



UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
ALVARO EDUARDO MORENO GONZALEZ  
DISEÑO GRAFICO  
TALLER DEL EMPRENDEDOR  
ALDO IRECTA NAJERA  
MAPA CONCEPTUAL  
COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS  
22 DE MAYO DEL 2020

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;

**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.

Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

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

Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.

Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.

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.

¿por qué escribir un plan de negocios? Según Welsh y White, porque:

Los emprendedores exitosos se comprometen con él.

Los inversionistas lo requieren.

Los banqueros lo desean.

Los especialistas lo sugieren.

Los proveedores y clientes lo admiran.

Los administradores lo necesitan.

Los consultores lo recomiendan.

La razón lo exige.

describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito, entre otros:

El producto o servicio.

La competencia.

El mercado.

La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.

El sistema de administración (organización).

El estado financiero del proyecto.

La planeación estratégica y operativa.

Los requisitos legales.

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). mercado del producto o

El 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.

Un plan de negocios debe ser:

Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.

Conciso. Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.

- Informativo. Con los datos necesarios, que permitan:

o Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad).

o Medir la factibilidad del proyecto.

o Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado