



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Rosa Isela Bautista Gómez.

Nombre del tema: Ensayo

Parcial: 2do parcial.

Nombre de la Materia: Taller de emprendimiento.

Nombre del profesor: Alberto López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería.

Cuatrimestre: 9no cuatrimestre.

INTRODUCCION

Lo bueno es que, con la innovación, no hay una última pepita. Cada nueva cosa crea dos nuevas preguntas y dos nuevas oportunidades. “Jeff Bezos”.

En el presente documento abordare temas acerca de lo que es el emprendimiento, desde el espíritu que debe tener un emprendedor, las características, los tipos de emprendedores que existen, pues no solo existe uno solo, la evaluación para ver la capacidad que se tiene para emprender un negocio, creatividad y todo lo afín con esta misma, el proceso que se lleva para la creatividad y finalmente el equipo de trabajo y sus características para que este funcione. Esto es lo que conlleva la primera unidad, debido a que en este mismo documento se hará mención de dos unidades. La segunda unidad habla más sobre el nacimiento para la idea de un negocio, engloba desde las propuestas, generación de ideas, los modelos, sus elementos y características de estos mismos, la naturaleza de un proyecto, justificación de la empresa y ciertos elementos que conlleva y finalmente el análisis FODA, que según sus siglas son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueda presentar el proyecto a realizar.

DESARROLLO

I.- Introducción al emprendedurismo.

Para empezar, ¿Qué es el emprendedurismo? Este es tipo un proceso por el cual pasan las ideas hasta convertirlas en un negocio que tenga rentabilidad. De igual manera el emprendimiento tiende a resolver grandes problemas, generar problemas e incluso a convertirse en trabajador autónomo.

La importancia del emprendedurismo es que apoya a que exista un crecimiento en la economía de países y estados, logra generar empleos y actividades que sean productivas para la sociedad, de igual forma otorga calidad de vida y vinculo de desarrollo.

El emprendimiento no solo es decir que se va a iniciar un negocio y ya, hay que tener una idea clara y tener definido a que publico ira dirigido.

Existe una ecuación para emprender, fue creada por el consultor y coach ejecutivo estadounidense Steve Cobak y es la siguiente: $\text{Emprendedor} + \text{Capital} = \text{productos} + \text{clientes} = \text{negocio}$. Esta ecuación representa que ciertamente un emprendimiento requiere de una inversión, pero no solo financiera, sino principalmente de tiempo.

1.1 Espíritu emprendedor

Cuántas veces no hemos escuchado el término de emprender, pero siempre escuchamos distintos, esto porque no existe uno solo para definirlo y esto también dependerá del contexto. Steinhoff Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que “hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar al mercado”.

1.2 Características del emprendedor

Ciertos estudios coinciden con que los emprendedores tienen ciertas características que lo distinguen de las demás personas. De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características particulares, entre ellas: compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, iniciativa y responsabilidad, tolerancia al cambio, etc. De igual forma existen otras características, como lo son factores motivacionales, características personales, características físicas, intelectuales y competencias generales.

El emprendedor posee características que no solo le facilita emprender, sino también que sea con éxito, esto debido a la gran creatividad e innovación que poseen, la confianza en sí mismos y sus capacidades, perseverancia, capacidad para mejorar los problemas y la aceptación a tomar riesgos.

1.3 Tipos de emprendedor.

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades: el emprendedor administrativo el cual hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas; el emprendedor oportunista que siempre busca la forma y oportunidades en el área que le rodean; el emprendedor adquisitivo que mantiene en continua innovación lo cual le permite crecimiento y mejorar en lo que hace, el emprendedor incubador, este hace que de un negocio ya existente salga uno nuevo y el emprendedor imitador el cual genera procesos de innovación a partir de lo básico que ya se encuentra existente.

Muchos deciden emprender para aprovechar alguna oportunidad que se le haya presentado, porque les surgió una buena idea y desean llevarla a cabo y verla cumplida.

1.4 Evaluación de la capacidad de emprender.

La capacidad sería los recursos con el que el emprendedor cuenta o que necesita para poner en marcha su emprendimiento, dentro de estos recursos entraría la capacidad financiera, el equipo de trabajo con el que se realizara dicho negocio y la capacidad técnica con la que se cuenta. ¿entonces qué es lo que se evaluaría? Se debería evaluar si se cuenta la capacidad financiera para iniciar el emprendimiento, ver si se cuenta con el grupo de colaboradores que se requieren para hacer funcionar el negocio y si tenemos el conocimiento necesario para ejecutar la idea

1.5 Creatividad y términos afines.

La creatividad es darle vida a algo nuevo, inventar algo que no existía y mostrarlo ante los demás. Eduardo Kastika (1999), considera que la creatividad no se debe definir de modo teórico, porque en el afán de buscar una definición única se limita el potencial del concepto, y, por lo tanto, no se le precisa correctamente. La creatividad no tiene una sola definición, tiene diversas, pero una manera fácil de describir creatividad sería "facultad de crear". Pero, que tiene que ver la creatividad con el emprendedor, pues es tan sencillo, un emprendedor tiene que ser creativo al momento de diseñar su plan de trabajo y que este crezca y perdure.

1.6 El proceso de la creatividad.

La creatividad conlleva un proceso, dicho proceso se lleva a cabo en el cerebro, este se divide en dos hemisferios, cada hemisferio tiene la capacidad de desarrollar la creatividad que la persona necesita. El contar con dominar ambos hemisferios sería tener una excelente creatividad, porque mientras el derecho se caracteriza por la música, el arte, imágenes, colores, la imaginación, el izquierdo es más de lógica, análisis, razonamiento. De este modo el emprendedor debe tener un equilibrio entre ambos hemisferios para poder generar ideas innovadoras y que le permita que sus negocios sean exitosos.

