



NOMBRE DEL ALUMNO: Jaqueline Alejandra Aguilar Velasco.

NOMBRE DEL PROFESOR: M. E.C. Andrés Alejandro reyes Molina.

NOMBRE DEL TRABAJO: Cuadro sinóptico.

MATERIA: Taller Del Emprendedor

GRADO: 9 Cuatrimestre.

PASIÓN POR EDUCAR

GRUPO: A

**UNIDAD IV
PRESENTACIÓN
DEL MODELO
DE NEGOCIO**

4.1 Plan de trabajo

El plan de trabajo 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.

4.2 Marketing

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

- ❖ Desarrollar una investigación del mercado especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
- ❖ Elaborar un análisis de la competencia.
- ❖ Establecer el sistema de distribución.
- ❖ Definir la publicidad de la empresa.

4.3 Producción

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing

actividades que pudieron haber quedado pendientes

- ✓ Diseñar el producto o servicio.
- ✓ Definir el proceso de producción.
- ✓ Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
- ✓ Especificar los requerimientos de mano de obra.
- ✓ Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

4.4 Organización

- El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:
- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa.

- Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.

Aspectos legales de implantación y operación

El área de aspectos legales incluye varias actividades como:

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

Cada una de las actividades antes mencionadas se compone por un gran número de subactividades más específicas, las cuales deberán desglosarse para ubicarlas en el plan de trabajo.

4.5 Costos y gastos

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades.

Existen dos tipos de costos y/o gastos

Costos variables

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas, por ejemplo, el material que va a utilizarse cambiará de acuerdo con el número de artículos o servicios que se produzcan.

Costos fijos

Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. Por ejemplo, la renta del edificio, los sueldos, etc., van a pagarse, no importa si se produce o se vende en un periodo determinado.

Capital social

El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones.

Créditos (préstamos)

Un crédito es una aportación económica que se entrega a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.

Entradas

Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.

Salidas

Las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero.

4.6 Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

4.7 Contenido del resumen ejecutivo

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

4.7.1 Naturaleza del proyecto

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle)

4.7.2 El mercado

- Descripción del mercado que atenderá la empresa.
- Demanda potencial del producto o servicio.
- Conclusiones del estudio de mercado realizado.
- Resumen del plan de ventas.

4.7.3 sistema de producción

- ✓ Proceso de producción (simplificado y resumido).
- ✓ Características generales de la tecnología.
- ✓ Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra,
- ✓ etcétera.

4.7.4 organización

- Organigrama de la empresa.
- Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).

4.7.5 contabilidad y finanzas

- Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
- Capital inicial requerido.
- Resumen de los estados financieros.
- Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN,

4.7.6 Plan de trabajo

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

4.8 Modelo de negocio

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.