

Unidad de Aprendizaje:

Emprendimientos

**Programa Educativo: Especialidad en Administración
de Empresas Turísticas**

**Lugar donde se imparte: Facultad de Turismo y
Gastronomía**

Responsable de la elaboración:

M. en A. Mónica del Valle Pérez

**Fecha de elaboración:
Septiembre 2018**

Unidad 3. PLAN DE NEGOCIOS

Objetivo general:

Analizar las diferentes metodologías para el diseño de planes de negocios.

3.1 Conceptualización

3.2 Ventajas y Desventajas

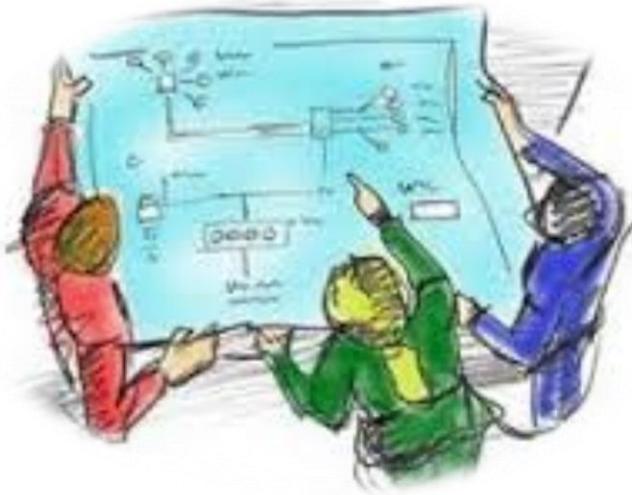
3.3 Fases de un Plan de Negocios

3.1 Concepto de Plan de Negocio

“El plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las expectativas de crecimiento de la empresa. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevos negocios”

WEINBERGER, K.(2015) Plan de negocios

¿Qué es un Plan de Negocio?



Un plan de negocio es similar a un plano de un edificio, es decir, un documento (en este caso escrito) en donde de manera detallada se describe la forma en la que un proyecto de negocio debe de ser llevado a cabo. En el caso del plano de un edificio se detalla de forma gráfica la estructura del mismo, las instalaciones con las que contará, la manera en la que será construido y como se verá cuando esté listo. En el caso del plan de negocio, hablamos de un documento en el cual se pretende detallar la estructura de una empresa, la forma que deberá tener, cuanto costará (presupuestos de apertura, de operación, de publicidad, etcétera) y los alcances de la misma (misión, visión y objetivos). Baca, G. (2013).

¿Cuándo Se Debe Elaborar Un Plan De Negocio?

- **Inicio o arranque de una nueva empresa**
- **Expansión del negocio**
- **Cambios en el macro entorno**
- **Cuando se buscan socios o inversionistas**
- **Cuando se busca financiamiento**



3.2 Ventajas y Desventajas del plan de negocios



Díaz, S. (2015)

3.2 Ventajas del Plan de Negocios

1. Determina cuales son las oportunidades de negocio más prometedoras de la empresa

Mayor Precisión de los mercados para la empresa

Aporta las bases para decidir el tipo de producto y servicios que se van a ofrecer

Establece objetivos, programas, estrategias que permiten controlar el futuro de la empresa

Crea una base firme para planificar las actividades de la empresa

Identifica clientes potenciales



Díaz, S. (2015)

3.2 Ventajas del Plan de Negocios

Estimula un uso racional de los recursos

Permite asignar responsabilidades específicas y establecer programas de trabajo coordinados

Facilita el control y medición de resultados

Mantiene a todos los miembros de la organización orientados hacia la rentabilidad

Crea el marco general financiero de la empresa

2. Suministra una guía clara de las acciones a seguir

Díaz, S. (2015)



3.2 Ventajas del Plan de Negocios

3. Valioso
instrumento de
comunicación
interna.

Todos los colaboradores
deben de conocer los
objetivos

Se trabaja bajo un plan
estratégico

Permite a la fuerza laboral
tener un canal de
comunicación eficiente

Cada uno de los
miembros de la
organización se identifica
con la visión, misión y
valores



Díaz, S. (2015)

