TECNICO EN SISTEMA

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

MIGUEL ANGEL SOLANO BAQUERO

N DE FICHA: 2558109

2022

¿Qué es emprendimiento?

Emprender se refiere a la acción de comenzar un proceso que implica todas las funciones, tareas y actividades asociadas a la percepción de oportunidades y a la creación estratégica de una organización para conseguirlas. El emprendimiento es termino últimamente muy utilizado en todo el mundo, aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad pues inherente a estas en las últimas décadas este concepto se ha vuelto de suma importancia ante la necesidad de superar los constantes y recientes problemas económicos.

Algunos autores la consideran una actividad relacionada con la destrucción creativa de schumpeter otros han puesto el énfasis en el descubrimiento de oportunidades y otros se han centrado en la creación de nuevas empresas

El emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo.

En definitiva, un emprendimiento es cualquier actividad nueva que hace una persona, puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no. El emprendimiento es llevado a cabo por los emprendedores.

¿Qué significa ser un emprendedor?

El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como como una pequeña empresa o una emergente ofreciendo ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.

Emprendimiento es aquella actitud de la persona que le permite emprender nuevo retos nuevos proyectos es lo que permite avanzar un paso más a ya de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona ese insatisfecha con lo que es y con lo que ha logrado y como consecuencia de ella quiera alcanzar mayores logros. implica retos riesgos y obstáculos tras analizar un nicho mercados y reconocer una serie de oportunidades y soluciones.

¿Pasos necesarios para ser un emprendedor?

Creatividad e ingenio: el primer paso para emprender es tener una idea ya que a partir de ella es donde surgen los proyectos.

Pasión: bien dicen que cuando amas lo que haces el éxito llega solo.

- ***Visión:*** *visualiza tu negocio y cúmplelo. no basta con tener ideas o sueños es importante buscar los medios para llevarlos a cabo.*
- ***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.*
- ***Paciencia****: Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error.*
- ***Confianza en ti****: Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo*
- ***Responsabilidad****: Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad.*

✓ *Recuerda para emprender es necesario tomar riesgos.*

✓ *Acércate con los expertos y aprende de ellos.*

✓ *Ten la mente abierta hay mucha competencia en el mercado*

¿En qué consiste un análisis de contexto?

En el análisis de contexto de una organización es una tarea clave para lanzar una estrategia corporativa la norma de ISO 9001 2015 ha incluido este trabajo en su cláusula 4 con el objetivo de resaltar su importancia en la gestión de la calidad todas las organizaciones deben hacer un análisis del contexto atreves del estudio interno y externo de su entorno.

¿Qué es una unidad productiva?

Se entiende por unidad productiva una empresa unidad o asociación producto o grupo de de personas que realizan actividades con ánimo de lucro y que se encuentran inscritas en el registro mercantil o registro natural de turismo o en una organización de productores legalmente constituida.

- ***Alcance:*** *se refiere al impacto que tiene el proyecto para el entorno en el que opera. Por ejemplo, el número de personas al que se dirige o la incidencia del de los resultados que se obtengan de su ejecución.*

- ***Tiempo:*** *el corto, el medio o el largo plazo también determinan la gestión de un proyecto, así como las fases o iteraciones en que se divide.*
- ***Integración:*** *saber integrar las tareas, clasificarlas y encontrar una secuencia entre ellas es fundamental para la gestión y la consecución de resultados en la ejecución de un proyecto.*

- ***Coste:*** *la medición de costes nos permite tener una idea del presupuesto que debemos tener disponible para garantizar la continuidad, la sostenibilidad y la viabilidad de las acciones previstas.*

- ***Gestión de accionistas:*** *son quienes apoyan de alguna manera el proyecto y su ejecución. La gestión de proyectos también debe administrar los aportes que éstos hagan y aplicar sus decisiones.*

- ***Comunicaciones:*** *saber transmitir los mensajes es una tarea fundamental para la integración de tareas y la buena ejecución.*

- ***Gestión del riesgo:*** *es indispensable que sepamos a qué nos enfrentamos mientras gestionamos un proyecto: riesgos, amenazas, factores externos, etc.*

- ***Recursos humanos:*** *del mismo modo que es preciso gestionar los recursos técnicos y tecnológicos en los que se apoyan las tareas, debemos hacer lo propio con el personal que ejecuta las labores.*

- ***Abastecimiento:*** *los canales de recursos, materias primas y otros elementos necesarios para la puesta en marcha de las tareas deben estar garantizados. De lo contrario, el proyecto perderá continuidad.*

¿Qué es Proyecto y tipos de proyectos?

Proyectos simples: aquellos cuyas tareas no tienen demasiada complejidad y que se puede realizar en un tiempo relativamente corto

Proyectos complejos: son los que demandan mayor planificación o cuyas tareas son numerosas y requieren una organización distinta a la de un proyecto simple.

FASES DE UN PROYECTO DE INNOVACIÓN.

1. Estar en constante alerta con la competencia

La primera etapa de la innovación consiste en crear estructuras para realizar un constante estudio de la competencia. Pero también será necesario estudiar el exterior, es decir, a la sociedad, y tomar decisiones en función de los datos que se obtengan.

2. Fijar decisiones para el corto, medio y largo plazo

Es importante que la empresa no piense a corto plazo, sino que ha de entender qué objetivos puede obtener a medio y largo plazo. Esta ***etapa de la innovación*** *depende de cómo evolucione cada sector. En algunos sectores, la competencia es tan voraz que el "medio plazo" puede suponer un tiempo de seis meses. Sin embargo, en otras áreas la misma medida puede hacer referencia a un período de años.*

3. Realizar un examen in-out de la empresa

A la hora de innovar, una fase esencial es preguntarse qué ofrece nuestra empresa y en qué grado lo que se ofrece está demandado por la sociedad. Esta pregunta puede ser la clave para crear nuevos producto o servicios. Si, por ejemplo, nuestro producto está en desuso por la sociedad, deberemos adaptarlo, para modificar nuestra oferta de manera efectiva.

4. Fomentar la creatividad para innovar

La creatividad es fundamental en el ***proceso de innovación****. Es necesaria para desarrollar una idea, detectar necesidades y estructurar un plan que impacte en la sociedad y cambie la vida la de gente. Esta creatividad ha de ser trabajada a conciencia dentro de la propia empresa. De lo contrario, será difícil que se logren buenos resultados.*

5. Conocer la historia pasada para que nos ayude en el futuro.

Otro ***consejo para innovar a nivel empresarial*** *es contar con un departamento que sea capaz de aprovechar la experiencia previa de la empresa para resolver conflictos futuros. De esta forma, se estará más preparado para evitar el fracaso y aprovechar más las oportunidades de negocio.* ***6. Sin cooperación no es posible la innovación***

Cooperar es necesario para poder sacar adelante proyectos empresariales innovadores. Si bien, buscar cooperantes no significa buscar accionistas o inversores. Por el contrario, se trata de encontrar partners que se impliquen en el desarrollo real de nuevas ideas y asuman todas las consecuencias de sus decisiones.

7. Diseñar la idea en sí

*La última **fase del proceso de innovación** es estructurar la idea o ideas que hayan surgido en etapas anteriores. Esto implica fijar la actividad de branding, los eslóganes publicitarios, su presencia en la web, etc. Realmente, ninguna empresa debería ponerse a dibujar el logo de un producto sin tener claro los 6 puntos anteriores.*

PROCESO ADMINISTRATIVO DE ECOMMERCE

Actualmente, con la ayuda de las tecnologías de información, las empresas han optado por utilizar los medios eléctricos como las computadoras e internet para integrar sus sistemas comerciales, con el objetivo de facilitar las ventas de los productos, donde el cliente puede realizar la compra desde su área de trabajo o desde su acogedor hogar. Con lo expuesto anteriormente, se pretende utilizar estas tecnologías para analizar, diseñar y dar una propuesta de implementación de un sistema de gestión de ventas utilizando los medios electrónicos para realizar ventas de productos de repostería con el objetivo de gestionar, organizar e incrementar las ventas. Se agradece al Ingeniero Eugenio Alvarado Pérez por el apoyo brindado para el desarrollo.

En primer lugar, y sólo si no tenemos esta figura ya definida, tenemos que decidir qué forma legal queremos dar a la tienda. Existen dos posibilidades: crear una sociedad mercantil o darnos de alta como autónomo. A grandes rasgos, cada una de ellas tiene sus pros y contras. Crear una sociedad mercantil (yo recomendaría una S.L.) lleva aparejado más "papeleos" (notarios, altas en Hacienda, etc.).