



**Nombre del alumno: José Carlos  
López López**

**Nombre del profesor: Ing. Andrés  
Alejandro Reyes Molina**

**Nombre del trabajo: Cuadro  
sinóptico**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9no cuatrimestre**

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020.

# UNIDAD IV

## Resumen ejecutivo

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

Debe de 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

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

## Contenido del resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo contiene los elementos principales del plan de negocio

### Naturaleza del proyecto

- Nombre de la empresa
- Justificación y misión de la empresa
- Ubicación de la empresa
- Etc.

### 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
- ✓ Características generales de la tecnología
- ✓ Necesidades especiales

### Organización

- Organigrama de la empresa
- Marco legal

### Contabilidad y finanzas

- Capital inicial requerido
- Resumen de los estados financieros
- Resultados de la aplicación de indicadores financiero
- Plan de financiamiento para la empresa

### Plan de trabajo

Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones

## Modelo de negocio

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en el que se mencionan 9 elementos esenciales

- ✚ Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar
- ✚ Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás
- ✚ Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores
- ✚ Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan
- ✚ Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio
- ✚ Recursos clave: incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros
- ✚ Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio
- ✚ Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recursos
- ✚ Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta