



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Darinel de Jesús Gutiérrez Vázquez

Nombre del tema: Ensayo de la Segunda y Tercera Unidad

Parcial: 1°

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Maestra Mireya del Carmen García Alfonzo

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 9°

Lugar y Fecha de elaboración: Comitán de Domínguez; Julio de 2022

Nacimiento de la idea de Negocio Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor poder realizar una buena planeación para poder lograr alcanzar sus objetivos y sus metas. También requiere de una buena recolección de información para facilitar la de decisiones del emprendedor, así como una serie de pasos que sirva para el buen desarrollo del proyecto. Emprender es aquella persona que es propietaria de alguna empresa comercial, además un emprendedor permite aplicar su tiempo y su esfuerzo en cosas nuevas y oportunidades que le permitan rendir fruto. Es por eso que surge la innovación para así generar y mejorar la capacidad de emprender, así como la elaborar y desarrollar un nuevo concepto de lo que conocemos como un negocio. El emprendedor tiene ciertas características que los distingue de cualquier persona, manejar un alto nivel de autoconfianza en ellas, compromiso, determinación, perseverancia, iniciativa y cierta capacidad para alcanzar sus metas. Para poder emprender implica la buena toma de decisiones y es por eso que se toma en cuenta los siguientes conceptos de creación y administración que consisten en el buen manejo de los recursos, innovación es la creación y generación de nuevos productos y servicios. La capacitación de riesgo es la capacidad de poder manejar el riesgo que se presente, así como la toma de decisiones y el desempeño es el intento de lograr un buen crecimiento como persona y en su negocio. De la misma manera un emprendedor es considerado como aquella persona física que puede llegar a controlar, organizar y dirigir para cumplir con las necesidades tanto personales, emocionales y psicológicas. Es importante conocer los tipos de emprendedores que existen. Emprendedor administrativo hace un buen uso de la investigación para generar nuevos programas, el emprendedor oportunista es aquella que busca constantemente oportunidades, el emprendedor adquisitivo se pasa en continua innovación y el emprendedor incubador su afán es crear u buscar oportunidades y el ultimo y no menos importante es el emprendedor imitador que genera procesos de innovación a partir de elementos básicos para la buena mejora de ellos. La creatividad es la modificación que le añade particularidad que no tenía así como la mejora de sus características de funcionamiento para dar existencia a algo

nuevo. Es por eso que consideraba que la creatividad no tiene una definición única ya que depende en el contexto que se aplique pero en ambas está asociada, y por eso se entiende como la facultad de crear o la capacidad de creación. Es importante saber de dónde surge, lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar los dos hemisferios que tenemos en el cerebro ya que casi estaremos en un constante balance y se lograra una mejor creatividad, es importante conocer los hemisferios y sus capacidades, el hemisferio izquierdo cuenta con la lógica, el razonamiento el análisis y el pensamiento lineal, digital y concreto. En cambio el hemisferio derecho se encarga del buen manejo del ritmo, la música, imaginación, color, el reconocimiento de formas y el pensamiento abstracto. La creatividad no es algo que se dé por herencia genética así que todas y todos podemos adquirirla, la creatividad se divide en científica y artística. La científica consta en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, biológica, química y psicológica. Y la creatividad artística se aplica en las artes, la pintura, la cultura y el teatro. Pero también dentro de la psicología existen dos tipos de creatividad, la ordinaria y la excepcional. La ordinaria aparece en cualquier persona y la excepcional rompe paradigmas y genera cambios en el hombre. El hombre es un ser social y necesita de otras personas y cosas para poder crecer y desarrollarse. Es por eso que existen diversos grupos de interacción humana, familia, colegas de oficina, compañeros de escuela, amigos. En cada equipo se involucran las diferentes habilidades y cualidades de cada persona. Un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea concreta. Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. El surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona/s. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. Con carácter general, los factores que determinan la elección de la idea son: Repetición de experiencias ajenas: es el efecto reflejo de los negocios nuevos, que se produce

frecuentemente en las épocas de expansión de la economía. Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento

Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos. La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse. Cuando se posee un producto innovador que se estima que puede generar mercado. Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por cuenta propia en tal actividad. La propuesta de valor es el grueso de un modelo de negocio y recopila todos los beneficios que la empresa aporta al cliente mediante la oferta de sus productos y servicios satisfaciendo así sus necesidades específicas. Segmento de clientes dependiendo de lo que vayas a ofrecer con tu negocio, este segmento podrá estar dividido en diferentes tipos de clientes. La intención es que a cada grupo puedas darle atención adecuada según sus necesidades. Propuesta de valor este elemento busca presentar de forma atractiva el servicio o producto, del futuro negocio, a los diferentes tipos de clientes a los que deseas venderles. Jugará un papel importante la empatía y creatividad para captar su atención. Canales serán los medios por los que los clientes podrán adquirir lo que ofrecerás. Estos pueden ser: abastos, tiendas online, supermercados, etc. Relación con el cliente implica saber de qué forma tendrás contacto con los clientes antes, durante y después de la venta. Fuente de ingresos en esta parte del modelo de negocio tendrás que enfocarte en la manera en que pretendes recibir los ingresos. Identifica cómo deseas recibirlos de cada grupo de clientes que ubicaste en el primer elemento. Recursos claves son tres tipos de recursos claves a los que debes darles atención: económicos, físicos e intelectuales. Estos incluirán todo lo que utilices para llevar a cabo tu proyecto, es decir, los empleados, los instrumentos o herramientas que usarás, etc. Actividades clave se refiere a las actividades que lograrán los resultados más importantes del negocio y cómo las llevarás a cabo. Asociados clave entre los asociados se encuentran los proveedores, los distribuidores y los que llevarán el control tributario. Estructura de costos como último elemento a

considerar se encuentra la estructura de costos que te permitirá visualizar los gastos obligatorios y aquellos que puedes disminuir cambiando de proveedor o haciendo otras modificaciones. El nombre de la empresa es considerada la carta de presentación de todo negocio más que nada es el reflejo de todo el esfuerzo que hay detrás de, para esto es importante conocer las características principales que debe tener el nombre de la empresa, en este caso debe ser descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo, agradable. Los tipos de empresas se pueden clasificar en tres: comercial, de servicios e industrial. La ubicación de la empresa debe estar en muy buen punto para que sea accesible para todas las personas, además el tamaño es algo muy importante de saber y se clasifica de la siguiente manera: micro, pequeña, mediana y grande. El marketing es un proceso en donde se planean las actividades que se van a realizar dentro de una empresa con relación a los precios, ventas y la manera en que se van a distribuir los productos. Su objetivo es fidelizar al cliente y posicionar los productos de la empresa, frente a la competencia, como primera opción de compra de los consumidores, para poder lograr el objetivo es importante conocer las necesidades del cliente y como poder satisfacerlas con los productos o servicios, para así obtener buenos resultados. Es por eso que debemos estudiar al mercado y se lograra recopilando y analizando datos de los demás competidores así como también la de proveedores y clientes para realizar una buena estrategia que ayude a rendir frutos en nuestra empresa y mejorar nuestro plan de negocios. Luego de identificar las necesidades del consumidor necesitamos distribuir los productos a diferentes puntos del mercado para así expandirnos y abarcar más lugares, además de que tendremos que mejorar la publicidad, mejorar el empaque de los productos para así llamar la atención de la gente y poder incrementar el consumo de estos. Para poder cumplir con la publicidad necesitaremos ayuda de los diferentes medios de comunicación así como la radio, las redes sociales, los periódicos y los volantes. Cuando hablamos de la producción necesitamos de la transformación de los insumos a partir de los recursos físicos, técnicos y humanos para obtener un buen producto (bienes o servicios) que pueda llegar a

satisfacer las necesidades básicas del cliente. Los bienes se dividen en dos: industriales y de consumo; los industriales son aquellos que se utilizan para producir otros bienes (materia prima), y los de consumo son aquellos que como su nombre lo dice son productos que son consumidos con el fin de satisfacer nuestras necesidades personales. Y los servicios se dividen en comerciales y profesionales; los comerciales son el agua, la electricidad o los transportes de mercancía, en cambio los profesionales son aquellos servicios de contabilidad, publicidad y marketing. La elaboración y el proceso de una empresa es muy importante además de todo lo complicado que hay detrás de, una empresa contribuye de muchas formas ante una sociedad ya que producen bienes y servicios para los individuos, generan empleo y permiten ofrecer una variedad donde los consumidores puedan elegir. Además, muchas investigan y crean (innovan) nuevos productos que aumentan la calidad de vida de la sociedad y así poder ir progresando. (Sureste) Sureste, A. U. (s.f.).

Antología de Taller del Emprendedor.