

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

para emprendedores online



Cárdenas-Pérez Alisva
Chango-Galarza Mariela
Mosquera-Santamaría Francisco
Veloz-Jaramillo Marco

Benavides-Echeverría Iralda
Tapia-León Julio
Nasimba-Suntaxi Cristina

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

para emprendedores online



Cárdenas-Pérez Alisva
Chango-Galarza Mariela
Mosquera-Santamaría Francisco
Veloz-Jaramillo Marco

Benavides-Echeverría Iralda
Tapia-León Julio
Nasimba-Suntaxi Cristina

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Bruno Oliveira

Camila Alves de Cremona

Luiza Alves Batista

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2023 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2023 Os autores

Copyright da edição © 2023 Atena

Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena

Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-Não-Derivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa

Prof. Dr. Antonio Carlos da Silva – Universidade de Coimbra

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
 Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
 Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
 Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
 Prof^ª Dr^ª Caroline Mari de Oliveira Galina – Universidade do Estado de Mato Grosso
 Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
 Prof^ª Dr^ª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
 Prof^ª Dr^ª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
 Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
 Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
 Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
 Prof^ª Dr^ª Geuciane Felipe Guerim Fernandes – Universidade Estadual de Londrina
 Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
 Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
 Prof^ª Dr^ª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
 Prof. Dr. Jadilson Marinho da Silva – Secretaria de Educação de Pernambuco
 Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
 Prof. Dr. Jodeyson Islony de Lima Sobrinho – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
 Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
 Prof^ª Dr^ª Juliana Abonizio – Universidade Federal de Mato Grosso
 Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
 Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
 Prof^ª Dr^ª Kátia Farias Antero – Faculdade Maurício de Nassau
 Prof^ª Dr^ª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal do Paraná
 Prof^ª Dr^ª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
 Prof^ª Dr^ª Lucicleia Barreto Queiroz – Universidade Federal do Acre
 Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
 Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Universidade do Estado de Minas Gerais
 Prof^ª Dr^ª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
 Prof^ª Dr^ª Marianne Sousa Barbosa – Universidade Federal de Campina Grande
 Prof^ª Dr^ª Marcela Mary José da Silva – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
 Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
 Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campina
 sProf^ª Dr^ª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
 Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
 Prof. Dr. Pedro Henrique Máximo Pereira – Universidade Estadual de Goiás
 Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
 Prof^ª Dr^ª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
 aProf^ª Dr^ª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
 Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
 Prof^ª Dr^ª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste
 Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí
 Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
 Prof^ª Dr^ª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
 Prof^ª Dr^ª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Federal da Bahia / Universidade de Coimbra
 Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
 Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Administración financiera para emprendedores online

Diagramação: Natália Sandrini de Azevedo
Correção: Maiara Ferreira
Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga
Revisão: Viviana Panchi
Manuel Chenet

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A238 Administración financiera para emprendedores online / Alisva Cárdenas-Pérez, Benavides-Echeverría Iralda, Chango-Galarza Mariela, et al. - Ponta Grossa - PR, 2023.

Otros autores
Tapia-León Julio
Mosquera-Santamaría Francisco
Nasimba-Suntaxi Cristina
Veloz-Jaramillo Marco

Formato: PDF
Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader
Modo de acceso: World Wide Web
Inclui bibliografía
ISBN 978-65-258-0933-5
DOI: <https://doi.org/10.22533/at.ed.335232301>

1. Administración financiera. I. Cárdenas-Pérez, Alisva.
II. Iralda, Benavides-Echeverría. III. Mariela, Chango-Galarza.
IV. Título.

CDD 658.1

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código Penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.

En diciembre 2019 recibí la noticia más importante de mi vida, que la había esperado por 7 años: me convertiría en mamá. El embarazo fue complicado por cuanto hubo muchos problemas médicos que impedían que pudiera tener un embarazo “normal”, tuve que hacer reposo absoluto durante todo el proceso de gestación, mismo que transcurrió en medio de la incertidumbre y la crisis sanitaria por la pandemia suscitada por la COVID-19 del año 2020.

Esta situación se vio matizada con un proyecto de emprendimiento que, junto con mi esposo, habíamos empezado en agosto 2019. En octubre de ese mismo año, en Ecuador, ocurrió una de las paralizaciones laborales más fuertes de estos últimos 10 años, cuyas movilizaciones provocaron una pérdida económica sustancial al país en donde los pequeños negocios nos vimos severamente afectados... sobra decir que la pandemia del 2020 fue la estocada final para muchos emprendimientos, que a pesar de intentar varias veces salir a flote y abrir sus puertas, definitivamente sumaron parte de las víctimas mortales en ese momento de crisis sanitaria, económica y por qué no decirlo, social.

En lo mencionado anteriormente, estuvo nuestro negocio, quebró. Nos quedamos con una deuda que bordeaba los 40 mil dólares, con un bebé en camino, un embarazo de riesgo que no era nada barato, el miedo, la tristeza y una sensación de impotencia que no se puede explicar con palabras... quedaría corta... pero que tenía que ver con esa impavidez con la que nuestros gobernantes trataron a los comerciantes, emprendedores y familias ecuatorianas. Es increíble, pero en medio de la crisis se suprimieron partidas presupuestarias de muchos trabajadores del sector público y, esta situación sumada a lo anterior, creó un ambiente social caótico, se buscaba la sobrevivencia, vender lo que se podía a precios ínfimos... una banca sin escrúpulos que aprovechó el momento para hacer refinanciamientos y reestructuraciones crediticias que, en vez de ayudar a sus clientes o socios, los endeudaba más. No hubo piedad para el sector comercial, quienes se enriquecieron en esta crisis fueron los negocios dedicados a la salud: clínicas, laboratorios, farmacias, entre otros.

Por eso es que, conocedora de que la única forma de cambiar la realidad es HACIENDO, decidí formular un proyecto de vinculación con la sociedad en donde junto a mis 6 colegas, amigos y compañeros de trabajo pudiéramos apoyar al Sector Artesanal y emprendedores mediante la educación virtual, gracias a Iralda, Mariela, Cristina, Julio, Francisco y Marco por apoyar este proyecto. De forma especial agradezco al Sr. Manuel Piña, Presidente de la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Cotopaxi por permitirnos colaborar con nuestros

conocimientos, a los Artesanos de la teja, en la Parroquia La Victoria del Cantón Pujilí, Cotopaxi, Ecuador, por su apertura para poder obtener la información necesaria que nos ayudó a formular los temas para capacitación.

