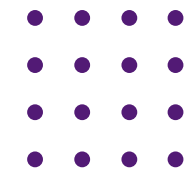


Plan de negocios

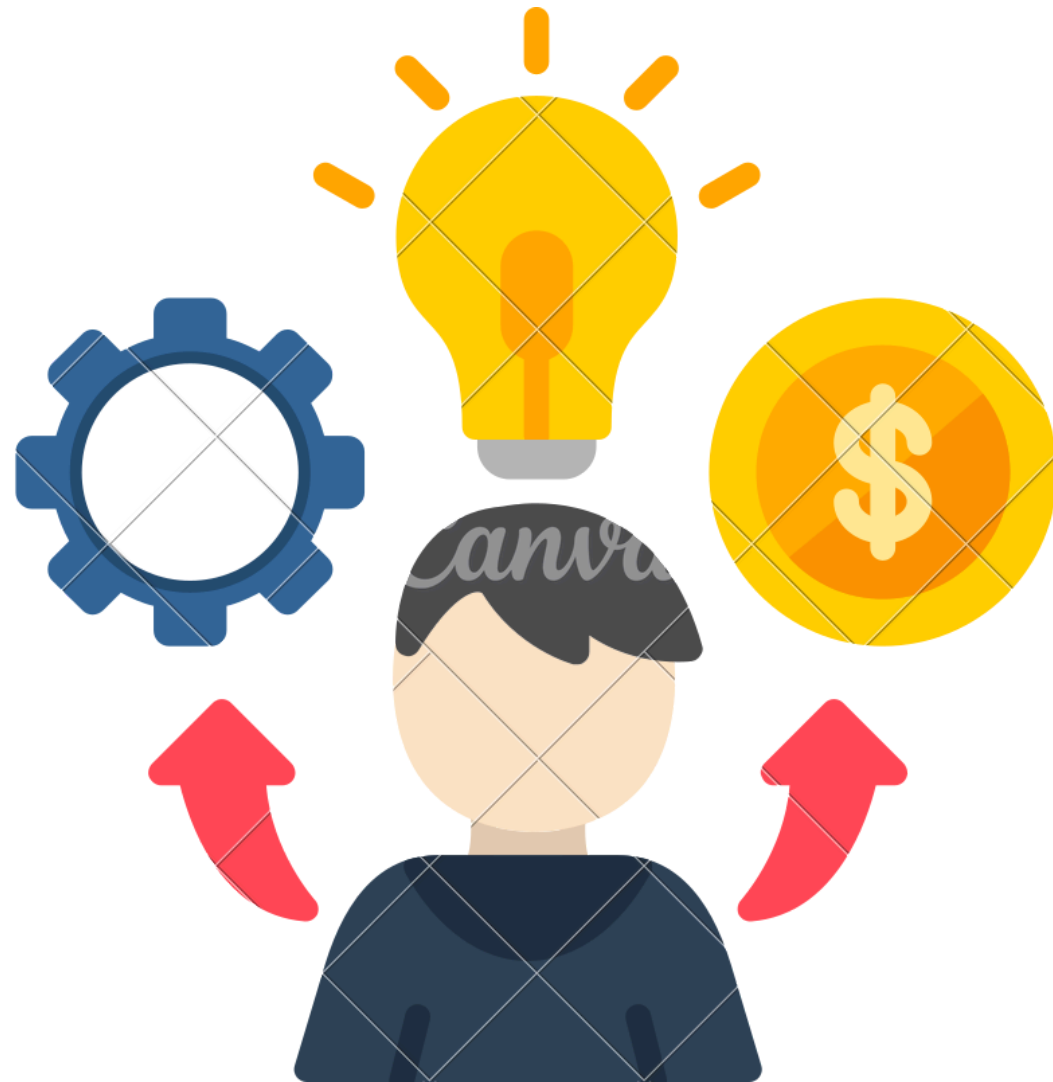
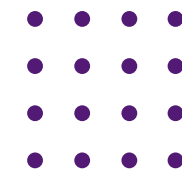
OFERTA Y DEMANDA



Oferta se refiere a la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado.

