



**Nombre de alumnos: José Andrés
Santiago Hernández**

**Nombre del profesor: Lic. Mireya del
Carmen García Alfonso**

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio de 2022

Para comenzar con la presentación de nuestro modelo de negocio debemos tener la inquietud de emprender un negocio y que al mismo tiempo sea una buena elección para que luego se valla por un buen camino el negocio y así se pueda obtener los resultados esperados y para ello mismo se debe analizar y poner en cuenta para poder organizar y manejar bien el negocio por lo que en este ensayo se hablaremos acerca del plan de trabajo que llevaremos a cabo, en que lo conforma y todo aquello que se emplea en un buen plan de trabajo, se hablara acerca del marketing, de la producción del producto o bien sea del servicio, la organización que se debe emplear en el negocio así como tener en cuenta todo aquello que se necesita, también se hablara de las inversiones y de otras características de un negocio como lo es los resúmenes ejecutivos, así como el contenido siguiendo con la naturaleza del proyecto, el mercado, el sistema de producción, organización, contabilidad y finanzas, plan de trabajo y los modelos de negocios que se puede emplear para emprender un negocio.

Lo que hablaremos en este ensayo será de lo que cada uno de esos puntos quiere decirnos o a lo que se puede referir y dando esta breve información se podrá conocer todo aquello que sea necesario y fundamental para una persona que tiene la intención, sueño, e ilusión de poner su propio negocio y que también es de ayuda para todas aquellas personas que tiene sus negocios y que pueden cambiar algo que no está siendo de mucha ayuda así como para reorganizar sus plan de trabajo o estructura principal de algún negocio con el que ya cuentan activamente en función.

Como cualquier trabajo u oficio siempre se debe tener un plan en todo lo que vallamos a hacer para que nuestro esfuerzo no sea en vano y todo pueda funcionar bien como lo esperamos, y en un negocio es fundamental tener un plan por lo que 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, y luego también se emplea lo que es el área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes, desarrollar una investigación del mercado número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc, especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios, elaborar un análisis de la competencia o complementarlo, si es necesario, llevar a cabo el estudio de mercado si quedaron puntos pendientes que no se cubrieron al realizarlo la primera vez y/o si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación, establecer el sistema de distribución generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución o adquirir los recursos necesarios, por ejemplo: camionetas, y planear el sistema de distribución, definir la publicidad de la empresa contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad, diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc, definir el sistema de promoción contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes, así como establecer los acuerdos necesarios para llevar a cabo este proceso.

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación, como son: 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. Adquirir comprar o rentar las instalaciones necesarias, acondicionar las instalaciones de la empresa tanto de producción como administrativas, reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria, diseñar el sistema de calidad de la empresa.

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; por ejemplo, la luz sería un costo, mientras que un anuncio de radio sería un gasto. Ahora bien, 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, Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero, proyección del flujo de efectivo La información de entradas y salidas se requiere para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo, un estado financiero que muestra el total de efectivo que ingresó o salió de la empresa, durante un periodo determinado, el flujo de efectivo permite proyectar, de manera concreta y confiable, la situación económica de la empresa a futuro, a la vez que facilita tanto el cálculo de las cantidades de dinero que se requerirán en fechas posteriores para compra de equipo, materia prima, pago de adeudos, pago de sueldos, etc, como de las cantidades de dinero que ingresarán a la empresa, por concepto de ventas, derechos, intereses, etcétera.

Por otra parte 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 los estados financieros se proyectan a partir de otro estado financiero, que es el flujo de efectivo, que previamente ha sido calculado y, por tanto, ofrece información básica que permite elaborar los dos estados clave para determinar la salud financiera futura de la empresa: Estado de resultados, 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. El balance es indispensable para ubicar la salud

financiera de la empresa, las cuentas de balance se clasifican de acuerdo con su liquidez; es decir, según la rapidez con que pueden convertirse en efectivo, también es importante recalcar que las clasificaciones de la estructura contable, activo, pasivo y capital, forman la contabilidad básica o la llamada ecuación básica.

Los indicadores financieros son instrumentos que se utilizan para evaluar los resultados de las operaciones del negocio, toman como base los estados financieros proyectados, los indicadores son muchos y muy variados, por lo que su aplicación y cálculo individual no es un elemento de toma de decisiones; es necesario aplicarlos simultáneamente y analizarlos para llegar a conclusiones válidas que faciliten el proceso administrativo de la empresa. Algunos ejemplos de indicadores financieros de uso práctico y común son: Índice de liquidez. Prueba del ácido. Razones de endeudamiento. Razones de eficiencia y operación rotación de activos, rotación de inventarios, etcétera. Rentabilidad sobre ventas, activos, capital, etcétera. Punto de equilibrio. Valor presente neto. Tasa interna de retorno, en esta sección del plan de negocios se deben establecer claramente todos los supuestos que fueron tomados en cuenta para elaborar los estados financieros y determinar la cantidad de dinero que se utilizará en inversiones, pagos de adeudos y cualquier otro requerimiento de capital, así como para calcular el nivel de ventas que se piensa alcanzar en la empresa, los supuestos financieros deben ser previstos de acuerdo con la situación actual del medio, esto es, considerando aspectos tales como la situación inflacionaria del país, las tendencias económicas de la región tasas de interés bancario, nivel de ingresos de la población, en especial del segmento de mercado que la empresa se ha propuesto atender, etc, los acontecimientos sociales, culturales, climáticos, deportivos o políticos que se puedan estar viviendo en un momento determinado, para tratar de establecer un escenario real y verdadero para el desarrollo futuro 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, 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, el 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.

En conclusión poner un negocio o emprender un servicio no es ponerlo por ponerlo y ya, nada de eso al parecer es fácil pero si no se saben o conocen todos los factores, riesgos o planes acerca de un negocio puede ser una total decepción por eso mismo se debe tener en cuenta cada factor aunque parezca en lo más mínimo no tener en cuenta, por eso mismo ahora se sabe que para conocer se debe leer y tomar en cuenta todos los gastos tanto de materia del negocio así como del personal que va a trabajar en ello y de hecho también el producto a sacar al mercado así como como se va a realizar y muy importante, el lugar en donde se va a realizar el local para el negocio para que las ventas sea positivas y no halla pérdidas del producto así como aprovechar al máximo la materia y el tiempo de los empleados, este tiene que ver mucho tanto en pequeños negocios como los más grandes ya que aunque sea o chico no deja de ser un negocio que lleva encima una gran inversión de tiempo, dinero y esfuerzo.

Toda esta información me parece muy buena y relevante para poder informar todas aquellas personas que tiene la intención de poner sus negocio y que por la misma razón puede ayudar a conocer más acerca de un negocio o servicio que puede servir a las demás personas, pueblo, ciudades e incluso países ya que iniciar un negocio nuevo se convierte para el dueño y sus trabajadores un nuevo proyecto y metas por cumplir los mejores estándares esperados y por la misma razón reducir todos los riesgos posibles que llevan al fracaso de un negocio, la información leí me parece muy importante por lo que me es grato mencionar que aconsejo para todos aquellos, aquellas que no conocen y desean conocer lo que emplea emprender un negocio nuevo.

Bibliografía

<file:///C:/Users/andressantiago/Downloads/TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>

UNIDAD IV. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO