



# Universidad del sureste. Campus Tapachula.

Desarrollo empresarial.

Cuestionarios unidad 1-5

Alumno: Alejandro Morales Tapia.

Profesor: Lic. Víctor A Gonzales salas.

**Sexto cuatrimestre.**

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

17/05

# Capítulo 1 espíritu emprendedor

1. El emprendedor nace o se hace?

Podría decirse que hay personas que nacen con mejores habilidades y capacidades que otras, esto les permite desenvolverse de una manera más eficiente, aunque de igual forma esto se puede adquirir mediante las experiencias propias.

2. Soy un emprendedor

Si, por que me gusta la idea de ser mi propio jefe, además que desarrollas habilidades y fortaleces tus capacidades buscando la mejor forma de generar ingresos.

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen?

- o Administrativo
- o Adquisitivo
- o Oportunista
- o Incubador
- o Imitador
- o Interno.
- o externo

4. ¿Cuáles Son las Ventajas de emprender?

Fortalece tus capacidades, desarrollas habilidad para el manejo del dinero, adquieres conocimientos etc.

5. ¿Cuáles Son las desventajas de emprender?

Fracaso, No tener una buena clientela, Mal manejo del capital etc

6. ¿Cuáles Son las Características de los emprendedores?

- Compromiso total, determinación y perseverancia
- capacidad para alcanzar metas y oportunidades
- iniciativa y responsabilidad
- autoconfianza
- altos niveles de energía
- tolerancia al cambio
- integridad y confiabilidad

- realismo

- liderazgo

- Comunicación

- toma de riesgos

7. ¿Todos somos emprendedores?

Todos pueden llegar a solo es cuestión de adentrarse a ese mundo y con el tiempo se adquieren las experiencias, claro que hay personas que tienen mejores habilidades que otras.

8. ¿Cuál es la clave para emprender con éxito?

- Desarrollar un buen plan de negocios

- Suprimir el miedo

- romper las bonerías.

## Capítulo 2. Creatividad

1. ¿Todos Somos Creativos?

17/05

Podría decirse que si solo que hay personas que contamos con diferentes capacidades y habilidades

2. ¿Cuáles son las razones o excusas (barreras) para no innovar? Muchas razones suelen ser Miedos al actualizarse o en pocas palabras a lo nuevo por que razones, Miedo al ridículo, a lo desconocido, tendencia a la rutina etc.

3. ¿Cuáles de esas barreras afectan a la mayoría de las personas? Pienso que algunas personas generalmente se basan en el que dicen los demás, si no funciona que sucedera, en conclusion es uno mismo que se le peme a ser diferente.

4. ¿Cómo incrementar la creatividad?

Existen algunos puntos clave que nos pueden ayudar a desarrollarla o incluso reforzarla. Por ejemplo.

Americarse sin temer al ridículo, Buscar la excelencia, tener una autoestima elevada, siempre buscar superarse etc.

5. ¿Que relacion tiene la creatividad y los proyectos de los emprendedores? tienen relacion en que su fin es el generar ideas nuevas que proporcionen algun beneficio pero nunca con la idea de fracasar si no prosperar.

6. ¿Cual es la diferencia entre innovar y crear?

Innovar; es darle un giro diferente a algo que ya fue creado es decir que sea novedoso y mas llamativo, diferente a lo que ya se tiene

Crear es iniciar un proyecto o producto desde 0  
Por lo general algo novedoso a lo que ya existe.

7. ¿por que se confunde el termino "artista" con creativo?

Pienso que pueden ser por el tipo de ideas que plasma  
el artista, pero el ser creativo no se refiere a solo  
en solo una disciplina sino es parte de nuestra cotidiana

8. en general, ¿se podria decir que un emprendedor  
exitoso se distingue por su creatividad? si por que  
un emprendedor siempre busca sobresalir de los demas  
no se genera un miedo a no intentar sus proyectos.

## Capítulo 3. Trabajo en equipo

1. ¿Qué es trabajar en equipo?

Se le conoce como un grupo de personas con habilidades diferentes que están dispuestas a lograr una meta en común.

2. ¿Existe diferencia entre trabajo de equipo y de grupo?

La diferencia es que en el trabajo en equipo las responsabilidades son compartidas y en un trabajo de grupo los miembros son independientes entre sí.

3. ¿Cuáles son las ventajas del trabajo en equipo?

Permite desarrollar investigaciones y proyectos más complejos ya que al repartir el trabajo se distribuye la carga y se pueden ver con mayor detalle cada sección del mismo y resolver mejor los problemas que enfrenta el equipo.

4. ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

En ocasiones no todo es positivo ya que al tratarse de varias personas es difícil llegar a un acuerdo no todos son eficientes, lo que provoca lentitud en las actividades, se generan disgustos etc.

5. ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

Formación: se conforma el grupo, cada integrante tiene una actitud de incertidumbre hacia los demás, por lo cual se crea una atmósfera de inseguridad.

Podar: en esta etapa los integrantes del equipo comienzan a establecer las metas y a catalogar las competencias de cada uno.

Regulación: cuando los miembros se conocen e identifican  
inicia el verdadero trabajo en equipo poco a poco  
empiezan a ayudarse entre sí.

Actuación: es la fase de crecimiento, los integrantes se  
entienden y están cómodos con el trabajo conjunto  
todos tienen las mismas expectativas y cada uno acepta  
las virtudes y debilidades de los demás.

6. ¿cuáles son las causas del fracaso del trabajo en  
equipo?

No tienen metas y objetivos claros, falta de coordinación,  
de comunicación, No hay liderazgo, Desinterés etc

7. ¿cómo debe ser la reunión de trabajo?

Una forma efectiva de iniciar una reunión es exponer  
su objetivo e importancia así como establecer una  
agenda (la cual se puede aprovechar para incluir temas  
de último momento).

8. ¿qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

Pues los problemas más comunes que suelen  
aparecer son: el que muchos veces no se llega a una  
idea concreta o existen muchos desacuerdos y provoca  
disgustos y esto atrasa los proyectos.

9. ¿qué importancia tiene la comunicación en el éxito  
de un equipo de trabajo? La comunicación es importante  
ya que con esto se consigue lograr acuerdos y  
tomar buenas decisiones que benefician al equipo.

## Capítulo 4 Propuesta de Valor

17/05

1. ¿Qué es una propuesta de valor?  
Es una declaración o resumen de las principales características y funciones de tu producto o servicio.

2. ¿Cuáles son las ventajas de redactar una propuesta de valor? ¿puedes aportar razones por las que un cliente debe comprar nuestro producto frente al de la competencia.

3. ¿Cómo una propuesta de valor puede hacer que el consumidor prefiera un determinado producto o servicio antes que el de los competidores?  
Valorando lo que el cliente piense acerca del producto es decir, el cómo se expresa acerca de la marca.

4. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?  
Son precisas, atractivas, originales.

5. ¿Que elementos debe incluir una buena propuesta de Valor? ser contundente, atractiva, simple y entendible, rentable, alcanzable etc.

- Características del mercado potencial
- Segmentos de postventa
- Necesidad que cubren
- Beneficios

6. ¿en que consiste el éxito de una propuesta de valor?

Viene dado en gran medida por el conocimiento profundo del cliente ideal, saber cuales son sus necesidades y deseos hará posible idear un producto o servicio que realmente quiera comprar el cliente.

7. ¿cuales son algunas recomendaciones para la redacción de propuestas de valor?

- el emprendedor debe apoyarse en las sig recomendaciones
- Los clientes invierten en un producto o servicio de una empresa si este ofrece algo diferente a lo de la competencia
- es bueno adelantarse a la competencia; al ser el primero en ofrecer e introducir un producto o servicio.
- Alianzas estratégicas con diferentes entidades.
- si mantiene bajo costo, sin sacrificar la calidad, para que un producto es mejor que el de la competencia.

## Capítulo 5 Modelo de negocio

1. ¿Qué es el modelo de negocio? describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

2. ¿cuáles son las ventajas al establecer un modelo de negocio? explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas, para crear valor al explorar oportunidades de negocio.

3. ¿qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?

¿quién es el cliente potencial de la empresa?

¿está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?

¿cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?

¿qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?

¿con qué recursos se cuenta y cuáles son necesarios para conseguir?

¿hasta dónde se quiere llegar con este proyecto?

¿cómo obtendrá ganancias la empresa?

4. ¿cuáles son los elementos esenciales de un modelo de negocio?

propuesta de valor, segmento del mercado, estructura de la cadena de valor, generación de ingresos y ganancias, posición de la compañía en la red de oferentes, estrategia competitiva

5. Considerando su propia idea de proyecto emprendedor (empresa) ¿que elementos debe incluir en el modelo de negocio, de acuerdo al formato que proponen Osterwalder, Chesbrough y Rosenbloom, o Ramirez?

propuesta de valor, Segmento del mercado, Canales de distribución, Relación con los consumidores, generación de ingresos y ganancias.