INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERÍA INFORMÁTICA
LISTA DE COTEJO

LISTA DE COTEJO " INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL"

NOMBRE DEL DOCENTE:		
DATOS GENERALES		
NOMBRE Y APELLIDOS DEL ALUMNO: FISCAL POLITO ROMAN OMAR MATERIA:TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO:810 – A DOCENTE SOLICITANTE: MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO FECHA: 27/FEB/2025		
NOMBRE DEL PRODUCTO: INVESTIGACION	UNIDAD: 1	PERIODO ESCOLAR: FEBRERO – JUNIO 2025

RUBRICAS DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

INDICADOR	VALOR	PORCENTAJE
Presentación (PORTADA: nombre de la carrera, del alumno con apellidos, del docente, título de trabajo, fecha de entrega en la plataforma, etc)	2 %	2 %
Introducción a) Contiene una descripción general del tema. b) Precisa el objetivo que se pretende con el análisis de los documentos que utilizara para la investigación documental. c) Muestra secuencia, orden y coherencia d) Las palabras están escritas correctamente.	4	4
Objetivo general a) Desarrolla el objetivo b) Ha formulado y definido con claridad el objetivo	2	2
Investigación documental Desarrollo: a) La investigación documental cumple con el tema solicitado (Punto: 1) b) Explica, analiza y ejemplifica algunas de las ideas relacionados con el tema. (Puntos: 4) c) Fundamenta el desarrollo del tema con ideas originales, basadas en el sustento teórico (empleo de artículos científicos). (Puntos: 4) d) Las oraciones están bien construidas; cada párrafo desarrolla una sola idea siguiendo un orden lógico y coherencia. (Puntos: 2)	11 %	11 %
Conclusión de investigación a) Retoma el objetivo y contenido del trabajo, para emitir sus conclusiones. (Puntos: 3) b) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2)	5 %	5 %
Gramática y ortografía a) La investigación documental no presenta errores de gramática, ortografía o puntuación	3 %	3 %
Bibliografía a) Presenta las referencias bibliográficas consultadas y/o citadas que fundamentan la teoría. (norma o estilo APA o IEEE)	3 %	3 %
Análisis de Plagio (si tiene un porcentaje de 40% o más)	Investigación documental cancelada	
Total	30 %	**30%**

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERÍA INFORMÁTICA
LISTA DE COTEJO

ENSAYO

NOMBRE DEL DOCENTE:		
DATOS GENERALES		
NOMBRE Y APELLIDOS DEL ALUMNO: FISCAL POLITO ROMAN OMAR MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO:810 – A DOCENTE SOLICITANTE: MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO FECHA: 27/FEB/2025		
NOMBRE DEL PRODUCTO: ENSAYO	UNIDAD: 1	PERIODO ESCOLAR: FEBRERO – JUNIO 2025

INDICADOR	VALOR	PORCENTAJE
Presentación (Portada: encabezado, nombre de la carrera, del alumno con apellidos, del docente, título de trabajo, fecha de entrega a la plataforma, etc)	2	2
Introducción Contiene una descripción general del tema. Precisa la introducción, con el análisis de los documentos que utilizara para el ensayo. (Puntos: 3) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2)	5 %	5 %
Desarrollo o cuerpo del ensayo Explica, analiza y ejemplifica algunas de las ideas relacionados con el tema. (Puntos: 4) Fundamenta el desarrollo del tema con ideas originales, basadas en el sustento teórico (empleo de artículos científicos). (Puntos: 4) Las oraciones están bien construidas; cada párrafo desarrolla una sola idea siguiendo un orden lógico, por lo que se comprende el mensaje fácilmente. (Puntos: 4)	12%	12%
Conclusión a) Analiza y retoma los temas del ensayo para emitir sus conclusiones. (Puntos: 3) b) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2)	5 %	5 %
Gramática y ortografía	3 %	3 %
Bibliografía (norma o estilo APA o IEEE) Presenta las referencias bibliográficas consultadas y/o citadas que fundamentan la teoría.	3 %	3 %
Análisis de Plagio (si tiene un porcentaje de 40% o más)	Ensayo cancelado	
Total	30 %	**30%**

ITSSAT

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

Carrera: Ingeniería Informática

Módulo: TALLER DE EMPRENDEDORES.

Catedrático: MTI MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO

Actividad: Investigación - Unidad I

Semestre: 8vo. Semestre

Grupo: 810-A

Alumnos:

Román Omar Fiscal Pólito

Periodo Escolar: Febrero - Junio 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se habla del cómo ser emprendedor implica mucho más que simplemente crear un negocio. Se trata de identificar oportunidades, ser innovador y estar dispuesto a asumir riesgos calculados para ofrecer soluciones que mejoren la vida de los demás. El camino del emprendedor está marcado por la paciencia, la capacidad de adaptación y la resiliencia, ya que cada reto presenta una oportunidad de crecimiento personal y profesional. El objetivo principal de un empresario es satisfacer las necesidades del mercado, construir relaciones con sus clientes y dejar un legado positivo en su comunidad, es por eso que la idea de negocio se enfoca a las necesidades actuales y a futuro de los clientes, pues la tecnología avanza y una computadora hoy en día es muy necesaria para hacer la gran mayoría de trabajos.

OBJETIVO

El objetivo de este trabajo es identificar los requisitos básicos y las habilidades necesarias para emprender, analizando actitudes y aptitudes que potencien el éxito en los negocios actuales. Además, se evaluará la viabilidad de una idea de negocio centrada en la personalización de computadoras, considerando las necesidades del mercado, las oportunidades y las características que podrían diferenciarla de la competencia existente.

¿QUÉ SIGNIFICA SER EMPRESARIO?

a) Identifica los requisitos básicos para emprender.

La mentalidad de un Emprendedor debe estar enfocada en dar un nuevo significado a sus productos o servicios, por medio de la innovación, con nuevas ideas que ayuden a sus clientes para mejorar su calidad de vida y dejar un sello indeleble en sus consumidores. [1]

- Paciencia

La paciencia es el principal requisito para poder triunfar en cualquier actividad. Iniciar un negocio es un camino en el que te vas a encontrar obstáculos que probablemente te sea difícil superar, pero la clave de todo es que no desesperarse.

Es necesario ser realista y entender que el negocio quizá no comience a tener éxito inmediatamente. Hay que considerar que en un inicio tus esfuerzos de promoción y posicionamiento de la marca, van a rendir cuentas después de un tiempo. Así que lo recomendable es pensar que el objetivo en esta etapa inicial no es vender, sino dar a conocer el negocio.

- Tiempo de inversión

El segundo requisito es tener disponibilidad de tiempo, para todo lo el nuevo negocio requiera. Considera que requiere de toda tu atención, así que es necesario tener el tiempo suficiente para mantener el funcionamiento en completo orden.

Es importante que sepas qué hacer con tu tiempo y cómo distribuirlo, porque debes aprender a balancear tu vida personal con tu vida laboral, sobre todo si estás emprendiendo un negocio paralelo a tu trabajo actual. Dale prioridad a imágenes que lo requieran y no te agobies por situaciones que no se pueden resolver. Aprende a gestionar tu tiempo y tendrás un negocio exitoso en poco tiempo.

- Recursos financieros

Es necesario tener paciencia y tiempo para tu negocio es difícil, prueba con tener los recursos financieros para echarlo a andar. Si eres de los emprendedores que tiene todo fríamente calculado y planeado, por tanto, las cuestiones financieras probablemente no sean un dolor de cabeza. Pero, si por alguna situación se modifica el presupuesto y falta dinero, buscar opciones de financiamiento a las que puedes recurrir es una opción.

- Investigación de mercado

Para ser un emprendedor listo para entrar al mundo de los negocios, debes saber quiénes te van a apoyar. Para eso, es necesario realizar una investigación de mercado que te indique qué decisiones se necesitan tomar respecto a tu nuevo

negocio, incluyendo cómo quieres percibir tu producto el mercado actual, tu marca y tus posibilidades de éxito que vas a llegar a tener si se toman las acciones correctas.

Además de una investigación de mercados, aprovecha y crea tu plan de negocios. No comiences realizando un documento complicado. Inicia escribiendo un planteamiento sencillo, que vayas modificando y enriqueciendo conforme vaya avanzando tu emprendimiento y las necesidades del mercado actual vayan en aumento. Además, esto tiene un costo de tiempo y recursos, así que es necesario tomarlo con calma, busca cómo realizar bien tu investigación de mercado y el plan de negocio.

- Aceptar comentarios de terceras personas

Este requisito suena fácil de cumplir, pero es de los más difíciles. Ten en cuenta que las recomendaciones de terceras personas y críticas muchas veces suelen ser con buenas intenciones y pensando en el beneficio de tu negocio. Escucha y ponle atención a aquellos cuya experiencia o pericia en cierta área te va a evitar cometer errores y a aprovechar mejor tu tiempo.

Trata de tomar lo que consideres sea adecuado para el impulso de tu idea y lo demás, agradécelo y déjalo a un lado. No te tomes las cosas como ataque personal, ya que probablemente solo sea un consejo, y piensa siempre que llegará el momento en el que tú serás la persona que aconseje a otro emprendedor que está iniciando su camino. [2]

b) Evalúa las actitudes y aptitudes necesarias para ser un buen empresario.

En primer lugar, es oportuno diferenciar las aptitudes y actitudes antes de enumerar los requisitos para ser un buen emprendedor.

La aptitud es la capacidad o habilidad de una persona para adquirir un conocimiento y desenvolverse favorablemente en diferentes situaciones. En este sentido, seguir rutinas específicas ayuda a mejorar las aptitudes.

Por otro lado, la actitud es la disposición de un individuo para llevar a cabo una actividad específica con el objetivo de alcanzar una meta. Perseverancia y esfuerzo personas son indispensables.

Aptitudes a adquirir por un emprendedor

- Habilidades financieras. Los números son datos esenciales para cualquier negocio. Saber calcular la rentabilidad o los requerimientos financieros pueden marcar la diferencia.
- Talento para vender. Conocer en profundidad el mercado para aplicar técnicas de venta y satisfacer las necesidades del mercado.
- Adaptación al mundo digital. Las herramientas tecnológicas son parte principal para el día a día de cualquier empresa y la consecución de objetivos.

Gestionar una web o trabajar con diferentes dispositivos forma parte del conocimiento necesario para tener un perfil digital apto.

Actitudes para un emprendedor

- Resiliencia. A la hora de emprender, la superación de obstáculos y problemas ponen a prueba a las personas. Por ello, mantener una actitud que evite que te rindas te ayudará a luchar contra cualquier obstáculo.
- Creatividad. Para buscar mejorar las ideas es conveniente rodearse de un equipo creativo con ideas innovadoras.
- Aceptación. Asumir que todos nos equivocamos es el primer paso para avanzar y no estancarse. [3]

c) En base a lo anterior describe las actitudes y aptitudes que tienes para ser emprendedor

Las actitudes con las que cuento son:

- Positividad: ante cualquier situación siempre trato de ver el lado bueno.
- Curiosidad: siempre busco nuevas formas de aprender y seguir explorando todo aquello que me llame la atención.
- Perseverancia: por muy difícil que se pongan las situaciones siempre sigo hacia adelante, pues mis objetivos son lograr todo lo que me propongo.
- Ambicioso: siempre quiero seguir mejorando y obteniendo más conocimiento.
- Paciencia: se cuándo es momento de esperar ante cualquier situación.

Las aptitudes con las que cuento son:

- Habilidades de tecnologías: se usar herramientas tecnológicas.
- Habilidades numéricas: se me dan bien los números y también la facilidad para resolver problemas
- Observador: presto atención a detalles muy pequeños.
- Oportunista: se aprovechar las oportunidades y usarlas a mi favor.

d) Desarrolla una idea de negocio y analiza su viabilidad.

- Personalización de computadoras.

Mi negocio se enfoca principalmente al armado de computadoras según las necesidades y preferencias del cliente, dicho negocio ofrece ensamblaje de PC a medida, modificaciones de Hardware, personalización estética (RGB, gabinete, pintura, grabados, etc) así como también asesoramiento técnico para lo que el cliente vaya a usar su computadora (gaming, edición de video, diseño grafico)

e) Realiza un estudio inicial para identificar necesidades y oportunidades de la propuesta de idea de negocio que propones.

- Necesidades del sector de computadoras

Crecimiento del mercado gaming: La industria de los videojuegos sigue aumentando, y por tanto aumenta la demanda de PC.

Incremento en la creación de contenido: Youtubers, streamers y editores necesitan equipos personalizados.

Expansión del hardware personalizado: La estética (RGB, gabinetes personalizados) es clave para muchos consumidores.

Mayor demanda de estaciones de trabajo especializadas: Ingenieros, diseñadores y programadores buscan PCs a medida para su trabajo.

Escuelas: en la actualidad la mayoría de las escuelas buscan PC/computadoras para mejorar las enseñanzas a sus estudiantes.

- Oportunidades

Los diseños serán a gusto de los clientes: Desde la elección de cada componente hasta modificaciones estéticas únicas.

Mejor atención al cliente y asesoramiento: Servicio personalizado para cada usuario.

Servicio postventa y actualizaciones: Muchos ensambladores no ofrecen mantenimiento ni mejoras a futuro.

Precios más accesibles que marcas premium: Componentes seleccionados según presupuesto y sin costos inflados de marcas grandes.

f) Desarrolla una idea de negocio y responde a las preguntas clave para evaluar su viabilidad.

- ¿Cómo es el sector en el que voy a emprender?

El sector en el que voy a emprender es bastante grande, pues pertenece a la industria de la tecnología y el hardware, especialmente a las computadoras de alto rendimiento. Además de este sector cuenta con una gran ventaja, ya que está constantemente en crecimiento debido a las demás del mundo actual.

- ¿Qué necesitan los potenciales clientes?

La necesidad de los clientes va desde computadoras de alto rendimiento para gaming, pues en la actualidad la industria del gaming requieren gran poder de procesamiento, por otro lado, computadoras para profesionales de TI o empresas,

dichas computadoras pueden ser optimizadas para tareas específicas y con componentes de la más alta calidad y la facilidad para actualizar sus equipos.

- ¿Qué hace la competencia
  - En el mercado actual la competencia incluye grandes marcas como MSI, ASUS, Dell, etc, son tiendas especializadas en PC de alto rendimiento, pues vende:
  - PCs preconfigurados con opciones limitadas de personalización.

Por la gran cantidad de clientes que llegan a tener suelen tener ciertos inconvenientes como:

  - Servicios de personalización limitada, como cambiar la carcasa o agregar iluminación RGB.
  - Precios elevados debido a la marca y los paquetes prémium.
  - Falta de atención personalizada a la hora de recomendar componentes según el uso del cliente.
- ¿Cómo puedo introducir nuevas ideas? Con la idea que presento

Para poder introducir nuevas ideas primero necesito identificas cuales son las necesidades que otras empresas no están atendiendo o tomando en cuenta.

g) Descripción del producto/servicio: Características y elementos innovadores.

- Ensamblaje de producto (PC)
  - Componentes a medida
  - Optimización del rendimiento de sus equipos.
- Estética a gusto de los clientes
  - Iluminación
  - Gabinetes personalizados
- Optimización personalizada para el cliente
  - Gaming
  - Creación de contenido
  - Ingenieros, analistas de datos, diseñadores.
- Soporte y mantenimiento postventa
  - Actualizaciones personalizadas
  - Asesoría técnica online
- Personalización con una IA
- Experiencia del cliente
  - Asesoría previa
  - Entrega y configuración a domicilio

CONCLUSIÓN

El emprendimiento requiere de paciencia, perseverancia y una visión clara para el futuro. Las habilidades como el manejo de las finanzas, la creatividad, y la adaptabilidad al mundo digital son esenciales para cualquier empresario que desee triunfar. La propuesta de negocio en la personalización de computadoras presenta una oportunidad viable al atender una creciente demanda de productos personalizados y ofrecer un servicio postventa diferenciado. Con un enfoque centrado en el cliente y un sólido plan de negocios, la idea tiene el potencial de destacarse en un sector competitivo.

Bibliografía

[1] QuestionPro, «Elementos para un emprendimiento exitoso,» [En línea]. Available: https://www.questionpro.com/blog/es/elementos-para-un-emprendimiento-exitoso/. [Último acceso: 16 02 2025].

[2] SHOPIFY, «5 requisitos que necesitas cumplir para ser un emprendedor exitoso,» 19 08 2015. [En línea]. Available: https://www.shopify.com/es/blog/47494021-5-requisitos-que-necesitas-cumplir-para-ser-un-emprendedor-exitoso. [Último acceso: 16 02 2025].

[3] Universidad Europea del Atlántico, «Aptitudes y actitudes que debe tener un emprendedor,» 11 04 2022. [En línea]. Available: https://blogs.uneatlantico.es/empresas/2022/04/11/uneatlantico-aptitudes-y-actitudes-emprendedor. [Último acceso: 16 02 2025].

ITSSAT

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

Carrera: Ingeniería Informática

Módulo: TALLER DE EMPRENDEDORES

Catedrático: MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO

Actividad: ENSAYO

Semestre: 8vo. Semestre

Grupo: 810-A

Alumno:

Román Omar Fiscal Pólito

Periodo Escolar: Febrero - Junio 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de una idea de negocio es un proceso estructurado que requiere planificación, análisis y ejecución para convertir una idea innovadora en una buena empresa. Para lograrlo, es fundamental seguir una serie de fases y aplicar una metodología adecuada para la formulación de proyectos. Este ensayo explorará las fases de un proyecto de idea de negocio, las etapas de su formulación y la estructura que debe seguir para alcanzar el éxito.

Desarrollar un proyecto de idea de negocio no es una tarea sencilla; es un proceso que requiere planificación, análisis, ideas y ejecución. Como primer punto, se encuentra la generación de la idea de negocio, en la que surge la idea de una propuesta innovadora en base a las necesidades del mercado. Es una etapa importante, ya que aquí se realiza el estudio de viabilidad y factibilidad del negocio. También, se observan las necesidades del público y las tendencias del mercado. Investigar estas tendencias es importante para obtener información sobre los clientes y centrar la idea del negocio en sus requerimientos de nuestros clientes.

