



**UNIVERSIDAD
DEL SURESTE**
"Pasión por
educar"

NOMBRE DEL ALUMNA: MARIA LUISA CRUZ DIAZ

CARRERA: LICENCIATURA EN DERECHO

CUATRIMESTRES: 9°

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRATICO: LIC. ALEJANDRO REYES MOLINA

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 24 DE JULIO DEL 2021

PLAN DE TRABAJO



• Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.



• 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.

ORGANIZACIÓN

- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
- Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.



ASPECTOS LEGALES DE IMPLANTACIÓN Y OPERACIÓN

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.



- El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones.
- Crédito es una aportación económica que se entrega a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.
- Las entradas son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe.
- Las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los gastos o costos en que la empresa incurre son salidas de dinero.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

MARKETING



- Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.)
- Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer el sistema de distribución
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial.
- Definir el sistema de promoción.
- Diseño del empaque del producto (si lo hay).



COSTOS Y GASTOS



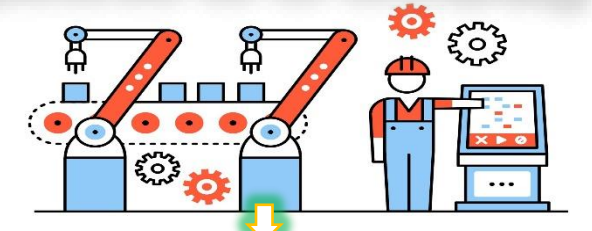
• El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

- Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas
- Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.



• El flujo de efectivo permite proyectar, de manera concreta y confiable, la situación económica de la empresa a futuro, a la vez que facilita tanto el cálculo de las cantidades de dinero que se requerirán en fechas posteriores (para compra de equipo, materia prima, pago de adeudos, pago de sueldos, etc.),

PRODUCCIÓN



• El área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación)

- Diseñar el producto o servicio.
- Definir el proceso de producción.
- Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
- Especificar los requerimientos de mano de obra.
- Adquirir la tecnología necesaria.
- Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas.



- Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- Adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas).
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

Balance general presenta la situación del negocio en un entorno particular. Es un instrumento que muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos, pasivos y capital contable.



• Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura.



RESUMEN EJECUTIVO



• El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

• Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto, por tanto, es indispensable dedicar el tiempo necesario para obtener un excelente resumen ejecutivo, el cual será la carta de presentación del proyecto y del emprendedor mismo.



- Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:
- 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

Contenido del Resumen Ejecutivo

- Naturaleza del proyecto.
- Información del mercado.
- Información del sistema de producción.
- Información a cerca de la organización
- Información de Contabilidad y finanzas.
- Plan de trabajo.

• Contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.



MODELO DE NEGOCIO




- Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.
- El término modelo de negocio 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.

NATURALEZA DEL PROYECTO

La información que se incluirá en el resumen es:

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle).

Naturaleza del Proyecto



A través de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece qué es su negocio.

Apoyos Visuales ©2000. El Emprendedor de Éxito.

El mercado

La información de mercados que se incluirá en el resumen es:
 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

En cuanto al sistema de producción, la información que se incluirá en el resumen es:
 Proceso de producción (simplificado y resumido).
 Características generales de la tecnología.
 Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

Organización

En lo que respecta a la organización, la información que se incorporará en el resumen es:
 Organigrama de la empresa.
 Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).

Contabilidad y finanzas

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:

Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable. Capital inicial requerido. Resumen de los estados financieros. Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente). Plan de financiamiento para la empresa.



FUENTES BIBLIOGRAFICAS

WWW.COMAPUNDESDELEMPRENDEDOR

- 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
- Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores
- Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación
- Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto
- Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio
- Actividades clave: describe las acciones más importantes
- Socios clave: es la red de proveedores y socios
- Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurrirán