

**TALLER PLAN DE NEGOCIOS**

**I. Plan de negocios**

1. Que es el plan de negocios
2. Cuáles son los pasos de un plan de negocios
3. Para que se hace un plan de negocios
4. Qué ventajas tiene para un futuro empresario un buen plan de negocios
5. Que errores se pueden cometer a la hora de hacer un plan de negocios.

**II. Observe los siguientes ejemplos de misión y visión y haga las respectivas recomendaciones,**

a) Misión compañía “agrocentral”

“la misión es participar en los procesos de desarrollo del país, mediante la generación de empleo y bienestar a través de la promoción de actividades innovadoras en el sector agrícola, proporcionando un manejo racional de los recursos que conduzcan a una retribución justa para nuestros clientes, colaboradores y para la sociedad en general”.

Qué recomendaría a la compañía para mejorar la misión?-

---

---

---

b) Visión compañía “calzaestilo”

Nos vemos con productos desarrollados acordes a las necesidades de los clientes, convirtiéndonos en una importante opción en el mercado por calidad, agilidad, innovación y por flexibilidad del sistema.

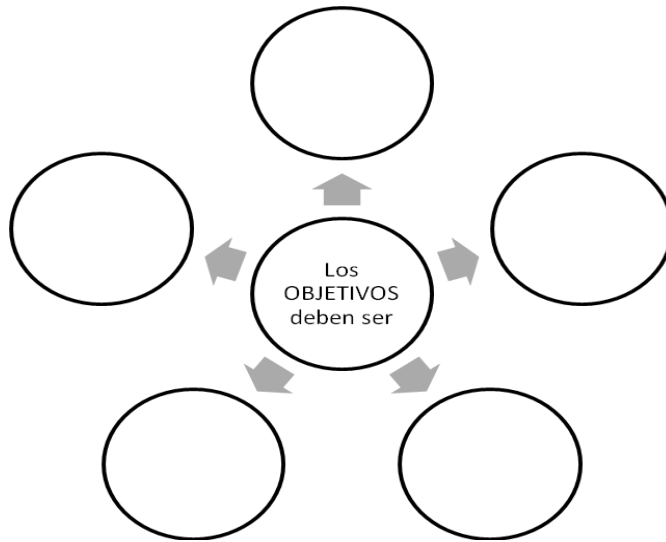
Qué recomendaría a la compañía para mejorar la visión?-

---

---

---

**III. Los objetivos son los resultados que se proyectan para realizar en la empresa en un plazo determinado. Identifique en cada círculo una característica que deban poseer los objetivos.**



**Iv. Costos y gastos**

**Son todos los desembolsos y deducciones necesarios para producir y vender los productos de la empresa o para prestar los servicios.**

1. Identifique a través de un ejemplo, cuál podría ser la diferencia entre costos fijos y costos variables.

-----  
 -----  
 -----

2. Identifique los gastos administrativos de acuerdo al tipo de empresas:

| Industria | Servicios | Comercio |
|-----------|-----------|----------|
|           |           |          |

3. Relacione cada concepto con su respectiva definición.

| <b>Concepto</b>              | <b>Definición</b>                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Balance general</b>       | Son todas las obligaciones financieras presentes en la empresa o unidad productiva, derivadas de eventos pasados, en virtud de las cuales se reconoce que en el futuro se deberán transferir recursos o proveer servicios a otras organizaciones. |
| <b>Activos</b>               | Es el valor residual de los activos de la empresa o unidad productiva, después de deducir todos sus pasivos.                                                                                                                                      |
| <b>Pasivos</b>               | Es el estado financiero que resume todas las transacciones correspondientes a los ingresos generados por la empresa, así como los costos y gastos incurridos a lo largo de un periodo contable.                                                   |
| <b>Patrimonio</b>            | Es el estado financiero que presenta la situación financiera de la empresa o unidad productiva a una fecha determinada.                                                                                                                           |
| <b><u>V. De mercadeo</u></b> | Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa o unidad productiva que en la medida de su utilización, son fuente potencial de beneficios económicos presentes o futuros.                                                             |

4. Describe cuál sería la importancia de realizar un buen análisis del mercado para el negocio que deseo emprender?

5. la segmentación del mercado nos permite concretar las estrategias de mercadeo en un solo tipo de cliente para poder atenderlo lo mejor posible. La segmentación se hace teniendo en cuenta los siguientes criterios.

- a) Localización geográfica: país, región, ciudad donde viven los clientes. ( )
- b) Características personales: edad, sexo, ocupación o profesión ( )
- c) Historia académica: análisis de las notas académicas. ( )
- d) Comportamiento del consumidor: sus motivaciones para comprar, factores que influyen en sus decisiones ( )

3. la competencia es el conjunto de empresas que:

- a) Ofrecen productos o servicios iguales a los míos ( )
- b) Ofrecen productos o servicios que pueden remplazar los míos porque satisfacen las mismas necesidades. ( )
- c) Contribuyen al desarrollo de mis productos. ( )
- d) Impiden que la gente compre mis productos porque la desplazan hacia otros lugares. ( )

6. Identifique 4 razones por las cuales es importante comparar los productos del competidor:

- a)
- b)
- c)
- d)

7. Realice un mapa conceptual sobre los factores que determinan el mercadeo (producto, precio, plaza y comunicación).

8. SECTOR PRODUCTIVO: CONCEPTOS, TIPOS, CARACTERISTICAS, ACTORES Y DINAMICAS DE ORGANIZACIÓN, LAS POLITICAS, LAS LEYES, LOS PLANES, SITUACION ACTUAL Y PROSPECTIVA

9. ENTORNO LABORAL: DEFINICION, DESCRIPCION, FUNCION, CARACTERISTICAS, PROCEDIMIENTOS Y REQUERIMIENTOS

---

ENTREGAR ESCRITO Y BIEN ORGANIZADO

COLOCAR LAS PAGINAS DE CONSULTA DE INTERNET

# Práctica

enviar al correo [mimendoza112@gmail.com](mailto:mimendoza112@gmail.com)

- I. Crear una infografía en Publisher sobre el no bulling en las Instituciones, con buena creatividad, presentación fondo y letra legible, imágenes, mínimo 5 páginas.

Favor enviar el archivo en formato PDF

## Herramientas de la comunicación

Buscar la diferencia entre comercio electrónico y negocio electrónico  
Explique firma digital y establezca las entidades de certificación  
Defina mensaje de datos  
Comercio electrónico  
Intercambio electrónico de datos  
Sistema de información  
Hacker  
Cracker  
Mensajería instantánea  
Skype  
Cookie

