



**Nombre del alumno:**  
Vilga Martina Pérez Salas

**Nombre del profesor:**  
Lic. Rubén Eduardo Domínguez

Licenciatura Enfermería

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Nombre del trabajo:**

(Ensayo: (Unidad I,II,III))

**9º cuatrimestre grupo "B".**

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo 2021.

## Introducción

Dentro del estudio de estos temas conoceremos el estudio del emprendimiento donde embarcamos conceptos e ideas de algunos personajes, esto es con el fin de poner en marcha una idea empresarial considerando así las actitudes, comportamientos que caracterizan a un emprendedor, analizando su entorno para conocer y mejorar en algunos aspectos, toda empresa nace de una idea, idea acerca de la fabricación de un producto o ya sea la presentación de un servicio que permita satisfacer las necesidades es importante conocer las características del emprendedor es por ello que en el transcurso de estos temas conoceremos los tipos de emprendedores, la creatividad que es parte fundamental, el proceso en el que se realiza de qué manera y como se realiza, es por ello que es importante trabajar en equipo contando con las opiniones de otros compañeros y realizar mejor las actividades reconocer la misma y la visión de la empresa y estudiar así el estudio del mercado y tener una completa organización para así ser mejor el trabajo más accesible.

### Introducción al emprendedor

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso, es decir planear que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. Es también un medio para concretar ideas de una manera formal estructurada entonces se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

El espíritu emprendedor para poder entenderlo mejor es importante conocer que el término emprendedor significa la parte no corpórea del ser un abstracto, es parte del cuerpo humano que es lo que siente y piensa, conociendo así donde están las emociones y los sentimientos como la intelectualidad de una persona, en sí el espíritu emprendedor es la capacidad que el individuo posee para poder generar un cambio con base a un plan estratégico que nos servirá para generar el cambio y llegar hacia la meta, emprender alude a un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada que le permite mostrar ciertas competencias para visualizar definir y alcanzar los objetivos es así como también el emprendedor tiene la capacidad de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio, no solo observa sus metas sino que también va observando los distintos factores que pueden perjudicar su plan trazado, por lo tanto pensar en lo que puede suceder se prepara de una mejor manera.

En cuanto a las características del emprendedor en este apartado como todos conocemos cada persona posee ciertos aspectos que nos caracterizan como persona que somos, por lo tanto los emprendedores cuentan con ciertas características que identifican desde las características personales, como son; iniciativa personal, capacidad de decisión, estabilidad emocional, empatía, perseverancia, orientación hacia metas específicas, apreciación del tiempo, en cuanto a sus características físicas cuenta con mucha energía suelen ser muy activos, así como también poseen características intelectuales, flexibilidad, creatividad, búsqueda de la verdad de la información, capacidad de solución de problemas así como también la capacidad de analizar el ambiente.

Hablando de los tipos de emprendedores existen algunos de ellos como lo ha mencionado la antología que son; el emprendedor administrativo es quien se encarga de tener buena organización para realizar las actividades en el momento adecuado. Emprendedor oportunista; es aquel que siempre está atento y captando cosas nuevas que serán útiles, el emprendedor adquisitivo; va adquiriendo de otros proyectos cosas nuevas que lo toman

como apoyo o ejemplo a lo que se hace falta, emprendedor incubador; esto busca oportunidades de otras personas en vez de ser autónomo y alcanza sus metas mediante alguien más, emprendedor imitador como su nombre lo indica puede ser también muy observador para mejorar o ya sea captar cosas que pueden ayudar dentro de su proyecto.

En la evaluación de la capacidad del emprendedor el emprendedor tiene como un significado de emprender algo para poder lograr objetivos e interpretar planes para fortalecer áreas de trabajo, se basa en la búsqueda de evaluar cada capacidad que tiene cada una de las personas, es decir que se desarrollen logros y se adquiera interpretación e ideas para poder llevar a cabo un proyecto para sí poder aplicar cada logro y evaluar su perfil de personalidad de un emprendedor.

Creatividad y términos afines en esta parte como todos sabemos que tienen la capacidad de poder desarrollar la creatividad y en ellos la creatividad consiste en desarrollar nuestra forma de ver las cosas es decir desarrollar nuestros procesos y capacidad mental en el cual consiste en el desarrollo de cosas nuevas cosas que no se han visto en el momento ósea que son diferentes únicos y original principalmente, ya que en el desarrollo de un emprendedor se tiene que desarrollar las diferentes capacidades que cada ser humano tiene en cuanto a esto tiene que ser creativo para sí poder dar origen a algo nuevo.

