



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Jorge Peralta Vázquez

Nombre del tema: Emprendimiento

Nombre de la Materia: Taller Emprendedor

Nombre del profesor: Lic. Alberto de Jesús López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura En Enfermería

Cuatrimestre: Noveno Cuatrimestre

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo hablara como el emprendimiento necesita habilidades e ideas innovadoras que permitan solucionar problemas dentro del entorno social, con la creación de un producto o servicio que permita crear una empresa de forma que el emprendedor obtenga beneficios como el cliente que solicite de ellos.

Así también de los puntos importas que se debe tomar para que se pueda emprender es tener hacer un plan de negocio que permita verificar si el producto es el adecuado para el logro de las metas y objetivos.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

La palabra emprendedor tiene diferente definición según el punto de vista de la persona que lo mencione, debido a que la palabra para los empresarios tiene un significado de que se está habla de un propietario de una empresa comercial, en cambio para los académicos la palabra emprendedor significa que la persona cuenta con ciertos conocimientos para poder visualizar y alcanzar los objetivos propuesto.

Para la mayoría de los autores mencionados en la antología menciona que el emprendedor es una persona capaz de ver las oportunidades, desarrollando nuevas ideas para su negocio, así también aprovechar los recurso que lo rodean permitiéndole maximizar los resultados que se desean.

Otras cosas que distinguen a un emprendedor es que cuentan con seguridad en si mismo, con un compromiso total, determinación y perseverancia para alcanzar las metas, así como de utilizarlos de tal manera de sacar el máximo provecho de sus atributos para su beneficio propio.

Los emprendedores son personas que asumen una actitud en tomar riesgos, debido que ellos asumen sus propias pérdidas y ganancias, aunque los todos los emprendedores son únicos, con iniciativa y habilidades distintas, tienden a compartir ciertas características y siempre habrá algo que los diferenciara y son sus formas de convertirse en verdaderas personas emprendedoras.

La capacidad de evaluar es de gran utilidad para el emprendedor debido que le permite verificar si cuenta con lo necesario para poder ejecutar la idea, así como ver si cuenta con el capital para iniciar su emprendimiento. Además, la evaluación le puede servir como herramienta para identificar que habilidades puede reforzar, ya que todos somos emprendedores sin embargo no lo desarrollamos al cien porcientos.

Una habilidad muy utilizada por los emprendedores es su capacidad de innovar a esto se le conoce como creatividad, ya que ellos generan ideas nuevas, diferentes, únicas y original, esta habilidad la adoptan como un estilo de vida, analizando su entorno, generando un cambio agregando novedades, nuevas formas de hacerla y verlas. Esto con la finalidad que su producto o servicio en el que sustentara el desarrollo de su empresa la pueda hacer crecer y perdurar.

Es importante saber de dónde viene la creatividad como todos sabemos, nuestro cerebro tiene dos hemisferios: el hemisferio izquierdo y el hemisferio derecho. Cada uno contribuye al desarrollo de cierta parte de la creatividad deseada del individuo, lo más importante es tener la capacidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que esto permite un completo equilibrio y una creatividad más efectiva.

la creatividad no es solo un producto de la herencia genética, es por eso por lo que todas las personas pueden aumentarla, por lo tanto, el emprendedor debe estar capacitado para generar ideas innovadoras y que le permitan encontrar opciones para la implementación exitosa del proyecto.

Para que un emprendimiento pueda ser exitoso a veces es necesario contar con un equipo de trabajo, esto para complementar capacidades y compartir responsabilidades, los equipos han ganado importancia debido se ha considerado una importancia dentro de la empresa debido a las exigencias de calidad y eficacia que la sociedad espera dentro del sector empresarial.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, una vez que se logra validar esta idea, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico con alto potencial de crecimiento económico y perdurable. Sin embargo, las ideas que tiene valor en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difíciles de encontrar, pero no imposible.

La propuesta de valor es una herramienta que describe de forma clara y precisa en qué manera la empresa satisface las necesidades de los clientes, debido a esta forma le puedes explicar a ello como utilizar el producto que ofreces, sobre todo la propuesta de valor permite hacer comparaciones con otras empresas de la tal manera ver las mejores oportunidades de mejora, es por eso que debe considerar elementos importantes como para el cliente como para la empresa.