El desarrollo de una idea de negocio suele dividirse en varias fases que permiten una implementación estructurada y efectiva. La primera fase es la generación de la idea, donde se identifican oportunidades de negocio a partir de la observación del entorno, tendencias del mercado y necesidades insatisfechas de los clientes. Es fundamental realizar una lluvia de ideas y seleccionar la más viable. Luego, es necesario llevar a cabo la investigación y análisis, en la que se realiza un estudio de mercado para determinar la demanda potencial, los competidores y la viabilidad financiera. En este paso se utilizan herramientas como encuestas, análisis FODA y estudios de factibilidad.

Posteriormente, la planificación del proyecto, donde se diseña un plan de negocio detallado que incluye objetivos, estrategias de mercado, modelo de ingresos y plan financiero. También se establecen los recursos necesarios y se define un cronograma de implementación. En esta etapa, es clave considerar aspectos legales y normas a seguir, así como la obtención de permisos y registros comerciales para evitar obstáculos en la implementación. La siguiente fase es la ejecución y puesta en marcha, en la que se implementan las estrategias definidas para el plan de negocio. Se adquieren los recursos, se establecen las operaciones y se lanza el producto o servicio al mercado. En esta fase, es esencial una buena gestión por parte del negocio y la optimización de procesos para garantizar eficiencia operativa. Finalmente, se realiza la evaluación y crecimiento, donde se monitorean los resultados, se realizan ajustes según la respuesta del mercado y se buscan oportunidades de expansión y mejora continua.

Los mejores análisis de desempeño incluyen el uso de indicadores clave de rendimiento (KPIs) y encuestas de satisfacción del cliente. [2]

La formulación de un proyecto de negocio sigue un conjunto de etapas esenciales para garantizar su viabilidad y éxito. La primera etapa es la identificación del problema o necesidad, donde se define claramente la problemática que se busca resolver con la idea de negocio y su impacto en el mercado objetivo. Luego, se lleva a cabo la definición de objetivos y alcance, en la que se establecen objetivos claros y medibles, además del alcance del proyecto en términos de mercado, inversión y recursos requeridos. También se debe considerar un análisis de costos y beneficios preliminar para evaluar su rentabilidad potencial.

Después, se realiza un estudio de factibilidad, en el que se analizan los aspectos técnicos, económicos, financieros y operativos para determinar la viabilidad del proyecto. Esta evaluación incluye proyecciones de ingresos, costos operativos y margen de ganancia esperados. A continuación, se desarrolla el plan de negocio, donde se estructuran estrategias de marketing, producción, recursos humanos y financiamiento. En esta etapa, es recomendable definir una estrategia de diferenciación y posicionamiento en el mercado para destacar frente a la competencia. La última etapa es la implementación y seguimiento, en la que se ejecuta el proyecto según lo planificado y se implementan mecanismos de monitoreo para evaluar su desempeño. Es importante establecer métricas de éxito y realizar revisiones periódicas para realizar ajustes estratégicos en caso de ser necesario.

Para que un proyecto de negocio sea efectivo, debe contar con una estructura clara y bien definida. El primer elemento es el resumen ejecutivo, que consiste en una síntesis del proyecto, incluyendo la idea de negocio, objetivos y ventajas competitivas. Luego, se realiza un análisis de mercado, donde se estudia detalladamente el mercado objetivo, demanda, competencia y tendencias. Esta sección debe incluir información basada en datos reales obtenidos a través de estudios de mercado y herramientas de análisis y encuestas de clientes potenciales. A continuación, se establece el modelo de negocio, en el que se define la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución y fuentes de ingresos.

En el plan operativo se describe el proceso productivo, proveedores, recursos necesarios y gestión de operaciones. Esta parte también debe considerar aspectos logísticos y estrategias de abastecimiento para garantizar una cadena de suministro eficiente. La estrategia de marketing abarca el plan de promoción, publicidad, precios y distribución del producto o servicio. Es fundamental incluir estrategias digitales y de redes sociales, ya que representan una herramienta clave en el marketing moderno. Por otro lado, el plan financiero comprende la estimación de costos, ingresos proyectados, punto de equilibrio y fuentes de financiamiento. En esta sección, se pueden considerar opciones de financiamiento como inversionistas, préstamos bancarios, etc. Finalmente, la evaluación de riesgos permite identificar y mitigar los riesgos que podrían afectar el éxito del proyecto. Se recomienda implementar planes de contingencia y un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) para gestionar incertidumbres de manera efectiva.

CONCLUSIÓN

El desarrollo de una idea de negocio requiere un enfoque estratégico y estructurado. Siguiendo las fases adecuadas, formulando el proyecto correctamente y diseñando una estructura bien definida, se incrementan las posibilidades de éxito en el mercado. Un plan sólido no solo facilita la puesta en marcha del negocio, sino que también permite su crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. Además, es esencial mantenerse actualizado con las tendencias del mercado y adoptar tecnologías innovadoras para optimizar procesos y mejorar la competitividad. Finalmente, el éxito de un proyecto de negocio no solo depende de la idea inicial, sino de la capacidad de adaptación y mejora continua en un entorno dinámico y cambiante.

BIBLIOGRAFÍA

[1] ActionProject, «¿Cuáles son las fases de un proyecto empresarial?,» 13 09 2022. [En línea]. Available: https://www.actionproject.es/blog/fases-de-un-proyecto-empresarial. [Último acceso: 17 02 2025].

[2] iead, «Qué son las fases de un proyecto,» 2024. [En línea]. Available: https://iead.es/cuales-son-las-fases-de-un-proyecto-empresarial-y-en-que-consisten/. [Último acceso: 17 02 2024].

[3] ESQUIO, «Las 5 fases de un proyecto para su correcto desarrollo,» 23 12 2017. [En línea]. Available: https://esquio.es/5-fases-para-el-desarrollo-de-un-proyecto/. [Último acceso: 17 02 2025].

[4] ASANA, «Las 5 fases de la gestión de proyectos para que mejores el flujo de trabajo de tu equipo,» 14 01 2024. [En línea]. Available: https://asana.com/es/resources/project-management-phases. [Último acceso: 17 02 2025].

[5] MIRO, «Plan de negocios,» 2024. [En línea]. Available: https://miro.com/es/planificacion-estrategica/que-es-plan-negocios/. [Último acceso: 17 02 2025].

ITSSAT

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

Carrera: Ingeniería Informática

Módulo: TALLER DE EMPRENDEDORES.

