



TEMA: PROYECTO

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

PROFESOR: VICTOR ANTONIO GONZALES
SALAS

ALUMNO: PAOLA RUIZ VASQUEZ



MVZ

NOMBRE DE LA EMPRESA:

ORO VERDE DEL TACANA

6.2 PROCESO CREATIVO

NOMBRE	CARACTERISTICAS	NECESIDAD QUE SATISFACE
DISTRIBUCION DE ALIMENTO BALANCEADO PARA GRANDES ESPECIES	VENTA DE ALIMENTO POR BULTO, PARA GANADO BOVINO Y EQUINO.	ATENDER LAS NECESIDADES DEL GANADERO LOCAL.
GEOMEMBRANAS DE TILAPIAS	MOJARRA TILAPIA EN PUNTO DE VENTA, EN VARIEDAD DE TRES TAMAÑOS. PRODUCTO FRESCO, CRIADO EN AMBIENTE CONTROLADO, CON ALIMENTOS BALANCEADOS.	LA ZONA NO CUENTA CON GRANJAS REPRODUCTORAS DE TILAPIA.
VIVERO DE CAFÉ	PRODUCCIÓN DE PLANTAS DE CAFÉ, EN VARIEDAD DE ARABE Y ROBUSTA. SE CUENTA CON TRES TAMAÑOS (MARIPOSA, HOJA VERDADERA Y LISTA A CAMPO).	VENTA AL POR MAYOR DE PLANTAS DE CAFÉ, DE VARIEDADES DE LA ZONA, INCLUYENDO ASESORIA TECNICA INICIAL.

6.3 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

LAS CONDICIONES ACTUALES DE LA MAYORIA DE LAS PLANTACIONES CAFETALERAS SE CARACTERIZAN POR SUS BAJOS RENDIMIENTOS POR Ha; DERIVADO DE LA PRESENCIA DE PLANTACIÓN VIEJA E IMPRODUCTIVAS, VARIEDADES INADECUADAS, PLANTACIONES ABANDONADAS, CON POCA O CASI NULA APLICACIÓN DE LABORES CULTURALES (DESHIERBES, DESHIJE, ACONDICIONAMIENTO DE SOMBRA, PODA DE FORMACIÓN, DESANIDAD, REJUVENECIMIENTO, AGOBEO, NUTRICIÓN) Y FUERTE PRESENCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES, SOBRESALIENDO MUCHOS ESPACIOS VACÍOS EN DONDE LOS PRODUCTORES NO HAN RENOVADO POR SER UN CULTIVO CUYO

PRODUCTO NO GARANTIZA CONTAR DE MANERA PERMANENTE CON SUFICIENTES RECURSOS PARA HACER ESTE TIPO DE ACTIVIDADES.

6.4 PROPUESTA DE VALOR

LA PROPUESTA DE VALOR DE VIVERO'S ORO VERDE DEL TACANA ES LA VENTA DE PLANTAS DE CAFÉ DE CALIDAD A GUSTO DEL CLIENTE, EN TIEMPO Y FORMA. OFRECIENDO TRANSPORTE DE ENTREGA PARA LAS PLANTAS, TRATAMIENTO INICIAL DE SIEMBRA QUE INCLUYE GARANTIA DURANTE EL PRIMES MES DESPUES DE LA ENTREGA Y ASESORIA TECNICA GRATUITA DURANTE EL MISMO TIEMPO.

- TRANSPORTE DE ENTREGA PARA LAS PLANTAS
TRASLADO DE LAS PLANTAS DESDE EL VIVERO HASTA EL LUGAR A CONVENIR POR AMBAS PARTES.
- TRATAMIENTO INICIAL DE SIEMBRA
TRATAMIENTO ENRAIZANTE Y FERTILIZANTES FOLIARES, PARA APOYAR EL PROCESO DE ADAPTACIÓN Y DESARROLLO INICIAL EN CAMPO.
- GARANTIA DURANTE EL PRIMER MES DESPUES DE LA ENTREGA
ASESORIA TECNICA GRATUITA DUFRANTE EL PRIMES MES DESPUES DE LA ENTREGA Y EL REINTEGRO DE PLANTAS QUE NO SE LOGREN POR ALGUNA ANOMALIA PRODUCIDA POR DEFECTOS DE LA MISMA.

6.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

EL PROYECTO CONSISTE EN LA CREACIÓN DE UN VIVERO. SE DESCRIBE, POR TANTO, UNA EMPRESA COMERCIAL DEDICADA AL CULTIVO INTENSIVO DE PLANTAS DE CAFÉ PARA LA POSTERIOR VENTA AL CLIENTE FINAL. CONTANDO CON VARIEDAD ARABE Y ROBUSTA.

EL DESARROLLO Y TRATAMIENTO DE LAS PLANTAS ES AGROECOLOGICO, ADEMÁS DE CONTAR CON PERSONAL CAPACITADO PARA EL TRATAMIENTO POST VENTA.

6.6.2 UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

TAMAÑO: ORO VERDE DEL TACANA ES UNA MICROEMPRESA, CUENTA CON MENOS DE 25 EMPLEADOS.

UBICACIÓN: EJIDO ROSARIO IXTAL, RANCHO LAS CAIDAS, MPIO. CACAHOATAN, CHIAPAS. C.P. 30890.

6.8 MISIÓN

SOMOS UNA EMPRESA COMPROMETIDA CON EL DESARROLLO SOCIAL, SOSTENIBLE Y ECONOMICO DE LA REGIÓN, OFRECIENDO LOS MEJORES PRECIOS EN EL MERCADO DEL CAFÉ A NUESTROS PRODUCTORES CON UNA CAFICULTURA DE ALTA CALIDAD AMIGABLE CON EL MEDIO AMBIENTE.

6.9 VISIÓN

PARA EL AÑO 2035 TENDREMOS PRESENCIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ESPECIALIDAD, SEREMOS LA EMPRESA GENERADORA DE L MEJOR CAFÉ DIFERENCIADO EN TAZA, GARANTIZANDO SOSTENIBILIDAD, VALOR AGREGADO Y UNA RELACIÓN DIRECTA ENTRE PRODUCTOR Y CONSUMIDOR FINAL.

6.10 OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

PLAZO	OBJETIVO
CORTO	PRODUCIR LA PLANTACIÓN NECESARIA PARA ACAPARAR EL MERCADO LOCAL, TENER PRESENCIA EN EL MERCADO REGIONAL CON PRODUCTOS A LA SOLICITUD REQUISITADA DEL CLIENTE.
MEDIANO	CUBRIR EL MERCADO NACIONAL, SIENDO EL PRINCIPAL PROVEEDOR DE PLANTAS Y SEMILLAS DE CAFÉ EN SUS DIFERENTES VARIEDADES. PARTICIPACIÓN Y RECONOCIMIENTO EN FERIAS Y EVENTOS DE ESPECIALIDAD PARA ABRIR MERCADO INTERNACIONAL.
LARGO	SER LA PRINCIPAL EMPRESA CAFICULTORA DEL MERCADO INTERNACIONAL, PARTICIPANDO EN TODOS LOS PROCESOS DEL CAFÉ, DESDE LA GERMINACIÓN HASTA LA TAZA.

6.11 VENTAJAS COMPETITIVAS

LA PUESTA EN MARCHA DE ESTE PROYECTO, SURGE DE LA NECESIDAD DE FORTALECER LA CADENA PRODUCTIVA DE CAFÉ EN LA REGIÓN DEL TACANA. LAS PLANTAS PRODUCIDAS EN ESTE VIVERO SERÁN COMERCIALIZADAS EN EL MUNICIPIO DE CACAHOATAN, CHIAPAS, QUIENES POR AÑOS SE HAN DEDICADO A LA PRODUCCIÓN DEL CAFÉ, TODOS LOS PRODUCTORES DEL CAFÉ, SON HERENCIA QUE LES HAN DEJADO DE PADRES Y ABUELOS.

ANÁLISIS Y DISTINGOS COMPETITIVOS DE ORO VERDE DEL TACANA
VENTAJAS COMPETITIVAS <ul style="list-style-type: none"> • ENTREGA DEL PRODUCTO EN TIEMPO Y FORMA SEGÚN LO SOLICITE EL CLIENTE • SERVICIO DE ENTREGA • ASESORIA TÉCNICA • MANEJO AGROECOLÓGICO
DISTINGOS COMPETITIVOS <ul style="list-style-type: none"> • EVALUACIONES CONSTANTES PARA DETERMINAR LA SATISFACCIÓN Y EL SERVICIO AL CLIENTE • CALIDAD EN EL PRODUCTO Y SERVICIO • MEJORA CONTINUA

6.12 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR

LOS RESULTADOS NOS INDICAN QUE, A PESAR DE LA GRAVE CRISIS DE LA ROYA QUE SE MANIFESTÓ EN CHIAPAS-MÉXICO HACE 3 AÑOS; SE HA PODIDO ESTABLECER LA MEJORA DE LA PRODUCCIÓN PUES ES LA BASE DE NUESTRAS ORGANIZACIONES Y ES A PARTIR DE AHÍ QUE SE DESARROLLA TODO LO DEMÁS.

- ACCESO A MERCADO (Y CERTIFICACIONES) CON EL FIN DE MAXIMIZAR LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES ACCEDIENDO A MERCADOS ESPECIALES.

- ACCESO A CONOCIMIENTO. O SEA, A ADQUIRIR LAS CAPACIDADES Y HABILIDADES PARA PODER HACER LAS COSAS DE FORMA EFICIENTE.

- Y TAMBIÉN EN CÓMO MEJORAR EL TALENTO Y EL LIDERAZGO EN LA ORGANIZACIÓN. QUE NOS PERMITE APRENDER, INNOVAR, CAMBIAR Y CRECER.

6.13 PRODUCTOS Y / Ó SERVICIOS DE LA EMPRESA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

VENTA DE SEMILLAS SELECCIONADAS DE LA SIGUIENTE VARIEDAD:

- ARABE
- ROBUSTA
- MARAGO
- CATURRA
- GEYSHA
- BORBON

VENTA DE PLANTAS EN DIFERENTES ETAPAS DE CRECIMIENTO SEGÚN LO SOLICITE EL CLIENTE:

- HOJA FALSA (MARIPOSA)
- HOJA VERDADERA
- DESARROLLO A CAMPO

VENTA DE INSUMOS AGROECOLOGICOS PARA PRODUCCIÓN DE CAFÉ

- ABONOS
- BOCASHI
- CALDOS SULFOCALCICOS, BORDELES, DE CENIZA
- AGUA DE VIDRIO
- BIOL
- UREA LIQUIDA
- M5
- MICROORGANISMOS BENEFICOS
- HUMUS
- FERTILIZANTES SOLIDOS AGROECOLOGICOS.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

ASESORIA TECNICA EN CUANTO:

- INSTALACIÓN DE VIVEROS CONVENCIONALES Ó TECNIFICADOS
- ELABORACIÓN DE SEMILLEROS
- VALIZADO DE PLANTACIÓN
- SISTEMA HIDRICO
- ELABORACIÓN DE BIO INSUMOS
- ASESORIA DE ESPECIALIDAD CAFICULTORA

6.15 APOYOS

Apoyo especialista caficultor

I.A.C Reina Carolina vazquez diaz

Apoyo administrativo y contable

L.A.E Amado de Jesus Tadeo Cisneros chang

Cel. 9621863006

Personal de transportes

Apoyo mercadotecnia

L.A.N. Alondra Montserrath ruiz vazquez

Cel. 9621359602

Personal especialistas en irrigación

I.A.I Dariciel perez vazquez

Cel. 9631778111

7.2 OBJETIVOS DE MARKETING

OBJETIVOS DE ORO VERDE DEL TACANA

CORTO PLAZO

Competir en el mercado de COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS Y PLANTAS DE CAFÉ A NIVEL LOCAL, ADEMÁS DE SER LA PRIMERA Y MEJOR OPCIÓN EN CUANTO AL PRODUCTO.

MEDIANO PLAZO

SER LÍDER EN EL MERCADO NACIONAL, SIENDO EL PRINCIPAL PROVEEDOR DE PLANTAS Y SEMILLAS DE CAFÉ EN SUS DIFERENTES VARIETADES. PARTICIPACIÓN Y RECONOCIMIENTO EN FERIAS Y EVENTOS DE ESPECIALIDAD PARA ABRIR MERCADO INTERNACIONAL.

LARGO PLAZO

SER LA PRINCIPAL EMPRESA CAFICULTORA DEL MERCADO INTERNACIONAL, PARTICIPANDO EN TODOS LOS PROCESOS DEL CAFÉ, DESDE LA GERMINACIÓN HASTA LA TAZA.

7.3 INVESTIGACION DE MERCADO

SEGMENTO DE MERCADO

EN EL CORTO PLAZO EL SEGMENTO ES ELEGIDO EL DE LOS CAFETICULTORES DEL MUNICIPIO DE CACAHOATAN, NUESTROS PRODUCTORES LOCALES

CARACTERISTICAS DEL SEGMENTO DEL MERCADO PRODUCTORES INTERESADOS EN UNA ALTA PRODUCCION NECESITAN ORIENTACION PARA LA INOVACION EN PARCELAS MUESTRAN PREFERENCIAS EN PRECIOS CONSIDERABLES

7.3.2 CONSUMO APARENTE

EL NUMERO DE CLIENTES POTENCIALES ES DE 3200

EL CONSUMO UNITARIO APARENTE ES DE 3000 PLANTAS POR PRODUCTOR AL AÑO

7.3.3 DEMANDA POTENCIAL

CON BASE EN LAS INVESTIGACIONES LLEVADAS A CABO EN RELACIÓN CON EL INCREMENTO DE LA POBLACIÓN DE PRODUCTORES, ESTABLECE QUE:

