

EVIDENCIAS DE PLAN DE NEGOCIOS

Classroom > 705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Tablón Trabajo de clase Personas Calificaciones

Personalizar

705 B PLAN DE NEGOCIOS

LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Classroom > 705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

ENCUADRE

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 1 sept)

[LAB-1029 Plan de Negocios...](#)
PDF

Encuadre PLAN DE NEGOCI...
PowerPoint

Classroom > 705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Trabajo de clase **Personas** Calificaciones

Profesores

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Classroom > 705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Trabajo de clase **Personas** Calificaciones

Alumnos

14 alumnos

<input type="checkbox"/>	Acciones	Enviar un correo a padres, madres o tutores	AZ
<input type="checkbox"/>	G GUTIERREZ HERVIS ALONDRA	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	C CHIGUIL PUCHETA ANDREA ...	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	R RESENDIZ COBAXIN BRAD HI...	Invitar a padres	⋮

<input type="checkbox"/>	I	ISIDORO COYOLT BRAYAN	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	C	CRUZ CONTRERAS DALLIANS	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	S	SALAS BAXIN DANAHI	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	P	PUCHETA VELASCO DANIEL	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	T	TEGOMA GONZALEZ DAYRA	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	N	NORIEGA CARDENAS EVELY...	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	J	JOSE CARLOS HERNANDEZ ...	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	R	REYES TORRES JALIL	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	C	CANCINO CHIGUIL KARLA V...	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	R	REYES DOMINGUEZ LUCERO...	Invitar a padres	⋮
<input type="checkbox"/>	S	SINACA RUIZ MARITZA JAQU...	Invitar a padres	⋮

MATERIAL DE ESTUDIO ⋮

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 1 sept)

	01 Generalidades de la Empr... PowerPoint		02 Modelos de Planes de Ne... PowerPoint
	redacción.pptx PowerPoint		

Caso práctico ⋮

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 10 sept)

20 puntos

Fecha de entrega: 12 sept, 23:59



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD: CASO PRÁCTICO

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

ALUMNA: DALLIANS CRUZ CONTRERAS

UNIDAD 1

GRUPO: 705B

12-09-2024



INSTRUCCIÓN: RESPONDE CORRECTAMENTE CADA PREGUNTA

LA FÁBRICA DE DULCES

Desde una perspectiva de consultor de negocios, después de leer el caso, responda las preguntas que se plantean.

Alejandro Tijerina, al terminar su carrera profesional de diseño gráfico, decidió convertirse en empresario en el ramo de la elaboración y venta de dulces. Para ello, creó la imagen para su empresa y perfeccionó algunas recetas. Por desgracia, murió durante el proceso, y su madre, Susana Tijerina, decidió seguir adelante con la idea de su hijo, de manera que puso en marcha la empresa con mucho entusiasmo.

La empresa elabora dulces mexicanos tradicionales a base de coco, nuez y cacahuate. Sus ventajas competitivas consisten en que se elaboran de acuerdo con recetas originales y se empacan en forma individual para su venta. A la vez, los dulces individuales se guardan en empaques especiales para obsequiarse en eventos especiales, como fiestas infantiles, bautizos o bodas (costumbre muy arraigada en México, donde suele entregarse un pequeño obsequio a los asistentes a un festejo).

Susana Tijerina empezó a vender algunos dulces elaborados con las recetas de su hijo a vecinos y familiares, e incluso ideó nuevas recetas.

Aunque ha tratado de que el negocio funcione, la realidad es que la capacidad de producción se limita a lo que tres personas pueden hacer; les hace falta maquinaria y, por esa razón, han tenido que rechazar algunas propuestas de trabajo de gran volumen. Por si fuera poco, tienen mucha competencia, y sus ideas de recetas y presentación de los dulces son copiadas muy fácilmente. Además, la dueña del negocio no tiene ninguna organización ni control de lo que se realiza: trabaja de acuerdo con sus capacidades diarias y vende de acuerdo con lo que alcanza a producir diariamente. Además, no cuenta con una planeación que le permita visualizar qué sucederá en el futuro con la empresa, lo que le ha llevado a preguntarse si debe continuar con esta actividad o no, ya que, aunque el negocio es una forma de tributo a la memoria de su hijo, en ocasiones le cuesta muy caro mantenerla en operación, pues las ganancias de la empresa son muy variables: en ocasiones son muy altas, mientras que en otras se registran pérdidas.



1. ¿Cuáles son los problemas que enfrenta la señora Tijerina?

- FALTA DE PERSONAL Y MAQUINARIA EN EL NEGOCIO
- MUCHA COMPETENCIA
- LAS RECETAS Y EMPAQUETADO SON COPIADOS CON FACILIDAD
- FALTA DE ORGANIZACIÓN Y CONTROL EN LA EMPRESA POR PARTE DE LA DUEÑA

2. ¿Le sería de utilidad un plan de negocios? ¿Por qué?

SI, AYUDARA CONCRETAR LA VIABILIDAD Y RENTABILIDAD DE UN PROYECTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO. PERMITIRÁ LLEGAR A CONCLUSIONES Y DECIDIR SI FINALMENTE DEBE CONSTITUIRSE LA EMPRESA, ASUMIENDO RIESGOS CONTROLADOS, O SI DEBE MEJORARSE LA IDEA DE NEGOCIO, EVITANDO DE ESTA MANERA UN FRACASO SEGURO.

3. ¿Qué ventajas le ofrecería un plan de negocios?

- INDICA LAS ÁREAS MÁS IMPORTANTES A CONTROLAR EN EL NEGOCIO
- SUELE SER MUY FLEXIBLE Y ADAPTABLE A LAS CIRCUNSTANCIAS Y EN CUALQUIER MOMENTO DE LA VIDA DEL NEGOCIO O EMPRESA
- PERMITE DETECTAR NECESIDADES Y PREVER CIERTOS PROBLEMAS
- AYUDA A HACER UN USO RACIONAL DE LOS RECURSOS
- INDICA CÓMO PARTICIPAR MÁS ACTIVAMENTE EN EL MERCADO EN QUE SE ADENTRARÁ
- SIRVE DE ORIENTACIÓN PARA NO PERDER DE VISTA LO QUE SE ESPERABA DEL NEGOCIO DESPUÉS DE PUESTO EN MARCHA
- PERMITE IMAGINAR IDEAS, RESULTADOS, SOLUCIONES, LO QUE SEA NECESARIO, PARA TRANSFORMARLAS A LA REALIDAD DEL NEGOCIO

4. ¿Podría la dueña del negocio redactar sola un plan de negocios? Explique.

SÍ PORQUE UN PLAN DE NEGOCIO LO PUEDE REALIZAR CUALQUIER PERSONA EMPRENDEDORA, ASÍ MISMO ESTE DOCUMENTO LE PERMITIRÁ REALIZAR UN BUEN PROCESO DE PLANEACIÓN PARA SU EMPRESA Y NO DESAPROVECHAR PROPUESTAS DE TRABAJO FUTURAS.

5. ¿Qué recomendaciones generales haría usted a la señora Tijerina?

IMPLEMENTAR EL PLAN DE NEGOCIO Y SEGUIR TODOS LOS PASOS PARA SU BUENA IMPLEMENTACION Y OBTENER RESULTADOS POSITIVOS EN EL NEGOCIO.

LISTA DE COTEJO PARA CASO PRÁCTICO

UNIDAD 1

DATOS GENERALES				
ALUMNA: DALLIANS CRUZ CONTRERAS				
GRUPO:	705-B	CARRERA	LIC. EN ADMON	
NOMBRE DEL CURSO:	PLAN DE NEGOCIOS	NOMBRE DOCENTE	DEL	MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO:		FECHA:	PERIODO ESCOLAR:	
CASO PRÁCTICO		12 DE SEPT DE 2024	AGOSTO DICIEMBRE 2024	
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados "Si" Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque "No". En La Columna "Observaciones" Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumplidas Si Fuese Necesario.				
VALOR REACTIVO	<u>Características A Cumplir (Reactivo)</u>	CUMPLE		OBSERVACIONES
	Presentación El Trabajo Cumple Con Los Requisitos De:	SI	NO	
4	A) Buena Presentación del trabajo	4		
4	B) Organización de preguntas	4		
4	C) Estructura coherente de las respuestas	4		
4	Elaboración: Coherencia En La Redacción	4		
4	Responsabilidad: Entregó en La Fecha Y Hora Señalada	4		
20%	Calificación	20 %		
FIRMA DEL DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS				



Classroom >

705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS



ucciones

Trabajo de los alumnos



PREGUNTAS DE ANÁLISIS



PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 10 sept)

30 puntos

Fecha de entrega: 16 sept, 12:00

RESPONDE CORRECTAMENTE CADA PREGUNTA

MODO DE PRESENTACIÓN	01 PREGUNTAS DE ANÁLISIS... Word
----------------------	-------------------------------------



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD: PREGUNTAS DE ANALISIS

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

ALUMNA: DALLIANS CRUZ CONTRERAS

UNIDAD 1

GRUPO: 705B



INSTRUCCIÓN: RESPONDE CORRECTAMENTE CADA PREGUNTA

I. PREGUNTAS DE ANÁLISIS:

1. ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS EN EL COMERCIO EXTERIOR?

Es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo está parado frente a los mercados externos. Esto sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida. También le permitirá conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación y ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores como con agentes de ventas o entidades financieras.

2. ¿LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES SON UNA OPCIÓN PARA LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS?

Los emprendedores se encuentran en constante búsqueda de caminos que no solo les conduzcan al éxito local, sino que les abran las puertas a oportunidades globales. La exportación se erige como un horizonte prometedor que no solo enriquece a los emprendedores, sino que también fortalece la posición de México en el escenario internacional. La exportación para emprendedores mexicanos no es simplemente una opción; es un motor estratégico de crecimiento que impulsa el ascenso de sus empresas a nuevas alturas. En un mundo cada vez más conectado, el acceso a mercados internacionales no solo amplía el alcance de los productos y servicios, sino que también diversifica las fuentes de ingresos y mitiga riesgos asociados a las fluctuaciones del mercado local.

3. ¿EL CAPITALISMO GLOBAL REPRESENTA OPORTUNIDADES O AMENAZAS PARA LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS?

A medida que ha aparecido la crisis financiera, es sorprendente que sea transmitida tan rápidamente alrededor del mundo, y más sorprendente es con qué facilidad afecta a nuestro bolsillo, el concepto globalización tiene consecuencias reales en todos y cada uno de nosotros. La globalización ofrece grandes oportunidades de alcanzar un desarrollo verdaderamente mundial, pero no está avanzando de manera uniforme. A medida que los nuevos competidores del ámbito internacional entran en una escena local, los emprendedores deben responder con innovaciones para asegurar que pueden alcanzar el nivel necesario para su nuevo entorno competitivo, o desaparecerán.



II. INVESTIGACIÓN

- Investigue en internet una lista de emprendedores y emprendedoras mexicanas. Puede apoyarse de la siguiente página en la que encontrará algunos

✓ Gabriela León

Gabriela León, graduada en Ingeniería Bioquímica por la UNAM Iztapalapa, es la fundadora de Grexmex, una empresa líder en el desarrollo de la reconocida línea de desinfectantes «Éviter», ampliamente utilizados en hospitales nacionales para prevenir infecciones.

Gracias a sus conocimientos, ideó un componente revolucionario que erradica virus, bacterias, hongos y esporas. Su innovación fue crucial durante un brote de ébola en África en 2014 y ahora sus productos están registrados en más de 100 países, incluso siendo reconocidos por la ONU.

La trayectoria de Gabriela muestra cómo la formación académica puede ser la base para emprendimientos exitosos y disruptivos, demostrando que es factible fusionar la carrera profesional con el espíritu emprendedor.

✓ Andrés García Gasca

Andrés es fundador y CEO de Trisol, una empresa pionera en la fabricación sustentable de materias primas. Sus inicios como emprendedor comenzaron con la visión de reciclar y transformar llantas usadas en valiosos recursos, una idea que no solo ha cosechado éxito empresarial, sino que también ha combatido activamente la contaminación en México. La idea de Trisol comenzó en las clases cuando Andrés, siendo aún estudiante, desarrolló un proyecto escolar que eventualmente se convirtió en la empresa exitosa que es hoy en día. Su historia ejemplifica cómo una idea aparentemente simple, gestada en el ámbito académico, puede evolucionar hacia un emprendimiento exitoso.

✓ Blanca Treviño

Blanca Treviño, como fundadora de Softtek, ha sido una figura clave en la transformación del panorama internacional de servicios de Tecnologías de la Información (TI) para su país. Antes de la llegada de Softtek, este mercado estaba fuertemente dominado por países como India, debido a su mano de obra altamente calificada y costos competitivos. Softtek no solo permitió



que México ingresara en este mercado altamente competitivo, sino que también generó un impacto significativo en la educación universitaria del país. La demanda de profesionales en el campo de TI creció rápidamente, lo que impulsó una revolución en la oferta de programas educativos en este campo.

✓ **Carlos Bremer**

Carlos es uno de los emprendedores más destacados en México, conocido tanto por su participación en el programa Shark Tank como por su exitosa empresa, Value. Junto con su socio Javier Benítez Gómez, fundó Value como un grupo financiero dedicado a ofrecer soluciones en inversiones, gestión en la bolsa y servicios de arrendamiento. Value ha tenido un impacto significativo en México, proporcionando herramientas financieras que han permitido a muchas personas administrar sus inversiones de manera eficiente. Su objetivo es no solo impulsar el éxito financiero de sus clientes, sino también fomentar un ecosistema emprendedor más robusto alentando a otros a invertir en nuevas empresas.

