



**PASIÓN POR EDUCAR**

## **TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**ASESOR ACADÉMICO: JUAN JOSE OJEDA**

**ALUMNO: HEIDY MARIBEL MÉNDEZ ARCOS**

**LICENCIATURA: CONTADURIA PÚBLICA**

**9° CUATRIMESTRE**

**EXAMEN FINAL 1 PARCIAL**

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de junio 2020

# PREGUNTAS DEL EXAMEN

## 1.- ¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR?

Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de **negocios**. Así, con base en ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial.

## 2.- ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS PUEDE TENER UN EMPRENDEDOR?

Las características de un emprendedor es tener visión, creatividad, capacidad, ser una persona responsable, organizado, tener un liderazgo, y ser perseverante, ante todo, ya que al ser un emprendedor tiene sus ventajas y sus desventajas.

## 3.- ¿CÓMO DEBES PLANTEAR UN NUEVO NEGOCIO?

Primero que nada, definamos que es un plan de negocios. El plan de negocios es un documento que permite al emprendedor analizar la situación actual del mercado, sector y entorno. Se trata de un documento vivo que tiene que estar siempre actualizado por su parte, describe y analiza las oportunidades con las que cuenta la empresa de acuerdo a la viabilidad del sector. También establece las metas y expectativas a corto, mediano y largo plazo; así y las estrategias a seguir para llegar a ellas.

### 1. Resumen ejecutivo

En este punto deberás hacer un repaso por los aspectos más importantes que incluirás en el plan de empresa (posteriormente explicados con más detenimiento). Piensa que con este primer punto tendrás que ser capaz de captar la atención e interés de los futuros inversores.

### 2. Descripción del producto

Aquí es donde tendrás que explicar perfectamente el producto: su concepto, origen de la idea y características principales. Una vez, los interesados ya conoces qué ofrecemos, deberás especificar a qué target va dirigido, por qué y las necesidades que les satisface.

### 3. Análisis del mercado y competencia

Aquí definiremos el modelo de negocio y el plan financiero, en los que se detallarán los acuerdos financieros, el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos, entre otros aspectos relevantes

### 4. Modelo de negocio

Aquí definiremos el modelo de negocio y el plan financiero, en los que se detallarán los acuerdos financieros, el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos, entre otros aspectos relevantes.

## **5. Descripción del equipo y temas societarios**

Imprescindible describir al equipo humano que forma el startup. Los inversores dan mucha importancia a este punto para comprobar si estos emprendedores son capaces de llevar a cabo correctamente el negocio.

En cuanto a los temas societarios, es necesario exponer cuál es la denominación social y comercial de la empresa, el objeto social de ésta, el nombre de los fundadores, el capital social, especificar los órganos de administración que tiene la sociedad y qué obligaciones tiene la sociedad con las Administraciones Públicas.

## **6. Estado de desarrollo del negocio**

Es importante especificar aquí en qué fase se encuentra el producto, si se ha realizado un testeo (aplicación de la metodología Lean Startup) o si existe un prototipo desarrollado, etc.

## **7. Estrategias de marketing**

En este punto empezaremos detallando las decisiones sobre acciones y recursos a utilizar tanto en el medio online como el offline, que nos permitirán alcanzar los objetivos finales de la empresa u organización, así como especificar si vamos a trabajar con alguna agencia de comunicación, publicidad o consultoría de marketing online.

## **8. Plan de contingencia**

Como en todo nuevo proyecto que se lanza, los riesgos tienen cabida y hay que contar con ellos. Por eso, es importante que los tengamos en cuenta y los pongamos sobre la mesa en este documento, de esta manera los inversores, socios... Podrán conocer por nuestra parte cuáles podrían ser los riesgos a los que se enfrentarían.

## **4.- ¿CÓMO DEBER TU NEGOCIO EN EL ENTORNO EN QUE VIVES?**

Igual poniendo un pequeño local para dar a conocer de los beneficios de nuestro producto.

*Pd: profe una disculpa, pero no entendí bien a que se refería la pregunta.*

## **5.- ¿CÓMO EVALUAR LA CAPACIDAD DE UN EMPRENDEDOR?**

Estar motivado y tener autoconfianza, iniciativa, autonomía, capacidad para asumir riesgos y superar obstáculos, a fin de afrontar y adaptarse a las situaciones cambiantes. Tener visión a medio y largo plazo.