Catedrático: MTI MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO

Actividad: Investigación - Unidad I

Semestre: 8vo. Semestre

Grupo: 810-A

Alumnos:

Román Omar Fiscal Pólito

Periodo Escolar: Febrero - Junio 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se habla del cómo ser emprendedor implica mucho más que simplemente crear un negocio. Se trata de identificar oportunidades, ser innovador y estar dispuesto a asumir riesgos calculados para ofrecer soluciones que mejoren la vida de los demás. El camino del emprendedor está marcado por la paciencia, la capacidad de adaptación y la resiliencia, ya que cada reto presenta una oportunidad de crecimiento personal y profesional. El objetivo principal de un empresario es satisfacer las necesidades del mercado, construir relaciones con sus clientes y dejar un legado positivo en su comunidad, es por eso que la idea de negocio se enfoca a las necesidades actuales y a futuro de los clientes, pues la tecnología avanza y una computadora hoy en día es muy necesaria para hacer la gran mayoría de trabajos.

OBJETIVO

El objetivo de este trabajo es identificar los requisitos básicos y las habilidades necesarias para emprender, analizando actitudes y aptitudes que potencien el éxito en los negocios actuales. Además, se evaluará la viabilidad de una idea de negocio centrada en la personalización de computadoras, considerando las necesidades del mercado, las oportunidades y las características que podrían diferenciarla de la competencia existente.

¿QUÉ SIGNIFICA SER EMPRESARIO?

a) Identifica los requisitos básicos para emprender.

La mentalidad de un Emprendedor debe estar enfocada en dar un nuevo significado a sus productos o servicios, por medio de la innovación, con nuevas ideas que ayuden a sus clientes para mejorar su calidad de vida y dejar un sello indeleble en sus consumidores. [1]

- Paciencia

La paciencia es el principal requisito para poder triunfar en cualquier actividad. Iniciar un negocio es un camino en el que te vas a encontrar obstáculos que probablemente te sea difícil superar, pero la clave de todo es que no desesperarse.

Es necesario ser realista y entender que el negocio quizá no comience a tener éxito inmediatamente. Hay que considerar que en un inicio tus esfuerzos de promoción y posicionamiento de la marca, van a rendir cuentas después de un tiempo. Así que lo recomendable es pensar que el objetivo en esta etapa inicial no es vender, sino dar a conocer el negocio.

- Tiempo de inversión

El segundo requisito es tener disponibilidad de tiempo, para todo lo el nuevo negocio requiera. Considera que requiere de toda tu atención, así que es necesario tener el tiempo suficiente para mantener el funcionamiento en completo orden.

Es importante que sepas qué hacer con tu tiempo y cómo distribuirlo, porque debes aprender a balancear tu vida personal con tu vida laboral, sobre todo si estás emprendiendo un negocio paralelo a tu trabajo actual. Dale prioridad a imágenes que lo requieran y no te agobies por situaciones que no se pueden resolver. Aprende a gestionar tu tiempo y tendrás un negocio exitoso en poco tiempo.

- Recursos financieros

Es necesario tener paciencia y tiempo para tu negocio es difícil, prueba con tener los recursos financieros para echarlo a andar. Si eres de los emprendedores que tiene todo fríamente calculado y planeado, por tanto, las cuestiones financieras probablemente no sean un dolor de cabeza. Pero, si por alguna situación se modifica el presupuesto y falta dinero, buscar opciones de financiamiento a las que puedes recurrir es una opción.

- Investigación de mercado

Para ser un emprendedor listo para entrar al mundo de los negocios, debes saber quiénes te van a apoyar. Para eso, es necesario realizar una investigación de mercado que te indique qué decisiones se necesitan tomar respecto a tu nuevo

negocio, incluyendo cómo quieres percibir tu producto el mercado actual, tu marca y tus posibilidades de éxito que vas a llegar a tener si se toman las acciones correctas.

Además de una investigación de mercados, aprovecha y crea tu plan de negocios. No comiences realizando un documento complicado. Inicia escribiendo un planteamiento sencillo, que vayas modificando y enriqueciendo conforme vaya avanzando tu emprendimiento y las necesidades del mercado actual vayan en aumento. Además, esto tiene un costo de tiempo y recursos, así que es necesario tomarlo con calma, busca cómo realizar bien tu investigación de mercado y el plan de negocio.

- Aceptar comentarios de terceras personas

Este requisito suena fácil de cumplir, pero es de los más difíciles. Ten en cuenta que las recomendaciones de terceras personas y críticas muchas veces suelen ser con buenas intenciones y pensando en el beneficio de tu negocio. Escucha y ponle atención a aquellos cuya experiencia o pericia en cierta área te va a evitar cometer errores y a aprovechar mejor tu tiempo.

Trata de tomar lo que consideres sea adecuado para el impulso de tu idea y lo demás, agradécelo y déjalo a un lado. No te tomes las cosas como ataque personal, ya que probablemente solo sea un consejo, y piensa siempre que llegará el momento en el que tú serás la persona que aconseje a otro emprendedor que está iniciando su camino. [2]

b) Evalúa las actitudes y aptitudes necesarias para ser un buen empresario.

En primer lugar, es oportuno diferenciar las aptitudes y actitudes antes de enumerar los requisitos para ser un buen emprendedor.

La aptitud es la capacidad o habilidad de una persona para adquirir un conocimiento y desenvolverse favorablemente en diferentes situaciones. En este sentido, seguir rutinas específicas ayuda a mejorar las aptitudes.

Por otro lado, la actitud es la disposición de un individuo para llevar a cabo una actividad específica con el objetivo de alcanzar una meta. Perseverancia y esfuerzo personas son indispensables.

Aptitudes a adquirir por un emprendedor

- Habilidades financieras. Los números son datos esenciales para cualquier negocio. Saber calcular la rentabilidad o los requerimientos financieros pueden marcar la diferencia.
- Talento para vender. Conocer en profundidad el mercado para aplicar técnicas de venta y satisfacer las necesidades del mercado.
- Adaptación al mundo digital. Las herramientas tecnológicas son parte principal para el día a día de cualquier empresa y la consecución de objetivos.

Gestionar una web o trabajar con diferentes dispositivos forma parte del conocimiento necesario para tener un perfil digital apto.

Actitudes para un emprendedor

- Resiliencia. A la hora de emprender, la superación de obstáculos y problemas ponen a prueba a las personas. Por ello, mantener una actitud que evite que te rindas te ayudará a luchar contra cualquier obstáculo.
- Creatividad. Para buscar mejorar las ideas es conveniente rodearse de un equipo creativo con ideas innovadoras.
- Aceptación. Asumir que todos nos equivocamos es el primer paso para avanzar y no estancarse. [3]

c) En base a lo anterior describe las actitudes y aptitudes que tienes para ser emprendedor

Las actitudes con las que cuento son:

- Positividad: ante cualquier situación siempre trato de ver el lado bueno.
- Curiosidad: siempre busco nuevas formas de aprender y seguir explorando todo aquello que me llame la atención.
- Perseverancia: por muy difícil que se pongan las situaciones siempre sigo hacia adelante, pues mis objetivos son lograr todo lo que me propongo.
- Ambicioso: siempre quiero seguir mejorando y obteniendo más conocimiento.
- Paciencia: se cuándo es momento de esperar ante cualquier situación.

Las aptitudes con las que cuento son:

- Habilidades de tecnologías: se usar herramientas tecnológicas.
- Habilidades numéricas: se me dan bien los números y también la facilidad para resolver problemas
- Observador: presto atención a detalles muy pequeños.
- Oportunista: se aprovechar las oportunidades y usarlas a mi favor.

d) Desarrolla una idea de negocio y analiza su viabilidad.

- Personalización de computadoras.

Mi negocio se enfoca principalmente al armado de computadoras según las necesidades y preferencias del cliente, dicho negocio ofrece ensamblaje de PC a medida, modificaciones de Hardware, personalización estética (RGB, gabinete, pintura, grabados, etc) así como también asesoramiento técnico para lo que el cliente vaya a usar su computadora (gaming, edición de video, diseño grafico)

e) Realiza un estudio inicial para identificar necesidades y oportunidades de la propuesta de idea de negocio que propones.

- Necesidades del sector de computadoras

Crecimiento del mercado gaming: La industria de los videojuegos sigue aumentando, y por tanto aumenta la demanda de PC.

Incremento en la creación de contenido: Youtubers, streamers y editores necesitan equipos personalizados.

Expansión del hardware personalizado: La estética (RGB, gabinetes personalizados) es clave para muchos consumidores.

Mayor demanda de estaciones de trabajo especializadas: Ingenieros, diseñadores y programadores buscan PCs a medida para su trabajo.

Escuelas: en la actualidad la mayoría de las escuelas buscan PC/computadoras para mejorar las enseñanzas a sus estudiantes.

- Oportunidades

Los diseños serán a gusto de los clientes: Desde la elección de cada componente hasta modificaciones estéticas únicas.

Mejor atención al cliente y asesoramiento: Servicio personalizado para cada usuario.

Servicio postventa y actualizaciones: Muchos ensambladores no ofrecen mantenimiento ni mejoras a futuro.

Precios más accesibles que marcas premium: Componentes seleccionados según presupuesto y sin costos inflados de marcas grandes.

f) Desarrolla una idea de negocio y responde a las preguntas clave para evaluar su viabilidad.

- ¿Cómo es el sector en el que voy a emprender?

El sector en el que voy a emprender es bastante grande, pues pertenece a la industria de la tecnología y el hardware, especialmente a las computadoras de alto rendimiento. Además de este sector cuenta con una gran ventaja, ya que está constantemente en crecimiento debido a las demás del mundo actual.

- ¿Qué necesitan los potenciales clientes?

La necesidad de los clientes va desde computadoras de alto rendimiento para gaming, pues en la actualidad la industria del gaming requieren gran poder de procesamiento, por otro lado, computadoras para profesionales de TI o empresas,

dichas computadoras pueden ser optimizadas para tareas específicas y con componentes de la más alta calidad y la facilidad para actualizar sus equipos.

- ¿Qué hace la competencia
  - En el mercado actual la competencia incluye grandes marcas como MSI, ASUS, Dell, etc, son tiendas especializadas en PC de alto rendimiento, pues vende:
  - PCs preconfigurados con opciones limitadas de personalización.

Por la gran cantidad de clientes que llegan a tener suelen tener ciertos inconvenientes como:

  - Servicios de personalización limitada, como cambiar la carcasa o agregar iluminación RGB.
  - Precios elevados debido a la marca y los paquetes prémium.
  - Falta de atención personalizada a la hora de recomendar componentes según el uso del cliente.
- ¿Cómo puedo introducir nuevas ideas? Con la idea que presento

Para poder introducir nuevas ideas primero necesito identificas cuales son las necesidades que otras empresas no están atendiendo o tomando en cuenta.

g) Descripción del producto/servicio: Características y elementos innovadores.

- Ensamblaje de producto (PC)
  - Componentes a medida
  - Optimización del rendimiento de sus equipos.
- Estética a gusto de los clientes
  - Iluminación
  - Gabinetes personalizados
- Optimización personalizada para el cliente
  - Gaming
  - Creación de contenido
  - Ingenieros, analistas de datos, diseñadores.
- Soporte y mantenimiento postventa
  - Actualizaciones personalizadas
  - Asesoría técnica online
- Personalización con una IA
- Experiencia del cliente
  - Asesoría previa
  - Entrega y configuración a domicilio

CONCLUSIÓN

El emprendimiento requiere de paciencia, perseverancia y una visión clara para el futuro. Las habilidades como el manejo de las finanzas, la creatividad, y la adaptabilidad al mundo digital son esenciales para cualquier empresario que desee triunfar. La propuesta de negocio en la personalización de computadoras presenta una oportunidad viable al atender una creciente demanda de productos personalizados y ofrecer un servicio postventa diferenciado. Con un enfoque centrado en el cliente y un sólido plan de negocios, la idea tiene el potencial de destacarse en un sector competitivo.

Bibliografía

[1] QuestionPro, «Elementos para un emprendimiento exitoso,» [En línea]. Available: https://www.questionpro.com/blog/es/elementos-para-un-emprendimiento-exitoso/. [Último acceso: 16 02 2025].

