



**Nombre de la alumna: CAROLINA PEREZ
AGUILAR**

**Nombre del profesor: OSVALDO FRANCISCO
SILVESTRE CARDENAS**

**Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO
UNIDAD 3 Y 4**

Materia: PLAN DE NEGOCIOS

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: B

frontera Comalapa Chiapas a 15 de octubre de 2020

**UNIDAD 3
PRODUCCION/OPERACIÓN
DE LA EMPRESA**

LOCALIZACION DE LA EMPRESA

Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador.

Se puede clasificar en dos grupos

- a) Factores que afectan al costo
- b) Factores que afectan a la demanda

Terrenos, edificios, salarios, transporte, etc.

Proximidad del mercado, servicios, competidores, etc.

Determinación del número de puntos de venta: de principio cuantos más sean los puntos de distribución, mayor será el volumen de ventas.

Selección del lugar de ubicación: se pueden agrupar por selección de factores, analógicos, gravitacionales.

Determinación del tamaño y características de los puntos de venta: su tamaño, características de las instalaciones, accesos a las mismas, estacionamiento necesario, etc.

MATERIA PRIMA Y PROVEEDORES

MATERIA PRIMA es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto

PROVEEDORES

En la mayoría de los casos, la oferta de los productos que efectúa una empresa depende del adecuado suministro de una multitud de proveedores y de la existencia de un mercado de trabajo amplio y capacitado.

PROCESO DE FABRICACION Y/O PRESENTACION DEL PRODUCTO

Un producto nuevo puede clasificarse en función de su grado de novedad para el mercado o para la empresa que lo elabora.

- 1.- Generación de ideas: supone una búsqueda sistemática de nuevos productos, acudiendo a diversas fuentes
- 2.- Desarrollo y prueba del concepto: consiste en una descripción detallada de la idea del producto en términos que tengan significado para el consumidor.
- 3.- Diseño, estrategia y análisis económico: debe desarrollarse una estrategia comercial tentativa para el producto.
- 4.- Desarrollo del producto: supone la realización efectiva de un prototipo del producto o de versiones preliminares del mismo
- 5.- Prueba del producto: Los distintos prototipos del producto nuevo deben probarse por los consumidores potenciales con el fin de comprobar en qué medida el producto físico se adecua al concepto del producto desarrollado

MAQUINARIA Y/O HERRAMIENTAS DE TRABAJO

MAQUINARIA: es toda combinación de instrumentos que bajo la dirección del hombre desarrollan considerables fuerzas.

HERRAMIENTAS DE TRABAJO: Los también llamados útiles de trabajo, con frecuencia, tanto para las compañías que los otorgan como para los colaboradores que los reciben, son una fuente de controversias, pues existe una línea muy delgada entre estos y las prestaciones laborales.

CAPACIDAD DE PRODUCCION

es el volumen de productos que puede generar una planta o empresa de manufactura en un período determinado, utilizando los recursos existentes actuales.

Pero también hay que tomar en cuenta que el exceso de capacidad de producción puede imputar a la empresa a gastos innecesarios

Comprender la capacidad de producción permitirá a una empresa estimar el rendimiento financiero futuro y crear una línea de tiempo confiable para la entrega de los productos

Se relaciona con la producción y cómo un fabricante equilibra las materias primas, la maquinaria, la mano de obra y el almacenamiento, para satisfacer la demanda de sus productos.

ESTABLECIMIENTO DE REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Llevar a cabo el reclutamiento y selección de personal conjunto a la planificación estratégica permite a la empresa tener el personal adecuado y necesario para cumplir sus objetivos.

PROCESO DE RECLUTAMIENTO Y SELECCION

- 1.- Análisis del perfil de cargo: en este análisis debe incluir: edad, aptitudes, experiencia laboral, formación académica, personalidad y rango salarial

- 2.- captación de posibles candidatos: existen dos tipos de reclutamiento, el activo que usa la radio o televisión para difundir la vacante de la empresa
- Y el pasivo que es cuando se da solo y los candidatos llegan solos a la empresa en busca del trabajo

- 3.- comprobación de la información: es cuando se selecciona al candidato

- 4.- selección de personal: es cuando se determina el candidato más idóneo y que cubra las necesidades del cargo vacante

CONTROL DE CALIDAD

herramientas, acciones o mecanismos que tienen como objeto la identificación de posibles errores en los distintos procesos de la empresa, y la eliminación del producto o servicio en que se detectan.

Algunas de las características de control de calidad son:

- Permite garantizar unos estándares mínimos, -Establece un marco para mejorar los procesos de la empresa, - Ha de ajustarse a la empresa o tipo de empresa de que se trate., -Puede ser objeto de certificación o no, según el sistema de control de calidad adoptado.

la importancia del control de calidad viene determinada por la reducción en los costes que lleva consigo la reducción de artículos o servicios defectuosos. Costes que se traducen en personal, tiempo y materiales.

INFRAESTRUCTURA TECNOLOGICA

Hay 4 elementos que forman la infraestructura tecnológica, los cuales son:

- 1.- servidores
- 2.- almacenamiento
- 3.- networking
- 4.- seguridad

Las soluciones de estos servicios van desde las aplicaciones hasta sistemas empresariales, productos inteligentes o registros digitales, todos ellos necesitan esta especial infraestructura para ponerse en marcha.

La infraestructura es necesaria para ofrecer estos servicios de la transformación digital pero no tiene que residir en ninguna instalación física.

IDENTIFICACION DE COSTOS DE PRODUCCION

son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento

Los costos de producción pueden dividirse en dos grandes categorías: costos directos o variables, que son proporcionales a la producción, como materia prima, y los costos indirectos, también llamados fijos que son independientes de la producción, como los impuestos que paga el edificio.

ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos de una organización constan de todas las personas de todos los niveles, sin importar sus funciones; un organismo puede ser desde una pequeña empresa, hasta grandes empresas trasnacionales.

La sociedad y la industrialización van de la mano, no se puede hablar de un avance del ser humano haciendo a un lado los avances en las diferentes áreas del conocimiento, entre más complejas se vuelvan las organizaciones, más difícil es para el ser humano su integración a la misma.

EQUIPO DE LIDERES DE PROYECTO

Es la persona que tiene la responsabilidad total del planeamiento y la ejecución acertados de cualquier proyecto

Su misión es la de dirigir y coordinar los proyectos de desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones de un área de la empresa, supervisando las funciones y los recursos de análisis funcional, técnico y programación, con el fin de satisfacer las necesidades de los usuarios y asegurando la adecuada explotación de las aplicaciones.

DEFINICION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DIVISION DE TRABAJO: Es la separación y delimitación de las actividades con el fin de realizar una función con la mayor precisión, eficiencia y el mínimo esfuerzo, dando lugar a la especialización y perfeccionamiento en el trabajo.

JERARQUIZACION: es, para describir el sistema de gobierno de la iglesia que consta de sacerdotes escalonados en grados.

DEPARTAMENTALIZACION: división y el agrupamiento de las funciones y actividades en unidades específicas con base en su similitud, se le conoce con el nombre de departa mentalización.

ORGANIGRAMA

consiste en la representación gráfica de la estructura de la empresa, de manera que no sólo representa a los empleados y recursos humanos de la empresa, sino que también representa las estructuras departamentales, además de ser un buen esquema de las relaciones jerárquicas y competenciales dentro de la empresa.

Este puede tener la clasificación de organigramas: 1) por su naturaleza, 2) por su finalidad, 3) por su ámbito, 4) por su contenido y 5) por su presentación o disposición gráfica.

