



Nombre de alumna: Yadis Guadalupe Gutiérrez Roblero

Nombre del profesor: C.P. Osvaldo Francisco Cardenas

Nombre del trabajo: unidad 3 y 4

Materia: Plan de Negocios

Grado: 7° Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: "B"

Frontera Comalapa, Chiapas a 17 de octubre del 2020

PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DE LA EMPRESA.

Localización de la empresa y materia prima y proveedores.

Localización de la empresa: es importante ya que eso dependerá en gran parte el futuro de la empresa tomando en cuenta factores como potencial del mercado, participación del mercado, estimación de ventas y el crecimiento esperado del potencial del mercado y ventas de la empresa.

Determinación de puntos de ventas: mientras los puntos tengan buenas bases entre mas mejor, ya que se alcanza rápidamente los logros de la empresa.

Selección del lugar ubicación: para saber el mejor lugar de la ubicación hay métodos que ayudaran como métodos de selección, analógicos y gravitacionales.

Determinación del tamaño y puntos de ventas: si el contenido de ventas es poco no se necesitara de gran superficie, por el contrario si es amplio y surtido si, además de implementar el merchandising.

materia prima: la materia prima es la base del trabajo de la empresa puesto que es lo que se transforma en el producto final, para su inventario se divide en materia prima, productos en procesos e inventario de productos terminados.

Proveedores: es de suma importancia que la empresa cuente con el material adecuado y de calidad ya que pocas empresas son totalmente autosuficientes mientras tantos los proveedores de la empresa deben trabajar en armonía con la misma que garanticen materiales y componentes en cantidad y calidad.

Proceso de fabricación y/o presentación del producto

El concepto de producto nuevo para la empresa se ocupa en dos partes es decir un producto nuevo para la empresa pero ya existente es nuevo en el catálogo, pero si es nuevo para la empresa y para el mercado este adquiere un grado mayor además de la innovación y novedad del producto.

Generación de ideas: es la búsqueda sistemática a los productos nuevos por diversas fuentes como: fuentes de nuevas ideas y dependen de información de clientes actuales, empleados, distribuidores, proveedores entre otros.

Métodos para nuevas ideas: este va desde lo simple de una conversación hasta una lluvia de ideas.

Desarrollo y prueba del concepto: consiste en una descripción clara del producto que atraiga al cliente.

Diseño, estrategia y análisis económico: se propone una estrategia comercial y tentativa del producto relacionado con el precio y producción del mismo.

Desarrollo del producto: esto define el diseño, concepto y dibujo grafico del producto y consideración de todos los puntos.

Prueba del producto: los prototipos se lanzan al consumidor para ver la aceptación del producto y se hace de forma individualizada, con identificación, de forma instantánea o en el domicilio del consumidor

Prueba del mercado: este plan se lanza en estados con características de ingresos y hábitos a los de la media nacional con el fin de ver la aceptación del producto.

Lanzamiento y comercialización del producto: si las etapas anteriores fueron un éxito el producto se lanzara finalmente al mercado

Maquinaria y/o herramienta del trabajo

Maquinaria: indispensable en la producción de la empresa, se le considera a todo instrumento inventado por el hombre para auxiliar su trabajo y es la combinación de instrumentos, hay sencillas y compuestas, toda máquina debe su existencia a un principio económico.

Herramienta de trabajo: son las que se les proporciona al personal de trabajo para una mejor producción en su área laboral pero hay controversia por la línea delgada que existe entre estos y las prestaciones laborales.

Capacidad de producción: es la capacidad que tiene la empresa para producir su producto final en determinado tiempo, aunque se debe ser minucioso en el estudio del mercado y no producir de mas y rezagar el producto.

Proceso de reclutamiento y selección: hay un análisis del perfil del cargo, la empresa debe analizar el perfil para que la empresa tenga el personal adecuado en cada área.

Capacitación de posibles candidatos: cada empresa maneja la ocupación del nuevo puesto de maneras como reclutamiento: activo, interno, externo y pasivo.

Comprobación de la información: la empresa debe asegurarse que los datos que obtuvieron son ciertos en una preselección.

Selección personal: esta es un poco mejor ya que la selecciones da por diferentes test como: test de aptitudes, nivel intelectual y de personalidad.

Control de calidad, infraestructura, costos de producción y administración de recursos humanos.

Control de calidad: son las herramientas encargadas para detectar los errores dentro de la empresa y poder corregirlos a tiempo y se deriva en varias fases o puntos que ayudan a determinar la mejor opción para la empresa. Como planificación, control y mejora, también seguridad técnica, crecimiento de producción, y las ventas o rentabilidad.

Infraestructura tecnológica: son el uso de tecnología para la empresa y se gestiona a través de la monitorización mediante el despliegue de equipos suficientes y maquinas. Los elementos que lo conforman son: servidores, almacenamiento, networking, seguridad.

Identificación de costos de producción: se refiere a los gastos que se necesitaran para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. El costo de producción tiene dos características opuestas la primera es producir bienes o generar un costo mediante el gasto. Lo segundo es que los costos se mantengan bajos y eliminar los innecesarios.

Administración de los recursos: son los encargados de administrar el recurso de la empresa de la mejor forma posible. También la administración personal tiene diversas acepciones y las más comunes son: relaciones industriales, administración de recursos humanos, administración personal, relaciones humanas de trabajo y las relaciones laborales.

El sistema de recursos humanos tiene diversos objetivos entre los cuales destacan los siguientes: regular de manera justa y técnica las diferentes fases de las relaciones laborales de una organización para promover el mejoramiento. También lograr que el personal del servicio del organismo social trabaje para alcanzar los objetivos organizacionales.

Equipo de líderes de proyecto.

Equipo de líderes.
Son los encargados de detectar las necesidades de los usuarios y gestionar los recursos económicos, materiales y humanos para obtener los resultados esperados en los plazos previstos con la calidad necesaria.

Tiene la responsabilidad total del planeamiento y con la calidad necesaria. Así mismo dirigir y coordinar los proyectos de desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones de un área de la empresa, supervisando las funciones y recursos de análisis funcional, técnico y programación.

Definiciones de funciones y responsabilidades.
División del trabajo: es la separación y la delimitación del trabajo de las actividades con el fin de realizar una función con la mayor precisión y eficacia y el mínimo esfuerzo dando lugar a la especialización y perfeccionamiento.

Departamentalización.
División y agrupamiento de las funciones y actividades unidas específicas con base en su similitud se le conoce como departamentalización.
Hay diversos tipos como: funcional, productos, geográfica, clientes, por procesos o equipo y de secuencia.

Jerarquización: es utilizado para dividir los puestos o rangos desde el mayor hasta el menor.

Descripción de funciones: es necesario definir con toda claridad las labores y actividades que habrán desarrollarse en cada una de las unidades concretas del trabajo

Organigrama.

Consiste en la representación grafica de la estructura de la empresa, de manera que no solo representa a los empleados y recursos humanos de la empresa, sino que también representa las estructuras departamentales.

Cada empresa tendrá su propio organigrama que dependerá fundamentalmente de la labor, el volumen que soporte y la cultura empresarial, una mala estructura de la organización puede llevar a la empresa a la ruina pues se relaciona con la eficiencia.

Clasificación de los organigramas.
Por su naturaleza: y a su vez se subdividen en tres microadministrativos, macroadministrativos, mesoadministrativos.
Por su ámbito: generales contiene información representativa y específicos muestran en forma particular la estructura de un área de la organización.

Por su finalidad: y se dividen en 4 que son los siguientes informativos, analíticos, formales e informales.
Por su contenido que abarca integrales, funcionales y de puestos de plaza y unidades.

Por su presentación o disposición gráfica: y los hay verticales, horizontales, mixtos, de bloque, circulares para representar cada uno de su forma

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Fuentes de financiamiento y otros apoyos.

Impulsar la creación de una pyme o su expansión es fundamental elegir el préstamo mas conveniente con el fin de que evites que a la larga se convierta en una mala decisión.

Existen 7 modelos de fuentes de financiamientos básicos y son los siguientes.

1.- FFF: como Friends, Family and Fools es conocida como la primera fuente de financiamiento, pues se usa para la constitución de la empresa.

2.-Fondos gubernamentales: se usan para generar modelos de negocios y desarrollo de proyectos, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea.

3.-capital semilla: es un crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves durante el inicio y la puesta del proyecto.

