

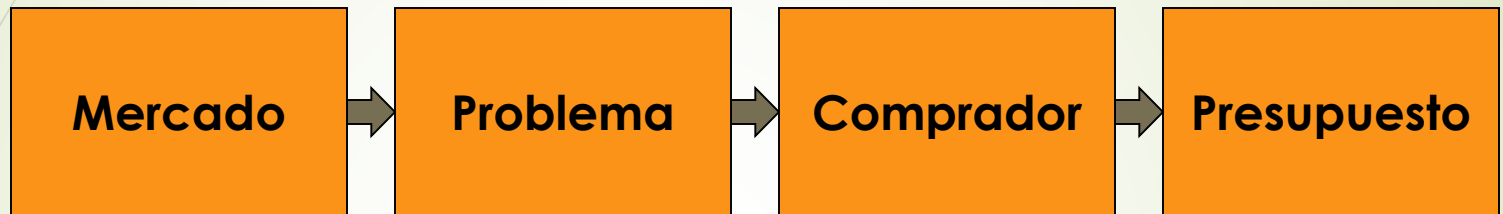
Tema 2. Negocio y Empresa: conceptos generales

1

CONCEPTO DE NEGOCIO

- Un negocio es un método sostenible de obtención de rentas a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio (valor) a otras personas.
- Consiste, por tanto, en un sistema conceptual conscientemente diseñado con el objeto de generar y distribuir valor a segmentos específicos de personas; la sostenibilidad del negocio depende de que el sistema incluya algún mecanismo que permite al promotor del negocio capturar a su vez valor como resultado del funcionamiento del sistema.
- La empresa es un elemento necesario en todo negocio, como factor gestor y regulador del sistema e infraestructura de su funcionamiento. Por otra parte, una empresa no vinculada al desarrollo de un negocio carece de sentido, de propósito.

