

Nombre del alumno:

Fausto Eduardo Perez Rosales

Nombre del profesor:

Lic. Rubén Eduardo Domínguez García

Grupo, semestre y modalidad:

9no. Cuatrimestre "B" Enfermería
(Semiescolarizado)

Nombre del trabajo:

“ensayo” de los temas: de la unidad I “introducción al emprendimiento”, unidad II “nacimiento de la idea de negocio” y de la unidad III “implantación del modelo de negocio”.

INTRODUCCIÓN

En este texto tiene como objetivo principal hablar del sobre el emprendimiento de algún negocio, de cómo podemos conseguir el éxito siguiendo pasos muy sencillos como emprendedores así como también como podemos llevar acabo y lograr todo lo que se proponga y cumplir con los objetivos deseados y así poder tener éxito como emprendedores del algún producto o empresa.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

En este primer tema nos habla sobre los planes de negocios que usan los emprendedores para poder llevar a cabo una planeación que los ayude a ir descubriendo los caminos adecuados que les lleven a cumplir sus metas y objetivos. El ser emprendedores entonces nos ayuda a poder tener en claro ideas es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor. En seguida les mencionare algunas cosas que caracterizan a un plan de negocio; Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas, Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones, Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

Formar un plan de negocio nos trae múltiples beneficios ya que por sus características nos sirve como una carta de presentación ante cualquier negocio, así como también facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto, el plan de negocios también es una gran ayuda como elemento de medición, sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, para tomar las medidas correctivas. El primer paso para desarrollar el proyecto es ordenar estructuradamente toda la información relativa a él, enfatizando en las áreas de oportunidad y en las ventajas competitivas que garanticen su éxito. Un plan de negocio abarca siete áreas y enseguida les menciono alguna de ellas; aspecto legal en el que el proyecto está inmerso, las finanzas del proyecto, naturaleza del proyecto esto solo por mencionar algunos. Es fácil

llevar a cabo un proyecto, todo es cuestión de decidirse; sin embargo, no es fácil hacerlo bien, sobre todo la primera vez, evitando errores y aprovechando oportunidades, a menos de que primero planeemos. Debemos de conocer que un plan de negocio debe de ser; claro, conciso e informativo.

En este texto como se los mencionamos al principio conoceremos acerca del emprendimiento, Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique, existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden en que tal vocablo se deriva de la palabra entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés entreprendre, que significa encargarse del, tal como lo señala Jennings (1994) en su libro *Multiple perspectives of entrepreneurship*. Las características que deben distinguir a un buen emprendedor son; Creatividad e innovación, Confianza en él mismo y sus capacidades, Perseverancia, Capacidad para manejar problemas y Aceptación del riesgo estas por ser las más mencionadas.

Existen diversos tipos de emprendedores Schollhammer (1980) los divide en cinco tipos de personalidades, están los emprendedores administrativos que son los que investigán y desarrollan mejores formas de hacer las cosas, esta también el emprendedor oportunista este busca y aprovecha cada oportunidad que la vida le pueda brindar, el emprendedor adquisitivo que es quien todo el tiempo esta innovándose para mejorar lo que hace, tenemos al tipo de emprendedor incubador siempre va buscando crear nuevos negocios y crecer y por ultimo tenemos al emprendedor imitador este va mejorando elementos básicos que existen ya. McClelland (1971) —citado por Kuriloff y Hemphill (1983), así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. (DEMAC, 1991) señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones. Para hacer una evaluación del si somos o no buenos emprendedores nos debemos de conocernos muy bien a nosotros mismos y estar seguros de alcanzar todo lo que nos propongamos y lograr nuestros objetivos.

La creatividad y términos afines son parte fundamental para el emprendimiento porque nos ayudan a crear cosas nuevas e irnos innovando constantemente para poder mejorar, sabemos que la creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Todas las personas tenemos la

facultad para crear ideas u objetos nuevos socialmente valiosos, lo hacen cada vez que transforman ideas e imágenes mentales en hechos concretos, entonces hemos entendido que la creatividad es la facultad de crear y la capacidad de la creación. 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 y la artística es aplicada 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.

Trabajar en equipo también es muy importante ya que se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades, 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, 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. Para trabajar en equipo hay que tener en claro el objetivo que buscan es de todos, Las tareas deben repartirse con equidad entre los integrantes del equipo, Es indispensable que exista una óptima comunicación entre todos los integrantes del equipo.

Un equipo de trabajo muy bien organizado debe de caracterizarse por tener una buena comunicación, y tener los mismos propósitos todos ser líderes y tomar acuerdos y decisiones en conjunto y así obtener y aprovechar cualquier oportunidad que se pueda presentar. Los equipos de trabajo efectivos tienen una dirección definida cuando establecen metas y fijan objetivos. Poseen una estructura en la cual la colaboración está auxiliada por el asesoramiento que el grupo requiere, también es importante fomentar la responsabilidad y el compromiso. Cuando en un equipo de trabajo no se tienen metas y objetivos claros, la falta de coordinación, la mala comunicación es cuando los equipos de trabajo fracasa y no se cumple con lo que se desea, porque si no hay comunicación es más seguro que un equipo de trabajo fracase.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es aquella que nos ayuda a diferenciar un producto de otro, con propuestas parecidas a las de la competencia, y así los compradores tengan opciones de compra entre un producto y otro. Tener ideas originales nos ayuda a que un producto que se lanza al mercado sea atractivo, duradero para que el cliente este convencido de que hace una buena compra. Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro está en actividad constante y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades y por lo regular las generamos como representaciones mentales.