Que nunca veamos a otra persona como nuestra salvadora, nosotros somos los hacedores de nuestro presente y futuro, estudiar es bueno, pero aplicar el conocimiento es mejor aún. Tengo fe que podemos hacer un cambio, tengo fe que a pesar de las circunstancias externas que no podemos controlar sí está en nosotros esforzarnos y hacer que los cambios sucedan, pero debemos tomar acción.

Que este libro y el curso GRATUITO impartido mediante las plataformas de Youtube y FBLive sea una fuente de apoyo y consulta para que apliquen en sus negocios y juntos podamos salir de este ciclo económico difícil. Recuerden que después de un final, siempre está la grandiosa oportunidad de un nuevo comienzo.

Alisva Cárdenas-Pérez
Directora del Proyecto de Vinculación con la Sociedad
“Entrepreneur Artesanal. Reactivación Económica, Turística y
Productiva mediante la preparación académica virtual a los Artesanos de la
provincia de Cotopaxi”

Queremos agradecer a nuestras familias por su apoyo incondicional en todas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad que como grupo de trabajo hemos podido mentalizarlas, ejecutarlas y llevarlas a feliz término, sin el apoyo familiar sería imposible hacer todo esto y ayudar a muchas personas que necesitan de estos conocimientos para mejorar sus negocios y calidad de vida.

Expresamos nuestro agradecimiento a nuestras comunidades universitarias en las Instituciones Educativas de Educación Superior: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Universidad Técnica de Cotopaxi e Instituto Superior Tecnológico España, por su apoyo para la publicación de este libro académico resultante del proyecto de vinculación con la sociedad: “Entrepreneur artesanal. Reactivación Económica, Turística y Productiva mediante la preparación académica virtual a los Artesanos de la provincia de Cotopaxi”

Finalmente, expresamos nuestro agradecimiento a los más de 1300 participantes beneficiarios de la preparación académica impartida de forma virtual, a nuestros 200 estudiantes de las 6 carreras universitarias que apoyaron esta labor titánica y a toda la gente cuyas sugerencias fueron de gran ayuda para mejorar el material impartido y que hoy se ha convertido en un libro académico, esperamos que sea aprovechado por todos quienes deseen aprender y llevar a la práctica la contabilidad, tributación, finanzas personales, y marketing digital para mejorar sus emprendimientos y conseguir un mejor nivel de ventas.

¡Buen viento y buena mar para todos!

¡Juntos podemos reactivar nuestra economía!

Alisva, Iralda, Mariela, Cristina, Julio, Francisco y Marco.

DEDICATORIA

Dedicado con especial cariño a nuestros esposos, esposas, hijos, Padres, Madres y hermanos, por cuanto son nuestra razón para hacer todas las cosas que nos llevan a dar más de lo que en nuestros trabajos nos piden.

A nuestros estudiantes y comunidades universitarias por ser nuestros fieles seguidores y compañeros en el camino de la construcción del conocimiento.

Finalmente, a todos los emprendedores que cada día superan sus propios miedos y logran derribar sus murallas mentales para lograr el éxito.

Que Dios sea el principio y fin en todo.

La Administración Financiera es tan importante como saber qué negocio crear. Conocer el proceso de costeo de un producto o servicio, obligaciones tributarias, estrategias para atraer clientes, formas de hacer que el conocimiento genere ingresos, gestionar las redes sociales para mejorar las ventas y manejar un flujo de efectivo que permita hacer frente a las obligaciones de corto plazo se convierte en el esqueleto de un negocio.

Este libro tiene la intención de ser un pilar del conocimiento en el que los emprendedores aprendan de forma teórica y práctica algunos aspectos importantes que se deben considerar al momento de iniciar en el mundo del emprendimiento.

La pandemia por la COVID-19 estableció una nueva forma de hacer negocios, en donde la virtualidad ganó terreno, si los emprendedores no están a la altura de competir en ese nuevo escenario, entonces, están condenados a la desaparición de sus negocios.

Este libro es el esfuerzo de un grupo de siete Profesores Universitarios que, en estos tiempos de incertidumbre, hemos querido aportar con nuestro granito de arena para que más emprendedores puedan reactivarse económicamente y ver la luz al final del túnel.

SUMARIO

| | |
|---|------------|
| CAPÍTULO 1 | 1 |
| GESTIÓN DE COSTOS PARA EMPRENDIMIENTOS | |
| Iralda Eugenia Benavides-Echeverría | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323011 | |
| CAPÍTULO 2 | 23 |
| TRIBUTACIÓN ESPECIAL PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES | |
| Mariela Cristina Chango-Galarza | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323012 | |
| CAPÍTULO 3 | 46 |
| TÉCNICAS CREATIVAS PARA GENERAR IDEAS DE NEGOCIO | |
| Julio César Tapia-León | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323013 | |
| CAPÍTULO 4 | 76 |
| EMPRENDIMIENTOS: ¿CÓMO CAUTIVAR EL TURISMO HACIA EL NEGOCIO? | |
| Cristina Maribel Nasimba-Suntaxi | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323014 | |
| CAPÍTULO 5 | 97 |
| APRENDER A EMPRENDER: MONETIZAR TUS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA | |
| Alisva de los Angeles Cárdenas-Pérez | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323015 | |
| CAPÍTULO 6 | 120 |
| GESTIÓN DE LAS REDES SOCIALES PARA AUMENTAR VENTAS | |
| Francisco Javier Mosquera-Santamaría | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323016 | |
| CAPÍTULO 7 | 142 |
| CURSO BONUS: EXCEL PARA PEQUEÑOS NEGOCIO | |
| Marco Antonio Veloz-Jaramillo | |
|  https://doi.org/10.22533/at.ed.3352323017 | |
| SOBRE LOS AUTORES..... | 171 |

EMPRENDIMIENTOS: ¿CÓMO CAUTIVAR EL TURISMO HACIA EL NEGOCIO?

Data de aceite: 14/11/2022

Cristina Maribel Nasimba-Suntaxi

PLAN DE NEGOCIOS

Para (Pymes, 2022) . “El plan de negocios es un documento que permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa. Incluye información detallada sobre la identidad del negocio, el funcionamiento, los costos y el potencial de crecimiento”.

Tener un plan de negocios para tu pyme es fundamental por estos motivos:

- **Te permite definir** las estrategias y metas necesarias para alcanzar beneficios económicos reales.
- **Es una herramienta clave** para atraer inversionistas o solicitar financiamiento porque, con este documento, puedes sustentar tu negocio de cara a otras instituciones y públicos.