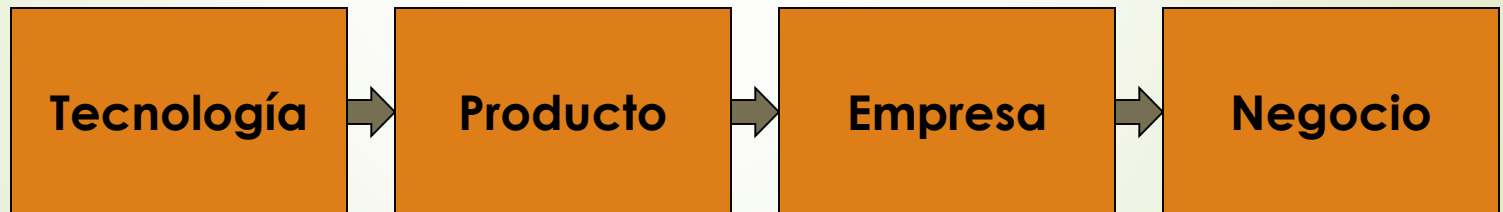
Elementos de un Negocio



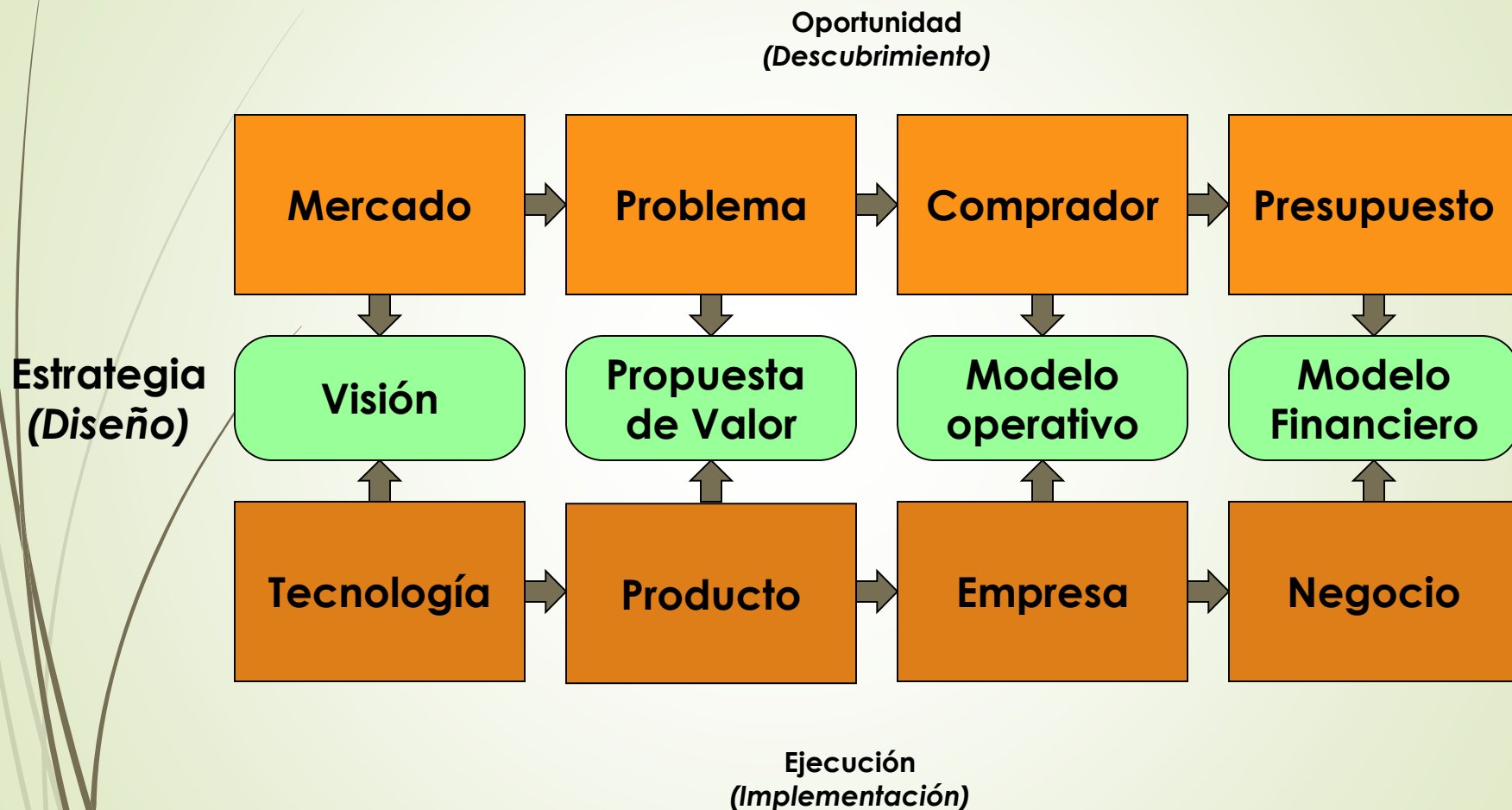
Oportunidad (*Descubrimiento*)

Elementos de un Negocio

Ejecución (*Implementación*)