Para iniciar a generar ideas es importante cuestionarse: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?,

¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera. A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.

Otro punto importante para iniciar un negocio es tener un modelo de negocio (diseño de negocio), la importancia de un modelo de negocio para un emprendedor radica en que, muchas veces, el plan aplicado al inicio de las operaciones de una empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se lleva a cabo una actividad de servicio o de fabricación con el fin de que sea rentable y de beneficio económico.

Los nuevos modelos de negocios deben enfocarse en diseñar su producto/servicio para satisfacer necesidades conocidas a través de procesos innovadores, o incluso basados en mejores formas de fabricar, diseñar, vender o distribuir productos o servicios existentes. Un modelo exitoso debe representar las mejores opciones disponibles en el mercado; también debe esforzarse por entregar un mayor valor a los grupos de clientes que le interesa esforzarse y por reemplazar la vieja forma de hacer las cosas como los estándares por el cual las generaciones futuras se esfuerzan por mejorar.

El objetivo de tener un modelo de negocio es mantener los costos bajos fijos y el valor para el cliente alto para maximizar ganancias, para que esté pueda ser un éxito se debe tomar en cuenta dos puntos importantes:

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación

Estos puntos son importantes para permanecer dentro del mercado debido a la competitividad, como la que se vive hoy en día.

Antes de iniciar cualquier negocio, se debe definir la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece objetivos y define cual será su negocio. Una vez que se genere la idea es necesario su evaluación por lo que el emprendedor utilizara la evaluación que considere pertinente. Esto con la finalidad de indicarlos objetivos por la que se creará la empresa y que beneficios tendrá el emprendedor, así como el consumidor.

La FODA es una herramienta que le permite hacer un diagnostico de manera actual y futura al emprendedor, sus iniciales indican:

- F: Fortaleza

- O: Oportunidades
- D: Debilidades
- A: Amenazas

Las fortaleza y debilidades indican que el centro lo tiene el emprendedor y de este puede aprovechar o complementarse, las oportunidad y amenazas son variables externas difíciles que el emprendedor las pueda modificar es por eso por lo que a veces estos puntos también se pueden aprovechar o prevenir.

El análisis FODA se debe realizar de manera periódica y constante, debido que es indispensable para el desarrollo de la empresa, una vez realizado el análisis el emprendedor utiliza esta información para tomar acción y planear estrategias que le ayuden a prevenir amenazas y creando oportunidades.

La misión de la empresa debe ser el propósito o motivo por el cual existe la empresa por eso que debe contener ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad, dentro de los requisitos esta que debe ser amplia, pero con la línea de productos, esto por posibles existencias de artículos similares, así también debe ser motivadora para que a los empleados que trabajen dentro de la empresa puedan hacer sus actividades mejor y lograr alcanzar los objetivos propuestos por la empresa.

La visión de la empresa indica hacia que rumbo ira la empresa durante a largo plazo, creando estrategias y objetivos que logre que la empresa alcance sus metas propuestas.

Todos los productos o servicios que ofrece una empresa debe ser encaminada a las soluciones de problemas o necesidades que se presente dentro del mercado, la singularidad que hace especial aun producto es su adaptación es por eso que lo hace único , además de contar con una buena presentación que lo distingue de los demás, así como los servicios brindados, la distribución, garantía que estos servicios o productos ofrecen.

CONCLUSIÓN

Este trabajo me permitió conocer más sobre el emprendimiento, y no solo es un tema único de las empresas, debido a que el emprendimiento se puede dar en cualquier área ya que es una forma de generar ideas innovadoras que ayuden a resolver las necesidades de las personas y que facilite o ayuden con la labor cotidiana, debido a que el emprendedor no solo emprenda por hacerlo, sino que el emprendimiento lo llene de éxitos.

BIBLIOGRAFÍA

UDS, (2022), ANTOLOGIA DE TALLER EMPRENDEDOR PE-LEN904, LIBRO DE CONSULTA.