Parfraseando con la idea el plan de negocios es un documento muy importante que nos ayuda a planificar si una empresa

INTRODUCCION

La evaluación de la viabilidad financiera de un negocio ha sido una necesidad latente a través del tiempo. Siempre existe la inquietud del inversionista de saber si el negocio que pretende emprender va a darle ese retorno de la inversión que él espera. Así es como han surgido distintas técnicas para dar respuesta a esta inquietud. Dentro de estas herramientas se tienen la de Plan de Negocios y la evaluación de Proyectos de Inversión. Estas técnicas no sustituyen la toma de decisiones del inversionista, sino por el contrario, sirven de apoyo para dar luz del posible futuro de un negocio. Siempre es más fácil tomar una decisión cuando se tiene algo de información valiosa que hacerlo a ciegas.

cuenta con todas las condiciones necesarias para su funcionamiento y su producción es por ello que un plan de negocio debe ser estrictamente verificado, para en un futuro crezca de la mejor manera.

POR QUÉ LOS NEGOCIOS FRACASAN

Los motivos para que fracase un negocio de acuerdo con el autor (Radar, 2004-2022):

1. No tener un plan de negocios: la mayoría de los emprendedores tienden a comenzar sus empresas con mucho entusiasmo y para ello es muy necesario tener presentes los datos clave para emprender tu negocio, adquirir productos de calidad y tener respaldo financiero. Debes conocer el mercado en el que te estás involucrando, analizar el rango de precios, la rentabilidad, los costos y su inversión requerida.

2. Comenzar tu negocio a lo grande: como lo mencionamos anteriormente; para ser un emprendedor exitoso es necesario tener la capacidad para asumir los riesgos, y debes tener en cuenta que el riesgo se incrementa si comienzas un negocio con una gran inversión sin saber aún si es rentable o no. Para eso, debes equipar a tu empresa con los materiales necesarios, alquilar un local en lugar de comprarlo, y abrir una sola sucursal.

3. No tener reservas de dinero: en el momento que inicias un negocio, vas a tener una serie de gastos. Si manejas de forma desordenada un presupuesto de gastos esto puede ser un motivo de **riesgo para tu negocio**. Por eso es esencial una reserva de dinero mensual para ayudar a amortiguar las situaciones que se te presenten, al menos hasta que comiences a generar más ingresos.

4. Falta de adaptación: debes estar seguro y saber en qué mercado te estás metiendo, entender claramente cómo ganar clientes fijos y potenciales, saber cuáles son sus hábitos de compra y sus necesidades. Adaptarte a ellos y escucharlos, estar en la disposición total de atenderlos por teléfono, cumplir esto te llevará al crecimiento de tu negocio cada vez más. Recuerda que un cliente satisfecho no dudará en hacerte publicidad.

Argumentando con la idea del autor los riesgos que se dan dentro de un plan de negocio son no tener reservas de dinero, comenzar un negocio con grandes cantidades de dinero, falta de adaptación en el mercado, cada uno de estos elementos es importante para que una empresa se pueda sobrellevar durante mucho tiempo, por lo contrario, sino aplicamos estas etapas nuestro negocio en meses o días se ira de quiebra.

IMPORTANCIA DE EMPRENDER

Para la (Anahuac, 2022): El emprendimiento significa mucho más que comenzar con un nuevo negocio, es la oportunidad de convertir a las personas en entes más creativos, proactivos, innovadores, y cualquiera la debería tener en su ADN, independientemente de la elección de su profesión. De acuerdo con Jeff Timmons, profesor de la Universidad de Babson y considerado como uno de los padres del emprendimiento, “esto significa crear en el individuo un espíritu ingenioso para beneficio de la humanidad.

Esta educación debería comenzar desde la niñez, despertar el interés por crear valor, sensibilizar y aprender a “oler las oportunidades”, las necesidades del mercado porque, como decía el gurú de los negocios Peter Drucker: “El emprendimiento no es ciencia ni tampoco es arte, es práctica”.

De acuerdo al concepto del autor puedo manifestar que la importancia de emprender nos llevara al éxito y al desarrollo del país con el objetivo de crear fuentes de trabajo para muchos ciudadanos y al mismo tiempo el emprendimiento sea innovador para toda la sociedad , es por ellos que un emprendimiento debe constar con todas las necesidades para crear una empresa de éxito.

COMO HACER UN PLAN DE NEGOCIO

Pasos para hacer un plan de negocio de acuerdo con el autor (Milian, 2021):

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

Este punto es clave para nuestro plan de negocios. En este analizaremos, por un lado, el mercado en el que se introducirá el producto, su tamaño, los factores de éxito que lo caracteriza, con qué barreras de entrada y salida nos podemos encontrar, cuál es su evolución y crecimiento natural, su consiguiente ritmo y las tendencias actuales.

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.

6. 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.

7. 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

Para realizar un plan de negocio debemos conocer todo sobre el producto que vamos a dar a conocer a la sociedad, por consiguiente, debemos analizar los costos de mercado para poder vender a un costo considerable, también el modelo de negocio debe estar relacionado con los objetivos y metas de nuestra empresa con el fin de que todas las estrategias se cumpla y sean muy relevantes para la empresa, Adicionalmente el emprendimiento debe tener un plan de contingencia para enfrentar los riesgos.

CUÁL ES UNA DE LAS CAUSAS QUE NO PERMITEN QUE UN EMPRENDIMIENTO SEA RENTABLE

Causas del emprendimiento que no sea rentable de acuerdo al autor (Unika, 2019):

1. Falta de experiencia en el rubro
2. No contar con un plan de negocios claro para emprender
3. Iniciar con poco capital o no administrarlo correctamente

4. Un modelo de negocio sin ingresos
5. Las razones equivocadas para emprender el negocio
6. No adaptarse o abandonar demasiado pronto
7. Tener una estrategia de marketing ineficaz para emprender.
8. Ser ansioso y esperar resultados inmediatos
9. Ambiciones incontroladas y querer empezar a lo grande
10. Un crecimiento abrupto al principio e insostenible en el tiempo

Las causas para que un emprendimiento fracase es cuando no existe un capital suficiente para poder mantener la empresa hasta generar ganancias, la toma de decisiones equivocadas que se tome dentro de la empresa una de las más principales que llevara al emprendimiento a la quiebra, Adicionalmente si el líder es ambicioso automáticamente los resultados no dará efecto al emprendimiento y se perderá todo con el pasar de los días.

CUÁL ES EL PROCESO QUE PERMITE TRANSFORMAR LAS OPORTUNIDADES EN NUEVAS ORGANIZACIONES

De acuerdo con la (Continental, 2022): “La innovación es una práctica disciplinada, aprendida y que requiere de la organización y planificación. Los emprendedores de éxito no esperan hasta que reciban el “beso de la musa” y que esta le dé la “idea brillante”.

Argumentando la idea del autor uno de los elementos para transformar una empresa hay que ir innovando con el pasar de los días como por ejemplo innovar en tecnología de punta para que los productos sean de calidad y bajo costo para la sociedad esto hará que la empresa crezca cada día más rápido y se vaya fortaleciendo y al mismo tiempo pueda competir con empresas internacionales.

Actividad de Reforzamiento

Refuerza tus conocimientos a través de la siguiente sopa de letras encontrando las siguientes palabras claves:

1. Actitud
2. Liderazgo
3. Emprender
4. Planificación
5. Educación
6. Viabilidad
7. Innovación

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| N | Z | Y | X | F | N | X | I | E | R |
| E | P | Z | F | W | T | P | U | D | L |
| M | L | S | L | N | M | A | B | U | B |
| P | A | B | N | J | C | E | D | C | J |
| R | N | H | O | F | L | P | L | A | A |
| E | I | D | I | M | N | M | I | C | A |
| N | F | U | C | T | O | Ñ | D | I | Y |
| D | I | T | A | S | I | F | E | O | F |
| E | C | I | T | C | C | R | R | N | V |
| R | A | T | P | N | A | B | A | Ñ | O |
| T | C | C | A | N | V | J | Z | F | Z |
| O | I | A | D | B | O | X | G | X | E |
| P | O | A | A | E | N | N | O | H | N |
| Ñ | N | A | Ñ | T | N | Z | W | W | Z |
| D | A | D | I | L | I | B | A | I | V |

INTRODUCCION

Nuestro país es considerado uno de los privilegiados de poseer gran diversidad de flora y fauna en las distintas regiones de nuestro país, además cuenta con grandes áreas protegidas y posee grandes patrimonios culturales, en la actualidad el emprendimiento del turismo es considerado como una alternativa para potenciar más el desarrollo de nuestro país Ecuador ya que genera varios beneficios que genera, los mismo pueden ser: económicos, sociales y ambientales que ayudan a contribuir al país y ala conservación de sus recursos.

QUE ES UN EMPRENDEDOR

De acuerdo con (Spot, 2021): El emprendedor o emprendedora es una persona que comienza su propio proyecto empresarial al detectar una oportunidad de negocio, asumiendo riesgos financieros para llevarlo adelante, con el objetivo de obtener beneficios. Existen muchos tipos de emprendedores, pero pueden encontrarse ciertas características comunes entre aquellos que alcanzan el éxito las características de un emprendedor exitoso son: Independencia, iniciativa, Innovación, Pasión, Persistencia.

El emprendedor primera mente debe ser un líder para guiar a su grupo de trabajo, luego de eso debe tener claras sus objetivos, estrategias, conocer sus riesgos de tener una empresa, todos estos elementos le ayudasen a que su empresa se pueda desarrollar de la mejor forma en su mercado nacional e internacional.

QUÉ COMPRENDE EL SECTOR TURÍSTICO

De acuerdo con el autor (Morales, 2022): El sector turístico es uno de los sectores que integra la economía mundial. Este hace referencia al sector que engloba a todas aquellas empresas que, de forma directa o indirecta, están relacionadas con el turismo. Dentro de este sector se encuentran todas aquellas empresas de hostelería, restauración, transporte, así como toda actividad que pueda estar relacionada con el mundo del turismo.

Acotando la idea el sector turístico es uno de los sectores de mayor importancia para nuestra economía. Ya no solo por su crecimiento, sino por los aportes que este realiza al planeta y al desarrollo, dentro de este desarrollo se encuentran todas las empresas que están relacionadas al turismo y al mejoramiento de la economía de cada uno de los pueblos de nuestro país.

ASPECTOS PAR EMPRENDER

El autor (SNE, 2022): da a conocer los aspectos necesarios para emprender un negocio y tener éxito:

1. Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

2. Pasión

Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

3. Visión

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

4. Liderazgo

Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

5. Paciencia

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

6. Confianza en ti

Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

7. Responsabilidad

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

8. Receptivo

Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

9. Empatía

Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

10. Decisión

Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.

Parafraseando la idea hay que tomar en cuenta algunos aspectos para poder emprender un negocio y llevarlo de la mejor manera, primero tener mucha creatividad para el negocio, segundo tener una pasión a los cosas que se va desarrollar en el negocio, tercero tener una visión a futuro con el negocio, cuarto siempre mantener el liderazgo y ser uno de los más responsable en la empresa , quinto tener la paciencia para enseñar a los trabajadores de como vender un producto y generar ganancias, sexto ser muy responsable y puntual en todas las negociaciones y séptimo tomar las mejores decisiones con el fin de mejorar la empresa y siempre estar en los lugares más importantes como empresa.

¿POR QUÉ VALE LA PENA SER EMPRENDEDOR?

Para el autor (Sanchez, 2009-2022) el : Ser emprendedor implica un retorno financiero y profesional muy diferente que el de un empleado al uso, además de estar en constante aprendizaje debido a los retos que debe superar y otra de las razones por las cuales puedes plantearte ser emprendedor es que tu satisfacción personal de llevar cabo una idea de negocio y que triunfe es incomparable con otros aspectos laborales de la vida.

El ser emprendedor vale mucha la pena ya que se correr muchos riesgos y errores y de los cuales podrá ir mejorando día a día y poder construir una empresa con muchos lideres que ayuden ala desarrollo local como internacional, el ser emprendedor es una de las etapas de la vida más importantes ya que nos convertiremos en lideres y ejemplos para otras personas que deseen emprender por ello hay que tomar riesgos para poder llegar muy alto.

QUÉ ES LA CREATIVIDAD

(Author, 2013-2021) da a conocer el significado de creatividad: Lo primero que debemos entender es que, la creatividad, es una habilidad mental que tenemos los seres humanos para imaginar y conceptualizar ideas nuevas y originales, que podemos relacionar con cosas que ya existen y, que pueden significar una mejora o una característica nueva y diferente a las que ya existen.

Todos tenemos potencial creativo y eso se evidencia cuando nos referimos a nosotros mismos como que somos capaces de crear tales o cuales cosas que son originales, expresivas, únicas y emocionantes.

Acotando la idea cuando una persona mantiene una empresa hay que tener mucha creatividad al momento de crear sus productos y vender los productos por redes sociales, con el fin de dar a conocer el producto de la mejor manera con ideas innovadoras y promociones que le gusta a la sociedad.

¿Qué es la innovación?

De acuerdo al autor (Author, 2013-2021) : La innovación en cambio, es el proceso a través del cual esas nuevas ideas de productos, servicios o procesos son incorporadas de manera paulatina, evolutiva o de forma radical en nuestra vida para hacerla más sencilla. También puede entenderse como el paso natural hacia la evolución de un producto para presentarlo de una forma diferente al público.