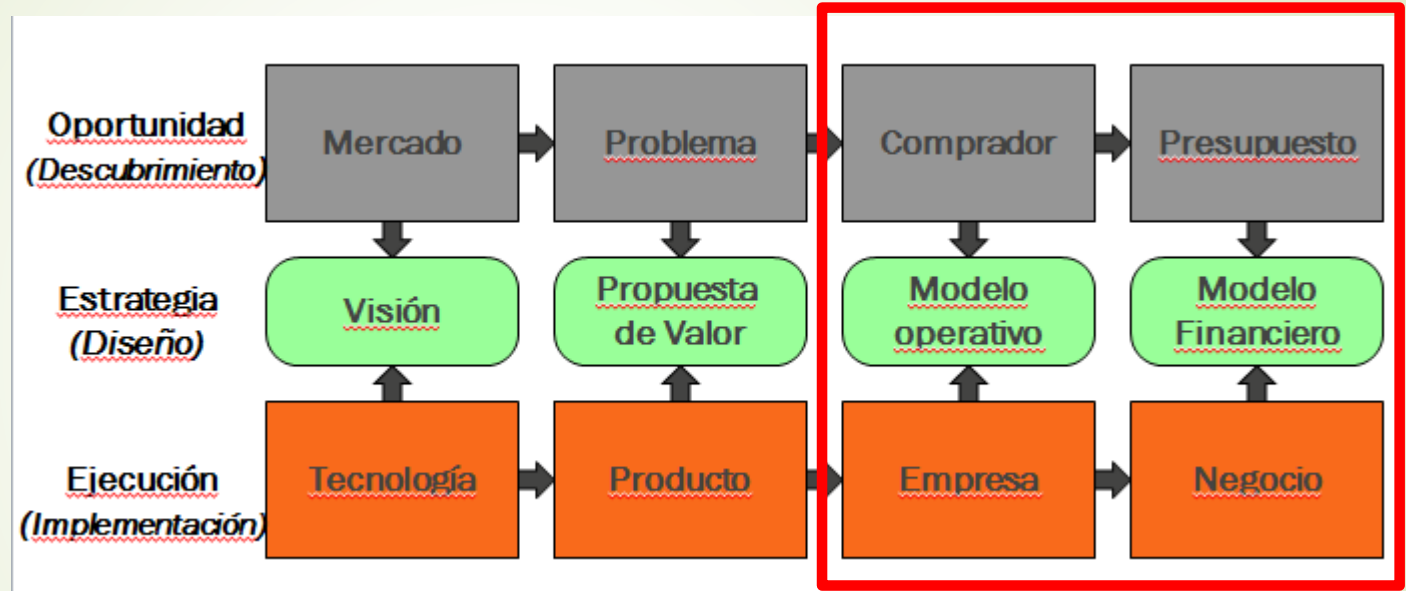
Elementos de un Negocio



¿Porqué no “funciona” el negocio?

6

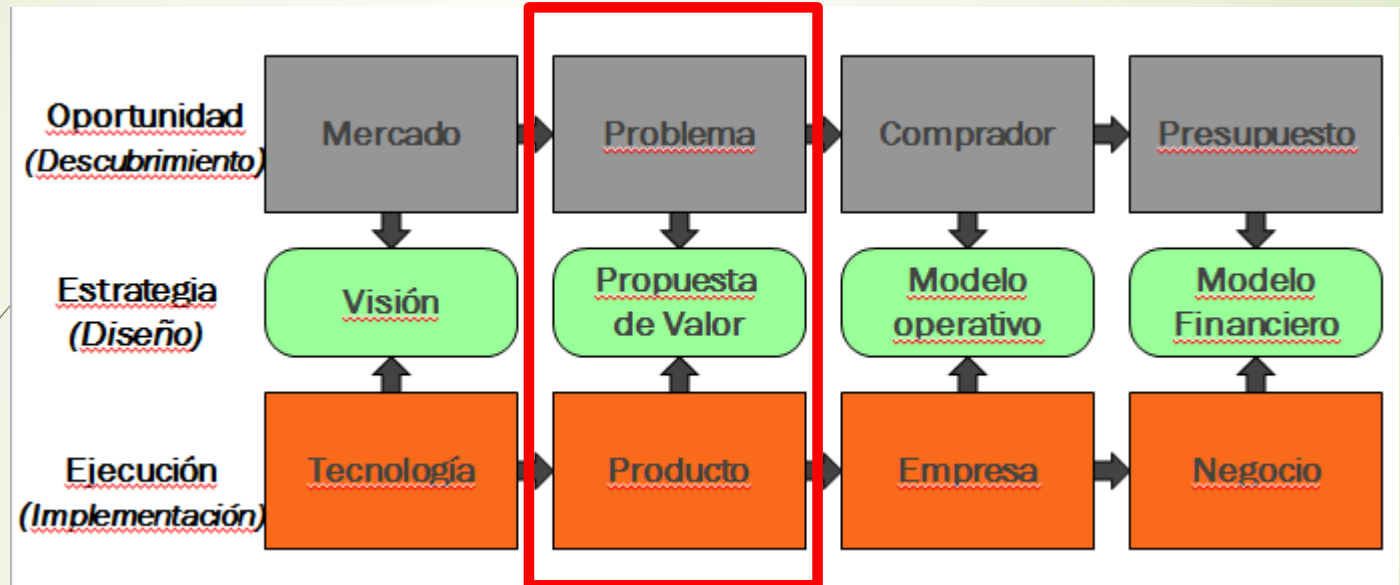
1. Problemas operativos.



