



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Iram Ulises Gómez Guillén

Nombre del tema: Super Nota

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Lic Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión Comunitaria

Cuatrimestre: 9º

Comitán, Chiapas, Mayo - Agosto 2024

TALLER DEL EMPRENDEDOR

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

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. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos.



CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR



- 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. -Altos niveles de energía. -Busca de realimentación. -Control interno alto. -Toma de riesgos calculados. -Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad. -Tolerancia al cambio.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

-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.



EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDER



La evaluación del examen se hizo con personas destacadas por su perfil emprendedor y su desempeño en el desarrollo de proyectos de empresa. Los promedios resultan de los perfiles observados en estas personas y del perfil de "no emprendedor" que se encontró en otros sujetos.

TALLER DEL EMPRENDEDOR INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa "dar origen a algo nuevo", es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte. Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a esto último le llamamos comúnmente innovación.



EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD

Es importante saber de dónde surge la creatividad. Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho (Pablo Cazau, 1999). Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.

TIPOS DE CREATIVIDAD

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. El artista es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias. Ahora bien, de acuerdo con la psicología, 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.



TALLER DEL EMPRENDEDOR INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

EQUIPO DE TRABAJO

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta, como lo afirman Thiagarajan y Parker (2000).



CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS

EFFECTIVOS DE TRABAJO



1. Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
2. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario.
3. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él.
4. La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación.
5. La mira en el futuro, tanto en la meta final como en el proceso, para alcanzar los propósitos y no perder de vista su capacidad para mejorar con el tiempo. Esto es esencial para concebir el cambio como una oportunidad de crecimiento.
6. Concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación.
7. Respuesta rápida y proactiva; es decir, capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades.

TIPOS DE CREATIVIDAD

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. El artista es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias. Ahora bien, de acuerdo con la psicología, 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.



TALLER DEL EMPRENDEDOR INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba (en términos del producto, de la empresa y de su modelo de negocio en general).



GENERACIÓN DE IDEAS



-Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio (por ejemplo las tiendas que venden todos los productos a 10 pesos), otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio (por ejemplo las empresas de comida rápida, las que entregan a domicilio o las empresas que venden productos que sólo pueden adquirirse en línea), otras veces está en el proceso de producción (dar eficiencia y mayor rentabilidad al producto, reducir su costo), entre otras.

MODELO DE NEGOCIO

Según lo expuesto, un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman. El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran: - 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. - Análisis financiero.



CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS



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. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

BAJOS COSTOS

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. 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.



INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN



La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado. La razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás. El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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, dar a respuesta a las siguientes preguntas: - ¿Quién es el cliente potencial para la empresa? - ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial? - ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa? - ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio? - ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir? - ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)? - ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?



Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

NATURALEZA DEL PROYECTO

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. Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.



JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

La Justificación del negocio demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto. Responde a la pregunta: ¿Por qué se necesita este proyecto?. La Justificación del Negocio dirige toda la toma de decisiones relacionadas con el proyecto. Por lo tanto, es importante evaluar la viabilidad y factibilidad de un proyecto, no solamente antes de comprometerse con gastos considerables o inversiones en etapas iniciales del proyecto, si no que también es necesario verificar la justificación del negocio, continuamente, a lo largo del ciclo de vida del mismo.

Se debe cancelar un proyecto si se encuentra que no es viable. La decisión debe elevarse a los interesados relevantes y a la gerencia senior. La justificación del negocio para un proyecto debe evaluarse al inicio del proyecto, a intervalos predefinidos a lo largo del proyecto, y en cualquier momento en el que se presenten problemas o riesgos que atenten contra la factibilidad del proyecto.



PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PROPUESTA DE VALOR

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.



ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

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. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo "interno", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificar pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar).



BIBLIOGRAFIA

Porfa. Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa. (2024). SUPER NOTA. TALLER DEL EMPRENDEDOR. COMITÁN, CHIAPAS: UDS.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LTS/7eb5fa94e42506bef2503fe099dc7b75-LC-LTS905%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>