

PLAN DE NEGOCIOS

CATEDRATICO:

ING. ANGELA ZA VALETA

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

TEMA:

CREATIVIDAD

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAEEL SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

7o CUATRIMESTRE GRUPO "D"

DOMINGOS

FECHA: 27/09/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

IDENTIFICAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

A través del establecimiento de la idea o concepto de negocio el emprendedor define qué es y en qué se sustenta su empresa, esto es, se encuentra en condiciones de manifestar con fundamento —en dónde está el negocio. Para que una idea crezca y madure como un prometedor concepto de negocio,

ELEMENTOS DE CREDIBILIDAD:

- VALOR AL CLIENTE
- OPORTUNIDADES EN EL MERCADO
- GRADO DE INNOVACION
- LA VIABILIDAD
- LA RENTABILIDAD

LA EVALUACION DE LOS NEGOCIOS EN EL PAIS Y EL MUNDO

Antes de 1990, el inicio de la historiografía empresarial se puede situar a mediados de la década de 1970. Un esfuerzo pionero que no tuvo continuidad sistemática, pero que sigue siendo un clásico, fue el realizado en 1976.

PANORAMA ACTUAL EN MEXICO:

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.

RUBROS DE CLASIFICACIÓN:

- INDUSTRIA
- COMERCIO
- SERVICIOS

LOS FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones.

ACERCAMIENTO A LA ESTRATEGIA

Estudiar un sector es descubrir sus características genéricas más allá de la posición que dentro de él pueda tener la organización

PROCESO DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA.

Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macro entorno y micro entorno.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

El análisis del macro entorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

ANÁLISIS INTERNO

En el análisis interno se pretende conocer, de manera genérica, el conjunto de actividades que hay que realizar para poder satisfacer las necesidades de los clientes

LOS FACTORES DE RIESGO Y FACTORES DE PREVENCIÓN

RIESGO ECONOMICO
RIESGO BANCARIO
RIESGO FINANCIERO

- RIESGOS OPERACIONALES
- RIESGOS DE LIQUIDEZ
- RIESGOS DE CREDITO
- RIESGO DE MERCADO
- RIESGOS ESPECIFICOS
- RIESGOS DE NEGOCIO
- RIESGOO LEGAL

FACTORES DE PREVENCIÓN

- ANALISIS NEGATIVO
- MANTENIMIENTO PREDICTIVO
- SISTEMA DE INFORMACION

MODELOS ACTUALES DE PLAN DE NEGOCIOS

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 LEAN
- ESTABLECER LA ESTRATEGIA
- CIFRAS QUE NO PUEDEN FALTAR
- EL PLAN DE NEGOCIOS ESTANDAR
- EL PLAN DE NEGOCIOS DE LA STARTUP
- PLAN DE NEGOCIO ONE-PAGE
- PLAN DE VIABILIDAD
- PLAN INTERNO

LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS EN INSTANCIAS QUE LO REQUIERE

Éste sirve principalmente como instrumento de planeación ya que nos permite planificar el uso de recursos, estrategias y cursos de acción o pasos a seguir, y así ser más eficientes en la puesta en marcha y posterior gestión del negocio.

RAZONES DE VIABILIDAD

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.