Demanda: es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar.

COMO DEFINIR EL PRECIO DEL PRODUCTO



- **Costos de producción:** Incluyen materias primas, mano de obra, alquiler, etc.
- **Tecnología:** Una mejor tecnología puede reducir tus costos de producción y permitirte ofrecer más a un precio más bajo.

COMO DEFINIR EL PRECIO DEL PRODUCTO



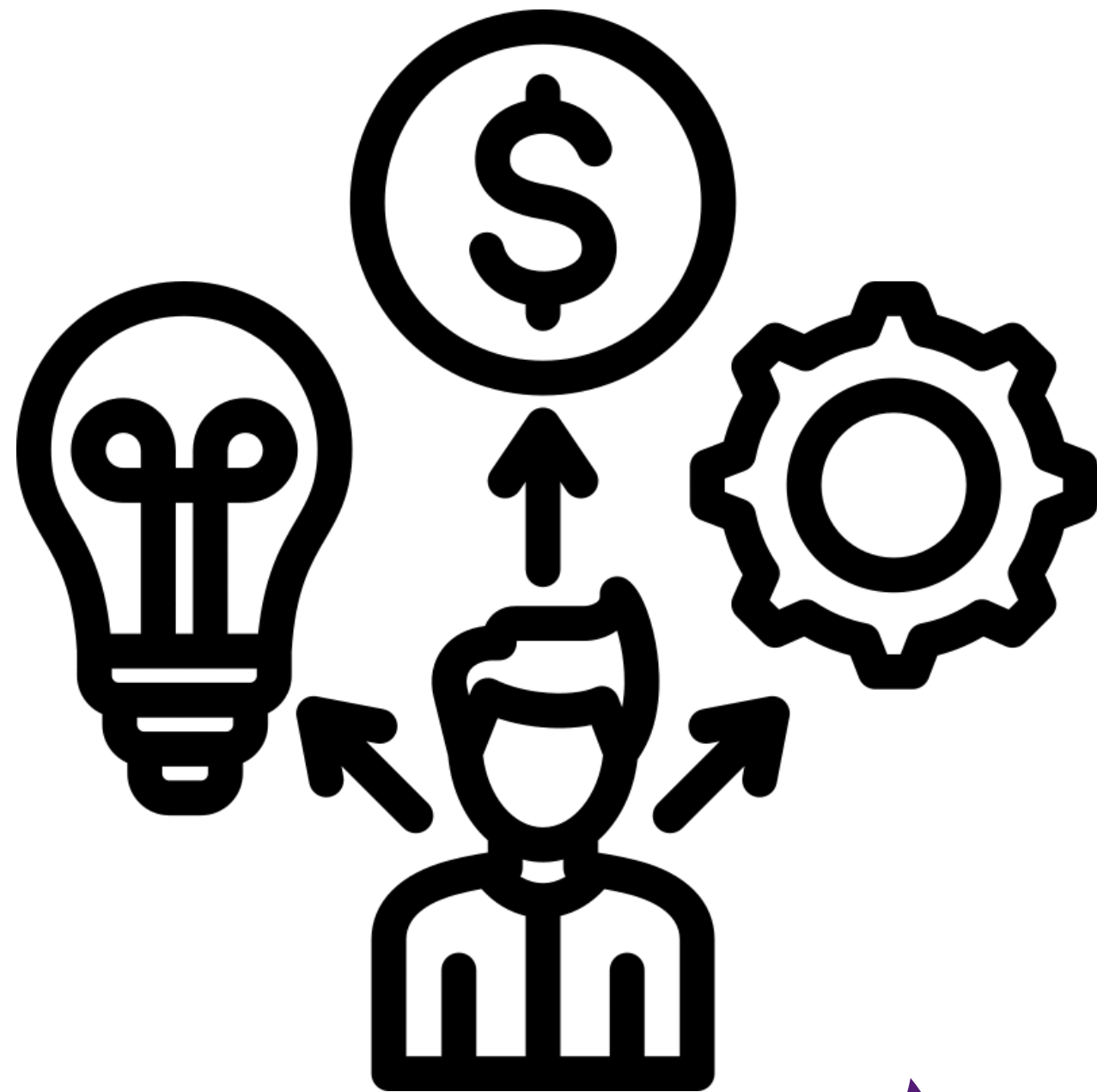
- **Expectativas de precios futuros:** Retención parte de tu producción hoy para venderla más cara mañana.
- **Número de competidores:** Presión para mantener los precios bajos y la oferta alta es mayor.

COMO DEFINIR EL PRECIO DEL PRODUCTO

- **Expectativas de precios futuros:** Retención parte de tu producción hoy para venderla más cara mañana.
- **Número de competidores:** Presión para mantener los precios bajos y la oferta alta es mayor.

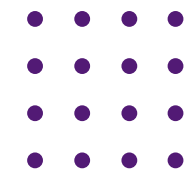


ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA DEMANDA



- **Precio del bien o servicio:** Generalmente, a menor precio, mayor demanda.
- **Ingresos** de los consumidores
- **Gustos y preferencias:** Las tendencias, la publicidad y los cambios culturales pueden influir enormemente en lo que la gente quiere comprar.

ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA DEMANDA

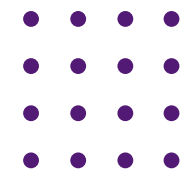


Precios de bienes relacionados:

- **Bienes sustitutos:** Si el precio de un producto similar al propuesto baja, la demanda del producto disminuye.
- **Bienes complementarios:** Si tu producto se usa junto con otro y el precio de ese complemento baja, la demanda aumenta.



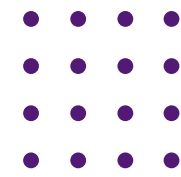
ANÁLISIS TÉCNICO



Capacidad de Producción y Escala:

