

6.1 Conclusiones

La administración correcta de los recursos de una empresa, no son una labor fácil. Sin embargo, a partir de la realización de este proyecto se mejoró notablemente el desarrollo de investigación que fue aprendido durante la estancia en la universidad. Esto se debe principalmente a la responsabilidad profesional que se está adquiriendo.

El plan de negocios de una empresa, cualquiera que sea su giro ó rama productiva, logra asentar los pilares del desarrollo de una futura organización. En especial del presente proyecto se destaca que, a pesar de ser un negocio conocido por varios empresarios y de mucha recurrencia, se lograron identificar distintas ventajas competitivas que permitirán a Built, S.A. de C.V. colocarse un paso más delante que el competidor más cercano dentro de cada región.

Durante la recolección de datos, se recurrieron a diversas fuentes propuestas por los investigadores utilizados y se obtuvieron desde páginas de Internet, bases de datos, revistas de negocios, hasta libros especializados dentro de cada parte del plan de negocios, esto es finanzas, mercadotecnia, administración, recursos humanos, ventas, entre otros. Sin omitir la investigación de campo realizada. En base al análisis de datos se detectó la información más conveniente y relevante para la redacción del plan de negocios.



Se analizaron las principales características de los competidores de la región meta a través de una investigación de mercados profunda culminada en el capítulo cuatro de la investigación. Ahí se mostraron cada una de las variables que influyen directamente en el éxito que posee Built, S.A. de C.V. con respecto a sus principales competidores y la percepción que tienen el público meta respecto a las mismas.

De igual manera se presenta dentro del capítulo cinco, el plan de negocios propuesto para el inicio de operaciones de la cadena comercial de venta de artículos de ferretería de nombre tentativo Built, S.A. de C.V. que contienen los planes de administración, operaciones, mercadotecnia y financiero. También se desarrollaron los puntos específicos tal cómo el análisis del panorama general de la empresa su relación con la industria ferretera, se enunciaron las ventajas competitivas del negocio, los supuestos y riesgos del negocio fueron identificados a través del análisis de datos secundarios. Esto demuestra el cumplimiento de cada objetivo propuesto para la realización del proyecto.

Es de suma importancia reconocer que la hipótesis propuesta dentro del proyecto de investigación que dice textualmente “El plan de negocios para la creación de una cadena comercial, apoyará en la evaluación de la factibilidad de crecimiento e inversión requerida”, está comprobada, porque si no se contara con un plan de negocios para la empresa Built, S.A. de C.V. y sus inversionistas, sería más complicado organizar las primeras operaciones del negocios y difícilmente



aseveraría su éxito dentro de cada localidad meta, además dificultaría su evaluación económica y financiera.

La aversión al riesgo que cada uno de los inversionistas posea puede descartar ó llevar a cabo la implementación del plan de negocios, para ello se enuncian una serie de recomendaciones en el siguiente apartado.

6.2 Recomendaciones

Principalmente, recomienda actualizar la información contenida dentro del plan, a través y bajo el mismo criterio de los indicadores económicos utilizados, ya que la implementación de otro tipo de estudios, no asegura la debida proyección del plan.

Este proyecto puede servir de bases para la realización de uno nuevo, siempre y cuando, se éste de acuerdo con el tipo de investigación y la metodología empleados.

De ser necesario, y si se cuenta con el tiempo y recursos necesarios se recomienda ampliar los planes de administración, operaciones, mercadotecnia y financieros a fin de ser más certeros en los resultados.

Para concluir, de acuerdo a los análisis hechos en todos los aspectos administrativos, el presente proyecto es viable siempre y cuando se cuente con el capital social inicial requerido para cada sucursal presentado dentro del plan



financiero, sí se quieren obtener los niveles esperados de utilidad; sin embargo, no se descarta la posibilidad de implementar las acciones del plan con una inversión menor, aunque esto repercuta directamente con las utilidades esperadas.

