

Unidad I

Generalidades de la empresa

Un concepto de negocio puede considerarse con **cinco elementos** esenciales, mismos que se analizan a continuación:

I. Propuesta de valor al cliente

Los clientes gastan su dinero para cubrir una necesidad o solventar un problema. Así, el primer principio para desarrollar un concepto de negocio exitoso es que demuestre claramente qué necesidad del cliente cubrirá y cómo lo hará.

El valor al cliente de un producto o servicio expresa qué es lo novedoso o mejor de éste cuando es comparado con las ofertas competitivas o las soluciones alternativas del mercado.

2. Mercado potencial

Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado. El segundo principio de un concepto de negocio prometedor es que éste muestre qué tan grande es –y será– el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para qué cliente objetivo o segmento del mercado está diseñado y qué lo diferenciará de la competencia.

Describe por qué tu concepto de negocio proveerá un valor especial a este grupo en particular, y por qué este grupo es especialmente atractivo en términos financieros.

3. Grado de innovación

El término innovación es usado generalmente en el contexto de nuevos productos, los cuales, sin embargo, son fabricados con métodos convencionales de producción y ofertados al cliente a través de canales de distribución ya existentes.

Las innovaciones en el sistema de negocio son menos obvias, pero igualmente importantes. Dentro de ellas encontramos, por ejemplo, aquellas ideas de negocio que se orientan al establecimiento de nuevas formas de distribución y venta, o a novedosos procesos de producción que optimizan, entre otras cosas, costos, tiempo y fuerza de trabajo.

4. Viabilidad

Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y, asimismo, especificar los factores que podrían no hacerlo factible (consideraciones legales, reglamentaciones oficiales, etcétera).

5. Rentabilidad

La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad. El quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio (rentabilidad) y cómo se ha de obtener.

La evolución de los negocios en el país y en el mundo

Los estudios sistemáticos sobre empresarios en México, con o sin la perspectiva de la historia empresarial, se han dado por momentos. Antes de 1990, el inicio de la historiografía empresarial se puede situar a mediados de la década de 1970.

La investigación fue planteada desde varios ángulos, una combinación de materialismo histórico, economía política marxista y la visión del empresario, prevaleciendo el concepto de empresario como sujeto de estudio de la sociología antes que de la economía.

En 1989 salió a la luz pública el trabajo encabezado por Edmundo Jacobo sobre los empresarios de México, en el cual eran vistos como sujetos que intervienen y coadyuvan el cambio hacia las políticas de corte neoliberal.

En los finales de la década de 1980 fueron conocidas dos investigaciones importantes que abordaron el tema de las élites mexicanas de los inicios del México independiente.

En 1992 se publicó el trabajo de Walter Bernecker que partía de la discusión de la teoría de la dependencia a la luz del proceso de industrialización temprano mexicano, de 1821-1850.

Panorama actual en México

Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones), lo cual quiere decir que, al menos en cantidad, representan una porción fundamental en la nómina empresarial mexicana.

Estas empresas constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, pues contribuyen con el 41 por ciento de la inversión y del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 64 por ciento de los empleos. Sin embargo, por otro lado, se estima que las MIPYMES son menos eficientes que las grandes, por lo tanto, es aquí donde la iniciativa privada y el gobierno deben coordinarse para avanzar en apoyos, sobre todo en los campos económicos y tecnológicos.

Los rubros de clasificación que se identifica son en Industria, Comercio y Servicios, los cuales a su vez incluyen los siguientes sectores económicos:

- 1) Industria:** Minería, Manufactura, Electricidad y Agua y Construcción. Incluye un total de 16 subsectores económicos.
- 2) Comercio:** Comercio. Incluye un total de dos subsectores económicos.
- 3) Servicios:** Servicios Financieros y de Alquiler, y servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes y profesionales. Incluye un total de trece subsectores económicos.

Panorama internacional

En Estados Unidos la historia empresarial adoptó formas diferentes, iniciándose en la década de 1930. Sin embargo, el crecimiento en tamaño y complejidad de las compañías ha significado que la adopción de una estructura burocrática ha terminado, en la mayor parte de las empresas públicas, por hacer declinar el papel aislado del emprendedor, el presidente o el director ejecutivo.