[2] SHOPIFY, «5 requisitos que necesitas cumplir para ser un emprendedor exitoso,» 19 08 2015. [En línea]. Available: https://www.shopify.com/es/blog/47494021-5-requisitos-que-necesitas-cumplir-para-ser-un-emprendedor-exitoso. [Último acceso: 16 02 2025].

[3] Universidad Europea del Atlántico, «Aptitudes y actitudes que debe tener un emprendedor,» 11 04 2022. [En línea]. Available: https://blogs.uneatlantico.es/empresas/2022/04/11/uneatlantico-aptitudes-y-actitudes-emprendedor. [Último acceso: 16 02 2025].

ITSSAT

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

Carrera: Ingeniería Informática

Módulo: TALLER DE EMPRENDEDORES.

Catedrático: MTI MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO

Actividad: ANALISIS FODA PERSONAL

Semestre: 8vo. Semestre

Grupo: 810-A

Alumnos:

Román Omar Fiscal Pólito

Periodo Escolar: Febrero - Junio 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

Fortalezas	Oportunidades
• **Positividad**: ante cualquier situación siempre trato de ver el lado bueno. • **Curiosidad**: siempre busco nuevas formas de aprender y seguir explorando todo aquello que me llame la atención. • **Perseverancia**: por muy difícil que se pongan las situaciones siempre sigo hacia adelante, pues mis objetivos son lograr todo lo que me propongo. • **Ambicioso**: siempre quiero seguir mejorando y obteniendo más conocimiento. • **Paciencia**: se cuándo es momento de esperar ante cualquier situación.	• Acceso a información y aprendizaje continuo. • Acceso a educación en línea como cursos gratuitos o videos en diferentes plataformas. •
Debilidades	**Amenazas**
• Suelo ser muy distraído • Procrastino mucho • Tengo dudas e inseguridades • Se me dificulta expresarme enfrente de los demás	• Distracciones y exceso de información que dificultan la concentración. • Estrés y agotamiento por la presión social o escolar.

ITSSAT

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

Carrera: Ingeniería Informática

Módulo: TALLER DE EMPRENDEDORES.

Catedrático: MTI MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO

Actividad: INVESTIGACION DE IDEA DE NEGOCIO

Semestre: 8vo. Semestre

Grupo: 810-A

Alumnos:

Román Omar Fiscal Pólito

Periodo Escolar: Febrero - Junio 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

Introducción

La presente investigación da a conocer una idea de negocio enfocada principalmente en la personalización de equipos de cómputo. CustomPC Solutions nace con el propósito de brindar equipos diseñados al gusto del cliente, esenciales y optimizados para el gaming, la creación de contenido, el diseño gráfico y otras aplicaciones más profesionales, sobre todo de alto rendimiento, personalización estética y un servicio postventa de calidad. Debido a la baja oferta de personalización de grandes empresas y también a los altos costos de los equipos ya preconfigurados, esta empresa busca posicionarse como una alternativa más accesible e innovadora, brindando asesoramiento y diversas opciones adaptadas al presupuesto de cada cliente.

Objetivo

El objetivo de esta investigación es dar a conocer una empresa que se especializa en la personalización y ensamblaje de computadoras, ofreciendo equipos optimizados para gaming, creación de contenido y diversas aplicaciones, con la calidad que los clientes merecen, el rendimiento y la atención personalizada. A través de una estrategia basada en la innovación, el servicio postventa y precios más accesibles, CustomPC Solutions busca posicionarse como una alternativa accesible frente a las grandes empresas, satisfaciendo las necesidades de los clientes y expandiendo su presencia dentro del mercado.

- **Nombre de la Idea seleccionada**

CustomPC Solutions

- **Descripción de la idea**

CustomPC Solutions se trata de una empresa experta en la rama del ensamblaje y personalización de computadoras, de acuerdo con la necesidad de cada persona. Nosotros ofrecemos el mejor rendimiento para juegos, edición de video y diseño gráfico, trabajos que necesitan de gran capacidad y rapidez. También le damos al cliente la opción de personalizar los accesorios de la PC con un gabinete RGB. Por último, nuestros productos vienen con un servicio técnico personalizado, con la mejora y reparación del equipo asegurada.

Justificación de la empresa (necesidad que satisface o problema que resuelve)

El crecimiento del mercado de los videojuegos ha impulsado la demanda de computadoras de alto rendimiento, mientras que la creación de contenido por parte de youtubers, streamers y editores requiere equipos más potentes. Además, profesionales como ingenieros, diseñadores y programadores necesitan computadoras de trabajo optimizadas para sus tareas, una necesidad que las grandes empresas no suelen atender debido a la falta de asesoramiento y configuraciones a gusto de los usuarios. Asimismo, el alto costo de las PCs de marca crea una oportunidad para ofrecer opciones accesibles sin sacrificar calidad, respondiendo a la creciente demanda de hardware personalizado.

- **Propuesta de valor**

CustomPC Solutions se diferencia por ofrecer una personalización total, permitiendo a los clientes elegir cada componente según sus necesidades y presupuesto, acompañado de un asesoramiento que garantiza la mejor configuración para cada usuario. Además, destaca por sus diseños exclusivos con modificaciones únicas, un servicio postventa que incluye mantenimiento, actualizaciones y soporte técnico, y precios competitivos que representan una alternativa más accesible a las grandes empresas.

- **Nombre de la Idea seleccionada y explicación sobre la manera en que el nombre seleccionado reúne las características**

El nombre CustomPC Solutions refleja claramente la naturaleza del negocio:

"CustomPC" enfatiza la personalización completa de las computadoras.

"Solutions" resalta el enfoque en resolver las necesidades de cada cliente con tecnología adaptada.

- **Tipo de negocio (giro)**

Sector: Comercial.

Giro: Ensamblaje y personalización de hardware informático.

- **Ubicación y tamaño de la idea de negocio**

Ubicación inicial: San Andrés Tuxtla, Veracruz.

Tamaño: Pequeña empresa con planes de expansión conforme crezca la demanda.

- **Análisis FODA**

Fortalezas	**Oportunidades**
• Personalización total de equipos. • Asesoramiento experto. • Servicio postventa y mantenimiento. • Precios accesibles en comparación con grandes empresas.	• Crecimiento del sector gaming y streaming. • Aumento de la demanda de equipos personalizados para trabajo remoto y creación de contenido. • Falta de atención personalizada en el mercado actual.
Debilidades	**Amenazas**
• Requiere inversión inicial en stock de componentes. • Necesidad de generar confianza en clientes frente a grandes marcas establecidas. • Dependencia del suministro de hardware.	• Competencia con grandes marcas y distribuidores. • Cambios en el mercado de hardware. • Fluctuaciones en costos de componentes..

