



Mi Universidad

Súper Nota.

Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.

Nombre del tema: Plan de trabajo.

Parcial: 4

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial.

Nombre del profesor: Diego.

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.

Sexto Cuatrimestre.

Comitán de Domínguez, Chiapas, 3 de agosto del 2024.

PLAN DE TRABAJO.

ELABORADO POR: SIOMARA GRISEL VÁZQUEZ GÓMEZ.

1

4.1 PLAN DE TRABAJO.

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.



2

Un plan de trabajo es un documento que reúne la información necesaria para llevar a cabo un proyecto. Define los objetivos, los procesos y los tiempos de entrega. Es una herramienta que sirve como guía y establece estrategias que permiten alcanzar objetivos mediante la colaboración y el trabajo en equipo.

Plan

An illustration of a document titled 'Plan' with a target icon and a briefcase.

3

Beneficios de un plan de trabajo:

1. Aclarar los objetivos.
2. Permitir una evaluación actual de la empresa.
3. Organizar de manera eficiente a los equipos de trabajo.
4. Medir el progreso de los proyectos.
5. Identificar los problemas a tiempo.
6. Toma de mejores decisiones.



4

Tipos de trabajo:

- Plan de trabajo de empresa.
- Plan de trabajo de ventas.
- Plan de trabajo educativo.
- Plan de trabajo personal.
- Plan de trabajo para un proyecto.



5

4.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

La planeación estratégica, como corriente y enfoque administrativo, trata sobre las decisiones de efectos duraderos e invariables de la administración y dirección de una empresa o institución en una planeación de largo plazo, previo análisis de los contextos externo, económico, de mercado, social, político, nacional e internacional donde se desenvuelve.



6

Es común referirse a la estrategia como plan común, en términos administrativos, pero para la planeación estratégica no son lo mismo. Un plan de operación es concreto, normativo; es un procedimiento que no puede estar cambiando, sobre todo si hay una línea de producción o un proceso de administración de actividades contables: facturación, salidas de almacén, compras, etc., o bien un programa de acción que requiere tiempos de inicio y fin, etcétera.



7

4.3 MARKETING.

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

- Desarrollar una investigación del mercado.
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- La mercadotecnia indica que la clave para alcanzar los objetivos.
- El término márketing o mercadotecnia, comúnmente conocido como captación de clientes.



8

4.4 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), como son:

- 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.



9

Desde el punto de vista de la economía, la producción es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.



10

4.5 ORGANIZACIÓN.

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:

- 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.
- Organización como función administrativa.



11

4.6 ASPECTOS LEGALES DE IMPLANTACIÓN Y OPERACIÓN.

El área de aspectos legales incluye varias actividades como:

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



12

La empresa es un conjunto de recursos organizados por el titular, con el fin de realizar actividades de producción o de intercambio de bienes y servicios, que satisfacen las necesidades de un mercado en particular.

Es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- El número de socios que desean iniciar el negocio.
- La cuantía del capital social (aportaciones por socio).
- La responsabilidad que se adquieren frente a terceros.



13

Sociedad de responsabilidad limitada. Organización empresarial, constituida entre socios, quienes sólo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables. El área de aspectos legales incluye varias actividades a realizar, como:

- Definición del régimen de constitución del negocio.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.



14

4.7 FINANZAS.

Las finanzas son una rama de la administración y de la economía que estudia el intercambio de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan. Se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Las finanzas estudian cómo los agentes económicos (empresas, familias o Estado) deben tomar decisiones de inversión, ahorro y gasto en condiciones de incertidumbre.



15

4.8 VALOR AGREGADO DE LA ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVA.

El valor agregado de la estrategia es la contribución real de ésta al cumplimiento de la misión y a la resolución de los problemas-brechas durante el periodo u horizonte de un plan rector. Es la definición de los puntos finos que impulsan el cumplimiento de la estrategia; también, desde un punto de vista económico, el valor agregado es la valoración que le da el cliente-usuario al servicio o producto recibido, y por lo que está dispuesto a pagar. La marca y el prestigio generan ventajas competitivas cuando están posicionadas en la mente de los usuarios y clientes.

16

4.9 DEFINICIÓN DE RESUMEN EJECUTIVO.

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo.



17

El resumen ejecutivo es un documento que resume de forma eficiente un plan de negocio. En él se refleja la sección más importante del plan de negocio, ya que abarca los puntos claves y los resultados.

18

4.10 CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO.

El resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en estas secciones:

- En el mercado.
- Producción.
- Organización.
- Plan de trabajo.



19

4.11 MODELO DE NEGOCIO.

Un modelo de negocio es una "representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros, y el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos." Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigner.

