



**Nombre del alumno: Juliana Perez  
Mendez**

**Nombre del profesor: Alberto Lopez**

**Materia: taller del emprendedor**

**Nombre del trabajo: ensayo**

**Licenciatura: Psicología**

## **INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

En este ensayo hablare sobre el emprendurismo y sobre la idea de negocio, el emprendedor es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. El espíritu emprendedor es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella, de llevar a cabo cambios, de reaccionar con intuición, flexibilidad y apertura. La importancia de que una empresa se maneje con un espíritu emprendedor reside en la ambición de progreso, de alcanzar el éxito y estar en constante crecimiento o evolución, reflejado en los ingresos, ganancias, los avances, la posición que ocupa la empresa en el mercado. El espíritu del emprendedor es como un importante destello que ilumina e inspira a los demás en su entorno, por lo que es importante contar con personal emprendedor que lidere con creatividad e innovación el desarrollo de nuevos proyecto y negocios.

Las características del emprendedor son:

- Factores motivacionales como la necesidad de logro, de reconocimiento, de desarrollo personal, de independencia.
- Características personales como la iniciativa personal, capacidad de decisión, optimista, individualista.
- Características físicas como energía
- Características intelectuales como versatilidad, creatividad, capacidad para analizar el ambiente, capacidad para solucionar problemas
- Competencias generales como liderazgo, orientación al cliente, dirección y gestión de la empresa.

Aunque todos los emprendedores son únicos, tienden a compartir características, los tipos de emprendedores son:

- Emprendedor persuasivo: es capaz de conseguir con argumentos reales, que otras realicen o piensen de tal forma que apoyen el propósito que este emprendedor tiene como objetivo.
- El emprendedor oportunista: busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean
- Emprendedor visionario: es una persona capaz de imaginar y soñar en productos o servicios que suelen ser tendencia en el futuro.
- El emprendedor imitador: genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.
- Emprendedor intuitivo: es enérgico, apasionado y seguro, que sigue sus instintos, esos sentimientos que nos impulsan a tomar una decisión pensando que es lo correcto según nuestros valores

Bien, la capacidad se refiere a los recursos que se necesitan, para poner en marcha una idea de negocio. Esos recursos son:

- Capacidad financiera.
- Equipo de trabajo.
- Capacidad técnica.

Se evalúa lo siguiente:

- Determina si cuentas con la capacidad financiera, para iniciar con tu emprendimiento.
- Identifica si tienes el equipo de colaboradores que requieres, para poner a funcionar el negocio.
- Y por último, evalúa si posees el conocimiento mínimo necesario, para ejecutar la idea.

Los elementos de la creatividad son habilidades, actitudes, algo de inteligencia, motivación, experiencia y pensamiento no lógico, tener la capacidad de buscar elementos nuevos, de imaginar lo que no se ha visto, construir una nueva percepción de los que nos rodea.

Definir el proceso creativo significa sumergirse en un mundo donde los puntos de vista más pragmáticos debaten y se encuentran con perspectivas místicas y espirituales.

Unos definen el proceso creativo como una sucesión de pensamientos, a través de la cual el ser humano es capaz de crear algo novedoso, de llegar al momento en el que logra visualizar la idea creativa, finalmente.

Los procesos creativos varían de acuerdo a la persona. Lo importante es alimentar un espacio en el que las asociaciones puedan jugar de forma libre y dar paso a la concepción de una nueva idea.

Existen varios tipos de creatividad:

- La creatividad Mimética: es la imaginación que copia. La creatividad mimética es en sí, tomar una idea ya existente y aplicarla en otro ámbito, el concepto es el mismo, sólo cambia la presentación. Se podría decir que, en el mundo de la creatividad es la más sencilla.
- La creatividad Bisociativa: se refiere a la unión de dos ideas distintas para la creación de una nueva. Cabe resaltar, que aquí no se incluye cuando una idea o concepto influye a otro, en este caso, sólo será creatividad bisociativa si dos ideas distintas se unen.
- La creatividad Analógica: se busca unir ideas que ya tenemos o conocemos con nuevas. Se trata de aprender de los errores y problemas del pasado para mejorar en el futuro, toda persona creativa debe intentar no quedarse en el pasado y avanzar.
- La creatividad Narrativa: esta es la creatividad que poseen las personas capaces de crear y contar una historia con mucha fluidez y naturalidad. Un creativo narrativo puede ayudar al resto del mundo a comprender mejor las cosas, tienen facilidad de comprender y explicar.
- La creatividad Intuitiva: es tener la capacidad de crear una idea desde cero sin la influencia externa de otras. Se le conoce, también, como la imaginación más productiva y eficaz, ya que, no necesita de apoyo externo, ni tiene la presión del buen funcionamiento de una idea previa.

Un equipo es un conjunto de personas con habilidades complementarias que realizan una tarea para alcanzar resultados comunes. En definitiva, un equipo de trabajo está

conformado por profesionales con habilidades complementarias que deben alcanzar un objetivo común.

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. El trabajo en equipo es una de las estrategias más eficaces de desarrollo de la humanidad, ya que allí donde el individuo falla, el grupo generalmente prevalece.

Los siguientes son elementos de un equipo de trabajo:

1. Personas: no son un recurso más entre los recursos, sino que constituyen la esencia de la concepción de equipo.
2. Habilidades complementarias: es otro elemento característico de un equipo la complementariedad de las habilidades de sus miembros.
3. Tarea: es una acción explícita que convoca a las personas, que integra, que constituye al equipo y organiza su proceso.
4. Resultados comunes: es el resultado de esos objetivos previamente determinados. En la esencia del equipo está la búsqueda de resultados.

Los equipos de trabajo suelen caracterizarse por poseer objetivos comunes, poseer algún tipo de liderazgo, sus partes poseen interdependencia y posee dinámicas de comunicación.

Hoy en día, con la competencia entre negocios, las expectativas del cliente, las nuevas tecnologías y demás, construir un equipo de trabajo efectivo en tu organización es más crítico que nunca. El proceso organizacional para el fomento del trabajo en equipo debe comenzar con un liderazgo que cree una estrategia de negocios y se enfoque en los objetivos cruciales de la empresa. A partir de ahí, es necesario mejorar el proceso de comunicación y la construcción de confianza entre los equipos.

Mostrarles a tus clientes lo que tu empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos. La propuesta de valor relaciona los aspectos más destacados de una empresa y la posiciona entre sus consumidores, lo que mejora su capacidad para resolver los problemas que ellos tienen. Todo esto se muestra en un contenido objetivo, transparente y creativo.

Independientemente del tipo de mercado al que te diriges, del producto o servicio que ofreces hay dos cosas que son claves para alcanzar el éxito de tu

negocio: clientes y propuesta de valor. La propuesta de valor es una práctica original de marketing que tiene como objetivo darle al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo un negocio en particular puede ser relevante para él. Desarrollar esta idea es uno de los pasos clave de cualquier estrategia de planificación. Es un error comenzar un nuevo negocio sin tener este concepto bien formulado.

La generación de ideas se describe como el proceso de creación, desarrollo y comunicación de ideas abstractas, concretas o visuales. La importancia de la generación de ideas es relevante porque te permite expandir su rango de ideas más allá de su rango actual de pensamiento.

La capacidad de crear y desarrollar nuevas ideas le permite:

- Mantener la relevancia.
- Propiciar cambios positivos en su organización.

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo lo se va a hacer, a quién se le va a vender, cómo se le va a vender y de qué forma se va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir un modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear.

La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto o servicio. Esa es la manera de validar tu propuesta de valor.

Las características de los modelos de negocios son:

- **INSPIRADOR:** si enfocas a que un negocio provoque o mueva a sus clientes con algo más que el consumo de sus servicios o productos podrás provocar un efecto mucho más profundo en tu valor.
- **CREATIVO;** el modelo de negocio tiene que tener la capacidad de romper paradigmas
- **INNOVADOR:** entre más innovador sea la idea de negocio posiblemente incluso llegue a marcar una tendencia y a partir de esa idea otros la reproduzcan.
- **CAPACIDAD DE TOMAR RIESGOS:** No tener miedo o prejuicios a nuevos retos dentro del negocio o incluso en la propia evolución del cliente o mercado.

- **PUNTUALIDAD:** Siempre habrá grandes argumentos para fomentar la puntualidad en todos los aspectos laborales y personales, el fomento a la puntualidad en un negocio y sus empleados garantizará grandes frutos, respeta el tiempo de los demás y tuyo.
- **INCLUSIVIDAD:** Un negocio inclusivo habla bien de él, tener la capacidad de tener empleados y clientes de todos tipos, colores, preferencias abrirá un montón de posibilidades de alcance.
- **IGUALDAD y EQUIDAD:** Una característica importantísima, y que creo todas y todos tenemos que implementar en nuestra forma de pensar, actuar y en las normas que nos rigen, es lo mismo en un negocio, si este da trato igual a mujeres y hombres dará un buen mensaje y encontrará formas de trabajo en equipo mucho más equilibradas.

Podría decirse que la naturaleza de un proyecto es la esencia del mismo. Específicamente, se trata del resultado de un proceso de análisis y planificación, asentado en la realidad en la que nace una idea, que puede ser la respuesta o solución a un requerimiento propio de una organización o de alguno de sus clientes.

El Análisis FODA, es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características internas (situación interna) de la misma, a efectos de determinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

La Misión de una empresa describe la actividad, dicha identidad es clave en la organización para el logro de su visión, que son las metas o logros que constituyen la razón de ser de la empresa.

Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido. Es muy importante establecer con claridad los productos o servicios que la empresa ofrecerá al mercado también es importante que antes de iniciar cualquier proyecto, cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar.

## Referencias

*ceupe*. (s.f.). Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/que-es-un-equipo-de-trabajo.html>

*empresas*. (s.f.). Obtenido de <https://www.webyempresas.com/espíritu-emprendedor/>

*stratusmedia*. (s.f.). Obtenido de <https://www.stratusmedia.io/internet-y-negocios/tipos-de-emprendedores-caracteristicas/>

Antología UDS taller del emprendedor