



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CATEDRATICO: LIC. LAURA VERONICA MONTOYA PEREZ

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

ALUMNO: LUIS MANUEL MENDEZ GOMEZ

CUATRIMESTRE: 6 TO

CARRERA: CONTADURIA

TEMA: PLAN DE NEGOCIO

INTRODUCCION

LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA EN NUESTRO PAIS HA GENERADO UNA COMPETENCIA EN LOS BIENES Y SERVICIOS. MÁS AUN CON LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

DE ESTA MANERA EL DESARROLLO EMPRESARIAL, SE HA ESTADO FOMENTADO, CON LAS ESTRATEGIAS NECESARIOS PARA SU EJECUCION, SU PLANIFICACION, SU DESARROLLO Y CLARO EL ÉXITO DE LA MISMA.

PARA QUE UNA EMPRESA SEA UNA ENTIDAD DE ÉXITO, ES NECESARIO CONTEMPLAR LAS VARIABLES NECESARIAS DESDE SUS INICIOS; A ESTO ME REFIERO A EJECUTAR UN PLAN DE NEGOCIO.

EJECUTAR UN PLAN DE NEGOCIOS O CREAR UN NEGOCIO, NO ES UNA CUESTION COMPLEJA DE SU DESARROLLO, ES MAS BIEN UN PROCESO CONTINUO DE CREATIVIDAD Y SUSTENTADA CON UN ESFUERZO DIARIO.

CREAR UN NEGOCIO, ES UN TRABAJO DE SISTEMATIZACION DE LAS OPORTUNIDADES QUE SE ENCUENTRAN EN EL MEDIO O EL ESPACIO CON QUE SE CUENTE.

SU ESTUDIO Y MANEJO IMPLICA EL MANEJO DE UNA GRAN VARIEDAD DE CONOCIMIENTOS QUE DERIVAN DE LAS DIFERENTES DISCIPLINAS PROFESIONALES. POR ELLO ES NECESARIO TRABAJAR EN LOS PRINCIPALES PROCESOS DE DIRECCION ESTRATEGICA Y METODOLOGIA DE ANALISIS COMPETITIVO.

PLAN DE NEGOCIO

Es un documento en el que se consigna de manera sencilla y muy exacta los objetivos que planteas y las actividades que debes desarrollar para conseguirlos. Este documento servirá de guía al empresario o emprendedor en la gestión de la idea y en aspectos tan importantes como su financiamiento.

Es necesario tener en cuenta que este es un documento vivo, lo que significa que podrá ser modificado mientras se va desarrollando, e incluso después de aplicarse puede sufrir cambios. Los principales objetivos del plan son apoyar la búsqueda de financiamiento y ayudar a la administración operativa eficiente del negocio.

El plan de negocios debe prepararse siempre siguiendo un hilo conductor, sus páginas tienen que estar numeradas y su estructura debe ser clara.

Portada y tabla de contenidos; Como muchos otros documentos, un plan de negocios comienza con una portada. En ella debe indicarse el título del plan de negocios, la fecha, el nombre y el sector de la empresa. Además, debe crearse un índice de contenidos que ofrezca al lector orientación y acceso directo al capítulo deseado.

Sinopsis; El índice de contenidos va seguido de un resumen en el que se incluirán los puntos más importantes del plan de negocios, proporcionando al hipotético inversor una buena visión general del plan, sin profundizar en otro tipo de detalles. El resumen debe incluir información sobre el fundador de la empresa, los productos y servicios, la forma jurídica, el mercado y la distribución, así como sobre los requisitos financieros y el plan de financiación de vital importancia para los inversores al igual que el momento de la constitución.

Currículum; A continuación se incluirá un currículum vitae tabular que incluirá las cualificaciones, las competencias y el pasado profesional de los fundadores. En aquellos casos en los que sean varias las personas que inician el negocio, se necesitarán varios currículums.

Forma jurídica; Cada empresa tiene una forma jurídica específica. En general, se pueden distinguir cuatro formas jurídicas diferentes: empresa unipersonal, sociedad

limitada, sociedad anónima y sociedad colectiva. Probablemente la forma jurídica más simple y que requiere menos esfuerzo en términos organizativos es la empresa unipersonal. En este caso, el fundador asume la responsabilidad total y exclusiva. Por un lado, esto presenta la desventaja de que el fundador tiene que responder ante las posibles pérdidas con todos sus activos privados. Por otro lado, puede quedarse con los beneficios para sí mismo.

Lugar de constitución de la empresa; Aquí los fundadores indican el lugar donde fundaron su empresa. También deberá incluirse más información relativa a la ubicación, tal como el número de clientes y competidores que existen en el área de ventas. Al fundar una empresa, lo ideal sería conseguir una ubicación que estuviera, a ser posible, en el centro del área objetivo. Esto evitaría a los potenciales clientes largos viajes y permitiría a la empresa crecer más rápido, al servir a más clientes en menos tiempo.

Prestaciones; En esta sección se incluyen todos los productos y servicios que la empresa ofrecerá, siendo de vital importancia hacer énfasis en la característica diferenciadora de nuestro producto o servicio. También debería responderse, por ejemplo, a la cuestión de por qué los clientes deberían comprar en esta empresa y no en otra.

Público objetivo; Solo si el público objetivo es conocido, la empresa puede aumentar su nivel de popularidad y vender con éxito productos y servicios.

Además de la estructura de un plan de negocio es necesario tener en cuenta quién debe elaborarlo, sin embargo no tiene mucha importancia para la mayoría de los emprendedores, pues en numerosas ocasiones lo dejan de lado como herramienta de éxito.

Erróneamente, muchas veces se cree que son sólo los empresarios de grandes empresas quienes deben desarrollar un Plan de Negocios debido a sus numerosas inversiones y que pueden contratar consultores o asesores. No obstante, todo emprendedor debe hacer este importante documento y participar en la elaboración de éste; así como también todos los miembros del equipo, sin importar el tamaño de éste.

Por ello es recomendable contratar consultores o asesores para que lo hagan, debido a que como emprendedor, es necesario conocer, creer e involucrarse con los procesos que implica hacer un plan de negocios para realizar la ejecución adecuada conforme a las necesidades.

A unado a ello, es aconsejable contratar a un especialista que ayude a desarrollar temas concretos como el análisis financiero o de sensibilidad; de estimación de demanda, diseño de productos, entre otros.

Es necesario hacer incapie de los beneficios que puede otorgar al ejecutar un plan de negocio, por mencionar son los siguientes:

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 las ideas con la realidad porque 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.
6. Es una herramienta para el modelado del negocio que permite trabajar con flexibilidad en la organización, al ofrecer la posibilidad de realizar cambios cuando algunos de los factores del negocio experimentan variaciones.
7. Es un instrumento de control que permita detectar desviaciones del plan original, así como evaluar el progreso del proyecto y ajustar el plan en función de resultados parciales.
8. Es un punto de referencia para futuros planes de nuevos proyectos que aparezcan a medida que el negocio evoluciona.

CONCLUSION

DE MANERA PERSONA, CONSIDERO QUE EL PLAN DE NEGOCIO, NO SOLO APLICA PARA EL INICIO DE OPERACIÓN DE UNA EMPRESA, SI NO ES DE SUMA IMPORTANCIA PARA PERMANECER EN EL MERCADO.

UN PLAN DE NEGOCIO PERMITE LLEGAR AL ÉXITO EMPRESARIAL, SIEMPRE Y CUANDO SE REALICE LA EJECUCION DE MANERA CONCRETA, A SI MISMO TODO TIPO DE DIMENSION DE EMPRESA, ES RECOMENDABLE REALIZAR ESTE PLAN YA QUE PERMITIRA IDENTIFICAR CUALES SERAN SUS OBJETIVOS COMO DE SU MERCADO META.

DEBIDO A LA FALTA DE CONOCIMIENTO EMPRESARIAL, A SUCEDIDO CASOS DE EMPRENDEDORES DONDE INICIAN CON UN NEGOCIO Y EN POCO TIEMPO TIENDE A QUEBRAR. ESO ES CLARO EJEMPLO A QUE SE CONTO CON LOS SIMIENTOS NECESARIOS QUE LE PERMITE DIAGNOSTICAR AL NUEVO NEGOCIO SI ESTA EN EL CAMINO ADECUADO.

TODO EMPRENDEDOR PUEDE SER EL PERSONAJE EN DESARROLLAR EL PLAN DE NEGOCIO, SIN EMBARGO SE ES RECOMENDABLE CONTAR CON LA ASESORIA NECESARIA PARA SU ELABORACION.

PODRIA CONCLUIR QUE COMO EMPRENDEDOR MUCHOS FRACASAN, DEBIDO A QUE NO CONOCEN ESTAS HERRAMIENTAS, QUE PUEDA QUE SEAN COMPLEJAS EN SU DESARROLLO, SIN EMBARGO SE VUELVEN SIMPLES AL MOMENTO DE IR EJECUTANDOLO.