

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
20 De Junio 2021

1.- ¿Qué es un emprendedor?

Es una persona que a partir de una idea propia o ajena es capaz de crear una oportunidad de negocio, bajo la forma de empresa (también denominada startup, **por** lo que supone de novedad o de inicio de algo nuevo), asumiendo en muchas ocasiones un riesgo financiero al hacerlo.

2.- ¿Qué características puede tener un emprendedor?

- Pasión.
- Creatividad.
- Responsabilidad.
- Capacidad para adaptarse a los cambios
- Visión.
- Coraje.
- Organización.
- Liderazgo

3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio?

1. Comienza con tu visión.
2. Formaliza tu misión.
3. Enlista tus objetivos.
4. Establece tus estrategias.
5. Crea un plan de acción.

4.- ¿Cómo deber tu negocio en el entorno en que vives?

1. El giro es esencial.
2. Analiza según competencia.
3. Fíjate en tu consumidor.
4. Hazle fácil la tarea a tu cliente.
5. Considera el tipo de zona.

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?

Dependiendo de la actividad y de la inversión inicial puede llevar alrededor de un año. El segundo que es ganar lo que necesitas para vivir, siempre habrá altibajos, pero que de

forma sostenida y recurrente, o sea todos los meses seguidos, tengas clientes e ingresos suficientes puede llevar hasta dos años fácilmente.

7.- ¿Cómo es el proceso de la creatividad?

Se refiere a las fases que se deben seguir para la aplicación de la creatividad y la generación de ideas entorno a un reto o un problema a resolver

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?

Es la que no se ha concebido con anterioridad por nadie. El que dos personas puedan haber desarrollado la misma idea de forma independiente es una cuestión de difícil resolución: la prelación o prioridad en su desarrollo.

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.

11.- ¿Qué es un análisis FODA?

Es una herramienta que posibilita conocer y evaluar las condiciones de operación reales de una organización, a partir del análisis de esas cuatro variables principales, con el fin de proponer acciones y estrategias para su beneficio.

12.- De la empresa que estas diseñando ¿Cuál es el análisis FODA?

Verificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con el propósito de planificar una estrategia a futuro.

13.- ¿Qué es márketing?

Es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados

14.- ¿Que qué forma aplicarías márketing en tu negocio?

Lo importante es la estrategia. Los ejemplos más básicos son los volantes, letreros, redes sociales vía Internet. Siempre existirá alguna alternativa que se ajuste a tu presupuesto y haga llegar el mensaje a las personas correctas.

15.- ¿Qué es un estudio de mercado?

Es la recolección y análisis de datos que una empresa u organización realiza para determinar su posicionamiento en la industria con respecto a sus competidores con el fin de mejorar sus estrategias de negocios aumentando así su competitividad.

16.- ¿Cuáles son los elementos de tu producto?

- Núcleo.
- Calidad.
- Precio.
- Envase.
- Diseño, forma y tamaño.
- Marca, nombres y expresiones gráficas.
- Servicio.
- Imagen del producto.

17.- ¿De qué manera darías a conocer tu negocio?

Un sitio web, el cuál contenga la información sobre tu empresa y los productos que comercializas, una forma de complementar esta estrategia es incluyendo una sección de blog en el cual incluyas temas relacionado

18.- ¿Qué son los gastos de operación?

Consiste en todos los desembolsos que permiten una entidad desarrollar sus diversas actividades y operaciones diarias.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a la pandemia que hoy en día estamos viviendo la empresa **de COMPRA Y VENTA DE GANADOS** se encuentra en banca rota, pero aun así cuenta con pocos fondos y de eso la empresa pretende invertir en maquinaria y promociones para ir creciendo y aumentando las ganancias que llevaba anteriormente. Por otra parte enfermedades en los ganados afectaron en su rendimiento y desarrollo lo cual se pretende llevar a cabo cambios importantes para mejorar la crianza, lo cual es necesario implementar un personal para mantener limpias y ordenadas las instalaciones donde viven los animales para proporcionarles un lugar fresco cada día, empleando mejores alimentos que de cierta manera los compradores de ganado solo buscan a los animales más saludables, mientras que un vendedor busca asegurar en obtener los mejores precios y calidad cuando vende las vacas, como por ejemplo el engorde, donde el productor adquiera o compre ganado para engordar y cuando se cumpla el ciclo que llevaría 90 días venderlos y de los bienes volverlo a invertir y obteniendo cada vez mayores ganancias, ya que los alimentos es el pilar para el desarrollo de la ganadería, el logro para aumentar la producción de nuevas crías.

Es necesario conocer el ciclo de reproducción de los animales y crear diferentes espacios para atender las vacas que darán cría, ya que en ocasiones las vacas tienen complicaciones por lo que es necesario invertir en medicamentos y el cuidado, como por ejemplo la protección contra las radiaciones solares, por medio de sombras o techos apropiados, ya que después de ello se venderán los becerros y de las ganancias obtenidas volver a invertirlo para generar mayores ganancias.

Así también el pastoreo en rotación, que como antes mencionado la empresa pretende invertir lo poco de bienes con los que cuenta en maquinarias, podíamos decir que en cuanto a la rotación de praderas ver en qué momento los ganados deberán permanecer en el potrero y cuánto tiempo estarán para que las pasturas se recuperen lo más pronto posible y que sean óptimas para el consumo de los ganados, ya que de no ser así provocara pérdidas.

ANALISIS DEL FODA

La empresa cuenta con pocos recursos financieros por lo que la empresa pretende invertir lo poco que posee para tener un amplio crecimiento

Garantizar y potenciar el bienestar y calidad de vida de ganaderos/as y pastores/as.

Favorecer un tratamiento específico y diferenciado de los sistemas ganaderos extensivos y pastoralistas dentro de nuestra empresa.

Desarrollar un estudio de factibilidad para el establecimiento y explotación de un hato ganadero.

Generar nuevas líneas de negocios dentro de la empresa.

Capacitar el personal en las diversas competencias técnicas, administrativas y del talento humano.

Dar un manejo adecuado al ganado en los aspectos sanitarios y nutricionales para obtener una mejor productividad.

Determinar la viabilidad económica y financiera de la compra y venta de cría de ganado a las condiciones particulares de la actualidad.

DIAGRAMA

Garantizar y potenciar el **bienestar y calidad de vida de ganaderos/as y pastores/as**

Capacitar el personal en las diversas competencias técnicas, administrativas y del talento humano.

Garantizar condiciones de manejo mediante registros de sanidad y alimentación animal.

Aplicar los procesos de rediseño o reingeniería de las áreas que lo requieran.

.- Incursionar en los diferentes sistemas de producción y ser parte importante de la cadena productiva en producción de ganado (engorda).

Implementar un establo e infraestructura tecnificado para un manejo adecuado del ganado

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

