



Mi Universidad

Actividad I

Nombre del Alumno: Héctor Cruz Ríos.

Nombre del tema: Act. 1

Nombre de la Materia: Taller de emprendedor

Nombre del profesor: López Muñoz Alberto De Jesús

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: noveno cuatrimestre

INTRODUCCION

EL Emprendedor reúne las características, fortalezas y habilidades de una persona ser bueno en algo, usar algo de aprendizaje y decidir Generar ingresos a través del emprendimiento. Todo comienza con una idea y, con el tiempo, se convierte en realidad. La mayoría de las empresas internacionales de alimentos o ropa están inicialmente Pequeñas empresas en el país de origen, se han fortalecido a lo largo de los años. Y darse a conocer hasta que sea reconocido por el mundo.

UNIDAD 1

Este ensayo nos servirá para comprender y analizar el proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre las intenciones y los hechos; el plan de negocios permite cruzar esa línea. También para poder llevar acabo se necesita de Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; sus características Compromiso total, determinación y perseverancia, Capacidad para alcanzar metas, Orientación a las metas y oportunidades, Iniciativa y responsabilidad. Tipos de emprendedores, el emprendedor administrativo, el emprendedor oportunista, el emprendedor adquisitivo, el emprendedor incubador, el emprendedor imitador. La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica. Aunque no es conveniente forjar muchas ideas al mismo tiempo, cabe recordar que las empresas deben mejorar en forma continua; es decir, no hay que descartar las ideas que no se apliquen, ya que es posible incluir innovaciones poco a poco, centrándose en una cada vez para controlar, facilitar y asegurar su aplicación. hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional

UNIDAD II

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Sin embargo, las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difíciles de encontrar. Una vez que las empresas comprenden a sus clientes, pueden ser más inteligentes al asignar recursos, si esto no sucede, pierden el tiempo al desarrollar y exponer ventajas competitivas que a sus clientes no les interesan; el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que “el emprendimiento se trata de crear valor”. Al citar a Ronstadt (1984), 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. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como 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. Al revisar el uso de dicho concepto, encontramos la referencia a su aplicación de diversas maneras, por ejemplo, algunos autores se refieren a él como la manera en que una compañía hace negocios estrategia, mientras que otros autores se enfocan en el aspecto visual de integración de elementos del modelo. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad. 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.

CONCLUSION

Una de las cosas más importantes en la vida es ganar dinero y tener estabilidad económica, por lo que tener más de una fuente de ingresos es ideal, han sido Unos lo venden y otros lo compran. Tenemos la libertad de hacer posibles nuestras ideas en el entorno. Podemos desarrollar porque la mayoría de la población ha decidido emprender y Vender. Antes de iniciar un negocio, se deben considerar todos los aspectos para que este se pueda realizar Continuar creciendo y convertirse en un buen negocio, y lo más importante, el proyecto no fallar. (UDS, 2022)

Bibliografía

UDS, A. L. (2022). *Taller del emprendedor*. MEXICO: Antología LEN UDS.