



Universidad Autónoma del Estado de México

Centro Universitario UAEM Ecatepec

Programa de Estudios por Competencias Desarrollo Empresarial



Licenciatura en Informática Administrativa
9no. Semestre
Semestre: **2017B.**

Dra. en A.P. Edim Martínez Rodríguez



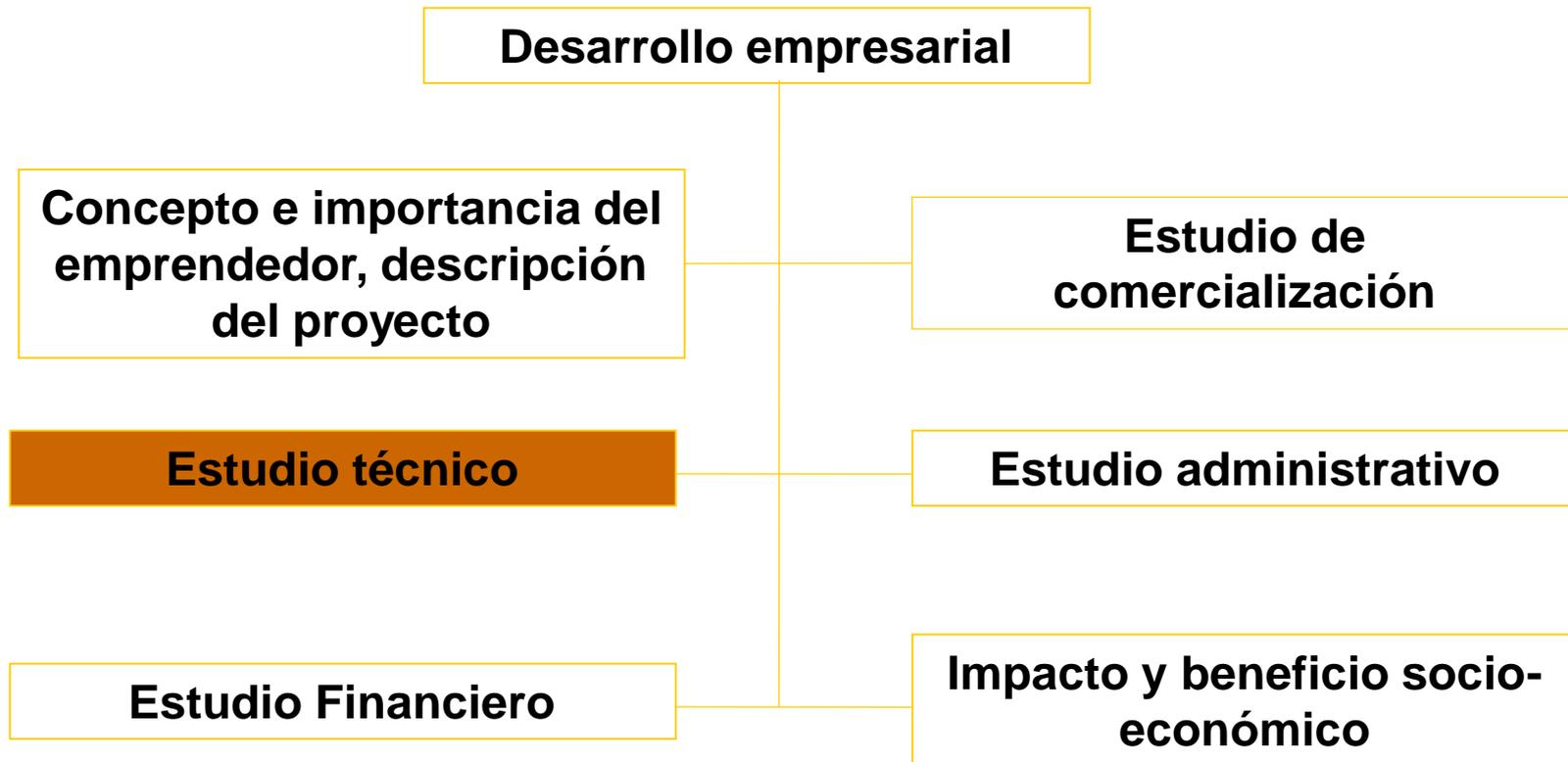
Presentación

- Todas las personas tienen el talento y las habilidades del emprendedor, de esta manera podrían encontrar las oportunidades de trabajo más convenientes, esto es; llegan a tener una actitud emprendedora.
- Desde el punto de vista social, el desarrollo es crucial y las organizaciones e instituciones de apoyo son cada vez más conscientes de su papel como factor de progreso y paz en la avalancha del desempleo que se avecina en nuestras comunidades. Los millones de desocupados y personas que cada vez se suman ponen en alerta a nuestras organizaciones (públicas o privadas) y hacen volver a los ojos del emprendedor y verlo como ejemplo y solución a todos nuestros problemas.
- Ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace que el hombre no espere, sino actúe. Al empresario se le exige una mayor preparación y espero en la planeación de su negocio para enfrentarse a un mercado que no perdona errores y que cada día se vuelve más exigente.

Propósito de la unidad de aprendizaje

- Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la elaboración y desarrollo de un **proyecto productivo** que promueva la posibilidad de autoempleo en su profesión.

Secuencia didáctica



Recomendaciones generales

Se sugiere iniciar con una sesión de encuadre en la que se haga la presentación del instructor y de los participantes, la detección o diagnóstico de expectativas y necesidades, campo del desarrollo empresarial.

