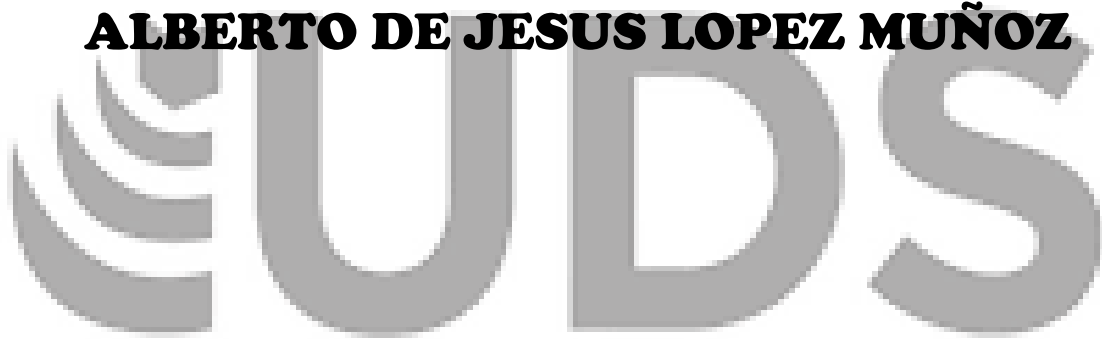


UNIVERSIDAD DEL SURESTE

PLAN DE NEGOCIOS

ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ



ENSAYO

PASION POR EDUCAR

AUBDEMAR ALEGRIA THOMAS

PALENQUE, CHIAPAS A 26 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

INTRODUCCIÓN

Un plan de negocios se define como una herramienta que sirve de guía en el desarrollo de muchas personas para tener su propio negocio, sirve como ayuda para determinar si una idea vale la pena, además brinda información sobre el mercado, meta y la competencia si no también de cuanto se podría esperar ganar en un tiempo determinado.

GENERALIDADES DE LA EMPRESA.

Para arrancar el largo y riesgoso camino de las PYMES es necesario conocer al menos las generalidades acerca de que es una empresa y como se desarrolla.

¿Que es un negocio? Se define como una ocupación, actividad o trabajo que se realiza con el propósito de obtener un beneficio o ganancia.

Aunque muchos estudios aseguran que las personas que cuentan con mayor experiencia en los negocios logran crear empresas mas estables también existe una gran cantidad de “novatos” que logran crear empresas con altas posibilidades de crecimiento aunque los riesgos a los que se someten son de gran tamaño debido al desconocimiento de las bases en el mundo empresarial.

Todo emprendedor que desea ver su idea desarrollarse y florecer debe considerar como inicio los siguientes conceptos:

1. Propuesta de valor al cliente: la necesidad es la base de todo negocio y es precisamente este el que tratara de satisfacer dicha necesidad, por ello tener un producto o servicio que logre satisfacer la necesidad del cliente es indispensable para tu negocio.
2. Mercado potencial: es vital saber el volumen con el que se pretende iniciar y sobretodo a que tipo de clientes ira encaminado nuestros productos o servicios.
3. Grado de innovación: este punto no solo se refiere a la idea de crear nuevos productos o servicios sino de tomar los ya existentes y mejorarlos o adaptarlos.
4. Viabilidad: evaluar si tu idea factible o no (legal, si cubre las reglas de la zona etc.).
5. Rentabilidad: es muy sencillo, el negocio dejara ganancias o no.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores podríamos considerar que tenemos bases para iniciar a maquilar una idea que con el tiempo podrá convertirse en un negocio hecho y

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

derecho. Una vez iniciado un negocio se deben considerar ciertos factores que pueden llevar al éxito o al fracaso de nuestro negocio.

FACTORES DE ÉXITO	FACTORES DE RIESGO	FACTORES DE PREVENCIÓN
ACERCAMIENTO A LA ESTRATEGIA: IDENTIFICAR POR QUE ALGUNOS NEGOCIOS FUNCIONAN Y OTROS NO.	RIESGO ECONÓMICO: SE PROCURA SIEMPRE CONSIDERAR LA REALIDAD ECONÓMICA DEL PAÍS.	ANÁLISIS NEGATIVOS: HACE REFERENCIA A ADELANTARSE A TODAS LAS COSAS QUE PODRÍAN SALIR MAL
PROCESO DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA: ESTAR CONSCIENTE DEL ENTORNO E IDENTIFICAR COMO ESTE AFECTA A TU EMPRESA Y VICEVERSA.	RIESGOS BANCARIOS: SE CORRE RIESGO AL CONTRAER OBLIGACIONES CON LOS BANCOS, YA QUE DEPENDEMOS DE LA FORMA EN QUE INTERACTÚAN SUS INTERESES LO CUAL NOS AFECTA DE MANERA DIRECTA.	MANTENIMIENTO PREDICTIVO: PROCURA MANTENER TODO LOS EQUIPOS CON MANTENIMIENTOS CONSTANTES CON LA IDEA DE EVITAR UN DAÑO MAYOR A LOS MISMOS.
ANÁLISIS DEL ENTORNO: AYUDA A IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y DEBILIDADES QUE INTERVENGAN EN EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.	RIESGOS FINANCIEROS: ES UN CONJUNTO DE RIESGOS QUE INVOLUCRAN A LOS RIESGOS QUE CONLLEVAN LA OPERACIÓN Y LA ANOMALÍA EN LOS EQUIPOS USADOS, RIESGOS DE LIQUIDEZ COMO LA FALTA DE CAPITAL O PERDIDA DE PRODUCTO, RIESGO DE CRÉDITO COMO CUANDO NO ES POSIBLE CUBRIR LAS OBLIGACIONES CON LAS INSTITUCIONES BANCARIAS, RIESGOS DE MERCADO CUANDO LAS VARIABLES DE LA MISMA CAMBIAN Y NO NOS FAVORECEN Y RIESGOS LEGALES POR UNA MALA REDACCIÓN EN UN CONTRATO.	SISTEMAS DE INFORMACIÓN: EL TENER ACCESO RÁPIDO Y CONCRETO A LOS DATOS DE NUESTRA EMPRESA NOS BRINDA UNA HERRAMIENTA PARA CONOCER SU SITUACIÓN REAL Y EVITAR MALOS FUNCIONAMIENTOS, EN CASO DE LOCALIZAR UN ERROR PODER SOLUCIONARLO A LA BREVEDAD.
ANÁLISIS INTERNO: VER DENTRO DE TU EMPRESA PARA CONOCER LOS MEDIOS Y MÉTODOS QUE SE UTILIZARAN PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.		

Para complementar los conocimientos y fortalecer nuestra idea de negocio es necesario entender que es un plan de negocio, aunque existen gran cantidad de planes de negocios a continuación resumiremos los mas actuales.

El Plan de Negocios Lean (o ágil): Todo negocio puede usar un plan lean para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades o incluso la tesorería. El plan ágil es rápido, sencillo y más eficiente que un plan de negocios formal porque no incluye sumarios, descripciones o información del contexto que las personas implicadas en el proyecto conocen de sobra.

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 formato online que papel. De él se espera que cubra las necesidades de un plan de negocio puntual, que se llama así porque es cuando tienes la necesidad de presentárselo a un banco, un posible inversor, vendedor, aliado, socio o incluso empleado.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

El plan de negocios de la startup: El plan de una startup es un lean business plan que incorpora una proyección extra de posibles costes, pasos y objetivos. Los gastos de la startup incluyen gastos realizados antes del lanzamiento como pueden ser los abogados, diseño gráfico, website, etc. Otro de los elementos necesarios son el inventario, los vehículos, equipos, mobiliario de oficina y la parte más difícil de estimar pero la más importante: depositar dinero del banco.

Plan de negocio One-Page Se trata de resumir el plan en una única página que incluye solo titularesll que se usan para ofrecer una visión rápida del negocio. Es posible resumir el público objetivo, la propuesta de negocio, los principales objetivos y previsiones de ventas esenciales en una única página.

Es deber del emprendedor analizar y encontrar el modelo de negocio que se adapte mas a sus intereses.

Una vez constituidas las bases para iniciar tu propia empresa, debemos empezar a formalizar esta misma. Para eso debemos considerar conceptos vitales dentro de una empresa, de principio saber que es una empresa y conocer los pilares de ella como la misión, visión y valores.

Una empresa es el conjunto de capital y trabajo fusionado en una entidad con el propósito de generar bienes o servicios que a su vez sera intercambiados por un bien.

Toda empresa que sea digna de reconocerse debe contar con una misión (es la razón por la cual existe una empresa), visión (es la proyección de nuestra empresa en determinado tiempo) y valores (la forma en que los accionistas y empresarios afrontaran las actividades de la empresa).

Como se menciona antes el objetivo de una empresa es generar ganancias mediante el intercambio de un servicio o producto que satisfaga las necesidades de sus consumidores.

Para poder lograr este intercambio las empresas desarrollan actividades que facilitaran el intercambio e incluso fomentara que mas consumidores se vean interesados en nuestra empresa, estos factores CLAVE son determinantes en el éxito de nuestra entidad.

1. La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y al cambio: a medida que los empleados se involucren dentro de ciertas decisiones dentro de la empresa y claro se les considere en estas decisiones se fortalecerá el compromiso de tus empleados hacia tu empresa y esto se vera reflejado en su productividad y tus ganancias.

2. Uso de la tecnología: los tiempos cambian y las empresas deben de adaptarse a ellas, una empresa que usa tecnología tiene mayores posibilidades de encontrar nuevos mercados y nuevos clientes.
3. Marca global: una empresa no es necesariamente una industria gigantesca multimillonaria, el hecho de que una empresa sea pequeña no desmerita que necesite una marca con la que se diferenciara de su competencia, la marca te dará realce e identidad dentro del mercado.
4. Comercialización: debes saber que vender, a quien vender y como lo vas a vender. Siempre buscando medios que logren eficazmente el mensaje a las personas correctas.

Otra de las herramientas mas importantes que puede ser usada en una empresa como en un individuo es el FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Es muy fácil de usar, tienes como punto central tu objetivo, después desglosaras en los cuadros correspondiente las ideas que consideres acertadas.



Una vez conocido los términos principales, modelos de negocios actuales, claves para el éxito, los riesgos, los fundamentos de la empresa y los tipos de análisis, podremos avanzar al corazón de todo negocio; MERCADOTECNIA E IMAGEN.

Se trata de una forma de pensar, una filosofía de dirección, sobre cómo debe entenderse la relación de intercambio de los productos de una organización con el mercado. La mercadotecnia trata de satisfacer necesidades y deseos e identifica, crea, desarrolla y sirve a la demanda. En palabras mas sencillas es la forma de identificar cual es el mejor método de promoción de la empresa, idea o producto.

Cabe aclarar que el FODA es una herramienta que puede ser usada no solo en las empresas sino que también es muy útil a nivel personal.

CONCLUSIÓN.

Con el cambio de generaciones se ha procurado no ser simplemente un empleado sino que se busca ser el generador de oportunidades y empleos, espero que con este ensayo hayas podido conocer o fortalecer los conocimientos básicos para poder generar una idea que con un poco de trabajo pueda materializarse como una empresa y así lograr uno de los mas grandes anhelos de los individuos.

Bibliografía

SURESTE, U. D. (2020). *ANTOLOGIA LAE702 PLAN DE NEGOCIOS*. UDS.