



**UNIVERSIDAD DE SURESTE**

**ENSAYO  
UNIDAD 1 Y 2**

Alumno: Dulce Navidad Hernández García.

9no cuatrimestre grupo "A" LEN10SSC0520-A.

Licenciatura en enfermería.

Materia: Taller del emprendedor.

Docente: Alberto De Jesús López Muñoz.

Un emprendedor es alguien que construye un negocio en torno a la innovación. Dicho de otro modo, gestionar el negocio y aceptar el riesgo del éxito o del fracaso. En esta unidad hemos visto este significado tan realista y futurista en el aspecto de tener una visión a futuro y de tener el valor y las ganas, aptitudes de realizar un proyecto, en este caso implementando estrategias de negocio

La palabra emprendedores me hace sentido en referirse tanto a hombres como a mujeres que están en el proceso de iniciar, hacer crecer o establecer un negocio basado en una idea, pero que con frecuencia carecen de la experiencia, los conocimientos tecnológicos o los recursos financieros necesarios para hacerlo realidad. Los emprendedores inician sus proyectos empresariales cuando identifican un mercado, reconocen la necesidad de un bien o servicio. Sus ideas deben implementarse de manera comercial en empresas rentables, deben implementar un sistema de apoyo integral que facilite la formación, la permanencia y la expansión de los proyectos.

Por ello para ejercer todo esto, debemos tener un plan de negocios rentable y bien estructurado antes de iniciar a colocarlo en el mercado.

Según “ Welsh y White, es importante tener un plan de negocios porque:

- ❖ Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- ❖ Los inversionistas lo requieren.
- ❖ Los banqueros lo desean.
- ❖ Los especialistas lo sugieren.
- ❖ Los proveedores y clientes lo admiran.
- ❖ Los administradores lo necesitan.
- ❖ Los consultores lo recomiendan.
- ❖ La razón lo exige.

Así mismo es imposible establecer un marco completamente idéntico para cada proyecto porque cada plan es único, como el fundador y la idea que lo originó.

De igual manera para llevar a cabo un emprendimiento, el emprendedor debe contar con diversas características como por ejemplo creativo y según Eduardo Kastika (1999) refiere que es inapropiado definir la creatividad en un sentido teórico porque hacerlo limita el potencial del concepto.

Dado que la creatividad puede interpretarse según el contexto en el que se aplique, no tiene una definición única; sin embargo, las siguientes definiciones están relacionadas con el concepto para ayudarlo a comprenderlo mejor: La capacidad de crear y la facultad de crear.

Así se resume en contexto la creatividad y el valor que adjunta en aporte a un emprendedor. Sin embargo, debido a que los hombres son criaturas sociales por naturaleza, necesitan el apoyo de otras personas para crecer y desarrollarse. Esta es la razón por la cual, siempre que se planifican actividades específicas para lograr una meta, surgen y se configuran equipos de trabajo dentro de diversos grupos de interacción humana como familias, compañeros de oficina, compañeros de escuela y amigos. para lograr el desempeño adecuado de un equipo de trabajo es necesario cumplir con algunas condiciones como: que exista una óptima comunicación entre todos los integrantes, que haya mecanismos de autorregulación y control en el equipo y que Los miembros del equipo deben tener presente un objetivo común, para así obtener ideas originales que tengan 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. Para así poder armar una cadena de valor el cual es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

De esta manera se puede pasar al proceso de una organización o modelo de negocio para crear, capturar y distribuir valor, ya sea financiero o social, se describe mediante un modelo comercial, también conocido como diseño comercial. El cual comprenden de los siguientes aspectos:

- ❖ Seleccionar a sus clientes.

- ❖ Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- ❖ Crear valor para sus clientes.
- ❖ Conseguir y conservar a los clientes.
- ❖ Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
- ❖ Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- ❖ Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.

De esta manera podemos observar y analizar que el ser emprendedor va mas haya de una simple idea, pues se requieren de planes y estudios analíticos y protocolos para que esta misma idea que dio comienzo a un proyecto, genere y aporte ganancias a futuro y no sea merma en el mercado comercial o laboral, y a su vez pueda ascender gradualmente de forma satisfactoria con capacitación del mismo personal que lo constituya.



## Bibliografía

economía, s. d. (2010). *SECRETARÍA DE ECONOMÍA, MÉXICO*.

emprendedor, b. d. (s.f.). *blog del emprendedor(imagen)*. Obtenido de

<https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Flectera.com%2Fblog%2Fes%2Farticle%2Fcomo-ser-un->

[emprendedor&psig=AOvVaw21gMNmu3onQDFPbaEPkVHJ&ust=1685500016006000&source=images&cd=vfe&ved=0CBMQjhxqFwoTCJjtvIL\\_m\\_8CFQAAAAAdAAAAABAR](https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Flectera.com%2Fblog%2Fes%2Farticle%2Fcomo-ser-un-emprendedor&psig=AOvVaw21gMNmu3onQDFPbaEPkVHJ&ust=1685500016006000&source=images&cd=vfe&ved=0CBMQjhxqFwoTCJjtvIL_m_8CFQAAAAAdAAAAABAR)

SURESTE, U. D. (5 de MAYO de 2023). *PLATAFORMA UDS*. Obtenido de ANTOLOGIA, TALLER DEL EMPRENDEDOR:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>