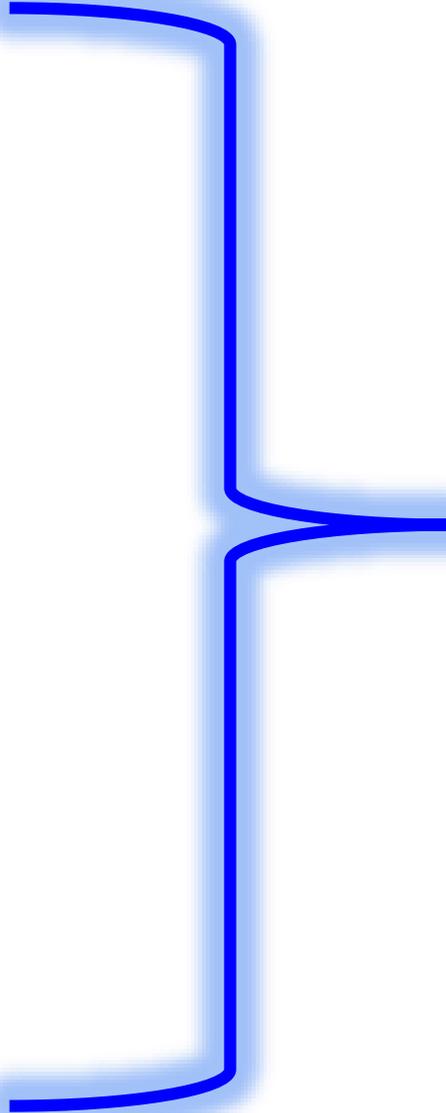
3.2 Ventajas del Plan de Negocios

Permite comunicación con otros sectores, personas, organizaciones

Acerca a los directivos de los bancos a aprobar un préstamo

Los proveedores podrán servir mejor los intereses de la empresa

Conectarse a nivel nacional e internacional y expandir sus productos y servicios



4. Eficaz
Instrumento de comunicación externa

Díaz, S. (2015)



3.2 Ventajas del Plan de Negocios

5. Constituye un útil y eficaz método para el autodesarrollo como empresario

Capacidad de análisis de las diferentes áreas de la empresa: mercado, ventas, producción, recursos humanos, rentabilidad etc.

Se reconocen estrategias de fidelidad sobre el nicho de mercado meta y posibles clientes potenciales

Se obtiene una mejor gestión de los recursos disponibles

Desarrollo de habilidades gerenciales o directivas



Díaz, S. (2015)

3.2 Ventajas del Plan de Negocios

La rentabilidad es una meta que se alcanza con la búsqueda continua de hacer mejor las cosas

Desarrollar una actitud proactiva con los colaboradores

Ayuda a canalizar todas las actividades hacia un mismo objetivo

Permite la productividad de los colaboradores, el rendimiento del capital, calidad en el servicio entre otros.

6. Ayuda a crear una mentalidad interna orientada a la rentabilidad

Díaz, S. (2015)



3.2 Desventajas del Plan de Negocios

En realidad las desventajas de elaborar un Plan de Negocios son muy pocas pero se mencionan a continuación:

- Se lleva tiempo en realizar el Plan sino se tiene una buena planeación de lo que se quiere hacer.
- Duplicidad de funciones dentro de los colaboradores
- Que sean tan complejo y que se pierdan en el camino
- Que cuando se termine el Plan, ya sea obsoleto en caso de tardar mucho tiempo en la realización.
- Se involucras varias personas para la realización del plan y esto puede tener un costo antes de la operación de la empresa o negocio.

Fuente: Elaboración propia, 2018.

3.3 Fases de Un Plan De Negocio

1.- Resumen Ejecutivo

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las fases del plan de negocios, este debe ser claro, conciso y explicativo.

Debe de contener toda la información clave así como los elementos que darán éxito al proyecto.

Alcaráz, R.(2015)



¿Fases de Un Plan De Negocios?

2. Descripción de la empresa

Croquis de ubicación

Decidir la localización de una empresa es uno de los pilares de la permanencia en el mercado



No debe considerarse sólo la cercanía con los clientes, también es importante pensar en las vías de comunicación para el personal (colaboradores) y para que los proveedores accedan a nosotros.

Misión

La Misión es la declaración que sirve para saber cual es nuestro negocio o razón de ser y operar. Es el primer paso y uno de los elementos críticos para realizar una planeación estratégica.

Visión

La visión debe ser congruente con la misión de la empresa y expresar un ideal que exija trabajo y dedicación para lograrse.