**UNIDAD 4
EVALUACION Y
GESTION DEL PLAN
DE NEGOCIOS**

**FUENTES DE
FINANCIAMIENTO Y OTROS
APOYOS**

Existen 7 fuentes de financiamiento, de los cuales son los siguientes:

- 1.- FFF: se usa para la constitución de la empresa en sí y se da cuando un emprendedor inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos.
- 2.- FONDOS GUBERNAMENTALES: Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, 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 en marcha del proyecto.
- 4.- INVERSIONISTAS ANGELES: son independientes o pertenecen a un club, ya que estilan las redes de este tipo de apoyo en las empresas.
- 5.- CAPITAL RIESGO: 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.
- 7.- FINANCIAMIENTO BANCARIO: Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio.

**MODELOS DE INCUBACION
DE EMPRESAS EN MEXICO**

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

LAS INCUBADORAS MAS IMPORTANTES DEL PAIS SON:

- 1.- CIEBT (CENTRO DE INCUBACION DE EMPRESAS DE BASE TECNOLOGICA) es la apuesta del Instituto Politécnico Nacional, pionero en la creación de incubadoras. Su metodología contempla diferentes modelos de negocio, en función del grado tecnológico de los mismos
- 2.- ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey) abarca diferentes redes de incubadora, de base tecnológica, de tecnología intermedia
- 3.- Venture Institute: es una de las incubadoras que cuenta con el calificativo de —alto impacto|| concedido después de haber acelerado más de 33 empresas en apenas 2 años.
- 4.- Unincube: esta incubadora está vinculada a la UPAEP (Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla) y se enfoca en la incubación de empresas que desarrollan temas relacionados con las tecnologías de la información.
- 5.- ITESO: de la Universidad Jesuita de Guadalajara en el año 2009 recibió el Galardón PyME a la mejor incubadora de empresas tecnológicas.

PRESENTACION DEL DOCUMENTO

se aplica para cualquier presentación que se oriente hacia la obtención de un acuerdo.

1.- DIEZ DIAPOSITIVAS: Diez es el número óptimo de diapositivas en una presentación de PowerPoint, porque un ser humano normal no puede comprender más de 10 conceptos en una reunión. Los 10 temas que le interesan a un inversor son los siguientes: 1. El Problema 2. Tu solución 3. El modelo de 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

2.- DEBES EXPONER EN 20 MINUTOS: Aunque cuentes con margen de tiempo de una hora, recuerda que estás usando una laptop con Windows, por lo tanto, te llevará alrededor de cuarenta minutos para lograr que funcione con el proyector. Incluso si la configuración va perfectamente, la gente llega tarde y tienen que salir temprano.

3.- USA UNA FUENTE EN TAMAÑO DE TREINTA PUNTOS: Esfuéstrate por no utilizar una fuente más pequeña que treinta puntos. Te garantizo que va a mejorar tu presentación, ya que te exige encontrar los puntos más importantes y saber cómo explicarlos bien.

VALIDACION DEL PLAN DE NEGOCIOS

- 1.- Tener el business plan como documento guía. El emprendedor debe utilizarlo como un documento de reflexión para plasmar las ideas, clarificarlas y pulirlas.
- 2.- Perfecciona la idea. Puede que tú pienses que tu idea de negocio es la mejor del mundo, pero esta percepción puede no ser real.
- 3.- Un estudio, a fondo, del mercado. Debe obtener la mayor información posible: estudios sectoriales de tu sector, información sobre la competencia, análisis de satisfacción de clientes, prospecciones de futuro, etc.
- 4.- ¿Qué hace la competencia? Investiga quiénes serán los competidores con los que te disputarás el mercado.
- 5.- Busca tu propuesta de valor. En la medida de lo posible, intenta ofrecer algo que sólo tú poseas: calidad, originalidad, atención al público, servicio postventa
- 6.- Finanzas realistas. Debes realizar una previsión financiera realista. Asegúrate de que vas a tener un fondo de maniobra suficiente para los primeros meses de actividad.
- 7.- Prepara un buen Plan B. Prepárate para todas las eventualidades posibles. Por ello conviene que seas previsor y tengas preparados planes de acción para distintos posibles escenarios: optimista, moderado y pesimista. Así dormirás un poco más tranquilo.