



**Nombre del estudiante:** jose Ignacio bermudez Pérez

**Nombre del tema:** Cuadro sinóptico

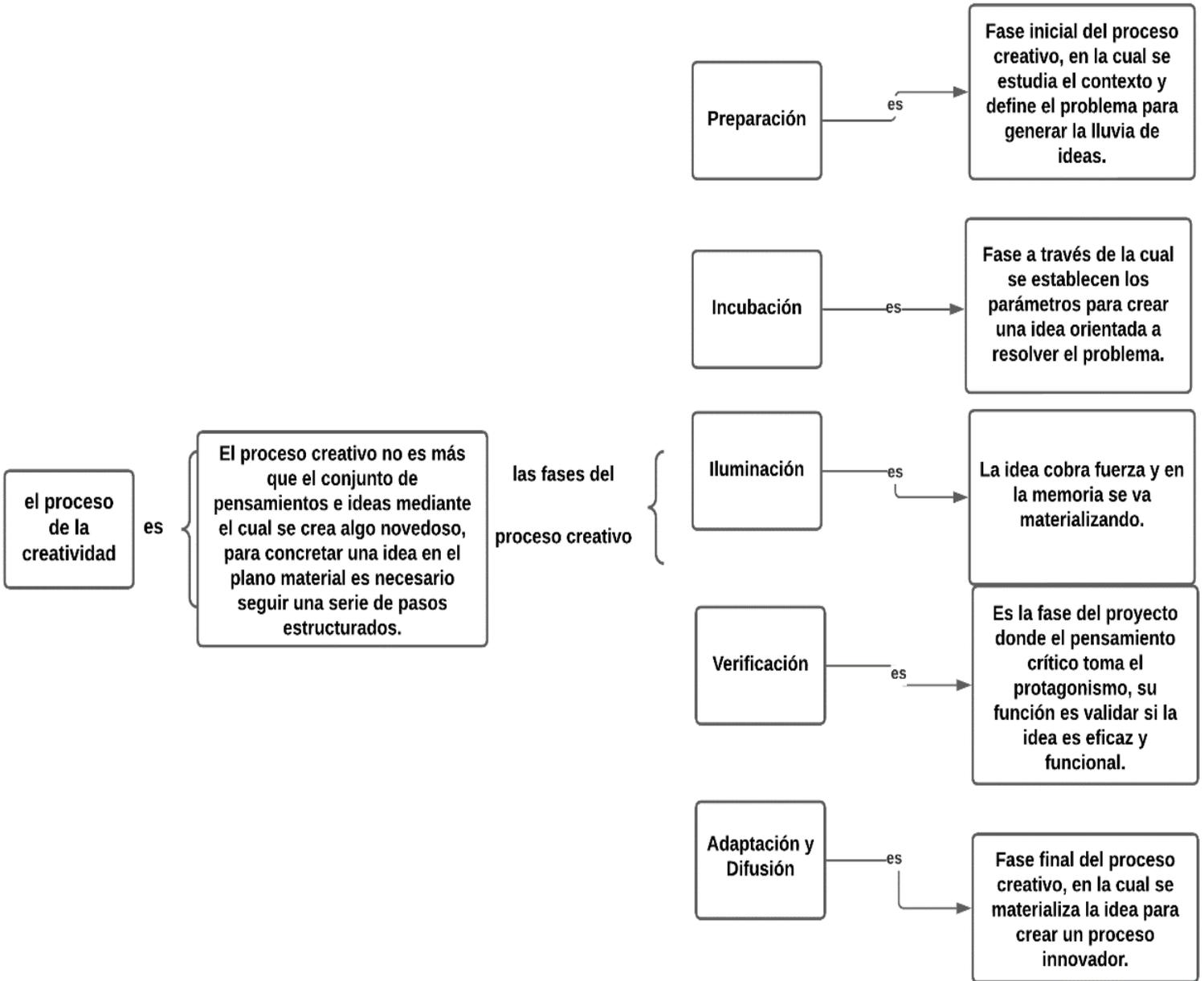
**Parcial:** I

**Nombre de la materia:** Desarrollo empresarial

**Nombre del profesor:** Aldo irecta

**Licenciatura:** Lic. Administración y Estrategia de negocios

**Grado:** 6to cuatrimestre



### **¿Qué es un plan de negocios?**

El plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento. Además, reduce la curva de aprendizaje, minimiza la incertidumbre y el riesgo del inicio o crecimiento de una empresa, facilita el análisis de la viabilidad, factibilidad técnica y económica de un proyecto.

### **¿Qué define el plan de negocios?**

El plan de negocios debe transmitir a los nuevos inversionistas, a los accionistas y a los financieros, los factores que harán de la empresa un éxito, la forma en la que recuperarán su inversión y en el caso de no lograr las expectativas de los socios, la fórmula para terminar la sociedad y cerrar la empresa.

