



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de la alumna:** Arely Gerónimo  
Díaz

**Nombre del profesor:** Ing. Ángela Zavaleta  
Villatoro

**Nombre Del trabajo:** Cuadro sinóptico

“Generalidades de la empresa”

**Materia:** Plan de negocios

**Grado:** 7to cuatrimestre

**Grupo:** Administración de empresas  
semiescolarizado “D”

Frontera Comalapa, Chiapas a 22 de septiembre del 2020

# GENERALIDADES DE LA EMPRESA

## ➤ IDENTIFICAR EL CONCEPTO DE NEGOCIO

Un concepto de negocio puede considerarse promisorio si cumple con cinco elementos esenciales

- Valor al cliente — Buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer.
- Mercado potencial — Que muestre qué tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer
- Grado de innovación — El emprendedor debe desarrollar algo nuevo o capitalizar lo ya existente.
- Viabilidad — Evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y especificar los factores que podrían no hacerlo factible (consideraciones legales, reglamentaciones oficiales, etcétera).
- Rentabilidad — 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

- Panorama actual en México
- Panorama internacional

- 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)
- En Estados Unidos, la eclosión de la historia empresarial adoptó formas diferentes, iniciándose en la década de 1930

## ➤ LOS FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

De acuerdo Pérez, Carlos Alberto (2017)

1. Acercamiento a la estrategia
2. Proceso de dirección estratégica.
3. Análisis del entorno
4. Análisis interno. La cadena de valor

- Descubrir sus características genéricas más allá de la posición que dentro de él pueda tener la organización que analizamos
- Debe analizarse el sector: generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno.
- Corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.
- 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 FACTORES DE RIESGO

- Riesgo Económico
- Riesgos Bancarios
- Riesgos Financieros
- Factores de prevención
- Análisis negativo
- Mantenimiento predictivo
- Sistemas de información

- Conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio.
- Cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera, Riesgo de crédito, riesgo de prepago de hipotecas (el causado por las variaciones en el ritmo de prepago de hipotecas).
- La familia de riesgos financieros comprende un conjunto de riesgos: riesgo operacional, riesgo de liquidez, riesgo de crédito, riesgo de mercado, riesgo legal, riesgo de negocio.
- Cuestiones vinculadas con lo económico, con la seguridad y con la ética, obligan a hacer de la práctica de la prevención. Implica preparar con anticipación a los efectos de impedir un daño
- Centrarse en pensar acerca de que puede salir mal, y a partir de ello generar creativamente o bien investigar formas de evitar la ocurrencia de estos sucesos.
- Es mostrar que la prevención es factible, que existen métodos y como ellos pueden hacerse realidad.
- Permitir detectar a tiempo todo tipo de irregularidades que puedan afectar el normal desarrollo y desenvolvimiento de la organización.

## ➤ MODELOS ACTUALES DE PLAN DE NEGOCIOS

- El Plan de Negocios Lean (o ágil)
- El Plan de Negocios Estándar
- El plan de negocios de la startup
- Plan de negocio One-Page
- Plan de viabilidad
- Plan interno

- Es rápido, sencillo y más eficiente que un plan de negocios formal porque no incluye sumarios, descripciones o información del contexto
- De él se espera que cubra las necesidades de un plan de negocio puntual, que se llama así porque es cuando tienes la necesidad de presentárselo a un banco, un posible inversor, vendedor, aliado, socio o incluso empleado
- Resumir el plan en una única página, incluye sólo titulares 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.
- Se suele centrar si un producto funcionará o no en un mercado ya existente, sin definir estrategias, tácticas o previsiones financieras.
- Suele centrar si un producto funcionará o no en un mercado ya existente, sin definir estrategias, tácticas o previsiones
- La propuesta de un plan interno está directamente relacionada con las personas involucradas en la empresa, suele ser corto y conciso

## ➤ LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS EN INSTANCIAS QUE LO REQUIERE RAZONES DE ADMINISTRACIÓN

- Razones de viabilidad
- Razones de financiamiento

- 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.
- 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.