



Asignatura: Proyecto Emprendedor.	GUIA DE EXAMEN EXTRAORDINARIO
Profesor: Mtro. Gabriel Revimar Rojas	Fecha:
Alumno:	

INSTRUCCIONES: Completa los cuadros con información de un proyecto emprendedor sustentable.

Importancia	Beneficios	Elementos

Instrucciones: Revisa bibliografía y anota sobre la definición, pasos, elementos y recomendaciones de un informe ejecutivo.

Instrucciones: Investiga y coloca las características empresariales.

_____ Los productos o servicios deberán estar dirigidos a satisfacer las necesidades del cliente.

_____ En muchos casos, los socios entregan su producto a la empresa para que les agregue valor y/o comercialice, es decir, están en su papel de proveedores.

_____ Se refiere a lograr que la empresa gane un lugar en el mercado, lo conserve y/o amplíe con la calidad de sus productos o servicios.

_____ Capacidad de emprender, correr riesgos calculados, crear, innovar, conciliar, aglutinar, movilizar recursos, identificar necesidades y dar valor agregado a los productos o servicios

Generar productos y/o servicios que satisfagan cada vez más las necesidades del cliente, y éste pague el precio justo.

_____ Su permanencia y crecimiento dependerán de su capacidad de satisfacer las cambiantes necesidades, detectando nuevos hábitos de consumo en el mercado al que están vinculados y a la sociedad, ofreciendo constantemente productos de vanguardia.

_____ Las empresas trabajan en las condiciones reales del entorno y en la actualidad éste cambia rápida y continuamente.

_____ Las empresas rurales deben tener la transparencia necesaria hacia sus socios e instituciones con las que tienen relación, en el manejo de los recursos, en las acciones emprendidas y sus resultados.

_____ Trata de la importancia de tener una visión y una misión de la empresa que, al ser compartidas por todos los socios, faciliten tanto orientar las acciones de corto, mediano y largo plazo, como fortalecer el compromiso de todos y cada uno de sus integrantes.

_____ La empresa debe ser consciente de sus propias necesidades para operar y, de acuerdo con sus planes, debe gestionar los recursos financieros complementarios necesarios para ello.

_____ Implica tener claras las funciones de cada puesto y nivel de la estructura organizativa, jerarquías, funciones y obligaciones.

_____ Las empresas rurales deben ocuparse de mantenerse actualizadas.

Instrucciones: Investiga las siguientes definiciones

Valores	Estudio de mercado.
Plan de negocio.	Factores internos y externos de la motivación.
F.O.D.A.	Proceso administrativo
Objetivos.	Planeación estratégica.
Visión.	Descripción de puestos.
Misión.	Organigrama
Objetivos estratégicos.	Estudio de mercado.
Mercado competidor	Factores internos y externos de la motivación.
Proceso administrativo	Presupuesto

Instrucciones: Con los siguientes elementos realiza un mapa mental las etapas del proceso administrativo (Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control)

Retroalimentación.	Objetivos	¿Cómo se ha realizado?.
Selección de personal.	Coordinación	Programas y políticas.
Toma de decisiones	Estándares	División del trabajo
Estrategias.	Medición.	Corrección
¿Cómo se va a hacer?	Motivación	Filosofía.
Liderazgo y motivación	¿Qué se quiere hacer?	Valores
Misión.	Ver que se haga.	Visión.
Reclutamiento.	Análisis de proveedores.	Presupuesto
¿Qué se va a hacer?	Requisitos.	

Instrucciones: Realiza un cuadro comparativo de las sociedades mercantiles que existen en México.

S.A.	S. de R. L.	Soc. Coop.	En nombre colectivo.	En comandita simple.	En comandita por acciones	Por acciones simplificada

INSTRUCCIONES: Relaciona los conceptos de un modelo de negocios: Segmentos de clientes, Propuesta de valor, Canales, Relaciones con los clientes, Fuente de ingresos, Recursos clave, Actividades Clave, Socios Clave y Estructura de costos, Modelo de Negocios, Modelo Sustentable.

Herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica.

Relaciones que una empresa establece con un segmento específico de clientes.

Grupos de personas u organizaciones a los cuales una empresa pretende llegar y servir.

Introduce en su modelo de negocio aspectos económicos pero también valor social y medioambiental

Proveedores, alianzas y socios que hacen que un modelo de negocios funcione

Segmentos de mercado para entregar la propuesta de valor

Actividades más importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.

Costes e n los que incurre la empresa para gestionar el modelo de negocios.

Es una descripción del valor de una empresa ofrece a uno o varios segmentos de clientes y de la arquitectura de la empresa y su red de socios

Productos y servicios que crean valor para un segmento de clientes específico.

Dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado

Activos más importantes requeridos para hacer funcionar el modelo de negocio

Nombre y firma: _____ Fecha: _____