

Taller del emprendedor

**Materia: Costos y gastos, resumen ejecutivo, contenido del
resumen ejecutivo y modelo de negocio**

Lic. Cesar Alfredo Escobar

Presenta el alumno:

Elmer Diaz Ventura

Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: Noveno. Grupo: "D"

Frontera Comalapa, Chiapas; 01 de julio del 2020.

COSTOS Y GASTOS, RESUMEN EJECUTIVO, ETC.

COSTOS Y GASTOS

el costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto si se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades

- **Costos variables:** cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.
- **Costos fijos:** son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado

Capital social: es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios)

Crédito: es una aportación económica que se entrega a la empresa

Proyección de flujo de efectivo

la información de entrada y salida se requiere para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo, un estado financiero que muestra el total de efectivo que ingreso o salió de la empresa

Estados financieros proyectados

Son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura

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 5 páginas a doble espacio (el óptimo son tres),

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

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

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

Naturaleza del proyecto

- Nombre de la empresa
- Justificación (concisa) y misión de la empresa
- Ubicación de la empresa
- Ventas 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.

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.

1. Segmento de mercado.
2. Propuesta de valor.
3. Canal de distribución.

4. Relación con los consumidores.
5. Flujo de efectivo
6. recursos clave
7. Actividades clave

8. Socios clave
9. Estructura de costos

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en 3 formas diferentes, el más sencillo es en 1 o 2 párrafos, redactar en viñetas o presentarlo en forma gráfica