



FECHA: 14-07-2022

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRATICO: ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ

TRABAJO: ENSAYO UNIDAD 1 Y 2

ALUMNA: MARIA EUGENIA GERONIMO LASTRA

GRADO: 9no CUATRIMESTRE

CARRERA: LICENCIATURA EN TRABAJO SOCIAL Y GESTION
COMUNITARIA

UNIDAD I INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

Séneca mencionó en alguna ocasión que “ningún viento es favorable para quien no conoce el puerto al que quiere arribar”. Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

El espíritu empresarial es el impulso y la capacidad de una persona para identificar y luchar por las oportunidades de forma independiente o dentro de una empresa u organización, para realizar cambios, para responder con intuición, flexibilidad y apertura.

Como tal, engloba un abanico de cualidades y habilidades esenciales en cualquier ámbito de la vida, incluido el trabajo y la sociedad, como la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la perseverancia, la creatividad, la energía, la conciencia crítica, la asunción de riesgos, la superación, la autoestima, la confianza, la capacidad de decisión y muchos otros factores hacen que las personas sean activas y resolutivas en su entorno.

Sin importar cuál sea tu idea de negocio, hay cualidades que son básicas entre las personas que deciden emprender.

Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

Visión

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

Liderazgo

Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

Paciencia

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

Responsabilidad

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes,

Decisión

Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

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.

UNIDAD II NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Jeffrey Timmons (1990), creador de varios libros que tratan acerca del desarrollo emprendedor, asegura que: “Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio”, esto es lógico, ya que la idea, por sí misma, aunque es la esencia del emprendimiento, requiere una combinación de factores

que beneficien su desarrollo; así, es uno de los puntos clave de inicio, pero debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios.

Una idea original es una idea que tiene el poder de hacer avanzar un negocio, es una idea que hace que un producto tenga elementos que son similares a los elementos de la competencia, es lo que da a los compradores una razón para elegir ese producto sobre otros productos.

Para comprender la importancia del concepto de propuesta de valor en un negocio, describe el objetivo de elaborar y desarrollar un plan estratégico para crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la empresa de sus competidores, y le otorguen una posición única en el mercado. mercado. Desde un punto de vista estratégico, la clave del éxito empresarial es desarrollar una ventaja competitiva única que cree valor para los consumidores, que sea difícil de imitar para los competidores.

Hay ideas en todas partes que no requieren una inversión extraordinaria, al menos inicialmente, y si tienes la capacidad de detectarlas, pueden ser soluciones a necesidades o problemas que la gente necesita.

Aunque no siempre, estas ideas tienen que ver con el producto. A veces el producto es el mismo pero el precio es diferente (ej. una tienda que vende todo a 10 pesos), a veces el cambio es después del paquete para dar utilidad, a veces el cambio es en el servicio (ej. empresas de comida rápida, empresas de entrega a domicilio o solo empresas de venta que compran productos online), otras veces en el proceso productivo (mejorando la eficiencia y rentabilidad del producto, reduciendo su coste), etc.

Un modelo de negocios (también conocido como diseño de negocios) describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca una amplia gama de actividades que componen aspectos clave de una empresa, como su propósito, estrategia, infraestructura, bienes ofrecidos, estructura organizacional, operaciones, políticas, relaciones con los clientes, planes de financiamiento y obtención de utilidades, recursos, etc.

Como se mencionó anteriormente, un modelo de negocio puede ser un diagrama de los componentes clave que una empresa quiere integrar cuando está en funcionamiento. Esta estructura seguro que será útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que la componen.

Un análisis FODA es una herramienta que los emprendedores pueden utilizar para evaluar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, un diagnóstico que ayuda a la toma de decisiones.

DAFO consta de las siglas de cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambos directamente relacionados con el proyecto, de tipo “interno”, es decir, explotándose y/o complementándose bajo el control del emprendedor) Oportunidades y Amenazas (difíciles de modificar sino variables posibles que se predicen y por lo tanto se pueden prevenir o explotar hasta cierto punto).

Para redactar una lista de fortalezas y debilidades, además de considerar recursos como humanos, financieros, técnicos, etc., también debes considerar aspectos como la experiencia o el clima que puedas tener en el campo al que piensas ingresar. La ventaja es todo lo que tienes y pone el proyecto por encima de otros proyectos similares.

REFERENCIAS

Content, R. R. (2022, 31 marzo). *¿Qué tipos de emprendimiento existen? Descubre cuál se identifica mejor con tu negocio*. Rock Content - ES.

<https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>

Creativa, A. (2022, 21 junio). *En qué consiste el proceso creativo*. Aula Creativa.

<https://www.aulacreativa.com/en-que-consiste-el-proceso-creativo/#:%7E:text=Qu%C3%A9%20es%20el%20proceso%20creativo&text=El%20proceso%20creativo%20es%20la,creatividad%20y%20generar%20ideas%20innovadoras.>

de Ceupe, B. (2020, 20 noviembre). *¿Qué es un equipo de trabajo?* Ceupe.

<https://www.ceupe.com/blog/que-es-un-equipo-de-trabajo.html>

Emprendedores, R. (2021, 28 julio). *¿Qué significa modelo de negocio?* Emprendedores.es.

<https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/>

Euroinnova Business School. (2022, 5 julio). *que funciones hace un community manager*.

<https://www.euroinnova.mx/blog/que-es-generacion-de-ideas#:~:text=La%20generaci%C3%B3n%20de%20ideas%20es,efectivas%20para%20resolver%20un%20problema.>

Gomez, A. (2017, 15 marzo). *¿Qué entendemos por espíritu emprendedor? | Pequeños Emprendedores*. pequenosemprendedores.com.

<http://pequenosemprendedores.com/destacado1/#:~:text=El%20esp%C3%ADritu%20emprendedor%20es%20la,con%20intuici%C3%B3n%20flexibilidad%20y%20apertura.>

Higuerey, E. (2021, 16 diciembre). *Propuesta de valor: qué es y cómo elaborar la propuesta perfecta para tus clientes*. Rock Content - ES.

<https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>

Ledesma, E. (2020, 9 septiembre). *Justificación del Negocio y Ciclo de Vida del Proyecto*.

Projectum. <https://www.projectum.com/sistema/blog/justificacion-del-negocio-y-ciclo-de-vida-del-proyecto/#:~:text=La%20Justificaci%C3%B3n%20del%20negocio%20demuestra,decisiones%20relacionadas%20con%20el%20proyecto.>

Rodriguez, J. (2021, 5 agosto). *Características del emprendedor: las 10 claves principales de su éxito*. Noticias - Fundación General ULL.

<https://fg.ull.es/noticias/2018/03/06/10-caracteristicas-del-emprendedor/#>