

TEMARIO

GESTION EMPRESARIAL EN LA FORMALIZACION

5. FORMANDO UNA EMPRESA



FORMANDO UNA EMPRESA



- 1.-PENSAR EN TODOS LOS NIVELES.
- 2.- SABER DESARROLLAR EL
- COMO?
- CUANDO ?
- DONDE?

COMO?

SI TENGO LA IDEA DE
HACER UNA EMPRESA ?

COMO LO VOY HACER.....

PARA ELLO SE TIENE QUE
TENER EN CUENTA LA
IDEA DEFINIDA DE HACER
EMPRESA, PARA QUE EN EL
MOMENTO DE EJECUTAR
LA IDEA NO TENER DUDAS
DE QUE LA EMPRESA SE
PIERDA.



CUANDO?

CUANDO SE VA
HACER LA EMPRESA ?

EN QUE MOMENTO,
CUALES SON LOS
FACTORES QUE
DEBEN VERSE ANTES
DE FORMAR LA
EMPRESA



DONDE?

- **VER EL LUGAR DONDE VA A ESTAR UBICADO LA EMPRESA.**
- **PARA ESTO, SE TIENE QUE VER SI CERCA DEL LUGAR HAY COMPETENCIA.**
- **SI LO HAY, ESTAR PREPARADO PARA AFRONTAR A LA COMPETENCIA.**



!HAY QUE SER, EMPRENDEDOR!

1. Descubrir la oportunidad: no es necesario inventar algo nuevo, sino estar alerta a las nuevas oportunidades que se nos pueden presentar. Muchas veces podemos tomar una idea o producto existente, y a partir de estos desarrollar una innovación o valor agregado, complementándolo o diferenciándolo. También se puede buscar una manera diferente de realizar algo ya existente, o que no se ha desarrollado adecuadamente.



2. **“Pulir” la idea:** a veces las ideas son un diamante en bruto, y es necesario pulirlas y verificar si realmente puede llevarse a cabo su transformación, si es rentable y satisface una necesidad concreta y es beneficiosa.



3. Establecer las estrategias: Es el proceso mediante el cual se define el plan de acción. Debemos definir cada una de las instancias (Pasos) a seguir para trazar el futuro del negocio.

LA ESTRATEGIA ES LA LLAVE DEL EXITO



4. **Costos e Ingresos:** como primer paso debemos analizar cuál será el costo del proyecto, lo que nos ayudará a determinar cuál es el capital que necesitamos para llevar a cabo el proyecto y el tiempo en el que recuperaremos la inversión.

También es importante identificar, cuáles serán nuestros costos e ingresos para proyectar las posibles utilidades.



5. Evaluación y Control: Además de llevar a cabo el proyecto y ponerlo en marcha, es importante evaluar constantemente como se va desarrollando el proyecto para realizar los cambios o ajustes necesarios, e identificar el momento adecuado para retirarse. Al mismo tiempo nos sirve para realizar un análisis sobre los errores cometidos y no volver a cometerlos en el futuro.



6. Definir el Plan de Negocios: para alcanzar los objetivos planteados es muy importante establecer cuáles van a ser los pasos a seguir. El plan de negocios nos ayuda a orientarnos hacia dónde vamos, y es una herramienta fundamental para presentar nuestro proyecto a los socios, inversionistas o clientes.

INTERES COMUN, BENEFICIOS COMPARTIDOS

- 1) Descubrir las Oportunidades
- 2) Pulir La Idea.
- 3) Estrategias.
- 4) Costo e Ingreso
- 5) Evaluación y control



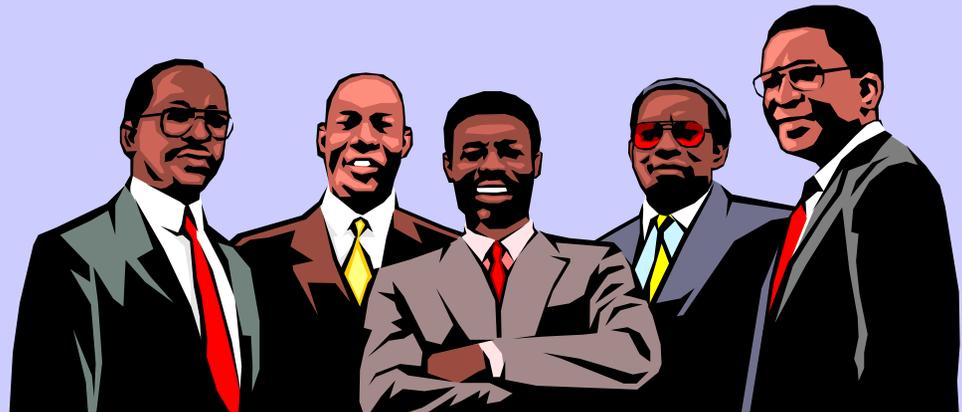
PASOS PARA FORMAR LA EMPRESA IDEAL

- Visión.
- Análisis de situación.
Fuerzas, debilidades,
oportunidades, amenazas.
- Misión.



PASOS PARA FORMAR LA EMPRESA IDEAL

- Estrategias.
- Presupuesto.
- Plan de acción.
- Objetivos.



!TENER SIEMPRE EN CUENTA!

- LLEVAR UNA CUENTA DE BANCO PARA SABER, SI ES RENTABLE O NO LA EMPRESA.
- LLEVAR REGISTROS CONTABLE, ARCHIVOS Y CONTROLES.



Estabilidad en las relaciones personales:



- un emprendedor trabaja en equipo y debe establecer un clima de armonía en sus relaciones personales, con sus compañeros de trabajo, sus proveedores, sus clientes. Por lo que deberá mostrar buena disposición para trabajar en conjunto y no dejar que el “aire se contamine” con las experiencias fallidas e insatisfactorias. Debe velar por el espíritu alentador y motivador de los integrantes del proyecto.



- Finalmente debemos analizar cuáles son los recursos con los que contamos y reconocer cuáles son nuestras **fortalezas y debilidades; amenazas y oportunidades**, para saber en qué rubros necesitamos capacitación o la ayuda de expertos; considerando que **el primer capital con el que contamos** es nosotros mismos. Solo así estaremos listos para tomar la decisión de ser 100% emprendedores.