El docente, dará a conocer el programa de la unidad de aprendizaje citando las formas de organización y evaluación, así como todos aquellos acuerdos generales sobre el desarrollo de la unidad, lineamientos tanto del profesor como del participante señalados en el Programa de Estudios.

Para todos los apartados de la unidad de aprendizaje, es indispensable establecer y ponderar estrategias como lectura comentada, trabajo en equipos colaborativos, grupales y vivenciales, asesoría con retroalimentación durante todo el proceso.

Etapa 2

Estudio Técnico





Objetivo:

- Analizar el proceso de producción del bien o servicio; observando aspectos cómo: materia prima, maquinaria, mano de obra, instalaciones, inversión y costos de operación, a fin de coordinar eficientemente las operaciones de la empresa.



Conocimientos:

- Especificaciones técnicas del producto o servicio
- Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio
- Determinación de la capacidad de producción
- Descripción de la maquinaria, equipo e instalaciones
- Requerimientos de materia prima
- Diseño, distribución y ubicación de la planta y oficinas
- Programa de producción



Producto a obtener

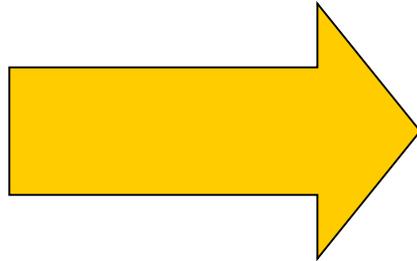
- Estudio técnico del plan de negocios

Qué, cómo y para quién?

- En este apartado se van a definir diferentes estrategias de la producción, pero debes ser realista para que éstas sean las más adecuadas, de acuerdo con la situación de tu empresa



- Dónde
- Cuánto
- Cuándo
- Cómo
- Con qué



Producir



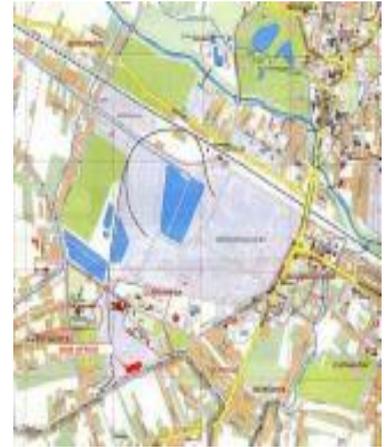
- En el caso de servicios, debe describirse detalladamente los procedimientos al prestar un servicio.



