



Mi Universidad

Nombre del Alumno: José Alfredo Jiménez Martínez

Nombre del tema: Ensayo unidad I y unidad II

Parcial: Noveno cuatrimestre

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Alberto De Jesús López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Lugar y Fecha de elaboración:

Villahermosa Tabasco, 04 De Julio Del 2022

INTRODUCCIÓN

Este ensayo es de suma importancia ya que vamos a descubrir ciertos temas como El emprendimiento empresarial, el emprendimiento es también conocido como la innovación por un producto o servicio nuevo con el fin de satisfacer necesidades humanas y de igual forma competir en el mercado para ser mejores cada día. El emprendimiento inicia en prehistoria. Para nosotros como enfermeros este tema que se abordaran son como mucha importancia para desarrollar ciertas cuestiones o técnicas en nuestra formación. Unas de las principales ventajas son; Independencia económica y libertad de horarios, posibilidad de manejar tus propios tiempos, planificar y proyectar mejor tu vida y el tiempo dedicado a tu familia y posibilidad de proyectar objetivos y logros. Y algunas desventajas son; Todos los riesgos y responsabilidades recaen sobre el emprendedor, el riesgo de que la idea sobre la que está basada el proyecto o negocio no sea adecuada o viable y los ingresos económicos pueden variar mucho desde el control de medicamentos.

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. La ordinaria aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida; la excepcional rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres. El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial. El mundo moderno demanda el mayor aprovechamiento y ahorro de recursos, así como calidad de trabajo, eficiencia e innovación. Con el objetivo de formar un equipo efectivo, es indispensable

contar con un elemento básico que favorece la integración y promueve el enfoque en una sola dirección generando un alto nivel de motivación en el trabajo del mismo, esto es la identificación de metas, que se convierte en el motor del grupo, provocando que se unan los intereses individuales para convertirlos en metas compartidas.

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. El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla. Antes de iniciar cualquier negocio, 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. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas. Las fortalezas y debilidades son directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo "interno", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse. Las oportunidades y amenazas son variables externas difíciles de modificar, pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar. La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

CONCLUSIÓN

El presente ensayo se inició en base a un objetivo planteado, el mismo apuntaba a desarrollar una guía para emprender oportunidades de negocios que orientara a aquellas personas interesadas en emprender. La enfermería es, por tanto, una de las áreas donde podría haber una gran explosión emprendedora, por su carácter interactivo e integrador en el equipo de salud. Para esto, es imprescindible que se trasciendan barreras culturales, de las cuales se destacan: la autoconfianza; la credibilidad entre los propios profesionales de enfermería; la necesidad de desarrollar abordajes teórico-metodológicos propios, que correspondan a las características profesionales; a la disciplina proactiva, condición para la superación de las tres primeras barreras; a la necesidad de compartir y de cooperación interprofesional, además de la superación de esquemas profesionales asistencialistas.

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- ✚ Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- ✚ Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill