



UDSA

Mi Universidad

Nombre del Alumno: José Leonardo arias Cruz

Nombre del tema: introducción al emprendurismo

Nombre de la Materia: taller del emprendedor

Nombre del profesor: Alberto de Jesús López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería

Cuatrimestre: 9

Grupo: G

Fecha: 03/07/2022

Introducción

Un emprendedor ha sido definido como una persona que organiza y administra una empresa, usualmente con un riesgo considerable en vez de trabajar como empleado, un emprendedor administra un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de su negocio. El emprendedor es comúnmente visto como un líder de negocios y como un innovador. Los emprendedores tienden a ser buenos en percibir oportunidades de negocio y tienen una actitud en pro de tomar riesgos lo cual los hace más propensos a explotar las oportunidades. En palabras simples, un emprendimiento es cualquier actividad nueva que hace una persona, que puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no.

El espíritu del emprendedor es una capacidad especial para organizar sus ideas y cristalizarlas, procurando sus propios beneficios y satisfacciones, con miras a compartirlas con su equipo de emprendedores, sin egoísmos o prepotencias. Al contrario, apoyándolos en cada paso que emprendan.

Sus características son: Compromiso total, determinación y perseverancia, Capacidad para alcanzar metas, Orientación a las metas y oportunidades, Iniciativa y responsabilidad, Persistencia en la solución de problemas, Realismo, Autoconfianza, Altos niveles de energía, Busca de realimentación, Control interno alto, Toma de riesgos calculados, Baja necesidad de estatus y poder, Integridad y confiabilidad y Tolerancia al cambio son alguna de estas que lo denomina.

Hay muchos tipos de emprendedores, pero estos son los más comunes:

El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas, el emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean, el emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace, el emprendedor incubador en su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente, el emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

La evaluación de la capacidad de emprender Hay ciertos rasgos de la personalidad que son más interesantes o que se adecúan más a la actividad emprendedora. Por eso, se ha desarrollado el test de emprendedor. Este test está diseñado para representar el grado en el que se adapta la persona emprendedora al perfil ideal de emprendedor. Al igual que cualquier test, se trata de un sistema de evaluación cuyos resultados son orientativos. El contenido del cuestionario incluye situaciones y conflictos con los que se puede encontrar una persona emprendedora en el desarrollo de su actividad diaria. El resultado del test, es una forma objetiva de comprobar en qué punto se encuentra la persona emprendedora en relación a unos estándares. Se trata de comprobar cuáles son los puntos fuertes y débiles, para potenciar los fuertes y mejorar los débiles. Una vez realizado el test y obtenidos los resultados, se deben fijar unas áreas de mejora y unos objetivos para cumplir.

La Creatividad y términos afines De modo que entendemos a la creatividad de acuerdo con la siguiente secuencia: ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras. Esto es, realizar cosas diferentes en situaciones distintas, con la mente abierta al potencial del entorno, sin perder de vista u olvidar lo evidente.

Para el proceso de la creatividad El proceso creativo es la fase inicial para crear un proyecto, por lo que tiene un objetivo o finalidad concreta. Para su consecución se utilizan distintas herramientas y técnicas para fomentar la creatividad y generar ideas innovadoras. Dentro de este proceso pueden surgir nuevas ideas originales o bien reciclar o rescatar ideas anteriores y adaptarlas a un nuevo proyecto. Aunque el proceso creativo siempre ha estado asociado a disciplinas artísticas como la música, la pintura o el cine, éste se da en cualquier materia en la que haya que resolver un problema o sacar adelante un proyecto.

Los tipos de creatividad se divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. En el primer caso 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.

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 interno y externo que el grupo requiere

La Comunicación es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas a través de un medio teléfono, voz, escritura y otros.

El nacimiento de la idea de negocio 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. 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.

La generación de idea en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

El modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. 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 otro.

La definición El término modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas. 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

Las Características de los modelos de negocios un modelo de negocio describe 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 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.

La Innovación y diferenciación la empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

El elemento de los modelos de negocios proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

La naturaleza del proyecto es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.

La Justificación de la empresa a importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve. Ejercicio. A continuación, señala la justificación de tu empresa y describe detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve. 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

Conclusión

este trabajo se realizó con el propósito de analizar cómo es que estás han beneficiado a las empresas. El nacimiento de un emprendimiento está cargado de muchas expectativas y buenas energías, y aunque pueda parecer todo un reto, lo cierto es que sólo con el hecho de querer comenzar es un paso gigantesco en el proceso de crecimiento. Tomar la decisión forma parte de ello. Puede que al comienzo no sea rentable del todo y cueste creer que va a mejorar, pero todo sacrificio tiene su recompensa: si realizas un proyecto bien planeado y ejecutado las ganancias comienzan a llegar. Si añades esfuerzos para invertir esas primeras ganancias sabiamente en el crecimiento y desarrollo de tu empresa, los ingresos se multiplicarán para todo tu proyecto.

Referencias

universidad del sureste. (s.f.). *plataforma educativa uds* . Obtenido de
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>