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

**GRUPO Y CUATRIMESTRE:** 6TO CUATRIMESTRE “A”

**FECHA:** 17 DE OCTUBRE 2020

## **INTRODUCCION**

En este presente ensayo daré a conocer acerca del tema generalidades de la empresa que es de suma importancia para tener un aprendizaje sobre ello para aplicarlo a nuestra vida cotidiana.

Para comenzar ¿Qué es un negocio? Partiendo desde ese punto podemos ver que desde épocas anteriores las personas vendían productos a cambio de dinero o simplemente intercambiaban de sus productos para recibir otros de satisfacción, así también otras personas se trasladaban a otros lugares con el fin de dar un servicio a cambio de una remuneración. De esta manera muchas personas con experiencias comenzaron a crear su propia empresa para ofrecer productos a las personas y cubrir sus necesidades tomando en consideración el entorno. Y de esta manera hay en día muchas personas emplean diferentes estrategias para tener una mayor competencia y ser la mejor empresa en sociedad.

## **GENERALIDADES DE LA EMPRESA**

Las empresas anteriormente fueron desarrolladas con el fin de satisfacción de necesidades y la satisfacción hacia los clientes, de esta manera muchas personas con experiencias lograron la mayor competencia entre negocios con el fin de ser mejor una hacia otra. Si bien para tener un buen negocio tenemos que tener que tener una idea clara del por qué se considera justificable su desarrollo, es decir, los objetivos a alcanzar tomando en consideración los recursos con los que contamos que en un futuro se verá reflejado nuestras utilidades.

Un negocio puede considerarse propisorio si cumple con cinco elementos esenciales.

1. propuesta de valor al cliente. Para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, es decir crear productos que puedan interesarle a los clientes para la satisfacción de sus necesidades, como se puede emplear promociones al darlas a conocer en medios de comunicación, así también diseñar mejores marcas que llamen la atención a los clientes.
2. mercado potencial. Es dar muestra de que tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer, de esta manera el negocio tendrá valor económico cuando triunfe en el mercado.
3. grado de innovación. La persona emprendedora con base a los productos y servicios puede desarrollar algo nuevo o modificar lo existente en algo mejor, que pueden ser ofertados a los clientes a través de canales de distribución ya existentes.
4. viabilidad. Tenemos que tener en cuenta la probabilidad que existe de llevar a cabo el proyecto con éxito, de tal forma analizar los factores que podrían no hacerlo factible. Donde pueden incluir diferentes variables como puede ser tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.
5. rentabilidad. En este último deberá indicar si el negocio es capaz de generar ganancias a largo plazo, de tal manera ver la capacidad para generar suficientes utilidades o ganancias.

## **La evolución de los negocios en el país y en el mundo**

El marketing es un proceso social y de gestión a través del cual los distintos grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos con valor para otros. La historia de los negocios dice que la gestión del mercadeo es una filosofía de la organización al servicio al cliente para satisfacer sus necesidades y lograr los objetivos de la empresa, así también el marketing implica acción para conquistar los mercados, análisis para comprenderlos, una ideología para la construcción de la sociedad de consumo, ya que desde que las personas comenzaron a crear sus negocios emplearon diferentes estrategias para tener un buen desarrollo y permanecer muchos con el objetivo de ser mejor cada día.

### **Factores de éxito de una empresa competitiva**

La capacidad de rivalizar o competir con otra u otras para lograr un fin exitoso.

1. acercamiento a la estrategia. Es esencial el estudio de los sectores para descubrir sus características más allá de su posición en la empresa y ser más observador al sector externo, ya sea que este interactuando o no en este sector. Así también su lógica de la distribución para garantizar que la información llegue a su destino.
2. proceso de dirección estratégica. Trata de la formulación de estrategias para el desarrollo de la organización, buscando obtener una mayor participación en el mercado y rendimientos superiores al promedio.

### **Factores de riesgo y factores de prevención**

En esta parte la organización tiene que tomar en cuenta la evaluación de los riesgos que pueden afectar la operatividad, como puede ser riesgo económico, bancarios, financieros, etc., de esta manera tener en consideración que establecer para prevenir lo antes mencionado, ya que ocasionara una controversia en el mercado.

Así también al poner en plan un negocio tenemos que aportar diferentes estrategias que de las cuales tomar en consideración las que den lugar a nuestros objetivos deseados, podemos establecer un plan ágil que es el más rápido, sencillo y más eficiente que un plan de negocios formal por que no incluye sumarios, descripciones o información del contexto que las personas implicadas en el proyecto conocen de sobra.

### **Elaboración y desarrollo del plan de negocios**

Ya sea una empresa nueva o alguna que ya está en marcha todo plan de negocios tiene un origen y parte de una motivación personal o grupal. De esta manera el documento que describe la idea del negocio debe incorporar un poco de historia: como nació la idea, desde cuando existe, que motivo su creación, y los hechos más importantes que hayan transcurrido durante su desarrollo y evolución.

La descripción general del negocio describe da a conocer el propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuestas de valor, y la descripción de productos y servicios. Y más que nada explicar de manera objetiva y clara la idea de negocio de una manera positiva y entusiasta.

Así también acudir a la misión y visión del negocio que se verá reflejado en un lapso de tiempo, donde la misión son las propuestas y q hacer para alcanzar el propósito en un periodo de tiempo, mientras que la visión es como las personas emprendedoras les gustaría ver la empresa en un futuro de realidad, y así también sus clientes y lo que lo rodea, ya que principalmente cada negocio su propósito es ser cada vez más mejor que otras, tener mayores clientes y un crecimiento impactante en sociedad.

### **Producción/operación de la empresa**

La localización de los puntos de venta es una decisión de suma importancia y transcendencia. Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador. De esta manera podemos que la localización de los puntos de venta se puede clasificar en dos grupos.

- a) factores que afectan el costo: terrenos, edificios, salarios, transportes, etc.
- b) factores que afecta a la demanda: proximidad del mercado, servicios, competidores, etc.

### **Materia prima y proveedores**

La materia prima son todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto, es decir lo que es extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar en materiales que después de productos terminados son enviados al mercado para bienes de consumo.

Los proveedores podemos definirla como bien puede ser una persona o así mismo una empresa que abastece a otras empresas con existencias o bienes, los cuales serán transformados para venderlos. Que por lo tanto tenemos que llevar a cabo una buena

administración de compras que garantice los suministros de materiales y componentes en la cantidad y calidad requeridas.

Así también la prueba de mercado es una comercialización real del producto nuevo a escala reducida, se efectúa en un mercado limitado tamaño pequeño, pero representativo del conjunto del mercado el cual va a dirigirse el producto cuando se lleve a cabo su lanzamiento y comercialización definida.

### **Evaluación y gestión del plan de negocios**

Modelos de incubación de empresas en México no es ajeno al boom de emprendimiento que ha generado una proliferación de incubadoras de empresas y de coworkings. Hoy en día se pueden encontrar decenas de ellas, sin embargo solo 23 incubadoras cuentan con el calificativo de incubadoras de alto impacto, otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

### **Validación del plan de negocios**

El emprendedor debe utilizarlo como un documento de reflexión para plasmar las ideas, clarificarlas y pulirlas. Una especie de autoanálisis permanente de tu enfoque de negocio.

## **CIERRE**

Para finalizar con el tema de estudio quiero aclarar que algunas empresas no han logrado permanecer y tener un impacto en sociedad debido a él plan a seguir, tomando en cuenta que en un negocio tenemos que contar con los 5 componentes importantes que ayudaran a ser mejores cada día, de mi parte puedo considerar que una empresas es mejor que otra por la presentación del lugar con diseños, las marcas , busca que los clientes lleguen continuamente a través de publicidad, promociones o envíos directamente a domicilio. De esta manera cada empresa siempre tiene que enfocarse a la misión y visión que mediante ello va a lograr sus objetivos.

#### FUENTES BIBLIOGRAFICAS.

- Antología plan de negocios
- Internet geogle