
 La parte de imagen con el identificador de relación rId4 no se encontró en el archivo.

**Nombre del alumno: Yaneira del Rosario Calvo Pérez**

**Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez**

 La parte de imagen con el identificador de relación rId4 no se encontró en el archivo.

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Taller del Emprendedor**

**Grado: 9no**

**Grupo: A**

Nuestras vidas se definen por las oportunidades, incluso las que perdemos (el curioso caso de Benjamín Button de F. Scott Fitzgerald 2001)

Todas las personas siempre vamos con esa mentalidad de querer salir adelante y el comenzar con un negocio implica de ciertos recursos y de la visión que tenemos de ella para poder encaminar e ir paso a paso forjando la misión que este viene a plantear.

Existen ciertas premisas que ayudan a un emprendedor del poder conseguir sus ciertos objetivos o metas que mueven aquel espíritu para que salga adelante ya sea con algún plan, una supervisión por personas ya más experimentadas sobre como levantar un negocio, el hacer modificaciones, contar con recursos y procurando que siempre no haya un error donde este expuesto de riesgos. En caso de ser así para un buen emprendedor siempre debe de haber momentos en los que se debe de aprender.

En la empresa o negocio se ven muy remarcadas las habilidades de sus empleados que hacen de este cada día más competente, el cómo poder contar con estrategias para ayudar a detectar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) que considera del personal con que cuenta la compañía y del como este construye a una buena orientación de la empresa.

Lo que ayuda a la humanidad es tener aquellas ideas originales que mueven e impulsan el desarrollo del emprendimiento, esa idea diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores es aquella razón para escoger ese producto y no otro.

Jeffrey Timmons (1990), creador de varios libros que tratan acerca del desarrollo emprendedor, asegura que: —Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio, esto es lógico, ya que la idea, por sí misma, aunque es la esencia del emprendimiento, requiere una combinación de factores que beneficien su desarrollo; así, es uno de los puntos clave de inicio, pero debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios.

Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro está en actividad constante y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades y por lo regular las generamos como representaciones mentales (la mayor parte de las veces no estructuradas). Por esto mismo no deberíamos catalogar a las personas creativas como personas “raras o extrañas” sino que debemos de elogiar la capacidad que poseen ante la estructura, la congruencia y la visualización de aquella evolución de la idea o

concepto a la realidad. Las ideas de alto valor suelen representar una solución práctica a problemas específicos, y quienes las desarrollan son personas que no se dejan llevar por la rutina ni por la pereza mental.

Para poder empezar a desarrollar cualquier negocio implica el segmento de mercado quienes son aquellas que desarrollan estrategia dirigidas hacia una población y entender mejor sus necesidades, los canales de distribución es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores. Asimismo los flujos de efectivo surgen cuestionamientos en cuanto al precio que estaría dispuesto a pagar el consumidor del segmento del mercado por el producto. Los recursos clave se dice que tiene como equipo colaborativo a una red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio. Su estructura de costos pone en marcha el modelo de negocio para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta.

Por otro lado la justificación de la empresa se dice que una vez seleccionada una idea aquella opción conveniente, se justifica la importancia del porque se debe tomar en cuenta para la resolución del problema. Que tanto va a beneficiar o va a cubrir las necesidades del público en general.

El análisis FODA se dice que es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. En esta se pueden ver distintas consideraciones que una compañía utiliza para tomar en cuenta y que por obligación ver las distintas maneras de ayudar a evitar problemas a futuro y así el conocer la empresa en qué puede fallar, puede diseñar otras estrategias para evitar posibles consecuencias que puedan ser perjudiciales para la empresa.

Algunos autores como Strickland, considera al análisis FODA como la construcción de un balance estratégico, así los aspectos fuertes conforman los activos competitivos mientras que los aspectos débiles son los pasivos competitivos. Lo que significa importante que los activos competitivos superen a los pasivos competitivos. La mejor manera de lograr el éxito consiste en el diseño de estrategias partiendo de las fortalezas o sea de lo que mejor realiza la organización.

## Bibliografía

Pérez, K. (2020). *Antología taller del emprendedor*. Comitán: UDS.

Martin, Alberto. (2020). +100 Frases de Libros Famosos que te Emocionarán [Imágenes]. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/frases-de-libros/>