



**Nombre del alumno:**

Celina Aguilar Rodríguez

**Nombre del profesor:**

Lic. Rubén Eduardo Domínguez García

**Licenciatura:**

Enfermería y nutrición

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Nombre del trabajo:**

Ensayo de los temas

Emprendurismo, nacimiento de la idea de negocios,  
implantación del modelo de negocio.

Frontera Comalapa Chiapas a 22 de mayo del 2021

## EMPRENDURISMO, NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO, IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO.

### INTRODUCCION

Emprendurismo se vincula a la acción, de tomar una , iniciativa para abordar un proyecto o de aportar una innovación dentro de esto hablamos del espíritu emprendedor , las características del emprendedor ,tipos de emprendedores, evaluación , creatividad, tipos de creatividad, así como el equipo de trabajo y las características del equipos efectivos de trabajo, y en el siguiente tema se aborda propuesta de valor, generación de ideas, modelos de negocios, sus características, elementos, naturaleza del proyecto, justificación de la empresa.

En la implantación del modelo de negocio, nos menciona sobre el mercado, objetivos de investigación entre otros, y la importancia de cada uno de ellos, más adelante se da a conocer más a fondo estos temas que se hace mención.

Es por tanto, el proceso de identificar, desarrollar y acometer una visión, que puede ser una idea novedosa, una oportunidad, u otra manera de hacer las cosas que el resultado final es la creación de una empresa formada en incertidumbre y bajo ciertas condiciones de riesgo inherente.

Esta iniciativa se lleva a cabo gracias a la acción explícita de una persona o de varias, que actúan como líderes de la misma así como de tal manera va asociada a la disponibilidad de unos medios económicos, el emprendurismo se vincula, con la capacidad y manifiesta deseo explícito por los individuos sea por ellos mismos o mediante equipos dentro o fuera de la organizaciones existentes de crear nuevas oportunidades , nuevos productos, nuevas formas de organización, o métodos de producción, de esa manera introducir sus ideas en los mercados haciendo frente a la incertidumbre, y a otros obstáculos , adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y usos de los recursos y de las instituciones. Los emprendedores se les consideran una parte importante del proceso de creación de empleo y un factor estimulador del crecimiento económico, un mayor número de emprendedores supone la creación de nuevas empresas y de nuevas oportunidades para contratar trabajadores.

Características del emprendedor, de acuerdo con John Kao el emprendedor es una persona con características muy particulares, como por ejemplo el compromiso, son muy capaces de alcanzar sus metas, dan la iniciativa y la responsabilidad, ser muy persistentes, realistas tienen un control interno, son tolerantes al cambio que se les presente. Los tipos de emprendedores Schollhammer, divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades, Emprendedor administrativo, emprendedor oportunista, adquisitivo, incubador, e imitador, existen otras formas de como clasificar a los emprendedores.

Según la razón por la que emprenden, por aprovechar alguna oportunidad, por que encontraron una necesidad insatisfecha es decir por necesidad o por que el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable.

Según el tipo de empresas que desarrollan, este solo busca a través de su creatividad, entusiasmo o trabajo.

Creatividad y términos a fines, la creatividad se define como darle sentido o color algo nuevo, o algún invento así como también alguna modificación, para modificar algunas características el autor Eduardo Kastika considera que la creatividad no debe definirse de manera teórica porque se limita el potencial del concepto, se dice que la capacidad para visualizar nuevas apariencias de lo que no existe. La creatividad es tener una idea, por ejemplo si tenemos una situación complicada es obtener una idea y darle solución de manera espontánea.

El proceso de la creatividad, en nuestro cerebro hay dos hemisferios izquierdo y derecho, Pablo Cazau menciona que cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita , lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar varios hemisferios para estar en un buen balance y lograr una creatividad más efectiva.

Tipos de creatividad, Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos, científica, es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. De acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional. La ordinaria aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida, la excepcional rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres. Guilford (1978), por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente, el que puede dar muchas respuestas a una

sola pregunta y lo distingue del convergente, el que se mueve hacia una sola respuesta, como ya se dijo. La generación de nuevas ideas, el pensamiento divergente, es una condición necesaria, pero no suficiente para la creatividad, ésta depende de un amplio conocimiento del área de interés, como se puede ver, existen diversas clasificaciones, algunas de ellas muy arbitrarias, ya que están fundadas en las observaciones de cada experto; no obstante, todos coinciden en que la creatividad es la capacidad para dar existencia o generar algo nuevo, y se clasifica de acuerdo con el contexto en que se aplica.

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta, como lo afirman Thiagarajan y Parker (2000). Entonces, un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea concreta, relacionadas entre sí y, por esta condición, interactúan para alcanzar los objetivos que se han propuesto. Reconocen también que se necesitan mutuamente para dicho fin y se ven como una unidad así, para complementar, el trabajo en equipo es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas, que trabaja de manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada, que aportan sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes. El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial. El mundo moderno demanda el mayor aprovechamiento y ahorro de recursos, así como calidad de trabajo, eficiencia e innovación. Cualidades que un solo individuo muy difícilmente puede generar a cabalidad, ya que alcanzar y mantener el éxito en las organizaciones contemporáneas requiere talentos que son imposibles de encontrar en un sujeto aislado. Las nuevas estructuras de las organizaciones precisan una mayor interacción entre las personas, lo que sólo puede lograrse con una actitud cooperativa (Johnson y Johnson, 1996). De hecho, todos hacen trabajo en equipo, aunque muchas veces no lo noten. Es fundamental en la vida, desde el núcleo familiar hasta la empresa. Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena. Constituir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia. Buchholz (1993) propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia, liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros, responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario, una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él, la buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación, la mira en el futuro, tanto en la meta final como en el proceso, para alcanzar los propósitos y no perder de vista su capacidad para mejorar con el tiempo, esto es esencial para concebir el cambio como una oportunidad de crecimiento, concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación. Otras acciones para motivar al equipo son: Crear un entorno de trabajo agradable, en el cual las personas se sientan cómodas con sus labores, deseen permanecer el tiempo necesario para lograr sus objetivos y asuman sus responsabilidades, que todos los integrantes del equipo se

conozcan entre sí para fomentar una mayor integración y mejorar las relaciones entre ellos. , mostrar interés por las inquietudes personales de los integrantes del equipo identificación y aprecio, ya que la relación debe ir más allá de la simple concurrencia a un espacio laboral, dedicar tiempo suficiente a la capacitación técnica para seguir complementando las capacidades y lograr un proceso de desarrollo personal, dar continuidad a las acciones que el equipo realiza, lo cual favorece conocer el avance y el grado de cumplimiento de los objetivos, proporcionar suficiente espacio y tiempo para que se realice el trabajo.

Ideas de nacimiento de ideas de negocio, una idea de negocios es una descripción breve clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha, una idea innovadora de negocio no es necesariamente un invento, muchas ideas de negocio no parten directamente de grandes descubrimientos técnicos si no de la observación de las necesidades que se producen en la sociedad que nos rodea, las ideas de negocio deben poseer características que las hagan especiales o diferentes deben ser aceptadas por los clientes y consumidores , deben promover nuevos usos o nuevos mercados así mismo deben aprovechar las oportunidades que se les presente.

Propuesta de valor, el aporte que da el producto o servicio y que el cliente o consumidor considera valioso y diferente por lo cual realiza la acción de compra o consumo permanece fiel a la marca y la promueve de ahí se hace relación con la generación de ideas es una fase importante que debemos optimizar utilizando una de las numerosas técnicas de creatividad que nos ayudaran a ir más allá del clásico, aun que debemos considerar que tienen una fase interior y una posterior que tienen un rol esencial si queremos generar ideas diferentes que aporten un valor el objetivo es la calidad no la cantidad, en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto, a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio.

Modelo de negocio, es una representación del esqueleto de la actividad, es una propuesta generalmente por escrito de lo que el empresario ofrecerá al mercado y como lo hará su estructura determina el valor de la misma, es la base sobre la que va a funcionar la empresa, la empresa que te va a permitir generar ingresos, lo primero es especificar lo que se ofrecerá al mercado ,se tiene que definir con claridad cuál será el producto, como se va a vender, descubrir quién es el público y tener buenas estrategias de venta, realmente el beneficio económico es la acción consecuente a un modelo de negocio rentable. Características de los modelos de negocios, tal como hemos señalado, un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

Los elementos de los modelos de negocios, esta propuesta de valor segmentación de clientes canales de distribución y comunicación, relación con cliente, flujos de ingreso, recursos claves, socios estratégicos. Naturaleza del proyecto, antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio, justificación de la empresa, una vez que ha seleccionado una idea, debe

justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Implantación del modelo de negocios, El mercado se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permitan crear un intercambio entre empresa y consumidor que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización, en los objetivos del área del mercado es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.

Investigación del mercado, Las decisiones que se tomen en el área del mercado y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse. La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información, tamaño del mercado, consumo aparente, demanda potencial, Si cuenta con un cálculo del consumo aparente actual del mercado, le será fácil determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa, simplemente proyecte el crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazos. Estudio del mercado, es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos, es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio, para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista, para lograr lo anterior, debe definir el producto o servicio que planea ofrecer, de acuerdo con el punto de vista del consumidor potencia, una vez que se define el producto o servicio, es necesario que la empresa determine la información que desea obtener a través del estudio de mercado, la cual le permitirá tomar decisiones respecto al precio, presentación y distribución del producto.

Las 4 P's Distribución y puntos de venta luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado, para ello se deben escoger rutas mediante las cuales de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor debe tener muy buena promoción, publicidad, promocionar las ventas, marcas y etiquetas, así también el empaque y la fijación de los precios.

Producción, el resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor, podemos destacar dos tipos de bienes, bienes industriales, como materia prima, producto semiterminado o componentes, Bienes de consumo, productos que usan los consumidores finales para satisfacer sus necesidades personales; se clasifican en bienes duraderos o perecederos, elementos de producción, asimismo, el diseño debe especificar en qué consiste el producto o servicio, hacer una descripción detallada del mismo e incluir dimensiones, colores, materiales y otras características que lo definen, Independientemente de si se producirá, maquilará o comprará en un principio, es necesario conocer el proceso de producción y prestación de servicios de la empresa, determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio. Organizar las actividades de manera secuencia, Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad.

Organización, Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. Objetivos del área de organización la organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos, al igual que en los puntos anteriores, se deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman, elementos de organización, estructura organizacional, el primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen, una vez que se realiza esto, es necesario definir los siguientes aspectos, Procesos operativos ,funciones que son elementos fundamentales de la empresa , Qué se hace? , Cómo se hace? Con qué se hace? Dónde se hace? En cuánto tiempo se hace? Cuanto más específico sea el perfil, más seguro será cubrir las necesidades del puesto, aunque será más difícil conseguir a la persona.

### Conclusión

Para concluir con este trabajo nos vamos con el aprendizaje que tan importante es llevar a cabo los pasos mencionados, al tener la idea de comenzar un negocio las cosas que nos generan una mejor venta , una buena relación con nuestros clientes y obtener muy buenos ingresos y hacer de nuestra empresa una de las mejores.