



Mi Universidad

Actividad I

NOMBRE DEL ALUMNO: Fatima Gpe. Diaz Camposeco.

TEMA: Ensayo.

PARCIAL: I.

MATERIA: Taller del emprendedor.

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga.

LICENCIATURA: Enfermería.

CUATRIMESTRE: 9no.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO.

Un emprendimiento es el proceso de iniciar un negocio en el cual ofreces un servicio o producto que te retribuirá de manera económica, en el emprendimiento también cuenta o influye las características que el emprendedor tenga, un buen emprendedor debe de tener un compromiso total con el proyecto, así como determinación y perseverancia lo que quiere decir que no desistirá a la primer falla en el proyecto, también debe de tener la capacidad de alcanzar metas y responsabilidad sobre sus tareas a realizar, debe tener iniciativa y confiar en sí mismo, en sus capacidades, también tiene que ser realista (no crear falsas expectativas) y debe de considerar los riesgos y ser tolerante ante los cambios.

Existen diferentes tipos de emprendedores como son: 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.

Para poder llevar a cabo un emprendimiento es necesario tener o formular un plan de negocios, el cual ayudara a poder tomar las mejores decisiones y saber que tan factible es el negocio que se quiere realizar, si es rentable y si dejara ganancias.

Un plan de negocios analiza diferentes puntos, tanto las debilidades y fortalezas de lo que se quiere vender, como es el analizar a profundidad el producto o servicio, que tanta demanda tiene en el mercado, que tanta competencia existe (cuantos negocios existen que ofrezcan ese servicio), el cómo se elaborara ese producto o como será presentado , el sistema administrativo, el estado financiero del proyecto (si se cuenta con el suficiente recurso económico para poder llevarlo a cabo), el plan de operaciones y estrategias, así como los requisitos legales para poder realizarlo. El primer paso para desarrollar el proyecto es

ordenar estructuradamente toda la información relativa a él, enfatizando en las áreas de oportunidad y en las ventajas competitivas que garanticen su éxito

El plan de negocios abarca siete grandes áreas que son de mucha importancia como son: Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa), El mercado del producto o servicio (situación del mercado, precio, sistema de distribución, esquema de promoción y publicidad, plan de introducción y ventas, etcétera). Sistema de producción (el producto y su proceso de elaboración y/o prestación de servicios). La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto. El aspecto legal en que el proyecto está inmerso. Las finanzas del proyecto. El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

El iniciar un emprendimiento no es algo fácil y no se asegura un éxito del 100%, ya que aunque se realice un plan de negocios existe una probabilidad de cometer errores y es por ello que el plan de negocios debe de ser cambiante, adaptable y forzosamente se renueva con el tiempo basándose en la aceptación que llegue a tener en la sociedad el producto o servicio, esto quiere decir en que tanta demanda tenga. 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.

Es de suma importancia que el plan de negocios sea claro, sin ambigüedades y entendible, que no dé lugar a dudas o confusiones. Conciso, que tenga solo la información necesaria y también debe de ser informativo, con los datos necesarios, que permitan: tener una imagen clara del proyecto, medir la facilidad del proyecto y facilitar la implantación.

Bibliografía

UDS(2024)"antologia. taller del emprendedor" <https://plataformaeducativauds.com.mx>.