

# Introduccion al Negocio

*Primer parcial*

---

## El plan de negocios:

- La oportunidad de negocio
- La estrategia de negocio
- El producto y la tecnologia a utilizar
- Analizar el mercado
- La competencia
- Nuestras fortalezas y debilidades
- Estrategia de marketing
- El plan de operacion
- vision general de la empresa
- Analisis financiero
- La salida (como recuperar la inversion)

Una empresa trata de obtener utilidades vendiendo productos que satisfagan las necesidades de las personas. Los resultados de sus actividades son **productos** con características tangible e intangibles que brindan satisfaccion que se espera obtener de el.

---

## Diferencias entre empresas mercantiles(lucrativas) y Empresas no mercantiles (sin fines de lucro)

Table 1: Esta tabla representa las diferencias entre empresas mercantiles y no mrecantiles

Empresa mercantil	Empresa no mercantil
El motivo principal es ganar	Satisface varios tipos de necesidades humanas
Productos/servicios deben ser requeridos en el mercado	Productos y servicios que las personas pueden necesitar
Productos/servicios son vendidos en el mercado	No necesita estar presente la situacion del mercado
Productos/servicios deben de ser pagados totalmente	Productos/servicios pueden no ser pagados necesariamente en su totalidad

---

## Características del futuro empresario

- **Personalidad:**
  - Debe de ser intuitivo y optimista, capaz de descubrir oportunidades reales del mercado donde otros no vean nada.
  - Tener profunda fe en el éxito del proyecto saber comunicarlo y convencer a todos los que estén relacionados con él como inversores, colaboradores, clientes, proveedores e instituciones de créditos.
  - Tener muy claro que las empresas se crean para ganar dinero y por lo tanto debe ser rentable.
- **Conocimiento:**
  - Hoy en día, los continuos cambios en el mercado, el avance tanto científico como tecnológico, hacen que la gestión empresarial sea cada vez más complicada, hace veinte años, todo era mucho más sencillo, el emprendedor precisaba conocer muchas menos cosas que ahora. Hoy necesita tener una sólida base de conocimientos en **organización, planificación, dirección, marketing, ventas, costes, mercados, sistemas de producción, informática, etc.**
- **Ideas de futuro:**
  - Antes de empezar su empresa, el emprendedor debe tener una idea muy clara, concreta y precisa de lo que pretende hacer, en cuanto a:
    - \* El tipo de empresa o negocio que quiere empezar
    - \* La forma jurídica que adoptará la futura
    - \* El mercado al que piensa dirigirse
    - \* La gama de productos que ofrecerá
    - \* El servicio que ofrecerá
    - \* La forma de conseguir los productos
- **Visión de futuro a largo plazo:**
  - Tener una ambiciosa visión de futuro
  - Formularse las preguntas adecuadas
  - Buscar las respuestas correctas
  - Pasar a la acción en el momento oportuno
  - Tener enormes deseos de superación y pasión por el trabajo.
  - Ser persistente y poseer la suficiente voluntad para superar los inconvenientes que se le presenten, hasta alcanzar a sus metas a largo plazo.

---

## Escalera hacia el valor: *ROSSI*

- Respuesta al mercado mejor que
- Ofrecer lo que otros no pueden
- Saber lo que otros no saben
- Saber crear conocimiento
- Innovar en el factor crítico del éxito

---

## Factores de produccion

- **Trabajo:**
  - Muchos bienes naturales deben sufrir ciertos cambios y transformaciones para convertirse en productos listos para ser consumidos y satisfagan las necesidades humanas, ademas deben ser trasladados hasta el lugar mismo donde se los necesita. Para cumplir estos procesos es necesario el trabajo corporal e intelectual
- **Capital:**
  - Herramientas, maquinas e infraestructuras de toda clase que se utilizan para la transformacion de los bienes. No actuan directamente en el consumo si no que son producidos para permitir la produccion de otros bienes. El concepto capital no debe ser comparado con dinero.
- **Recursos naturales:**
  - Los que se encuentran en el medio ambiente, *ejemplo: aire, agua, carbon, petroleo, etc.* El suelo es el portador de todos los bienes naturales organicos e inorganicos.
- **Tecnologia:**
  - Se considera actualmente un factor de produccion que se permite acrecentar la capacidad productiva y ampliar el campo de consumo, agilizar proceso y reducir, en ciertos casos, costos de produccion (reemplazo de mano de obra por maquina)

---

## Principales tipos de organizacion:

La organizacion de las unidades productoras en el sistema economico se denomina como sectores productivos que se clasifican en base a actividades como: - **Sector Primario:** La agricultura,

---

$$\text{Ganancia} = \text{Ingresos Totales} - \text{Costos Totales}$$

---

**Comercio** - El comercio cone and works on Linux and other POSIX-compatible platforms.siste en la compra y la venta de mercancías con el fin de satisfacer las necesidades de la población - Es una actividad antigua

**Elementos del comercio** - *El vendedor:* Es aquel que presenta la oferta o cantidad de mercancía que se pone en venta. - *El comprador:* Es aquel que se interesa por la oferta y que presenta la cantidad de mercancía que desea comprar. - *La mercancía:* Es el producto que se intercambia. Su precio se establece por medio de la moneda.

**Tipos de comercio** El comercio es una fuente de recursos tanto para el empresario como para el país en el que este constituido: entre mas empresas vendian el mismo producto o brindan el mismo servicio se abaratan los servicios.

1. **Comercio mayorista:** Conocido tambien como ‘comercio al por mayor’, es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía: la compra con el objetivo de venderla a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto
2. **Comercio Minorista:** Conocido tambien como comercio al por menor, es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía; es decir, quien usa o consume la mercancía.
3. **Comercio Interior:** Es el que realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos de misma jurisdicción
4. **Comercio Exterior:** Es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro. Se mide por dos indicadores:
  - La balanza comercial: es la que diferencia entre el valor de lo que un país vende y de lo que compra al exterior
  - La balanza de pagos: define el estado de intercambios de un país- se compone de varias balanzas, como la comercial, la de servicios y la de capitales y transferencias
5. **Mercado fluvial, terrestre, marítimo y aéreo**
6. **Comercio por cuenta propia:** Es el que se realiza por cuenta propia para sí mismo.
7. **Comercio por comisión:** Es el que se realiza a cuenta de otros.

### Quiénes operan los sistemas de información

---

**Porque las organizaciones adoptan sistemas de información?** - Para incrementar la eficiencia y ahorrar dinero - Porque son indispensables para operar un negocio - Son una fuente de ventaja competitiva - Simplemente por innovar

### TI de Ebusiness

Para tener un e-Business, es necesario contar con todo un respaldo de una serie de tecnologías de información, así como indiscutiblemente es imprescindible la estrategia debido a que el empleo del internet en la organización

- **CRM** sistemas de informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing
- **SCM** Administración de la cadena de suministros (Supply Chain Management)
- **BI** Inteligencia de negocio (Business Intelligence)
- **KM** Administración del Conocimiento (Knowledge Management)
- **ERP** manufactura o producción, almacenamiento, logística e información tecnológica, incluyen además la contabilidad y suelen incluir un sistema de

administracion de recursos humanos y de herramientas de mercadotecnia y administracion estrategica

*la arquitectura de las aplicaciones de e-business*

La arquitectura de una solucion de e-business debe implementarse en toda la empresa tanto vertical como horizontalmente, es decir que implica el relacionamiento de accionistas, empleados, socios, proveedores y clientes

---

*Caracteristicas de los negocios electronicos*

- Tienen efectos drasticos en los indicadores de desempeño de los procesos de negocio, principalmente en los relacionados con el tiempo y costo de ejercicios.
- La recuperacion de la inversion puede realizarse en periodos mas cortos que de otras tecnologias de informacion.

**Modalidades de E-Business**

- *Business-to-Customer (B2C)*: Los mercados B2C son intermediarios que operan en la red para alinear la oferta del mercado con la demanda de soluciones que desee el consumidor.
- *Business-to-Business (B2B)*: Los mercados verticales B2B se diferencian del anterior porque el tipo de actores que acercan son empresas.
- *E-Government (B2G/C2G)*: En este tipo de negocio por internet surge el concepto de relacion entre el gobierno y ciudadanos, que mas que negocios propiamente dicho, se dedica a algun
- *Customer-to-Business (C2B)*: Las partes que hacen tambien son un consumidor y una empresa pero a diferencia dle anterior aqui es el consumidor el que ofrece a las empresas un precio
- *Customer-to-Customer (C2C)*: Conocido como subastas por internet donde el consumidor ofrece a otro, sin mediar una empresa en la transaccion, productos y servicios