**Nombre del Negocio**

**Plan de Negocio**

|  |
| --- |
| **Nombre de la Idea de Negocio** |
| Disoft Consultores |
|  |
| **Razón Social** |
| Disoft Consultores S. en C.S. |
|  |
| **Justificación Razón Social** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Tipo de Razón Social** | **Descripción** | **Puntuación del (1 al 10)** | | La Sociedad en Nombre Colectivo | Destaca el compromiso de los socios por los deberes que contraiga la sociedad. Las particulares esenciales de esta sociedad es que el encargo de cada socio será limitado, solidario y subsidiario de todos los socios, debe tener como mínimo dos socios y no existe una cifra máxima. La razón social se será denominada con los nombres de los socios (de uno o de todos) y será acompañado por “y compañía | 6 pts | | La Sociedad en Comandita Simple (S. en C. S.) | Es la reunión de una o varias personas físicas y morales que conceptúan una persona moral para lograr un fin común y forjar ganancias. En esta se hermanan dos tipos de socios; los comanditados que poseen un compromiso ilimitado y los comanditarios que establecen su encargo según sus aportaciones. | 9 pts | | La Sociedad en Comandita por Acciones (S. en C. por A.) | Es un consorcio de capital funcional, es decir, el capital social de esta sociedad ser mayor a cincuenta mil pesos; existe bajo con una denominación social y se forma con uno o varios accionistas comanditarios con responsabilidad ilimitada y de uno o varios accionistas comanditarios que solo estén mandados al pago de sus acciones. | 5 pts | | La Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. DE R.L.) | Su compromiso está limitado al capital aportado, y por esto, en el caso de que se adquieran deudas no se responde con el capital personal de los accionistas; es una sociedad intermedia que ha surgido para eliminar las limitaciones y pretensiones de la sociedad anónima, forma un tipo social sin apartar plenamente los bosquejos propios de las sociedades de personas. | 6 pts | | La Sociedad Anónima (S.A.) | Es la sociedad mercantil cuyos dueños están en virtud de una colaboración en el capital social por medio de títulos o acciones, los dueños o accionistas no resuelven los asuntos de la sociedad con su patrimonio personal, sino con la cantidad total del capital que haya aportado. | 8 pts | | La Sociedad Cooperativa (S.C.) | Es una sociedad mercantil con designación de capital inconstante inicial, representado por visados de contribución nominados. En este tipo de sociedad intervienen como mínimo cinco personas.  Con estos tipos de denominaciones sociales tendrás una idea de bajo que forma nombraras tu empresa. | 7pts | | ¿Porque esta Razón Social? | | | | **DISOFT** **S. de C.S.** Escogemos esta razón social, de acuerdo con los integrantes de nuestra de la empresa vamos a tener aportaciones diferentes a nuestro capital monetario como su aportación a nuestro servicio o producto, a los tres socios que conforman a la empresa. | | | |
|  |
| **Nombre Comercial** |
| Disoft Consultores |
|  |
| **Proceso registro de Marca** |
| **Procedimiento para registrar tu marca:**  Elegir Una vez se han investigado los condicionantes para registrar una marca en el IMPI pueden proceder a elegir el tipo de marca que desean registrar, en este caso se encuentran con cuatro opciones diferentes:   * Nominativa: una o más palabras sin diseños * Innominada: diseños sin palabras * Tridimensional: envases o empaques en tres dimensiones, sin palabras o dibujos. * Mixta: combinación de las anteriores.   **Clasificar**  Para poder realizar el proceso de registrar tu marca en el IMPI debes seleccionar la clasificación que se adapte a tu producto o servicio. Para ello, el IMPI pone a tu disposición ClasNiza, una herramienta que facilita la búsqueda y clasificación de productos y servicios para poder llenar las solicitudes de registro de marcas.  **Buscar y Decidir**  Una vez clasificado nuestro producto o servicio es importante realizar un estudio de antecedentes fonéticos o figurativos previo al formulario de solicitud de registro de marca.  Este estudio de realiza a través de Marcanet, donde podemos hacer una búsqueda de marcas para asegurarnos de que no existe nada similar en el mercado, según los siguientes criterios:   * Búsqueda por registro * Búsqueda por denominación * Búsqueda por titular * Búsqueda fonética * Búsqueda figurativa * Búsqueda de signos   **Solicitar**  Si ya se han asegurado de que su marca no existe ya es momento de empezar con el proceso de solicitar el registro de tu marca. Para ello tenemos 3 diferentes medios en los cuales los documentos necesarios para la presentación se exponen en la siguiente tabla: Solicitud de Registro o Publicación de Signos Distintivos   * Hoja adicional complementaria al punto “Datos generales del (de los) solicitante(s)” * Comprobante de pago * Documento que acredita la personalidad del mandatario (este documento puede presentarse en copia certificada y su presentación es opcional) * Constancia de inscripción en el Registro General de Poderes del IMPI * Reglas de uso, sólo si el signo distintivo se presenta por más de un solicitante (cotitularidad) * Hoja adicional complementaria al punto “Productos o servicios, en caso de Marca o Aviso Comercial/Giro comercial preponderante” * Hoja adicional complementaria al punto “Leyendas o figuras no reservables” Traducción de los documentos presentados en idioma distinto al español, en su caso * Legalización o apostilla de los documentos anexos provenientes del extranjero, en su caso   **En Línea**  Los pasos para realizar el registro de marca ante el IMPI en línea son los siguientes:  Antes de empezar con su solicitud en línea tal vez precisen de esta información: ¿Cómo obtener la contraseña o Fiel SAT?   * Obtén tu FIEL como persona física * Regístrate en para obtener un usuario y contraseña * Captura la solicitud * Adjunta los anexos correspondientes en formato PDF * Realiza el pago en ventanilla bancaria o por transferencia electrónica * Firma con tu FIEL * Descarga el acuse electrónico * Consulta regularmente MARCANET para conocer el estado de tu petición.   **Presencial**  Los pasos para realizar el registro de marca ante el IMPI de forma presencial son los siguientes:   * Llena la solicitud * Adjunta los anexos correspondientes * Realiza el pago en ventanilla bancaria o por transferencia electrónica. |
|  |
| **Filosofía Organizacional** |
| **Misión** |
| General valor a nuestros clientes a través de servicios y productos de calidad, innovadores y satisfaciendo sus necesidades tecnológicas. |
| **Visión** |
| Ser la empresa líder en México, reconocida por la calidad, innovación y excelencia, impactando en la comunidad impulsados por el talento de nuestra gente. |
| **Valores** |
| * **Calidad:** Es nuestro compromiso con calidad, pero comprometerse con ella significa insistir en los procesos hasta que el producto o servicio obtenido sea el mejor posible, es decir, no conformarse con menos. * **Responsabilidad**: Lealtad y sinceridad, es el compromiso social y comunitario no sólo con la clientela, sino con nuestro equipo de trabajo. * **Confianza:** Darla es recibirla. La confianza tiene que ver con la fe en la palabra empeñada y en los buenos deseos del otro, incluso cuando ello eventualmente signifique decepcionarse o enfrentar mayores autoexigencias. * **Integridad:** En tiempos de individualismo extremo, la gestión común y el trabajo en equipo se convierten en un valor altamente demandado, en lo que convierte para ejercer la tolerancia, el respeto y la consideración. * **Originalidad:** La persecución del propio camino, incluso cuando eso suponga riesgo y mayores exigencias. * **Competitividad:** El esfuerzo que tenemos por ser el primero, tomando la meta como el destino al que llegar lo más rápidamente posible. |

|  |
| --- |
| **Objetivos Negocio** |
| **Corto Plazo** |
| * **Constituir la empresa:** * **Identificar nuestro mercado**: saber con quien estamos compitiendo, al igual que las necesidades que satisfacen las demás consultoras de TI primeramente en nuestro alrededor de la ciudad. * **Publicidad hacia nuestros servicios de TI**: generar estrategias de marketing para promocionar los servicios que se ofrecen. * **Mejorar la calidad y servicio brindado:** Siempre con el objetivo de mejorar cada paso que se realice, tanto en calidad y servicio. |
| **Mediano Plazo** |
| * **Aumentar a un 20 % la cartera de clientes en 4 años:** Con ayuda de los clientes principales, y dándonos a conocer por los servicios realizados a ellos. * **Incorporar un sistema de calidad:** En base a las pruebas que se presenten en la empresa para mejorar nuestra competitividad. * **Incrementar la eficiencia, la productividad y la calidad**: Referente a los servicios de TI que se ofrezcan. * **Aumentar la calidad y servicio a un 30 %:** Buscando nuevas metas para lograr una mejor calidad en el servicio. * **Optimizar las ventas:** en el mercado identificado a un 10 %. |
| **Largo Plazo** |
| * **Satisfacción cumplida:** Lograr las cantidades posibles de satisfacciones de nuestros clientes. * **Empresa líder:** llegar al liderazgo en los servicios orientados a TI, por medio de las innovaciones de nuestro alrededor. * **Empresa eficaz:** convertir la empresa en una organización que sea capaz de reaccionar con rapidez a los cambios continuos en el mercado. * **Expandir la empresa:** innovar y expandir la consultoría para esta presente en otras ubicaciones más lejanas y abarcar diferentes mercados a los actuales. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Breve Explicación del Negocio** | | | | | | | | | |
| La empresa **Disoft** es una consultoría especializada en las **Tecnologías de la Información** TI, brindando específicamente la creación de ideas que van surgiendo conforme a las necesidades, satisfacciones o cambios que el cliente requiera, haciendo esto el objetivo de generar planes estratégicos para alcanzar el potencial y la eficacia que desean cumplir para sus empresas. | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
| **Logotipo** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | | | | | | | |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | |

|  |
| --- |
| **Slogan** |
| **Evolucionando tu mundo.** |

|  |
| --- |
| **Organigrama propuesto** |
| Organigrama **ideal:**   * El organigrama ideal para la empresa Disfot, la cual podría contar la empresa de acuerdo a las necesidades que se deben cubrir completamente para para cada área y función que debe ser desempeñada por un integrante con conocimiento de este. |
|  |
| **Organigrama propuesto** |
| Organigrama **de acuerdo a las necesidades:**   * Para iniciar |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2. ANALISIS DE MERCADO** | | | | |
|  | | | | |
| **2.1 Análisis del Entorno** evaluar que instituciones o empresastrabajan en el mismo sector, analizar con cuales de estas instituciones se puede realizar alianzas estratégicas, convenios u otras acciones que le(s) favorezcan | | | | |
|  | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **EMPRESA** | **INFORMACIÓN** | **SERVICIOS** | | **SOLTIMEX** | Empresa creada 2009 que ofrece servicios en TI, reconocidos a nivel nacional e internacional. análisis y diagnóstico de los requerimientos de su empresa u organización en Tecnologías de la Información, el diseño del proyecto y su implementación hasta la consultoría y capacitación de su personal | \*Dirección de Proyectos desarrollado por el Instituto de Proyectos (PMI®)  \*Six Sigma (lean & DFSS)  \*Buenas Prácticas como ITIL (Biblioteca de Infraestructura de Tecnologías de Información). | | **STICS** CONSULTORES | Empresa fundada el 2015 en la ciudad de León Gto. especializada en Tecnologías de la información, comunicaciones y seguridad (TICS) su cobertura abraca en: Ciudad de México, Toluca, Guadalajara, Querétaro, Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí. | \*ASC-HP Advanced Sales Certified Enterprise Server Solutions and Services.  \*Curso de Inducción a la Norma ISO9001:2008, Stratega. | | **IMPERA** CONSULTORIA Y SOFTWARE | Empresa consultora que inicio en 2010 se espexializa en el desarrollo del software, ejecución de proyectos de software y tienen su propia marca de producto llamado Softlik. Para sistemas administrativos de calidad. | centro de datos, servicios en la nube, educación | | **KIO Networks** | Empresa desarrollada en México con 15 años de experiencia el cual ofrcen soluciones para organizaciones de cualquier giro y tamaño. | ospedaje administrado, colocation, business continuity plans, servicios sax y oax, e-commerce.. | | **INNOVATI** CONSULTING GROUP, S.A. DE C.V. | Empresa global de consultoría en soluciones y servicios relacionados con Gobernabilidad de Tecnología de Información, Seguridad, Auditoría, Riesgos y Educación. | seguridad de la información: implementación del sgsi, gestión de la continuidad del negocio (bcp), gestión para la recuperación ante desastres (drp), gestión de riesgos operativos y tecnológicos, implement | | **AVANTARE** CONSULTORES,  S.A. DE C.V. | Empresa con mas de 18 años de experiencia, es una organización mexicana. Fundada en el año 2000, con nivel 3 de CMMI en sus tres líneas de negocio: consultoría, staffing y formación profesional. | servicio de consultoría en mejora de procesos (servicios de consultoría especializada), servicio de evaluaciones, servicio de formación profesional. |   Teniendo estas organizaciones y su información más relevante al igual que sus servicios principales que brindan, también se llego a una conclusión en poder apoyarnos en alianzas estratégicas, convenios u otras acciones que nos beneficien de las siguientes empresas:  **AVANATARE** ya que es una consultora con tres líneas de negocio en las que **Disoft** como consultora de TI que apenas va iniciando puede tomar como implementación y apoyarnos en los casos de éxito que esta empresa a tenido, al igual que ver los diferentes servicios que ha brindado.  **SOLTIMEX** al igual que esta empresa consultora de TI, ya que en su poca trayectoria se han posicionado en uno de las consultoras de TI más influyentes e León Gto. Uno de los puntos importantes son los estándares de calidad para los proyectos que realizan para todo tipo y tamaño de empresa. | | | | |
|  | | | | |
| **2.2 Análisis del mercado potencial** | | | | |
|  | | | | |
|  | **Concepto** |  | **#** |  |
|  | | | | |
|  | Número de personas en la zona donde piensan vender su producto o servicio |  | 30 personas en la zona de empresa |  |
|  | | | | |
|  | Número de personas que compran el producto o servicio en la zona (demandantes potenciales) |  | 30 personas que cuentan negocio e institutos |  |
|  | | | | |
|  | Establecer la cantidad que compran por período |  |  |  |
|  | | | | |
|  | Establecer la Cantidad de productos o servicios a ofrecer |  | * Dirección de Proyectos * Renovación Tecnológica * Redes y Comunicaciones * Almacenamiento y respaldo * Desarrollo de software |  |
|  | | | | |
|  | | | | |
| **2.3 Segmento del Mercado Publico - Objetivo** | | | | |
|  | | | | |
| Ofrecer servicios de desarrollo de software, administración de proyectos, educación continua, renovación tecnológica, redes y telecomunicaciones a negocios mediante la implementación de una empresa de consultoría de tics en un plazo no mayor a 4 meses. | | | | |
|  | | | | |
| **2.4 Ventaja Competitiva** | | | | |
|  | | | | |
| La empresa ofrece soluciones personalizadas para cada sector y tipo de empresa, así como también un ajuste considerable del precio de las mismas tomando en cuenta las necesidades del cliente, además de que se cuenta con personal altamente capacitado y con la experiencia necesaria para cumplir cualquier objetivo tecnológico. | | | | |
|  | | | | |
| **2.5 Análisis de la competencia (** minimo 5 Empresas**)** | | | | |
|  | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Nivel de Aceptación** | | | **Tipo de** |  |  |  |
|  |  |  |  | **¿Por qué** | **¿Dónde se** | **¿A que** |
| **Empresas** |  |  |  | **cliente** |
|  |  |  | **razón la** | **comercializa** | **precio lo** |
| **Competidoras** |  |  |  | **que** |
|  |  |  | **elijen?** | **el producto?** | **venden?** |
|  | **Alta** | **Regular** | **Poca** | **atiende** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Computec Consultores TI |  |  | **X** | La empresa Computec se orienta principalmente a empresas pequeñas y micro empresas. | Debido a su capacidad en cuanto a personal y a su experiencia con proyectos pequeños | Dentro de León Guanajuato | No se encontró información |
