



**Mi Universidad**

## **Cuadro sinóptico.**

*Nombre del Alumno: Abraham Morales Mejia*

*Nombre del tema: Unidad IV presentación del modelo de negocio.*

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.*

*Nombre del profesor: Lic. Fabiola Yaneth Solórzano Penagos.*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería.*

*Cuatrimestre: Noveno.*

# UNIDAD IV. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

**Plan de trabajos.** Asigna.

- Tiempos.
- Responsables.
- Metas.
- Recursos a cada actividad de la empresa.

**Marketing.**

- Desarrolla una investigación del mercado.
  - Número de clientes potenciales.
  - Consumo aparente.
  - Demanda potencial.
- Elabora análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio del mercado.
- Establecer el sistema de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa.
  - Contratar el servicio de diseño.
  - Generar los materiales correspondientes.
- Diseño.
  - Etiquetas.
  - Anuncios.
  - Logotipos.
  - Eslogan.
  - Nombre comercial.
- Definir el sistema de promoción.
  - Contratar el servicio de diseño.
  - Generar los materiales correspondientes.
- Diseño del empaque del producto.

**Producción.** Actividades pendientes.

- 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.
  - Materias primas.
- Obtener el equipo y herramientas necesarias.
  - Proceso de producción.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto.
- Adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa.
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

**Organización** 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.
- 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 implementación y operación.

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

**Costos y gasto**

- Tipos de costos.
  - variables.
    - Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.
  - Fijos.
    - permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.
- Estado de flujo de efectivo.
  - Saldo inicial de la cuenta de flujo de efectivo.
  - Entradas de operación.
    - Cuentas por cobrar.
    - Ventas de contado.
  - Salidas de operación.
    - Cuentas por pagar.
    - Compras de contado.
  - Flujo de efectivo de operación.
  - Entradas de financiamiento e inversión.
    - Préstamo bancario.
    - Aumentos de capital.
  - Salidas de financiamiento e inversión.
    - Adquisición de activos.
    - Pagos de deuda e intereses.
  - Saldo final de flujo de efectivo.
- Indicadores financieros de uso práctico.
  - Índice de liquidez.
  - prueba del ácido.
  - Razones de endeudamiento.
  - Razones de eficiencia y operación.
  - Rentabilidad.
  - Puntos de equilibrio.
  - Valor presente neto.
  - Tasa intern de retorno.

**Inversiones.** Pasos para un proyecto de inversión.

- Establece una meta.
  - El éxito nace de un objetivo bien definido.
- Enlista necesidades.
  - Financiaciones.
  - Gastos iniciales.
- Realiza un presupuesto de inversiones.
  - Recursos humanos.
  - Inmovilarios.
  - Servicios.
- Valora y compara.
  - Pide varios presupuestos para poder conocer el costo.
  - Valora el resto de los fondos empresariales.
- Planifica las operaciones.
  - visibilidad del financiamiento que necesitarás.
  - Inicia un buen proyecto con un plan de inversión adecuado

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

Contenido.

- Un buen resumen.
  - Claro.
  - Conciso.
  - Explicativo.
  - No exceder mas de 5 paginas.
- Toda la información clave del plan.
- Los elementos que darán éxito al proyecto.
- Información principal de cada área analizada en el plan de negocios.
  - Evaluación preliminar técnica
  - Económica.
  - Marketing del proyecto.
- Elementos mas principales.
  - Naturaleza del proyecto.
    - Nombre de la empresa. .
    - Justificación (concisa) y misión de la empresa.
    - Ubicación de la empresa.
    - Ventajas competitivas.
  - El mercado.
    - 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.
  - Organización.
    - Organigrama de la empresa.
    - Marco legal
      - Régimen de constitución.
      - Situación accionaria.
  - Contabilidad y finanzas.
    - Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
    - Capital inicial requerido.
    - Resumen de los estados financieros.
    - Resultados de la aplicación de indicadores financieros.
      - Puntos de equilibrio.
      - TIR.
      - VPN.
  - Plan de trabajo.
    - Plan de financiamiento para la empresa.
    - Establecer tiempo necesario para realizar operaciones.
      - Toma en cuenta actividades de diferentes áreas.
- Modelo de negocio.
  - Segmento del mercado.
  - Propuesta de valor.
  - Canales de distribución.
  - Relación con el consumidor.
  - Flujos de efectivo.
  - Recursos clave.
  - Actividades clave.
  - Socios clave.
  - Estructura de costos.