Principales Estrategias



Estrategia de localización (ubicación del negocio)



- Un factor importante para definir la ubicación es el tipo de producto o actividad que se va a realizar y con ello, su tamaño y condiciones físicas.
- Estas características a su vez, influyen en la demanda que tienen por parte de los clientes, el número de veces que piden el producto y los momentos en que se solicita, entre otros.



Otros aspectos que podemos considerar para tomar una decisión en cuanto a la ubicación de la empresa son:

- **Estar cerca del cliente**
- **Buscar el lugar con el tamaño apropiado y al menor costo**
- **Organizar el equipo y forma de distribución del producto**
- **Estar cerca de los proveedores**

Ubicación del lugar.

- A continuación describe la localización de tu negocio y anexa un mapa que muestre la ubicación física del mismo.



- Ubicación de la planta
- Servicios (alcantarillado, manejo de desperdicios)
- Instalación física (escalas y medidas)
- Instalaciones eléctricas
- Instalaciones hidráulicas
- Transporte



- Legislación local (regulaciones)
- Situación laboral de la localidad
- Tipo de construcción
- Servicios especiales (aire, grúas, agua, refrigeración, vapor)
- Ventilación
- Iluminación
- Vías de acceso



Distribución del producto

Traza la ruta que seguirías para hacer la entrega de los pedidos saliendo desde tu negocio, a partir de la siguiente información

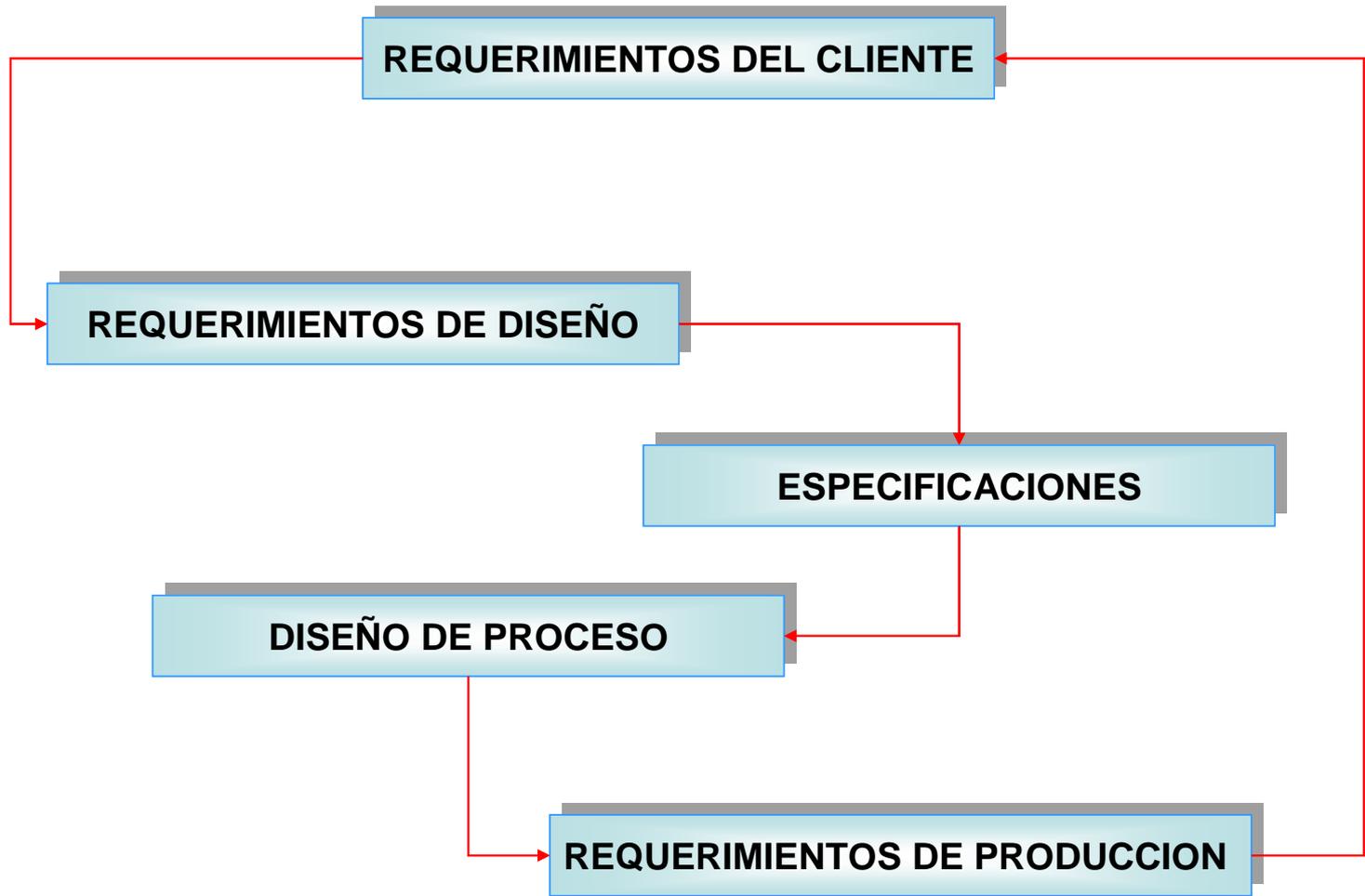




Descripción de productos y/o servicios

- En este apartado se establecerán las líneas de producto y servicios, el desarrollo del producto, pruebas del producto y el mercado de prueba.
- Una vez definida la idea y la oportunidad de negocio a través del análisis del mercado, se procede a realizar un estudio de factibilidad técnica, que consiste en determinar los requisitos técnicos para diseñar y producir el concepto.

- 
- 
- Estos datos se deben traducir a un lenguaje técnico que permita evaluar si es factible realizar el producto y servicio que la empresa ofrecerá, por lo que hay que considerar la **tecnología, el tiempo y los costos requeridos** para convertir la idea en productos y servicios reales que satisfagan las expectativas del mercado meta.



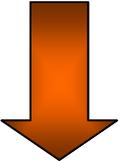
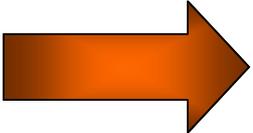
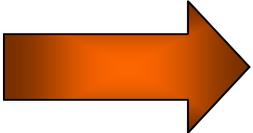
- 
- Describe el producto que vas a ofrecer, de acuerdo con los aspectos considerados en el apartado anterior: Qué producto es, que ventajas ofrece, que ingredientes contiene, cuál es su presentación, etc.
 - Cabe mencionar que, una vez que describiste tú producto, es necesario hacer referencia a una fuente fidedigna para constatar que tú descripción tiene fundamento técnico.



Proceso productivo

- La secuencia de transformación depende del equipo, maquinaria, instalaciones y personal que llevarán a cabo dicha elaboración.

A esta secuencia de transformaciones se le denomina proceso:



RECURSOS



RESULTADOS



- Así, un proceso productivo está conformado por todas las operaciones que se realizan para transformar la materia prima en el producto final, con las características técnicas requeridas por el cliente; para ello se tienen que definir las especificaciones operativas, es decir determinar los siguientes factores:



- 
- Compras a efectuar
 - Diseño del mapa de procesos
 - Determinación de la tecnología
 - Capacidad de producción
 - Mano de obra requerida
 - Costos operativos

Elaborar el diagrama de flujo del proceso productivo

- El diagrama de operaciones es una representación gráfica de los pasos que se siguen durante todo el proceso productivo, mediante el uso de símbolos; éste diagrama muestra la secuencia cronológica de todas las operaciones del taller, desde la llegada de la materia prima hasta el empaque o arreglo final del producto terminado.

SIMBOLO	REPRESENTA
	Operación: Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento.
	Inspección: Indica que se verifica la calidad o cantidad de algo.
	Desplazamiento o transporte: Indica el movimiento de los empleados, material y equipo de un lugar a otro.
	Depósito provisional o espera: Indica demora en el desarrollo de los hechos.
	Almacenamiento permanente: Indica el depósito de un documento o información dentro de un archivo, o de un objeto cualquiera en un almacén.

