

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**Administración y estrategia de  
negocios**

**ENSAYO  
Taller del emprendedor**

Presenta:  
Argus Abraham De Los Santos  
Hernández

Catedratico:  
Ana Laura Torres Culebro

**10 de Julio del 2020**

Este ensayo tiene la finalidad de cumplir con la tarea de la materia de taller del emprendedor, dichos temas hemos visto en clases virtuales, y vienen incluidos en la antología que tenemos de apoyo, este ensayo solo viene a reafirmar los conocimientos adquiridos durante la unidad.

Comenzamos...

El plan de trabajo es el nombre de nuestro primer tema y nos dice que consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones. Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.

Luego viene el tema de resumen ejecutivo que nos dice que es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos: - Toda la información clave del plan. - Los elementos que darán éxito al proyecto. - La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto. De los planes de negocios, 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis, debido a una presentación incompleta o mal desarrollada del resumen ejecutivo, por lo que es muy importante redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensando en cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir. El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo. Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto, por tanto, es indispensable dedicar el tiempo necesario para obtener un excelente resumen ejecutivo, el cual será la carta de presentación del proyecto y del emprendedor mismo.

Ahora veamos ¿Cuál es su contenido?

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.

1. Naturaleza del proyecto
2. El mercado
3. Sistema de producción
4. Organización
5. Contabilidad y finanzas
6. Plan de trabajo

En resumen ese es el contenido.....

Por último veremos el modelo de negocio que describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros. Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook (2009), en el que se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera: 101 1. Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar. 2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente; por lo general son soluciones innovadoras. 3. Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores. 4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación (personales o automatizadas) que desea

con los segmentos de mercado que le interesan. 5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio. 6. Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio; incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros. 7. Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio. 8. Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recursos. 9. Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta, así como mantener las relaciones con el consumidor y generar ingresos.

## **Conclusión**

Estos temas son de suma importancia para el futuro en nuestra carrera como administradores ya que nos enseña a tener un plan bien estructurado para poder emprender, tal como el nombre de la materia nos dice es un taller donde vemos cosas muy interesantes para poder emprender un nuevo negocio ya sea algo pequeño o algo a lo grande.