- **Misión**

Brindar soluciones personalizadas en computadoras de alto rendimiento, ofreciendo un servicio de calidad, asesoramiento especializado y precios accesibles para satisfacer las necesidades tecnológicas de cada cliente.

- **Visión**

Ser la empresa líder en personalización de computadoras en México, reconocida por su innovación, calidad y excelente servicio al cliente, con presencia en múltiples ciudades y un catálogo amplio de opciones de personalización estética y de hardware).

- **Objetivos de la empresa**

Corto Plazo (1 año)

- Establecer la marca y atraer los primeros clientes.
- Establecer convenios con proveedores de hardware.
- Crear una estrategia de marketing digital para redes sociales.

Mediano Plazo (3-5 años)

- Ampliar la gama de servicios y productos personalizados.
- Expandir el negocio a otras ciudades.
- Implementar un sistema de ventas en línea.

Largo Plazo (10 años)

- Convertirse en una empresa de referencia en México.
- Ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas como ensamblaje con inteligencia artificial.
- Expandirse a nivel internacional.

- **Ventajas competitivas**

  - Personalización total: No se venden equipos genéricos, cada PC se adapta al cliente.
  - Atención especializada: Asesoramiento para elegir la mejor configuración.
  - Soporte postventa: Mantenimiento, actualizaciones y servicio técnico.
  - Precios ajustables: Configuraciones adaptadas a diferentes presupuestos.
  - Experiencia única para el cliente: Desde la elección de piezas hasta la entrega a domicilio

Conclusión

En conclusión, CustomPC Solutions representa una propuesta de negocio viable y con gran potencial de crecimiento en un sector en constante expansión, donde la personalización y la atención especializada marcan la diferencia. Al ofrecer configuraciones optimizadas, diseños exclusivos y un servicio integral, se atiende la creciente demanda de equipos de alto rendimiento a precios competitivos. Con una estrategia enfocada en la innovación, la experiencia del cliente y la expansión progresiva del negocio, esta empresa tiene el potencial de consolidarse como un referente en la personalización de computadoras, adaptándose a las necesidades tecnológicas del presente y del futuro.

Bibliografía

[1] MiPC, «Mi PC,» 2024. [En línea]. Available: https://mipc.com.mx/. [Último acceso: 23 02 2024].

[2] SpartanGeek, «Servicio Técnico,» 2025. [En línea]. Available: https://spartangeek.com/. [Último acceso: 23 02 2025].

[3] PCOneMexico, «PCOneMexico,» 2024. [En línea]. Available: https://pconemexico.com.mx/. [Último acceso: 23 02 2025].

EVALUACION UNIDAD 1. TALLER DE EMPRENDEDORES

INGENIERIA INFORMATICA ITSSAT

Se ha registrado el correo del encuestado (**211u0388@alumno.itssat.edu.mx**) al enviar este formulario.

NOMBRE Y APELLIDOS:

José Manuel Rosas Fajardo

GRUPO: *

810-A

1. ¿Cuál es el primer elemento a considerar en la formación de una empresa exitosa? * 2 puntos

- a. El capital inicial
- (●) b. Lo creativo de la idea que le da origen
- c. La ubicación del negocio
- d. El número de empleados

2. En el proceso de evaluación de ideas para un negocio, ¿qué criterio NO se considera típicamente? * 3 puntos

- a. Nivel de innovación
- b. Mercado potencial
- (●) c. Experiencia familiar
- d. Requerimiento de capital

3. ¿Qué debe incluir una misión empresarial bien formulada? * 3 puntos

- a. Solo los objetivos financieros
- b. Únicamente la descripción del producto
- (●) c. El qué, quién y cómo del negocio
- d. Solamente las metas a largo plazo

4. ¿Cuál es la clasificación correcta para una empresa de servicios con 15 empleados? * 3 puntos

- a. Empresa mediana
- b. Empresa pequeña
- c. Microempresa
- d. Empresa grande

5. En el análisis FODA, las oportunidades y amenazas son consideradas: * 3 puntos

- a. Variables internas controlables
- b. Variables externas incontrolables
- c. Elementos operativos
- d. Factores de producción

6. ¿Qué característica debe tener el nombre de una empresa? * 3 puntos

- a. Ser largo y complicado
- b. Ser descriptivo y original
- c. Ser únicamente en inglés
- d. Ser temporal y modificable

7. Los objetivos empresariales a corto plazo generalmente abarcan un período de: * 3 puntos

- a. 5 a 10 años
- b. 3 a 5 años
- c. 6 meses a 1 año
- d. 10 a 15 años

8. ¿Qué elemento es una ventaja competitiva? * 3 puntos

- a. Horario de atención estándar
- b. Precios similares al mercado
- c. Características únicas del producto
- d. Ubicación común

9. La visión de una empresa debe establecerse típicamente para un período de: * 3 puntos

- a. 1 a 2 años
- b. 5 a 10 años
- c. 15 a 20 años
- d. 6 meses

10. ¿Qué tipo de empresa es aquella que se dedica a la compraventa de productos? * 3 puntos

- a. Industrial
- b. Comercial
- c. Servicios
- d. Mixta

11. Las fortalezas en el análisis FODA son: * 3 puntos

- a. Factores externos positivos
- b. Factores externos negativos
- c. Factores internos positivos
- d. Factores internos negativos

12. ¿Cuál es el propósito principal de la naturaleza del proyecto? * 3 puntos

- a. Definir únicamente el presupuesto
- b. Establecer la esencia del negocio
- c. Determinar solo la ubicación
- d. Contratar personal

13. La misión de una empresa debe ser: * 3 puntos

- a. Cambiante cada mes
- b. Específica para cada empleado
- c. Amplia y motivadora
- d. Limitada y restrictiva

14. ¿Qué aspecto debe considerar la ubicación de una empresa? * 2 puntos

- a. Solo el costo del local
- b. Únicamente el tamaño
- c. El medio ambiente cercano
- d. Solo la accesibilidad

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios