



Super nota

Nombre del Alumno: Omar Alejandro Pérez Díaz

Nombre del tema: Unidad 2 “Evaluación y gestión del plan de negocios”

Parcial: Primer modulo

Nombre de la Materia: Plan de negocios

Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solorzano Penagos

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 7° Cuatrimestre

UNIDAD 2 EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.1 Evaluación del Plan de Negocios

Es un documento de oficio en donde se proponen o promueven ideas y sugerencias para que la rentabilidad de un negocio sea de manera positiva.



El documento contiene los siguientes puntos:

1. La presentación.
2. Estudio de Mercado.
3. Descripción comercial.
4. Descripción técnica.
5. Plan de compras.
6. Estructura organizativa.
7. Marco legal.
8. Estudio económico.
9. Evaluación de Riesgo.
10. Conclusiones.

2.2 Evaluación de oportunidades de negocio en época de crisis

Las oportunidades normalmente se presentan en muy pocas veces, pero estas en el mayor de los casos aparecen como "peligrosas" y al considerarles de esta manera es donde evaluamos la situación antes de tomar una decisión. Sin embargo, para tomar esa oportunidad se debe de tener las ideas muy claras.



"Un verdadero emprendedor no es un soñador, es un hacedor" - Nolan Bushnell.



2.3 Fundamentos de Inversión

Para saber si un negocio es rentable o no, es necesario no solo enfocarse en la inversión inicial, ya que si se recupera la cantidad de dinero que se utilizó al inicio no quiere decir que ya sea rentable, porque existen muchos factores como gastos extras, pero si se lleva una buena administración si se puede saber si la empresa va por buen camino.

2.4 Viabilidad del Plan de Negocios.

es un análisis de investigación en el que se tienen en cuenta todos los factores relevantes que afectan al proyecto -incluyendo las consideraciones económicas, técnicas, legales, planificación, así como los estudios de mercado- para determinar la probabilidad de completar el proyecto con éxito.

2.5 Viabilidad Económica.

Un estudio de viabilidad económica se centrará en evaluar los factores económicos del proyecto para determinar su rentabilidad financiera. También determina el potencial que tiene un proyecto empresarial y es la base sobre la que se debe edificar cualquier negocio.



2.6 Viabilidad Técnica.

Esta se basa en estudiar o analizar si la empresa cuenta con las técnicas correctas y las infraestructuras ideales para un buen funcionamiento del negocio y que este sea rentable.



2.7 Viabilidad Legal y Medioambiental.

Para esto tenemos que tener en cuenta dos conceptos muy importantes y es que tienen que estar bien tanto lo legal como lo medioambiental, por lo que todo tiene que estar en regla antes de comenzar con el negocio.

2.8 Viabilidad Operativa.

La viabilidad operativa se refiere a la adecuación de un proyecto a la planificación de la capacidad, los recursos, las metas estratégicas y los objetivos empresariales.

2.9 Toma de decisiones en la gestión del Plan de Negocios.

Tomando en cuenta todo lo ya mencionado, si cada función está en lo correcto la empresa podría empezar, ya que todo está en orden, esto se sabe mediante el plan de negocios.



2.10 Ventajas de la gestión del Plan de Negocios.

- *Maximiza la capacidad operativa de la compañía.
- *Mejora la imagen de la compañía.
- *Coordina los recursos.
- *Da una visión de conjunto de la empresa.
- *Aporta un punto de vista enfocado en el cliente.
- *Facilita el aprendizaje del pasado.
- *Evita riesgos.

2.11 Tipos de gestión de proyectos.

Las metodologías de gestión de proyectos que se basan en esta tendencia se centran en planificar los riesgos en tomar el control cuando estos cambios se producen.

2.12 Rentabilidad del Negocio.

Como en el primer punto se mencionó, la rentabilidad no solo se basa en recuperar el monto inicial invertido, si no de darle seguimiento durante toda la vida de la empresa, para saber si hay más pérdidas que ganancias.

2.13 Fuentes de financiamiento y otros apoyos.

Si en dado caso es necesario un préstamo u otro método para que la empresa prospere, es de suma importancia tomar en cuenta los intereses y en cuanto tiempo se podrá liquidar.



2.15 Presentación del documento.

Para presentar un negocio de manera formal y clara es necesario que no sean mas de 10 diapositivas, estos son los puntos que las conforman:

1. El Problema
2. Tu solución
3. El modelo de negocio
4. Ventaja Competitiva
5. Marketing y ventas
6. Competencia
7. El Equipo
8. Proyecciones Financieras
9. Situación Actual y Programa de avance
10. El Resumen y la necesidad de la acción

2.16 Validación del plan de negocios.

Finalmente tenemos la validación, ya que, si todo está bien y en orden se le puede dar luz verde al proyecto, siempre y cuando se siga el plan de negocios propuesto.



Referencias

Penagos, Y. F. (2024). *Antología de Plan de negocios*. Comitán De Doinguez, Chiapas: UDS Mi Universidad.