

01

NOMBRE DEL ALUMNO:

BRISEYDA KARLA CUVAS COVARRUBIAS

02

DOCENTE:

YANETH DEL ROCIO ESPINOSA ESPINOSA

03

MATERIA:

PLAN DE NEGOCIOS

TEMA:

GENERALIDADES DE LA EMPRESA (UNIDAD 1)

04

LICENCIATURA:

CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE:

7°

05

FUENTES

BIBIOGRAFICAS:

HUASTECA, M. Z. (1999). GENERALIDADES (Doctoral dissertation, UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SAN LUIS POTOSÍ). ISO 690

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

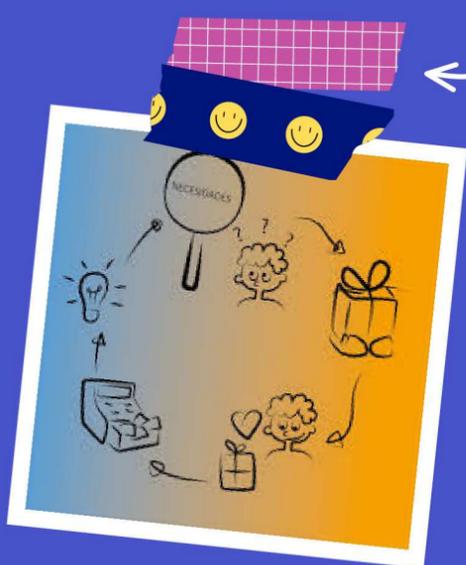
1. CONCEPTO DE NEGOCIOS

Es la base que define qué es una empresa, qué ofrece y cómo va a operar en el mercado. En resumen, se refiere a la idea principal de un negocio, que se articula a través de los siguientes cinco elementos clave



2. PROPUESTA DEL VALOR DEL CLIENTE

Consiste en identificar cómo el producto o servicio satisface una necesidad específica del cliente, diferenciándose de la competencia. Es fundamental que esta propuesta sea clara y comprensible para atraer y mantener a los clientes



3. MERCADO POTENCIAL

Se refiere al tamaño y características del mercado objetivo. Este análisis incluye identificar al grupo de clientes a quienes va dirigido el producto o servicio, así como la competencia directa e indirecta que existe.



4. GRADO DE INNOVACIÓN

- Implica cómo el negocio introduce algo nuevo, ya sea en el producto/servicio o en el sistema de negocio (distribución, producción, etc.), mejorando procesos o creando valor adicional para el cliente.

INNOVÓMETRO



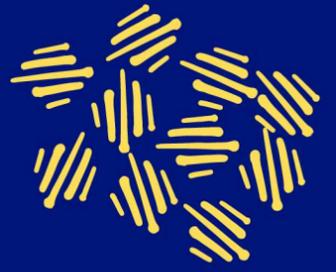
5. VIABILIDAD

Evalúa los retos prácticos para implementar la idea, considerando factores como recursos, tiempo y regulaciones legales. Determina si el negocio es factible y sostenible en el tiempo.



Este elemento examina si el negocio será capaz de generar ingresos sostenibles, superando los costos. La rentabilidad a largo plazo es esencial para asegurar el éxito financiero del negocio.





LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS EN EL PAÍS Y EN EL MUNDO

La evolución de los negocios ha sido un proceso continuo y multifacético tanto en México como en el mundo. Factores como la globalización, la tecnología, la innovación y las nuevas formas de organización empresarial han transformado el panorama de los negocios, obligando a las empresas a adaptarse para sobrevivir y prosperar en un entorno cada vez más competitivo y dinámico.



LOS FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

El éxito de una empresa competitiva depende de un enfoque estratégico bien definido que integre el análisis del entorno, la identificación de factores críticos de éxito y la optimización de los recursos y capacidades internas. Mantenerse adaptable frente a un entorno cambiante y aprovechar las oportunidades a través de prácticas innovadoras es esencial para competir en cualquier sector.

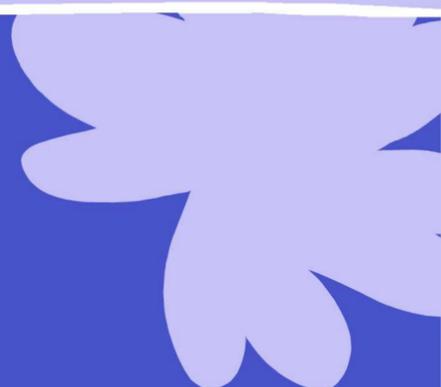


LOS FACTORES DE RIESGO Y FACTORES DE PREVENCIÓN

El éxito de la gestión de riesgos y la prevención en una empresa radica en identificar y anticipar factores que pueden afectar su operación. Al implementar herramientas de análisis, mantenimiento predictivo y sistemas de información, las empresas pueden estar mejor preparadas para enfrentar los desafíos y minimizar el impacto de los riesgos.



SUPER NOTA



GENERALIDADES DE LA EMPRESA

MODELOS DE PLANES DE NEGOCIO

Existen varios modelos de planes de negocio que han evolucionado para satisfacer las necesidades de los emprendedores, dependiendo de las características y etapas del proyecto.

1.



2.

PLAN DE NEGOCIOS LEAN

Este tipo de plan es adecuado para la gestión interna del negocio, centrándose en la flexibilidad y simplicidad.

PLAN DE NEGOCIOS ESTANDAR

Es más formal y suele emplearse para presentar el proyecto a bancos, inversores o socios.

3.



4.

PLAN DE NEGOCIOS PARA STARTUPS

- Este modelo, aunque similar al lean plan, incluye detalles adicionales debido a los costos y riesgos iniciales que enfrenta una startup.

5.

PLAN DE NEGOCIOS ONE-PAGE

Es una versión condensada que se utiliza para ofrecer una visión rápida del negocio a inversores o socios potenciales.



Plan de Viabilidad

Este plan se utiliza cuando se quiere validar la viabilidad de un nuevo producto, mercado o tecnología. Se enfoca en evaluar si una idea puede tener éxito en un mercado específico

