



Desarrollo de un plan de operación para emprendimiento  
Martes 2 de julio, 10:00 hrs

# Reglas de convivencia para los participantes del Taller

The image shows a Zoom meeting interface with several annotations in blue boxes and arrows. At the top, the meeting ID is visible. Below it, a row of participant video thumbnails is highlighted with a blue box and labeled "Participantes de la plática". The main video area shows a presentation slide with the text "Presentación que proyecta el instructor". On the right, the chat window is open, showing messages from participants. A blue box labeled "Espacio para comentar, preguntar o aclarar dudas" points to the chat area. At the bottom, the Zoom control bar is shown with icons for "Activar micrófono", "Detener video", "Invitar", "Participantes", "Compartir pantalla", "Chat", and "Grabar". Two blue boxes at the bottom left are labeled "Silenciar o activar micrófono" and "Activar o desactivar video", with arrows pointing to the microphone and video icons respectively. The background of the meeting is a blurred image of people in a workshop setting.

ID de reunión de videoconferencia: 1emex-129-738-0983

Participantes de la plática

Presentación que proyecta el instructor

Chat de Grupo

De Dalia para Todos: es comenzar algo nuevo

De mi para Todos: iniciar una idea

De Thaly para Todos: Gracias por sus aportaciones D. Liliana

De GBSOBERA para mi: (En privado) Asi va a ser Expositor frente a la camara

De Dalia para Todos: Perticure: es una nueva teoria q referencia al camino de encontar consigo mismo

Enviar a: GBSOBERA (En privado)

Escribir mensaje aquí...

Activar micrófono

Detener video

Invitar

Participantes 16

Compartir pantalla

Chat

Grabar

Salir de la reunión

Silenciar o activar micrófono

Activar o desactivar video

# Desarrollo de un plan de operación para emprendimiento

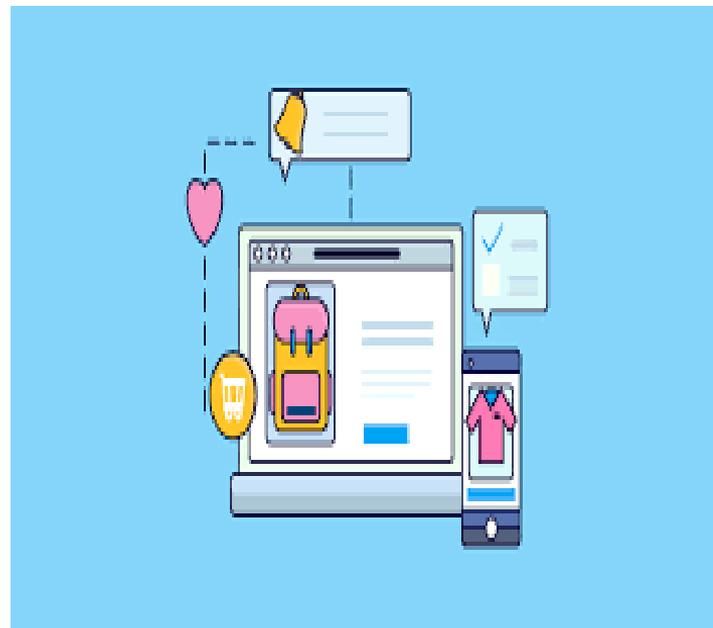
## Objetivo

Que las Pyme mejoren sus técnicas empleadas en el proceso productivo, se estandaricen sus procesos, reduzcan el consumo de recursos y eviten tareas duplicadas.



# Temario:

1. ¿Qué es un proyecto?
2. ¿Qué es un modelo de negocio?
3. Funciones de un modelo de negocio.
4. Cómo y cuando implementar un modelo de negocio.
5. Seis tipos de modelo de negocio.
6. Plan de comercialización.
7. Entorno económico (costos, gastos e inversión).
8. Ejemplificación sobre plan de comercialización.



# ¿Qué es un proyecto?



Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, el cual tiene que resolver una necesidad.

# ¿Qué es un modelo de negocio?





## Modelo de Negocios

Una **descripción** detallada sobre **cómo** una organización *crea, entrega y captura valor, a través de una estructura y organización.*

# ¿Cómo y cuándo implementar un modelo de negocio?



# Seis tipos de modelo de negocio

1.- La compañía tiene un modelo de negocio no diferenciado.



2.- La compañía tiene alguna diferenciación en su modelo de negocio



3.- La compañía desarrolla un modelo de negocio segmentado.