La innovación dentro de un emprendimiento es importante ya que a través de ello se podrá conocer los procesos que se ha ido incrementando con el pasar del tiempo conocido como una evolución empresarial, cada innovación es una mejora a la empresa para que

pueda estar al a par con las demás empresas que están en competencia en el mercado.

Ejercicio de Reflexión

Emprende ¡Esfuézate! ¡Sé Valiente! Es la única manera de lograrlo, No temas, porque esta vida se come a los cobardes, debes tener en cuenta que consistirá en 51% imaginación + 49% sudoración.

Responde las siguientes Preguntas

¿Qué podrías hacer 24 horas al día, los 7 días de la semana, sin que te pagaran?

¿Qué harías si tuvieras lo que, según tu, hoy te falta?

¿Qué es lo peor que pudiera ocurrirte si lo intentas?

¿Qué dirige tus actos?

INTRODUCCIÓN

El espíritu emprendedor se ha señalado como una de las actividades empresariales emprendedoras que se desarrolla dentro de las organizaciones convirtiéndose así en un estímulo o premio para impulsar el espíritu emprendedor, una persona que posee un espíritu emprendedor, siempre enfrenta los problemas con posibles soluciones, con optimismo, con pasión y siempre preguntando se cual sería la mejor opción, de forma que siempre se debe contemplar diferentes opciones para tomar las mejores decisiones .

BENEFICIOS DE EMPRENDER

Los beneficios de emprender para el autor (Granados, 2019) son:

- Fomento del crecimiento económico
- Incremento de la productividad
- Productos y servicios nuevos
- Cambio y rejuvenecimiento de la competencia en los mercados

Los beneficios que deben utilizar para emprender será enfocarse en el crecimiento económico de la empresa, dar a conocer el producto y elevar las ventas, dar a conocer nuestros productos con las ventajas para cada uno de los compradores, adicional ir aumentando la creatividad para la venta del producto y así darlo a conocer mucho más.

INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

De acuerdo al autor (Arias, 2022): El aumento de productividad es tan importante porque permite mejorar la calidad de vida de una sociedad, repercutiendo en los sueldos y la rentabilidad de los proyectos, lo que a su vez permite aumentar la inversión y el empleo. Para una empresa, una industria o un país, la productividad es un factor determinante en el crecimiento económico.

Argumentando la idea el incremento de la productividad es importante ya que nos permite mejorar la calidad de los productos como la calidad empresarial que estamos desarrollando con el emprendimiento, para una empresa o sociedad el incrementar el producto es una de las partes fundamentales para poder mantener una empresa estable con el fin de que cada uno de los propósitos planteados al inicio se pueda ir cumpliendo con el pasar del tiempo y desarrollo de la empresa.

FOMENTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Para el autor (Galán, 2022): El crecimiento económico es la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto.

Mi punto de vista es que al momento de fomentar el crecimiento económico también estamos fomentado fuentes de trabajo a varias personas del sector, con el finde que los estándares de cada sector puedan ir creciendo poco a poco y al mismo mejor la economía de la empresa y aumentar las reservas de la empresa cuando en algún momento se corra el riesgo en la economía.

TÉCNICAS PARA MEJORAR TU PRODUCTIVIDAD

Las técnicas según (Economiapedia, 2016) son:

1. Invertir tiempo en formar a los empleados en las nuevas tecnologías.

Trabajadores permanentemente actualizados darán ventaja competitiva a la empresa. Además, les motivarán en su trabajo y evitarán que los mejores se marchen de la empresa. Muchas veces las empresas dan por sentado que los empleados saben manejar las tecnologías, y a su vez, los empleados pueden no querer preguntar sobre su uso por miedo a mostrar bajos conocimientos. Aunque los empleados tengan conocimientos básicos, es importante instruirles para que saquen el máximo partido de las tecnologías.

El invertir tiempo para formar a los empleados es muy necesario ya que con el pasar de los días la tecnología esta avanzado y cada uno de los empleados debe conocer todas

las técnicas para vender el producto en plataformas digitales, aplicaciones y redes sociales, de esta manera podremos generar ingresos a la empresa.

2. La comunicación interna, tanto entre los trabajadores como por parte de los directivos a sus empleados. Esta estrategia puede mejorar la flexibilidad y favorecer la conciliación familiar y laboral de los miembros de la empresa. Para ello sería conveniente que se realizaran reuniones de no más de quince minutos para coordinar el equipo y conocer sus necesidades.

Es necesario tener dentro de una empresa tener estrategias que ayuden al desarrollo empresarial y al mismo tiempo estrategias que ayuden a fortalecer los riesgos que tiene las empresas cuando algún negocio se llevó a cabo de forma negativa es por ellos que las estrategias serían los puntuales principales de la empresa para mantenerla en línea.

3. Organización del trabajo. En todas las empresas se pierden horas de trabajo debido a la falta de organización o coordinación entre los departamentos. De manera que sería conveniente establecer flujos de trabajo entre los distintos departamentos o equipos de trabajo para así mejorar la coordinación. Por lo que se podría realizar un listado de tareas con los plazos determinados para su ejecución y definir los objetivos comunes de la empresa.

La organización del trabajo es fundamental ya que deben existir distintos departamentos que cumplan su función dentro de la empresa y así poder manejarlo de forma ordenada y organizada de esta manera las empresas podrán tener un desarrollo a largo plazo.

4. La motivación. Motivar a los trabajadores es una tarea indispensable para las empresas y que favorece el ambiente de trabajo en la empresa. Para ello los empresarios deben trabajar por la integración emocional y mental de su equipo, escuchando sus ideas y propuestas para que se sientan involucrados con la empresa. El reconocimiento, la posibilidad de plan de carrera en la empresa y las condiciones laborales son algunos otros factores que influyen en la motivación del empleado.

Uno de los aspectos dentro de una empresa es la motivación a todos los trabajadores animales a que ellos pueden vender más de lo normal y enseñarles a dar una solución en algún problema que ellos tenga al momento de vender nuestro producto solo de esta manera crearemos empleadores capaces de solucionar problemas y así se podrán convertir en líderes.

5. No quedarse anticuado. Tanto en la forma de trabajar como en el material. Es importante no dejar que los ordenadores y programas se queden obsoletos, perjudicando la productividad y paciencia de los empleados.

INTRODUCCIÓN

Los tipos de emprendedores tienen diferentes actitudes y son difíciles de clasificar, algunos son dinámicos, innovadores y saben tomar riesgos sin perder. Sin embargo, ese tipo de emprendedores es escaso, pero en realidad, pero la realidad es que la mayoría de los emprendedores por experiencia toman demasiados riesgos, no son cautelosos y no se educan para mejorar; pierden el enfoque rápidamente porque cambian de idea tan pronto ven que no funciona. Allí está el error de este emprendedor, piensan que tener una idea es suficiente para tener éxito en su negocio. El éxito para un emprendedor está en saber implementar la idea y crear un modelo de negocio.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

De acuerdo con (Sordo, 2021) los tipos de emprendedores son:

1. Emprendedor visionario

Convierte su visión en negocio, pero mantiene los pies en la tierra. Este tipo de emprendedor tiene la destreza de ver el futuro de forma realista. A pesar de vivir bien plantado en su realidad, le gusta soñar despierto y si ve una oportunidad, no duda en tomarla.

Este tipo de emprendedor la visión puede utilizarse a favor cuando imaginas todo lo que puedes llegar a conseguir, siempre y cuando sean metas alcanzables. Si eres este tipo de emprendedor, lo más recomendable es que formes un equipo de trabajo eficaz que te ayude a escalar hacia tus objetivos.

2. Emprendedor inversionista

Tal como lo dice la característica, a este emprendedor le gusta invertir y tiene el financiamiento para hacerlo. Su principal objetivo es hacer crecer su dinero para generar más oportunidades. Es muy bueno consiguiendo la rentabilidad de algo; detecta buenas y malas oportunidades, por lo que sabe cuándo no debe arriesgarse.

Este emprendedor busca asesores de confianza que te ayuden a la toma de decisiones, ya que así podrás tener más de una opinión antes de tomar un riesgo, esto ayudara con el fin de que la empresa crezca y se de conocer en el mercado nacional e internacional.

3. Emprendedor oportunista

Aprovecha las oportunidades que se le presentan para obtener cualquier resultado y es un experimentador nato. Observa y analiza siempre antes de emprender una acción.

Recomendación para este tipo de emprendedor: si te identificas con este perfil, te

recomendamos ser todavía más observador: tal vez tengas una idea millonaria ahora, justo enfrente de ti y no la notes. Aprovecha tus recursos y hazlos funcionar.

4. Emprendedor apasionado

Le encanta trabajar. Es de los que no pueden quedarse solo con la idea en la mente, sino que deben hacerla realidad. Cuando algo lo motiva se llena de energía, tanto que puede pasar horas y horas trabajando sin quejarse. Realmente disfruta lo que hace.

Recomendación para este tipo de emprendedor: si eres este tipo de emprendedor seguro eres bueno motivando gente, pero debes tomar en cuenta que tus ideas deben ser atractivas para los demás también. Sé inteligente para dirigir tu idea hacia algo rentable.

5. Emprendedor por necesidad

Su falta de opciones lo motiva a generar ingresos rápidamente. Ser emprendedor por necesidad no significa que esté obligando a serlo, sino más bien que es muy rápido buscando oportunidades. Este tipo de emprendedor es bueno desarrollando ideas y en ponerlas en marcha en un tiempo breve.

Rodéate de un equipo de trabajo que te ayude a alcanzar tus metas. Recuerda que no solo basta tener una idea, sino que también sea rentable.

6. Emprendedor persuasivo

Sabe influir positivamente en las acciones de las personas, en tanto que es un líder nato. Tal vez no sea un emprendedor que dé ideas, pero sí es la persona que dirige y proporciona el impulso necesario para llevarlas a cabo. Es por lo regular el que consigue que la gente se una a un proyecto o sabe atraer a los clientes.

Recomendación para este tipo de emprendedor: la recomendación es que si eres persuasivo nunca uses tu habilidad para acciones negativas. Saca lo mejor de los demás y consigue buenos tratos para tu negocio sin manipular.

7. Emprendedor social

No hay que confundirse: el emprendedor social no es el que sabe relacionarse con todos o el que tiene muchos amigos. Su labor va encaminada más allá, pues este tipo de emprendedor desea cambiar el mundo. Es común verlo buscando soluciones innovadoras y tratando de influir positivamente en los demás. Su causa se centra en impulsar y generar ganancias para combatir problemas de la sociedad como la discriminación, la pobreza, el daño al medio ambiente, entre otros.

Te recomendamos usar toda tu energía para crear negocios sólidos que den la

estabilidad que necesitan tus causas sociales. No pierdas el control de tus proyectos.

8. Emprendedor por azar

Este tipo de emprendedor tal vez heredó un negocio exitoso. Muchas veces fue invitado por amigos o familiares a formar parte de un proyecto y aceptó. Entre sus características está que le gusta tomar riesgos.

La recomendación para este tipo de emprendedor: sé organizado y comprometido. Si tienes un buen negocio, entonces no lo descuides, pues corres el riesgo de perderlo. Si no cuentas con formación en gestión empresarial, nunca es tarde para que comiences a aprender.

9. Emprendedor intuitivo

Sigue sus corazonadas y se deja llevar por sus impulsos. Un emprendedor así parece que presiente las buenas oportunidades y se arriesga. No pedir el consejo de alguien más es una de sus posibles desventajas, lo que puede llevarlo a tomar malas decisiones.

Si eres un emprendedor de este tipo, es mejor que te rodees de un grupo de trabajo que te ayude a hacer análisis más profundos de tus corazonadas. Es importante que saques provecho a tu capacidad de encontrar oportunidades, y logres ideas rentables y generosas.

10. Emprendedor especialista

Suele ser confundido con el emprendedor visionario, aunque la diferencia consiste en que su visión la centra en un solo proyecto o un tema en específico. Es muy bueno razonando y al concentrarse en un solo tema se hace experto.

El ser un emprendedor especialista, no dejes de lado otros conocimientos u oportunidades que puedan complementar tus ideas. No sabes si tu visión puede llegar a ser más poderosa si dejas que otros te influyan de manera positiva.

SOCIO CLAVE

Para el autor (Sánchez, 2022): Los socios clave se refieren a las alianzas estratégicas que establece tu organización para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos. Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores son algunos de los socios claves para una empresa. El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptico del modelo de negocio.

Parafraseado la idea un socio clave está relacionado a crear alianzas entre empresa con el fin de dar a conocer el producto y que en lo económico la empresa siga subiendo y fortaleciéndose al mismo tiempo, el objetivo de este socio clave es que nos contribuye al

crecimiento de la empresa con un modelo de negocio eficaz y rápido.

