

# INNOVACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES.

**WDS**  
Mi Universidad

**LUIS GERARDO BALLINAS  
GORDILLO.**

**6° CUATRIMESTRE.**

**LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y  
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES.**

**ALEJANDRO AGUILAR MORALES.  
14 DE JUNIO DEL 2025.**

# LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO.



**“Naturaleza del proyecto”.**  
El proyecto debe definirse con claridad, estableciendo su propósito y alcance. Es fundamental comprender su (viabilidad), los recursos necesarios y el impacto esperado en el mercado.

1

**“Ubicación y tamaño de la empresa”.**  
La localización estratégica puede determinar el éxito del negocio, considerando factores como (accesibilidad, demanda del mercado y competencia). El tamaño de la empresa influye en su capacidad de producción, número de empleados y estructura organizativa.



2



**“Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazos”.**  
Los objetivos deben ser (medibles, alcanzables y alineados con la visión del negocio).

- Corto plazo: Implementación inicial, captación de clientes, primeros ingresos.
- Mediano plazo: Expansión del mercado, mejora en procesos y consolidación financiera.
- Largo plazo: Posicionamiento de marca, crecimiento sostenible y diversificación.

3

**“Análisis de la industria o sector”.**  
El estudio del entorno competitivo permite identificar (tendencias, oportunidades y amenazas). Se debe analizar la oferta y demanda, la competencia, barreras de entrada y regulaciones.



4



**“Finanzas”.**  
Una gestión financiera eficiente implica la administración de (ingresos, costos, inversiones y financiamiento). Es crucial contar con un presupuesto detallado y evaluar la rentabilidad del proyecto.

5

**“Costos y gastos”.**  
Los costos se dividen en (fijos y variables), afectando la rentabilidad del negocio. Es importante considerar gastos de producción, operativos, administrativos y financieros para asegurar la sostenibilidad de la empresa.



6