El modelo financiero no es capaz de soportar los costes de estructura necesarios (costes de adquisición de clientes demasiado altos, costes de canales demasiado altos, aumentos de costes operativos, etc.

¿Porqué no “funciona” el negocio?

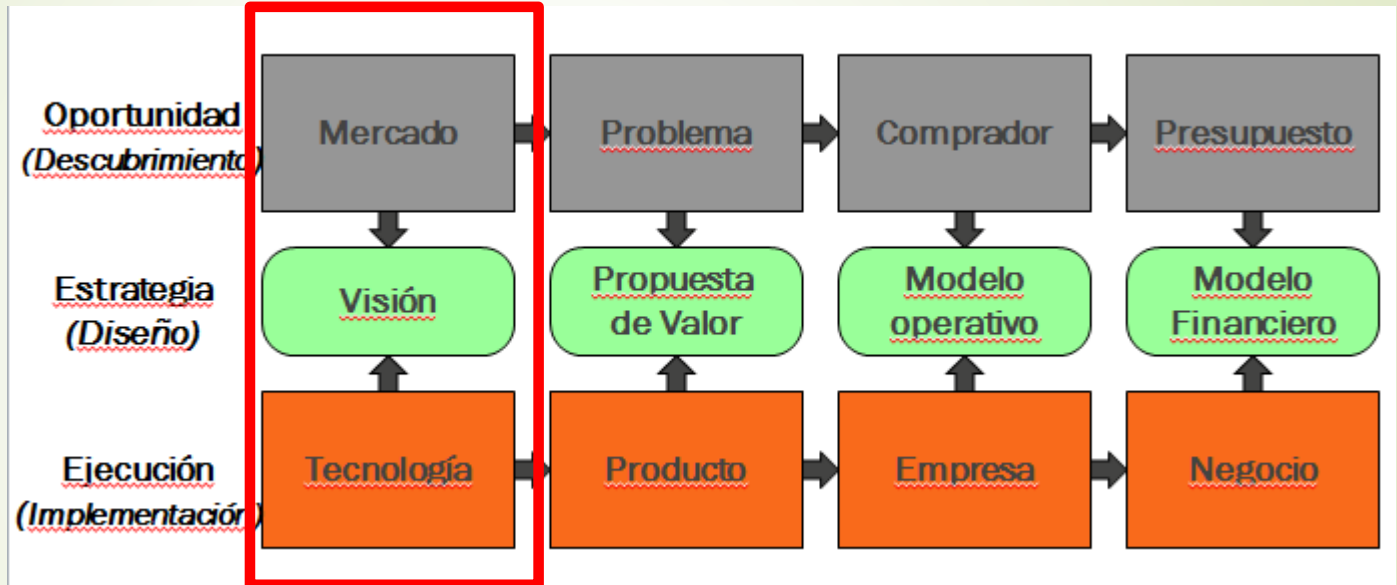
2. Problemas con la propuesta de valor



El problema para los consumidores no es suficientemente importante (mercado pequeño o saturado); producto inadecuado al problema; presión competitiva.

¿Porqué no “funciona” el negocio?

