

Pequeña empresa | Cómo desarrollar un plan de negocios Evaluación inicial

Ayúdenos a garantizar que futuros eventos cubran la información correcta. Sus respuestas NO influirán en la decisión del banco de ofrecerle préstamos u otros servicios.

Nombre: _____ Correo electrónico: _____

Complete esto al inicio del taller. Seleccione una sola respuesta. Complete cada burbuja en su totalidad.

<p>1. ¿Cuándo necesita un plan de negocios?</p> <p><input type="radio"/> A. Principalmente en la etapa inicial.</p> <p><input type="radio"/> B. Principalmente cuando solicite un crédito.</p> <p><input type="radio"/> C. Principalmente cuando busque inversionistas.</p> <p><input type="radio"/> D. En todas las fases del ciclo de vida de la empresa.</p>	<p>3. ¿Dónde se ubica la declaración de misión en un plan de negocios?</p> <p><input type="radio"/> A. En el resumen ejecutivo</p> <p><input type="radio"/> B. En la descripción de la empresa</p> <p><input type="radio"/> C. En la investigación de mercado</p> <p><input type="radio"/> D. En la línea de productos o servicios</p>
<p>2. ¿Cuál es la diferencia entre los prestamistas y los inversionistas?</p> <p><input type="radio"/> A. Los prestamistas no reciben acciones; en cambio, los inversionistas obtienen una participación en la empresa.</p> <p><input type="radio"/> B. Debe pagar el préstamo a los prestamistas; los inversionistas reciben parte de las ganancias.</p> <p><input type="radio"/> C. Los prestamistas buscan que un prestatario tenga capacidad de pagar el préstamo; los inversionistas buscan potencial de crecimiento.</p> <p><input type="radio"/> D. Todas las anteriores</p>	<p>4. Una descripción de las proyecciones financieras NO incluye:</p> <p><input type="radio"/> A. Un análisis del punto de equilibrio</p> <p><input type="radio"/> B. Información del historial financiero</p> <p><input type="radio"/> C. Proyección de ganancias y pérdidas</p> <p><input type="radio"/> D. Un plan de mercadeo para cumplir con la proyección de ventas.</p>