**1.3. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

* La función de las empresas de combinar los recursos humanos, físicos y financieros para crear bienes y servicios
* Las principales funciones dentro de la empresa y el papel que cumple cada una: Recursos humanos, Contabilidad y finanzas, Marketing, Operaciones
* Sectores primario, secundario, terciario y cuaternario
* La naturaleza de la actividad empresarial en cada sector y el impacto del cambio sectorial en la actividad empresarial
* La función de la iniciativa empresarial (y del emprendedor) y de la iniciativa intraempresarial (y el intraemprendedor) en la actividad empresarial en su conjunto
* Razones para crear una empresa
* Pasos comunes del proceso de crear una empresa
* Problemas que puede enfrentar una nueva empresa
* Elementos de un plan de negocio

**LA FUNCIÓN DE LAS EMPRESAS DE COMBINAR LOS RECURSOS HUMANOS, FÍSICOS Y FINANCIEROS PARA CREAR BIENES Y SERVICIOS**

Las empresas se constituyen con la finalidad de crear bienes y servicios pero para esto es necesario la combinación de los recursos humanos (personal), físicos (bienes) y financieros (dinero), sin la combinación de estos recursos no se podría cumplir con los objetivos de una empresa.

**LAS PRINCIPALES FUNCIONES DENTRO DE LA EMPRESA Y EL PAPEL QUE CUMPLE CADA UNA: RECURSOS HUMANOS, CONTABILIDAD Y FINANZAS, MARKETING, OPERACIONES**

Para realizar una efectiva administración la empresa se divide en áreas, entre estas tenemos:

**Recursos Humanos.-** Es el proceso de determinar las necesidades del recurso humano y luego reclutar, seleccionar, desarrollar, motivar, evaluar, compensar y estructurar a los empleados para alcanzar los objetivos organizacionales. Entre sus funciones tenemos:

1. Contratación y empleo ([Reclutamiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Reclutamiento) y selección)
2. Capacitación y desarrollo del personal
3. Sueldos y salarios acordes
4. [Motivación](http://es.wikipedia.org/wiki/Motivaci%C3%B3n) del personal
5. [Relaciones laborales](http://es.wikipedia.org/wiki/Relaciones_laborales)
6. Servicios y Prestaciones
7. [Higiene](http://es.wikipedia.org/wiki/Higiene) y seguridad ([Salud laboral](http://es.wikipedia.org/wiki/Salud_laboral), [Equipo de protección individual](http://es.wikipedia.org/wiki/Equipo_de_protecci%C3%B3n_individual))
8. [Planeación](http://es.wikipedia.org/wiki/Planeaci%C3%B3n) de Capital Humano
9. Instalaciones acorde a los objetivos de dicha [empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa).

**Contabilidad.-** Esta área se encarga de las funciones contables las que controlan la parte que tiene que ver con los inventarios, costos, registros, balances, [estados financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros) y las estadísticas empresariales. Entre sus funciones tenemos:

1. Inventarios
2. Costos
3. Registros
4. Balances
5. Elaboración de los [Estados financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros)
6. Estadísticas empresariales.

**Finanzas**.- Tiene la rresponsabilidad de manejar el dinero de la organización. Administra el dinero y crédito de la empresa; la banca y las inversiones. Prepara los estados de la empresa como el estado de compra venta, de pérdidas y ganancias; y el balance general. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital necesario que se utiliza en el funcionamiento de la [empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa) (se incluye las [Finanzas corporativas](http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas_corporativas)). Entre sus funciones tenemos:

1. [Financiamiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Financiamiento)
2. Planificación financiera ( [Planeación](http://es.wikipedia.org/wiki/Planeaci%C3%B3n))
3. Relaciones financieras
4. [Tesorería](http://es.wikipedia.org/wiki/Tesorer%C3%ADa)
5. Obtención de recursos
6. Inversiones ([Inversión](http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n))
7. Gestión de las relaciones con inversionistas