3. Problemas con la visión.

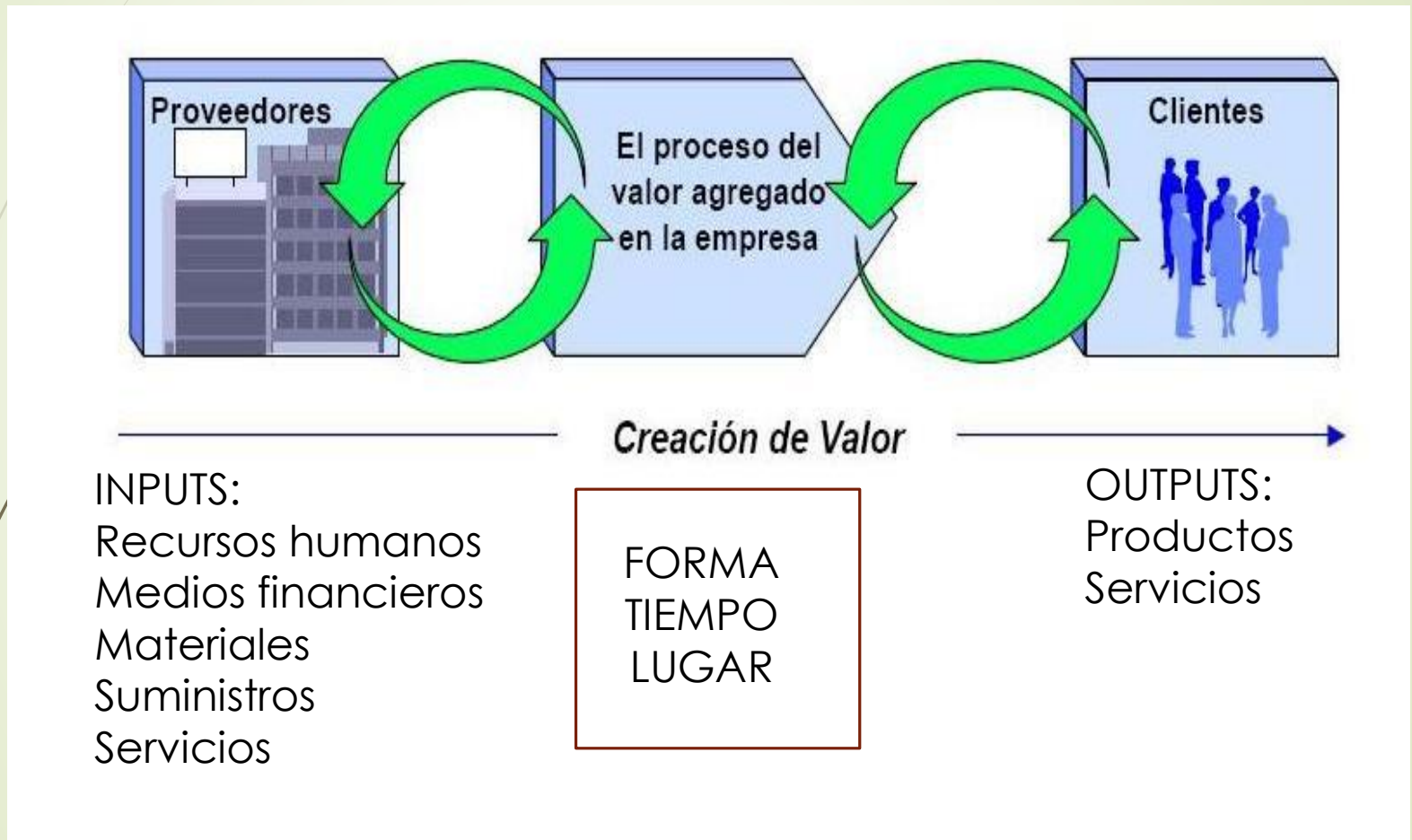


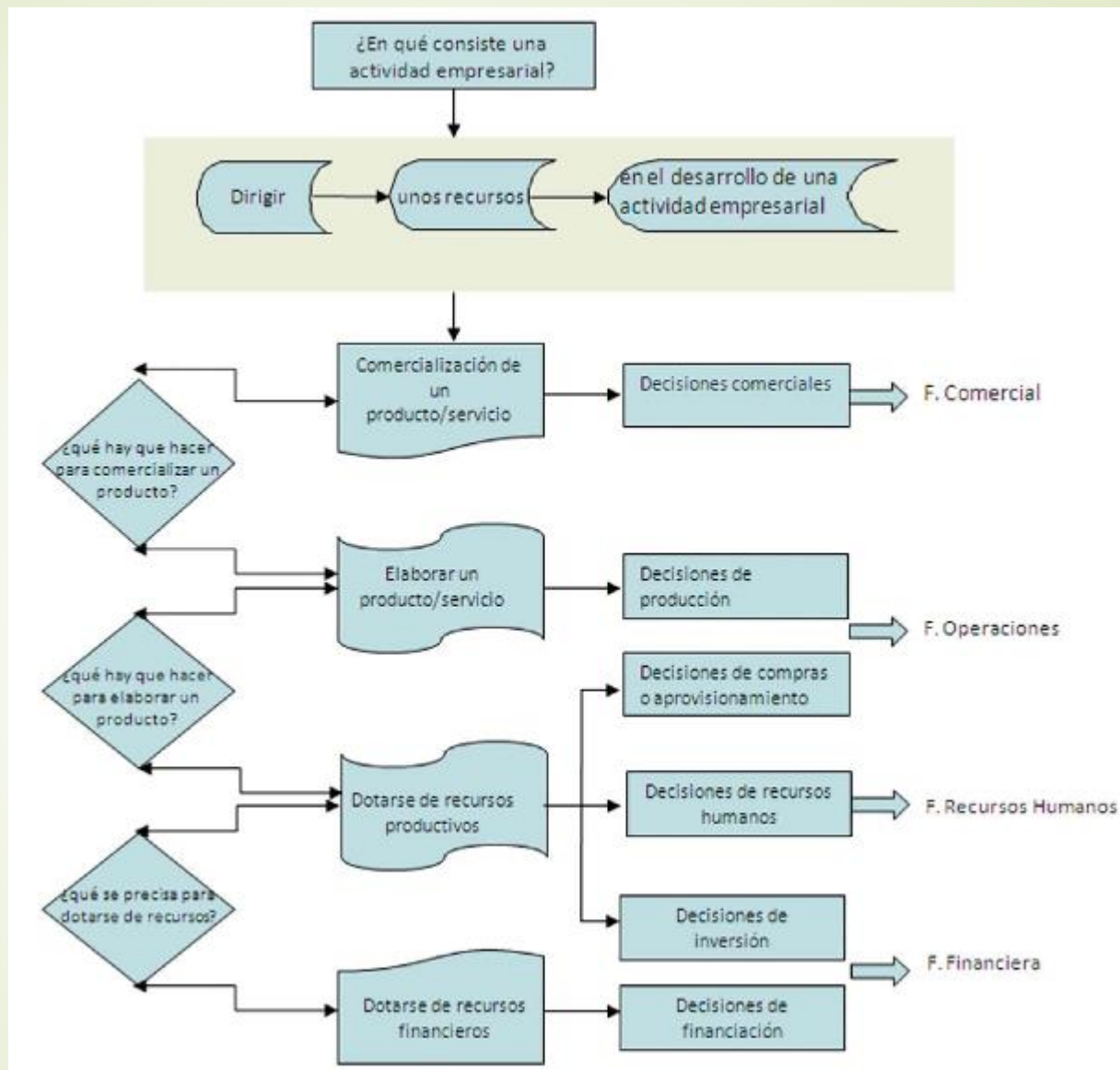
Nuevas tecnologías (soluciones mejores, más rápidas, más baratas, sustitutos o competidores directos); compras y adquisiciones, cambio de posicionamiento.

Definición de Empresa

- Es una unidad económica que reúne una serie de factores de producción: recursos materiales (edificaciones, maquinaria, mobiliario, etc.) e inmateriales (patentes, marcas, etc.), humanos (trabajo) y financieros (que posibilitan los anteriores), que organiza y gestiona conforme a su entorno para producir bienes y/o servicios, que vende a otras empresas, a los consumidores o a las administraciones públicas, lo que le permite alcanzar sus fines y objetivos, el principal de los cuales es el del beneficio o ganancia.

La empresa como sistema





Áreas funcionales de la empresa

- **Comercial:** su función es analizar y conectar a la empresa con sus clientes.
- **Operaciones/Producción:** se encarga de transformar las materias primas en productos finales o en servicios.
- **Finanzas:** se ocupa de aprovisionar a la empresa con los recursos financieros necesarios.
- **Recursos Humanos:** consiste en las actividades de captación motivación y desarrollo de las personas que trabajan en la empresa.

Niveles directivos y tipos de decisiones

13

ALTA DIRECCIÓN

- De ella depende la marcha general de la empresa como un todo cohesionado.
- Fija objetivos y grandes líneas estratégicas.
- Decisiones a largo plazo poco estructuradas.
- Gran incertidumbre

ESTRATÉGICAS
(largo plazo)

DIRECTIVOS DE NIVEL MEDIO

- Implementación de las líneas estratégicas.
- Problemas parcialmente conocidos.

