



Nombre de alumno: Roxana Pérez morales

Nombre del profesor: Mireya GPE.

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: B

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIOS

Este proyecto consiste básicamente en la asignación de tiempos, responsabilidades, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos. El área de **MARKETING** abarca una serie de actividades por realizar como las siguientes: desarrollar investigaciones, elaborar un análisis de la competencia, llevar a cabo el estudio del mercado, establecer el sistema de distribución, definir la publicidad de la empresa, diseñar etiquetas, anuncios, logotipos, nombre comercial etc. En el área de **PRODUCCION** se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes: diseñar el producto o servicio, definir el proceso de producción, determinar la ubicación de las instalaciones, especificar los requerimientos de mano de obra, identificar y seleccionar a los proveedores de equipo y herramienta, obtener el equipo, herramientas y materiales. Adquirir, acondicionar, reclutar, capacitar diseñar el sistema de calidad de la empresa. Al igual en el área de organización: 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 funcional, definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa. **COSTOS Y GASTOS**: el costo es uno de los elementos más importantes de tener en cuenta para iniciar o planear algún negocio o emprendimiento, existen dos tipos de costos, **costos variables**: cambian en relación directa con determinada actividad o volumen, **COSTOS FIJOS**: son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. **CAPITAL SOCIAL**: el capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa para conformar la misma y sirve como base para el inicio de su emprendimiento. **CREDITOS O PRÉSTAMOS**: es una aportación de dinero que se entrega a la empresa con el fin de satisfacer necesidades de la misma. **ENTRADAS**: son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe. **SALIDAS**: son todos los egresos que la empresa realiza, los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero. **PROYECCION DE FLUJO EFECTIVO**: se refiere a la información de entradas y salidas para elaborar lo que se conoce como efectivo, lo que muestra el total financiero, este flujo de efectivo permite proyectar de manera exacta el estado económico de la empresa a futuro. **ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**: su objetivo es que el empresario visualice desde el principio hasta donde llegara el estado financiero si crecerá o no para la toma de decisiones. **EL ESTADO DE RESULTADO**: se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en

un periodo determinado de esta manera la ganancia o pérdida se obtienen al restar los gastos o pérdidas a los ingresos y ganancias.

BALANCE GENERAL: presenta la situación del negocio en un momento particular, es un instrumento que muestra a una fecha determinada, cuales son los activos, pasivos y capital contable. Las cuentas de balance se clasifican de acuerdo a su liquidez, es importante recalcar que las clasificaciones de la estructura contable, activo, pasivo y capital, forman la contabilidad básica o la llamada ecuación básica.

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 mucho más y muy variados por lo que su aplicación y calculo individual no es un elemento de toma de decisiones, es necesarios aplicarlo simultáneamente y analizarlos para llegar a conclusiones validas que faciliten el proceso administrativo de la empresa.

SISTEMA DE FINANCIAMIENTO: el emprendedor deberá analizar, basado en sus estados financieros proyectados, cuánto dinero requería para llevar acabo sus actividades y cuando lo necesitara una vez realizado esto, es necesario comenzar a buscar las diversas opciones de financiamiento y las condiciones de pago que cada una de ellas ofrezca.

INVERSIONES: para invertir con éxito es necesario una infraestructura intelectual que permita adoptar decisiones y la capacidad de evitar que las emociones deterioren esa infraestructura.

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 y contener toda la información clave del plan de negocio, los elementos que dará éxito al proyecto, la información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y marketing del proyecto.

CONTENIDO DE RESUMEN EJECUTIVO: contiene los elementos principales del plan de negocios.

NATURALEZA DEL PROYECTO: La información que se incluye en el resumen es nombre de la empresa, justificación, ubicación, ventajas, descripción de los productos y servicios de la empresa.

EL MERCADO: La información de mercados que se incluyen en el resumen es descripción del mercado que atenderá la empresa, demanda potencial del producto, conclusiones de estudio, resumen de plan de ventas.

SISTEMA DE PRODUCCION: La información que incluye es proceso de producción, características generales de la tecnología, necesidades especiales de equipo instalaciones, materia prima, mano de obra.

ORGANIZACIÓN: organigrama de la empresa, marco legal.

CONTABILIDAD Y FINANZAS: quien y como llevara todo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros, resultados de la aplicación de indicadores financieros, CONTABILIDAD Y FINANZAS. Quien y como se llevara a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros. PLAN DE TRABAJO: 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. MODELO DE NEGOCIO: este describe una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente, el termino modelo de negocio abarca un amplio rango de actividad que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructuras, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos entre otros. El modelo de negocio se puede dar a conocer en tres formas 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 de gráfica. En resumen todos estos datos anteriores son de suma importancia para el emprendimiento de un plan de negocio u empresa ayudándonos a tener éxito en el emprendimiento. La clave del éxito es no desespere y persistir ante todos los obstáculos.

BIBLIOGRAFIA BASICA Y COMPLEMENTARIA:

.Fernando trías de bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento: empresa activa.

.Eric Ríes. (2011).El método Lean startup, ISBN: 9788423409495.