4.- inversionistas ángeles: las empresas que están funcionando generalmente reciben este tipo de aportaciones, por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen crédito

5.- capital de riesgo: también conocido como Venture capital, se utiliza cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo: pues es un fondo que invierte mayores cantidades.

6.- private equity: se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización.

Financiamiento bancario: las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio, además de la banca comercial existen sofomes que pueden ayudar así como empresas dedicadas al factoraje financiero

Modelos de incubación en México.

El enfoque de la mayoría de las incubadoras es el incubar empresas del sector tecnológico o atraer startups con un alto potencial de crecimiento.

1.- CIEBT es la apuesta del instituto politécnico nacional, pionero de la creación de incubadoras, su metodología contempla diferentes modelos de negocio: alta tecnología, mediana intensidad tecnológica, baja intensidad tecnológica y otros servicios.

EL ITESM: abarca diferentes redes de incubadoras como: de base tecnológica (biomédica, energía, aeroespacial), tecnología intermedia(consultoría, telecomunicaciones, software) y sociales(microempresas de alto impacto económico y social).

Venture institute: es una de las incubadoras que cuenta con el calificativo alto de alto impacto.

Unincube: esta incubadora está vinculada a la UPAEP y se enfoca en empresas relacionadas a la tecnología de la información.

ITESO: de la universidad de jesuita de Guadalajara en el año 2009 recibió el galardón Pyme a la mejor incubadora de empresas tecnológicas.

Ángel Ventures mexico: es una de las incubadoras más conocidas de ella salió la empresa meridia.

Smarta impact: en los últimos dos años ha logrado acumular tres casos de éxito.

CICE-BUAP: el centro de innovación y competencia empresarial pertenece a la benemérita universidad autónoma de puebla.

Incubadora del tecnológico de monterrey: es una mención doble ya que tiene dos cuentas con dos sedes, una del campus de Querétaro y santa fe.

Wayra mexico: una de las incubadoras con mayor presencia e impacto mundial, en mexico no se queda atrás con su iniciativa.

Presentación del documento.

El experto Kawasaki asegura que la regla 10/20/30 de PowerPoint es muy sencilla y eficaz para enfrentar a los inversionistas de capitales, esto está orientado para cualquier acuerdo.

1.- diez diapositivas: es el número óptimo de diapositivas en una presentación de PowerPoint, para no aturdir a los espectadores en una reunión no sobrepasar los diez puntos.

Los temas que le interesan al inversor son los siguientes: 1.- el problema, 2.- La solución, 3.- el modelo del negocio, 4.- ventaja competitiva, 5.- marketing y ventas, 6.- competencia, 7.- el equipo, 8.- proyecciones financieras, 9.- situación actual y programa de avance, 10.- el resumen y la necesidad de la acción.

Exponer en 20 minutos: la forma de enfocar los proyectos al grupo deben ser precisos y rápidos si bien se cuenta con alrededor de una hora para lograrlo se deben ocupar 20 minutos para dejar el resto al debate.

La fuente en tamaño de treinta puntos:

Es bastante bueno no esforzarse por un contenido mayor al de 30 aspectos u otra técnica será averiguar la edad de la persona de mayor edad en el público y dividirla en dos.

Validación del plan de negocios.

Tener el business plan como plan de documento guía. Este documento en si no es un trámite para conseguir una subvención si no ayuda a poder plasmar las ideas, poder tener un enfoque claro y poder pulir las ideas necesarias.

Perfeccionar la idea: antes de poner en marcha un plan a futuro es necesario poder compartir la idea con expertos en el tema para poder desarrollarla aún mejor, con opiniones constructivas que aporten lo mejor al proyecto.

Un estudio a fondo: es necesario obtener toda la información posible del entorno para prevenir problemas.

Que hace la competencia: investigar el mercado en el que se enfrentará la empresa y saber lo necesario sobre el producto, gastos, marketing y acciones comerciales.

Buscar tú propuesta en valor: siempre será necesario destacar en lo que se ofrezca tanto en calidad, originalidad, atención al público, servicio postventa.

Finanzas realistas: asegurarse de mantener un fondo de maniobra suficiente para los primeros meses de actividad.

Preparar un plan B: siempre es bueno estar preparado ante cualquier contingencia que se pueda presentar por ello se debe proveer escenarios tanto buenos como malos para así estar preparados.