



**Nombre del profesor: Iván Alexis Rivas  
Albores**

**Nombre del alumno: Blanca Nabora  
Gomez Velasco**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Grado: Noveno cuatrimestre**

Comitán de Domínguez, Chiapas a 20 de julio de 2023

## **INTRODUCCIÓN**

En este ensayo vamos hablar acerca de la esencia del modelo de negocio: crear valor, donde los posibles clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y, evidentemente, obtener ingresos con esta actividad que superen los costos. La importancia de las empresas para el bienestar general de la sociedad se debe a su papel en diferentes áreas como son tener un excelente plan de negocios, su marketing para que las personas puedan conocer mejor el negocio tener un reconocimiento ante la sociedad y así lograr mayor utilidad. Poder saber nuestro margen de producción resulta que en buena medida éstas se pueden explicar por el comportamiento de la productividad, esto es, la cantidad de bienes y servicios producidos por unos trabajadores una hora. Los trabajadores pueden producir una gran cantidad de bienes y servicios por hora de trabajo, así podemos saber nuestros costos y gastos para la producción en el negocio tenerlos ingresos necesarios.

En este sentido las variables clave son: tener acceso a la mejor tecnología, contar con maquinaria y herramientas idóneas, contar con trabajadores bien educados y entrenados, tener implantados procesos y sistemas de producción bien diseñados y contar con buenos gestores.

## **Desarrollo**

### **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.

Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.

### **Marketing**

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

1. Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
2. Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
3. Llevar a cabo el estudio de mercado (si quedaron puntos pendientes que no se cubrieron al realizarlo la primera vez y/o si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación).
4. Establecer el sistema de distribución (generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución o adquirir los recursos necesarios, por ejemplo: camionetas, y planear el sistema de distribución).

4. Definir la publicidad de la empresa (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad).
5. Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
6. Definir el sistema de promoción (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes, así como establecer los acuerdos necesarios para llevar a cabo este proceso).
7. Diseño del empaque del producto (si lo hay)

## **Producción**

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación), como son:

- 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**

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:

- ✓ 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.

## **Costos y gastos**

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

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; por ejemplo, la luz sería un costo, mientras que un anuncio de radio sería un gasto.

## **Inversiones**

El proceso de comprar activos que aumentan de valor con el tiempo y proporcionan rendimientos en forma de pagos de ingresos o ganancias de capital. En el caso de las inversiones financieras, estas se refieren a las operaciones que se hacen en valores como acciones, bonos, letras de cambio, depósitos bancarios y otros instrumentos financieros.

## **Conclusión**

El desarrollo del plan de negocios resulta ser una herramienta de mucha utilidad para desarrollar cualquier proyecto .el plan de negocio nos ayudó a determinar las debilidades fortalezas del proyecto, abriendo campo para futuras consideraciones, con la finalidad de que se pueda desarrollar el negocio de la forma más apropiada y eficiente posible y así saber la viabilidad del proyecto.

El desarrollo de un plan de negocios es un tema complejo, durante el desarrollo del trabajo se puede definir aspectos clave para la realización del proyecto, tales como el administrativo y operativo.

Lo que se busca principalmente con el plan de negocios es identificar y conocer factibilidad para la creación de un negocio, tener en cuenta que conlleva muchas cosas de por medio como la producción cuanto ahí que producir en que tiempo y con qué materiales.

El marketing como hacer que seamos un negocio conocido, en que momento con que anuncios y cómo hacer que las personas les llame la atención mis bienes o servi