

**CUADRO SINOPTICO
TALLER DEL EMPRENDEDOR
LIC. CESAR ALFREDO ESCOBAR**

PRESENTA EL ALUMNO:

KARLA ISABEL ZUNÚN ORTIZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**9no. CUATRIMESTRE "D" SEMI
ESCOLARIZADO**

Frontera Comalapa, Chiapas

03 de Julio de 2020

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

COSTOS Y GASTOS

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar proyecciones o planeaciones de un negocio.

Existen dos tipos de costos y gastos:

- **Costos variables.** Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas
- **Costos fijos.** Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

CRÉDITOS

- Es una aportación económica que se entrega a la empresa.
- Hace frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.

ENTRADAS Y SALIDAS

- Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.
- Las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero.

PROYECCIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo permite proyectar, de manera concreta y confiable, la situación económica de la empresa a futuro

Para que el emprendedor interprete mejor el estado de flujo de efectivo debe llevar ciertos conceptos

- Saldo inicial de la cuenta de flujo de efectivo.
- Entradas de operación.
- Salidas de operación.
- Flujo de efectivo de operación.
- Entradas de financiamiento e inversión.
- Salidas de financiamiento e inversión.
- Saldo final de flujo de efectivo.

RESUMEN EJECUTIVO

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, no exceder de cinco páginas a doble espacio, 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, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

Contiene los elementos principales más importantes del plan de negocios,

NATURALEZA DEL PROYECTO

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

- 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:

- 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.

SISTEMA PRODUCCIÓN

DE

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 FINANZAS

Y

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
TRABAJO**

DE

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

**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, entre otros.

**MODELO DE
OSTERWALD
ER Y PIGNER**

Mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:

1. Segmento del mercado
2. Propuesta de valor
3. Canales de distribución
4. Relación con los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos claves
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructura de costos