



Nombre del alumno: Ana yeli Hernández  
Pérez

Nombre del profesor: Juan José Ojeda  
Trujillo

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 22 de mayo 2021

# Emprendedor

El emprendedor es aquella persona que desea crear y ser propietario de su propia empresa o negocio esta persona debe tener la iniciativa de enfrentarse a situaciones difíciles y correr riesgo de perder o ganar. La persona emprendedora debe tener ciertas características que nos permita identificar que si es una persona eficiente para emprender, así como revisar el plan de acción del negocio, la persona debe establecer planes y metas de cómo crear su propio negocio.

Emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro (Sureste, 2021) la persona emprendedora es un apersona de negocios, le gusta arriesgar, sabe tomas decisiones concisas tiene la virtud de detectar y manejar problemas y nuevas oportunidades aprovechando sus capacidades y recursos.

Se debe contactar con ciertas características que nos identifiquen como persona emprendedora, como las siguientes: compromiso total, determinación, perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a la metas y oportunidades, iniciativa, responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, realismo, autoconfianza, altos niveles de energía, integridad y confiabilidad, tolerancia al cambio etc. Estos son algunas de las características de una persona emprendedora estas nos permiten crear amplias oportunidades de crecimiento en lo laboral y como persona.

Así como también existen diferentes tipos de emprendedores como lo es: emprendedor administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador imitador todas estas personas buscan la necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder.

La evaluación si una persona es emprendedora o las capacidades con la que posee o debe mejorar se puede realizar mediante una encuesta con una serie de preguntas donde estén dirigidas a poder determinar si es o no una persona emprendedora y nos arroja porcentajes si su nivel es medio, alto, muy alto o bajo así como las capacidades es las que debe mejorar posteriormente se debe dar una interpretación de los datos obtenidos.

La persona debe tener la capacidad de ser creativa, de saber innovar, nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho los cuales desarrollan diferentes habilidades

como son el razonamiento, lógica, números, lengua, ritmo, música, imágenes, reconocimiento de formas entre otras.

Los tipos de creatividad son los siguientes: según Weisberg existe la científica y la artística, de acuerdo a la psicología la ordinaria y la excepcional, por último Guilford dice que la creatividad es del pensamiento divergente y del convergente.

Para realizar el emprendimiento se necesita de las demás personas, por eso el emprendedor debe ser sociable ante los demás porque necesita de más personas para poder lograr su objetivo. Su equipo de trabajo debe ser efectivo para alcanzar resultados de excelencia debe existir liderazgo participativo, responsabilidades compartidas, buena comunicación, concentración en las tareas, respuesta rápida y proactiva.

Las ideas negocio deben ser de manera creativa, duraderas y de estar sustentadas en productos o servicios que crean valor a los clientes, las buenas ideas a veces para las personas es algo extraño porque no todos tenemos la capacidad de desarrollar las buenas ideas. La propuesta de valor consiste en elaborar y desarrollar un plan estratégico, es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores. La generación de ideas, para poder realizar la generación de ideas podemos utilizar algunas de las preguntas propone generar ideas, como ¿por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo deberá hacerse? ¿Cómo se hace? Estas preguntas pueden ayudar al desarrollo de ideas, así como el emprendedor requiere analizar con cuidado el mercado, la experiencia que recibió el cliente el producto o servicio que se ofrece, poder identificar las alternativas o las diferencias.

El modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos (Emprendedores, 2020)

Realizar un análisis FODA (fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas), análisis de la industria y del mercado, análisis técnico-operativo, análisis organizacionales y de la gestión de recursos humanos, análisis financiero. Las características de los modelos de negocio aquí se describen 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 consumo, bajos costo y ofrecer innovación y diferenciación.

Nuestro negocio se compone de elementos que proporcionan información importante acerca, de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, se debe contar con los recursos necesarios como: propuesta de valor, seguimiento del mercado, estructura de valor, generación de ingreso y ganancias, posición de la compañía en la red de oferentes, estrategia competitiva. La naturaleza del proyecto se define la esencia del mismo, es decir cuales son objetivos de crear. Se desarrolla una descripción del proyecto, se realiza la justificación, se establecen metas y objetivos y los beneficios que nuestro negocio pueda alcanzar.

Se debe realizar un análisis FODA para poder identificar nuestras fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas esta herramienta la usa el emprendedor, que la puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura un proyecto. La misión de la empresa es la razón de lo que es, el propósito o motivo por el cual existe y el sentido y guía de actividad. La misión de la empresa es la acción de ver el futuro de una visión que permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiran a todos los miembros del equipo.

El emprendedor es aquella persona que tiene la capacidad de iniciativa y corre riesgo de perder o ganar, esta persona cuenta con ciertas características que hace que sea una persona apta para poder emprender así como también debe crear estrategias y buenos planes de negocios, como estudiar su ambiente en el que se va establecer, establecer metas y objetivos realizarse preguntas que ayuden a poder identificar que producto o servicio va ofrecer al público, crear estrategias que permitan obtener más ganancias, ser innovador en los productos y servicios. Debe contar con todos los medios como puede ser financieros, recursos humanos, tecnológicos, materiales uno de los más importantes son los recursos humanos ya que la persona que desea emprender no podrá lograrlo solo, requiere y depende de las demás personas.

## **Bibliografía**

*Emprendedores*. (15 de 09 de 2020). Recuperado el 20 de 05 de 2021, de <https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/>

Sureste, U. D. (2021). *taller del emprendedor*. Mexico: UDS.