



**CURSO DE INTEGRACIÓN A LA VIDA  
UNIVERSITARIA**



**Curso propedéutico para el aprendizaje autogestivo en un ambiente virtual 2019-2**

**Unidad 2. Investigación Documental y De Campo**

**Sesión 4. Actividad 2. Delimitación del tema y plan de investigación**

**Nombre del aspirante: Mayra Teresa Mendoza Pinacho**

**División: División de Ciencias Administrativas (DCA)**

**Grupo:**

[PROPE\\_1902-DCA-050](#)

**Nombre del Monitor: Raquel Santiago Cruz**

**Dirección del blog**

<https://maytere30.wordpress.com/>

**Fecha: 07/05/2019**

## **Propuesta de un plan de negocio para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.**

### **Planteamiento del problema**

Actualmente, las PyMES forman parte importante del desarrollo económico de México, que es un país con niveles altos de emprendimiento en América Latina. Este tipo de empresas constituyen el 52% del Producto Interno Bruto y generan más del 70% de empleos que favorecen el crecimiento económico de México. Existen a su vez factores negativos que ponen en riesgo la estabilidad y permanencia de las empresas en el mercado, entre estos factores se encuentra la ausencia de un plan de negocios claro y preciso; consecuentemente las empresas tienden al fracaso en un 75% durante los dos primeros años de vida.

Es muy común que los emprendedores, al constituir su propia empresa, sólo se basen en su idea y talento, pero estos elementos no son suficientes para lograr su permanencia en el mercado. Formular un plan de negocios les daría más posibilidades de éxito; también de esta manera es más fácil la obtención de los recursos para la inversión ya sea con socios interesados en el proyecto o mediante instituciones financieras.

Los errores más comunes a los que se enfrentan las empresas son:

- Falta de una cultura organizacional
- Duplicidad de funciones
- Ausencia de personal capacitado
- Escaso conocimientos de fuentes de financiamiento
- Mala planeación financiera

Para que estos errores disminuyan, es importante contar con un plan de negocios que, aunque no es la clave de éxito de las empresas, funge como una herramienta auxiliar para conocer cada área que conformará la empresa, sus debilidades y fortalezas, haciendo un análisis del mercado y conociendo a sus principales competidores permitiendo organizar los recursos y tareas que lograrán la excelencia y el crecimiento de la empresa.

## Objetivo General

- Proponer un plan de negocios para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.

## Objetivos Específicos

- Analizar la situación actual del mercado de la perfumería para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.
- Revisar el estado del arte más significativo en cuanto a planes de negocios para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.
- Obtener información a través de técnicas de investigación documental para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.
- Demostrar la factibilidad y viabilidad del plan de negocio para una empresa comercializadora de esencias de perfumería en la delegación Benito Juárez, CDMX.

## PLAN DE TRABAJO

