



Alumno: Karla Yadira Trujillo Morales.

Carrera: Contaduría pública.

Cuatrimestre: Séptimo cuatrimestre.

Docente: Reynaldo Francisco Manuel
Gallegos.

Trabajo a entregar: Ensayo.

Materia: Plan de Negocios.

Generalidades de la empresa

Un negocio es cualquier ocupación, que hacer o trabajo que se realiza para obtener un beneficio de efecto lucrativo, por medio de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, para que pueda considerarse promisorio es quiere decir que si cumple con cinco elementos esenciales: Propuesta de valor al cliente, Mercado potencial, Grado de innovación, Viabilidad y Rentabilidad. El desarrollo de la sociedad se ha visto impulsado en gran medida por factores económicos. Al estudiar los cambios sistemáticos desde una perspectiva histórica, podemos resaltar algunas de las principales corrientes ideológicas y económicas que modificaron a nuestra sociedad: el feudalismo, el mercantilismo, el comercio internacional, las revoluciones industriales, el capitalismo, la era digital y la de información, Los estudios sistemáticos sobre empresarios en México, con o sin la perspectiva de la historia empresarial, se han dado por momentos. Antes de 1990, el inicio de la historiografía empresarial se puede situar a mediados de la década de 1970. Un esfuerzo pionero que no tuvo continuidad sistemática, pero que sigue siendo un clásico, fue el realizado en 1976. El título del libro que agrupó los resultados de este trabajo es indicativo de su orientación: se trataba de estudiar la formación y desarrollo de una clase social, la burguesía en México en el siglo XIX. Esta obra, muy novedosa en su momento, incursionaba en una temática hasta entonces poco atendida: la historia de empresas y empresarios, en la actualidad existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones), lo cual quiere decir que, al menos en cantidad, representan una porción fundamental en la nómina empresarial mexicana. Estas empresas constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, pues contribuyen con el 41 por ciento de la inversión y del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 64 por ciento de los empleos. Los factores de éxito de una empresa competitiva, Una empresa competitiva exige la capacidad de rivalizar o competir con otra u otras para lograr un fin. La competitividad de una empresa surge a consecuencia de la globalización del mercado, la proliferación de competidores, la especificidad de la demanda y la implementación de innovaciones tecnológicas Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones. Diferentes autores, han publicado tratados para poder desarrollar las habilidades que se requieren para hacer que cualquier negocio sea el más exitoso. Para la empresa es más sencillo enfocarse al cumplimiento de sus actividades principales. Los costos por invertir en planta o áreas involucradas se ven reducidos, La empresa responde con rapidez los cambios del entorno, etc.

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Para una empresa que ya está funcionando, el primer capítulo debe ser la descripción de la empresa, nos referimos a la historia de la empresa, al análisis de la industria, productos y servicios ofrecidos, información económica y financiera, al equipo empresarial y gerencial, para ello la misión y la visión son muy importantes, La misión tiene que ofrecer una idea de lo que el negocio aspira a ser, debe ser lo suficientemente general para no dejar fuera al mercado meta, tiene que ser realista, directo y poderoso. La misión tiene que inspirar, tiene que ser corta y concisa, y por último, tiene que ser fácil de entender, La Visión es la capacidad de ver más allá, en 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. La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y al cambio Las actitudes impulsan comportamientos que resultan en cambios. Si tus empleados no toman la iniciativa, hacen sugerencias, se quedan felizmente hasta tarde cuando sea necesario y se esfuerzan por hacer mejor su trabajo todo el tiempo, tu empresa ciertamente se estancará. Un factor clave para el éxito empresarial es un personal motivado y comprometido. La matriz de análisis dafo o foda, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. El análisis FODA tiene como objetivo el identificar y analizar las Fuerzas y Debilidades de la Institución u Organización, así como también las Oportunidades y Amenazas, que presenta la información que se ha recolectado también no podemos olvidar que para que un producto se dé a conocer tenemos promocionar y darle publicidad a un producto o a una empresa. La publicidad se centra en las sensaciones, persuadiendo al consumidor, apelando a sus emociones más primarias y a sus sentimientos más inmediatos, está destinada a difundir o informar a un público general o específico sobre un bien o servicio a través de los medios masivos de comunicación tales como la televisión, la radio, los medios gráficos, Internet. La promoción de ventas, por su parte, es un conjunto de técnicas que se concentran en el raciocinio, enfocándose principalmente en la mente pensante del consumidor, Las promociones nos permiten captar nuevos clientes, fidelizar a los existentes y aumentar la imagen de la marca.