- 
- Elabora el diagrama de flujo del proceso de tu producto y/o servicio, considerando los siguientes elementos: entrada, transformación y salida:

Requerimiento de materiales

- Para comprar es importante responder de manera práctica las siguientes cuestiones: ¿qué comprar?, ¿cuánto comprar?, ¿cómo comprar? y ¿cómo organizar lo que se compró?, es decir, comprar **lo necesario, en las variedades y con la calidad requerida**



Considerar:

- *La cantidad que se necesita de cada material por producto; los productos que se consumen en un período de tiempo; la rapidez con que se venden, es decir, la cantidad y frecuencia de los pedidos; los precios de los diferentes productos y, los recursos financieros con que se cuenta para efectuar y pagar las compras de recursos.*

Selección de proveedor

CRITERIO	CALIFICACION
Precios bajos	
Créditos blandos	
Entrega a tiempo, en fecha y hora acordada	
Responsabilidad y garantías en el cuidado de materiales y servicios	
Bajo costo de entrega en tu negocio	
Trato respetuoso y personalizado	
Políticas de descuentos por volumen de compra	
Precios constantes o contratos por precios fijos por períodos de tiempo largos	

Posibles proveedores

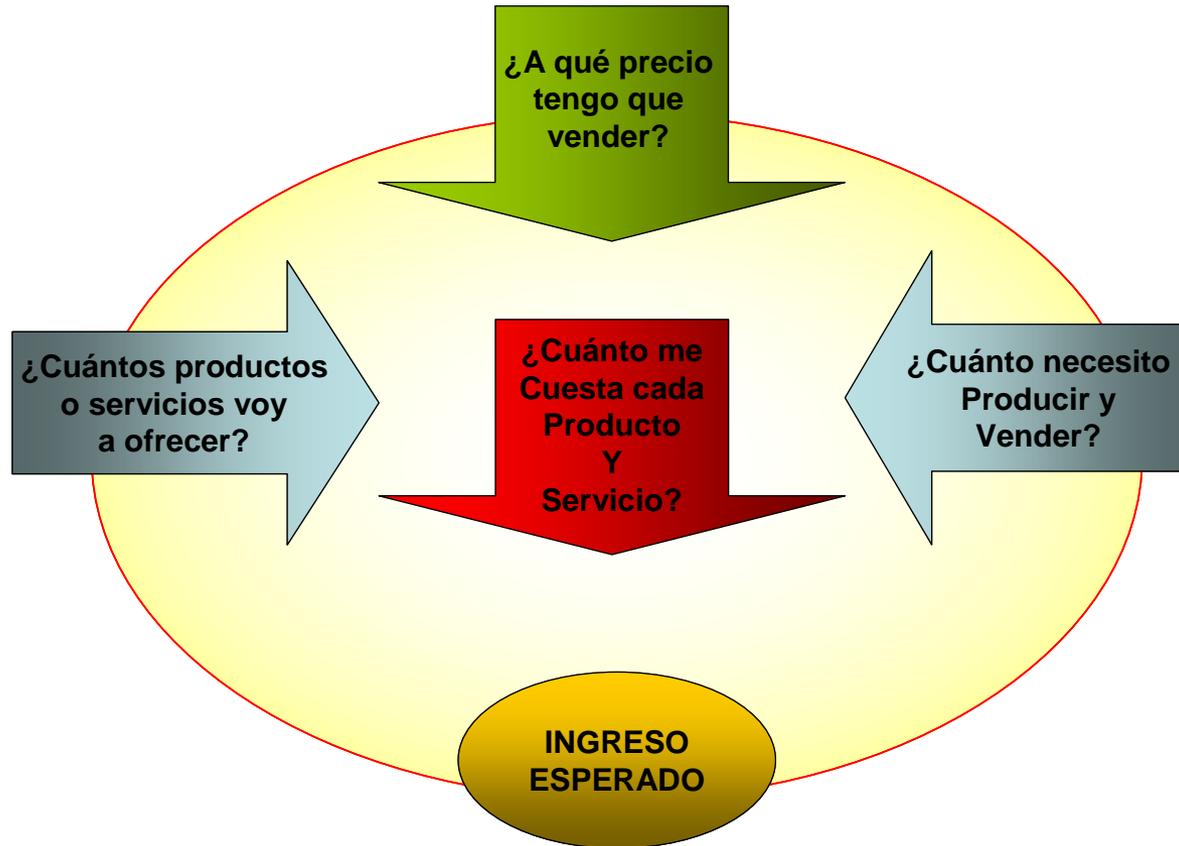
Insumos	Proveedor	Precio por unidad	Costo por unidad requerida