| Tecnología Integral Digital |  |  | **X** | La empresa TID se orienta principalmente a pequeñas y medianas empresas | Debido a su alto stock disponible. | Dentro del estado de Guanajuato | No se encontró información |
| Aspel | **X** |  |  | La empresa Aspel se dirige a todas las empresas que necesiten un sistema de administración contable. | Debido a la eficiencia de su principal producto “CONTPAQi” y a sus más de 33 años en el mercado | En toda la república mexicana | No se encontró información |
| NOVATEC CONSULTORES MÉXICO | **X** |  |  | La empresa Novatec se orienta en pequeñas y medianas empresas de distintos ramos | Debido a su amplio catalogo de servicio además de sus más de 15 años en el mercado | En León Guanajuato y ciudades aledañas | No se encontró información |
| STICS CONSULTORES |  |  | **X** | La empresa Stics se orienta en micros y pequeñas empresas de distintos ramos | Debido a su experiencia con proyectos de talla mediana y su disponibilidad | Principalmente en León Guanajuato y ciudades aledañas | No se encontró información |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| **2.6 Estrategias de Mercado** | | | | |
|  | | | | |
| **2.6.1 Estrategias de Productos y Servicios** | | | | |
|  | | | | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | PRODUCTO Y SERVICIO | PRECIO | DISTRIBUCION | | COMUNICACION | | Dirección de Proyectos | $ **30,000.00** Por proyecto | | Los cursos de administración de proyecto se llevarán a cabo en desde en las instalaciones de la empresa en caso en las instalaciones un el cliente para facilitar las herramientas | * Publicidad online * Publicidad Impresa * Publicidad por anuncio | | Renovación Tecnológica | $ **25,000.00** al mes | | Los productos serán almacenados como suministrados desde las instalaciones de la empresa, en caso de que sea una entidad foránea se cuenta con los proveedores para el suministro del equipo | * Publicidad online * Publicidad Impresa * Publicidad por anuncio | | Redes y Comunicaciones | Cotización por proyecto | | Los productos serán almacenados como suministrados desde las instalaciones de la empresa, en caso de que sea una entidad foránea se cuenta con los proveedores para el suministro del equipo | * Publicidad online * Publicidad Impresa * Publicidad por anuncio | | Almacenamiento y respaldo | $ **12,000.00** | | La información de nuestros clientes será resguardada en servidores virtuales como físicos teniendo la garantía de proteger la información del cliente | * Publicidad online * Publicidad Impresa * Publicidad por anuncio | | Desarrollo de software | Punto de venta: $ **10,000.00** al mes por renta  $ **80,000.00** en la compra del sistema | | La instalación del software será instalada y ser capacitado por el personal de nuestra empresa al correspondiente del cliente, se garantiza el servicio como el producto esperado | * Publicidad online * Publicidad Impresa * Publicidad por anuncio | |  |  | |  |  | | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
| **2.6.2 Estrategias de Precio** | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | ¿Cuál será el precio del producto? |  | * Dirección de Proyectos   $ 30,000.00   * Renovación Tecnológica   $ 25,000.00 al mes por la renovación de equipo de computo   * Redes y Comunicaciones   cotización por Proyecto   * Almacenamiento y respaldo   $ 12,000.00   * Desarrollo de software   $10,000.00 por renta  $ 80,000.00 Compra del sistema punto de venta |  |
|  | | | | |
|  | ¿Cómo se ha determinado el precio? |  | La determinación los precios de nuestros productos se estableció de acuerdo con los precios que nos dan los proveedores lo que se aumentó 25% por cada producto se garantiza la ganancia, ya a la venta al público. En la parte de desarrollo de establecido por precio por modulo desarrollado. Educación continua se estableció por el personal que imparten los cursos |  |
|  | | | | |
|  | ¿Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido? |  | Cada uno de nuestro servicios o producto es una introducción para entrar al mercado de TI, tengamos la posición en el mercado de TI se modificarán los precios de nuestros servicios |  |
|  | | | | |
|  | | | | |
| Otra información relevante para la fijación de precios | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
| **2.6.1 Estrategias de distribución de plaza** | | | | |
|  | | | | |
| Enumerar de una manera concreta, los aspectos a considerar en relación a los mecanismos de venta (venta directa, con distribuidores, etc.) | | | | |
|  | | | | |
| * **PROCESO DE PRODUCTOS**   Etapa 1  Etapa 2    Etapa 3   * **PROCESO DE SERVCIO O PROYECTO** | | | | |
|  | | | | |
| **2.6.4 Estrategias de Promoción** | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | ¿Qué se hará para promocionar el  Negocio? |  | **Página web optimizada:** siendo clara, y conteniendo toda la información de nosotros y nuestros servicios, esto ayudaría no solo como atracción para los clientes, sino también para posicionar la página en los buscadores del internet.  **Perfiles sólidos en Redes Sociales:** siendo este una herramienta más informal pero útil para promocionar nuestros servicios sirviendo para compartir contenido de interés sobre los servicios que se brindan, mostrar clientes satisfechos.  **Meetings:** Realizar o acudir a eventos donde se pueda obtener el mayor público interesado posible y empezar a platicar con las personas encargadas de empresas que puedan ser posibles clientes y darles una buena imagen de la consultora para atraer su atención. |  |
|  | | | | |
|  | ¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades? |  | Para los métodos que se eligieron se tomo en cuenta el menos posible costo monetario que pueda surgir de ellos, siendo así la **página web** en el cual la inversión incluye lo siguiente:   * Dominio * Servidor o Hosting * Temas * Seguridad * Mantenimiento   Siendo así el costo aproximado de $15,000 MXN de primera inversión. |  |
|  | | | | |
|  | | | | |
| Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos | | | | |
| **Producto a prueba:** Se generalizará el software para que cualquier empresa pueda utilizarlo en su negocio, dando un periodo de 30 días en los cuales el sistema tendrá todas sus capacidades, terminando el periodo de prueba se le invitará al usuario a contactarnos para darle una solución más específica a lo que el cliente necesita | | | | |

|  |
| --- |
| **3. Estudio Técnico de la Producción** |
|  |
| **3.1 Describir las características de la Localización del Negocio** |
|  |
|  |
|  |
| **3.2 Realiza un bosquejo de lo que será la distribución del Local (área de Trabajo)** |
|  |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| **3.3 Especificaciones Técnicas** | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | **Detallar las especificaciones técnicas y el diseño del producto** |  | **Incluir Una imagen del Producto descrito** |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **3.4 Diseñar el diagrama de Operaciones en Proceso de la elaboración de su producto o servicio.** | |
|  | |
| Usar los iconos – símbolos que se adjunta  Hacer Diagramas de operaciones de tantos productos u operaciones tengas |  |
|  | |
|  | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.5 Hacer un listado de las maquinas, equipos y herramientas que se necesitan para elaborar el producto o brindar el servicio que se ha definido** | | | | | |
|  | | | | | |
|  | Maquinaria | Cantidad  (Unidades  Requeridas) | Equipos y  Herramientas | Cantidad  (Unidades  Requeridas) |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | |
|  | | | | | |
|  | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.8 Organización de las personas en el proceso productivo** | | | | | |
| Hacer un listado de las personas que se necesitan para producir la cantidad de bienes o servicios detallados en este Plan de negocio**.** | | | | | |
|  | | | | | |
|  | Puesto | Numero de Personas | Sueldo Propuesto |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.9 Enumerar las tareas según las responsabilidades de cada uno.** | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | **Puesto** |  | **Funciones** |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |