



# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ASIGNATURA: DESARROLLO EMPRESARIAL

ACTIVIDAD: INVESTIGACION

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS

CUATRIMESTRE: 6to

LICENCIATURA: CONTADURIA PUBLICA

FECHA: 07 DE AGOSTO DEL 2021

ASESOR: LAURA VERONICA MONTOYA

ALUMNO: ERICK YOBANI AGUILAR ALVARO

## INTRODUCCIÓN

Emprender, es complicado ya que existen muchos factores con los que tenemos que luchar para no fracasar y perder ese sueño de independencia en el que tanto tiempo, dinero y esfuerzo invertiremos. De acuerdo a algunas investigaciones 7 de cada 10 negocios no llegan a los 2 años.

Esto se debe principalmente a la falta de planeación y financiamiento, pero el financiamiento no sirve de nada si no hay una buena planeación del negocio.

En esta investigación que a continuación indagaremos nos daremos cuenta de como se realiza un plan de negocios que nos servirá principalmente para analizar aspectos que nos puedan ayudar para hacer crecer el negocio.

## DESARROLLO

### ¿Qué es un plan de negocios?

***un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario, conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas.***

Un plan de negocios "es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos.

### ¿Cuál es el contenido de un plan de negocios?

1. Resumen ejecutivo: es un resumen de la información más importante que conforman el plan de negocios, por lo que constituye la primera parte del mismo; sin embargo, debe ser elaborado al final del proyecto.

2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece. Es muy importante esta parte ya que así el cliente puede identificar fácilmente los productos o servicios que ofrece.

3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá. En esta parte nos permite determinar el tamaño de un mercado particular en tu industria e identificar factores como el valor del mercado, segmentación de clientes e identificar ámbitos de compras y sobre todo conocer a la competencia.

4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades. Para

conocer nuestras fortalezas y debilidades podemos recurrir al análisis foda es una herramienta que nos permitirá conocer todos esos aspectos.

5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos. Consiste en acciones estructuradas y completamente planeadas que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos.

6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios. Mas que nada es analizar todo lo relacionado al proceso y como mejorar.

7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener. Se centra fundamentalmente, en la valoración de la situación económica y financiera existente y en los riesgos implícitos de corto a medio plazo para la estabilidad de precios desde la perspectiva de la interacción de la oferta y la demanda en los mercados.

### **¿Quién es el encargado de realizar el plan de negocios?**

Generalmente, es formulado por empresarios, directivos o por un emprendedor cuando tiene la intención, de iniciar un negocio. En ese caso, se emplea internamente para la administración y planificación de la empresa.

### **¿Qué especialistas deben ayudar a realizar un plan de negocios?**

Los consultores o asesores son personas que dominan estos temas sobre el emprendimiento y como hacer crecer un negocio pequeño.

### **¿En que beneficia realizar un plan de negocios?**

1. Ayuda a clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio

2. Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito
3. Permite confrontar la idea con la realidad por que la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno.
4. Es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos claves del negocio: inversionistas, proveedores, equipo directivo, etc.
5. Es un cronograma de actividades que permite coordinar la realización de tareas de acuerdo con un calendario establecido.

Como podemos ver realizar un plan de negocios trae consigo muchos beneficios que nos pueden ayudar a hacer crecer nuestro negocio o si estamos emprendiendo un negocio el plan de negocios nos dará un análisis crudo y real de todo lo que pasa a nuestro alrededor.

## CONCLUSIÓN

Como conclusión me quedo con la importancia de un plan de negocio no solo para el negocio en marcha si no también para aquellas personas que están pensando en emprender, porque en base a un plan de negocios podemos detectar oportunidades, buscar vías para explorarlas y así hacer mas rentable la empresa o negocio. Ya que con un plan de negocios sería mucho más fácil alcanzar los objetivos trazados a corto y mediano plazo, identificando fortalezas y debilidades, oportunidades o amenazas, pero principalmente saber si realmente un nuevo negocio es viable o no.