**Mercadotecnia y ventas (Marketing).-** Es el proceso comercial que implica la creación y diseño, promoción y ventas; y distribución de un producto o servicio.  Responsable de identificar y satisfacer las necesidades de los clientes.Esta área reúne los factores y hechos que influyen en el mercado para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo de tal forma que esté a su disposición en el momento oportuno, en la forma y cantidad correctas, en el lugar preciso y al precio adecuado. Entre sus funciones tenemos:

1. Gestión de la [Mercadotecnia](http://es.wikipedia.org/wiki/Mercadotecnia) (campañas de marketing)
2. [Investigación de mercados](http://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_de_mercados)
3. Planeación y desarrollo de producto
4. Diseño de la Plaza o [punto de venta](http://es.wikipedia.org/wiki/Establecimiento_comercial)
5. [Precio](http://es.wikipedia.org/wiki/Precio)
6. [Promoción de ventas](http://es.wikipedia.org/wiki/Promoci%C3%B3n_de_ventas)
7. Distribución ([Canal de distribución](http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n)) y [Logística](http://es.wikipedia.org/wiki/Log%C3%ADstica) (Logística Externa)
8. [Ventas](http://es.wikipedia.org/wiki/Ventas)
9. Comunicación ([Publicidad](http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad))

**Operaciones.-** También llamado producción. Es la administración del proceso usado para convertir la materia prima en productos terminados listos para entregar al cliente Esta área se encarga de formular y desarrollar los métodos más adecuados para la elaboración del producto al suministrar y coordinar los trabajadores, el equipo, las instalaciones, los materiales y las herramientas requeridas.

Las operaciones son el proceso de transformar insumos en productos y servicios útiles y por consiguiente, agregarle valor a una entidad; esto constituye virtualmente la función primaria de cualquier organización. Entre sus funciones tenemos:

1. Ingeniería de producto ( [Ingeniería de Producción](http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa_de_Producci%C3%B3n))
2. Ingeniería de planta
3. [Ingeniería industrial](http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa_industrial)
4. Fabricación ([Manufactura](http://es.wikipedia.org/wiki/Manufactura))
5. Libro diario
6. Ingreso de datos
7. Consulta por pantalla
8. Plan de cuenta
9. Planeación y control de la producción
10. Logística
11. Control de acceso

**SECTORES PRIMARIO, SECUNDARIO, TERCIARIO Y CUATERNARIO**

 **Sector primario:**

* El sector primario comprende las actividades de extracción directa de bienes de la naturaleza, sin transformaciones. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario: la minería, la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca.
* Los procesos industriales que se limitan a empacar, preparar o purificar los recursos naturales suelen ser considerados parte del sector primario también, especialmente si dicho producto es difícil de ser transportado en condiciones normales a grandes distancias.
* El sector primario suele ser una parte importante de los países en desarrollo, este sector es el que hace el movimiento de los demás sectores ya que sin materia prima no se desarrolla ningún producto para la industria, por ello este es el principal sector, este promueve a el sector secundario.

**Sector secundario:**

* El sector secundario se refiere a las actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos.
* Normalmente se incluyen en este sector siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc.
* Se considera sector secundario de la economía a las industrias que transforman materias primas en bienes que satisfacen las necesidades humanas, acepción que lo ratifica Benalcázar en su Libro Análisis del Desarrollo Económico, concluyendo que los países se diferencian por el grado superior de desarrollo así, en “industrializados”, “desarrollados” y los que proveen de materia prima “en vías de desarrollo”.
* También se incluye la actividad artesanal.