## **6.- ¿CÓMO ANALIZAR SI TU NEGOCIO DARÁ RESULTADOS FAVORABLES?**

1. Define claramente los KPIs más importantes para la rentabilidad de tu negocio
2. analizar y ajustar, es decir llevar un control interno de tus activos y pasivos del negocio
3. establecer un protocolo de negocio de recogida de datos y análisis

## **7.- ¿CÓMO ES EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD?**

Es el proceso donde las personas suele seguir la misma estructura de proceso creativo para generar nuevas ideas originales, únicas y creativas para la creación de un proyecto.

## 8.- ¿CUÁLES SON LOS TIPOS DE CREATIVIDAD?

- ✚ La creatividad mimética
- ✚ La creatividad bisociativa
- ✚ La creatividad narrativa
- ✚ La creatividad analógica
- ✚ La creatividad intuitiva

## 9.- ¿QUÉ ES UNA IDEA ORIGINAL?

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará con un producto, con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger es el producto y no otro. Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivos de roderas y estas sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor original dispuesto a pagar por ello. Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio.

## 10.- ¿CÓMO SE GENERA UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una buena idea tiene que tener un valor añadido que contribuya a que el cliente elija nuestro producto sobre el de la competencia. Aunque la mayoría de los negocios tienen un valor añadido, por lo que es realmente importante es tener un valor diferencial, algo que nos ayude a diferenciarnos de los competidores. Una buena idea tiene que satisfacer una necesidad o bien un deseo. La mayoría de las necesidades ya están cubiertas, pero, ¿puede hacerlo el nuevo producto/servicio mejor? Es allí donde debemos trabajar nuestra idea de negocio.

## 11.- ¿QUÉ ES UN ANÁLISIS FODA?

El análisis FODA (métodos para conocer las fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa antes su competencia) es la base de diagnóstico de un plan de negocios, ya que sistematiza la información de la empresa y su entorno, la cual se utiliza para definir objetivos realistas y diseñar estrategias competitivas para alcanzarlos.

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares del negocio y el entorno en el cual éste compite o competirá. El FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la empresa y en diferentes unidades de análisis.

## 12.- DE LA EMPRESA QUE ESTAS DISEÑANDO ¿CUÁL ES EL ANÁLISIS FODA?

### Fortalezas

- ✓ **Producto Innovador;** Ofrecemos al mercado un producto que combina insumos naturales, de buen sabor y calidad.
- ✓ **Producto Nutritivo;** alto contenido en proteínas, vitaminas y minerales en una cantidad muy completa y balanceada.

### Oportunidades

- ✓ **Expansión del mercado;** posibilidades de ampliar el consumo estatal.
- ✓ **Vida Saludable;** se puede aprovechar la creciente tendencia del cuidado de la salud y mayor concientización por comer saludable.

#### **Debilidades**

- ✓ **No hay una oferta bien definida;** muchas personas en Palenque, no conocen nada sobre cómo llevar una vida saludable o dieta balanceada
- ✓ **Precios altos de los postres;** la mayoría de los insumos naturales que se utilizan para la elaboración de los postres saludables es poco competitivo comparado con insumos tradicionales de pastelería.

#### **Amenazas**

- ✓ **Industria altamente competitiva;** el negocio de los postres es muy competitivo ya que existe una gran variedad de negocios que ofrecen el mismo producto (postres)
- ✓ **Factores climáticos** como el fenómeno de niño pueden crear amenazas a la producción y alza de precios.

### **13.- ¿QUÉ ES MÁRQUETIN?**

Hoy en día el marketing es una estrategia que toda empresa debe implementar en su plan global para poder crecer. Muchas compañías usan técnicas de marketing para conseguir sus objetivos, incluso sin darse cuenta. La mercadotecnia no es otra cosa que el intercambio entre varias partes, de forma que se produzca un beneficio mutuo.

### **14.- ¿QUE FORMA APLICARÍAS MÁRQUETIN EN TU NEGOCIO?**

Atreves del diseño del producto, del sabor y de la calidad, del precio y sobre todo del servicio que se brindaría.

### **15.- ¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE MERCADO?**

Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Este tipo de estudio es especialmente útil para analizar aspectos como hábitos de compra, región de operación, requerimientos de productos o análisis de la competencia para asegurar el buen desempeño del negocio.

## 16.- ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE TU PRODUCTO?

- ✚ Núcleo
- ✚ Calidad
- ✚ Precio
- ✚ Envase
- ✚ Sabor
- ✚ Diseño, forma, tamaño
- ✚ Imagen del producto
- ✚ Servicio
- ✚ Imagen del negocio

## 17.- ¿DE QUÉ MANERA DARÍAS A CONOCER TU NEGOCIO?

Atraves del marketing, en los puntos de ventas y sobre todo utilizar una pagina web o una página de Facebook para promocionar y atender al cliente.

## 18.- ¿QUÉ SON LOS GASTOS DE OPERACIÓN?

El gasto de operación consiste en todos los desembolsos que permiten una entidad desarrollar sus diversas actividades y operaciones diarias.

# PLAN DE NEGOCIO PARA UNA PASTERÍA CON ENFOQUE SALUDABLE.



## OBJETIVOS

El presente estudio tiene por objetivo conocer la viabilidad de la puesta en marcha de una pastelería que ofrece postres saludables, bajos en calorías, grasas y azúcar en la ciudad de palenque Chiapas, así como también contará con una página de internet en donde no sólo podrán adquirir los productos, sino que también podrán encontrar información nutricional de los postres y la cantidad de calorías por porción, para así más personas puedan disfrutar de postres sin tener que preocuparse tanto de lo que consumen. Lo que se busca es crear una mejor alternativa para disfrutar postres sin culpa ni remordimiento, e incentivar a las palencanos a preocuparse más por su salud, estilo de vida y por los alimentos que consumen.

Para ello, se analizará información de la población de palenque (hábitos alimenticios, estilo de vida, etc.), para poder determinar el grado de aceptación que tendrán nuestros postres y así diseñar estrategias que ayuden a posicionar a la marca.

A partir de los resultados obtenidos en cada estudio, se puede concluir que la idea de negocio es rentable por alta probabilidad de aceptación entre el público objetivo.

## OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Desde hace unas décadas se reconoce que el sobrepeso y obesidad constituyen un problema de salud pública mundial.

Actualmente, podemos ver como hay un crecimiento acelerado en la incidencia de sobrepeso y obesidad en el mundo, no sólo en personas adultas, sino que también se ha registrado un crecimiento en los índices de sobrepeso y la obesidad en niños de 5 a 11 años.

Ante esta problemática se ha planteado buscar promover e incentivar el consumo de alimentos más saludables, consumiendo dietas más balanceadas, para así disminuir estas elevadas cifras y podamos llevar un estilo de vida más saludable. Cuando se hace referencia a postres, la mayoría de personas cree que es sinónimo de altas cantidades de azúcar y de engordar. Las pastelerías que están ubicadas en el pueblo de palenque, ofrecen postres tradicionales, los cuáles contienen elevadas cantidades de calorías, azúcar y grasas, con raciones grandes sin informar a sus consumidores cuál es la cantidad recomendada al día y mucho menos el valor nutricional de los mismos. Con *FitCakes*, se busca que el consumidor pueda ser más consciente de lo que consume para así disfrutar de postres sin culpa.



## **Descripción general del plan de negocio**

La idea de negocio consiste en la puesta en marcha de una pastelería que comercialice postres saludables y la creación de una página web y Fan Page en Facebook, atractiva que permita adquirir y contabilizar las calorías, lo cual consistirá en brindar una opción alternativa para aquellas personas que quieren cambiar su estilo de vida alimenticio, cuidar su salud y disfrutar de postres sin culpa.

Ofreceremos postres saludables, bajos en calorías, grasas y azúcar, ricos en insumos naturales, que representen una opción diferente al momento de elegir un postre.

Además, con la creación de una página, les permitirá no sólo adquirir los productos, sino que también podrán ver el valor nutricional de los postres: composición, cantidad de calorías, cantidad de azúcar y grasas; para que así, puedan elegir el que más se amolde a sus necesidades y gustos. Así mismo, contaremos con una página web y Fan Page en Facebook, que nos permita estar más conectados con nuestros clientes, los cuales podrán conocernos un poco más y así, podremos ofrecerles recetas y tips que les permita tener un estilo de vida saludable.

## ANALISIS FODA (FITCAKES)

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>F1. Producto innovador. F2. Producto nutritivo. F3. Disponibilidad de Materia Prima. F4. Postres de fácil digestión. F5. Insumos chiapanecos de alta calidad. F6. Ubicación estratégica (centro de la ciudad y en tiendas comerciales). F7. Páginas web y redes sociales</p>	<p>O1. Expansión del Mercado. O2. Reconocimiento gastronómico. O3. Aumento del cuidado de la salud y concientización por llevar una vida saludable. O4. Aumento Nivel salarial y crecimiento económico. O5. Consumo de productos naturales y orgánicos</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>D1. Oferta no definida. D2. Duda por parte de la población. D3. Precio alto de los postres en el mercado D4. Nuevos en el mercado D5. Perecimiento del producto D6. Capital de inversión y financiamiento limitados.</p>	<p>A1. Industria altamente competitiva. A2. Factores climatológicos. A3. Estacionalidad de las frutas. A4. Productos sustitutos. A5. Barreras de entrada bajas.</p>

# Organigrama

