



Gabriela García León.

Lic. Nancy Domínguez Torres.

Ensayo “Documentos esenciales para el emprendedor y su presentación.”

Taller del emprendedor.

9no Cuatrimestre. “A”

Pichucalco, Chiapas; 10 de julio de 2021.

Documentos esenciales para el emprendedor y su presentación

Algunos de los documentos esenciales para el emprendedor y su presentación incluyen la elaboración de un modelo de negocios, un plan de trabajo, resumen ejecutivo incluyendo los anexos y la presentación del plan de negocio.

Ahora bien, como podremos recordar un modelo de negocios es el término 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.

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman, lo que incluye la elaboración un análisis FODA, análisis de la industria y del mercado, técnico operativo, organizacional, y de gestión del recurso humano así como financiero. (MODELO DE NEGOCIO)

“Un modelo de negocio explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear valor al explotar oportunidades de negocio.” Según Amit y Zott (2001: 511). En modelo debe llevar ciertos lineamientos lo que consigna a obtener una propuesta de valor, segmento del mercado, estructura de la cadena de valor, así como los ingresos y ganancias, la posición de la compañía siendo sus competencias y estrategia competitiva.

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

A través del área de marketing es posible abarcar la serie de actividades que deben ser cubiertas y realizadas tales como el desarrollo de la investigación, el análisis de competencia, estudio de mercado, el sistema de distribución, así como definir la publicidad y diseñarla hasta la concepción del producto.

Por su parte, el resumen ejecutivo da una mejor visualización mediante la reunión o concentrado de información clave, resaltando los elementos que llevaran al éxito del proyecto así como la información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

Por lo tanto un “resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.” (Definición de resumen ejecutivo)

El resumen ejecutivo consta de dos partes, en forma continua y sin secciones, por ende debe contener naturaleza del proyecto: nombre de la empresa, justificación, ubicación, ventajas, y descripción del producto, servicio o empresa. Seguido de la naturaleza del proyecto debe incluir descripción del mercado, el sistema de producción. En lo que respecta a la organización, organigrama y marco legal. También debe abarcar contabilidad y fianzas, el plan de trabajo fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

Para la presentación del plan de negocio puede ser de dos forma, escrita u oral (verbal).

El documento escrito debe tener una estructura de contenido similar a la de cualquier documento formal, a diferencia de la verbal que es mediante narrativa debiendo ser clara, concisa, cuidando la imagen, entre otras estrategias para una buena comunicación entre lo que deba ser proyectado y entendido, claro que en la escrita por su parte, deberá ser revisada desde redacción hasta estructural.

Trabajos citados

Definición de resumen ejecutivo. (s.f.). En *documentos esenciales para el emprendedor y su presentación* (pág. 252).

MODELO DE NEGOCIO. (s.f.). En *Documentos esenciales para el emprendedor y su presentación* (pág. 38).