

# DESARROLLO EMPRESARIAL.

**WDS**  
Mi Universidad

**LUIS GERARDO BALLINAS  
GORDILLO.**

**6° CUATRIMESTRE.**

**LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y  
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES.**

**ALDO IRECTA NAJERA.**

**15 DE JUNIO DEL 2025.**

1- ¿Qué es un plan de negocios?

R= Es una serie de actividades relacionadas entre si para el comienzo o desarrollo entre su para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente alcanzar metas determinadas.

2- ¿Qué define el plan de negocios?

R= las etapas del 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= 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= 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 financieros.

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

R= información histórica y comparativa, con datos estadísticos y gráficos de los últimos cinco años, en dinero y porcentajes, sobre diferentes aspectos de la empresa 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.

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 del equipo de trabajo adecuado.

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 cuál es posible controlar el desarrollo del mismo y la forma de correctivos a tiempo.

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 plazo.
- Definir con claridad los resultados finales esperados .
- Establecer criterios de medición para saber cuales son sus logros.

14- ¿Qué es el resumen ejecutivo?

R= es una síntesis de su plan de negocios la cuál, 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.

15- ¿Qué es la definición del sector industrial?

R= ayuda al emprendedor a conocer mejor el sector donde ubicara su negocio, las empresas que ll conforman, diversos aspectos de su competencia, el desarrollo y

crecimiento del sector industrial al cual pertenece su idea de negocios o el proyecto que va a emprender.

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 ese 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 gran éxito del negocio.