 **Sector Terciario:**

* El sector terciario engloba las actividades que utilizan distintas clases de equipos y de trabajo humano para atender las demandas de transporte, comunicaciones y actividad financieras como la banca, la bolsa, los seguros, etc.
* Este sector está conformado por las actividades destinadas a “la generación de servicios de electricidad, gas y agua, construcción y obras públicas, comercio, hoteles, bares y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, finanzas, bancos e inmobiliarias, alquiler de vivienda, servicios prestados a empresas y a hogares”

 **Sector Cuaternario:**

* Dentro de este sector se engloban actividades especializadas de investigación, desarrollo, innovación e información**.**
* En este sector también se incluye a las actividades relacionadas con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento**.**

**1.3. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

**NOMBRE DE LA ESTUDIANTE:……………………………………………………………**

***ESTUDIO DE CASOS***

***TEMA 1:* LA FUNCIÓN DE LAS EMPRESAS DE COMBINAR LOS RECURSOS HUMANOS, FÍSICOS Y FINANCIEROS PARA CREAR BIENES Y SERVICIOS**

*IDENTIFIQUE A QUE RECURSOS DE UNA EMPRESA SE REFIEREN LOS SIGUIENTES EJEMPLOS:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***EJEMPLOS*** | ***RECURSOS*** | ***JUSTIFIQUE POR QUÉ RAZÓN SON NECESARIOS EN UNA EMPRESA*** |
| Obreros, Directores Departamentales, Gerentes |  |  |
| Aportes de los socios o accionistasPréstamos bancarios destinados para la empresa |  |
| Edificio, Mobiliario, insumos, maquinarias, computadoras |  |

***TEMA 2:* LAS PRINCIPALES FUNCIONES DENTRO DE LA EMPRESA Y EL PAPEL QUE CUMPLE CADA UNA: RECURSOS HUMANOS, CONTABILIDAD Y FINANZAS, MARKETING, OPERACIONES**

IDENTIFIQUE A QUÉ FUNCIONES CORRESPONDE CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES Y JUSTIFIQUE SU RESPUESTA.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ACTIVIDADES** | **AREA EN LA EMPRESA** | **JUSTIFICACION** |
| Ingeniería de producto ( [Ingeniería de Producción](http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa_de_Producci%C3%B3n)),Ingeniería de planta, [Ingeniería industrial](http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa_industrial), Fabricación ([Manufactura](http://es.wikipedia.org/wiki/Manufactura)) , libro diario, ingreso de datos, consulta por pantalla, plan de cuenta, planeación y control de la producción, logística y control de acceso. |  |  |
| Inventarios, Costos, registros, Balances, elaboración de los [Estados financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros), estadísticas empresariales. |  |  |
| Contratación y empleo ([Reclutamiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Reclutamiento) y selección), Capacitación y desarrollo del personal, Sueldos y salarios acordes, [Motivación](http://es.wikipedia.org/wiki/Motivaci%C3%B3n) del personal, [Relaciones laborales](http://es.wikipedia.org/wiki/Relaciones_laborales), Servicios y Prestaciones, [Higiene](http://es.wikipedia.org/wiki/Higiene) y seguridad ([Salud laboral](http://es.wikipedia.org/wiki/Salud_laboral), [Equipo de protección individual](http://es.wikipedia.org/wiki/Equipo_de_protecci%C3%B3n_individual)), [Planeación](http://es.wikipedia.org/wiki/Planeaci%C3%B3n) de Capital Humano, Instalaciones acorde a los objetivos de dicha [empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa). |  |  |
| Gestión de la [Mercadotecnia](http://es.wikipedia.org/wiki/Mercadotecnia) (campañas de marketing), [Investigación de mercados](http://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_de_mercados), Planeación y desarrollo de producto, Diseño de la Plaza o [punto de venta](http://es.wikipedia.org/wiki/Establecimiento_comercial), [Precio](http://es.wikipedia.org/wiki/Precio), [Promoción de ventas](http://es.wikipedia.org/wiki/Promoci%C3%B3n_de_ventas), Distribución ([Canal de distribución](http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n)) y [Logística](http://es.wikipedia.org/wiki/Log%C3%ADstica) (Logística Externa), [Ventas](http://es.wikipedia.org/wiki/Ventas) y Comunicación ([Publicidad](http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad)) |  |  |
| [Financiamiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Financiamiento), Planificación financiera ( [Planeación](http://es.wikipedia.org/wiki/Planeaci%C3%B3n)), Relaciones financieras, [Tesorería](http://es.wikipedia.org/wiki/Tesorer%C3%ADa), Obtención de recursos, Inversiones ([Inversión](http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n)), Gestión de las relaciones con inversionistas. |  |  |

**NOMBRE DE LA ALUMNA:……………………………………………….**

**TEMA 3: SECTORES DE LA ECONOMIA: PRIMARIO, SECUNDARIO, TERCIARIO Y CUATERNARIO:** IDENTIFIQUE A QUÉ SECTORES CORRESPONDEN LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES Y JUSTIFIQUE SU RESPUESTA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ACTIVIDADES/EMPRESAS** | **SECTOR DE LA ECONOMIA** | **JUSTIFICACION** |
| Seguros Rocafuerte S.A. |  |  |
| Universidad Católica de Guayaquil |  |  |
| Minería en el Cantón Pasaje |  |  |
| Sector pesquero de Posorja |  |  |
| Industrias Plásticos del Ecuador |  |  |
| Museo Nahim Isaías Barquet |  |  |
| Empresa Eléctrica del Ecuador |  |  |
| Bolsa de Valores de Guayaquil |  |  |
| Centro de Investigaciones Marítimas de la Armada del Ecuador |  |  |
| Industria La Fabril S.A. |  |  |
| Hacienda La Clementina |  |  |
| Mercado Artesanal de Guayaquil |  |  |
| Cooperativa de Transportes Ecuador |  |  |
| Banco de Guayaquil S.A. |  |  |
| Gran Hotel Guayaquil, Hotel Hilton Colon |  |  |
| Casa de la Cultura Ecuatoriana |  |  |
| Juan Marcett Cía Ltda. |  |  |
| Importadora Quezada Cía Ltda. |  |  |
| Industria La Universal S.A. |  |  |
| Diario El Universo S.A. |  |  |

**LA NATURALEZA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN CADA SECTOR Y EL IMPACTO DEL CAMBIO SECTORIAL EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL**

Los negocios existen para satisfacer las necesidades y deseos de las personas, organizaciones y gobiernos.

NECESIDADES: Lo que una persona debe de tener para sobrevivir.

ASPIRACIONES: Los deseos y expectativas de personas, organizaciones o gobiernos.

¿Qué se quiere satisfacer?

**Bienes y Servicios**

BIENES Productos físicos: Edificios, computadoras, etc

SERVICIOS Productos intangibles (No pueden tocarlos): asesoría, conciertos, etc.

¿A quiénes se quiere satisfacer?

**Clientes y Consumidores**

CLIENTES: Personas u organizaciones que compran el producto

CONSUMIDOR: Personas que usan el producto adquirido por el cliente.

Ej: Mamá compra uniforme = cliente Alumna usa el uniforme = consumidor

¿Qué tipos de productos hay?

**Tipos de producto**

Bienes de consumo: productos que se venden al público en general (durable o no durable)

Bienes de capital: productos comprados por las empresas y luego usados para hacer otros productos y servicios.

Identificando las necesidades de las personas y organizaciones se determina a qué sector de la actividad empresarial pertenecen y el impacto (positivo o negativo) que generan estas en la economía de un país.

**LA FUNCIÓN DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL (Y DEL EMPRENDEDOR) Y DE LA INICIATIVA INTRAEMPRESARIAL (Y EL INTRAEMPRENDEDOR) EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN SU CONJUNTO**

Un emprendedor es una persona que inicia un negocio. Él provee los fondos de la inversión, esto significa invertir todo el capital necesario para el negocio. Además asume el riesgo relacionado y es el principal tomador de decisiones, él decide cuánto se producirá del bien o servicio, dónde y cómo será producido y quién será el mercado meta. Un emprendedor es el dueño único, el socio o individuo que tiene la mayor participación en la empresa.

