



3er. Taller por la calidad en los servicios de formación a lo largo de la vida y jornada de entrenamiento para un control efectivo de los factores de la organización y la gestión de la educación continua

Introducción

El World Economic Forum (WEF) destaca dos factores determinantes en el desarrollo de la competitividad: *el desempeño de las instituciones públicas y el desarrollo de la capacidad tecnológica*, mismos en los que México se encuentra relativamente rezagado.

Por lo anterior y con el propósito de impulsar el desarrollo y la competitividad de las PYMES, se propone que el Instituto Politécnico Nacional, participe de manera más activa en el desarrollo económico del país a través de la prestación de servicios integrales.

Justificación

La necesidad de que los Centros de Educación Continua se consoliden como unidad autosuficiente, surge ante la necesidad de desarrollo del país y como una unidad de apoyo académico a la comunidad empresarial, basado en la identificación y priorización de las necesidades empresariales, dando respuestas efectivas que brinden a los empresarios alternativas de desarrollo mediante la mejora de su organización, administración, procesos de manufactura y/o servicios, que les permita enfrentar con éxito las exigencias de un mercado globalizado.

Fomentando la vinculación de las actividades académicas, de investigación y desarrollo tecnológico del Instituto Politécnico Nacional para la adecuada operación y consolidación de las PYMES.

Unidad de Negocios

Es la unidad estratégica de negocios que tiene como propósito ofrecer al sector productivo los servicios institucionales para impulsar la productividad y competitividad de las PYMES, mediante la prestación de consultoría integral, orientados a la optimización de sus recursos y su mejor desempeño.

Misión

Generar ventajas competitivas basadas en la innovación y el desarrollo tecnológico, a los productos y servicios de las PYMES, mediante el aprovechamiento de las capacidades tecnológicas y de servicios del IPN.

Visión

Posicionar el liderazgo del IPN como la Institución pública de asistencia técnica de las PYMES, que les ayude a posicionarse en los ámbitos nacional e internacional.

Atención al mercado

Competencia

Tendencias
nacionales e
internacionales

Oportunidades de
negocio

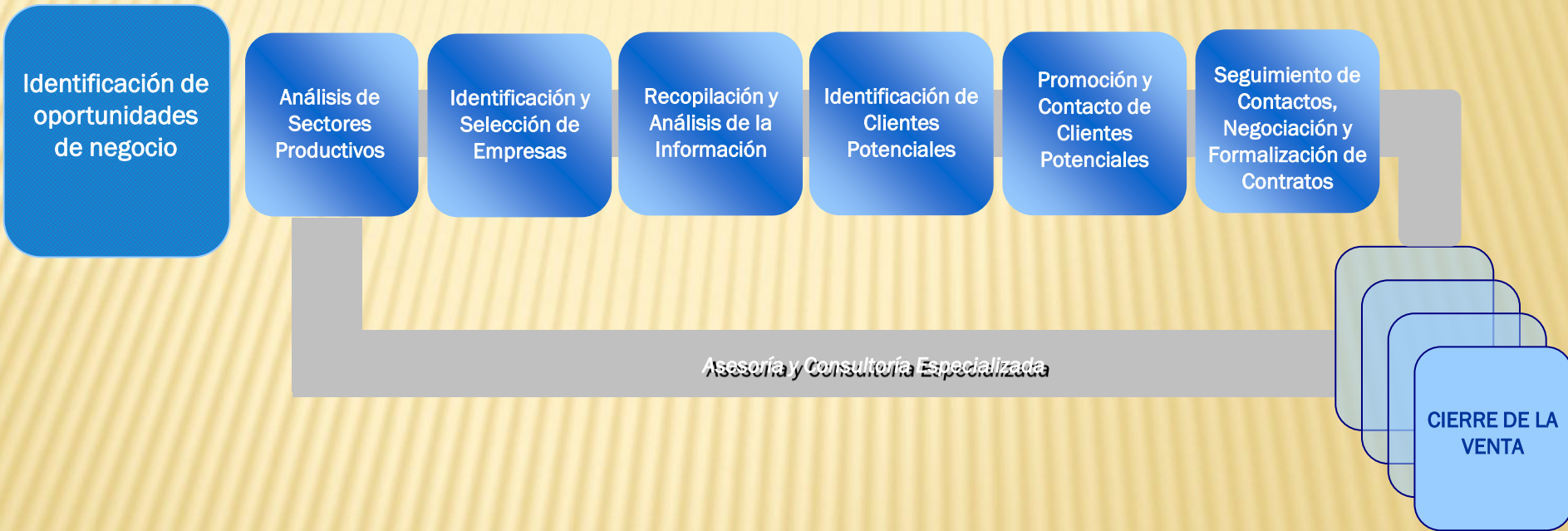
Inteligencia de negocios



Competitividad



Modelo de atención



Identificación de oportunidades de negocio

- Identificación de oportunidades de negocio a través de medios electrónicos y contactos de negocios a nivel nacional e internacional.
- Identificación y selección de los canales de comercialización en el mercado.
- Acceso a bases de datos nacionales e internacionales.
- Identificación, selección y evaluación de clientes potenciales.

Análisis de los sectores productivos

Situación general del sector:

- Contribución del sector al PIB
- Empleos generados
- Principales productores, importadores y exportadores que integran el sector.
- Valor y volumen de la producción nacional.
- Valor y volumen de las importaciones y exportaciones.
- Tamaño del Mercado.

Identificación y selección de empresas

- Giro de la empresa.
- Principales productos.
- Tipo de organización.
- Infraestructura.
- Mercados que atiende actualmente.
- Tamaño de la oferta
- Principales razones por las que desea diversificar su mercado.
- Experiencia en actividades de exportación.







 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

 SFP

Lic. Haiko Cabrera Carbajal

Consultor Analista del Órgano
Interno de Control en el IPN
Área de Auditoría para Desarrollo
y Mejora de la Gestión Pública



LIC. ROSAURA GONZÁLEZ RIVERA
ROGONZALEZ@IPN.MX
57296300 EXT. 57042