

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO.
(ACTIVIDAD UNO INTEGRADA: MOMENTO INDEPENDIENTE).

PRESENTADO A:
PROFESORA
ALBA LUCIA MUÑOZ GARCIA.

PRESENTADO POR:
ROSA INES MORA CASTILLO.

SAN MATEO
FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MATEO
BOGOTA D.C.
INGENIERIA EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.
2019.

G.) UNIDAD TRES - ACTIVIDAD INTEGRADORA: MOMENTO INDEPENDIENTE.

De acuerdo a lo planteado por el docente a continuación.

De manera individual debe preparar un documento donde se dé respuesta a los siguientes cuestionamientos:

1. ¿Cuál es la definición de un proyecto de emprendimiento local?

Antes de diseñar y elaborar un proyecto, es necesario comprender cuál es el contexto desde el cual este surge. Es muy normal confundirnos con los términos, y perdernos en las palabras que usamos para referirnos a algunas cosas. Es por esto, que si bien en este documento revisaremos cómo diseñar un buen proyecto, antes intentaremos explicar lo más simple posible cuál es el proceso anterior a cualquier proyecto.

Lo primero es definir qué quieres hacer y por qué. Luego pensar si realmente eres buena en aquello o si necesitas algún tipo de asesoramiento o conocimiento extra. Así sobre esa base te sientas a pensar en tus objetivos y metas, de corto, mediano y largo plazo.

Mi recomendación siempre anota todo lo que pienses en esta etapa lleva una bitácora en tu computador o bien en un cuaderno.

Acto seguido debes revisar si efectivamente tu idea de negocio es viable, es decir:

- Tienes la capacidad para desarrollarlo
- Hay eventuales clientes
- Cuáles serían las características de este producto o servicio
- Dónde y cómo lo comercializarías
- Qué o cuánto esperas ganar al respecto. Expresado en número tal cual.

Lo que estás haciendo en definitiva es hacer tu proyecto, dando los primeros pasos para concretar tu negocio.

2. ¿Qué es un pyme?

Las dudas surgen a la hora de catalogar una empresa como PYME. Parece bastante claro que una empresa de cinco trabajadores será una PYME, pero ¿y una de

cincuenta? Además, las cosas no son tan sencillas, porque se tiene también en cuenta la facturación anual de la empresa. Por eso, para saber qué se considera PYME tenemos que fijarnos en los tipos de PYME que se contemplan.

Las pymes tienen libertad de desarrollar actividades comerciales en cualquier tipo de sector o actividad, bien sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

Las pymes **comprenden las micros, pequeñas y medianas empresas** operadas por una persona natural o jurídica bajo alguna forma de organización.

Este tipo de empresas están compuestas por profesionales con competencias suficientes para desempeñarse en las áreas de finanzas, marketing, producción o servicios, así como cualquier otra área.

Tipo de empresa	Nº de trabajadores	Volumen de negocio
Microempresas	menos de 10 trabajadores	menor a 2 millones de euros
Pequeña empresa	menos de 50 trabajadores	menor a 10 millones de euros
Mediana empresa	menos de 250 trabajadores	menor a 50 millones de euros
Gran empresa	más de 250 trabajadores	mayor a 50 millones de euros

3. ¿Las pymes en el municipio de mundo perdido pueden ser una buena idea de negocio?

Don Pancho es una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y la coordinación de una serie de factores, capital y trabajo, persigue obtener un beneficio produciendo y comercializado productos o prestados servicios en el mercado.

VENTAJAS DE LAS PYMES

- Capacidad para generar empleos.
- Mayor adaptabilidad y flexibilidad para adaptarse a las nuevas modalidades del mercado debido a su tamaño.
- Mayor implicación de los trabajadores, gracias a su cercanía con la empresa.
- Servicio y trato personalizado y cercano a los clientes.

4. ¿Qué se debe tener en cuenta para la elaboración de un proyecto de emprendimiento?

1. **Define muy bien en qué consiste tu proyecto.** Tú eres su mayor defensor y debes venderlo de la mejor manera posible. Ten muy clara la visión y misión del negocio, las necesidades que vas a cubrir, etc.
2. **Público objetivo.** A quién va a ir dirigido aquello que ofreces, cuál será tu target, cuál es el tamaño. Asimismo, debes estar muy al día de las tendencias en torno a las cual gire tu público objetivo, para poder adelantarte a sus necesidades y superar con creces su satisfacción. Conoce a tu cliente potencial.
3. **Analiza tu competencia:** qué ofrecen, dónde operan, a quién se dirigen, sus precios, últimas novedades, canales de comunicación y distribución. Aprende de ellos y subsana los errores que detectas. Detecta cuáles serían las principales empresas competidoras de tu negocio.
4. **Planifica costes.** De esta manera, podrás administrarte de manera inteligente y sabrás cómo actuar en cada momento. Ten siempre preparado plan A, B, C... nunca se sabe lo que puede pasar.
5. **Plan de marketing y viabilidad.** En el marketing para pymes es popularmente conocido como trazar una hoja de ruta. Éste te servirá para que tengas claros los objetivos principales y encuentres la mejor de forma de llegar a ellos. Y en lo que al plan de viabilidad se refiere, ¿cuánto te va a costar conseguir los objetivos previamente definidos?