



**Nombre de alumnos: José David Hernández Santis**

**Nombre del profesor: Mireya del Carmen García**

**Nombre del trabajo: presentación del modelo de  
negocios**

**Materia: taller del emprendedor**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: 9no cuatrimestre**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de junio de 2022

## PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Antes de abordar la elaboración del plan de negocio como instrumento necesario para la viabilización y comprensión global de un emprendimiento, es importante entender el modelo de negocio; el modelo de negocio es la forma como la empresa genera valor o produce los ingresos, de un buen modelo depende que la llegada al mercado sea atractiva y perdurable, es por esto que se hace énfasis hoy en día en la estructuración del mismo, además es un componente en donde se puede generar innovación. Un Modelo de Negocios contribuye a determinar los factores a través de los cuales se genera valor, ¿cómo es la relación con los clientes?, ¿cuál es la forma de generar ingresos?, ¿qué factores son los que más costos le representan al negocio?, ¿cuáles son las actividades claves que realiza?, entre otros elementos.

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.

El marketing es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro. Esta disciplina, también llamada mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y resolución de sus problemas.

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar tales como: 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, adquirir la tecnología necesaria, identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas, obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción, establecer el proceso de compras y control de

inventarios de la empresa, comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.

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 el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal, definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.

El área de aspectos legales incluye varias actividades como: definición del régimen de constitución de la empresa, trámites de implantación, trámites fiscales, trámites laborales.

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 el cual existen los costos fijos y los costos variable

El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa, un crédito es una aportación económica que se entrega a la empresa, las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe, las salidas son todos los egresos que la empresa realiza.

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura. El objetivo de elaborar dichos estados es que el empresario visualice desde el principio hacia dónde lo conducen todos los esfuerzos que realiza en el negocio, además de elaborar información que sirva para la toma de decisiones en el cual se encuentra el estado de resultados y el balance general.

El estado de resultados se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado; de esta manera, la ganancia (utilidad) o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o

ganancias. Es el principal procedimiento para medir la rentabilidad de una empresa.

El balance general presenta la situación del negocio en un momento particular. Es un instrumento que muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos, pasivos y capital contable. Hace transparente su situación financiera; es decir, qué tiene, qué debe y qué pagó. El formato utilizado es igual para todas las empresas, lo que cambia son las cuentas que maneja. El balance es indispensable para ubicar la salud financiera de la empresa.

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada. Lo que hace falta es una infraestructura intelectual que permita adoptar decisiones y la capacidad de evitar que las emociones deterioren esa infraestructura. Hay pruebas de que un elevado coeficiente intelectual y una gran formación académica no son suficientes para conseguir que un inversor sea inteligente.

El resumen ejecutivo 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

Como se ha visto para poder llevar un negocio o crear un negocio se deben llevar unos ciertos lineamientos que ayudan a crecer a la empresa