TÁCTICAS
(medio plazo)

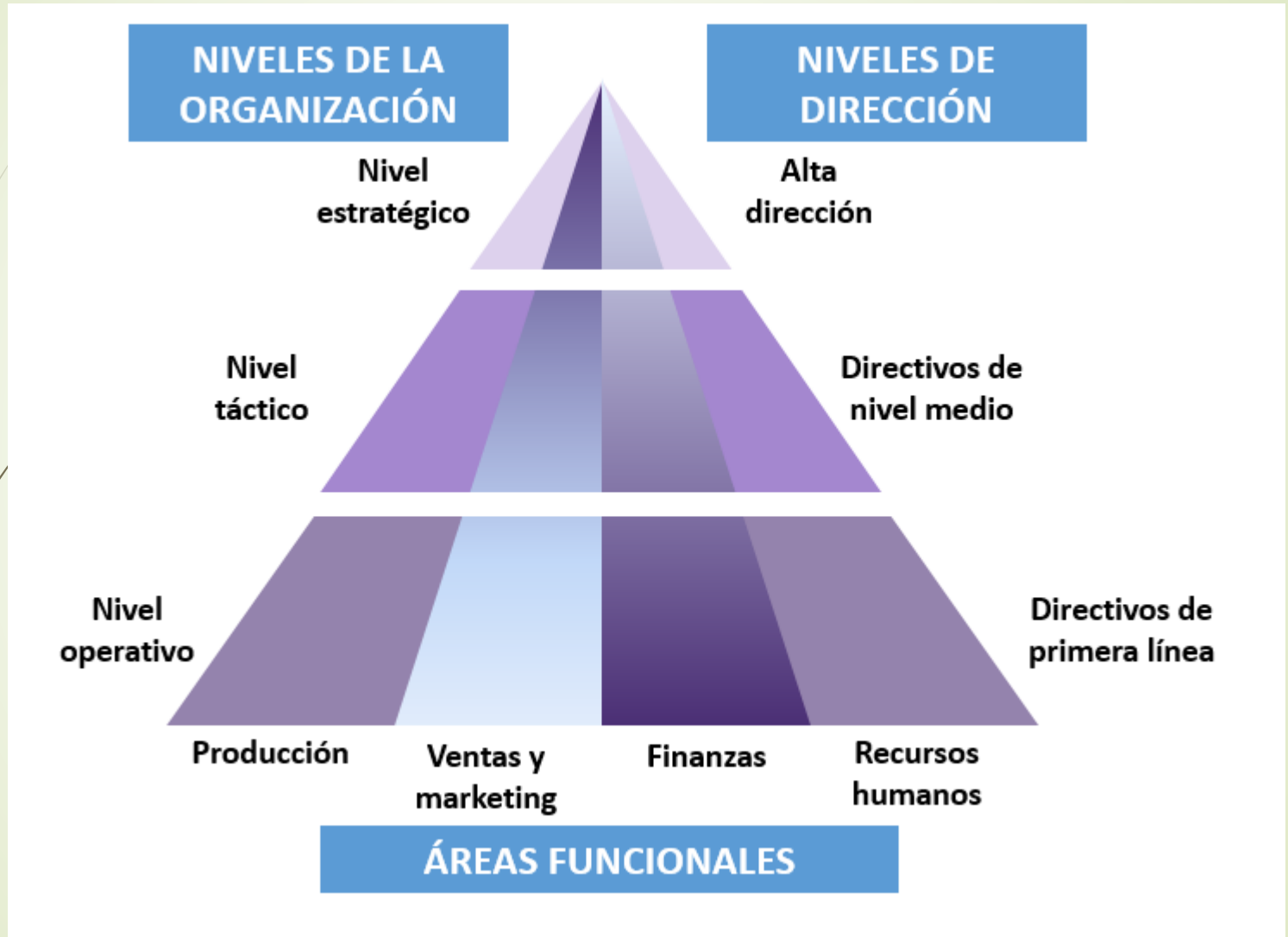
DIRECTIVOS DE PRIMERA LÍNEA

- Contacto directo con los trabajadores.
- Se enfrentan a problemas repetitivos, bien conocidos.
- Soluciones rutinarias.

