



Mi Universidad

ACTIVIDAD

**NOMBRE DEL ALUMNO: PAOLA JASMIN MARTINEZ
MORALES**

TEMA: MAPA CONCEPTUAL

PARCIAL: I

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

**NOMBRE DEL PROFESOR: C.P. MARIA ISABEL ROBLERO
ORDOÑEZ**

LICENCIATURA: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE: 9°

14/06/2022

Este ensayo se tratará sobre la presentación del modelo de negocio. Para entender el tema primero definiremos que es un plan de negocios. ¿Qué es un plan de negocios?

Un plan de negocios es un documento que propone un nuevo negocio que se enfoca en un bien, servicio o empresa en general. Por el contenido del plan de negocios, la empresa está tratando de evaluar las características de este proyecto para la próxima presentación.

Este ensayo nos ayudara a saber sobre cómo tomar las mejores decisiones para hacer la presentación de un modelo de negocio. Esta información nos servirá de mucha ayuda para las personas que quieran saber cómo elaborar un buen plan de negocios.

UNIDAD IV. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El plan de trabajo consiste básicamente en asignar tiempo, personas responsables, objetivos y recursos a cada una de las actividades de la empresa para que se alcancen los objetivos marcados y todo lo necesario para empezar.

Las actividades del marketing permiten que un producto o servicio tenga mucho éxito en el mercado y en la demanda de que sus fabricantes (empresas responsables) tengan una interesante y gran tasa de variación en las ventas.

En el área de producción se realizan actividades como diseñar el producto o servicio, definir el proceso de producción, determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución, adquirir la tecnología necesaria, identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, obtener el equipo y herramientas necesarias, establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa, comprar la materia prima, acondicionar las instalaciones de la empresa, reclutar y capacitar a la mano de obra y diseñar el sistema de calidad de la empresa.

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar como definir las funciones de la empresa y el personal que las llevara a cabo, diseñar la estructura organizacional, establecer los perfiles de cada puesto, elaborar los manuales operativos de cada área, diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal, definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa, entre otros.

El costo es uno de los factores más importantes para lograr las expectativas o planes comerciales. Los costos son cualquier dinero que debe gastarse para pagar lo que es necesario para operar un negocio, y no está destinado a

tener utilidades, mientras que los gastos se efectúen con miras a la obtención de utilidades; Por ejemplo, la electricidad podría ser un costo, mientras que la publicidad por radio sería un gasto. Entre los costos y/o gastos están los costos variables y costos fijos.

El capital social es la cantidad total de dinero invertido por los propietarios de la empresa para establecer la empresa y como base para iniciar operaciones. Un préstamo es una aportación económica a una empresa para hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que el capital de la empresa no puede afrontar. Los ingresos son todos los ingresos en efectivo que recibe una empresa. Las salidas son todos los gastos realizados por la obra. Los gastos o gastos incurridos por la empresa son flujos de efectivo. Pronóstico de flujo de efectivo. La información sobre entradas y salidas es necesaria para preparar lo que se conoce como flujo de caja, que es un estado financiero que muestra la cantidad total de efectivo que entra o sale de una empresa, durante un período determinado.

El flujo de caja ayuda a predecir de forma tangible y fiable la situación económica de la empresa. Los estados financieros son un resumen de los resultados de varias actividades de una empresa, durante un período de tiempo específico o en una fecha específica en el futuro. El estado de resultados se define como una herramienta utilizada por la administración para preparar un informe sobre las actividades realizadas en la empresa durante un período determinado. Las cuentas para una empresa de servicios son: ventas, brutas, devolución sobre ventas, descuentos sobre ventas. Las cuentas para una empresa industrial son: ventas netas, costo de ventas, compras de materia prima, mano de obra, gastos de fabricación y utilidad bruta. Entre los gastos de operación se encuentran: gastos por honorarios, gasto por servicios públicos, gastos por nómina, gastos por materiales, gastos por mantenimiento, gastos de publicidad y promoción.

El balance muestra la posición de la empresa en un momento determinado. Es una herramienta que muestra, en una fecha determinada, la cantidad de activos, pasivos y patrimonio. Los índices financieros son herramientas que se utilizan para evaluar el rendimiento empresarial en función de los estados financieros proyectados. El empresario debe analizar con base en sus estados financieros proyectados cuánto dinero necesitará para realizar sus actividades y cuándo necesitará el dinero. Una vez hecho esto, empieza a investigar las diferentes opciones de financiación y plazos de pago que ofrece cada una.

Hay 5 pasos para un proyecto de inversión. Entre ellas esta: Establecer una meta, Enlistar necesidades, Realizar un presupuesto de inversiones, valorar y comparar (presupuestos),

y Planificar las operaciones. El resumen ejecutivo es el centro de la información privada de todas las áreas del plan de acción. El resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicable y debe contener los siguientes aspectos: toda la información clave del plan, los elementos que darán éxito al proyecto y la información principal de cada área analizada en el plan de negocios. El resumen ejecutivo cubre los elementos principales (más importantes) de un plan de negocios. Los elementos principales del plan de negocios son: la Naturaleza del proyecto, El mercado, El sistema de producción, La organización, Contabilidad y finanzas, el Plan de trabajo y el Modelo de negocio.

La evidencia que se mostró anteriormente tiene la finalidad de demostrar que es muy importante saber cuáles actividades se realizan en cada paso del plan de negocios.

Por ejemplo cuando las personas quieren establecer una empresa o negocio tienen que invertir en materia prima o productos el plan de negocios es la que nos va a ayudar a ver qué tipo de actividades se realizan en cada paso del plan.

Finalmente, este proyecto fue muy interesante ya que aprendí sobre la importancia que tiene elaborar un plan de negocio.

Cita bibliográfica

Javier Sánchez Galán, 28 de septiembre, 2015. *Plan de negocio*. Economipedia.com