



Nombre de alumnos:
Marleny Rodas De La Cruz

Nombre del profesor:
Mireya Del Carmen García Alfonso

Nombre del trabajo:
Ensayo unidad 4

Materia:

Taller Del Emprendedor

9no cuatrimestre grupo "B"

Licenciatura en enfermería

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se ha realizado a partir de la comprensión del libro *El emprendedor del éxito*, de la cual se ha realizado un análisis y reflexión para el entendimiento del tema y en la cual se han tenido que ver los siguientes temas:

UNIDAD IV PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

- 4.1 Plan de trabajo
- 4.2 Marketing
- 4.3 Producción
- 4.4 Organización
- 4.5 Costos y gastos
- 4.6 Resumen ejecutivo
- 4.7 Contenido del resumen ejecutivo
- 4.8 Modelo de negocio

Para tener éxito en los negocios, se tiene que ser responsable, flexible, adaptable, tener una buena organización y planificación es decir realizar nuestro modelo de negocios. Y sobre todo recordar que los fracasos son éxitos futuros y experiencias positivas. A continuación, explicaré cada uno de estos temas.

Emprender un negocio exitoso es un sueño, las fórmulas mágicas para triunfar son más que eso porque implican el trabajo y el esfuerzo que uno mismo como emprendedor le atribuye para que el emprendimiento sea un éxito desde el primer día. Aunque la idea de emprender es una aventura emocionante que puede ser muy beneficiosa; pero si no tienes la menor noción a veces se convierte en un verdadero reto.

Es por eso que es importante desarrollar métodos, es decir, crear un plan de negocios que dará una gran visibilidad de las estrategias que se necesitan hacer. Según Alcázar Rodríguez I. (2004) afirma que “es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.”

En este se analizan aspectos tales como:

- Administración
- Mercadotecnia
- Producción
- Finanzas
- Recursos Humanos
- La Forma Jurídica.

En la administración se analiza la descripción del negocio. (El nombre, misión, visión, valores, objetivos, ventaja competitiva, normatividad y marco legal.)

Posteriormente en mercadotecnia o marketing se analizan a los clientes, la competencia, la promoción y publicidad, distribución y la política de precios.

En producción se analiza el proceso productivo, la tecnología del producto o servicio, los diagramas de flujo de proceso, los proveedores y la operación.

En finanzas se analiza la integración de la inversión su infraestructura, el equipo requerido, la capital de trabajo, los requerimientos de inventarios los proveedores el origen de la inversión, los presupuestos de ingresos y egresos, razones financieras (liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital)

En Recursos humanos se valora el personal, el reclutamiento y selección de personal, la identificación de las necesidades de personal, el reclutamiento y guía de selección de personal,

la contratación, las políticas operativas; la tabla de sueldos, la inducción de personal tanto a la empresa, al personal y al puesto. Se analiza la evaluación del desempeño y la capacitación.

Y finalmente en la forma jurídica se debe analizar una serie de aspectos a la hora de hacer la elección de la forma jurídica a tomar (autónomo, sociedad civil, limitada, anónima, etc.):

- Tipo de actividad a ejercer: Hay casos en los que la normativa aplicable te obligan a una forma concreta.
- Tipo de Sociedad: Dependiendo el número de socios que vayan a constituir la empresa tendrán que adoptar una u otra forma.
- Responsabilidad de los socios: La responsabilidad puede estar limitada al capital aportado o ser ilimitada, afectando tanto al patrimonio empresarial como al personal.
- Necesidades económicas del proyecto: Existen formas jurídicas donde no piden un mínimo de capital para empezar, a diferencia de las que se los exigen y además piden una escritura notarial, por lo que su constitución es más costosa.
- Aspectos fiscales: La diferencia fundamental entre unas sociedades y otras se encuentra en la tributación con que se dé de alta la empresa ante las autoridades hacendarias.

Para concluir podemos decir que un plan de negocios sirve para concretar la probabilidad existente de poder llevar a cabo un proyecto con éxito a mediano y largo plazo. Esto nos permitirá llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo riesgos controlados, o si debe mejorarse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro.

Bibliografía

I., A. R. (2004). *El emprendedor de éxito*. Mc Graw hill.