El proceso de creatividad es importante conocer de dónde surge o de qué manera desarrollamos lo que sabemos es decir en nuestra mente o cerebro se desarrolla en el cual nos ayuda a que el hemisferio izquierdo y hemisferio derecho, ya que cada uno tiene diferente finalidad para que podamos desarrollar diferentes habilidades creativas los hemisferios tienen la finalidad de desarrollar habilidades creativas. el hemisferio izquierdo; desarrolla lo que nosotros tengamos lógica que razonemos, y nos expresemos e utilicemos el lenguaje, conozcamos y así poder desarrollar habilidades con los números que analizaremos, que tengamos pensamiento lineal, digital y concreto, mientras el hemisferio derecho desarrolla el ritmo, música, nuestra imaginación, imágenes los colores, el reconocimiento de formas ensoñaciones y tengamos un pensamiento abstracto y así podamos desarrollar ideas nuevas y creativas.

Tipos de creatividad primero que nada definiremos la creatividad es la opción de generar algo de manera interesante es decir facilitar para así poder resolver ya sea un problema o algo que se nos presente en su momento enfocándonos un poco más en los tipos de creatividad Weisberg menciona dos tipos de creatividad que son científica y artística en cuanto a la científica se podría decir que es mediante la formulación de hipótesis mediante el razonamiento la observación como es la psicología, la biología, la química y en cuanto a la artística como su nombre lo indica nos vamos más al arte y se podría ver mediante poesía es decir es todo lo narrativo como también la pintura el teatro.

En cuanto al equipo de trabajo como su nombre lo único en este apartado es los grupos que se realizan con el fin que cada uno de los integrantes ayuden en cuanto a las aportaciones que cada uno tiene se realiza con el fin de que cada uno de ellos integrantes colaboren en la realización de las actividades claro no olvidando así el objetivo a lo que queremos llegar, esto se realiza con el apoyo de los grupos conciencia si las diferentes habilidades y cualidades que permite la interacción con otras personas y así poder alcanzar la meta y el objetivo que se haya propuesto.

La característica de los equipos de trabajo nos habla que es un efecto se constituye un grupo de individuos y en cuanto al desempeño de igual manera

## Nacimiento de la idea de negocio

Nacimiento de la idea del negocio principalmente una idea original es aquella que tiene fuerzas para impulsar el desarrollo del emprendedor, idea diferenciada un producto con elementos similares a los de la competencia, como el factor que se le da a los compradores una razón para así es coger el producto y no cualquiera. No obstante, recuerde que no todos los beneficios son para el cliente, la empresa también debe ganar en esa propuesta, por lo tanto, debe haber un balance en el beneficio percibido por ambas partes del modelo.

La propuesta de valor timmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado desde una perspectiva estratégica, a clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia. Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto (o proceso) o servicio. El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo. la creación de valor está ligada a la innovación y a la creación de ventajas competitivas sostenibles. La noción de valor, entendida como valor útil para el consumidor final, siempre está ligada a estas propuestas. Metzger (2007) comenta que la mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa; es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa. La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados y a la dirección, es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes. La propuesta de valor debe de cumplir con las siguientes características como son, reflejar la funcionalidad servicio de la imagen, calidad y el precio que una empresa ofrece a las clientes, incluir información importante como los plazos de entrega y rasgos o expectativas, conocer y reflejar las características, comunicar lo que le hace mejor a la empresa, ser lo suficiente simple y entendible, buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios. Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos. Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva.

Generación de ideas como bien sabemos en todas partes hay ideas que ni requieren, entonces al menos al principio es una inversión extraordinaria, se tiene la capacidad de destacar puede convertirse en solución a las necesidades o problemas a las personas requieren. Aunque no siempre las ideas tienen que ver con el producto; en ocasiones el producto es el mismo pero lo que varía es el precio, otras veces el cambio está por unidad posterior al envase, o el cambio en servicio o ya sea el proceso de producción, una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone y así generar ideas algunos de ellos son; ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera. Siempre se trata de una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas competitiva que le brinde perspectivas de éxito. El emprendedor requiere, además analizar con cuidado el mercado, la experiencia que recibe el cliente, el producto o servicio que ofrece al cliente, las alteraciones y diferencias, evidencias o pruebas, después de esta serie de cuestionamientos y de análisis es necesario construir la propuesta de valor.

Modelo de negocio es conocido también como el diseño de negocios esta describe la forma en que se organiza crea, captura, entrega el valor, ya sea en lo económico como lo social un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica para un negocio, qué facilite el desarrollo del modelo entre los más recomendados son; análisis Foda, análisis industrial y del mercado, análisis técnico-operativo, análisis organizacional de gestión de recurso humanos, y sobre todo el análisis financiero. Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio, ya que el cliente tiene una influencia positiva en el posicionamiento y la rentabilidad de la empresa, hecho que se ha confirmado en diversos estudios (Merrilees et al., n.d). La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos.

Los modelos de negocios comprenden los aspectos como son el seleccionar a sus clientes, segmentar sus ofertas de producción y servicio, crear valor para sus clientes El diseño del modelo de negocio que se seleccione no es definitivo, sino que debe evolucionar ante el entorno cambiante, lo que generará variaciones en el futuro de los modelos generados en el presente.

Las características de los modelos de negocios ya anteriormente sea señalado un modelo de negocio el cual describe las operaciones de la compañía incluyendo todos los componentes, procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros. La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único. La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas es por ello que para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias es importante conocer lo de bajos costos si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores entonces se tendrá las mismas ganancias, por ello para aumentar el margen la ganancia de debe de disminuir los costos y así ser frente a la competencia. La empresa debe de ser halgo diferente al resto de sus competidores, entonces así los consumidores no tendrán por qué preferirla sobre los demás, el valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y de margen de ganancia. La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente), de otra forma no habrá una preferencia por el producto

Elementos de los modelos de negocios principalmente el tema de negocios nos brinda la información para que los clientes puedan seleccionar productos o servicios con el negociador, el cual si fuésemos negociadores y queremos ser podemos tomar en cuenta lo que el cliente está pensando comprar. Según Chasbrough menciona los principales elementos de cómo podemos atender algún negocio, cómo ejemplo el menciona; proponer valores, segmentos del mercado, estructura de cada valor, generación de ingresos y ganancias, posición de la campaña en la red de ofertones. esto quiere decir que cuando una persona o nosotros queremos empezar algún negocio debemos de tomar en cuenta los elementos ya mencionados para poder utilizarlo como una buena estrategia. De igual manera nos menciona Osterwalder y poner nos mencionan nueve elementos que nos ayuda en cuanto a las principales áreas como son los consumidores ,las ofertas ,la infraestructura y viabilidad financiera por lo tanto debemos de tomar en cuenta el segmentó del mercado ,la propuesta de valor, los flujos de efectivo, los recursos claves ,los canales

de distribución la relación con los consumidores, con los socios y cada estructura de costos ya que nos beneficia ya sea en un negocio chico o grande.

Naturaleza del proyecto antes de iniciar un negocio es necesario definir la esencia del mismo, es decir cuáles son los objetivos de crearlo, la misión que se persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo, a partir de esta definición de la naturaleza del proyecto el emprendedor establece y define que es su negocio. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas. Es la cedula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y o servicios; en caso de ser necesario efectúe una segunda evaluación de las ideas. Las ideas seleccionadas deben describirse lo más explícitamente posible.

Justificación de la empresa una vez debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Propuesta de valor ,nombre de la empresa, descripción de la empresa, la propuesta del valor Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor. El nombre de la empresa es su carta de presentación mes el reflejo de su imagen u sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. El nombre de la empresa debe ser, entre otras cosas: como descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo, agradable. Los tipos de empresa el giro de una empresa es su objetivo u ocupación principal. En México existen tres giros en lo que toda empresa se puede clasificar de acuerdo con la(SE) que son lo comercial, lo industrial y lo de los servicios la ubicación y tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa, productos y servicios de la empresa. el análisis foda es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto se realiza mediante una valoración, conociendo sus aspectos internos como externos como los son fortalezas y debilidades hablando también así como las oportunidades y amenazas .en las fortalezas son todos los que tiene y se coloca en el proyecto similar ,mientras las debilidades son áreas de oportunidades para mejorar o complementar, el análisis de FODA se realiza constantemente que como se ha mencionado anteriormente es una herramienta útiles en las revisiones periódicas indispensables en cuanto a la empresa. La misión de la empresa es el propósito o motivo por el cual existe, y por lo tanto eso da sentido y permite guiar las diferentes actividades que se realizan dentro de una empresa ,la misión debe de contener características que permita permanecer en el tiempo es decir, la atención que se da ,los servicios otorgados ya que eso ayuda a la orientación al cliente y permite que el cliente se sienta en confianza, por eso mismo requiere requisitos para su función como son; amplios dentro de la línea de producción y de motivación, inspirando así a los labradores de dicha empresa .la visión de una empresa es una declaración que permite ayudar al emprendedor seguir el rumbo al que se dirige, permite establecer objetivos y no olvidando las estrategias que inspiren a cada uno de los miembros del equipo de trabajo para poder llegar a una meta planeada.