La historia empresarial no sólo concierne al capital y a los capitalistas, existe ahora un creciente interés por el estudio de los procesos laborales, el entrenamiento, el reclutamiento y las relaciones laborales, particularmente en la transición desde las políticas paternalistas a los sistemas de negociación directa, incluyendo o excluyendo la provisión de medidas relacionadas con el bienestar social.

Mientras que el enfoque japonés estuvo basado en la continuidad de la filosofía de la empresa familiar aunque admitiese directivos profesionales.

Los factores de riesgo y factores de prevención

Riesgo Económico: conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio.

Riesgos Bancarios: cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera.

Riesgos Financieros: La familia de riesgos financieros comprende un conjunto de riesgos:

Riesgo Operacional: deriva de la existencia de anomalías en la infraestructura tecnológica.

Riesgo de liquidez: se materializa en las pérdidas ante la existencia de una contrapartida para deshacer una posición de mercado.

Riesgo de crédito: se refiere al riesgo en el que se incurre ante la posibilidad de incumplimiento de las obligaciones contractuales entre las partes de una operación financiera,

Riesgo de mercado: refleja la incidencia de un cambio adverso en las variables de precio, tipo de interés, volatilidades, precio de mercancías, índice de bolsas y tipo de cambio sobre posiciones abiertas en los mercados financieros.

Riesgo de negocio: es el causado por la estructura del negocio, y, por tanto, se producen pérdidas.

Riesgo Legal: causado por los errores cometidos en la redacción de los contratos de operaciones financieras.

Modelos actuales de plan de negocios

Existe un sinfín de modelos de negocio que han pasado y sobrevivido año con año. Los modelos recientes, incorporan diferentes variables que interactúan entre sí para poder guiar a través de diferentes pasos a los nuevos emprendedores.

El Plan de Negocios Estándar:

La mayoría de los planes estándar empiezan con un sumario y suele incluir secciones o capítulos sobre la empresa, el producto o el servicio que se vende, el público objetivo del mercado, estrategia e implementación de objetivo, gestión de equipos, previsión financiación, y análisis.

Es aconsejable crearlo a partir de la previsión de ventas y presupuesto de gastos para establecer unas proyecciones financieras completas que incluyen 3 proyecciones económicas esenciales: beneficio y pérdidas, hoja de balance y tesorería. Todo plan estándar necesita incluir estos 3 elementos además de un plan de ventas.

El plan de negocios de la startup

El plan de una startup es una herramienta visual que ayuda a empresarios y profesionales a planificar sus ideas en un formato estructurado.

Los gastos de la startup incluyen gastos realizados antes del lanzamiento como pueden ser los abogados, diseño gráfico, website, etc.

Otro de los elementos necesarios son el inventario, los vehículos, equipos, mobiliario de oficina.

Este plan puede también servir para las negociaciones con posibles socios y asociados dado que por su bajo costo son buenas herramientas para valorar si seguir o no adelante con una idea, o para ayudar a evaluar si es un negocio por el que realmente merece la pena apostar.

Plan de negocio One-Page

Se trata de resumir el plan en una única página que incluye sólo —titularesll que se usan para ofrecer una visión rápida del negocio. Es posible resumir el público objetivo, la propuesta de negocio, los principales objetivos y previsiones de ventas esenciales en una única página.

Plan de viabilidad

Algunos expertos utilizan indistintamente plan de viabilidad y startup. Otros lo utilizan cuando se refieren al paso que se debe dar cuando se tiene que validar una nueva tecnología, producto o mercado.

Plan interno

Los planes internos tienen algo en común con los planes ágiles dado que ambos reflejan las necesidades de los miembros de la empresa.

Razones de administración: Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y evaluación.

Razones de viabilidad

Un plan de negocios permite también comprobar la viabilidad o factibilidad de un negocio; es decir, saber si éste se puede llevar a cabo o es necesario buscar nuevas ideas.

Razones de financiamiento

Por último, un buen plan de negocios permite demostrar a terceros la viabilidad de un negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento.

Por ejemplo, en caso de querer obtener un préstamo, nos permite demostrar ante un banco, que nuestro negocio será rentable