



Universidad del sureste

Jesus antonio Guzmán Pérez

Yaneth Fabiola Solórzano Penagos

licenciatura: enfermería

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS
IV

9no cuatrimestre. Grupo : A

A martes 17 de junio del 2025 Comitan Dominguez

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.

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:

Costos y gastos

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

Marketing

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

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.

Costos variables.

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas,

Costos fijos.

Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas

Ejemplo:

Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.).

Ejemplo:

Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
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).

Aspectos legales de implantación y operación

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

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.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

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.

Para una empresa de servicios

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:

Para una empresa industrial

Ventas netas. Es la suma del total de ventas menos las devoluciones y descuentos sobre lo que se vendió.

El 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.

Es el principal procedimiento para medir la rentabilidad de una empresa.

El estado de resultados puede calcularse para cualquier tipo de empresa, lo que cambia de una a otra son las cuentas que se incluyen; básicamente, la diferencia en las cuentas

Ingresos.

Ingresos. Representan los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, ya sea en efectivo o a crédito.

Para una empresa comercializadora

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

Mano de obra.

Sueldos que se les pagan a personas directamente involucradas con el proceso de producción, por ejemplo, obreros u operadores.

Costos variables.

Costo de ventas. Es lo que cuesta producir el artículo o servicio vendido a los clientes. Se le resta a las ventas netas para determinar la utilidad bruta.

Compras de materia prima. Una empresa comercial compra

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.

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; por ejemplo, mantenimiento de las máquinas.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Inversiones

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada.

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

el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas

1. Establece una meta. Todo proyecto exitoso nace de un objetivo bien definido y de implantar los plazos adecuados.
2. Enlista necesidades
3. Realiza un presupuesto de inversiones
4. Valora y compara
5. Planifica las operaciones

Una vez que tengas el listado de las necesidades, actividades y los diversos presupuestos de inversiones, es momento de crear un plan de acción con fechas concretas.

Antes de comenzar tu empresa debes tener en cuenta la importancia de analizar tu idea de negocio y de planificar a detalle la información, en cuanto a gastos, en un documento.

Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:

- 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.

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

- 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).

Conclusión

En resumen, su modelo de negocio ofrece una propuesta de valor innovadora y efectiva para sus clientes. Están listos para implementar su estrategia y generar crecimiento y éxito en el mercado. Están buscando inversores y colaboradores que compartan su visión y los apoyen en su camino hacia el éxito.