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, Las Operaciones en una empresa son todas aquellas actividades que tienen relación con las áreas de la misma que generan el producto o servicio que se ofrece a los clientes. En concreto, está más enfocado a reducir los costes del producto o servicio sin tocar salarios, es decir, generar mayor productividad. Los factores que determinan la localización de los puntos de venta se pueden clasificar en los dos grupos siguientes: a) Factores que afectan al costo: terrenos, edificios, salarios, transporte, etc. b) Factores que afectan a la demanda: proximidad del mercado, servicios, competidores, etc. también mencionamos a la Materia prima Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto, Si el producto ya existe en el mercado y es nuevo sólo para la empresa, no será en realidad un nuevo producto y consistirá simplemente en una nueva marca, entre estas situaciones descritas caben también otras posibles en las que el producto nuevo presente alguna mejora significativa en su composición, diseño, ventajas que proporciona, rendimiento, duración, precio, costos de utilización o mantenimiento, forma de distribución, a la maquinaria se le conoce como el instrumento inventado por el hombre para auxiliar su trabajo; y se llama maquinaria a toda combinación de instrumentos que bajo la dirección del hombre desarrollan considerables fuerzas, Las máquinas en general, son aparatos poderosos de que se sirve el hombre para la producción, en los cuales están previamente calculados los efectos de las fuerzas de potencia, Toda máquina, grande o pequeña, de una o de otra industria, cualquiera que sea la forma que afecta o el fin que se propone, debe su existencia a un principio económico, o sea a un trabajo anterior, y es la forma más ordinaria e importante en que suele presentarse el capital. Para ello la capacidad de producción es el volumen de productos que puede generar una planta o empresa de manufactura en un período determinado, utilizando los recursos existentes actuales, sin poder olvidar el control de calidad y por derivación de control de calidad de 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 detectan.

Evaluación y gestión del plan de negocios

Un plan de negocio es aquel documento en donde el empresario emprendedor detalla la información relacionada con su empresa o futura empresa que muestra por escrito, los objetivos de una empresa, su estructura, qué estrategias va a seguir para lograr sus objetivos, qué inversión es necesaria para poner en marcha el proyecto y cómo se solucionarán los problemas futuros de la empresa.. Organiza la información y supone la plasmación en un documento escrito de las estrategias políticas, objetivos y acciones que la empresa desarrolla en un futuro, una correcta elección no sólo tiene que ver con los intereses y las tasas, también es necesario que tomes en cuenta el nivel en que está la idea El objetivo principal de todo plan de negocio debe ser lograr una mayor eficiencia en la gestión empresarial. Conocer la viabilidad y rentabilidad de un proyecto. Mediante un plan de negocio podemos identificar si nuestro proyecto empresarial es viable y cuál va a ser la rentabilidad del mismo para una 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, Perfecciona la idea, Un estudio, a fondo, del mercado, ¿Qué hace la competencia?, Busca tu propuesta de valor, Finanzas realistas, Prepara un buen Plan B. Son preguntas o puntos clave para hacer un buen plan de negocios. 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 riesgo. Para elaborar un plan de negocios es fundamental tener en cuenta elementos como la situación actual de una empresa, los aspectos característicos de la misma, el tipo de productos o servicios que tu negocio vende, los costos de los mismos y el potencial que tienen en el mercado, así como su vigencia y oportunidad de crecimiento. Saber si el plan funciona o no es vital para la continuidad de tu empresa y por eso se tiene que supervisar de forma constante para poder cambiarlo en caso de que no ayude a la rentabilidad del negocio. Además, siguiendo los pasos del plan, te darás cuenta de los beneficios de contar con uno. Se trata de una lista bastante amplia porque

Referencias

- Munch, Lourdes. (2015). Fundamentos de administración. Ciudad de México, México: Trillas. Araujo, Noelia. (2015). Guía práctica para la elaboración de un plan de empresa. Madrid, España: EAE. Prieto, Carlos. (2016). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Ciudad de México, México: Pearson.
- Pedraza, Hugo. (2017). Modelos de plan de negocio para la micro y pequeña empresa. Ciudad de México, México: Grupo editorial patria