

U
N
I
D
A
D
I
V

DESARROLLO EMPRESARIAL

PLAN DE
NEGOCIOS



SÚPER NOTA

ALUMNO: DARWIN KEVIN MORENO AGUILAR
MAESTRA: LIC. MABEL DOMINGUEZ AGUILAR

SÚPER NOTA

DESARROLLO EMPRESARIAL

UNIDAD IV

Plan de negocios

Un plan de negocios es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales y específicos para ponerlo en marcha. Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencie la rentabilidad, así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable.

Un buen plan comprende:

- La recolección de datos que son relevantes y pertinentes
- El análisis de los datos recolectados.
- La aplicación de los resultados para minimizar los riesgos en el negocio.



Estos aspectos incluyen:

- Aspectos de marketing.
- Aspectos de producción.
- Aspectos de organización y gestión.
- Aspectos financieros.

¿Para que sirve un plan de negocios?

- Estructurar el negocio.
- Evaluar el atractivo del negocio.
- Definir visiones comunes para el equipo de trabajo.
- Obtener financiamiento

Contenido del plan de negocios

- Resumen ejecutivo.
- Descripción y visión del negocio.
- Análisis del mercado.
- Planeamiento estratégico.
- Estrategia de comercialización y ventas.
- Análisis del proceso productivo.
- Análisis económico.

- **Análisis financiero.**
- **Análisis técnico.**
- **Prácticas sociales y ambientales**

El plan de negocios se determina según las necesidades de la empresa en tiempo futuro y su viabilidad se sustenta por las inversiones que pueden ser captadas por los organismos públicos competentes para el efecto.



Proceso de selección de negocios



"Un proyecto de inversión viene a ser una idea de negocio que tiene un emprendedor, se determina su viabilidad a través de la evaluación de sus aspectos comerciales, técnicos, de gestión, legal, económicos, financieros y ambientales"..

Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios.

Naturaleza del proyecto

1.- EL PRODUCTO O SERVICIO: Debe presentarse ampliamente el producto o servicio y la oportunidad de mercado detectada, enfatizando en los siguientes aspectos:

- Definir el problema existente y la solución que se plantea.
- Presentar el bien o servicio que se va a producir o vender.
- Señalar enfoques específicos del mismo.
- Resaltar los aspectos innovadores.
- Destacar los factores fundamentales de diferenciación.
- Indicar acciones a desarrollar para la protección de la idea.
- Indicar que utilidad brinda al consumidor y que necesidad satisface.

2.- EQUIPO DIRECTIVO: El equipo humano es de vital importancia en el plan de negocios ya que es un aspecto en el que los potenciales inversores centran su atención. Es recomendable no incluir más de un tercio por página por cada miembro, ya que los Currículum completos pueden incluir como un anexo al final del Plan de Negocios, enumerando sintéticamente aspectos relativos a los siguientes puntos:

- Educación y preparación profesional.
- Experiencia práctica.
- Experiencia adquirida en el exterior.
- Experiencia directiva.
- Habilidades especiales (es importante que se indiquen las habilidades específicas de cada uno de los componentes del equipo así como destacar la complementariedad entre ellos).

3.- BREVE HISTORIA DEL PROYECTO:

- ¿Cómo se originó la idea?
- Tiempo transcurrido desde su origen y acciones que se ha llevado a cabo.
- Cómo se han integrado los diferentes miembros del equipo.
- Principales problemas planteados.
- Contactos e investigaciones que se han realizado.

4.- VALORACIÓN GLOBAL DEL PROYECTO Y COHERENCIA:

- Los puntos fuertes.
Los aspectos más atractivos del mismo.
- Una argumentación de su coherencia interna.
- Identificación de los riesgos que puedan surgir.
- Posibles soluciones o alternativas en respuesta a los riesgos identificados.



Clasificación de la empresa: Las empresas se clasifican según:

1. La actividad que realicen.
2. Su tamaño.
3. Propiedad capital.
4. Finalidad especulativa.
5. Forma jurídica.

Por la actividad que realicen:

- Industriales: Producen bienes mediante la transformación de materias primas.
- Extractivas: extracción de recursos naturales.
- Manufactureras: Transforman la materia prima en producto terminado.

COMERCIALES

Son intermediarias entre productor y consumidor, su función primordial es la compra/venta de productos terminados:

- MAYORISTAS
- MINORITAS
- COMISIONISTAS

DE SERVICIOS:

Son aquellas que brindan servicio a la comunidad:

- SALUD
- EDUCACIÓN
- SERVICIOS
- INSTITUCIONES
- PÚBLICOS
- FINANCIERAS
- TURISMO

PROPIEDAD DE CAPITAL

- a) PRIVADAS: Son constituidas y administradas por los particulares.
- b) PÚBLICAS: Está determinada por las actividades que el estado se reserva para su administración.



