

**ALUMNO:**

JOSUÉ ISRAEL GARCÍA HERNÁNDEZ.

**MAESTRO:**

ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

**MATERIA:**

TALLER DEL EMPRENDEDOR

**TEMA:**

PRESENTACIÓN DEL MODELO  
DE NEGOCIO

# PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## Resumen ejecutivo

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios

Un buen

Resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio

Debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto

Debe contener

- 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.

## Contenido del resumen ejecutivo

Como ya se indicó

El resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios

Naturaleza del proyecto

- 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

- 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, etc.

# PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## Contenido del resumen ejecutivo (Continuidad)

### 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 (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente).
- Plan de financiamiento para la empresa.

### Describe cómo una organización

Crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente

### El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa

Tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos

## Modelo de negocio

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relación con los consumidores
- Flujos de efectivo
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios clave
- Estructura de costos