Las empresas a veces les dan a los empleados creativos la oportunidad de actuar como emprendedores, esto es llamado intrapreneurship (intraemprendedores), según la ley de Estados Unidos. Digamos que la empresa lanzará un nuevo producto, como por ejemplo, un nuevo modelo de celular. La compañía puede darle la autoridad a un empleado para que decida dónde se comprarán las partes del celular, dónde se fabricará y quién será el mercado meta, es decir, adolescentes, adultos jóvenes o adultos medios. Por lo tanto, el empleado está actuando como un emprendedor dentro de la empresa

El primer rol del entrepreneur es identificar y seleccionar la oportunidad apropiada. El entrepreneur es usualmente una persona soñadora, visionaria, que se involucra en un proceso creativo de identificar oportunidades y evaluarlas.  Se selecciona la oportunidad que tiene la mayor probabilidad de éxito en el mercado.   La pregunta clave es, ¿cómo evaluar y seleccionar la oportunidad correcta? La meta debe ser buscar una oportunidad en una industria que el entrepreneur conozca y que tenga un potencial de crecimiento a largo plazo.

El análisis de oportunidades incluye la evaluación de alternativas.  Esto significa que otras oportunidades serán descartadas en el proceso.

La mayor parte de los entrepreneurs siguen un proceso básico de cinco pasos:

1. Capacidades – Las capacidades, conocimientos y experiencia
2. Novedad – Tiene el producto o servicio cualidades que lo hagan significativamente novedoso y diferente?
3. Recursos – Puede el entrepreneur atraer la ayuda financiera, física y humana consistente con la magnitud del proyecto?
4. Retorno de la inversión – Puede el producto ser fabricado a un costo tal que se pueda producir una ganancia?
5. Compromiso – Está el entrepreneur suficientemente comprometido con el proyecto?  Siente pasión por el mismo?

**RAZONES PARA CREAR UNA EMPRESA**

1. **Ejecutar tus propias ideas:** Si has sido empleado, sabes que en contadas ocasiones se te ocurren ideas y la empresa no las ejecuta, de manera que **¿Por qué no ser tú mismo quien cree una empresa que ejecute la idea y la lleve al mercado?** Como dice la frase: *"los pequeños actos que se ejecutan, son mejores que todos aquellos grandes que se quedan en planes"*.
2. **Incrementar tus ingresos:** Como trabajador dependiente tienes un límite de ingresos o sueldo. Como emprendedor no hay límites. El reto está en conectar innovación y estrategia.
3. **Aprovechar tendencias del mercado:** En un ambiente del mercado altamente competitivo como el actual, es ideal alejarse de la competencia estándar en donde está la mayoría de competencia y pasar a crear productos en mercados en donde la competencia es irrelevante.
4. **Perseguir tu pasión:** Una de las mejores razones para ser empresario, es porque hay algo que te apasiona y por lo que trabajarías incluso gratis, porque sencillamente estás haciendo algo que te encanta y que haces sin mayor esfuerzo. Esa actividad, hobbie o profesión puede fácilmente convertirse en tu mayor fortaleza para crear una empresa competitiva e innovadora. Recordemos que ser emprendedor requiere más dedicación que ser empleado, el asunto está en que al estar haciendo algo que te apasiona le aplicas esa dedicación con gusto.
5. **Explorar tus habilidades creativas:** A la mayoría de personas les gusta asombrarse y maravillarse con cosas nuevas, poner a prueba su creatividad y crear invenciones. Eso está implícitamente relacionado con el lóbulo derecho del cerebro. Crear una empresa es una forma excelente de explorar tus habilidades creativas buscando nuevas formas de satisfacer necesidades y resolver problemas en el mercado, la sociedad y la base de la pirámide.
6. **Crear valor:** Ser empresario no solo se trata de flujos de caja, una de las mayores gratificaciones es aportar un grano de arena para crear una mejor sociedad y ayudar a otros. La creación de valor tiene diferentes clases: social, económico e intelectual.
7. **Eres tu propio jefe:** Tu mismo creas tus reglas o aún mejor: no existen reglas en lo absoluto. Tú decides.
8. **Muchas industrias están cambiando:** Diferentes industrias a nivel internacional están cambiando, lo que funcionaba hace algunos años ya no sirve en la actualidad y los ritmos de cambio constante se están acelerando, así que empresas de diferentes industrias están viéndose aventajadas por PYMES relativamente nuevas y emprendimientos con alto potencial de tamaño considerablemente menor; así que aquello que para muchos sería una debilidad (menor tamaño para competir) es una fortaleza porque estos emprendimientos son más agiles organizacionalmente para adaptarse al cambio y tomar decisiones, así que encuentran una oportunidad y la aprovechan ejecutando planes de acción estratégicos. ¿Qué tal innovar en industrias cambiantes?
9. **Economías emergentes e internet:** Diferentes países Latinoamericanos están creciendo e incrementando su imagen de marca país frente al mundo. Eso genera oportunidades de creación de empresa en diferentes sectores e industrias, además internet permite que se creen emprendimientos con baja inversión posibilitando generar tracción comercial de manera efectiva y económica y generar ingresos supra territorialmente (en diferentes países al tuyo alrededor del mundo)
10. **Economía Creativa:** Hay una economía que muchos desconocen que en el 2011 alcanzó los 4.3 billones de dólares (dos veces y media el gasto militar mundial), es la bien llamada **Economía Naranja** o **Economía Creativa**, que se refiere a las industrias culturales convencionales (editorial, revistas, periódicos, literatura, cine, televisión, fotografía, radio), nuevas industrias culturales (multimedia, publicidad, software, videojuegos) y otras industrias culturales (artes visuales y escénicas, conciertos, teatro, ópera, diseño, artesanías, danza, moda, turismo, gastronomía y deportes). Emprender en esta economía naranja permite desarrollar empresas innovadoras en una industria de alto potencial y crecimiento, además la cultura al ser intangible permite mayor difusión y distribución que un bien físico, lo que permite abarcar más medios y más mercados.