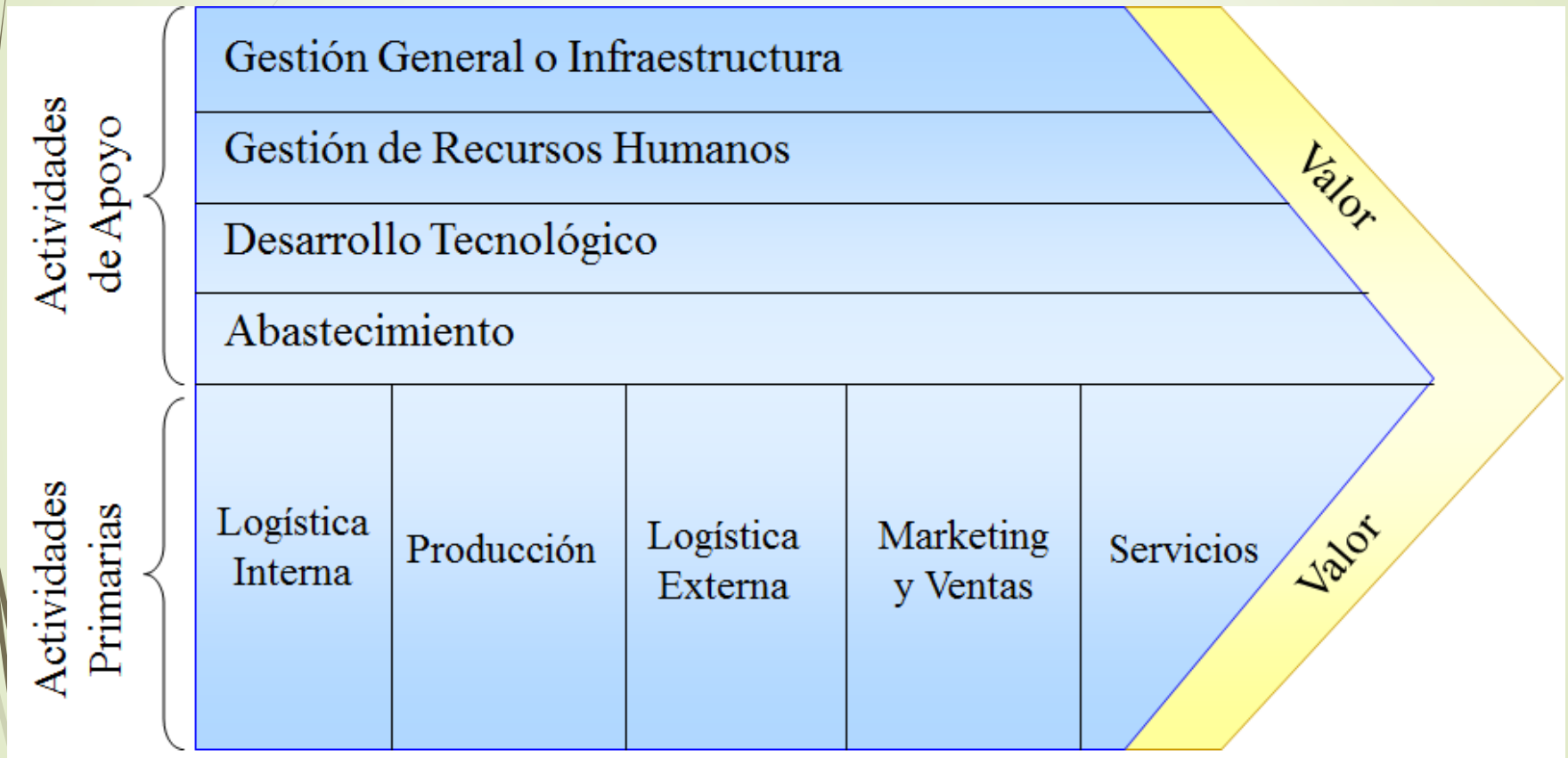
OPERATIVAS
(corto plazo)

Estructura multidimensional de una empresa

14



Modelo Gráfico de la Cadena de Valor



Modelo Gráfico de la Cadena de Valor: ejemplo

