



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

Materia:

Taller del emprendedor

Mtra. Gladis Adilene Hernández López

Presenta:

Fátima Andrea López Álvarez

7* B

Lugar y fecha

Comitán de Domínguez, Chiapas a 17/12/22

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Plan de trabajo

Consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa de forma que se cumplan los objetivos.

Objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Marketing

- Desarrollar una investigación del mercado.
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer un sistema de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipos, eslogan, nombre comercial.
- Definir el sistema de promoción.
- Diseño del empaque del producto.

Producción

Abarca una serie de actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación.

- 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.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE TRABAJO

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 al personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.
- 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.

Aspectos legales de implantación y operación

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

Cada una de las actividades se compone de un gran número de subactividades más específicas, las cuales se desglosan para ubicarlas en el plan de trabajo.

Costos y Gastos.

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

Costos variables

Cambian en relación directa con determinada

Costos fijos.

Permanecen constantes en un periodo determinado.

**PRESENTACIÓN
DEL MODELO
DE TRABAJO**

Capital Social

Cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones

Créditos
(prestamos)

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
Y salidas

E: ingresos de dinero que la empresa recibe.
S: Son todos los egresos que la empresa realiza.

Proyección del
flujo de efectivo

La información de entradas y salidas para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo, un estado financiero que muestra el total de efectivo que ingreso 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.

**PRESENTACIÓN
DEL MODELO
DE TRABAJO**

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 (utilidad) o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias

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.

Empresa comercializadora

- Ventas brutas: registro total de la venta de una mercancía o producto.
- Devolución sobre ventas: Para conocer el momento la cantidad de productos regresados, cuyo importe se resta al total de las transacciones.
- Descuentos sobre ventas: Descuento por pronto pago para alentar a los clientes a pagar sus cuentas.

Empresa industrial

- Ventas netas: Suma total de ventas menos las devoluciones y descuentos de los que se vendió.
- Costo de ventas: Es lo que cuesta producir el artículo o servicio.
- Compras de materia prima: revenderlos y una manufacturera con el propósito de procesarlos para venderlos con un valor.
- Mano de obra: Sueldos que se les pagan a personas directamente involucradas con el proceso de producción.
- Gastos de fabricación: directamente involucrados en el proceso de Producción.
- Utilidad Bruta: resultado de las ventas totales. Menos el costo de ventas.

**PRESENTACIÓN
DEL MODELO
DE TRABAJO**

Gastos

- Honorarios.
- Servicios públicos.
- Nómina.
- Materiales.
- Mantenimiento.
- Publicidad y promoción.

Sistema de
financiamiento

Existe un número muy grande de posibilidades de conseguir el capital necesario para arrancar y operar la empresa; sin embargo, cada una de ellas presenta ventajas y desventajas que deberán ser cuidadosamente observadas, para tomar la decisión más conveniente.

REFERENCIA:

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/3a3296d0964c79bbd336049945278429.pdf>
- Febrero-Julio, S. (n.d.). Taller del emprendedor. Retrieved from