



República Bolivariana de Venezuela  
Universidad Bicentennial de Aragua  
Facultad de Ingeniería  
Escuela de Sistemas  
San Joaquín de Turmero, Edo. Aragua

# **SUMATIVA IV**

## **(PAPER ACADÉMICO)**

Profesora: Clary Pazos  
Emprendimiento

Estudiante: José Velandia  
CI: 30.841.489  
Sección 1

Maracay, julio de 2023

## INTRODUCCIÓN

Este escrito busca proporcionar una visión general sobre los modelos de negocio, las oportunidades de negocio y los planes de negocios, brindando al lector una comprensión amplia de los aspectos fundamentales a considerar al emprender o gestionar una empresa.

Primeramente, se destaca la importancia de tener un modelo de negocio sólido, que incluya una propuesta de valor única y una estrategia de ventas y marketing efectiva. Se mencionan ejemplos de modelos de negocio exitosos, como el de venta al por menor, suscripción e ingresos por publicidad.

Además, se explora el concepto de oportunidades de negocio y cómo estas pueden contribuir a la diversificación y el crecimiento de una empresa. Se mencionan métodos para identificar oportunidades, como las lluvias de ideas, y se resalta la importancia de la creatividad, la intuición y la experiencia.

Por último, se introduce el concepto de plan de negocios y se resalta su importancia como herramienta para establecer metas, estrategias y acciones. Se describen las secciones principales que conforman un plan de negocios, como el resumen ejecutivo, el análisis de mercado, las operaciones y gestión, la estrategia financiera, el análisis de riesgos y el cronograma e hitos.

El escrito busca seguir una redacción clara y concisa que permita al lector familiarizarse con los conceptos presentados de tal forma que le sean útiles tanto en sus áreas afines a los negocios como en las demás áreas que conciernen.

## **Sobre los Modelos de Negocios:**

Todos los días nuevas empresas son creadas, y para poder persistir es necesario que sean capaces de definir sus propios patrones de comportamiento o rutas de acción. Un modelo de negocios es una descripción general del conjunto de actividades que permiten a la empresa funcionar y generar ganancias, este en sí mismo es una parte importante para el autoconocimiento de la empresa, así como de la preplaneación de pasos futuros. El modelo de negocios define cual va a ser la estrategia de ventas, el público objetivo, las prioridades estructurales y metodológicas de una empresa iniciante.

En primer lugar, debe identificar su propuesta de valor única, es decir, qué productos o servicios ofrece y cómo se diferencian de los competidores en el mercado. Esto implica comprender las necesidades y deseos del público objetivo y cómo la empresa puede satisfacerlos de manera efectiva.

Además, el modelo de negocios debe abordar la estrategia de ventas y marketing. Esto incluye determinar los canales de distribución adecuados, las estrategias de promoción y publicidad, y cómo la empresa planea llegar a sus clientes potenciales y convertirlos en clientes leales. Al definir estas estrategias, es importante considerar los costos asociados y la rentabilidad esperada.



Hoy en día existen muchos modelos de negocios ya creados que son posibles de adaptar a muchos casos específicos como el modelo de venta al por menor, en el cual las empresas venden productos directamente a los consumidores a través de tiendas físicas o en línea. Este modelo implica la gestión de inventario, la adquisición de productos, la comercialización y la creación de una experiencia de compra atractiva para los clientes. Ejemplos de empresas que utilizan este modelo son Walmart y Amazon.



Otro modelo de negocio común es el modelo de suscripción. En este caso, los clientes pagan una tarifa recurrente para acceder a productos o servicios de manera continuada. Las empresas que emplean este modelo se esfuerzan por brindar un valor constante a sus suscriptores y mantener una relación a largo plazo. Un ejemplo destacado es Netflix, donde los usuarios pagan una suscripción mensual para acceder a su contenido en streaming.

Para nombrar uno más, está el modelo de ingresos por publicidad, que implica ofrecer productos o servicios de forma gratuita o a un costo reducido y generar ingresos al mostrar publicidad a los usuarios. Estas empresas dependen de un alto volumen de tráfico o usuarios para atraer a los anunciantes. Google es un ejemplo destacado de este modelo, ya que su

motor de búsqueda y servicios como YouTube generan ingresos a través de anuncios publicitarios.



### **Oportunidades de Negocio**

El término hace referencia a las opciones que tienen un valor potencial para poder generar un ingreso positivo en la empresa. Una empresa que busca perdurar en el tiempo debe buscar diversificarse en distintas oportunidades, la explicación es sencilla, a la falla de un rubro siempre se podrá tener una vida de ingresos alternativa de la cual sostenerse, es casi como tener varias empresas distintas. En empresas que se enfocan en la innovación este es un paso prácticamente obligatorio para poder adelantar a la competencia y mantenerse en un estado de vanguardia.

El proceso para encontrar una oportunidad es muy flexible, puede ocurrir incluso por casualidad o por un largo proceso de investigación. Una forma consistente de identificar varias posibles oportunidades es a través de las lluvias de ideas. Luego de un proceso de descarte y selección preliminar, se debe pasar por una evaluación de cada una de las seleccionadas, y las que demuestren ser viables podrá decidirse si llevar a la ejecución.

Las ideas originales que atacan problemas no resueltos suelen tener un mayor índice de éxito, por lo que no cualquiera puede ser una buena fuente de oportunidades de negocio, se necesita de una mezcla entre intuición,

experiencia, creatividad y compromiso con la iniciativa de la empresa en cuestión.

## **Planes de Negocios**

Un plan de negocios es un documento que describe de manera detallada las metas, estrategias y acciones que una empresa planea llevar a cabo para alcanzar el éxito en su actividad comercial. Es una herramienta fundamental para establecer la dirección y el enfoque de la empresa, y sirve como guía para la toma de decisiones y la gestión eficiente de los recursos.

Es importante recalcar que un plan de negocios es mucho más que un simple documento. Es un ejercicio de reflexión y análisis profundo que permite a los emprendedores y empresarios explorar y comprender todos los aspectos de su negocio. Al desarrollar un plan de negocios, se examinan y se evalúan aspectos críticos como la propuesta de valor, el mercado objetivo, la competencia, las estrategias de marketing, las operaciones, las finanzas y los riesgos potenciales.

El proceso de elaboración de un plan de negocios brinda la oportunidad de evaluar la viabilidad y la sostenibilidad del negocio. Ayuda a identificar los puntos fuertes y las debilidades, y a tomar decisiones fundamentadas sobre cómo capitalizar las fortalezas y mitigar los riesgos. Además, permite establecer metas claras y medibles, así como desarrollar estrategias concretas para alcanzarlas.

La estructura de un plan de negocios puede variar bastante, pero generalmente consta de las siguientes secciones principales:

**Resumen ejecutivo:** Es una introducción concisa pero impactante del plan de negocios. Debe captar la atención del lector y resumir los aspectos clave del

negocio, incluyendo la propuesta de valor, el mercado objetivo, los objetivos estratégicos y las proyecciones financieras.

**Análisis de mercado:** En esta sección se realiza un análisis exhaustivo del mercado objetivo y de la industria en la que opera la empresa. Se investiga la demanda del mercado, se identifican los segmentos de clientes, se evalúa la competencia y se analizan las tendencias y oportunidades del mercado.



**Operaciones y gestión:** Esta sección aborda aspectos operativos y organizativos de la empresa. Se describe la estructura organizativa, los roles y responsabilidades del equipo de gestión, los procesos operativos, las políticas y los sistemas utilizados.

**Estrategia financiera:** Aquí se presenta el análisis financiero de la empresa, incluyendo proyecciones financieras, presupuesto, flujo de caja y análisis de rentabilidad. Se discuten las fuentes de financiamiento y se establecen metas financieras a corto y largo plazo.

**Análisis de riesgos:** En esta sección se identifican y evalúan los posibles riesgos y desafíos que la empresa puede enfrentar. Se analizan los riesgos operativos, financieros, legales y de mercado, y se presentan estrategias de mitigación y planes de contingencia.

**Cronograma e hitos:** Aquí se establece un cronograma detallado de las actividades e hitos clave que se deben alcanzar para implementar el plan de negocios. Esto ayuda a visualizar el progreso y a asegurar que se cumplan los plazos establecidos.

## **CONCLUSIONES**

Un modelo de negocios es la descripción de las actividades que permiten a una empresa funcionar y generar ganancias, y es importante para el autoconocimiento y la planificación futura de la empresa. Se mencionan ejemplos de modelos de negocios comunes, como la venta al por menor, la suscripción y los ingresos por publicidad.

Las oportunidades de negocio se refieren a las opciones con potencial para generar ingresos positivos en una empresa. Diversificar las oportunidades es importante para garantizar la supervivencia a largo plazo y mantenerse a la vanguardia. La identificación de oportunidades puede ocurrir por casualidad, investigación o lluvias de ideas, y se requiere intuición, experiencia, creatividad y compromiso con la iniciativa empresarial.

Un plan de negocios es un documento detallado que describe las metas, estrategias y acciones para alcanzar el éxito en una empresa. Va más allá de ser un simple documento, ya que es un ejercicio de reflexión y análisis profundo. Ayuda a evaluar la viabilidad y sostenibilidad del negocio, identificar fortalezas y debilidades, establecer metas claras y desarrollar estrategias concretas. El texto menciona las secciones principales de un plan de negocios, como el resumen ejecutivo, análisis de mercado, operaciones y gestión, estrategia financiera, análisis de riesgos y cronograma e hitos.

## REFERENCIAS

Universidad Bicentennial de Aragua (2023). **Plan de Negocios**. Recuperado el 9 de julio de 2023 en: <https://pregrado.campusvirtualuba.net.ve/trimestre/mod/page/view.php?id=15779>.

Pursell, S. (2023). **Estructura de un plan de negocios**. Recuperado el 9 de julio de 2023 en: <https://blog.hubspot.es/marketing/estructura-plan-negocios>.

CERTUS (2022). **¿Qué tipos de modelos de negocio existen? | Certus**. Recuperado el 9 de julio de 2023 en: <https://www.certus.edu.pe/blog/tipos-modelos-negocios/>.