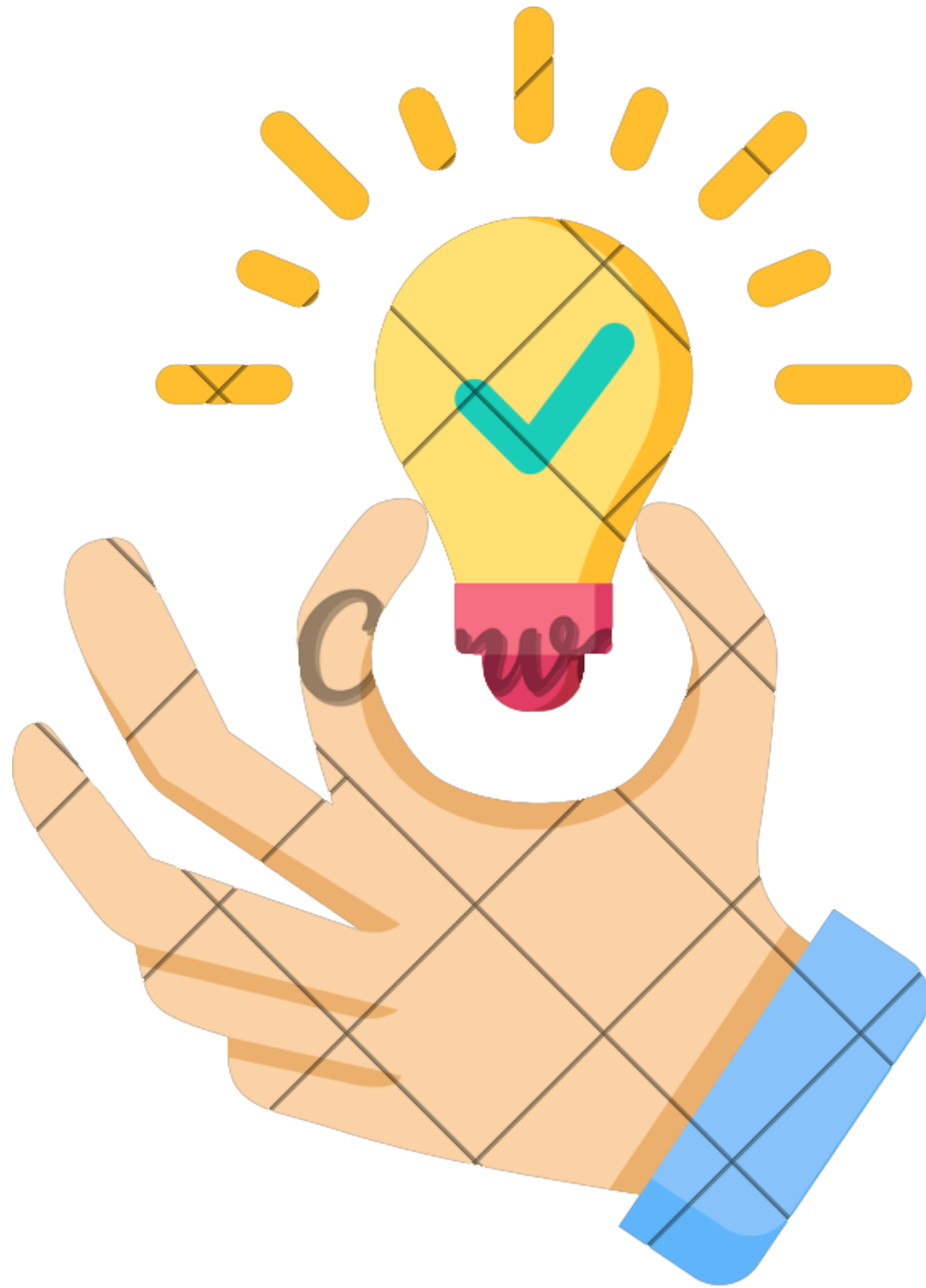
- ¿Cuánto puedo producir a la semana?
- ¿Se requiere maquinaria para la producción?
- ¿Cómo se financia los materiales?
- ¿Tengo mercado de compra?