- CORTO PLAZO: PARA QUE LA EMPRESA SEA RENTABLE TIENE QUE CUBRIR UN 50%, ES DECIR, TENER UNA PRODUCCION DE 4,800,000 PLANTAS AL AÑO.
- MEDIANO PLAZO: PARA QUE LA EMPRESA SEA RENTABLE TIENE QUE CUBRIR 70% DEL MERCADO POTENCIA, ES DECIR, TENER UNA PRODUCCION TOTAL ANUAL DE 7,200,00
- LARGO PLAZO: UN CRECIMIENTO DE 90%; ES DECIR, SE ESPERAN VENTAS DE 7,400,00 PLANTAS AL AÑO, COMENZAR A INTRODUCIR EL PRODUCTO EN OTROS ESTADOS DE LA REPÚBLICA MEXICANA

8.1 OBJETIVOS DEL AREA DE PRODUCCION

OBJETIVOS A CORTO PLAZO DE ORO VERDE DEL TACANA

LOGRAR TENER PRESENCIA COMO EL PRINCIPAL PROVEDOR DEL LOS CAFICULTORES DEL MUNICIPIO DE CACAHOATAN Y MUNICIPIOS MAS CERCANOS DE LA REGION

OBJETIVOS AMEDIANO PLAZO DE ORO VERDE DEL TACANA

AVER DUPLICADO NUESTRA CAPACIDAD ISNTALADA PARA PODER SURTIR A NIVEL ANCIONAL Y LOGRAR POSICIONAR NUESTRAS SEMILLAS DENTRO DE LOS CAFES DE ESPECIALIDAD

OBJETIVOS A LARGO PLAZO DE ORO VERDE DEL TACANA

ELEVAR LA PRODUUCION PARA CUBRIR DEMANDAS DEL MERCADO INTERNACIONAL DENTRO DE LOS CAFES DE AROMA Y DE ESPECIALIDAD

8.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO

REALICE UN DISEÑO DEFINITIVO DEL PRODUCTO O SERVICIO DE SU EMPRESA. DE EXPLICACIONES DE CADA PARTE, INFLUYA DIBUJOS, FOTOGRAFIAS, PLANOS, DISEÑOS, MAQUETAS, ETC.

NUESTRO PRODUCTO ES UNA PLANTA DE CAFÉ EN VARIEDAD A ESCOGER ARABE O ROBUSTA CON UNA MEDIDA DE 40 CM EN UNA BOLSA DE POLIETILENO DE 14X20 CM CON UN TIEMPO DE DESARROLLO DESDE LA SIEMBRA A 6 MESES DE HABER SIDO TRANSPLANTADA LIBRE DE EMFERMEDADES, ABONADO Y FERTILIZADO ECOLOGICAMENTE.



8.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION O PRESTACION DEL SERVICIO.

LA PRODUCCION SERA ANUAL DE 800MIL PLANTAS DONDE SERA HARA LA SIEMBRA EN EL MES DE MAYO Y RESIEMBRA EN EL MES DE AGOSTO, DONDE SE PLANTEA VENDER 500 PLANTAS POR CAFETICULTOR.

- SELECCIÓN DE SEMILLAS
- CURAR LA TIERRA DONDE SE SEMBRAR LA SEMILLA
- SE HARA LA SIEMBRA EN LOS SEMILLEROS
- RIEGO POR LAS MAÑANAS
- SE HARA OBSERVACION A LOS 2 MESES PARA IDENTIFICAR LA HOJA FALSA
- TRANPLANTAR A LOS 3 MESES LAS PLANTAS A LAS BOLSAS POLIETILENO
- A LOS 6 MESE YA TRANPLANTADAS YA ESTARA LISTA PARA VENDER

8.4 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

- LIMPIZA AL VIVERO CADA 8 DIAS
- SELECCIÓN DE SEMILLA POR KILO
- LLENADO DE BOLSA
- OBSERVACION DE PLAGAS
- APLICACIÓN DE ABONOS ORGANICOS
- MANTENIMIENTO AL VIVERO CADA 8 DIAS
- RIEGO DOS VECES AL DIA UNO POR LA MAÑANA Y OTRO POR LA TARDE

8.5 CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA

MENCIONE LAS CARACTERISTICAS Y ESPECIFICACIONES DE LA TECNOLOGIA QUE UTILIZARA PARA DESARROLLAR EL PRODUCTO O SEVICIOS DE SU EMPRESA.

- SISTEMA HIDRAULICO
- ISNTALACIONES DEL VIVERO COMO MAYA SOMBRA POSTES DE BAMBU, CLAVOS
- UNA BIOFABRICA

8.6 EQUIPO E INSTALACIONES

INSTALACION AL VIVERO

- POSTES
- MAYA SOMBRA
- TORNILLOS
- CLAVOS
- ALAMBRADO
- CABLE DE INSTALACION

INSTALACION DE LA BIOFABRICA

MATERIA PRIMA

- BAMBU
- CLAVOS
- TAMBOS
- MACHETES
- TORNILLO
- PALAS
- PICO
- AZADON
- AZUFRE
- COBRE
- ARENA
- BOLSAS
- SEMILLA
- OLLAS
- VASOS MEDIDORES
- CUCHARAS
- TIRAS REACTIVAS DE PH
- EMBUDOS
- FOGONES
- ESPACIO PARA UN ALMACEN
- CARRETILLAS
- CUBETAS
- COSTALES DE BROSA
- TOLDOS
- LONAS AMFORAS
- CAMAS DE REPRODUCCION

SEMILLEROS

- CAMAS DE GERMINACION
- CURACION DDE ARENA
- BAMBU
- ALAMBRE
- CLAVOS
- TORNILLOS
- MAYA SOMBRA

SISTEMA HIDRAULICO

- BOMBA
- VALVULA
- MOTOR
- CILINDRO
- FILTRO
- LLAVE DE PASO
- CONTEDORES HIDRAULICOS
- ASPERSORES

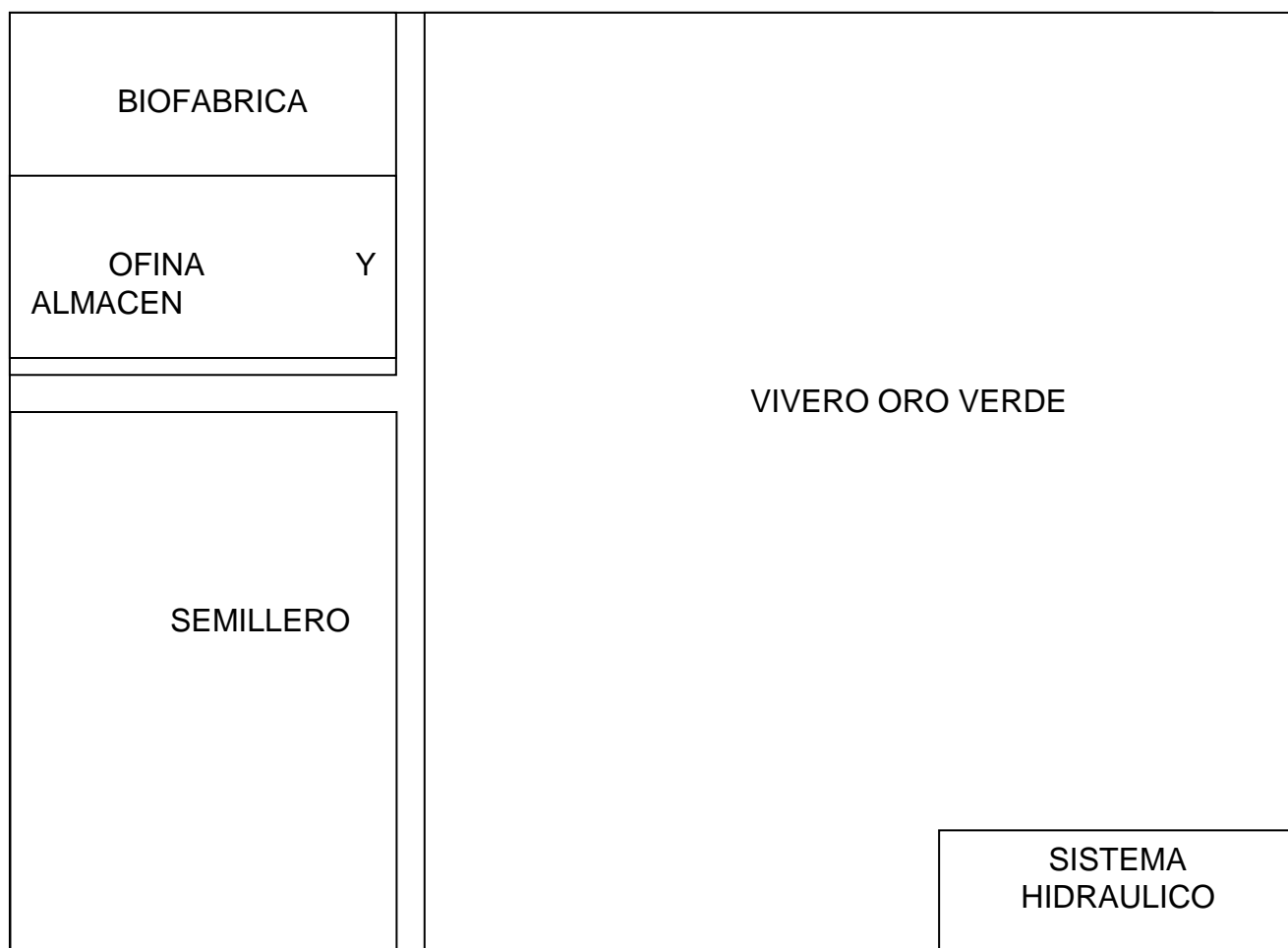
8.8 CAPACIDAD INSTALADA

LA CAPACIDAD ACTUAL DE PRODUCCION CORRESPONDE A LA DEMANDA POTENCIAL ACTUAL DEL PRODUCTO.

PERIODO.....CATIDAD DEL PRODUCTO

ANUAL..... 800 MIL PLANTAS

8.11 DISEÑO Y DISTRIBUCION DE PLANTA Y OFICINAS



8.12 MANO DE OBRA REQUERIDA

ESTABLESCA EL PERSONAL REQUERIDO PARA LLEVAR ACABO EL PROCESO PRODUCTIVO, ASI COMO SUS HABILIDADES.

ACTIVIDAD	Nº DE PERSONAS	TIPO DE HABILIDAD
ING. AGRONOMO ENCARGADO DE LA PRODUCCIÓN EN VIVERO	1	CON 3 AÑOS DE EXPERENCIA EN MANEJO, DESARROLLO Y ELABORACIÓN DE INSUMOS AGRECOLOGICOS COORDINACION DE TRABAJOS EN VIVERO
ADMINISTRATIVO	3	ENCARGADO DE MARKETING, ENCARGADO DE LOGISTICA TRANSPORTE ENCARGADO DE CONTABILIDAD
AUXILIARES OPERATIVO	2	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

Formato para definir los procesos operativos de la empresa

Área	Actividad	Requisitos especiales	Periodicidad y tiempo
Encargado del vivero	Manejo, desarrollo y elaboración de insumos agroecológicos	Ingeniero agrónomo con 3 años de experiencias	1 año
Encargado administrativo	Vivero, semillero y biofabrica	Título universitario de acuerdo al cargo. Habilidades y conocimientos Sobre el cargo. Experiencia	1 año
Auxiliares operativos	Ayudantes generales	Título de acuerdo al cargo. Experiencia	1 año

Descripción de puestos

NOMBRE DEL PUESTO	REQUISITOS DEL PUESTO	ACTIVIDADES	ESCALA JERÁRQUICA
Encargado del vivero	Título del puesto. Experiencia laboral de 3 años	Manejo, desarrollo y elaboración de insumos agroecológicos	Directores
Encargado administrativo	Título del puesto. Título de del personal a su cargo. Saber manejar Excel de una manera avanzada. Experiencia laboral de 3 años.	Vivero, semillero y biofabrica	Gerentes, jefes
Auxiliares operativos	Experiencia laboral de 3 años.	Ayudantes generales	Supervisores, empleados

9.3 Funciones específica por puesto

Cada uno de los manuales operativos individuales, divididos entre cada área funcional de la empresa constituye los manuales operativos de la empresa. Una vez que se realiza lo anterior, se deben de establecer las políticas operativas que indiquen y enfatizan las siguientes áreas:

- Sistema de comunicación
- Procesos para la resolución de conflictos
- Carácter moral de la empresa
- Comportamientos esperados (conducta).

9.4 CAPACITACIÓN DE PERSONAL

9.4.1 RECLUTAMIENTO

MEDIO DE RECLUTAMIENTO	COSTO
Periódico:	\$ 500
Radio:	\$500
Otros:	\$500
Presupuesto total:	\$1500

9.4.2 SELECCION

Proceso de selección que seguirá su empresa:

Para seleccionar a los posibles trabajadores de la empresa, los aspirantes a cada puesto deberán presentar una solicitud de empleo donde especificará el puesto para el que se postula. Después, el encargado(a) de Recursos humanos, analizará la información proporcionada y verificará que la persona interesada cumpla con el perfil del puesto.

Describa el método que utilizará (quien aplicará el examen, quien realizará la entrevista, etc.) Y los costos relacionados:

Se llevará a cabo una entrevista y se hará un examen de habilidades prácticas, la cual, será realizada por Carolina Vázquez encargada de Recursos Humanos. Este procedimiento no tiene costo.

9.4.3 CONTRATACION

Tipo de contrato:

Se establecerán contratos por tiempo determinado, incluidas las cláusulas, donde se estipula el cumplimiento del trabajo, confidencialidad del proceso y del producto, forma de pago y honorarios acordados.

Aspectos laborales a considerar:

- Puntualidad
- Contar con acceso a servicios de aseo y limpieza
- Facilidad de palabra
- Actitud en el entorno
- Iniciativa
- Respeto
- Movilidad
- Disponibilidad de horario

9.4.4 INDUCCION

En relación con el proceso de inducción de su empresa defina:

- Persona que realizara la inducción: Carolina Vázquez, encargada de Recursos Humanos.
- Proceso de inducción:
- Presentación del personal directivo de la empresa
- Presentación de las misiones de la empresa
- Presentación del puesto que desempeñará
- Presentación de las reglas de la empresa
- Capacitación general y el uso de herramientas
- Material que se utilizará en el proceso de inducción
- Se utilizaran folletos ilustrados que contengan la información necesaria de la empresa.
- Costos del proceso: sin costo.

9.5 DESARROLLO DEL PERSONAL

El desarrollo del personal involucra dos elementos muy parecidos pero con diferentes objetivos y por tanto con diversas formas de diseño y ejecución son:

- Adiestramiento: es el entrenamiento básico requerido para que la persona desempeñe las funciones para las que han sido contratadas
- Capacitación: es el entrenamiento avanzado que se le proporciona a la persona para facilitarle un mayor desarrollo individual.

9.6 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

Cuando se cuenta con una descripción básica de desempeños, perfiles por puesto y organigrama de la empresa, el proceso de administrar sueldos y salarios resulta muy sencillo y rápido de realizar pues sólo implica jerarquizar los puestos de la empresa. La parte difícil es determinar cuánto se le pagará a cada quien, para que la remuneración sea justa y acorde con sus responsabilidades y obligaciones. Es muy importante no olvidar que la ley establece una serie de obligaciones al empleador, que se traducen en erogaciones proporcionales al sueldo que se le paga a cada trabajador, y que van de 32 a 40%. Los presupuestos por sueldos y salarios deben considerar estos gastos, para ser calculados al momento de obtener proyecciones financieras de la empresa.

Puesto	Categoría	Sueldo	Prestación	Total
Agrónomo	1	\$10.400	-	\$10.400
Área administrativo	3	\$5.000	-	\$5.000
Ayudantes	2	\$5.200.000	-	\$5.200

9.7 EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

La evaluación del desempeño del trabajador es un punto muy delicado, ya que incide directamente sobre la moral de éste y sobre la eficiencia de la empresa; por lo tanto, debe considerarse cuidadosamente. El sistema de evaluación del desempeño se fundamenta en las funciones operativas individuales y se complementa con la fijación de objetivos parciales y finales de cada actividad (tiempo en que se pretenden lograr los resultados esperados), lo que permite dar seguimiento a este aspecto (los objetivos provienen de una negociación entre el trabajador y el jefe inmediato, tomando en cuenta los objetivos de la empresa y las capacidades de cada persona).

Formato de evaluación del desempeño por trabajador Oro verde del tacana

UNIDAD/DPTO.-----**ÁREA/SERV.**-----

EVALUADO-----

PUESTO----- **FECHA DE INGRESO**-----

EVALUADOR-----

FECHA DE LA EVALUACIÓN -----

En qué grado cree usted que el trabajador tiene desarrollada las competencias que se presentan a continuación.- Marque con una X el número que refleja su opinión

INSTRUCCIONES

1. Antes de iniciar la evaluación del personal a su cargo, lea bien las instrucciones, si tiene duda consulte con el personal responsable de la Unidad de Personal.
2. Lea bien el contenido de la competencia y comportamiento a evaluar.
3. En forma objetiva y de conciencia asigne el puntaje correspondiente.
4. Recuerde que en la escala para ser utilizada por el evaluador, cada puntaje corresponde a un nivel que va de Muy bajo a Muy alto.

Muy bajo : 1 ---Inferior.- Rendimiento laboral no aceptable.

Bajo : 2 ---Inferior al promedio.- Rendimiento laboral regular.

Moderado: 3 ---Promedio.- Rendimiento laboral bueno.

Alto : 4 ---Superior al promedio.- Rendimiento laboral muy bueno.

Muy Alto : 5 ---Superior.- Rendimiento laboral excelente.

5. En el espacio relacionado a comentarios, es necesario que anote lo adicional que usted quiere remarcar.
6. Los formatos de evaluación deben hacerse en duplicado, y deben estar firmadas por el evaluador y el ratificador (Jefe del evaluador), si es necesario agregar algún comentario general a la evaluación.
7. No se olvide firmar todas las hojas de evaluación.
8. La entrega de los formatos de evaluación, es con documento dirigido a la Dirección correspondiente, bajo responsabilidad Funcional como máximo a los dos (02) días de recepcionado el formato.

ÁREA DEL DESEMPEÑO	MUY BAJO	BAJO	MODE- RADO	ALTO	MUY ALTO	PUNTAJE
	1	2	3	4	5	
ORIENTACIÓN DE RESULTADOS						
Termina su trabajo oportunamente						
Cumple con las tareas que se le encomienda						
Realiza un volumen adecuado de trabajo						
CALIDAD						
No comete errores en el trabajo						
Hace uso racional de los recursos						
No Requiere de supervisión frecuente						
Se muestra profesional en el trabajo						
Se muestra respetuoso y amable en el trato						
RELACIONES INTERPERSONALES						
Se muestra cortés con el personal y con sus compañeros						
Brinda una adecuada orientación a sus compañeros.						
Evita los conflictos dentro del trabajo						
INICIATIVA						
Muestra nuevas ideas para mejorar los procesos						
Se muestra asequible al cambio						
Se anticipa a las dificultades						
Tiene gran capacidad para resolver problemas						
TRABAJO EN EQUIPO						
Muestra aptitud para integrarse al equipo						

Se identifica fácilmente con los objetivos del equipo						
ORGANIZACIÓN						
Planifica sus actividades						
Hace uso de indicadores						
Se preocupa por alcanzar las metas						
PUNTAJE TOTAL:						

9.8 RELACIONES DE TRABAJO

El ambiente de trabajo es de gran importancia para el desarrollo de la empresa e involucra una serie de aspectos de gran importancia, como:

- Motivación.
- Comunicación.
- Trabajo en equipo.
- Calidad personal y de vida de todos los miembros de la organización.

Aspectos motivacionales y relaciones laborales oro verde del tacana:

Para que las relaciones de trabajo se logren de manera efectiva dentro de la empresa, es preciso tener una buena comunicación; esto es, que se entiendan las instrucciones y la manera de realizar cada una de las actividades, lo cual ayudará a que exista buena interrelación entre los integrantes.

9.9 FORMAS DE CONSTITUCIÓN DE UNA MICROEMPRESA, RÉGIMEN MÁS CONVENIENTE.

La empresa café oro del tacana se constituirá como sociedad anónima se unen para llevar a cabo actividades comerciales y cuya obligación se limita al pago de sus acciones, bajo el régimen de la sociedad cooperativa de producción de servicios. Uno de los atractivos fiscales de esta figura es que está exenta del pago ISR hasta el pago excedente por un monto equivalente.

10.2.3 SOFTWARE A UTILIZAR

El software que es más sencillo de utilizar es “Excel”, ya que, no sabiendo mucho de ese programa o de fórmulas, se pueden hacer archivos o información financiera y como también es un programa muy reconocidos.

10.3.4 SALIDAS

ENTRADA		
		MARGEN DE ERROR
SEMILLAS	143,000	10%
HERRAMIENTAS	10,000	
PRODUCTOS PARA INSUMOS	50,000	
BOLSAS PARA ALMASIGOS	266,660	
MANO DE OBRA	36,400	
SISTEMA HIDRAULICO	200,000	
TRANSPORTE	815,000	
ENTRADA	1,521,060	

DURANTE 6 MESES				DURANTE 6 MESES		
SALIDAS						
TRANSPORTE		25,000		TRANSPORTE		40,000
VENTA		400,000		VENTA		1,000,000
SUELDO		218,400		SUELDO		218,400
REPARACION DE HERRAMIENTAS		2,000		REPARACION DE HERRAMIENTAS		5,000
SEMILLAS		18,000		SEMILLAS		27,000
	TOTAL	663,400			TOTAL	1,290,400
			SALIDAS	1,953,800		

10.3.5 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
SALDO INICIAL DE EFECTIVO		\$788,100.00	\$775,400.00	\$772,200.00	\$827,350.00	\$900,950.00
ENTRADAS DE OPERACIÓN						
INVERCION INICIAL	\$800,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
VENTAS AL CONTADO	\$30,000.00	\$30,000.00	\$40,000.00	\$100,000.00	\$120,000.00	\$80,000.00
TOTAL DISPONIBLE	\$830,000.00	\$818,100.00	\$815,400.00	\$872,200.00	\$947,350.00	\$980,950.00
SALIDAS DE OPERACIONES						
TRANSPORTE	\$2,500.00	\$3,000.00	\$3,500.00	\$5,000.00	\$6,500.00	\$4,500.00
SUELDO	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00
REPARACION DE HERRAMIENTAS	\$0.00	\$300.00	\$300.00	\$450.00	\$500.00	\$450.00
SEMILLAS	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
TOTAL DE SALIDAS	\$41,900.00	\$42,700.00	\$43,200.00	\$44,850.00	\$46,400.00	\$44,350.00
SALDO DE FLUJO DE EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$788,100.00	\$775,400.00	\$772,200.00	\$827,350.00	\$900,950.00	\$936,600.00

TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS E IMPUESTOS	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00	\$36,400.00
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------