



Nombre del Alumno: María Fernanda García Velázquez.

Nombre del tema: Plan de negocios.

Parcial: I ro.

Nombre de la Materia: Plan de Negocios.

Nombre del profesor: Ronal Salaz Pérez.

Nombre de la Licenciatura: Contaduría Pública y Finanzas.

Cuatrimestre: 7°.

Lugar y Fecha de elaboración: Frontera Comalapa Chis. a 24 de septiembre de 2024.

<p style="text-align: center;">PLAN DE NEGOCIOS</p> <p style="text-align: center;">¿QUÉ ES?</p>	<p>Es un documento detallado que define los objetivos de una empresa, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios para su implementación.</p> <p>Es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa.</p>
<p style="text-align: center;">¿PARA QUÉ SIRVE?</p>	<p>Sirve para cimentar las bases de una organización, tener certidumbre de qué se busca y planear las acciones de la empresa para lograr la meta. Es un excelente instrumento que proporciona visibilidad y, por lo tanto, control de los escenarios, variables y factores que se conjugan para que una compañía tenga éxito.</p>
<p style="text-align: center;">PROPÓSITOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1-Proveer una dirección clara y estructurada para alcanzar los objetivos de la empresa. 2-Demostrar la viabilidad y el potencial del negocio para asegurar financiamiento de inversores y prestamistas. 3-Facilitar decisiones informadas basadas en análisis detallados y estrategias bien definidas
<p style="text-align: center;">OBJETIVOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS</p>	<p>Concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obtener financiamiento de inversores. 2. Documentar la estrategia y los objetivos de una empresa. 3. Legitimar una idea de negocio

<p>PARA QUE SIRVE UN PLAN DE NEGOCIOS</p>	<p>Permite al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su idea, aportando la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto.</p>
<p>FACTORES QUE DEBEN INFLUIR EN LA ELECCIÓN DEL NEGOCIO</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos o de nueva creación. 2. Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por su cuenta. 3. La experiencia del emprendedor, que ha sido trabajador y que pretende independizarse. 4. Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos. 5. Cuando se posee un producto o servicio innovador.
<p>TIPOS DE PLANES DE NEGOCIOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Plan de negocios estratégico: tiene como fin mostrar la visión del emprendedor o emprendedora. -Plan de negocios operativo: tiene su enfoque en la viabilidad de las operaciones y cómo deben organizarse conforme con un objetivo. -Plan de negocios de una página: ayuda a encontrar lo más relevante de la idea de negocio y debe ser lo suficientemente conciso e impactante. -Plan de negocios estándar: su estructura contiene la definición del negocio, un estudio de mercado, análisis de

	<p>inversiones, organización, recomendaciones y más elementos.</p> <p>-Plan de negocios de factibilidad: está enfocado en el mercado, posible demanda y rentabilidad futura.</p> <p>-Plan de negocios de escenarios posibles: tiene por objetivo mostrar cuáles son las probabilidades y riesgos de un negocio.</p> <p>-Plan de negocios de crecimiento: tiene como objetivo principal mostrar las oportunidades de un negocio si recibe el financiamiento necesario o si obtiene una alianza adecuada.</p>
--	---

Sureste, U. D. (s.f.). *Plan de Negocios* . Frontera Comalapa, Chis.