



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO**  
**Gestión Empresarial**



**Investigación:**

Plan De Negocios

**Alumno:**

Meza Vargas Brandon David

**Boleta:**

2020630288

**Grupo:**

4CM12

**Profesor:**

Maldonado Muñoz Miguel Ángel



## Plan de negocios

Los planes de negocios son documentos importantes tanto para los negocios nuevos como para los negocios existentes. Un plan de negocios es un bosquejo escrito de cada aspecto de su negocio con un enfoque en su modelo del negocio y su viabilidad económica. Entre otras cosas, un plan de negocios incluye una declaración del propósito de su negocio, un análisis de su modelo de negocios y una descripción de su competencia. Antes de empezar a escribir un plan, necesita elegir un tipo de negocio que tenga una buena posibilidad de ser exitoso.

A pesar de que un plan de negocios no garantiza el éxito, es fundamental para todo nuevo negocio que está creciendo. Desgraciadamente, muchas personas omiten el paso de crear un plan porque les parece abrumador y confuso. El formar un plan requiere de mucho esfuerzo, pero bien vale la pena.

El propósito de un plan de negocios es triple: resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el financiamiento de los inversionistas y ayuda a pronosticar las demandas comerciales.

Un plan de negocios sirve para cimentar las bases de una organización, tener certidumbre de qué se busca y planear las acciones de la empresa para lograr la meta. Es un excelente instrumento que proporciona visibilidad y, por lo tanto, control de los escenarios, variables y factores que se conjugan para que una compañía tenga éxito.

### Elementos de un plan de negocios

Los elementos de un plan de negocios pueden variar según la empresa y el objetivo del plan, pero en general, incluyen:

- **Resumen ejecutivo:** Un resumen breve y claro del plan de negocios que incluye una descripción general de la empresa, su modelo de negocio, objetivos, estrategias clave y proyecciones financieras.
- **Descripción de la empresa:** Una descripción detallada de la empresa, su estructura legal, productos o servicios, mercado objetivo, ventaja competitiva, equipo de gestión y otros detalles relevantes.
- **Análisis de mercado:** Una investigación detallada del mercado en el que opera la empresa, incluyendo el tamaño del mercado, las tendencias actuales y futuras, los competidores, los clientes potenciales y las oportunidades y amenazas.
- **Estrategia de marketing y ventas:** Un plan para comercializar y vender los productos o servicios de la empresa, incluyendo estrategias de publicidad, promoción, precios y distribución.
- **Plan de operaciones:** Una descripción detallada de cómo la empresa operará, incluyendo procesos de producción, cadena de suministro, proveedores, recursos humanos y otros aspectos operativos clave.

- **Proyecciones financieras:** Proyecciones detalladas de los estados financieros, como el balance general, estado de resultados y flujo de caja, que incluyen proyecciones de ingresos, costos, gastos, ganancias y flujo de efectivo a lo largo del tiempo.
- **Plan de implementación:** Un plan detallado de cómo la empresa implementará su estrategia y alcanzará sus objetivos a lo largo del tiempo, incluyendo hitos, plazos, responsabilidades y recursos necesarios.

Estos elementos clave de un plan de negocios pueden variar en detalle y énfasis según el propósito y la audiencia del plan.

### **Objetivos del plan de negocios**

El objetivo principal de un plan de negocios es proporcionar una guía clara y completa sobre cómo se desarrollará y operará una empresa. Algunos objetivos específicos de un plan de negocios son:

- Definir la visión, misión y objetivos de la empresa: El plan de negocios ayuda a definir la dirección y los objetivos de la empresa a largo plazo.
- Establecer un plan de acción: El plan de negocios proporciona un marco para desarrollar estrategias y tácticas específicas para alcanzar los objetivos de la empresa.
- Evaluar la viabilidad del negocio: El plan de negocios analiza la viabilidad del negocio y proporciona información detallada sobre los costos, la demanda del mercado, la competencia y los ingresos potenciales.
- Atraer inversores: Un plan de negocios bien elaborado puede ser utilizado para atraer inversores y obtener financiamiento para la empresa.
- Evaluar el progreso: El plan de negocios sirve como herramienta para medir y evaluar el progreso de la empresa a medida que se desarrolla y crece.

Un plan de negocios no es una garantía de éxito. Es fácil sentirse optimista después de apuntar todo el plan, pero pocos planes identifican con exactitud los detalles del negocio. Por eso es importante considerar el plan de negocios como un documento que evoluciona. Puede aumentar sus posibilidades de éxito si logra anticipar y planear las economías cambiantes de su negocio. Esto significa que tendrá que regresar a su plan y actualizarlo frecuentemente.

Al final del día, un plan de negocios es simplemente una explicación de una idea de negocio y por qué tendrá éxito. Cuantos más detalles y análisis incluyas, más exitoso será tu plan y el negocio que describes.

Al redactar tu plan de negocios, te beneficiarás de una investigación exhaustiva, comentarios de tu equipo o junta directiva y una plantilla sólida para organizar tus ideas y triunfar a lo grande en tu empresa.