ANÁLISIS TÉCNICO

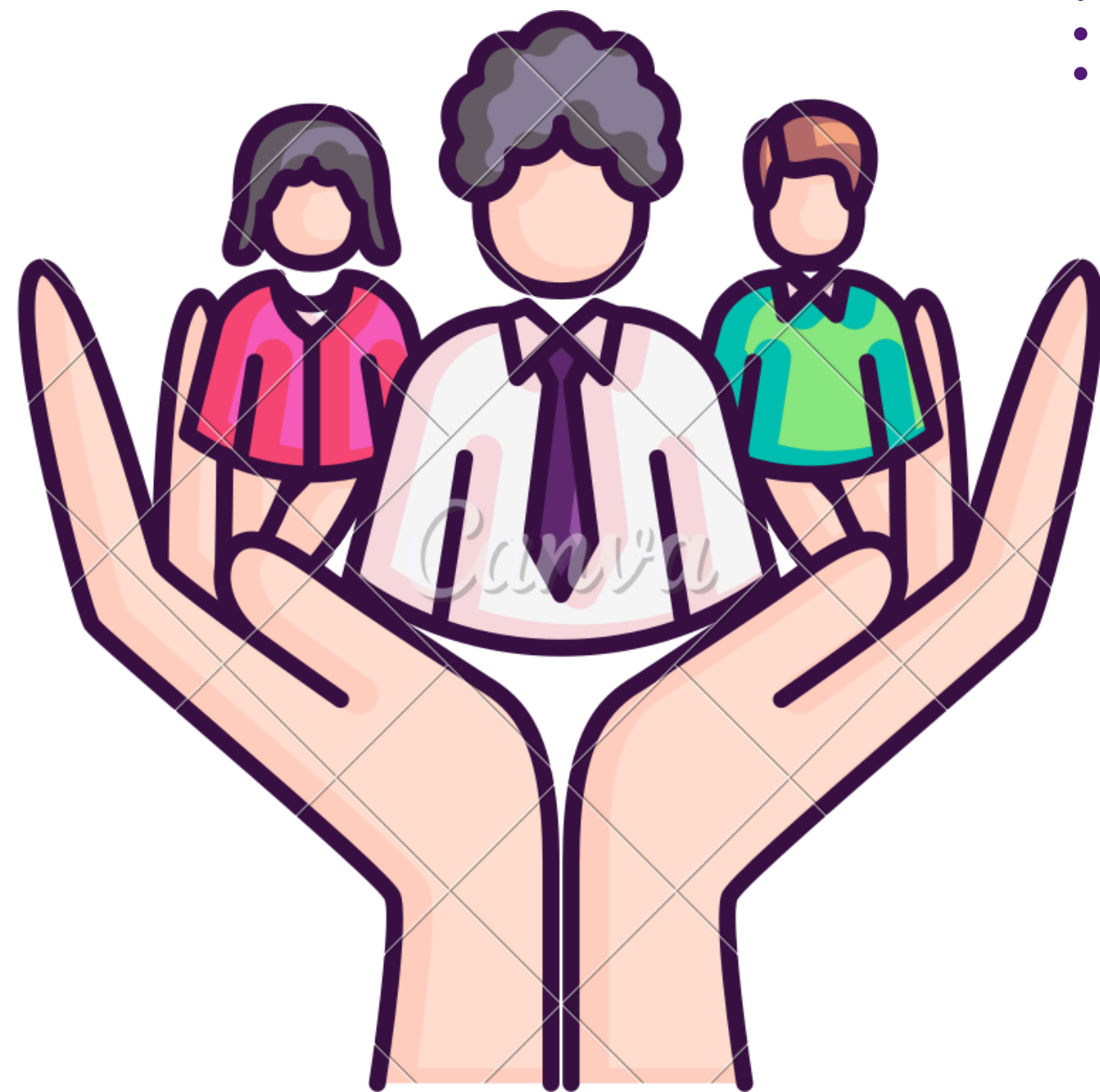


Ubicación e infraestructura

- La ubicación de tu negocio y la infraestructura disponible (accesos, servicios básico)
- ¿Cómo se dará la distribución?
- ¿Cuenta con el espacio para su negocio?
- ¿Cuenta con vitrinas o medios de exposición de los productos?



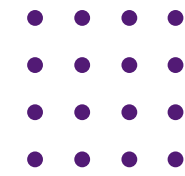
ANÁLISIS ORGANIZACIONAL



Recursos Humanos y Capacidades

- ¿Los trabajadores tienen las habilidades y el conocimiento necesarios?
- ¿Necesita contratar personal?
- ¿Qué habilidades son críticas?
- ¿Tienes planes de capacitación para mantener a tu equipo actualizado?

ANÁLISIS ORGANIZACIONAL



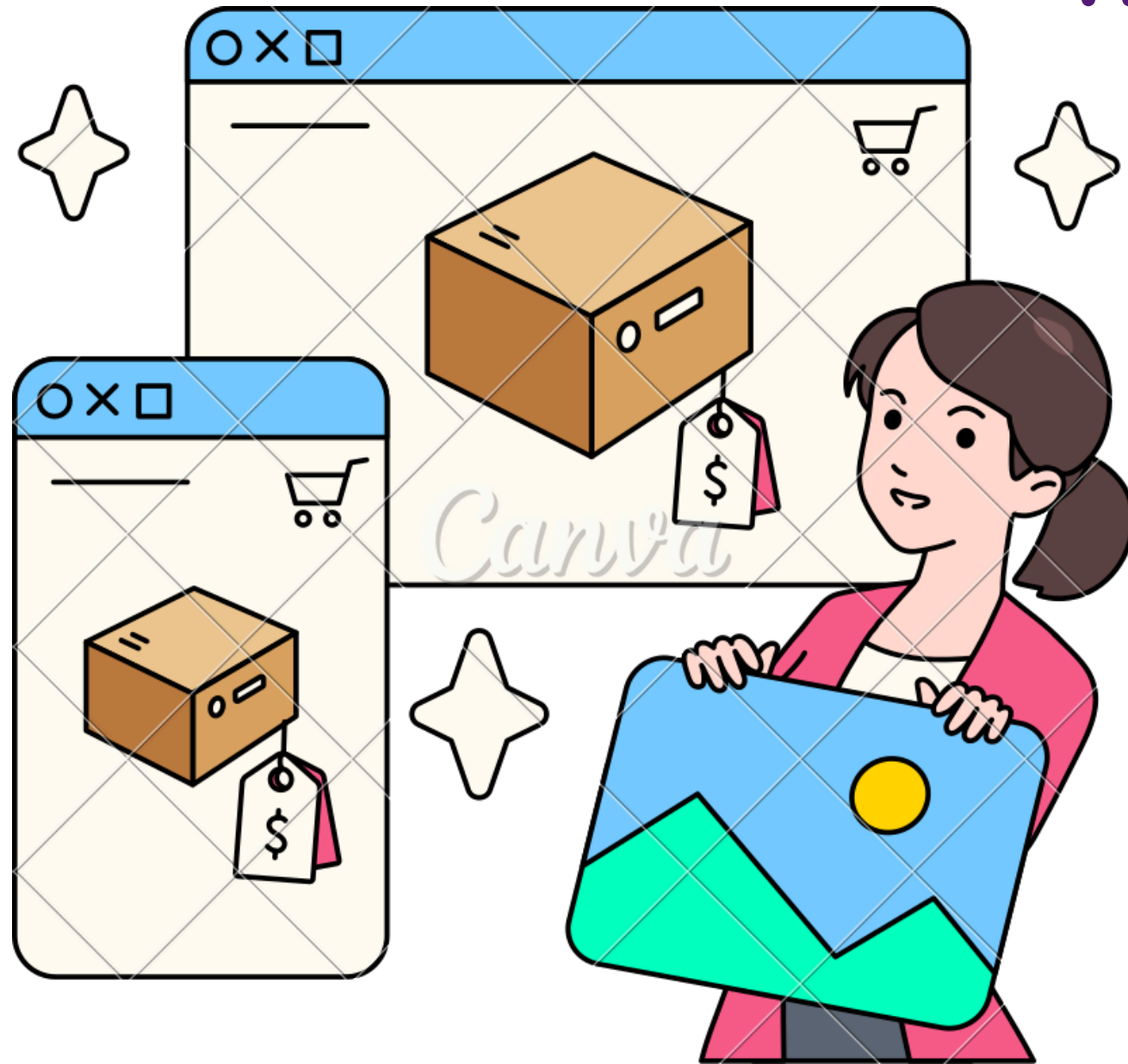
Estructura organizacional

- ¿Están bien definidas las responsabilidades?
- ¿Hay jerarquías claras o una estructura más plana?
- ¿Cómo fluye la información dentro de la organización?

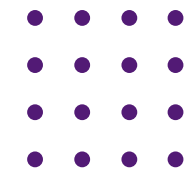
ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

Cultura Empresarial y Liderazgo

- ¿La cultura empresarial fomenta la proactividad y la resolución de problemas?
- ¿Los líderes inspiran y guían al equipo hacia los objetivos de producción?



ANÁLISIS ORGANIZACIONAL



Gestión y Toma de Decisiones

- ¿Qué datos utilizas para tomar decisiones?
- ¿Existe un proceso claro para la planificación y el control de la producción?

TAREA EN CLASE

- Unirse en grupos de 5 personas y un grupo de 6
- Proponer la idea de un negocio ejecutable
- Crear un cronograma de ejecución del emprendimiento
- Responder a cada una de las preguntas propuestas.