



**Nombre de alumno: Jhoan Alejandro
Diaz Abarca**

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Perez

Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del trabajo: ENSAYO

Cuatrimestre: 6to

**Grupo: Medicina Veterinaria Y
zootecnia**

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

El plan de negocios es, en forma general:

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto, un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas, una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.

El desarrollo de un plan de negocios permite obtener diversos beneficios, ya que:

- Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
- Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.

El primer paso para desarrollar el proyecto es ordenar estructuradamente toda la información relativa a él, enfatizando en las áreas de oportunidad y en las ventajas competitivas que garanticen su éxito. Pero, ¿por qué escribir un plan de negocios? Según Welsh y White, porque:

- Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
 - Los inversionistas lo requieren.
 - Los especialistas lo sugieren.
 - Los consultores lo recomiendan.
 - La razón lo exige.
- En concreto, el plan de negocios abarca siete grandes áreas de suma importancia, en las que se engloban los puntos mencionados y otros, como:
- Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
 - El mercado del producto o servicio (situación del mercado, precio, sistema de distribución, esquema de promoción y publicidad, plan de introducción y ventas, etcétera).
 - Sistema de producción (el producto y su proceso de elaboración y/o prestación de servicios).
 - La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto.
 - El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.
 - Las finanzas del proyecto.
 - El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) citado por Drucker (1989) lo clasifica como un “buen administrador”. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. Y en esto coincide Ronstadt (1985).

CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), tienen una gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

Microempresa: Entidad que ejerce una actividad económica donde sus ventas anuales son inferiores a 2.400 UF (menos de \$61.000.000 aproximadamente) y el número de trabajadores es de 1 a 9 personas.

Pequeña empresa: Entidad que ejerce una actividad económica con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF (entre \$61.000.000 y \$641.600.000 aproximadamente) y trabajan entre 10 y 59 personas. (UF "Unidad de Fomento". Es un indicador oficial manejado por la autoridad tributaria, desarrollado inicialmente para el sector inmobiliario.

Este índice se actualiza diariamente. Puede encontrar su valor en la página web del departamento de impuestos.)

Mediana empresa: Entidad que ejerce una actividad económica con ventas anuales entre 25.000 y 100.000 UF (entre \$641.600.000 y \$2.566.000.000) y tiene entre 50 y 199 trabajadores.

Además, las Microempresas pueden pertenecer a dos categorías:

Microempresas informales: no poseen Patente Municipal y/o no han iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos.

Microempresas formales: poseen Patente Comercial y/o han iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA (MPME)

Las micro, pequeñas y medianas empresas forman un segmento importante de la economía, particularmente a nivel nacional, pues generan un gran aporte en cuanto a productos y servicios. Así como también poseen una capacidad única de adaptarse a las nuevas tecnologías, la sociedad y los cambios de tendencia. Es por esto que en México el gobierno crea programas para aumentar la participación de las PyMEs en el mercado nacional e internacional. Las PyMEs promueven el desarrollo económico, la expansión del mercado, la generación de empleos y una distribución de riqueza más equitativa.

¿Qué son las PyMEs? Las pequeñas y medianas empresas, también conocidas como PyMEs, son aquellas que cuentan con un personal laboral no mayor a 250 trabajadores en total, un volumen de negocios moderado y un menor acceso a recursos o herramientas en comparación a las grandes empresas o franquicias.

Microempresas: Ocupan menos de 10 personas empleadas y un volumen de negocios que no supera los 4 millones de pesos en ventas anuales.

Pequeña empresa: Su personal laboral varía entre los 15 a 100 empleados y suele alcanzar un balance general anual de 100 millones de pesos.

Mediana empresa: Con un personal que ronda entre los 100 a 250 empleados, las empresas medianas pueden lograr ventas valoradas anuales hasta los 250 millones de pesos.

PAPEL DEL EMPRENDEDOR EN LA LIBRE EMPRESA

Un emprendedor es capaz de identificar una necesidad, materializarla en idea, reunir los recursos necesarios y llevarla a la práctica, transformando esa idea en productos y/o servicios que comercializará a través de una empresa. Un papel que juega el emprendedor va a ser el crecimiento económico de la empresa, basándose en la variable del PIB (Producto Interno Bruto) ya que el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población es decir, eso quiere decir que el crecimiento económico aumenta y por lo contrario, si la tasa de crecimiento de la población es mayor que la del crecimiento del PIB quiere decir que el crecimiento económico disminuye

CARACTERISTICAS GENERALES PARA EL DESARROLLO DE LA LIBRE EMPRESA

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Características Generales:

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características: Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros, realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.

Características particulares: Por su Finalidad y organizaciones Lucrativas

LA CREATIVIDAD Y TRABAJO EN EQUIPO

¿Qué es un trabajo en equipo? El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta como lo afirman Thiagarajan y Parker (2000).

En su definición, Smith (2001) aclara que un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades. Entonces, un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea concreta, relacionadas entre sí y, por esta condición, interactúan para alcanzar los objetivos que se han propuesto

TRABAJO EN EQUIPO

Trabajo en equipo grupo de personas que tiene una perspectiva organizada y clara sobre sus metas y trabaja en interdependencia; sus miembros tienen una participación activa y coordinada, aportan sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes.

HERRAMIENTAS DE LA CREATIVIDAD

El uso de herramientas creativas en una empresa potencia la capacidad para generar ideas innovadoras para un buen funcionamiento. Los buenos resultados de una empresa dependen en gran medida de ideas innovadoras que impulsen el desarrollo de nuevos productos,

atracción de clientes y transformaciones en el espíritu de los diferentes procesos que le dan funcionamiento. Un factor para potenciar lo mencionado es que altos mandos y empleados apliquen en sus labores herramientas creativas para encontrar ideas precisas o completamente nuevas

DETECCION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

¿Qué es detección de oportunidades de negocio? Una oportunidad de negocio es el momento oportuno para llevar a cabo una idea empresarial y obtener ganancias con ello. No todo se puede considerar como tal, solo aquellas ideas de las que se perciben la factibilidad de obtener beneficios cuando se pongan en marcha. Las oportunidades de negocio hacen referencia a la coyuntura de poner en marcha una idea o varias ideas empresariales, profundizar en un nuevo campo del sector laboral o lanzar una nueva línea de productos al mercado

CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO ¿Qué es un plan de negocios y por qué es importante? El plan de negocios es un documento que permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa. Incluye información detallada sobre la identidad del negocio, el funcionamiento, los costos y el potencial de crecimiento. Tener un plan de negocios para tu pyme es fundamental por estos motivos:

- Te permite definir las estrategias y metas necesarias para alcanzar beneficios económicos reales.
- Es una herramienta clave para atraer inversionistas o solicitar financiamiento porque, con este documento, puedes sustentar tu negocio de cara a otras instituciones y públicos. ¿Cómo hacer un plan de negocios paso a paso? Sabemos que el objetivo final de tu empresa es que sea rentable y, por eso, te presentamos una guía de los principales aspectos que debes considerar para elaborar un plan de negocios completo.

PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTO

La selección del proyecto consiste en evaluar proyectos potenciales y luego decidir cuál de ellos debe derivar en su implementación. Los beneficios y las consecuencias, las ventajas y desventajas, los pros y contras de cada proyecto deben considerarse y evaluarse. Los proyectos pueden ser: cuantitativos y cualitativos.

La selección de proyectos es el proceso de evaluar los proyectos para elegir e implementar aquellos que están mejor alineados con los objetivos estratégicos de la organización y, así, ofrecer los mayores beneficios para la organización, sus clientes y sus empleados

PLAN DE NEGOCIOS

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS? Es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos. Un plan de negocio presenta los siguientes objetivos: Definir la oportunidad de negocio. Permitir un estudio de mercado que aporte la información requerida para llevar a cabo un correcto posicionamiento del producto o servicio. Determinar con bastante certeza la viabilidad económica del proyecto.

Bibliografía

Pursell, S. (21 de Marzo de 2017). *Hubspot*. Obtenido de Hubspot:

<https://blog.hubspot.es/marketing/como-crear-plan-comercial>

Rodriguez, R. A. (4ta Edicion). *El emprendedor del exito*. Obtenido de Mc Graw Hill:

https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/el_emprendedor_de_exito-_rafael_alcaraz_rodriguez.pdf

<http://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/af6e68e5bc1e178ef9d21fea848d5205-LC-LMV605-DESARROLLO%20EMPRESARIAL.pdf>