

cesario considerar quién será el consumidor: hombre, mujer, niño o personas; qué edad tienen y en qué nivel económico están.

b) Qué es lo que requiere el consumidor

El consumidor por el hecho de ser humano puede estar influenciado hacia ciertos productos que no son realmente lo que necesita, puede tener una mala predilección ej.: automóviles caros, muy grandes, -- que no sean propios para su familia, o automóviles muy chicos que no -- le sea útil a sus necesidades o a las de su casa.

c) Qué es la aceptación.

La aceptación de un producto va de acuerdo con su uso y con sus materiales de los que está fabricado. Influye también la apariencia, el tipo de color, etc. La predilección por determinado color en -- cierta región o país.

d) Qué tanto puede pagar el consumidor.

Siempre está orientado el producto hacia la capacidad económica del consumidor.

No vamos a fabricar automóviles de 300 HP aquí en México, la capacidad económica del mexicano requiere un automóvil más sencillo.

E) La Organización Industrial tiene que tomar muy en consideración la capacidad de producción económica y la calidad de los productos competidores para poder trazar su programa de productos.

f) Con qué producto necesita competir.

De acuerdo con la capacidad económica del consumidor y la calidad de los productos de la competencia se decidirá con qué producto vamos a competir en el Mercado.

g) Qué prefiere el consumidor.

De acuerdo con los estudios de Mercado se establecerá la -- preferencia que tiene el público por ciertos productos, su tamaño, color, apariencia, seguridad, etc.

Los estudios de Mercado son básicos para cualquier organización Industrial.

En síntesis el desarrollo de un producto descansa sobre tres condiciones básicas: PRODUCCION, FINANZAS, MERCADOTECNIA.

El desarrollo de un producto no para nunca. Siempre hay que estar continuamente con estudios de Mercadotecnia, analizando la demanda, analizando los costos, la utilidad, promociones de ventas, publicidad, etc.

Financiamiento. -

Los financiamientos de empresas se hacen de acuerdo con la empresa y con la economía de un país.

Cuando hay la necesidad de un producto es cuando se establece una empresa.

La aplicación del crédito en el negocio tiene límite.

Hay que fijar qué tipo de situación económica va a ser la organización: 1) Propietario 2) Sociedades, S. R. L., S. A., etc.

Financiamiento de negocios. -

Los financiamientos pueden ser: Acciones, bonos, préstamos directos, préstamos indirectos, créditos de proveedores, cédulas hipotecarias, etc.

Lo mejor es por acciones, no es recomendable préstamos de proveedores y préstamos directos.

Aspectos de los monopolios.

Es conveniente combatir empresas grandes para evitar el monopolio.

HISTORIA DE LAS EMPRESAS

INDUSTRIALES

VIAS MAS SANAS DE FINANCIAMIENTO

ACCIONES

PRESTAMOS INDIRECTOS

CEDULAS HIPOTECARIAS

VIAS MENOS RECOMENDABLES

CREDITOS DE PROVEEDORES

PRESTAMOS DIRECTOS

BONOS SOLO ESTAN UTILIZADOS POR EL ESTADO