



Nombre de alumno: Danilo Sánchez Espinoza.

Nombre del profesor: Yaneth Del Roció Espinosa Espinosa.

Nombre del trabajo: Súper Nota.

Materia: Plan de negocios.

Grado: 7° Cuatrimestre.

Grupo: Administración de Empresas.

PASIÓN POR EDUCAR

Ocosingo Chiapas a 13 de Noviembre de 2022.

GENERALIDADES DE LA EMPRESA.

Identificar el concepto de negocio: Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo específico del negocio.

- Antes de iniciar cualquier negocio es necesario definir en forma clara y concisa la esencia del mismo, es decir, por qué se considera justificable su desarrollo.
- Para que una idea crezca y madure como un prometedor concepto de negocio, ésta debe ser desarrollada y perfeccionada por diferentes personas.
- La idea inicial debe considerar como primer paso una rápida verificación de credibilidad.

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

1. **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. Así, el primer principio para desarrollar un concepto de negocio exitoso es que demuestre claramente qué necesidad del cliente cubrirá y cómo lo hará.
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.
3. **Grado de innovación:** Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio. En cualquiera de ambas categorías (producto / servicio, o sistema de negocio), el emprendedor puede desarrollar algo nuevo o capitalizar lo ya existente. Éste es, pues, el tercer principio del concepto de negocio.
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. Un esfuerzo pionero que no tuvo continuidad sistemática, pero que sigue siendo un clásico, fue el realizado en 1976. El título del libro que agrupó los resultados de este trabajo es indicativo de su orientación: se trataba de estudiar la formación y desarrollo de una clase social, la burguesía en México en el siglo XIX.

- 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. Los trabajos de John E. Kicza y David W.
- 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.

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 eclosión de 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.

Los factores de éxito de una empresa competitiva: Que contribuyen al éxito de las organizaciones. Y son cuatro:

1. **Acercamiento a la estrategia:** ¿Por qué hay sectores atractivos con posibilidades de ganar dinero y otros no tanto? ¿Por qué dentro de un sector atractivo hay empresas que no ganan dinero? ¿Por qué no todos los negocios tienen las mismas posibilidades de beneficio?
2. **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.
3. **Análisis del entorno:** El análisis del macroentorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.
4. **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.

Riesgo Económico: Conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio. El entorno macroeconómico de los negocios tiene en cuenta las condiciones más generales.

Riesgos Bancarios: 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, cada uno de los cuales se encuentra relacionado con determinadas variables.

- Riesgo Operacional.
- Riesgo de liquidez.
- Riesgo de crédito.
- Riesgo de mercado.
- Riesgo específico.
- Riesgo de negocio.
- Riesgo Legal.

Los factores de riesgo y factores de prevención: Existe una tipología de riesgos bien definida, la cual centra su estudio en diferentes variables (internas y externas).

Factores de prevención: De muy poco sirve hablar de prevención sin saber claramente que significa ello, y menos aún sin tener una idea de cómo hacerla factible.

- Cuestiones vinculadas con lo económico, con la seguridad y con la ética, obligan a hacer de la práctica de la prevención, y de las actividades a ellas conducentes, ser una obligación, y por tal motivo generar un pensamiento plenamente enfocado a tal objetivo.
- 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.
- Dentro de esta prevención es fundamental evitar la ocurrencia de daños, pero muchas veces el accionar puede estar enfocado a impedir mayor daños o bien reducir éstos a su mínima expresión, una vez generado determinados avisos.

ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios. El propósito de la descripción del negocio es el de explicar de manera objetiva y el de justificar su idea de negocio de una manera positiva y entusiasta.

1. Concepto del Negocio:
2. Productos y/o Servicios:

Concepto del Negocio Dentro de esta sección usted desarrollará un análisis de la industria, definirá la misión, los objetivos, la propuesta de valor, y, opcionalmente, los objetivos y modelo de negocio. Análisis de la Industria

Una vez que ha definido y entendido las características de la industria en la que va a operar, usted está listo para definir con precisión la misión de la empresa y la importancia de dicha misión.

La misión es lo que el negocio aspira a ser.

La misión tiene que ofrecer una idea de lo que el negocio aspira a ser, debe ser lo suficientemente general para no dejar fuera al mercado meta, tiene que ser realista, directo y poderoso.

La misión tiene que inspirar, tiene que ser corta y concisa, y por último, tiene que ser fácil de entender.

Descripción general del negocio.



El análisis de la industria define la industria en la que el negocio va a operar.

(Ejemplos: construcción, venta al por menor, manufactura, etc.) y permite el análisis de datos estadísticos que ayudan a realizar una proyección del futuro de la industria, y por ende, del negocio en el que pretende emprender.

La Visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar.

La visión estratégica, permite cumplir dos funciones vitales:

- Establecer el Marco de Referencia para definir y formalizar la Misión, misma que establece el Criterio Rector de la Planificación Estratégica.
- Inspirar, motivar, integrar o mover a la gente para que actúe y haga cumplir la razón de ser (Misión) de la Institución.

Antología: Plan de negocios.

Unidad I: Generalidades de la empresa.

II: Elaboración y desarrollo de la empresa.

Temas: 1.1. Identificar el concepto de negocio.

- 1.2. La evolución de los negocios en el país y en el mundo.
- 1.3. Los factores de éxito de una empresa competitiva.
- 1.4. Los factores de riesgo y factores de prevención.

2.2 Descripción general del negocio

2.3 Misión

2.4 Visión

Autores:

- Munch, Lourdes. (2015). Fundamentos de administración. Ciudad de México, México: Trillas.
- Araujo, Noelia. (2015). Guía práctica para la elaboración de un plan de empresa. Madrid, España: EAE.
- Prieto, Carlos. (2016). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Ciudad de México, México: Pearson.
- Pedraza, Hugo. (2017). Modelos de plan de negocio para la micro y pequeña empresa. Ciudad de México, México: Grupo editorial patria.

Descarga de 6 imágenes en google para complementar el trabajo realizado.

https://www.google.com.mx/search?q=Identificar+el+concepto+de+negocio&sxsrf=ALiCzsbCjFOMIGquEbMHYpekH2fPz8MCXw:1667591423804&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwiVqMiTppX7AhU5jokEHcggDfwQ_AUoAXoECAEQAw&biw=1280&bih=584&dpr=1.5#imgrc=D7fXwMkTpJm0_M

https://www.google.com/search?q=liderazgo+estrat%C3%A9gico&sxsrf=ALiCzsbjW3Kb9nnvFC2vbeO26shR2CPR5g:1663284278235&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEWja8sHk-Jf6AhXKFTQIHbQsC_MQ_AUoAXoECAEQAw&biw=1280&bih=584&dpr=1.5#imgrc=E8ixmI71WNR1cM

<https://www.google.com.mx/search?q=La+evoluci%C3%B3n+de+los+negocios+en+el+pa%C3%ADs+y+en+el+mundo&tbm=isch&ved=2ahUKEWjGna7VppX7AhVZs3IEHVBA18Q2->

[cCegQIABAA&oq=La+evoluci%C3%B3n+de+los+negocios+en+el+pa%C3%ADs+y+en+el+mundo&gs_lcp=CgNpbWcQAziECCMQJzIHCAAQgAQQGD0HCCMQ6gIQJ1CKB1ioG2DBI2gBcAB4BIAB5gGIAaMVkgEGMi4xOC4ymAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAAQAAQ&scient=img&ei=iW1Y4a1L9nmytMP1oKO-AU&bih=584&biw=1280#imgrc=szEFTMpi8GiXdM&imgdii=Wdm33JxtosnRoM](https://www.google.com/search?q=La+evoluci%C3%B3n+de+los+negocios+en+el+pa%C3%ADs+y+en+el+mundo&gs_lcp=CgNpbWcQAziECCMQJzIHCAAQgAQQGD0HCCMQ6gIQJ1CKB1ioG2DBI2gBcAB4BIAB5gGIAaMVkgEGMi4xOC4ymAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAAQAAQ&scient=img&ei=iW1Y4a1L9nmytMP1oKO-AU&bih=584&biw=1280#imgrc=szEFTMpi8GiXdM&imgdii=Wdm33JxtosnRoM)

https://www.google.com.mx/search?q=Los+factores+de+%C3%A9xito+de+una+empresa+competitiva&sxsrf=ALiCzsZ-LWBxu6lkHToZstkaUSxQDwTxw:1667592824994&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEWjvInqVq5X7AhUSkYkEHYpdD7MQ_AUoAXoECAEQAw&biw=1280&bih=584&dpr=1.5#imgrc=pV5zvdTzDZEBKM&imgdii=C-weXH7TOWEOM

https://www.google.com.mx/search?q=Los%20factores%20de%20riesgo%20economico&tbm=isch&hl=es&tbs=rimg:CSkSa8JlBwjsYZZ-wP_18Fjd18AEAsglOCgIIABAAOgQIARAAQAE&sa=X&ved=OCBsQuIIBahcKEwilgrls5X7AhUAAAAAHQAAAAAQc&biw=1263&bih=530#imgrc=hshMXhFU4a87bM

https://www.google.com.mx/search?q=Descripci%C3%B3n+de+negocio&tbm=isch&ved=2ahUKEwiYlp3yxZX7AhW-n3IEHSrTDJlQ2-cCegQIABAA&oq=Descripci%C3%B3n+de+negocio&gs_lcp=CgNpbWcQAziFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDlGCAAQbxAeMgYIABAHEB4yBggAEAcQHjIGCAAQbxAeMgYIABAHEB4yBggAEAcQHjIGCAAQbxAeOgciABCABBAYOggIABAIEAcQHIDdDFipNWCC02gAcAB4AIABkQGIACQlkgEDMy43mAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWfAAQAAQ&scient=img&ei=R45IY_LWMB6_ytMPqgazkAk&bih=530&biw=1263&hl=es#imgrc=eL2p6VqfX-bVLM&imgdii=LbhryL2zvXZHTM

https://www.google.com.mx/search?q=visi%C3%B3n&tbm=isch&ved=2ahUKEwiX45Lcz5X7AhUDvXIEHQ8JATUQ2-cCegQIABAA&oq=Vi&gs_lcp=CgNpbWcQARgAMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMgUIABCABDlFCAAQgAQyBQgAEIAEMgQIABBDOgQIIXAnOgcIIXDqAhAnUOIOWIokYIs_aFwAHgAgAF-iAGsBpIBAzUuM5gBAKABAaoBC2d3cy13aXotaW1nsAEKwAEB&scient=img&ei=IzhY9fENIP6ytMPj5KEqAM&bih=530&biw=1263&hl=es#imgrc=mO9nZVPaciTfdM&imgdii=gaNPmVKmoYM8HM