Como estas existes muchas razones por las cuales es una buena opción iniciar tu propia empresa, aún pequeña puede traerte muchos beneficios tanto económicos como personales, puedes implementar tus ideas de negocios, aprovechar oportunidades, ganar dinero y alcanzar tus metas.

**PASOS COMUNES DEL PROCESO DE CREAR UNA EMPRESA**

A la hora de decidir crear una empresa, hay que tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores: la definición de la actividad a desarrollar, la planificación global y a largo plazo, la valoración de riesgos, la capacidad financiera, la viabilidad del negocio, el estudio de mercado. Todos estos aspectos conviene recogerlos en lo que se denomina Plan de Empresa.

El siguiente paso es la elección de la forma jurídica teniendo en cuenta una serie de factores clave: el número de socios, la cuantía del capital social y la responsabilidad frente a terceros. Dependiendo de la forma jurídica escogida, habrá que llevar a cabo los trámites para la adopción de la personalidad jurídica y los correspondientes al ejercicio de la actividad. Por otra parte, el sistema de tramitación electrónica ofrece una mayor agilidad en la creación de empresas.

Se debe conocer los programas de financiación para emprendedores a nivel privado o del estado y finalmente conocer las distintas formas de contratación laboral.

 **PROBLEMAS QUE PUEDE ENFRENTAR UNA NUEVA EMPRESA**

Problemas financieros:

* Difícil acceso de los recursos provenientes de apoyos de gobierno, instituciones de crédito y organizaciones auxiliares de crédito.
* Bajas ganancias, por lo tanto poca capacidad de expansión y permanencia.
* Desconocimiento de su costo, debido a que no se pueden implementar técnicas de valuación con altos costos financieros y no podrán solventarlos por falta de liquidez.
* Una tradicional deficiencia en capitalización.

Problemas socioeconómicos:

* Poca capacidad de negociación frente a proveedores y clientes.
* Desconocimiento del mercado y su competencia.
* Baja competitividad.
* Falta de preparación empresarial, es de baja capacidad de asociación, ya que estas personas tienen por costumbre operar individualmente y no compartir riesgos y oportunidades.
* Falta de una gestión empresarial enfocada a un mundo global con una economía abierta.
* Carecen de una cultura de asociación, ya sea entre los productores, empresarios y comerciantes, y prestadores de servicios, o entre cualquiera de ellos.
* Falta de capacitación de mano de obra.