## Implantación del modelo de negocio

Marketing 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 la definición de productos o servicios con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permita crear un intercambio que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.

Objetivos del marketing cuando se habla de marketing se refiere a técnicas, a la mejora de ventas de un producto de cualquier tipo de empresa. Se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar (nivel local: colonia, sector, etc.; nivel nacional: de exportación regional, mundial, u otros), así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

Investigación del mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información. El siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son; para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes: edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, etcétera. Es decir, se debe establecer el segmento de mercado donde operará la empresa. Una vez que ha definido el segmento de mercado, debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa; esto se hace identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

El estudio de 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 (opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar, etc.), para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista. 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. Asimismo, puede investigar la frecuencia de consumo del producto o servicio. La conclusión del estudio de mercado es la interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará, el sistema de comercialización o plan de ventas adecuado y la mezcla de marketing ideal para realizar el plan.

Las 4 p's 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. Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales; sin embargo, cada paso también provoca una pérdida de control y contacto directo con el mercado. Por ello, cuando elija un canal de distribución deberá tomar en cuenta aspectos como: costo de distribución del producto, conveniencia para el consumidor, capacidad de la empresa para la distribución de producto, promoción del producto o servicio, publicidad, promoción de ventas, marcas, etiquetas, empaques, fijación y políticas de precios.

Producción resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor. El objetivo del área de producción es la transformación de insumos a partir de recursos humanos físico y técnicos, en productos que requieren los consumidores, tales productos pueden ser bienes o servicios. Podemos destacar los tipos de bienes de

servicios, es decir son productos que se utilizan para producir otros bienes como la materia prima productos semiterminado o componentes, los bienes del consumo esos son productos que usan los consumidores para satisfacer necesidades personales, los servicios comerciales son como las relaciones y mantenimiento de maquinaria, los objetivos de área de producción deben de ser cuantificables y mediables.

Elementos de producción el diseño de un producto o servicio debe cumplir con las características de simplicidad y practicidad, confiabilidad y calidad, así mismo 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. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio Independientemente de si se producirá, maquilará o comprará en un principio, es necesario conocer el proceso de producción y/o prestación de servicios de la empresa.

Organización forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. se debe de establecer los objetivos del área de acuerdo a las metas empresariales y el resto de las diferentes áreas que la conforman.

Elementos de la organización lo primero que se tiene que hacer es que los objetivos de la empresa y lo de las áreas funcionales concuerden y se complementen una vez que se define algunos aspectos como el proceso operativo que son las funciones de la empresa, la descripción de puestos, definición del perfil del puesto en función de lo que se requiere. Es también necesario tener presente que contar con el perfil detallado por puesto no garantizará que la persona sea la más adecuada; quizá sea más sencillo que al cumplir con dichas características se pueda poner una mayor atención a aspectos tan importantes como la actitud, lo cual, a veces, es mucho más importante que sus conocimientos o habilidades.

## Conclusión

Como conclusión es importante dentro de emprendimiento la actitud y aptitud de la persona para así poder emprender nuevos, retos, nuevos proyectos y eso ayuda y permite avanzar más haya, para todas aquellas personas que tienen un negocio deben conocer a qué tipo de emprendedor pertenecen la creatividad que tiene que usar en cuanto a la atención que se le da al cliente como también los procesos que se realizan, conocer las propuestas de valores independientemente de organización ya que eso les ayuda tanto a generar más dinero como también ganarse más clientes y así tener mejores ventas como hemos estudiado durante el transcurso de estos.