



“PASIÓN POR EDUCAR”.

ENSAYO

LICENCIATURA EN ... PSICOLOGÍA

ASIGNATURA:

PRESENTA

TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del alumno

MARÍA DEL PILAR SANTOS RODRÍGUEZ

BAJO LA DIRECCIÓN DE:

Mtro. Alberto López Muñoz

VILLAHERMOSA, TABASCO, 11 JULIO DE 2022

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

En el presente ensayo tiene como finalidad analizar dos unidades referentes al tema del emprendedor, lo cual se plasmará en los siguientes párrafos, el emprendimiento empresarial 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.

Cabe mencionar que existe principales ventajas al momento de emprender es la 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, pero igual hay desventajas, las cuales algunas desventajas son; aquellos 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 de un mes a otro.

Es importante destacar “El plan de negocios no es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible; por el contrario, es dinámico, cambiante, adaptable y, forzosamente, se renueva con el tiempo, de acuerdo con la respuesta que obtiene del medio y con los resultados de la aplicación del programa de acción que el proyecto establece”. (Bes, 2007)

La importancia de saber sobre el emprendimiento o como anteriormente se mencionó que es el plan de negocio, no solo son por las ventajas, ya que el emprendimiento requiere diversas etapas y características de las cuales cualquier emprendedor debe saber, es por ello que otro punto importante mencionar son las cinco personalidades de los emprendedores, está 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 y por último el emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Otro tema importante mencionar en este análisis, es la creatividad ya que varios emprendimientos empiezan realizando un diferenciador en el mercado consumista, sea un producto o servicio, el cual es esencial, por ejemplo, en unas hamburguesas siendo este un producto muy vendido en el mercado la creatividad es importante, sin este sería una hamburguesa igual o similar a varios lugares, es ahí donde el diferenciador es la creatividad, que propuesta le darás al consumidor, como harás que lo consuma únicamente con verlo o conocer la nueva creatividad ejecutada en ella.

UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Si bien en el texto nos menciona a cerca de este punto, nos dice que las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve, por ello de todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incosteables. Sin embargo, hay que estar conscientes de que, a mayor número de ideas, mayor es la posibilidad de que alguna sea de gran potencial o represente la solución más adecuada para un problema determinado.

Para emprender también se necesita un equipo de trabajo, aunque no es forzosamente ya que hay negocios que se han convertido en empresas o franquicias y las cuales no se necesitaron de socios, sin embargo, el equipo de trabajo es esencial para la mayor productividad del negocio, por ello el tener un buen equipo, comunicación para que todo fluya y avance es importante, ya que es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., mientras exista más opiniones de mejoras o incluso negativas para modificar, eso hace la diferencia.

Cabe mencionar que la 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.

Como bien se mencionó anteriormente, 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.

Todo lleva puntos específicos para emprender, el modelo de negocio engloba a todo lo antes mencionado, ya que es importante saber en qué vamos a invertir, ya que más allá de la inversión inventaría es todo, tiempo, marketing y para el inicio de un negocio, tenemos que realizarlo nosotros mismos, ya que es una ayuda al fondo de inversión, más costos menos gastos y así obtendremos más ingresos, tomando en cuenta que tiempo le demos el retorno de inversión.

Por ello hay análisis específicos, el Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia), análisis técnico-operativo, análisis organizacional y de gestión del recurso humano y análisis financiero, todo esto se aplicará cuando al fin tengamos un modelo de negocio, ya que la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. (I., 2004)

Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos, si tenemos en mente que nuestro emprendimiento no será estático o que sea solo un nicho, nos ayudara al crecimiento de la venta del producto o prestación de servicio. (Pigneur, 2010)

Si bien el análisis de este texto tuvo como finalidad mencionar los puntos más esenciales que todo emprendedor necesita saber, aunque es más extenso los conceptos, características o pasos a seguir, se trató de sintetizar cada detalle, por último, el liderazgo, planeación, análisis de la misma, nos llevara a la toma de decisiones correctas, sea individual o en grupo (Socios).

Trabajos citados

Bes, F. T. (2007). *El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron*. Mexico : Trillas .

I., A. R. (2004). *El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio*. Mexico: Piramide.

Pigneur, A. O. (2010). *Tu modelo de negocio*. Mexico: Trillas.

Referencia

Taller del emprendedor, Libro UDS