Se debe expresar claramente lo que se quiere para la organización y, en la medida posible, para todos los actores involucrados (**stakeholders**)

¿Fases de Un Plan De Negocios?

2. Descripción de la empresa

Valores

- En los valores de la organización debe reflejarse la forma de pensar de la empresa, se deben plasmar los ideales que se persiguen y por los que se quiere guiar el día a día de los colaboradores.



Políticas

- Conjunto de directrices que establecen normas, procedimientos y comportamientos que deben llevar los empleados. En muchos casos, la política de una empresa debe cumplir con determinados requisitos legales, por ejemplo los relativos a los derechos del empleado.

Objetivos



- La determinación de objetivos refleja una organización adecuada, la existencia de una idea a futuro para la organización y el empeño dedicado a la idea de un proyecto.

3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

3. ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD

ESTUDIO DE LA OFERTA

Demanda



Análisis FODA



La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total.

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planear una estrategia de futuro.

3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

3. ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El análisis de la competencia consiste en el análisis de las capacidades, recursos, estrategias, ventajas competitivas, fortalezas, debilidades y demás características de los actuales y potenciales competidores de una empresa o negocio, con el fin de poder, en base a dicho análisis, tomar decisiones o diseñar estrategias que permitan competir con ellos de la mejor manera posible.

DETERMINACIÓN DEL PERFIL DE CONSUMIDOR

Conjunto de características demográficas, sociales y de mentalidad que distinguen a los consumidores de una marca, clientes de un establecimiento y usuarios de un servicio.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y FUENTE DE DATOS

Es un proceso sistemático, disciplinado y controlado y está directamente relacionada a los métodos de investigación que son dos:

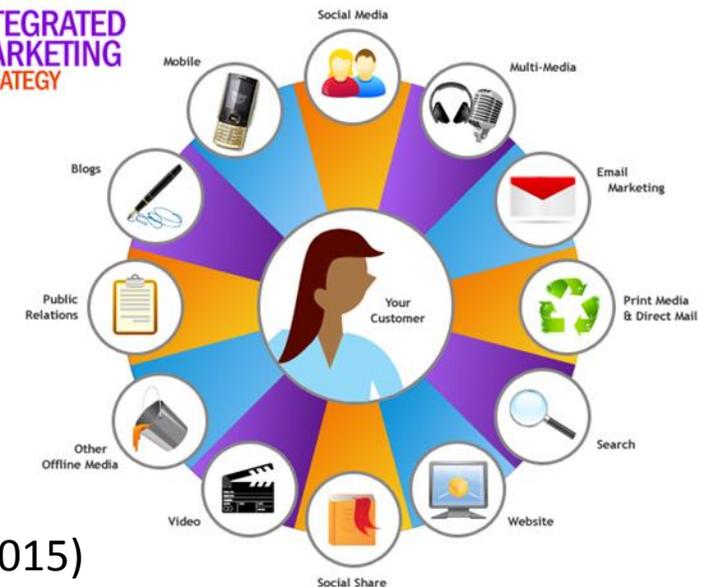
3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

3. ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD

Todos los Planes de Marketing deben estar bien organizados para garantizar que toda la información relevante se considere e incluya.



INTEGRATED
MARKETING
STRATEGY



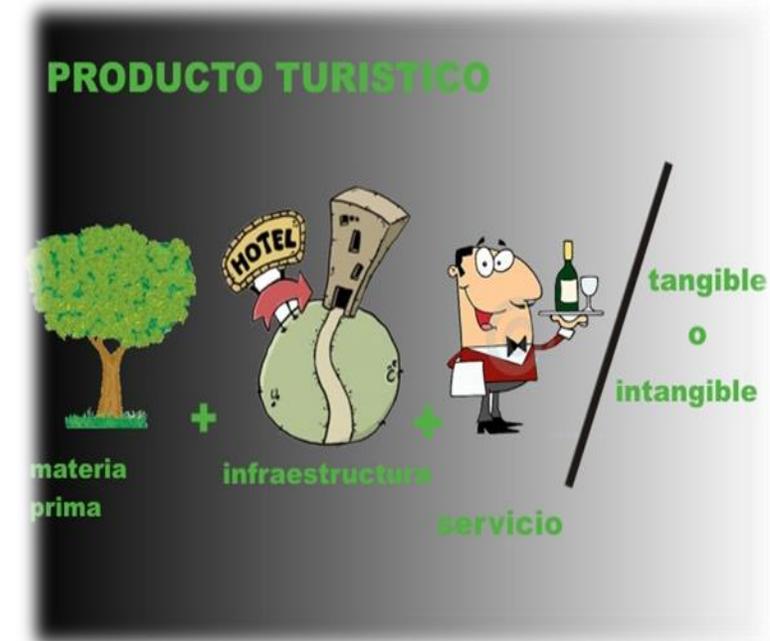
Alcaráz, R. (2015)

