



# UDES

- **Nombre Del Alumno:** Jorge Ivan Morales Recinos.
- **Nombre Del Profesor:** Victor Mael Martinez Perez.
- **Materia:** Plan De Negocios.
- **Licenciatura:** Administración Y Estrategias De Negocios.
- **Trabajo:** Super Nota.
- **Parcial:** 2.
- **Cuatrimestre:** 7mo.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 12/Octubre/2024.

# UNIDAD 2

# ELABORACIÓN Y

# DESARROLLO DEL

# PLAN DE

# NEGOCIOS.

## 2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La descripción de una empresa es un documento en el que recopilas la información clave sobre tu negocio. Transmite los valores, misión y visión de tu compañía a tus inversionistas y colaboradores. Es un aspecto de su plan de negocios que combina los detalles clave de su empresa, como qué es lo que hace y qué la hace única.



la descripción de la empresa deberá incluir una breve información sobre cada uno de los párrafos que se muestran a continuación:

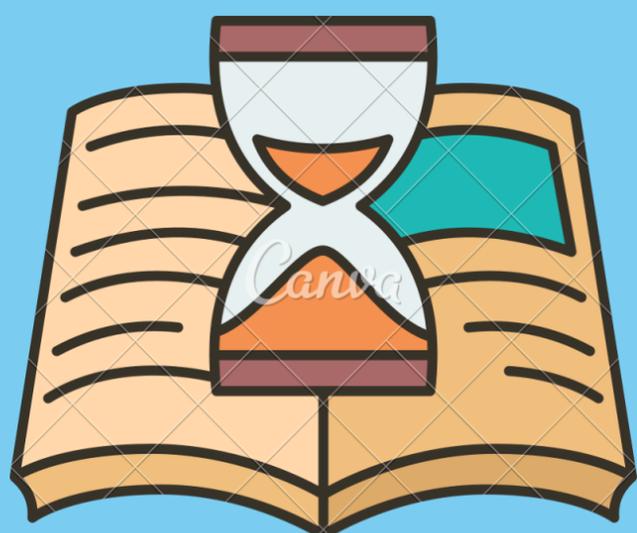


1. Historia de la empresa
2. Análisis de la industria
3. Productos y servicios ofrecidos
4. Información económica y financiera
5. Equipo empresarial y gerencial

### 1- Historia de la empresa:

La historia de una empresa suele abarcar su fundación, desarrollo y evolución a lo largo del tiempo. Generalmente incluye:

1. Fundación: Detalles sobre quién fundó la empresa, cuándo y en qué contexto. Esto puede incluir la visión inicial y los desafíos enfrentados.
2. Crecimiento: Eventos clave que impulsaron el crecimiento, como la introducción de nuevos productos, expansión a nuevos mercados o fusiones y adquisiciones.
3. Innovaciones: Avances tecnológicos o innovaciones que la empresa haya desarrollado, que hayan impactado su industria.
4. Retos: Obstáculos significativos, como crisis económicas, competencia, o cambios en la regulación que la empresa haya tenido que superar.
5. Cultura y Valores: La evolución de la cultura organizacional y los valores que guían a la empresa.
6. Logros: Reconocimientos, premios y hitos importantes a lo largo de su trayectoria.



Aquí debes responder a las siguientes preguntas: ¿Cuándo se fundó la empresa? ¿Quién la fundó? ¿Cuál fue la razón o motivaciones para fundarla? ¿Cuál es el giro de la empresa y cómo ha evolucionado hasta la fecha? ¿Qué productos vende y a quiénes?

# UNIDAD 2 ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

## 2- Análisis de la industria:

El análisis de la industria es un proceso que evalúa las condiciones y características de un sector específico del mercado. Este análisis ayuda a las empresas a comprender el entorno en el que operan y a tomar decisiones informadas.

Algunas preguntas a responder son:

¿Cómo se encuentra el sector o industria en el que trabaja empresario? ¿La industria está creciendo, está madurando o está en declinación? ¿Qué variables económicas, sociales, tecnológicas, políticas o legales, a nivel local, regional, nacional o global podrían influir en la industria de manera positiva o negativa?



## 3-Productos y servicios ofrecidos:

Los productos y servicios ofrecidos por una empresa son fundamentales para su propuesta de valor y su posicionamiento en el mercado. Aquí tienes algunas preguntas a considerar:

¿Cuáles son los atributos y características distintivas de dichos productos o servicios? ¿Quiénes son sus clientes y por qué la actual propuesta de valor es relevante para ellos? ¿Quiénes son los competidores y sus principales proveedores? ¿La empresa tiene alguna ventaja competitiva? ¿Cuál es esa ventaja y cómo piensa mantenerla en el tiempo? ¿Cuáles son los procesos necesarios para el logro de los objetivos empresariales? ¿Todos los procesos son realizados por los trabajadores de la empresa? ¿Qué subcontrataciones se hacen?



