

CUADRO SINÓPTICO.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO.

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.

LIC.ELIU MORALES ROBLERO.

PRESENTA:

ZEIN LEONSON DÍAZ GONZÁLEZ.

**LICENCIATURA: TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN
COMUNITARIA.**

CUATRIMESTRE: NOVENO.

GRUPO: "D".

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS; A 17 DE MAYO DE 2020.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO.

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.

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.

Su desarrollo permite 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.

Su importancia según Welsh y White

- ❖ 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.

Sus puntos esenciales para un proyecto exitoso son:

- ❖ 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.

INTRODUCCIÓN AL
EMPREDURISMO.

Abarca siete grandes áreas de suma importancia son:

- ❖ Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
- ❖ El mercado del producto o 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:
- ❖ Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad).
- ❖ Medir la factibilidad del proyecto.
- ❖ Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.