



Nombre de alumno: ALEKSANDRA PRZEKAZINSKA

Nombre del profesor: IVÁN ALEXIS RIVAS ALBORES

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9°

Grupo: LCF26SDC0120-B

Comitán de Domínguez Chiapas a 22 de julio de 2023

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Es fundamental que todas las empresas tengan un plan de negocios y un modelo de negocios bien definidos. Esto es esencial para empezar con el pie derecho al iniciar una empresa o para corregir posibles errores en el desarrollo de una empresa ya existente. Tener un plan de negocios y un modelo de negocios sólidos proporciona una guía clara de cómo funcionará la empresa, cuáles son sus objetivos y cómo se alcanzarán. Además, permite identificar posibles desafíos y oportunidades, lo que facilita la toma de decisiones informadas.

El modelo de negocios es la base y el punto de partida que expresa cómo se va a generar dinero.

El plan de negocio lo que intenta es asemejarse a la realidad lo máximo posible, reducir la incertidumbre. Es el paso a paso mediante el cual se ejecutará un modelo de negocio.

Un plan de negocios debe incluir: la propuesta de productos y/o servicios, el plan de marketing, que ayudará a comercializar la oferta y una planificación financiera y operativa.

En este ensayo describiré brevemente los elementos más importantes del plan de negocios.

Marketing. En el área del marketing, existen una serie de actividades fundamentales que son esenciales para el éxito de una empresa. En primer lugar, la investigación de mercado se convierte en la prioridad, ya que permite obtener información valiosa sobre los clientes potenciales, sus necesidades y deseos. Al comprender el mercado en el que opera la empresa, estamos mejor preparados para ofrecer productos y servicios que satisfagan las demandas del público objetivo.

Asimismo, el análisis de la competencia es algo super importante, ya que proporciona una visión más clara de cómo podemos destacar y diferenciarnos en el mercado. Si es necesario, se pueden realizar estudios adicionales para obtener datos más precisos y complementar la comprensión del entorno competitivo.

El siguiente paso es establecer un sistema de distribución eficiente. Esto implica coordinarse con proveedores y socios para asegurar de que los productos lleguen a los lugares correctos y en el momento adecuado.

Además, la publicidad. La publicidad juega un papel trascendental en la promoción de cualquier empresa. Aquí es donde se contrata a expertos en diseño y marketing para crear anuncios, logotipos, etiquetas y materiales promocionales que proyecten la identidad de marca, la dan a conocer y atraigan a los clientes potenciales.

Todas estas actividades bien planificadas y ejecutadas, permiten posicionar las empresas de manera efectiva en el mercado y aumentar las posibilidades de éxito. La investigación y el análisis proporcionan información valiosa, mientras que la distribución y la publicidad ayudan a llegar a un público más amplio. Todo esto con el único objetivo de triunfar en el competitivo mundo del marketing empresarial.

Producción. El área de producción es un pilar fundamental en el funcionamiento de la empresa, ya que no solo se encarga de la transformación de materias primas en productos terminados, sino que también abarca una serie de actividades estratégicas para asegurar la calidad de los productos y el eficiente funcionamiento de la empresa en su conjunto. Su labor es esencial para satisfacer las demandas del mercado y alcanzar el éxito empresarial.

Como ya lo he mencionado la producción es responsable de transformar los insumos o materias primas en productos terminados mediante diversos procesos. Pero su labor no se detiene ahí, ya que su misión también incluye velar por el óptimo rendimiento de todo el proceso productivo, asegurando la calidad en cada etapa.

Para lograr una producción eficiente, el área de producción realiza una serie de actividades esenciales. En primer lugar, se encarga de determinar la ubicación adecuada de las instalaciones y la distribución de los espacios, de manera que el flujo de trabajo sea óptimo y los recursos se utilicen de manera eficiente.

Además, es crucial especificar los requerimientos de mano de obra y adquirir la tecnología necesaria para llevar a cabo el proceso productivo de forma eficiente y competitiva. Esto incluye identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas que cumplan con los estándares de calidad requeridos.

La labor del área de producción también se extiende a la gestión del recurso humano. Se encargan de reclutar y capacitar al personal necesario para que esté debidamente preparado para desempeñar sus funciones y contribuir al éxito del proceso productivo.

Asimismo, se enfocan en diseñar un sistema de calidad sólido para asegurar que los productos finales cumplan con los estándares y expectativas de los clientes. Esto implica establecer procedimientos de control y monitoreo para garantizar la excelencia en cada etapa de la producción.

Organización. Es otra de las áreas de vital importancia para el buen funcionamiento de la empresa, y abarca diversas actividades que deben ser realizadas de manera eficiente. En primer lugar, es necesario definir las funciones de la empresa y el personal que estará a cargo de llevarlas a cabo. Esto implica tener una clara estructura de roles y responsabilidades dentro de la organización.

Una vez establecidas las funciones, se procede al diseño de la estructura organizacional de la empresa. Aquí se determina la jerarquía y la relación entre diferentes áreas y departamentos, lo que contribuye a una comunicación y coordinación efectiva entre los equipos.

Otra actividad relevante es la elaboración de los perfiles de cada puesto. Conocer las habilidades, conocimientos y experiencia requeridos para cada posición es esencial para un proceso de reclutamiento y selección exitoso.

Además, es super importante contar con manuales operativos de cada área funcional. Estos documentos proporcionan las guías y procedimientos necesarios para el correcto desempeño de las actividades diarias, lo que contribuye a la estandarización y eficiencia de los procesos.

En cuanto al proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal, se debe diseñar un sistema que permita atraer y retener a los mejores talentos. La inducción adecuada es clave para asegurar que los nuevos empleados se integren y adapten rápidamente a la cultura de la empresa.

La capacitación es otra actividad esencial dentro del área de organización. Definir el sistema de capacitación que se seguirá en la empresa es crucial para el desarrollo profesional y personal de los empleados, lo que se traduce en un mejor desempeño laboral.

Por otro lado, la administración de sueldos y salarios es un aspecto importante para motivar y recompensar al personal de manera justa y equitativa. Establecer tabuladores y políticas salariales adecuadas es fundamental para mantener la satisfacción y compromiso de los empleados.

En cuanto a los aspectos legales, la definición del régimen de constitución de la empresa es un paso inicial crucial, ya que determina la forma jurídica bajo la cual se operará el negocio. Luego, se deben realizar trámites de implantación, fiscales y laborales para asegurar el cumplimiento de las regulaciones y requisitos legales.

Costos y gastos. El área financiera es uno de los pilares fundamentales en el funcionamiento y éxito de cualquier negocio. Implica el manejo responsable de los recursos económicos para alcanzar los objetivos propuestos. Para ello, es esencial realizar una planificación financiera adecuada que permite calcular los costos y gastos de la empresa con precisión. Los costos son aquellos desembolsos necesarios para llevar a cabo las operaciones del negocio, como la compra de materias primas o el pago de servicios básicos. Por otro lado, los gastos son los desembolsos realizados con el objetivo de obtener beneficios, como la inversión en publicidad o marketing.

Para realizar un plan financiero sólido, es muy importante identificar los diferentes tipos de costos y gastos. Por ejemplo, los costos variables están directamente relacionados con la producción o ventas y cambian en función de la actividad. Por otro lado, los costos fijos permanecen constantes en un periodo determinado, independientemente de las ventas o producción. Al conocer estos elementos, la empresa puede tener una visión más clara de su rentabilidad y eficiencia.

El capital social juega un papel crucial al inicio de la empresa, ya que representa el dinero invertido por los dueños o socios para iniciar las operaciones. Además, los créditos o préstamos pueden ser una fuente importante de financiamiento para enfrentar necesidades de inversión o compromisos financieros que no pueden ser cubiertos con el capital propio.

El flujo de efectivo es otro aspecto relevante en la gestión financiera, ya que muestra la entrada y salida de dinero en un periodo determinado. Permite proyectar y planificar la situación económica futura de la empresa, estimando cuánto dinero se requerirá para gastos futuros o cuánto dinero ingresará por concepto de ventas u otros conceptos.

Una herramienta indispensable para conocer la situación financiera de la empresa en un momento específico es el balance general. ¿Por qué? Ya que muestra los activos (recursos), pasivos (deudas) y el capital contable (inversión de los dueños). El balance

permite conocer qué tan solvente es la empresa y cuál es su situación financiera en un momento determinado.

La proyección de estados financieros es un ejercicio clave para estimar el desempeño futuro de la empresa. Se basa en los supuestos que se hacen sobre diversos factores económicos y permite evaluar la viabilidad del negocio a largo plazo.

Los indicadores financieros proporcionan información valiosa para evaluar la salud financiera del negocio y tomar decisiones informadas. Estos indicadores pueden analizar aspectos como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y la eficiencia operativa de la empresa.

Para conseguir financiamiento, es esencial evaluar las distintas opciones disponibles y analizar las condiciones de pago y tasas de interés. Las formas de financiamiento pueden variar desde buscar socios o inversionistas hasta obtener préstamos de instituciones financieras.

En conclusión, el área financiera de un negocio permite una adecuada planificación financiera, el control de los costos y gastos y la búsqueda de financiamiento adecuado. Cosas fundamentales para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio a lo largo del tiempo.

Por último, pero no menos importante son las inversiones. Invertir significa utilizar recursos como tiempo, dinero o trabajo para obtener beneficios en el futuro.

Entonces, después de evaluar diferentes áreas de negocio para invertir los ahorros y decidir emprender un proyecto empresarial, y haber tomado la decisión y todo eso, es fundamental considerar los costos involucrados y cómo obtener los recursos necesarios. Para ello, es esencial elaborar un proyecto de inversión, eso es un documento que permitirá analizar las diversas opciones financieras disponibles. Este proyecto ayuda a estudiar detalladamente las posibilidades de financiamiento que se podrá utilizar para llevar a cabo el emprendimiento.

Primero, se debe de establecer claramente las metas y plazos para tener un plan bien definido. Luego, se debe de elaborar una lista de las necesidades de la empresa, como por ejemplo financiamiento y gastos iniciales. Después, se debe de crear un presupuesto detallado para saber cuánto se necesita invertir en herramientas, maquinaria y otros recursos. Importante: comparar precios y valorar todas las opciones disponibles. Por último, planificar todas las operaciones y crear un calendario con fechas específicas para cada etapa del proyecto. Un buen plan de inversión da visibilidad sobre el financiamiento necesario en cada paso del desarrollo del negocio.

En conclusión, un buen plan de trabajo es esencial para alcanzar el éxito en cualquier proyecto o empresa. Proporciona una guía clara y detallada de las metas y objetivos a lograr, así como los pasos y recursos necesarios para alcanzarlos. Un buen plan de trabajo es la base para una gestión exitosa y un camino sólido hacia el logro de los objetivos planteados.

BIBLIOGRAFÍA

- Antología Institucional
- <https://concepto.de/>
- https://www.youtube.com/watch?v=Qy_xQNqVfeA
- <https://es.slideshare.net/eromerof/modelo-de-negocio-y-plan-de-empresa>
- <https://myaxa.com.mx/blog/pasos-proyecto-de-inversion>
- <https://bold.com.ec/plan-de-negocios/#:~:text=Switch%20camera-,Diferencias%20entre%20el%20plan%20de%20negocios%20y%20el%20modelo%20de,idea%20para%20que%20verdaderamente%20funcione.>