



**Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez**

**Nombre del profesor: Mabel Dominguez**

**Nombre Del Trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Plan De Negocios**

**Grado: 7mo cuatrimestre**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de septiembre de 2021.

# GENERALIDADES DE LA EMPRESA

## Identificar el concepto de negocio

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

- Propuesta de valor al cliente**  
La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer.
- Mercado potencial**  
Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado.
- Grado de innovación**  
Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio.
- 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).
- 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.

## 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.

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. El empresariado era estudiado como un sujeto social, cuya fuerza política deriva del poder económico que acumula.

**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.

Los rubros de clasificación que se identifica son

- 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.

## Los factores de éxito de una empresa competitiva

De acuerdo Pérez, Carlos Alberto (2017), existen 4 factores básicos a tomar en cuenta:

- 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 que analizamos; por lo tanto, debemos ser un observador externo al sector, independientemente de si ya estamos actuando en ese sector o aún no hemos entrado, o de si el análisis lo realizará un competidor o una consultora externa.
- Proceso de dirección estratégica**  
Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse, generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno. La separación se debe, sobre todo, a la cercanía y a la influencia sobre la empresa, así como a las posibilidades de esta para influir en el sector.
- Análisis del entorno**  
El análisis del macroentorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.
- Análisis interno. La cadena de valor.**  
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 con los productos y servicios comprometidos.

## Los factores de riesgo y factores de prevención

### Factores de riesgo

- Riesgo Económico:** conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio. El entorno macroeconómico de los negocios tiene en cuenta las condiciones más generales de la economía.
- Riesgos Bancarios:** cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera. Riesgo de crédito (impago de particulares o empresas de un préstamo, línea de crédito o cualquier instrumento de financiación)
- Riesgos Financieros:** La familia de riesgos financieros comprende un conjunto de riesgos.

### Factores de prevención

Prevenir implica preparar con anticipación a los efectos de impedir un daño. Implica desde un punto de vista mental prever un riesgo, daño o peligro a los efectos de tomar o adoptar las medidas necesarias para evitar su concreción.

**Análisis negativo**  
Mucho se habla de prevención, pero muy pocos saben realmente como hacerla factible. Otros dicen: "la prevención es posible, ¿pero cómo se lleva a cabo?".

**Mantenimiento predictivo**  
Los costos de mantenimiento, las medidas para la prevención de averías y roturas, y consecuentemente el peligro de accidentes se reducen notablemente si se aplican a las máquinas y equipos sistemas de sensores interrelacionados a computadoras

**Sistemas de Información**  
Nada es tan importante como un efectivo sistema de información a los efectos de lograr un alto grado de prevención. Se trate de temas financieros, comerciales, operativos o de persona

## 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 Lean (o ágil)**  
Todo negocio puede usar un plan lean para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades o incluso la tesorería.

**Establecer la estrategia:** usa simples viñetas para definir el target de tu mercado, la oferta comercial, resaltar la identidad de tu idea y los objetivos a largo plazo.

**Cifras que no pueden faltar:** no se puede olvidar incluir las previsiones de venta, el presupuesto para gastos y dinero de caja o líquido.

**El Plan de Negocios Estándar**  
Generalmente es un documento no muy extenso, sobre todo hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en formato online que papel.

**El plan de negocios de la startup**  
Cada startup se merece un plan de negocio para salir de cada paso y cumplir los requisitos con educados invitados de importantes listas. A veces este tipo de planes se llaman startup plan pero no olvidemos que las startups no son las únicas que utilizan modelos de negocio.

**Plan de negocio One-Page**  
Se trata de resumir el plan en una única página que 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.

**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. Dado que la propuesta de un plan interno está directamente relacionada con las personas involucradas en la empresa

## La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requiere

**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.