3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

4. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO

- **Descripción del proceso del producto y/o Servicio:** Se refiere a la simplicidad y practicidad (facilidad de uso), Confiabilidad (que no falle) Calidad (bien hecho, durable)
- **Determinación de la capacidad del Producto o Servicio**

Un producto turístico es un conjunto de componentes tangibles e intangibles que incluyen recursos y atractivos, equipamiento e infraestructuras, servicios y actividades recreativas e imágenes y valores simbólicos. Todo esto ofrece una gran variedad de servicios para atraer a un determinado número de consumidores y en la aceptación del mercado



3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

4. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO

Requerimientos de las Materias Primas, se refiere a los elementos, partes o sustancias de las que está compuesto el producto de la empresa o de los insumos necesarios para prestar un servicio

Descripción de la Maquinaria, Equipo e Instalaciones: se refiere a todos los elementos que se van a necesitar para que la empresa pueda empezar a producir



3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

5. ESTUDIO

ADMINISTRATIVO Y LEGAL

- Organigrama
- Manual de Puestos que integran la empresa
- Integración de recursos humanos



3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

- Herramientas de organización, dirección y control
- Marco Legal de la Organización (Régimen Fiscal)
- Obligaciones: Mercantiles, fiscales, laborales, etc.
- Licencias, registros y permisos para iniciar operaciones. Alcaráz, R. (2015)



3.3 Fases de Un Plan De Negocios?

6. Estudio Financiero:

El sistema financiero de la empresa es una herramienta muy útil y práctica que facilita la toma de decisiones del emprendedor y mantiene un monitoreo constante de las operaciones y salud financiera de la empresa.



3.3 Fases de **Un Plan De Negocios?**

6. Estudio Financiero:

Plan global de inversiones, calendario de inversiones, pronóstico de ingresos y egresos, gastos financieros, depreciaciones y amortizaciones, estado de resultados proforma, balance general. Alcaráz, R. (2015)



3.3 Fases de un Un Plan De Negocios?

7.- Evaluación Económica -Financiera:

Flujo de caja, tasa de rentabilidad, punto de equilibrio, costo de oportunidad, razones financieras, valor presente neto, tasa interna de retorno, derrama de empleos y de ingresos.

Alcaráz, R. (2015)



Referencias Bibliográficas

- Alcaraz, R. (2015). *El Emprendedor de Éxito*. México: Mc Graw Hill. **ISBN:** 9786071506115
- Baca, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Borello, A. (2000). *El plan de Negocios*. México: Mc. Graw Hill.
- Fischer L. y Espejo J. (2011). *Mercadotecnia*. México: Mc. Graw Hill.
- Gitman, L. (2000). *Principios de Administración Financiera*. México: Prentice Hall.
- Kotler, Ph. (2004) *Marketing para turismo*. México: Prentice Hall.
- Mateo, R y Sagarra, R. (2004) *Creación de empresas, Teoría y práctica*. España: Mc Graw Hill.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs use continuous Innovation to create Radically Successful Business*. Crown Publishing Group. ISBN: 978-0-307-88791-7
- Madison I. (2016) *BUSINESS PLAN: Business Plan Writing guide, learn the secrets of writing a Profitable, Sustainable and successful Business Plan- Business plan template, business plan guide*.
- Pedraza, H. (2017). *Modelo plan de negocios: para la micro y pequeña empresas*. Editorial Patria.

Guion Explicativo

La presente unidad titulada **Plan de Negocios** esta diseñada por temas y subtemas de una manera clara y concreta, que permite al lector llevarlo de la mano, para que vaya siguiendo la continuidad de los temas. Siendo el **objetivo general** analizar las diferentes metodologías para el diseño de planes de negocios.

Por lo que se invita a revisarla y consultarla.

Por su atención muchas gracias!