### **¿Qué transmite el plan de negocios?**

Cada plan de negocios es diferente porque tiene el toque personal del responsable de su elaboración y está diseñado a partir del tamaño y giro de cada empresa, lo que imposibilita establecer un formato idéntico para todos los casos, aunque puede afirmarse que la mayoría son similares.

### **¿Qué justifica el plan de negocios?**

El plan de negocios es un documento que permite al emprendedor analizar la situación actual del mercado, sector y entorno. El plan de negocios recoge tal información y permite al emprendedor presentar su negocio a inversores, aceleradoras, etc.; y explicar cómo su arranque y siguientes pasos.

### **¿Para quién es conveniente que conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada?**

Es conveniente que los inversionistas y financieros conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada.

### **¿Qué se debe incluir que para el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar?**

Para que el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar, debe incluir información histórica y comparativa, con datos estadísticos y gráficos de los últimos cinco años, en dinero y porcentajes, sobre diferentes aspectos de la empresa y/o el mercado.

### **¿Qué cosa hace que disminuya los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado?**

El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuye los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado

### **¿Qué evita consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa?**

Identifica plenamente el segmento del mercado que demanda los bienes o servicios de la nueva empresa

### **¿a qué le ayuda al emprendedor el plan de negocios?**

Comprometerse con la idea.

- Desarrollarse como un excelente Administrador.
- Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas.
- Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.
- Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

### **¿es un error en la elaboración del plan de negocios que dice que un negocio será exitoso por el simple hecho de?**

Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).

### **¿menciona cuales son todos los errores en la elaboración del plan de negocios?**

Pensar que cualquier producto (bien/servicio) tecnológicamente importante es comercializable y puede convertirse por ello en un negocio factible y rentable, Carecer de claridad para conformar el equipo de trabajo adecuado. Procure que usted y sus futuros colaboradores tengan experiencia administrativa y conocimientos del negocio y del mercadeo, Tratar de ocultar debilidades de su negocio, Fallar en el análisis y entendimiento de su mercado meta, Mostrar más de lo que tiene. Evite la codicia y el engaño, Enviar El Plan de Negocios a la persona equivocada, Ajustar sus estados financieros a la conveniencia o con proyecciones irreales

### **¿Cuáles son las razones para escribir el plan de negocios?**

Proporciona información al empresario para convencerse de la idea antes de realizar un compromiso financiero y de negocio, Brinda la posibilidad de explicar, justificar, ampliar o reducir las razones que le dan vida a un proyecto, o por el contrario que demuestran que se debe llevar a cabo en otras circunstancias, Permite registrar el estado actual y futuro del proyecto y de su entorno, y el plan de acción para la empresa con factores en pro y en contra, con lo cual es posible controlar el desarrollo del mismo y la forma de correctivos a tiempo

### **¿Cuáles son las características del plan de negocios?**

un plan de negocios debe:

- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
  - Establecer metas a corto y mediano plazos.  Definir con claridad los resultados finales esperados.
  - Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.

### **¿Qué es el resumen ejecutivo?**

Es una síntesis de su Plan de Negocios la cual, en forma breve y concisa, presenta cada sección del plan, es corta y en ocasiones es la única sección de su Plan que algunos leerán; por lo tanto debe ser muy certera y atractiva. Se presenta de primero, pero es lo último que se hace.

### **¿Qué es la definición del sector industrial?**

Ayuda al emprendedor a conocer mejor el sector donde ubicará su negocio, las empresas que lo conforman, diversos aspectos de su competencia, el desarrollo y crecimiento del sector industrial al cual pertenece su idea de negocios o el proyecto que va a emprender

### **¿Qué es la descripción de la empresa?**

Brinda la información básica de la empresa. Aquí se define la visión y misión de la empresa, es decir la razón de ser, y una proyección de lo que será su negocio en un futuro, cómo se verá, y las metas y objetivos para conseguirlo.

### **¿Qué es el plan de mercadeo?**

Un **plan de mercado** es el proceso de organizar y definir los objetivos de una empresa y reunir las estrategias y tácticas para alcanzarlos.

### **¿Qué es el análisis técnico?**

El análisis técnico, dentro del análisis bursátil, es el estudio de la acción del mercado, principalmente a través del uso de gráficas, con el propósito de anticipar, con mayor probabilidad cambios en la estructura del mercado.

### **¿Qué es el análisis social?**

El análisis de redes sociales es un campo de estudio interdisciplinario enfocado en el estudio de las redes sociales, cuya motivación inicial es el modelamiento y estudio de fenómenos sociales