



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del alumno(a): Blanca  
Araceli Pérez Pérez**

**Nombre del profesor(a): Mireya Del Carmen García**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Taller del Emprendedor**

**Grado: 9 ° cuatrimestre**

**Grupo: B Enfermería**

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de Junio de 2022.

En este apartado se dará a conocer cuales son los pasos que se debe seguir para emprender un negocio y tengamos un mayor porcentaje de efectividad.

Debemos tener en cuenta que al empezar un negocio tenemos que invertir mucho de nuestro tiempo, ya que al principio no es muy recomendable empezar a contratar gran cantidad de empleados. Debemos tener una visión clara, como el convertirse en la mejor y mas grande empresa. Una misión de brindar una mejor calidad de servicio y atención a nuestros clientes. Así como también poner en practica los siguientes valores, Respeto, Lealtad, Honestidad, Fidelidad, Responsabilidad. Como emprendedor debemos poseer las siguientes características; Autoconfianza, debemos tener altos niveles de energía, control interno alto, toma de riesgos calculados, integridad y confiabilidad. Existen varias formas de promocionar nuestro negocio como puede ser por medio de carteles, perifoneo, Facebook, whatsApp.

### **Presentación del modelo de negocio**

Como principal punto tenemos al plan de trabajo. Que consiste básicamente en asignar tiempos, 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. Marketing es el segundo punto que abarca una serie de actividades a realizar entre ellas se encuentran.

- Desarrollar una investigación del mercado (numero de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial).
- Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- Llevar a cabo el estudio del 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).
- Definir la publicidad de la empresa (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad. La producción también es un punto importante, abarca una serie de actividades a realizar.
- 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.

### **Organización**

- Define las funciones de la empresa y el personal que las llevara a cabo
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa
- Establecer los perfiles de cada puesto
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.

### **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. Existen dos tipos de costos

- **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.
- **Capital social:** Es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones.
- **Créditos (prestamos):** Un crédito es una aportación económica que se entrega a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.
- **Entradas:** Son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.
- **Salida:** Son todos los egresos que la empresa realiza, los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero.

### **Gastos de operación**

- **Gastos por honorarios:** Se realiza un pago por honorarios cuando alguna persona o empresa presta algún servicio (fiscal, contable, etc.) para beneficio del negocio.
- **Gastos por servicios públicos:** Son gastos que se generan por concepto de los servicios básicos que se utilizan como, luz, agua, gas y teléfono, para el funcionamiento del negocio.

- Gastos por nomina: Son sueldos o salarios de las personas que laboran en la empresa, los cuales no están directamente relacionadas con la producción, pero son indispensables para el funcionamiento del negocio (secretarias, gerentes, etc.)
- Gastos por materiales: Son básicamente de papelería y todos los materiales necesarios para la operación de la empresa.
- Gastos por mantenimiento: Son gastos para mantenimiento operación del lugar de trabajo, de la planta, oficinas, etc.
- Gastos publicidad y promoción: Se efectúan con el objetivo de promocionar a la empresa, de dar a conocer en el mercado un producto o servicio, o para desarrollar o mantener la preferencia del consumidor.

Inversiones: En este paso se encuentran 5 puntos importantes.

1. Establecer una meta
2. Enlistar necesidades
3. Realizar un presupuesto de inversiones
4. Valora y compara
5. Planifica las operaciones

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 paginas a doble espacio (el optimo 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.

Contenido del resumen ejecutivo

- El resumen ejecutivo contiene los elementos principales naturaleza del proyecto
- Nombre de la empresa
- Justificación (concisa ) y misión de la empresa
- Ubicación de la empresa
- Ventajas competitivos

### **El mercado**

La información de mercado que se incluirá en el resumen es:

- Descripción del mercado que atenderá la empresa

- Demandar potencial del producto o servicio  
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.

### **Organización**

- Organigrama de la empresa
- Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etc.).

modelo de negocio

describe como una organización crea captura y entrega valor ya sea económica o social, al cliente.

Ser emprendedor no es fácil, pero tampoco imposible. Los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y asumir sus propias ganancias y pérdidas. Recuerda que la actitud emprendedora no se hereda, es una actitud por la cual se trabaja; Es una forma de vida. No basta con tener actitud valerosa, arrojada, comprometida con lo que se hace, dispuesta al cambio y a la mejora permanente; Se necesitan al mismo tiempo habilidades para poder concretar sueños e ideas.