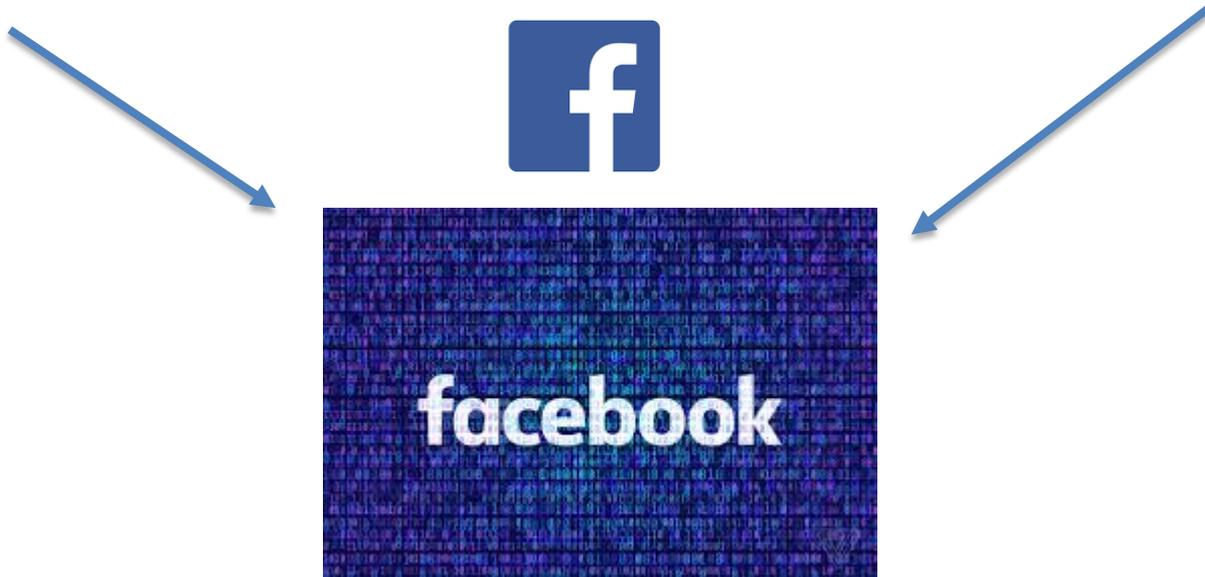


4.- La compañía tiene un modelo de negocio “extremadamente consciente”.



**5.- La compañía integra su proceso de innovación con su modelo de negocio.**

**6.- El modelo de la compañía es capaz de cambiar y es cambiado por el mercado.**



# Plan de Comercialización.

1. Establecer un presupuesto para la ejecución del plan.



3. Definir una estrategia de precios para el productos o servicios.

2. Analizar los resultados de las ventas históricas.

# Entorno Económico.

## Costos, gastos e inversión

### Costo.

Es el desembolso monetario con el fin de obtener una ganancia.

### Gasto.

Desembolso que sólo será momentáneo y sin ganancia.

### Inversión

Adquisición de todos los activos fijos o tangibles de la empresa que ayuden a la generación de productos o servicios.



# Tipos de Costos

1. Costos de Producción (CP)
2. Costos de Administración (CA)
3. Costos de Distribución (CD)
4. Costos de Financiamiento (CF)



**Costo Total de producción (= % \$)**

# Ejemplificación de un análisis de costos

Si vendo galletas y el **costo total de producción** de una bandeja de galletas (20 piezas) es de **150 pesos**.

¿Cuántas galletas requiero vender para **recuperar mi costo total de producción**?

**Costo total  
de  
producción**  

---

***Número de  
producto  
(20 piezas)***

¿A qué precio vendería cada galleta si deseo ganar un **% determinado**?

$150/20 = 7.5$  precio por galleta

7.5 (por) margen de ganancia que deseo ( **34%** )

$7.5 * 0.34 = 2.55$

$7.5 + 2.55 = 10.05$  REDONDEO

\$10 por galleta

¿Cuántas galletas requiero vender para recuperar el **costo total de producción** si las vendo a \$10, **considerando 34%** o si las **vendo 100%** de mi costo total de producción?

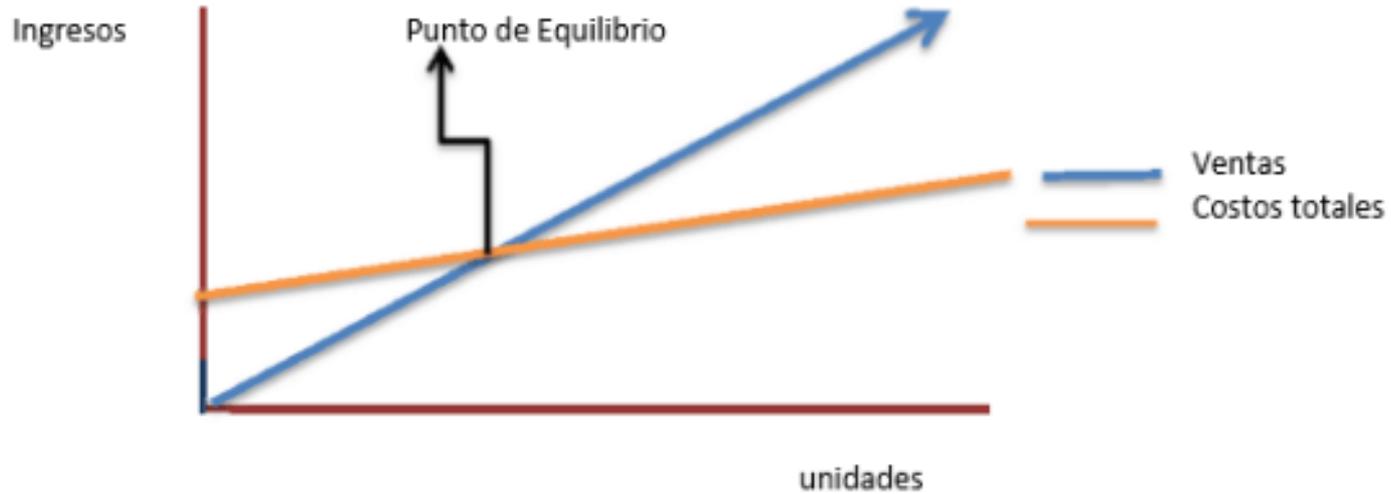
Margen de ganancia por galleta: **2.5**

$2.5$  por 60 = **150**

Margen de ganancia del 100% por galleta: **7.5**

**Precio por galleta: \$15**  
**Ventas de 20 galletas \$300**

# Punto de Equilibrio.



# Conclusiones:

- ✓ Darnos cuenta qué acciones podemos llevar a cabo para el crecimiento de mi negocio.
- ✓ Seguir un modelo de negocio de acuerdo a las necesidades y capacidades de mi empresa.
- ✓ Crear estrategias enfocadas a la innovación, valor agregado o tecnología.





Gracias  
Lic. Dalia Balderas

# AYÚDANOS A MEJORAR



Contesta la siguiente encuesta a través de la siguiente liga

<https://forms.gle/9RqVST3JzMp14tmK9>

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	2	3	4	5

1.- El curso en general cumplió con tus expectativas

2.- El temario cumplió con el objetivo

3.- Consideras que el taller te sirvió para las actividades de tu negocio o idea de negocio

4.- Califica el desempeño de tu instructor

5.- La plataforma de videoconferencia sobre la cuál tomaste el taller te fue de fácil uso

6.- ¿Te gustaría que siguiéramos trabajando en más talleres para seguir actualizándote y qué temas serían de tu interés?

*Biblioteca Digital*

7.- Comentarios adicionales

# TALLERES

**PARTICIPA DEL 1 AL 5 DE JULIO  
EN LA SEMANA DIGITAL PYME.**



## Pláticas y talleres

## Día y hora

Diseño de tu propuesta de valor.

Lunes 1  
10:00-11:00hrs

Publicidad para tu negocio.

Lunes 1  
18:00-19:00hrs

Desarrollo de un plan de operación para emprendimientos.

Martes 2  
10:00-11:00hrs

Pon a prueba tu producto.

Martes 2  
18:00-19:00hrs

Jóvenes emprendedores.

Miércoles 3  
10:00-11:00hrs

Introducción de tu negocio a Internet.

Miércoles 3  
18:00-19:00hrs

¿Cómo hacer una página web para tu negocio?

Jueves 4  
10:00-11:00hrs

¿Cómo promocionar tu negocio en Internet?

Jueves 4  
18:00-19:00hrs

Herramientas de comunicación y oficina para tu negocio.

Viernes 5  
10:00-11:00hrs

Ventas en Internet.

Viernes 5  
18:00-19:00hrs

# PLÁTICAS



**Alejandro Corona**  
Director de mercadotecnia  
Aspel

**Tema: Creatividad e innovación para PYMES**



**Oliver Lecerf**  
Gerente de Desarrollo de Negocios Globales Panda  
**Hervé Lambert**  
Global Consumer  
Operations Manager Panda  
**Tema: Ciberseguridad en las PYMES**



**Yadira Palma**  
Gerente de comunicación  
Sección Amarilla

**Tema: Acelerando el crecimiento y expansión para las PYMES**



**Miguel A. Olayo**  
Category Manager- Aruba Networks

**Tema: Cómo hacer crecer tu Negocio con tecnología**