



**Nombre del alumno(a): Blanca Araceli  
Hernández Aguilar**

**Nombre del profesor: Mireya del Carmen  
García**

**Nombre del trabajo: Ensayo unidad IV**

**Materia: Taller del Emprendedor**

**Grado: 9° Cuatrimestre**

**Grupo: B**

Comitán de Domínguez, Chiapas a 13 de junio de 2022.

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa crea o aporta valor a sus clientes, obteniendo una rentabilidad a cambio. Esa es la esencia del modelo de negocio; crea valor, donde los posibles clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y, evidentemente, obtener ingresos con esta actividad que superen los costos.

Especificar un modelo de creación de valor es el primer paso en la construcción o en el análisis de un modelo de negocio y consiste en especificar un modelo, ya que esto implica, en primer lugar, identificar clientes finales y la oferta que generara valor diferenciado para ellos.

También se dará a conocer todo el proceso que conlleva a realizar un negocio, ejemplo, el plan de trabajo, marketing, la producción que nos dará dicho negocio, como organizarse para que sea de buen provecho y el trabajo sea satisfactorio, costos y gastos, las inversiones, etc.

## UNIDAD IV: PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

El concepto de modelo de negocio se refiere a lo que estamos aportando a nuestros clientes, debemos concentrar nuestra oferta en un grupo o segmento de clientes para ofrecerles la propuesta de valor más adecuada para ellos. El plan de trabajo consiste básicamente en asignar, tiempos, responsables, metas de cada empresa, esto con el fin de cumplir con los objetivos que se proponga en emprendedor.

El plan de trabajo como instrumento de planificación, ordena y sistematiza información de modo que pueda tenerse una visión del trabajo a realizar, así nos indica, objetivos, metas, actividades, responsables y cronograma.

Como sabemos, el marketing es el principal responsable que se encarga de satisfacer las necesidades del cliente, lo que tiene un impacto directo en la obtención de ganancias, de ahí la importancia de su labor y la necesidad imperiosa de su existencia en cualquier empresa, abarca una serie de actividades como;

- Desarrollar una investigación del mercado
- Elaborar un análisis de la competencia
- Establecer el sistema de distribución
- Definir la publicidad de la empresa
- Diseñar etiquetas, anuncios y logotipos
- Definir el sistema de promoción
- Diseño del empaque del producto

Desde el punto de vista de la economía, la producción es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor, y que requiere:

- Diseñar el producto o servicio
- Definir el proceso de producción
- Obtener el equipo y herramientas de mano de obra
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa
- Adquirir las instalaciones necesarias
- Acondicionar las instalaciones de la empresa

- Diseñar el sistema de calidad de la empresa

También es importante saber la forma más adecuada de la organización del trabajo, ya que, mantener la organización en el lugar de trabajo es extremadamente importante para cualquier profesional que quiera más productividad y calidad, debido a que esto les permite mejorar sus condiciones de vida, así como la comodidad y el confort del día a día, también realiza una serie de actividades como:

- Definir las funciones de la empresa y definir la estructura organizacional
- Establecer los perfiles de cada puesto
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional
- Definir el sistema de capacitación

El costo es uno de los conceptos que también debe entrar, ya que, es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, entre los tipos de costos son: costos variables, fijos, capital social, créditos, entradas, salidas, para una empresa de servicios, requiere de ingresos, ventas brutas, devolución sobre ventas, descuentos sobre ventas.

## **INVERSIONES**

Una inversión cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial, para ello existen pasos para un proyecto de inversión:

- Establece una meta
- Enlista necesidades
- Realiza un presupuesto de inversiones
- Valora y compara
- Planifica las operaciones

La naturaleza del proyecto incluye, el nombre de la empresa, justificación y misión de la empresa, ubicación, ventajas competitivas, descripción de los productos y servicios de la empresa.

## **EL MERCADO**

El mercado de trabajo es la unión de la oferta y la demanda de empleo en un país o región, es decir, el punto de encuentro entre el empleo disponible y las personas en búsqueda de trabajo; su equilibrio marca el nivel de empleo y de paro de dicha región, a grandes rasgos se caracteriza por incremento de la presencia de la mujer en más sectores profesionales, aumento de la producción, pero reducción de los puestos de trabajo y aparición de nuevas profesiones. Juega un papel fundamental para conocer la realidad económica, pues en él se determina la ocupación y la principal fuente de renta de la mayoría de los ciudadanos.

## **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

La diferencia entre contabilidad y finanzas es una cuestión jerárquica, la contabilidad se encarga de la recopilación de datos económicos, las finanzas se centran en la toma de decisiones con base en los mismos, incluye en quien, y como llevara a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros, resultados de la aplicación de indicadores financieros.

## **MODELO DE NEGOCIO**

Un modelo de negocio es una representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros y el portafolio central, como se mencionó anteriormente, es la manera en que la empresa crea, capta y entrega valor a sus clientes, es la acción que te va a permitir generar ingresos dentro de la empresa e incluye; segmento del mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos claves, socios clave y estructura de costos.

Finalmente se concluye que el modelo de negocio es aquella que crea, capta y entrega valor a sus clientes, debido a los diferentes tipos de mecanismos y estrategias de publicidad, comunicación, relaciones con los clientes, canales de distribución, promociones de venta, y de actividades claves que conlleven al cumplimiento de una propuesta de valor.

Un buen modelo de negocios es esencial para cualquier organización, además nos puede ayudar a organizar de mejor manera nuestro ciclo de venta, haciendo nuestro negocio más rentable, es importante reconocer cada proceso que se llevan a cabo en nuestro negocio, para poder analizarlos y así mejorarlos.

La principal recomendación es multiplicar el conocimiento de esta metodología para ponerla en práctica con un alcance mayor, y obtener mejores resultados de los objetivos planteados y así ser un mejor emprendedor.

**FUENTES BIBLIOGRAFICAS:** Antología de Taller Del Emprendedor Pdf