Una propuesta de valor es fundamental para crear competencia y ventajas con otras empresas y marcas, dándoles así una posición única y superior dentro del mercado, la innovación que tiene éxito, ya sea técnica, comercial o de gestión, siempre es origen de una nueva creación de valor, aunque no la única. Por lo tanto, 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, la propuesta de valor es caracterizada con ciertos puntos y enseguida les menciono solo algunos de ellos; Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia, Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios y Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios. Una propuesta de valor es el beneficio que le ofrecemos al cliente con algún producto o servicio para que así este se convenza y este seguro de que está haciendo una muy buena compra.

Un modelo de negocio son los aspectos claves con lo que una empresa se organiza, son el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros. Hay estrategias que nos ayudan a tener un mejor modelo de negocios como emprendedores fundamentales, las más recomendadas son; Análisis FODA, Análisis de la industria y del mercado, Análisis técnico-operativo, Análisis organizacional y de gestión del recurso humano y Análisis financiero 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. Las características de los modelos de negocio son 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, el objetivo principal es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Los bajos costo que se tienen entre una compañía es para poder aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia, el consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida, entre otras, si un producto que es lanzado al mercado obtiene éxito se puede vender a un precio mayor para poder obtener mejores ganancias.

Antes de iniciar algún negocio un emprendedor debe de estar seguro de la naturaleza del producto, debe de definir cuáles son los objetivos, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo, para que una empresa pueda tener éxito debe de haber mucha creatividad en el momento de la elaboración de algún producto, debe de pensar no solo en las necesidades de la empresa sino también en la necesidad que se cubrirá el cliente al adquirir un producto, cuando ya se tiene una idea clara ay que justificar, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve. Para la propuesta de valor de un producto debemos de 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 análisis que realizan los emprendedores con el análisis FODA les permite valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones, el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa. La misión de las empresas debe de ser la atención, la calidad de los productos, el mejoramiento continuo y la innovación y su misión debe de ser motivadora y congruente. Es muy importante establecer con claridad los productos y/o servicios que la empresa ofrecerá al mercado.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

En el lanzamiento de un producto al mercado se tiene que utilizar el marketing que 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 que satisfaga los objetivos de los clientes y de la

propia organización. Dentro de los objetivos del marketing se tienen que definir muy bien los objetivos de venta, la distribución y posicionamiento en el mercado, se tienen que establecer objetivos a largo, corto o mediano plazo. Para iniciar un negocio en el mercado debemos de hacer una investigación previamente dentro del mercado para ver cómo funciona y que métodos debemos de implementar para lanzar nuestro producto para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse, 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. El estudio de mercado se usa para obtener, registrar y analizar datos relacionados con el mercado donde se puede ofrecer los productos, para lograr lo anterior, debe definir el producto o servicio que planea ofrecer, de acuerdo con el punto de vista del consumidor potencial .

Ahora ya para llevar un producto al mercado debemos de identificar muy bien las necesidades de los clientes, hay que hacer la promoción del producto para que así las personas vayan conociendo y se vayan familiarizando con el producto, El precio de un producto o servicio es una variable relacionada con los otros tres elementos de la mezcla de marketing: plaza, publicidad y producto. La producción tiene como objetivo principal la transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción. Tales productos pueden ser bienes o servicios. Para el diseño de algún producto o servicio de cumplirse con características como; Simplicidad y practicidad, Confiabilidad y la Calidad estas son solo algunas, el diseño también 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. En las empresas una buena organización trabajando en equipo es fundamental ya que así logramos con más facilidad lograr y cumplir nuestros objetivos como empresa y equipo.

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. Para lograr una estructura organizacional es necesario e importante seguir una serie de aspectos como los son; el proceso operativo, descripción de puesto, definición de perfil de puesto en función a lo requerido, el conjunto de los manuales operativos individuales, divididos entre cada área funcional de la empresa, constituyen los manuales operativos de la empresa. Cuando se cuenta con una descripción básica de

desempeños, perfiles por puesto y organigrama de la empresa, el proceso de administrar sueldos y salarios resulta muy sencillo y rápido de realizar pues sólo implica jerarquizar los puestos de la empresa. Sin embargo, la parte difícil es determinar cuánto se le pagará a cada quien, para que la remuneración sea justa y acorde con sus responsabilidades y obligaciones. Cuando se pretende constituir legalmente una empresa es importante tomar en cuenta, algunos aspectos como Gastos de constitución de la empresa, Obligaciones fiscales que se deberán afrontar, Diferentes responsabilidades laborales que se adquieren entre otras. La constitución de la empresa, entre otras formas, puede ser como: Persona física, Sociedad anónima o Sociedad de responsabilidad limitada Cualquiera que sea la forma de constitución que el emprendedor decida para su empresa, deberá seguir una serie de trámites de registro que deberán cubrirse para que la compañía se establezca legalmente, el emprendedor debe cumplir con la legislación fiscal vigente del lugar donde ésta se implantará, para el inicio de operaciones de su empresa.

CONCLUSIÓN

Visto que los temas ya mencionados son muy importantes en el momento de emprender y sacar un producto al mercado, se debe de cumplir ciertos criterios y características para hacerlo. Espero que la lectura de este texto allá sido de ayuda y que les sirva cuando se desea emprender algo.

BIBLIOGRAFÍA

UDS. TALLER DEL EMPRENDEDOR
ENFERMERÍA

Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill

Roberto Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc