



Nombre del alumno: Alexandra Yaneth palacios roblero

Nombre del profesor: Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

Licenciatura: Enfermería

Materia: taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo:

“ensayo sobre el resumen ejecutivo”

Frontera Comalapa, Chiapas a 2 de julio del 2020

INTRODUCCION

El 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, que debe 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.

De los planes de negocios 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis, debido a una presentación incompleta o mal desarrollada del resumen ejecutivo, por lo que es muy importante redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensado en cuál es la información del negocio que les gustaría conocer para decidirse a invertir.

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras claves y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo. Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y este a su vez, la pauta de un posible buen proyecto, por tanto es indispensable dedicar el tiempo necesario para obtener un excelente resumen ejecutivo, el cual será la cara de presentación del proyecto y del emprendedor mismo.

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, pero sin hacer las divisiones correspondientes esto es presentando la información en forma continua.

Respecto a la naturaleza del proyecto la información que se incluirá en el resumen es:

- nombre de la empresa
- justificación y misión de la empresa
- ubicación de la empresa
- ventajas competitivas

- descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta no en detalle).

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

En cuanto al sistema de producción, la información que se incluirá en el resumen es:

- proceso de producción (simplificado y resumido)
- características generales de la tecnología
- necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra etc.

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información incorporara en el resumen es:

- organigrama de la empresa
- marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etc.)
- quien y como llevara 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.

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones.

El termino modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructuras, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones políticas, relación con los clientes.

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook (2009), en el que se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa: consumidores, oferta y viabilidad financiera.

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes, el más sencillo es en uno o dos párrafos; también lo puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran o presentarlo en forma gráfica.

CONCLUSION

Este documento es un pequeño acercamiento al planteamiento desarrollado que deberá ser ajustado posteriormente según las necesidades específicas de la empresa ya que los objetivos propuestos en el documento principal se han plantado desde una perspectiva externa sin conocer muchas de las necesidades.

Cabe destacar por último, que para tener éxito en la ejecución del planteamiento es importante contar con la aportación de datos y necesidades e ir adaptándolo constantemente según sus requerimientos.

BIBLIOGRAFIA:

- Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw Hill
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw Hill
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de marketing. México: Pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.

