



# **UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**Alumno:**

**Santiago Hernández Ivan**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Docente. Juan José Ojeda**

**Cuatrimestre: 9°**

**Licenciatura: Contaduría Pública**



**PASIÓN POR EDUCAR**

**Lugar y Fecha: Comitán de Domínguez Chiapas A  
22 de mayo 2021**

## **INTRODUCCION**

En este presente ensayo daré a conocer acerca de la metería taller del emprendedor, dichos temas a tratar son de vital importancia ya que podemos ver que se necesita para emprender hacia un negocio y mediante ello tener nuevas ideas que ayudaran a tener nuevos conocimientos.

Para comenzar. ¿Cuál es la importancia de emprender? Podemos decir que muchas de las empresas son mejores que otras ya que al derivarse de esto emprender es el camino por el cual podemos crecer económicamente y con base a estrategias ser una empresa competitiva.

## **INTRODUCCIÓN DEL EMPRENDURISMO Y NACIMIENTO DE IDEA DE NEGOCIO**

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa (existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre las intenciones y los hechos; el plan de negocios permite cruzar esa línea).

Ya que hoy en día podemos comenzar un negocio donde podemos tener éxito y consolidarnos como empresas competitivas, por otra parte pienso que el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual podemos decir que implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas de ser dependientes.

Es fácil llevar a cabo un proyecto, todo es cuestión de decidirse; sin embargo, no es fácil hacerlo bien, sobre todo la primera vez, evitando errores y aprovechando oportunidades

Podemos llevar a cabo pasos para lograr tener éxito como puede ser:

Que debemos de hacer para comenzar nuestro propio negocio.

1-Usa el tiempo que tienes disponible

2-Identifica una idea de negocio

3-Valida tu idea de negocio

4-Encuentra un nombre comercial

5-Haz un plan de negocios

6-Comprender las finanzas de negocio.

Cada plan es diferente, tan diverso como el emprendedor mismo y la idea a la que dio origen, por lo que es imposible establecer un patrón completamente igual para todos los proyectos. El objetivo de este documento es guiar al emprendedor en el desarrollo de su plan; no obstante, cada uno deberá ser adaptado a las condiciones particulares, resaltando lo importante e ignorando lo que le sea ajeno. Según expertos en el área, más de 50% de las empresas cierran durante los primeros cuatro años de existencia debido, entre otras cosas, a la falta de un sistema de planeación que marque la diferencia entre el éxito y el

fracaso, que anticipe los eventos en que la empresa puede estar envuelta en un futuro cercano.

### **Características del emprendedor**

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

Entre ellas:

Compromiso total, determinación y perseverancia, Capacidad para alcanzar metas, Orientación a las metas y oportunidades, Iniciativa y responsabilidad, Persistencia en la solución de problemas, Realismo, Autoconfianza.

### **Tipos de emprendedores**

El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente. El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

### **Nacimiento de la idea del negocio**

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

De esta manera podemos entender que la idea clave de un negocio es la de mejor desarrollo para tener una meta específica y lograrlo mediante las estrategias, ya que las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello

## **CIERRE**

Para terminar con el tema de estudio quiero aclarar que al ser una persona emprendedora podemos llevar a cabo la gestión de ideas que en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

O también a veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito