

SUPER NOTA

YONATAN FABIAN MORALES FUNEZ

PROFESOR ALEJANDRO AGUILAR MORALES

SEXTO CUATRIMESTRE

INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN EMPRESAS
FAMILIARES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

UNIDAD IV LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE
NEGOCIO.



NATURALEZA DEL PROYECTO

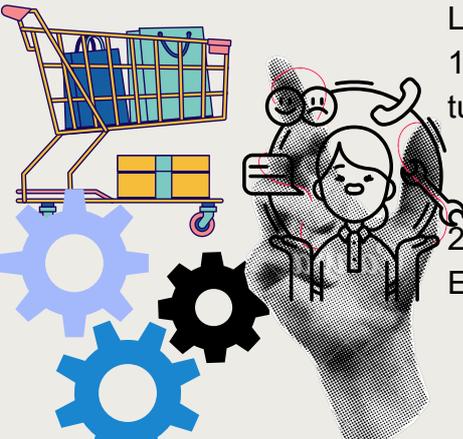
El Nacimiento de la Idea

1. Definición Inicial: La Esencia de tu Proyecto
 - Antes de todo, aclara el porqué de tu negocio.
 - Define tus objetivos y la misión que persigue.
2. Proceso Creativo: Dónde Nace la Oportunidad
 - Una empresa exitosa empieza con una idea creativa.
 - Busca oportunidades en problemas o necesidades sin resolver.



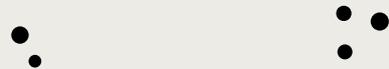
El Valor y la Identidad

1. Justificación: La Necesidad que Resuelves
 - Es crucial explicar la importancia de tu idea.
 - Especifica qué necesidad o carencia satisface.
2. Propuesta de Valor: Tu Diferenciador Único
 - Es lo que hace que tu producto o servicio se destaque de la competencia.
 - Debe motivar al consumidor a elegirte a ti.
3. Nombre de la Empresa: Tu Sello Distintivo
 - Tu nombre es tu carta de presentación y refleja tu imagen.



La Clasificación del Negocio

1. Descripción de la Empresa: Definiendo tu Actividad Principal
 - Esto se refiere al giro u ocupación principal de tu empresa.
2. Tipos de Giro (Según la Secretaría de Economía de México):
 - Comercial: Se dedica a la compraventa de productos.



UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

Dónde y Qué Tan Grande

1. Ubicación: El Entorno Importa

- La ubicación afecta el éxito.
- Un producto especializado en electrónica quizás funcione mejor en una ciudad grande, a menos que un pueblo pequeño tenga una industria electrónica fuerte.



2. Tamaño: Según la Clasificación Oficial

- El tamaño se determina por el número de empleados, según la Secretaría de Economía (SE) en México.

Análisis FODA: Tu Brújula Estratégica

1. ¿Qué es FODA?

- Es una herramienta para valorar si un proyecto es viable ahora y en el futuro.

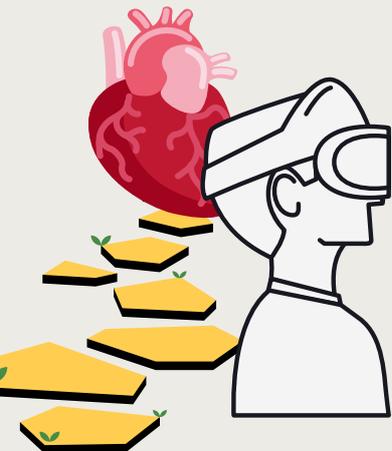
2. Cómo Hacer un FODA:

- Fortalezas/Debilidades: Piensa en tu experiencia y recursos (humanos, financieros, tecnológicos, tiempo).
- Oportunidades/Amenazas: Observa barreras de entrada/salida, tendencias sociales, culturales y económicas, y a la competencia.



3. Importancia:

- El FODA debe hacerse constantemente, es una herramienta clave para revisiones periódicas.



La Esencia de tu Empresa: Misión y Visión

1. Misión: Tu Razón de Ser

- Es el propósito de tu empresa, lo que le da sentido.
- Debe enfocarse en: atención al cliente, alta calidad, mejora continua, innovación.

2. Visión: Tu Rumbo a Largo Plazo

- Es una declaración de a dónde quieres llegar en el futuro (5-10 años).

OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS

Objetivos: El Camino para Alcanzar tu Misión

1. ¿Qué son los Objetivos?

- Son los pasos intermedios que te llevan a cumplir tu misión.
- Convierten tus deseos en metas y compromisos específicos y medibles.

3. Características de los Objetivos:

- Alcanzables: Realistas dentro del plazo.
- Específicos: Indican acciones claras.
- Medibles: Puedes cuantificar su logro.
- Claros y entendibles: Todos saben qué se espera.



Ventajas y Distingos Competitivos: ¿Por Qué Te Elegirán?

1. La Base del Éxito: Satisfacer Necesidades

- Tu producto o servicio debe resolver un problema o satisfacer una necesidad de un grupo específico de clientes.

2. Ventajas Competitivas: Lo que te Hace Único

- Son características especiales e innovadoras de tu producto/servicio que no tienen los demás.
- Hacen que tu oferta sea "única" y garantizan su aceptación.



Distingos Competitivos: Lo que Haces Mejor

- Son aspectos que forman parte de tu estrategia y le dan imagen a tu empresa.
- Aunque existan en el mercado, tu empresa les da una atención especial para destacarse.
- Inclinan la preferencia del consumidor hacia ti.



ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR

Conociendo tu Industria

1. Análisis del Sector: Dónde Estás y Hacia Dónde Vas

- Define las condiciones actuales y futuras de la industria donde operará tu empresa.
- Investiga el crecimiento de ventas (ej., últimos 5 años) y proyecciones (ej., próximos 2 años).
- Identifica riesgos y oportunidades específicos de tu industria, tanto actuales como futuros.



Tu Oferta y Tu Expertise

1. Productos y/o Servicios: Lo que Ofreces

- Vuelve a destacar las características distintivas más importantes de lo que vendes.
- No necesitas una descripción súper precisa, pero sí una idea clara de tu producto o servicio.

2. Calificaciones para Entrar al Área: ¿Estás Preparado?

- Antes de empezar, asegúrate de tener la capacitación y experiencia necesarias.
- Esto te permitirá visualizar las ventajas y problemas reales que podrías enfrentar.



Buscando Apoyo Estratégico

1. Áreas Clave de Apoyo:

- Toda empresa se involucra en áreas básicas como:
 - Legal: Aspectos fiscales, laborales, etc.

2. Importancia de los Apoyos:

- Localiza fuentes de información, contactos clave y expertos.



FINANZAS

El Corazón Financiero de tu Empresa

1. Objetivos del Área Financiera: Tu Guía Económica

- El sistema contable es clave para tomar decisiones y monitorear la salud financiera.
- Permite llevar tus cuentas en orden, conocer tu situación y buscar formas de ahorrar y aumentar ganancias.
- Ayuda a saber quién hace qué, dónde, cómo y cuánto cuesta en tu empresa.



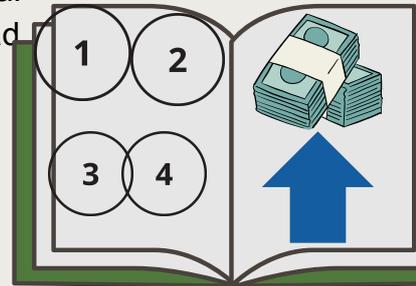
Tu Sistema Contable: El Orden Financiero

1. El Sistema Contable: Tu Registro de Operaciones

- Es el proceso para registrar cada operación económica de la empresa de forma ordenada.
- Debes planearlo antes de tu primera actividad económica.

2. Catálogo de Cuentas: El Índice de Tus Finanzas

- Es una lista organizada de números y nombres de cuentas.
- Se usa para registrar operaciones monetarias diarias (inversiones, ventas, compras, pagos).



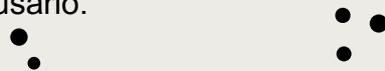
Tecnología para tus Cuentas

1. Software Contable: La Contabilidad Automatizada

- Puedes llevar tu proceso contable de forma automatizada con software.

2. Consideraciones al Elegir Software:

- El software no se maneja solo: necesitas considerar la capacitación necesaria para usarlo.



COSTOS Y GASTOS

Costos vs. Gastos: La Diferencia Clave

1. La Distinción Principal:

- Costo: Pago directamente relacionado con la producción de bienes o servicios. Es una inversión para crear algo.
- Gasto: Desembolso necesario para el funcionamiento y gestión general de la empresa, pero no directamente para producir.



2. ¿Por qué es Importante Saber la Diferencia?

- Ayuda a organizar tus finanzas (entradas y salidas).

Tipos de Costos y Componentes Financieros

1. Tipos de Costos (y/o Gastos):

- Costos Variables: Cambian según el volumen de producción o ventas.

2. Capital Social:

- Es el dinero total invertido por los dueños (socios) para iniciar y conformar la empresa.

3. Créditos (Préstamos):

- Aportación económica externa a la empresa.
- Se usa para cubrir compromisos o necesidades de inversión que no se pueden solventar con el capital propio.



El Flujo del Dinero: Entradas y Salidas

1. Entradas:

- Son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.
- Esto incluye el dinero de las ventas de productos o servicios.

2. Salidas:

- Son todos los egresos o pagos que la empresa realiza.

