

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Alumna: Nadia Rebeca Gonzalez Rios

Profesor: Yaneth del Rocio Espinosa Espinosa

Materia: Plan de Negocios

Licenciatura en Administración y Estrategias

Actividad 2: Ensayo

Fecha de Entrega: 16/010/2022

ENSAYO SOBRE EL PLAN DE NEGOCIOS.

Introducción

El plan de negocio, también llamado plan comercial de la empresa es un documento que especifica, de forma escrita un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado.

El plan de negocios es considerado una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario, intentará organizar una labor empresarial e implementar las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

Expone el propósito general de una empresa, incluyendo temas como el modelo de negocio, el organigrama de la organización, la fuente de inversiones iniciales, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa y su plan de salida.

Generalmente se considera que un plan de negocio es un documento el cual se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad. Un plan de negocio razonable, que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiación y socios capitalistas.

Por lo general, la idea de negocio parte de la identificación de una necesidad en el mercado y del producto o servicio que podría atenderla. Sin embargo, una idea de negocio no será necesariamente una oportunidad de negocio. Para que la idea se transforme en oportunidad será necesario analizar:

- La demanda efectiva: ¿Cuántas personas están dispuestas a pagar por ese producto o servicio? ¿Con qué frecuencia?
- La oferta efectiva: ¿Contamos con la tecnología para obtener ese producto o servicio?
- El mercado efectivo: ¿Las personas están dispuestas a pagar por el producto o servicio un precio que cubra nuestros costos de producción?

Desarrollo

El Plan de Negocios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinada competitividad y diferenciación entre competidores y aliados.

El Plan de Negocio es un documento estratégico con dos funciones fundamentales:

1. Determinar la viabilidad económica- financiera del proyecto empresarial.
2. Va a suponer la primera imagen de la empresa ante terceras personas.

El Plan de Negocios tiene como objetivo ayudar a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio⁵

Las principales aplicaciones que presenta un Plan de Negocio son:

- Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Puede facilitar la negociación con proveedores.
- Captación de nuevos socios o colaboradores.

Es importante elaborar un plan de negocios ya que es una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos, pero hay que evitar algunos puntos en el plan de negocio como:

Hay que tomar en cuantos algunos puntos clave para la elaboración de un plan de negocio.

Declaración de la visión misión fines y objetivos de su negocio. No puede pretender ser alguien que no es. Si no posee la habilidad para realizar una función clave, incluya esta

información en su plan de negocios. Por ejemplo, si no posee la aptitud para capacitar personal, explique cómo compensará esta deficiencia.

Su perfil del negocio: defina y describa el negocio que tiene en mente y cómo pretende realizarlo exactamente. Intente mantenerse concentrado en el mercado especializado al que desea servir. Destaque las materias específicas de su negocio. El uso de un enfoque “qué, dónde, por qué, cómo” puede ser de utilidad.

Test económico: proporcione una evaluación completa del entorno económico en el que participará su negocio. Explique de qué forma su negocio será apropiado para las agencias reguladoras y la población con la que tratará.

Test del flujo de caja: incluya un flujo de caja de un año que incorpore sus requisitos de capital. Incluya una evaluación de lo que podría salir mal y de qué manera manejaría los problemas.

Incluya su plan de marketing y expansión.

Pedro Nueno propone un posible índice del Plan de Negocios,

1. El resumen ejecutivo.
2. Análisis del sector
3. Estudio de mercado.
4. Plan de marketing y ventas.
5. Plan de operaciones/ producción.
6. Organización y recursos humanos.
7. Plan económico financiero.
8. Plan de expansión o salida.

El resumen de ejecutivo plantea como objetivo, que es la tarjeta de presentación de la empresa, explica en breves párrafos la viabilidad de la idea inicial, cómo es la empresa los productos o servicios y necesidades que cubre, el plan de marketing así como los aspectos del cinco al siete.

El segundo elemento explica cómo ha ido evolucionado el sector y dentro del estudio de mercado muestra, cómo el plan de marketing describe el mercado o segmento y, que las

tácticas de este serán diferentes según el producto, partiendo de los objetivos de ventas trazados.

El caso del plan de operaciones detalla los recursos que son necesarios para que la entidad pueda funcionar o comercializar servicios, así cómo se debe disponer de los medios materiales y financieros que garanticen el cumplimiento del plan.

En el caso de los recursos humano, señala la necesidad de personal y su relación con la estructura y formas de contratación que se ha establecido por la entidad.

El plan económico financiero que aparece tiene como objetivo primordial, cuantificar el dinero o capital disponible y de esta forma poner en marcha, el negocio. Con un detalle significativo de los costos de puesta en marcha, de mantenimiento, así como el cálculo de previsión de tesorería. Por último, la determinación del estado de resultado para calcular el beneficio o pérdida que ha tenido en el período.

Como aspecto final el plan de expansión donde se explica los objetivos a largo plazo, evaluando los riesgos en la expansión y las consideraciones para un posible plan estratégico de salida.

Análisis FODA

Se llama análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) o análisis DAFO. Es un esquema en el que tienes como punto central lo que quieres conseguir y en cuatro ejes básicos los factores que lo rodean para obtenerlo.

Fortalezas: Los atributos o destrezas que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos.

Debilidades: Lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

Oportunidades: Las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

Amenazas: Lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente, las cuales, pudieran convertirse en oportunidades, para alcanzar el objetivo

Conclusión

Es fundamental que los emprendedores que desean llevar a cabo su idea de negocio realicen un plan de negocio para estar seguros de que su empresa es verdaderamente viable y no verse afectados por los problemas que pueden implicar el no desarrollo de este proceso, que solamente le permitirá al empresario llegar al éxito y poder reunir información sobre los planes que tienen los empresarios a la hora de poner en marcha un negocio, también es una forma de presentar una idea empresarial a los inversores. Dada la función que desempeña el plan en el proceso de búsqueda de financiación externa, se ha de prestar mucha atención a su contenido y a su estructura.

Pero más allá de crear un Plan de Negocio, se busca que el emprendedor tenga clara su visión, que luche por sus sueños, que aunque encuentre obstáculos en el camino y por más difícil que pueda llegar a ser la tarea de emprender, no se rinda; nada puede hacerte perder la aventura de montar tu propia empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Clase virtual "Plan de negocio". Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=w-CkEkm-IMc>
- Plan de negocio. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=xwBfAEMlpV4>
- El plan de negociobooks.google.com Enrique Zorita Lloreda · 2016