

CUESTIONARIO DE TALLER DEL EMPREDEDOR

1.-ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado

2-.LOCALIZACIÓN

El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio

3-.MACROLOCALIZACIÓN

La macrolocalización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

4-.QUÉ ASPECTOS SE INCLUYEN EN EL ESTUDIO TÉCNICO”

- aspectos geográficos
- aspectos socioeconómicos.
- aspectos de infraestructura.
- aspectos institucionales.

5-.MICROLOCALIZACIÓN.

El análisis de microlocalización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida

6.- CUANTAS SOCIEDADES MERCANTILES EXISTEN Y CUALES SON:

- Sociedad Anónima (S.A.)
- Sociedad en Nombre Colectivo (S.N.C.)
- Sociedad en Comandita Simple (S.C.S.)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)
- Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.)
- Sociedad Cooperativa (S.C.)

7.-FRANQUICIAS

Se dice que una franquicia existe cuando la licencia de uso de una marca es utilizada para transmitir conocimientos técnicos o proporcionar asistencia técnica

8.- MARCA

Una marca es un nombre, término, símbolo, diseño o cualquier signo visible o bien una combinación de ellos que sirva para distinguir un producto o un servicio de otros de su misma clase o especie

9.- PATENTE

La patente es un privilegio de exclusividad, que otorga el Estado a un inventor o a su causahabiente (titular secundario), para que por un período determinado, explote su invento en su provecho, por sí, o por otros con su consentimiento.

10.- CONTRATO

tiene que ver con alguna forma de contrato, escrito o verbal. Ejemplos de contratos escritos serían: arriendos, deudas, garantías y contratos de ventas a plazos, partiendo de que el pequeño negocio continuamente establece contratos, debe saber lo que se requiere para que el contrato sea válido y exigible

11.- ESTUDIO DE MERCADO

Determina la demanda, número de consumidores y precios de venta

12.- COMPETIDOR INDIRECTO

El competidor indirecto satisface en el público objetivo la necesidad de alimentarse.

13.- MANO DE OBRA DIRECTA

Cantidad y perfiles ocupacionales del personal necesario para realizar las labores propias del objeto social, cumpliendo unos lineamientos generales que posteriormente se definirán como la misión y la visión empresariales

14.- MANO DE OBRA INDIRECTA

Es el personal que será ocupado por la panadería, sin tener con dicha empresa ningún tipo de vinculación laboral y se encargará de cumplir labores de apoyo. Dichas labores serán contratadas con terceros.

15.- LOCALIZACIÓN

La ubicación de los establecimientos propuestos se ha determinado con la mira en la facilidad de las personas para acercarse y la cercanía a sectores de alto flujo de público

16.- VENTAJAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

- Capacidad de generación de empleos
- Asimilación y adaptación de tecnología
- Contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en diversas regiones
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan por la baja ocupación de personal
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas

17.- DESVENTAJAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

- Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación
- Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores
- La falta de recursos financieros los limita ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento

18.- CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS PYMES

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo
- Personal poco calificado o no profesional

19.- IMPORTANCIA DE LAS PYMES

tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

20.- ESTRUCTURA LEGAL.

La estructura legal se refiere a una serie de reglas y códigos de normatividad que en materia fiscal, sanitaria, civil y penal debe sujetarse todo proyecto de inversión y actividad empresarial, por encontrarse incorporado a un determinado marco jurídico.