



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ALUMNA:

Valeria García Victoria

GRUPO:

9 B

CARRERA:

Lic. Enfermería

PROFESOR:

Alberto de Jesus Lopez Muñoz

Villahermosa, Tab, a 20 de mayo de 2023

ENSAYO

“EMPRENDEDURISMO Y EL NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO”

“EMPREDEDURISMO Y EL NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO”

INTRODUCCIÓN

A continuación, en este ensayo explicaré acerca de lo analizado en la unidad I introducción al emprendedurismo y la unidad II nacimiento de la idea de negocio, vistas en esta asignatura. Asimismo, expondré brevemente cómo está conformada cada unidad, entonces respecto a la unidad I está comprende todo lo relacionado al emprendedor, es decir, sus características, los tipos de emprendedor, así como elementos que lo conforman tales como el espíritu emprendedor, la creatividad, capacidad de emprender y el trabajo en equipo. Por otro lado, en la unidad II se reúnen todos los elementos para la creación de una idea de negocio, tales como la propuesta de valor, los modelos de negocios, sus características y demás aspectos que comprenden una empresa. Ahora bien, para empezar es importante que conozcamos que “el emprendedor es quien percibe la oportunidad y crea la organización para aprovecharla” (Pereira 2003), es decir, que los emprendedores son las mujeres y los hombre que identifica una oportunidad y que, conociendo los riesgos, emprende la acción de organizar los recursos necesarios para crear o fundar una empresa o negocio, con la finalidad de aprovechar dicha oportunidad, obteniendo una respectiva ganancia. Por otro lado, una idea de negocio es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor.

DESARROLLO

“El momento en el que decides iniciar un pequeño negocio, involuntariamente estás eligiendo jugar a un juego más grande del que nunca habías jugado” — Michael Gerber. Ahora bien, con respecto al emprendedurismo es importante recalcar que para que un emprendedor pueda “nacer” es necesario que este tenga un espíritu emprendedor el cual se basa en sacrificar tiempo personal en favor de un proyecto cuando sea necesario, tener una actitud positiva la cual lo mantenga a ser optimista ante las dificultades que se presentan y hábil a encontrar posibles soluciones. Asimismo, es necesario recordar que de acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas: compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a las metas y oportunidades, iniciativa y responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, realismo, autoconfianza, busca de realimentación, toma de riesgos calculados, integridad y confiabilidad, tolerancia al cambio, entre muchas otras. Por tanto, es comprensible que existan diferentes tipos emprendedores, como el caso de Schollhammer (1980) que divide a los emprendedores en cinco tipos de acuerdo a sus personalidades; el emprendedor administrativo que se basa en la investigación y el

desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. En el caso del emprendedor oportunista este busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean. Asimismo está el emprendedor adquisitivo, que se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace. Por otro lado, 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. Por último el emprendedor imitador, que genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. En relación a los otros elementos que conforman al emprendedor encontramos la creatividad un elemento fundamental para este, pues esta es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original, es decir, 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 (López y Recio, 1998; Liberal, 1998). De la misma forma el equipo de trabajo es otro factor indispensable para el emprendedor pues según Holp (2003), “un equipo se puede definir como un grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos dentro de una esfera operativa determinada”.

Dado que “el modelo del emprendimiento tiene que ver menos con qué se hace y más con cómo se hace”. A continuación, explicaré el proceso y los elementos que se llevan a cabo cuando se da el nacimiento de la idea de negocio. Entonces para comenzar con una idea de negocio el elemento principal es la propuesta de valor que según Mejía (2007) la define como “una mezcla que se forma con la descripción de los productos o servicios, así como los beneficios que ofrece y los valores agregados que lo hacen diferente a los de su clase y que pueden ser disfrutados por los clientes”. Asimismo, otro elemento es la generación de ideas el cual es un proceso creativo mediante el cual uno o varios individuos plantean propuestas para la creación o mejoramientos de algún producto o servicio, para así satisfacer las necesidades del mercado. Eventualmente, otro aspecto fundamental en la idea de negocio, es el modelo de negocios que se define como el mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico. Es decir, es una representación clara y concreta de cómo una empresa espera ofrecer una propuesta de valor a sus clientes, lo cual implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación u operación. Tal como hemos señalado, un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor, por ello algunas de sus características esenciales son que esta genere bajos costos, y que tenga innovación y diferenciación pues como empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor. Asimismo otro componente de del modelo de negocio

son los nueve elementos esenciales de Osterwalder y Pigneur (2009), los cuales son segmento del mercado donde los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, la propuesta de valor que es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, canales de distribución es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores, la relación con los consumidores donde la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan, flujos de efectivo es imprescindible que la empresa se cuestiona hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor, otro elemento son los recursos clave bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio, así como las actividades clave: describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio, de igual forma los socios clave red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio. Implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, por último en la estructura de costos: incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta. Por otra parte, la naturaleza del proyecto y la justificación del mismo son primordiales para nuestro modelo de negocios pues a partir de ello podremos 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. Además, una vez que ha seleccionado una idea, se podrá justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve. Por último, otros elementos adicionales de nuestro modelo de negocio son el análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. La misión de nuestra empresa la cual es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

CONCLUSIÓN

En conclusión con lo analizado antes, he aprendido que para ser un emprendedor se necesitan cumplir con ciertos requisitos fundamentales como el ser creativo y perseverante para lograr tener éxito y no fracasar en el intento. Asimismo, he comprendido que el desarrollar un emprendimiento no es solo tener una idea y llevarla a cabo enseguida, sino que para que esta sea posible y rentable se debe basar en un modelo de negocios muy bien estructurado. Pues siempre hay que recordar que "el trabajo que hacemos es un reflejo de quienes somos - Michael Gerber"

BIBLIOGRAFÍA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE. (s/f). *TALLER DEL EMPRENDEDOR* .
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>

Carrillo, S. (s/f). *Gestión Empresarial: El Mito del Emprendedor* . Grupoenroke.com.
Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://blog.grupoenroke.com/gestion-empresarial>

Gerber, ME (1986). *EL MITO DEL EMPRENDEDOR*