



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: López Márquez Marín de Jesús

Nombre del tema: Unidad IV: Presentación del modelo de negocio

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Lic. Mireya del Carmen García Alfonso

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Enfermería

Cuatrimestre: 9° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de Junio de 2022

INTRODUCCION

El tema de presentacion del modelo de negocios es una informacion que sin duda alguna convencera a cualquier emprendedor de elegir esta informacion ya que siempre sera muy relevante en el ambito emprendedor, ¿por que? Es informacion que siempre que cada emprendedor la necesite sera de apoyo por que la presentacion del modelo de negocios no es una simple informacion que contiene sino que la presentacion del modelo de negocios es muy extensa que siempre ayudara al emprendedor a entender bien cuales con los pasos a seguir para asi empezar a emprender cualquier negocio que el emprendedor requiera emprender.

Sin embargo muchos de los emprendedores se basan de la informacion mas importante ya que es bastante extensa y muy importante pero asi es como algunos emprendedores se basan de lo mas importante y asi empezar a realizar su proyecto, asi que el tema que se presenta, es y sera siempre para cualquier emprendedor de una gran ayuda e importancia para emprender, asi tambien este tema contiene informacion como se realiza un proyecto emprendedor, asi tambien menciona que cada emprendedor debera tener una vision, mision, valores etc, aun asi tambien menciona sobre los tipos de empresa que existe y las distintas normas que debe contener o tener en cuenta cualquier emprendedor.

La informacion presentada es una pequeña muestra de cuan importante y relevante es el ambito de negocio y emprendedor en la cual se debera tomar ciertas responsabilidades para lograr forma un negocio con gran valor y prestigio.

DESARROLLO

UNIDAD IV: PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIOS

4.1_Plan de trabajo

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 area de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes;

- 1) Desarrollar una investigacion del mercado
- 2) Elaborar un analisis de competencia
- 3) Llevar acabo el estudio de mercado
- 4) Establecer el sistema de distribución
- 5) Diferir la publicidad de la empresa
- 6) Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
- 7) Definir el sistema de promocion
- 8) Diseño del empaque del producto

4.3_Produccion

El area de produccion abarca una serie de actividades a realizar, como son;

- A.** Diseñar el producto o servicio
- B.** Definir el proceso de produccion
- C.** Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución
- D.** Especificar los requerimientos de mano de obra, adquirir la tecnologia necesaria
- E.** Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herraminetas y materias primas
- F.** Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de produccion
- G.** Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa
- H.** Comprar la materia prima para elaboracion del producto y/o prestacion del servicio
- I.** Adquirir las instalaciones necesarias
- J.** Acondicionar las instalaciones la empresa

K. Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria

L. Diseñar el sistema de calidad de la empresa

4.4_ Organización

El area de organización abarca tambien una seria de actividades a realizar;

A. Definir las funciones de la empresa y le personal que las levara a cabo

B. Diseñar la estructura organizacional de la empresa

C. Establecer los perfiles de cada puesto

D. Elaborar los manuales operativos de cada area funcional

E. Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratacion e induccion del personal

F. Definir el sistema de capacitacion a seguir en la empresa

G. Elaborar los tubulares y politicas de administracion de sueldos y salarios

H. Establecer el procedimiento de evaluacion de desempeño del personal

I. Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales

Aspectos legales de implantacion y operación;

⇒ Definicion del regimen de constitucion de la empresa

⇒ Tramites de implantacion

⇒ Tramites fiscales

⇒ Tramites laborales

4.5_ Costos y gastos

El costo es uno de los elementos mas 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.

Costos variables; Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas

Costos fijos; Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas

- 1) Capital social
- 2) Creditos "Prestamos"
- 3) Entradas
- 4) Salidas
- 5) Proyeccion del flujo de efectivo
- 6) Estados financieros proyectados
- 7) El estado de resultados

Para una empresa de servicios:

- Ventas brutas
- Devoluciones sobre ventas
- Descuentos sobre ventas

Para una empresa industrial:

- Ventas netas
- Costo de ventas
- Compras de materia prima
- Mano de obra
- Gastos de fabricacion
- Utilidad bruta

Gastos de operación:

- Gastos por honorarios
- Gastos por servicios publicos
- Gastos por nomina
- Gastos por materiales
- Gastos por mantenimiento
- Gastos de publicidad y promocion

Otros ingresos o gastos:

- Ingresos por interes
- Gasto por interes
- ISR (Impuesto sobre la renta)
- Utilidad neta

- Perdida neta

Balance general

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.

4.5.1 Inversiones

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

5 pasos para un proyecto de inversion:

1. Establece una meta
2. Enlista necesidades
3. Realiza un presupuesto de inversion
4. Valora y compara
5. Planifica las operaciones

4.6 Resumen ejecutivo

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 informacion clave del plan
- ⇒ Los elementos que daran éxito al proyecto
- ⇒ La informacion principal de cada area analizada en el plan de negocios

4.7_Contenido del resumen ejecutivo

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.

4.7.1_Naturaleza del proyecto

- ⇒ Nombre de la empresa
- ⇒ Justificación y misión de la empresa
- ⇒ Ubicación de la empresa
- ⇒ Ventajas competitivas
- ⇒ Descripción de los productos y servicio de la empresa

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, etc.

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, etc., con la interpretación correspondiente)

⇒ Plan de financiamiento para la empresa.

4.7.6_Plan de trabajo

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.

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes, el más sencillo es en uno o dos párrafos, también lo puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran, o presentarlo en forma gráfica.

CONCLUSION

El modelo de negocios es un paso muy importante y relevante para cualquier persona emprendedora en el cual empieza a emprender un negocio, no obstante la persona emprendedora debera seguir pasos para que el emprendimiento que realice sea de manera exitosa, es por ello que el tema de la presentacion del modelo de negocios es muy relevante y que es muy util en la sociedad por que de ello podemos realizar ciertos pasos para emprender un negocio y poder realizarlo de la manera correcta, sim embargo el tema de la presentacion del modelo de negocios es demasiodo amplio la cual es un sin fín de informacion que encontraremos en el ambito del emprendedor pero claramente todas las informaciones de la presentacion del modelo de negocios siempre sera de apoyo y de gran ayuda para cualquier emprendedor.

Asi que cualquier emprendedor que este en el comienzo de emprender un negocio encontrara un sinfín de informacion relevante que le servira para poder realizar su proyecto emorendedor con éxito siempre y cuando cada emprendedor a realizar su proyecto debera poner entusiasmo, compromiso, y responsabilidad para poder concluir con el proyecto que realizara, asi que estos temas antes mencionados siempre seran informacion muy importante y la cual siempre sera tomada en cuenta como una informacion de gran ayuda para todos los emprendedores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

-  Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.

-  Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill

-  Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto

-  Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill