



**Nombre del alumno: Ayde Alejandra
Hernández Rodríguez**

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

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9º cuatrimestre

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio de 2022.

INTRODUCCION

Un modelo de negocio es un plan inicial en el que se escogen los aspectos clave de todos los ámbitos de la empresa, como la definición y el posicionamiento del producto o servicio, como se va a lanzar al mercado, la definición de los potenciales, clientes o las formas de financiación, entre muchos otros.

El modelo de negocio se debe plasmar en que se va ofrecer, como se va hacer y, sobre todo, como se va potenciar su valor y transformarlo en ingresos.

Así mismo el modelo de negocio es un documento de importancia empresarial puesto que permite planificar que es lo que va a pasar con el negocio que pretende llevar a cabo. Se utilizan para describir y clasificar negocios emprendedores y también en el contexto de empresa

la importancia de un modelo de negocio, estos son los principales beneficios de realizar un modelo de negocio, ventaja competitiva, plan de crecimiento, inversores.

DESARROLLO

PLAN DE TRABAJO

El plan de trabajo consiste, en asignar tiempos, responsabilidades, 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

Esta es una disciplina se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de los consumidores. Analiza la gestación comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y necesidades.

PRODUCCION

Abarca una serie de actividades a realizar actividades, al igual que el marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendiente o que pudiera requerir complementación.

ORGANIZACIÓN

En la organización, se entiende, el proceso de ordenar y distribuir el trabajo la autoridad y recursos entre los miembros de un organismo, de tal manera que estos puedan alcanzar los objetivos de mejor manera. Por ello, una buena organización de la empresa es fundamental para conseguir las metas propuestas.

COSTOS Y GASTOS

La diferencia entre costo y gasto en contabilidad es que los costos son considerados inversiones que se identifican directamente con los ingresos. Mientras que los gastos no se asocian con el retorno de la venta del producto o servicio, además, costos y los gastos se contabilizan de forma diferente

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 utilizarse cambiara 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 local, los sueldos, etc., van a pagarse, no importa si se produce o se vende en un periodo determinado.

PROYECCION DEL FLUJO DE EFECTIVO

La información de entradas y salidas se requiere para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo que ingresó o salió de la empresa, durante un periodo determinado.

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

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 donde 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 otros estados 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

Se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado; de esta manera, la ganancia, o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos o pérdida a los ingresos o ganancias. Es el principal procedimiento para medir la rentabilidad de una empresa.

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. Hace transparente su situación financiera; es decir, que tiene, que debe y que pago. 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.

INTERVENCIONES

La intervención de empresas ha de hacerse de acuerdo con las leyes, y si el control de la gestión por parte del estado es superior a un año, se debe formalizar la participación del estado en la empresa intervenida o su conversión en empresa nacional.

Para invertir 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.

RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

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

Contiene los elementos principales, mas importantes del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentado la información en forma continua y sin secciones.

NATURALEZA DEL PROYECTO

Consta de una serie de secciones: descripciones del proyecto. Es la idea exacta: tipo, clase ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc., justificación.

EL MERCADO

La información de mercados que se incluirá en el resumen es;

Descripción del mercado que se atenderá la empresa.

Demanda potencial del producto o servicio.

Conclusiones del estudio de mercado realizado

Resumen del plan de ventas.

SISTEMA DE PRODUCCION

La información que se incluirá en el resumen es;

Proceso de producción, simplificado y resumido.

Características generales de la tecnología

Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etc.

ORGANIZACIÓN

Supone que se establezca una estructura una estructura para la adecuada sistematización de los recursos existentes, a través de jerarquías, correlación, disposición y agrupación de tareas, con el propósito de realizar las distintas funciones de la organización de la manera más sencilla posible.

CONTABILIDAD Y FINANZAS

la diferencia entre contabilidad y finanzas es que contabilidad se centra en el flujo diario de dinero que entra y sale de una empresa o institución, mientras que las finanzas son un término más amplio para la gestión de activos y pasivos y la planificación del crecimiento futuro.

PLAN DE TRABAJO

El tiempo es necesario y fundamental que deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ella).

MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio es el alma de la empresa. Sin un modelo de negocio rentable y competitivo la empresa está condenada al fracaso, no importa lo brillante sea su idea de negocio o cuanto innovador sea su producto o servicio.

El modelo de negocio es de manera que la empresa crea, capta y entrega valor a sus clientes.

Una buena guía de modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook (2009), en el que se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa; consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera.

El modelo de negocio lo puede a dar a conocer en tres formatos diferentes, es el más sencillo es 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.

Bibliografía

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advertieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.