QUÉ ES UN PROFESIONAL

Para (Concepto, 2013-2022) : Un profesional es una persona que se ha formado académicamente para realizar una ocupación específica. La Real Academia también lo define como una persona que practica habitualmente una actividad, sea esta buena o no moral o legalmente. Por otro lado, explica que cualquier cosa realizada por profesionales (alguna actividad, como el fútbol) excluye a los aficionados o principiantes.

Un profesional es una persona que esta capacitada en materia para poder manejar las riendas de una empresa y guiar a todo su grupo de trabajo que este cargo, con el objetivo que el profesional demuestra un desarrollo dentro del empresa ay fuera de la empresa.

TECNOLOGÍA DE PUNTA

Para (EcuRed, 2022): Tecnología es el conocimiento para fabricar objetos que satisfacen las necesidades humanas. Los objetos resultados se consideran también tecnología. La tecnología de punta es cualquier tecnología que fue recientemente inventada y es de avanzada. Es decir, supone una innovación a los productos que ya existen. También llamada: tecnología punta en España, tecnología puntera, tecnología de vanguardia o tecnología avanzada.

Es un individuo que inicia una empresa por su cuenta, pero que sabe lo importante que es contar con un grupo eficiente de colaboradores, a quienes delega autoridad y con los cuales puede triunfar más rápidamente por lo que trabaja arduamente en formarlos como equipo para producir sinergia.

EMPREDEDOR EMPEDERNIDO

Disfruta el desafío de iniciar nuevos proyectos, pero su interés se disipa rápidamente, no pretende mantener en marcha sus empresas, busca constantemente la oportunidad de crear empresas, pero por lo general vende al mejor postor, la que actualmente maneja utilizando sus beneficios económicos para comenzar otro.

DEFINICION COMPRADOR

Es una persona que muestra preferencia por las empresas ya funcionando y no se interesa por iniciar una nueva, ya que de esta forma los riesgos son menores. Al existiría un

mercado y una clientela constantes.

INTRODUCCION

La pirámide de Maslow ha tenido aplicación en diversos campos incluso mas allá de la psicología, expresa que los seres humanos tienen necesidades estructuradas en diferentes estratos, de tal modo que las necesidades secundarias o superiores van surgiendo a medida que se van verificando en lo más básico. La aplicación de las teorías busca afianzar la estima de la persona, ayudarlos a crecer, auto realizarse e innovar en la empresa.

DEFINICIÓN DE LA PIRÁMIDE DE MASLOW

Según el autor (Arias P. S., 2022): “La pirámide de Maslow es una teoría de motivación que trata de explicar qué impulsa la conducta humana. La pirámide consta de cinco niveles que están ordenados jerárquicamente según las necesidades humanas que atraviesan todas las personas”.

Acotando la idea del autor la pirámide de Maslow es una teoría que ayuda a las personas a motivarse para poder impulsar su conducta humana y al mismo tiempo su negocio en el cual está emprendiendo, esta pirámide consta de cinco niveles acordes a las necesidades humanas que están atravesando las personas con el fin de orientarles de la mejor manera.

CUÁLES SON LAS 5 NECESIDADES SEGÚN LA PIRÁMIDE DE MASLOW

Según el autor (Arias P. S., 2022) da a conocer las necesidades de Maslow:

Necesidades básicas o fisiológicas: Son las únicas inherentes en toda persona, básicas para la supervivencia del individuo. Respirar, alimentarse, hidratarse, vestirse, sexo, etc.

Necesidades de seguridad: Se busca crear y mantener una situación de orden y seguridad en la vida. Una seguridad física (salud), económica (ingresos), necesidad de vivienda, etc.

Necesidades sociales: Implican el sentimiento de pertenencia a un grupo social, familia, amigos, pareja, compañeros del trabajo, etc.

Necesidades de estima o reconocimiento: Son las necesidades de reconocimiento como la confianza, la independencia personal, la reputación o las metas financieras.

Necesidades de autorrealización: Este quinto nivel y el más alto solo puede

ser satisfecho una vez todas las demás necesidades han sido suficientemente alcanzadas. Es la sensación de haber llegado al éxito personal.

Es muy importante que las necesidades de Maslow se aplique durante el emprendimiento de una empresa primeramente por buscar las necesidades fisiológicas de las personas para que den una imagen excelente de la empresa, otra es la seguridad que brindan las personas al ofertar el producto, y una de las más importantes es la confianza que se gana el vendedor con el comprador para que el producto sea adquirido de manera frecuente.

COMO EMPRENDER UN PROYECTO

Según (Olivera, 2009-2022): Es importante que al momento de empezar un proyecto de crear tu propio negocio no te pongas barreras, principalmente hay que evitar los “peros”, todas esas cosas que uno empieza a decirse en la mente: “pero es que no tengo dinero”, “pero es que no sé cómo emprender un negocio”, “pero es que no conozco a mucha gente”. Lo mejor será analizar las fortalezas, las debilidades, las aptitudes y las oportunidades para acabar con los pensamientos negativos que inundan nuestra mente.

Para emprender un negocio primeramente hay que ser un líder dentro del negocio, de ahí buscar los elementos más importantes para impulsar tu propio negocio, adicionalmente a eso tener estrategias, métodos para poder dar a conocer el producto y la suficiente capacitación de las personas para venderlo y hacer que confíe en el producto y la empresa de esta manera se llegara lejos.

NECESIDADES FISIOLÓGICAS

Para (EnciclopediaEconomica, 2017-2022): Las necesidades fisiológicas son aquellas necesidades básicas y obligatorias para la supervivencia de los individuos. Estas corresponden a todas las cosas indispensables que se necesitan para vivir, las cuales son fundamentales para el desarrollo del hombre y las bases de su supervivencia.

Acotando la idea del autor necesidades fisiológicas deberían cumplirse en todos los casos porque de lo contrario se vería vulnerada la vida del hombre, ya que esta base es fundamental para seguir escalando la pirámide de Maslow, con el fin de alcanzar el éxito empresarial.

NECESIDAD SOCIAL

Según el autor (Maslow, 2022): “Las necesidades sociales se difunden por mecanismos sociales, principalmente por demostración e imitación, por lo que pueden

ser creadas y, mediante técnicas publicitarias, puede provocarse que sean fuertemente sentidas por grandes masas de población”.

Las necesidades humanas tienen dos peculiaridades de gran importancia económica:

- a) pueden ser mitigadas o satisfechas por objetos diferentes del inicialmente apetecido.
- b) es imposible satisfacerlas todas de forma global y definitiva ya que son múltiples, se reproducen y aparecen otras nuevas.

NECESIDAD DE AUTORREALIZACIÓN

Según el autor (Postgrado, 2022) nos da a conocer la necesidad de autorrealización es: del nivel más alto y únicamente puede ser satisfecho una vez todas las demás han sido alcanzadas. En esta etapa es cuando el ser humano busca su crecimiento personal y desarrollar todo su potencial para lograr su éxito. Son personas autorrealizadas aquellas que son conscientes de sí mismas y se preocupan por las opiniones de los demás (moralidad, creatividad, éxito).

Es una de las etapas importantes dentro del desarrollo como persona y empresa en el cual se busca el crecimiento del emprendimiento mediante la utilización de varias técnicas y procesos.

Refuerza tus conocimientos

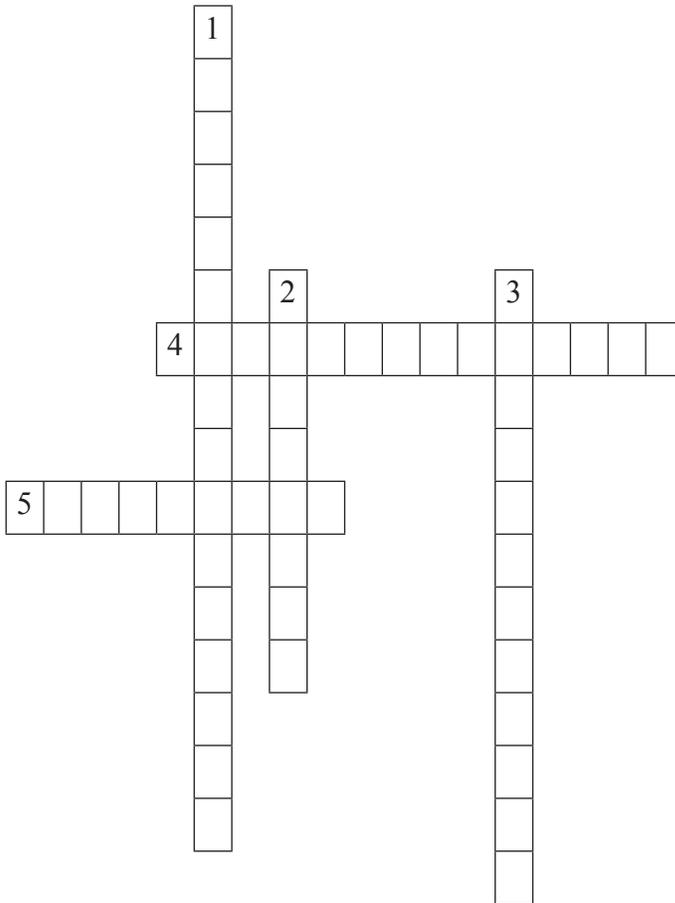
Realizar el siguiente crucigrama en bases a las Pirámide de Maslow.

Verticales

1. Sensación de haber llegado al éxito personal
2. Sentimiento de pertenencia a un grupo social, familia, amigos, pareja, compañeros del trabajo, etc.
3. Respirar, alimentarse, hidratarse, vestirse.

Horizontales

4. La confianza, la independencia personal, la reputación o las metas financieras.
5. Crear y mantener una situación de orden y seguridad en la vida.



REFERENCIAS

Anahuac, U. (2022). <https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/la-importancia-del-emprendimiento>.

Arias, A. S. (2022). <https://economipedia.com/definiciones/productividad.html#:~:text=El%20aumento%20de%20productividad%20es,la%20inversi%C3%B3n%20y%20el%20empleo>.

Arias, P. S. (2022). <https://economipedia.com/definiciones/piramide-de-maslow.html#:~:text=Los%205%20niveles%20de%20la%20pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20son%20los%20siguientes%3A%20HYPERLINK>.

Author, G. (19 de Noviembre de 2013-2021). <https://rockcontent.com/es/blog/creatividad-e-innovacion/>.

Concepto. (2013-2022). <https://concepto.de/profesional/#ixzz7bcQdyKYX>.

Continental, U. (2022). <https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/como-transformar-una-idea-innovadora-en-una-oportunidad-de-negocio>.

Economiapedia. (29 de Mayo de 2016). <https://economipedia.com/guia/5-tecnicas-mejorar-la-productividad-una-empresa.html>.

EcuRed. (2022). https://www.ecured.cu/Tecnolog%C3%ADas_de_punta.

EnciclopediaEconómica. (2017-2022). <https://enciclopediaeconomica.com/necesidades-fisiologicas/>.

Galán, J. S. (2022). <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html#:~:text=El%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20es%20la,un%20periodo%20de%20tiempo%20concreto>.

Granados, E. L. (21 de Agosto de 2019). <https://www.redalyc.org/journal/280/28063104011/html/>.

Maslow, A. H. (2022). <https://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/14002996/helvia/aula/archivos/repositorio/250/271/html/economia/economistas/Maslow.htm>.

Milian, M. (12 de Enero de 2021). <https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios/>.

Morales, F. C. (2022). <https://economipedia.com/definiciones/sector-turistico.html>.

Olivera, A. (2009-2022). <https://www.amocrm.com/es/blog/como-emprender/>.

Postgrado, I. E. (2022). <https://www.iep.edu.es/las-5-fases-de-la-piramide-de-maslow#:~:text=Necesidades%20de%20autorrealizaci%C3%B3n,potencial%20para%20lograr%20su%20C3%A9xito>.

Pymes. (2022). <https://www.pichincha.com/porta1/blog/post/plan-de-negocios-para-pymes>.

Radar. (2004-2022). <https://www.radar.cl/articulos/6-razones-por-las-que-los-negocios-nuevos-fracasan#:~:text=En%20realidad%2C%20existen%20muchas%20razones,de%20crear%20tu%20peque%C3%B1o%20negocio>.

Sánchez, C. (2022). <https://www.sage.com/es-es/blog/que-son-los-socios-claves-en-el-modelo-canvas-y-por-que-te-interesa-saberlo#:~:text=Los%20socios%20clave%20dentro%20del,socios%20claves%20para%20una%20empresa>.

Sanchez, L. (2009-2022). <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>.

SNE. (2022). https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/preparate-empleo/Emprendedores_2.html.

Sordo, A. I. (2021). <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-emprendedores>.

Spot, H. (2021). <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-un-emprendedor>.

Unika. (2019). <https://www.unikapromotora.com/blog/emprender/>.

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

para empreendedores online



 www.atenaeditora.com.br

 contato@atenaeditora.com.br

 @atenaeditora

 www.facebook.com/atenaeditora.com.br

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

para emprendedores online



 www.atenaeditora.com.br

 contato@atenaeditora.com.br

 [@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora)

 www.facebook.com/atenaeditora.com.br