



Nombre del alumno: Verónica Anahi Morales Borrallas

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: Unidad IV Presentación del Modelo de Negocio (cuadro sinóptico)

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9no. Cuatrimestre Trabajo Social y Gestión Comunitaria

**UNIDAD IV
PRESENTACIÓN
DEL MODELO DE
NEGOCIO**

RESUMEN EJECUTIVO

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

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes

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

Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto

**CONTENIDO DEL
RESUMEN EJECUTIVO**

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.

Sistemas de Producción

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, 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).

Contabilidad y Finanzas

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:

- 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.

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 (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

MODELO DE NEGOCIO

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, etc.

Se 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.

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigner, menciona 9 elementos esenciales en el modelo de negocio,

- 1. Segmento del mercado:** la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
- 2. Propuesta de valor:** es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
- 3. Canales de distribución:** se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos.
- 4. Relación con los consumidores:** la empresa debe establecer la relación que desea con los segmentos de mercado.
- 5. Flujos de efectivo:** la empresa debe cuestionarse hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.
- 6. Recursos clave:** incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.
- 7. Actividades clave:** describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa.
- 8. Socios clave:** es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio.
- 9. Estructura de costos:** incluye todos los costos que se incurren para poner en marcha el modelo de negocio.

Bibliografía

Antología Taller del Emprendedor