## 4- Información económica y financiera:

Es indispensable presentar los estados financieros de los últimos dos o tres años, que permitan conocer la situación económica y financiera de la compañía en términos de liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión financiera

## 5-Equipo empresarial y gerencial:

Para un potencial inversionista es indispensable conocer quiénes serían sus —socios|. Por lo tanto, en este apartado esperan la respuesta a las siguientes preguntas: ¿Quiénes son los accionistas de las empresas? ¿Qué porcentaje del total de acciones tiene cada uno de los accionistas? ¿Cuáles son los puestos claves de la empresa y cuáles son las estrategias empleadas para atraer al mejor talento para esos puestos? ¿Se trabaja en equipo? ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de cada uno de los miembros del equipo, y del equipo empresarial y gerencial en su conjunto?



# UNIDAD 2 ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

**Públicos a los que se puede dirigir al momento de elaborar un plan de negocios.**

**Inversores:** Las descripciones pueden atraer a nuevos inversores e incluyen información que les haga querer invertir en la empresa.

**Empleados:** Si estas buscando cubrir puestos o nuevos empleados parte de lo que les atraerá es la cultura de la empresa.

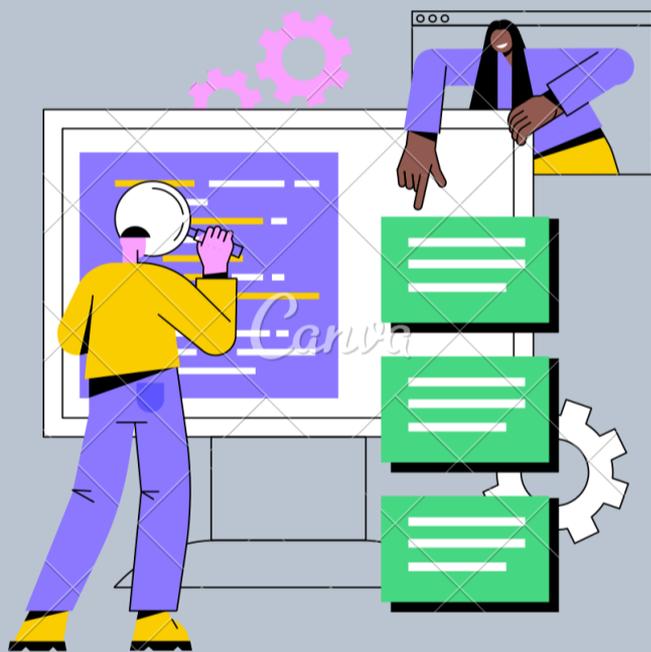
**Clientes:** Siempre se busca a traer a nuevos clientes, con ellas las empresas pueden incluir detalles únicos e interesantes sobre si mismas.



## 2.2 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Una descripción del negocio es un resumen de tu negocio. Responde las preguntas de quién, qué, cuándo, dónde y por qué de manera clara y concisa.

La descripción del negocio describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios. El propósito de la descripción del negocio es el de explicar de manera objetiva y el de justificar su idea de negocio de una manera positiva y entusiasta



### **Nombre del negocio:**

El nombre comercial da forma a tu marca porque informa al lector sobre el tipo de operación comercial que diriges



### **ubicacion:**

lugar físico donde se ubicará el negocio.



### **Cultura del negocio:**

hace referencia a todos los valores, creencias, acciones, pensamientos, metas o normas que comparten los miembros de una misma organización.



### **Equipo de administración/propiedad:**

Preséntate a ti y otros propietarios, así como al equipo de administración o liderazgo, Esta es tu oportunidad de dar más detalle sobre tu experiencia y logros colectivos



# UNIDAD 2

# ELABORACIÓN Y

# DESARROLLO DEL

# PLAN DE

# NEGOCIOS.

La descripción de la empresa incluye dos secciones:

## 1. Concepto del Negocio:

El concepto del negocio se refiere a la idea fundamental que guía la operación de una empresa. Incluye:

- Misión: La razón de ser de la empresa y a quién sirve.
- Visión: Objetivos a largo plazo.
- Propuesta de Valor: Lo que diferencia a la empresa de sus competidores.
- Modelo de Negocio: Cómo genera ingresos y se relaciona con los clientes.
- Mercado Objetivo: Segmentos de clientes a los que se dirige.

## 2. Productos y/o Servicios:

Aquí se detalla la oferta que la empresa proporciona al mercado:

- Descripción: Detalles sobre los productos (bienes) y servicios ofrecidos.
- Variedad: Diversidad de líneas o categorías.
- Valor Agregado: Beneficios adicionales como garantías o soporte.
- Estrategia de Precios: Cómo se fijan los precios según costos y valor.
- Innovaciones: Nuevos desarrollos y adaptaciones a tendencias del mercado.

