

## Universidad del Sureste

Licenciatura en Medicina Humana

Materia:

Taller del emprendedor

Trabajo:

Cuadro sinóptico sobre Presentación del modelo de negocio.

Docente:

Dra. Gladis Adilene Hernández López

Alumno:

Gordillo López José Luis

Semestre y grupo:

7º "A"

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez, Chiapas a; 18 de Diciembre del 2022

# Presentación del modelo de negocio.

**Plan de trabajo**  
El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, 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**  
El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar

- ✚ 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, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
- ✚ Definir el sistema de promoción
- ✚ Diseño del empaque del producto

**Producción**  
De la misma manera, el área de producción 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.
  - Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
  - Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
  - Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
  - Adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias.
  - Acondicionar las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas).
  - Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
  - Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

**Organización**

- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
- Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.

- Aspectos legales de implantación y operación**  
El área de aspectos legales incluye varias actividades como:
- Definición del régimen de constitución de la empresa.
  - Trámites de implantación.
  - Trámites fiscales.
  - Trámites laborales.

**Presentación del modelo de negocio.**

**Costos y gastos**  
El costo es uno de los elementos más 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, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades

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

**Contenido del resumen ejecutivo**  
Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales.

- Capital social**  
El 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 (préstamos)**  
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**  
Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.
- Salidas**  
Las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero.
- Proyección del flujo de efectivo**  
La información de entradas y salidas se requiere para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo, un estado financiero que muestra el total 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.
- Sistema de financiamiento**  
Existe un número muy grande de posibilidades de conseguir el capital necesario para arrancar y operar la empresa;

**Naturaleza del proyecto**  
Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es:

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle).

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

- Descripción del mercado que atenderá la empresa.
- Demanda potencial del producto o servicio.
- Conclusiones del estudio de mercado realizado.
- Resumen del plan de ventas.

**sistema de producción**  
En cuanto al sistema de producción, 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, etcétera.

**organización**  
En lo que respecta a la organización, la información que se incorporará en el resumen es:

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

**Para una empresa de servicios**

- Ingresos.** Representan los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, ya sea en efectivo o a crédito.
- Ventas brutas.** Es el nombre de la cuenta que se utiliza para registrar el total de la venta de una mercancía o producto, y la contabilización se realiza en la misma forma que la cuenta de ingresos por servicios.
- Devolución sobre ventas.** Cuando las empresas venden, algunos clientes devuelven parte de los artículos comprados
- Descuentos sobre ventas.** Para alentar a los clientes a pagar sus cuentas, a menudo se les hace un descuento por pronto pago si éste se realiza dentro de un número determinado de días a partir de la fecha de la venta. Este descuento se resta al total de las transacciones.

**Para una empresa industrial**

- Ventas netas.** Es la suma del total de ventas menos las devoluciones y descuentos sobre lo que se vendió.
- Costo de ventas.** Es lo que cuesta producir el artículo o servicio vendido a los clientes.
- Compras de materia prima.** Una empresa comercial compra artículos con el propósito de revenderlos y una manufacturera con el propósito de procesarlos para venderlos con un valor agregado. El costo de la mercancía comprada se lleva a la cuenta de compras
- Mano de obra.** Sueldos que se les pagan a personas directamente involucradas con el proceso de producción.
- Gastos de fabricación.** Son los gastos que están directamente involucrados en el proceso de producción, pero que no incluyen mano de obra directa, ni materia prima.
- Utilidad bruta.** Es el resultado de las ventas totales.
- Gastos por honorarios.** Se realiza un pago por honorarios cuando alguna persona o empresa presta algún servicio
- Gasto por servicios públicos.** Son los 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 nómina.** Son sueldos o salarios de las personas que laboran en la empresa, las cuales no están directamente relacionadas con la producción, pero son indispensables para el funcionamiento del negocio.
- 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 o reparación del lugar de trabajo, de la planta, oficinas, etc., y de aquellos activos fijos (por ejemplo, maquinaria) que reportarán un beneficio en el periodo.
- Gastos de 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 desarrollarlo o mantener la preferencia del consumidor.

## Presentación del modelo de negocio.

**Contenido del resumen ejecutivo**

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales.

**contabilidad y finanzas**

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:

- Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
- Capital inicial requerido.
- Resumen de los estados financieros.
- Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente).
- Plan de financiamiento para la empresa.

**Plan de trabajo**

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente 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 (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

**Modelo de negocio**

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

1. Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente; por lo general son soluciones innovadoras.
3. Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación (personales o automatizadas) que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.
6. Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio; incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.
7. Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio.
8. Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recursos.
9. Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta, así como mantener las relaciones con el consumidor y generar ingresos.

## **Bibliografías:**

Antología de la materia taller del emprendedor, febrero-julio. 68 Páginas. UNIDAD III IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO pág: 57-67.  
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/9a2cfa2ca5c306896c4a2438433b8176.pdf>