Problemas tecnológicos:

* Bajos niveles de productividad.
* Bajos controles de calidad.
* Lo anterior debido al rezago tecnológico.
* Ausencia de modernización en sus esquemas de producción.

Problemas administrativos fiscales:

* Falta de controles administrativos en sus empresas.
* Altas cargas impositivas.
* No aprovechamiento de beneficios fiscales.
* Desconocimiento de la rentabilidad real de la empresa.
* Falta de la optimización de los recursos.
* Falta de personal con suficiente capacidad para administrar la empresa.

**ELEMENTOS DE UN PLAN DE NEGOCIO**

Un plan de negocios es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la [planificación](http://es.wikipedia.org/wiki/Planificaci%C3%B3n) de la empresa y complementariamente, es útil para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores para que aporten financiación al negocio.

El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una [síntesis](http://es.wikipedia.org/wiki/S%C3%ADntesis) de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

Usualmente los planes de negocio quedan obsoletos, por lo que una práctica común es su constante renovación y [actualización](http://es.wikipedia.org/wiki/Actualizaci%C3%B3n). Una creencia común dentro de los círculos de negocio es sobre el verdadero valor del plan, ya que lo desestiman demasiado, sin embargo se cree que lo más importante es el proceso de planificación, a través del cual el administrador adquiere un mejor entendimiento del negocio y de las opciones disponibles.

**Elementos Básicos de un plan de negocio**

1. Resumen ejecutivo: un plan de negocios comienza con un resumen ejecutivo típicamente de unos tres o cuatro párrafos con información básica del negocio, incluyendo qué tipo de productos o servicios vende, el estado del rubro al que pertenece y los planes a futuro. Si la compañía es nueva, entonces debe incluir la experiencia de los empresarios y las razones por las que la compañía tendrá éxito.

2. Descripción de la empresa: esta sección describe el objetivo del negocio y explora en mayor detalle sus elementos, incluyendo el concepto, la demanda por los productos y servicios en venta, los clientes y las ventajas competitivas, como puede ser su ubicación. La descripción puede abarcar varios párrafos, pero mientras más corta, mejor. El propósito es que el lector se forme una idea completa sobre el negocio.

3. Análisis de mercado: ¿quiénes serán los clientes de la compañía? ¿Qué mercado abarca? ¿Quién es la competencia? El análisis de mercado responde muchas de estas preguntas. Se puede describir, por ejemplo, el perfil de los clientes (trabajadores de oficinas y residentes) y proveer una breve descripción sobre el área donde estará ubicado el negocio (por ejemplo, hay cinco edificios comerciales y un complejo de 200 apartamentos a una milla de distancia).

4. Organización de la empresa: aquí se explica cómo está organizada la empresa, quién forma parte del negocio y en pocas palabras, las funciones del personal. Esta información es útil para cualquier empresario que está buscando obtener financiamiento, ya que los banqueros necesitan saber cómo está estructurada la empresa y con quién estarían trabajando.

5. Descripción de productos y servicios: esta sección es para explicar con mayor detenimiento los productos y servicios de la empresa. ¿Cómo se consumen los productos o servicios? ¿Con qué frecuencia se consumen? ¿Cómo se benefician los clientes?

6. Plan de mercadeo: esta es una buena oportunidad para detallar cómo se dan a conocer los productos y servicios a los clientes. Puede ser una página de Internet, un plan de publicidad en periódicos locales, promociones o anuncios en la calle, etc.

7. Finanzas y proyecciones: el propósito de esta sección es proveer información financiera sobre la empresa, como proyecciones de ventas en un periodo de tiempo, incluyendo a corto y largo plazo. También se pueden incluir los costos fijos y variables y cuándo la compañía espera tener lucro.