Factores que determinan la capacidad de producción:

- La capacidad en unidades de cada una de las máquinas y la capacidad real de producción que tienen en caso de posibles contingencias y restricciones del sistema a emplear.
- Las restricciones del sistema o línea de producción.
- La capacidad real de producción del sistema o línea de producción.



Cuánto necesito producir?



Características del equipo

- Especificación de maquinaria, equipo
- Infraestructura
- Forma de adquisición de equipo
- Políticas de mantenimiento





EQUIPO, MAQUINARIA, HERRAMIENTA	CAPACIDAD, CANTIDAD

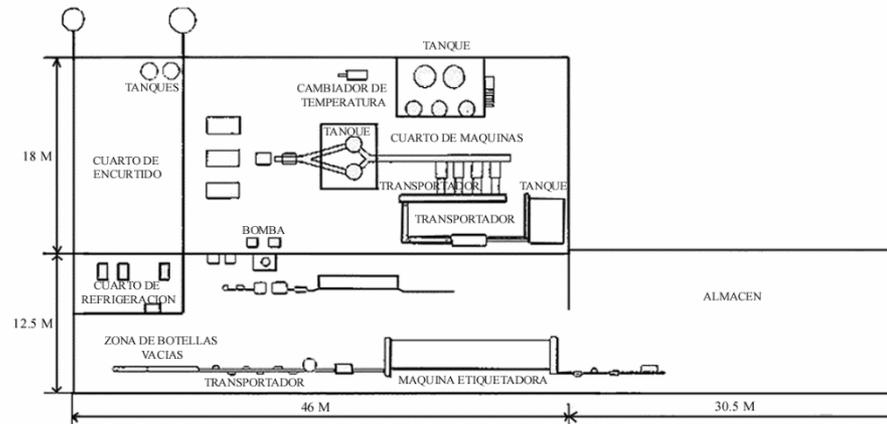
Personal



ÁREA DE PROCESO	No. DE TRABAJADORES	TOTAL DE TRABAJADORES

Layout

- Esta distribución del área de trabajo incluye tanto los espacios necesarios para el movimiento de materiales, de trabajadores, almacenamiento y las actividades o servicios que se realizan en la empresa.



Para una adecuada distribución debes seguir algunos criterios como:

- Funcionalidad
- Economía
- Comodidad
- Iluminación
- Ventilación
- Flexibilidad
- Seguridad



Control de calidad

- Es importante verificar la calidad de los productos, control de inventarios y procedimientos de inspección que garanticen costos mínimos y eviten problemas de insatisfacción en los clientes.



Componente visual

- La importancia de la presentación que le des a tu empresa depende del tipo de productos que ofreces, de las características de tus clientes y de la presentación de la competencia, entre otros aspectos.



- Por último, conviene recordar que cualquiera que sea el tipo de negocio, debe mantener las mínimas normas de higiene y seguridad para quienes trabajan en él.





Referencias

MAS ALLA DEL BUSINESS PLAN

Editorial LID EDITORIAL
EMPRESARIAL

Capítulo 9

Autor ECOSISTEMA
EMPRENDEDOR

ISBN 9786077610823