1.7 Tipos de creatividad.

Weisber (1989) divide la creatividad en dos tipos, la científica y la artística, en la primera tiene que ver todo lo relacionado con el ámbito científico, se plasma en genética, psicología, biología y química. Por otro lado, la artística se aplica en las artes, como lo es la poesía, la narrativa, teatro, pintura y escultura.

De acuerdo con la psicología tenemos la ordinaria y la excepcional. La ordinaria es la que aparece en los individuos comunes, en situaciones normales de la vida, por otra parte, la

excepcional es la que es capaz de romper con paradigmas y genera cambios relevantes, que trascienden en la vida del hombre.

1.8 Equipo de trabajo.

Como bien sabemos el hombre siempre ha sido un ser sociable y tiene que tener relaciones interpersonales para crecer y desarrollarse en ciertos ámbitos de la vida. El equipo de trabajo se forma para alcanzar una meta prevista.

Al trabajar en conjunto siempre sale algo mejor, pues cada integrante del equipo tiene diferentes habilidades y al juntarlas se hace una excelente combinación, lo cual lleva que se trabaje un proyecto y este resulte excelente.

1.9 Características de los equipos efectivos de trabajo.

Una de las características que debe tener un equipo de trabajo para que tenga efectiva es: un liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre miembros, que cuenten con una responsabilidad, que compartan un mismo propósito, y algo muy importante “la comunicación”, que creara un ambiente de confianza, de igual forma que exista sinergia.

Nacimiento de la idea de un negocio

Las ideas originales tienen las cualidades de atractivo, persistencia y apoyo para un producto o servicio que crea o agrega valor a los clientes dispuestos a pagar por él. Jeffrey Timmons (1990), autor de varios libros sobre desarrollo empresarial, asegura: “Una idea original es necesaria para el éxito posterior, pero nunca asegura el éxito en los negocios. Éxito”, lo cual es lógico, ya que la idea en sí, aunque la esencia del emprendimiento, necesita sintetizar factores que favorezcan su desarrollo, por lo que es uno de los puntos de partida clave, pero debe ir acompañado de lo que se define como un buen modelo y plan de negocio.

2.1 Propuesta de valor

Una propuesta de valor conecta los aspectos más destacados de una empresa y la posiciona entre los consumidores, mejorando así sus capacidades de resolución de problemas. Todo ello se refleja en contenidos objetivos, transparentes y creativos.

Un nuevo negocio requiere de una serie de esfuerzos, planificación y principalmente un buen posicionamiento frente al mercado y al público.

2.2 Generación de ideas

La generación de ideas es una cualidad humana natural que se deriva del pensamiento creativo a través del análisis y la comprensión de una necesidad o problema para encontrar posibles soluciones para resolver el problema de manera efectiva. La generación de ideas es el proceso creativo en el que una o varias personas presentan propuestas para crear o mejorar un producto o servicio para satisfacer la demanda del mercado.

La generación de ideas de diferentes campos es muy utilizada en el proceso creativo a nivel comercial, cuando una persona tiene un perfil emprendedor definitivamente se inspira para pensar en diferentes ideas innovadoras para mejorar un servicio o producto. Véndelo en el mercado, o relanza el inventario de artículos que no hayan sido vendidos en un tiempo determinado.

2.3 Modelos de negocio

Un modelo de negocios es una herramienta preliminar para un plan de negocios que le permite definir claramente lo que le hará al mercado, como lo hará generar ingresos. Es una herramienta analítica.

2.4 Características de los modelos de negocio

Es innovador, no tiene límites; es rentable; escalable y es medible.

2.5 Elementos de los modelos de negocio

Propuestas de valor, segmentación de clientes, canales de distribución y comunicación, relación con el cliente, flujos de ingresos, recursos claves, actividades claves y red de partners, estructura de costes.

2.6 Naturaleza del proyecto

Cualquier negocio es necesario definir brevemente su naturaleza, es decir, con que finalidad se creará, que misión persigue y porque se considera un negocio. Al definir la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece su negocio.

2.7 Justificación de la empresa

una vez que haya elegido una idea, debe justificar su importancia, señalando su necesidad o falla, o el problema específico que se está resolviendo.

2.8 Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

El nombre de la empresa es su carta de presentación, refleja su imagen y marca y por tanto debe cumplir una serie de características específicas. El nombre debe ser, entre otras cosas: descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo y agradable.

2.9 Análisis FODA

Un análisis FODA es una herramienta que los emprendedores pueden utilizar para evaluar la viabilidad actual y futura de un proyecto, un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. Se denomina DAFO por la abreviatura de 4 componentes: Fortalezas y Debilidades (ambos están directamente relacionados con el proyecto y son de categoría "interna", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovechar y/o complementarse entre sí) Oportunidades y Amenazas (variables que son difíciles de cambiar, pero predecibles y, por lo tanto, pueden evitarse o explotarse hasta cierto punto).

CONCLUSION

Finalmente, el emprendimiento va más allá de comenzar con un nuevo negocio, es la oportunidad de convertir personas más creativas, proactivos, innovadores, que cualquiera debe tener sin importar que carrera hayan estudiado. Es importante trabajar en equipo, pues de esa manera se trabaja mejor y se comparten ideas diversas para el éxito del negocio. También el análisis FODA es una buena herramienta para saber las áreas que tenemos presentes en el negocio.

BIBLIOGRAFIA

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