

**Presentación del modelo de negocios.
Materia: Taller del emprendedor.**

**Lic. Cesar Alfredo Escobar.
Presenta el alumno:**

Jessica Velázquez Ortiz

**Licenciatura: Enfermería
Cuatrimestre: Noveno.
Grupo: "D"**

Frontera Comalapa, Chiapas; a 03 de julio del 2020.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

Costos y gastos

Costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

La información de entradas y salidas se requiere para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo.

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado.

Es importante recalcar que las clasificaciones de la estructura contable, activo, pasivo y capital, forman la contabilidad básica.

Un estado financiero que muestra el total de efectivo que ingresó o salió de la empresa, durante un periodo determinado.

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

El objetivo de elaborar dichos estados es que el empresario visualice desde el principio hacia dónde lo conducen todos los esfuerzos.

Existen dos tipos de costos y/o gastos.

- Costos variables
- Costos fijos

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.

Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

- Entradas
- Salidas

Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.

Las salidas son todos los egresos que la empresa realiza.

- 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.

- Estado de resultados
- Balance general

Se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado.

El balance general presenta la situación del negocio en un momento particular.

- Activo
- Pasivo
- Capital

Recursos que posee la empresa.

Cantidad que se debe a los acreedores o proveedores

Capital invertido por los dueños de la empresa

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.

- 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 del plan de negocios.

Naturaleza del proyecto

- Justificación y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa

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 de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

Organización

- Organigrama de la empresa.
- Marco legal.

Contabilidad y finanzas

- Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
- Capital inicial requerido.
- Resumen de los estados financieros.
- Resultados de la aplicación de indicadores financieros.
- 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

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa.

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes.

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

Se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.

Flujos de efectivo

Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.

Recursos clave

Son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio.

Actividades clave

Describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa.

Socios clave

Es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio.

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.

- El más sencillo es en uno o dos párrafos.
- Puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran.
- Presentarlo en forma gráfica.