✓ **María del Carmen Herrerías**

María es una destacada experta financiera que ha forjado su camino como fundadora y CEO de Casai, una innovadora startup tecnológica en el ámbito del alojamiento turístico, al estilo de Airbnb. Con sede en Ciudad de México, Tulum y Playa del Carmen, Casai ofrece a sus huéspedes una experiencia única y enriquecedora, alejada de la tradicional estancia en hoteles. La propuesta de María se centra en proporcionar a los huéspedes una experiencia de vida en armonía con su entorno, mientras disfrutan de comodidades modernas y dispositivos tecnológicos que realzan su estancia.

LISTA DE COTEJO PARA PREGUNTAS DE ANÁLISIS

UNIDAD 1

DATOS GENERALES			
ALUMNA: DALLIANS CRUZ CONTRERAS			
GRUPO:	705-B	CARRERA	LIC. EN ADMON
NOMBRE DEL CURSO:	PLAN DE NEGOCIOS	NOMBRE DOCENTE	DEL MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN			
PRODUCTO:	FECHA:	PERIODO ESCOLAR:	
PREGUNTAS DE ANÁLISIS	16 DE SEPT DE 2024	AGOSTO DICIEMBRE 2024	

INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados "Si" Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque "No". En La Columna "Observaciones" Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumplidas Si Fuese Necesario.				
VALOR REACTIVO	Características A Cumplir (Reactivo) Presentación El Trabajo Cumple Con Los Requisitos De:	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
6	A) Buena Presentación del trabajo	6		
6	B) Organización de preguntas	6		
6	C) Estructura coherente de las respuestas	6		
6	Elaboración: Coherencia En La Redacción	6		
6	Responsabilidad: Entregó en La Fecha Y Hora Señalada	6		
30%	Calificación	30 %		
FIRMA DEL DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS				

Classroom > 705 B PLAN DE NEGOCIOS
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

ucciones Trabajo de los alumnos

 Evaluación 1er competencia 

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 13 sept

50 puntos Fecha de entrega: 13 sept, 11:00



Plan de Negocios. Eva 1er co...
Formularios de Google

50 de 50 puntos



Puntuación publicada el 13 sept 10:44

[Publicar puntuación](#)

Plan de Negocios. Eva 1er competencia

Se ha registrado el correo del encuestado (211u0647@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

* Indica que la pregunta es obligatoria

Nombre del Alumno *

/ 0

Dallians Cruz Contreras

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Es una actividad económica que busca obtener UTILIDADES principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

* 3 / 3

Negocio



Modelo de Negocio

CANVAS

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Es un primer paso para validar la idea del emprendimiento, determina la manera en que el negocio gana dinero.

* 4 / 4

Resumen Ejecutivo

Rentabilidad

Modelo de Negocio



Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Es el documento que describe los objetivos y permite mostrar la viabilidad económica o financiera y proyectar a futuro el negocio.

* 4 / 4

CANVAS

Plan de Negocios ✓

Negocio

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos o documentar los ya existentes

* 3 / 3

Propuesta de valor

Estructura de costos

CANVAS ✓

✓ Explica qué es lo que se ofrece a los clientes y por qué deben comprarlo.*

4 / 4

Canales

Propuesta de Valor ✓

Segmento de clientes

✓ Implica identificar, definir y conocer al grupo de personas a las que se dirige el producto/servicio.

* 4 / 4

Propuesta de valor

Segmento de clientes ✓

Relación con los clientes

✓ Manera en la que se interactúa con los clientes, los fideliza, retiene y ayuda a capturar nuevos. * 4 / 4

Relación con los clientes ✓

Recursos claves

Estructura de costos

✓ Recursos indispensables y necesarios para poner en marcha el modelo de negocio * 4 / 4 y sin los cuales no se puede ejecutar.

Actividades clave

Propuesta de valor

Recursos claves ✓

✓ Asociaciones y alianzas necesarias que se requieren para ejecutar el modelo de negocio de manera exitosa. * 4 / 4

Socios clave ✓

Segmentos de clientes

Canales

✓ Procesos principales que se tienen que llevar a cabo para realizar la propuesta de valor. * 4 / 4

Actividades clave ✓

Fuentes de ingresos

Segmento de clientes

✓ Es una persona visionaria, con ideas creativas y actitudes constantes, que siempre * 4 / 4 está viendo oportunidades de negocios donde otros no las ven.

Jefe de Departamento

Emprendedor ✓

Supervisor

✓ Es un motivo de fracaso del emprendedor: *

4 / 4

- No tener mercado ✓
- Ofrecer un mejor producto servicio
- Capital suficiente

✓ Es un motivo de éxito del emprendedor *

4 / 4

- Publicidad insuficiente
- Querer empezar a lo grande
- Un equipo de gestión sobresaliente ✓

Añadir comentarios a una respuesta individual

Enviado: 13/9/24, 10:44