



**Nombre de la alumna:**

**Georgina Viridiana Aguilar Villa**

**Nombre de la profesora:**

**Karina Maricruz Pérez**

**Nombre del trabajo:**

**Ensayo**

**Materia:**

**Taller del emprendedor**

**Grado:**

**Noveno cuatrimestre**

**Grupo:**

**“A”**

## **PIENSA EN GRANDE**

Muchos de nosotros hemos pasado por diferentes circunstancias en nuestras vidas por una u otra razón, en dónde nos hemos encontrado con diferentes problemas en los cuales puede estar nuestra situación económica, en donde no encontramos una manera de salir adelante, Y es ahí donde debemos de comenzar a dejar volar nuestra imaginación en generar nuestro propio negocio e incluso ser parte de un negocio en el cual tú seas tu propio jefe quien dispone tus tiempos y tu manera de trabaja.

En el presente ensayo mi principal objetivo es abrirte un panorama acerca de que nosotros como seres humanos somos capaces de generar ganancias con nuestras propias capacidades y sobre todo ser dueños de nuestro propio tiempo y al mismo tiempo, saber qué hacer antes de iniciar un negocio. La mayoría de nosotros ha buscado solucionar cada uno de nuestros problemas económicos de diferentes maneras pero te has puesto a pensar que hay empresas en las cuales te suelen brindar estrategias de venta donde tú puedes ser tu propio jefe e incluso tú puedes ser el dueño de tu propia empresa.

En lo particular día con día me ha tocado ver a gente interesada por salir adelante por tener un sustento que llevar a su hogar debido a que en la empresa donde trabaja mis padres ellos tuvieron la oportunidad de generar su propio negocio siendo ellos los jefes de sus tiempos y sobre todo darle la oportunidad a más gente de salir adelante e incluso ayudan a personas que quieran ser como ellos y no sólo eso los impulsan a salir adelante y así tener más ganancias para mejorar su economía.

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio. (Taller del emprendedor, 2020)

Mis padres son promotores de ventas de la empresa Tupperware en la cual ellos atienden a más personas a las cuales capacitan para generar un mayor ingreso, Y no sólo eso además estas personas pueden crear su propio negocio a qué me refiero con esto, una vez que la persona esté perfectamente capacitada puede abrir su propia tienda en la cual pueda promocionar estos mismos productos pero para ello antes debe definir sus objetivos y sobre todo ¿Cómo quiere darle a conocer al público la calidad de su producto y de su negocio?.

Y es ahí donde surge un nuevo negocio o una nueva empresa y le llamó empresa debido a que ésta puede tener consigo a más personas trabajando, estaríamos hablando de una microempresa, el dueño de ésta comienza a buscar su nuevo nombre debido a que ahora él o ella es dueña de su propio espacio de ventas sin dejar de promocionar el mismo producto.

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento. (Taller del emprendedor, 2020)

Posterior a esto la propietaria de la de la microempresa comienza a desarrollar el emprendimiento de la misma en la cual comienza especificar todo aquello que va a traer cierta motivación por los consumidores en este caso es hacer su publicidad de los beneficios la calidad del producto los precios la utilidad que tienen entre otros aspectos.

El lugar de dicha microempresa debe ser un establecimiento donde su ubicación y tamaño sean accesibles y aptos para todo el público en general debido a que en la actualidad Tupperware es una empresa que la podemos ubicar tanto en todo México como en Centroamérica año con año ha ido evolucionando su calidad y lo extraordinario de todo esto es que al ser una empresa muy grande puede hacer que más personas creen su propio espacio de negocio donde sean dueños de sus tiempos y sobre todo puedan ver la mejor manera de promocionar el producto.

Posterior a esto la microempresa tiene que ver la manera de generar las ganancias como ya lo mencionaba pero también ver la manera de que más gente se interese por generar su propia microempresa o empresa Autónoma en la actualidad en Comitán hay alrededor de 6 empresas autónomas en las cuales dos ya son denominadas microempresas debido a que cuentan con alrededor de 10 trabajadores. El negocio de mis padres nosotros Contamos con una fuerza de venta de alrededor de 8000 personas trabajando y de ésta se deslindan más trabajadores.

¿A qué quería llegar con todo esto? a que nosotros como sociedad somos quienes nos ponemos nuestros propios límites debemos de pensar en grande y no es necesario que nosotros fabricamos nuestros propios productos porque eso implicaría cierta inversión en la cual muchos no cuentan con el dinero y eso los limita a no ser dueños de su propio negocio al contrario debemos de ver que existe un amplio panorama de empresas las cuales nos brindan ya los productos y lo único que nosotros debemos de hacer es pensar

en grande y decir Yo puedo ser la propia dueña o dueño de mi negocio o mi microempresa y poder llevar un mejor sustento a mi familia.

## Referencias

Antología Uds. (Mayo-agosto 2020). Nacimiento de la idea de negocio. Obtenido de file:///E:/Noveno%20cuatrimestre/Antologias%209/Taller%20del%20emprendedor.pdf