



UNIVERSIDAD
DEL SURESTE

Lic. Administración y Estrategias de Negocios

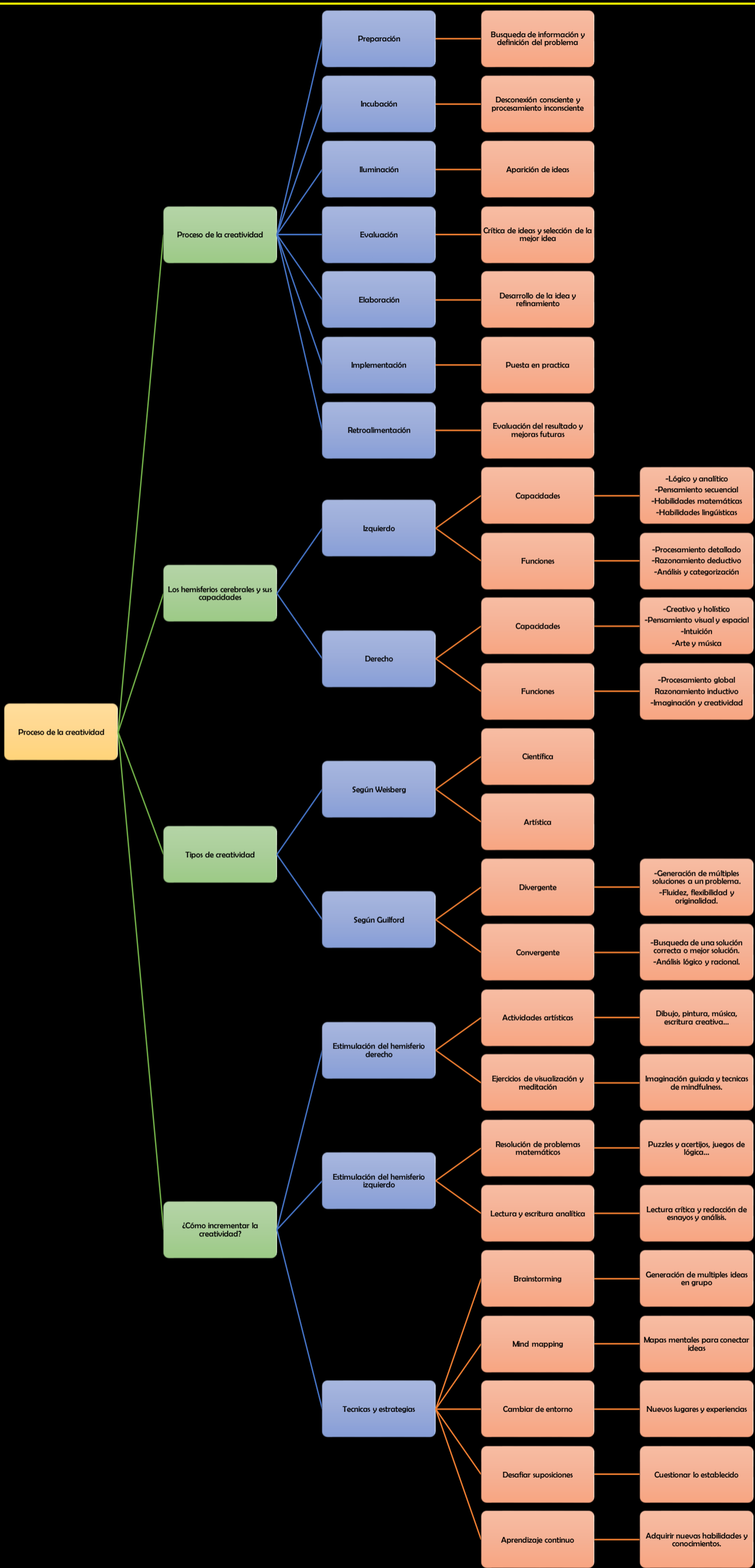
Desarrollo empresarial

Profr.: Aldo Irecta Nájera

Actividad 2

Miguel Gómez Méndez

17 de Junio de 2024. Ocosingo, Chiapas



Cuestionario

1. ¿Qué es un plan de negocios?

R: es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas.

2. ¿Qué define el plan de negocios?

R: define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma.

3. ¿Qué transmite el plan de negocios?

R: 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.

4. ¿Qué justifica el plan de negocios?

R: debe justificar cualquier meta sobre el futuro que se fije.

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

R: Los inversionistas y los financieros.

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

R: 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.

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

R: El planeamiento correcto de la creación de la empresa.

8. ¿Qué evita consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa?

R: El control y evaluación de los resultados.

9. ¿A qué le ayuda al emprendedor el plan de negocios? R:

- 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.

10. ¿Es un error en la elaboración del plan de negocios que dice que un negocio será exitoso por el simple hecho de?

R: Comenzar con suficientes recursos económicos

11. ¿Menciona cuales son todos los errores en la elaboración del plan de negocios?

R:

- Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).
- 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.
- Estimar las ventas a través de la capacidad de producción de los equipos y no contar con otros aspectos relevantes que influyen en la variación de sus ventas.
- Fallar en el análisis y entendimiento de su mercado meta.
- Tratar de ocultar debilidades de su negocio.
- Suponer cifras sin razón alguna y no evaluar el efecto del supuesto.
- Ajustar sus estados financieros a la conveniencia o con proyecciones irreales.
- Enviar El Plan de Negocios a la persona equivocada.
- Mostrar más de lo que tiene. Evite la codicia y el engaño.

12. ¿Cuáles son las razones para escribir el plan de negocios? R:

- 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.
- Es una herramienta de evaluación para conseguir inversionistas, préstamos bancarios, proveedores y clientes.

13. ¿Cuáles son las características del plan de negocios? R:

- 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.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Tener programas para su realización.

- Ser claro, conciso e informativo.

14. ¿Qué es el resumen ejecutivo?

R: 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.

15. ¿Qué es la definición del sector industrial?

R: Se refiere al sector económico centrado en la producción masiva de bienes utilizando maquinaria, trabajadores y tecnologías apropiadas. Opera dentro de una amplia gama de sectores, desde la industria pesada, como la metalurgia o la construcción de maquinaria, hasta la industria ligera, que abarca la producción de bienes de consumo. La industria moderna combina métodos de producción tradicionales con tecnologías contemporáneas, automatización e innovaciones, creando productos y soluciones esenciales para la vida diaria y el desarrollo socioeconómico.

16. ¿Qué es la descripción de la empresa?

R: 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.

17. ¿Qué es el plan de mercadeo?

R: Todo lo relacionado con estrategias, publicidad, ventas, canales de distribución, promoción y relaciones públicas se tocan en este punto.

18. ¿Qué es el análisis técnico?

R: Define e identifica la necesidad de procesos productivos, materias primas e insumos, recursos humanos, maquinaria y equipo, infraestructura física y distribución en planta.

19. ¿Qué es el análisis social?

R: Determine la forma como incide el negocio sobre el conjunto social en el cual se va a establecer, y analice las posibles incidencias negativas sobre la comunidad, pues de ella depende, en gran parte, el éxito del negocio.