FINALIDAD ESPECULATIVA

- LUCRATIVAS: Buscan beneficios económicos, se crean para producir bienes y servicios rentables.
- NO LUCRATIVAS: Su finalidad es comúnmente asistencial, educativa, cultural, intelectual, social o recreativa sin fines utilitarios.
- FORMA JURÍDICA INDIVIDUALES: Pertenece a una sola persona.
- DE SOCIEDADES: Constituidas por varias personas.
- COOPERATIVAS: empresas de economía social.

Tipos de empresas



VENTAJAS COMPETITIVAS

ACTIVIDADES PRIMARIAS

Son las implicadas en la creación de los bienes y servicios y su transferencia a los consumidores y son algo así como una ampliación del proceso productivo propiamente tal de cualquier tipo de empresa.

Clasificación

- Logística de entrada.
- Producción.
- Logística de salida.
- Marketing y Ventas.
- Servicio de Post-Venta

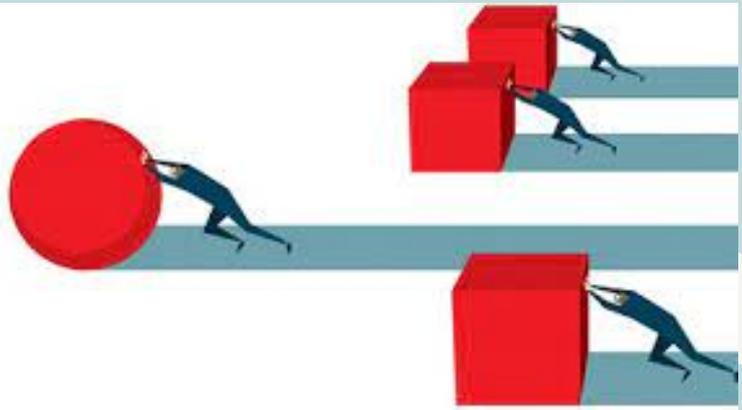
VENTAJA COMPETITIVA DE DIFERENCIACIÓN

Busca entregar al cliente un producto o servicio único y con un desempeño superior al de la competencia, a través del cual pueda cobrar un precio superior a sus competidores.



CLASIFICACIÓN DE LOS RECURSOS

- **ACTIVOS TANGIBLES:** Este es el caso de las maquinarias, equipos, plantas productivas, oficinas de ventas, fondos financieros, etc.
- **ACTIVOS INTANGIBLES:** Pueden acrecentar su valor con el transcurso del tiempo. entre estos tenemos la imagen de marca, la cultura organizacional, las patentes y las experiencias acumuladas.
- **CAPACIDADES ORGANIZACIONALES:** "Son complejas combinaciones de activos, personas y procesos que las organizaciones utilizan para transformar los insumos en productos".



ACTIVIDADES DE APOYO

Son aquellas actividades que sustentan a las actividades primarias, brindando el soporte necesario que permite el desarrollo de éstas últimas.

Clasificación:

- Abastecimiento
- Investigación y Desarrollo
- Administración de Recursos Humanos.
- Infraestructura de la Empresa

Las ventajas competitivas

existen debido a que existen recursos valiosos que están en posesión sólo de uno o unos pocos participantes del mercado.

PRESENTACIÓN DE ANTE-PROYECTO DEL PLAN DE NEGOCIOS

¿QUÉ ES?

Es la forma preliminar de un proyecto para la revisión y autorización, que una vez sea autorizado, adopta el carácter de proyecto

Pasos de un Ante-proyecto

- TITULO
- ANTECEDENTES: Se describen todos los antecedentes que ha tenido el ente objeto de estudio antes de su investigación.
- DEFINICIÓN DE PROBLEMA: Analizar y establecer la idea (problema que vamos a tratar).
- JUSTIFICACIÓN: Fundamentación de las razones del porque es importante y trascendente la realización del proyecto.
- OBJETIVOS: Aclarar lo que se pretende lograr.
- ALCANCES Y LIMITACIONES: Lugar y función específica del proyecto.
- PROCEDIMIENTO: La forma de como se va a realizar las actividades para el logro de los objetivos.
- DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES
- CRONOGRAMA.
- PRESUPUESTO.
- BIBLIOGRAFÍA.

ELABORACIÓN DE UN PROYECTO

- ¿Qué se quiere hacer? Descripción del proyecto.
- ¿Por qué se quiere hacer? Objetivos, propósitos.
- ¿Cuánto se quiere hacer? Metas
- ¿Dónde se quiere hacer? Localización física (ubicación en el espacio)
- ¿Cómo se va a hacer? Actividades y tareas. Métodos y técnicas.
- ¿Cuándo se va a hacer? Cronograma.
- ¿A quiénes va dirigido? Destinatarios o beneficiarios.
- ¿Quiénes lo van a hacer recursos humanos.
- ¿Con que se va a hacer o costear? Recursos materiales Recursos financieros.

ORGANIZACIÓN

- CARATULA
- ÍNDICE
- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO
- JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.
- OBJETIVOS: (Objetivo principal o general y Objetivo específico).

