



Nombre de la licenciatura: **Medicina Humana**

Campus: **San Cristóbal**

Nombre de la materia: **Taller del Emprendedor**

Nombre del alumno: **José Sánchez Zalazar**

Nombre del profesor: **Lic. José Guadalupe**

Nombre del tema: **Emprender con éxito**

Semestre: **7to**

Parcial: **1er**

Fecha: viernes 13 de Septiembre del año 2024

Ciudad: San Cristóbal de las casas Chiapas, México.

EMPRENDER CON EXITO

En la actualidad aún existe controversia al momento de emprender, en donde la mayoría de los emprendedores al no tener bien un sentimiento estable fracasan, por lo cual ha generado a veces miedo al momento de emprender.

A continuación hablaremos de las características que son fundamentales al momento de emprender así mismo hablaremos de la comunicación la cual es fundamental en este ámbito y no solo aquí si no para la vida diaria

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.

Los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas, es decir cada uno posee características particulares, dentro de las cuales podemos encontrar

El compromiso total, determinación y perseverancia, dichas características son fundamentales en el perfil del emprendedor ya que este se enfrenta a diferentes retos, los cuales requieren una gran determinación y perseverancia así debe de ser comprometido con lo que hace.

El emprender requiere de tiempo y mucho sobre todo cuando está iniciando, a veces se presentan un sinnúmero de dificultades y el resolverlos a veces absorbe mucho tiempo. Por otra parte la capacidad para alcanzar metas, es sumamente importante ya que al momento de emprender se presentan dificultades, por ello se es necesario la orientación a las metas y oportunidades teniendo la Iniciativa y responsabilidad.

La persistencia en la solución de problemas, ya que el acto de emprender, pues se considera que el emprendedor es un “tomador de riesgos” que pondera los beneficios y asume los peligros, así mismo deben de ser realistas puesto que deben saber el riesgo que se corre al momento de emprender.

La autoconfianza, es necesaria puesto que confiar en uno mismo a veces no garantiza el éxito pero el no hacerlo garantiza el fracaso, para esto los altos niveles de energía son de mucha ayuda siempre nos mantiene activos y con una visión clara de las metas.

La busca de realimentación, es necesaria el abrimos y permitirnos escuchar a los demás “personas con mayor experiencia” nos puede aportar datos de relevancia al momento de emprender.

Por su parte el control interno alto, es necesario para regir todas aquellas las políticas de la empresa relacionada, la cual le da una característica única a la empresa, es importante recalcar que el destino de una empresa gira en torno a los valores del emprendedor o el empresario.

También por ello debe de ser una persona muy capaz ya que debe tomar de riesgos calculados, es decir tanto en la parte económica, como en ver si el producto que está lanzando al mercado si está siendo consumido, para que pueda mantener a flote la empresa.

Dicho esto, nos lleva a que el emprender, no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho.

Algo importante que todo emprendedor debe tener, es la creatividad que significa “dar origen a algo nuevo”, esto es sumamente importante ya que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original, lo cual puede ser más atractivo para el público y así aumentar tanto la utilidad del producto como los ingresos económicos para su emprendimiento.

La creatividad no tiene una definición única, ya que es interpretable de acuerdo con el contexto en que se aplique; como la facultad de crear y la capacidad de creación.

El proceso creativo es una herramienta excelente para buscar solución a los problemas cotidianos o específicos, e incluye los siguientes pasos:

- Determinar el problema, es decir debemos primero identificar cual es el problema
- Buscar opciones alternas de solución, una vez identificado en problema no debemos quedarnos de brazos cruzados y debemos actuar, pero para ello nos basaremos en el siguiente punto.
- Evaluar las diferentes opciones, que es lo más conveniente para la empresa, en que me afecta y como me afecta y en base a esto nos guiaremos del siguiente punto.
- Elegir la mejor opción, una vez sacado las conclusiones y haber valorado las mejor opción para le empresa aplicar la solución elegida, minimizando cualquier margen de error.

Para ser creativo es necesario contar con una sensibilidad especial para los problemas (propios y ajenos).

También hay que tener fluidez de pensamiento o ideas fértiles, así como la capacidad para integrarlas y aplicarlas en la situación o el problema analizado, siempre acompañado de la perseverancia ya que existen múltiples bloques mentales que pueden ser impedimentos cuando no tenemos bien claras nuestras metas como lo son; el miedo a las burlas, fracaso, flojera, conformismo, pensar que todo ya está inventado y prisas.

Hay que reconocer que el trabajo en equipo es de suma importancia y que por naturaleza, somos seres sociales y debido a ello necesitamos de otros individuos para crecer y desarrollarnos “dos cabezas piensan mejor que una”

El trabajo en equipo es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas; que trabaja de manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada, que aportan sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes, pero esto no siempre es así debido a que no todos les dan la importancia necesaria al proyecto ya sea por la falta de interés o por no tener metas claras o la falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida, o bien por ausencia de un buen proceso de comunicación, que repercute en desmotivación y desintegración dentro del equipo o de otra forma, por la ausencia de seguimiento y control en el trabajo conjunto, lo cual propicia falta de participación o desequilibrio en el desempeño del equipo.

Cabe recalcar que una vez que dicho emprendedor u empresario ya sea solo o con la ayuda de un gran equipo adecuado debe analizar el producto que se lanzara al mercado, tanto la calidad del producto y que este esté al alcance en cuanto económicamente de la cartera de clientes consumidores.

Es decir se debe elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida (por ejemplo, mayor calidad, más seguridad, más prestigio, menos costo).

Así mismo determinar una postura de valor para el producto, tal como más por más, más por lo mismo, lo mismo por menos, menos por mucho menos, más por menos.

Y por último, desarrollar la propuesta de valor total del producto, en la que se debe responder a la pregunta del cliente: ¿por qué debo comprarle a usted?

Es aquí donde nos recuerda que debemos ser emprendedores creativos e innovadores, para que convenzamos al público del porque deben de consumir el producto, claro sin dejar a tras la calidad del mismo.

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor, esto con la finalidad de mantener un balance adecuado.

El basarse de ciertas tecnologías puede resultar una forma positiva para producir un nuevo bien que cubra una necesidad que los ya existentes no puedan cubrir.

De otro modo encontrar nuevas fuentes de recursos que brinden al productor la capacidad para realizar el producto de una forma más eficiente, tanto económica como probablemente de mayor calidad. Así mismo Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados en los que antes no se distribuía, así amplía el mercado y, por lo tanto, las ganancias del productor

Es por ello la importancia de crear o seguir las estrategias creadas para brindar un valor superior permanente y constantemente renovado del producto, es la base para una propuesta de valor competitiva y sostenible, todo esto con la finalidad de ayudarte a ti y al consumidor.

Conclusión

Hay que recordar que recordar que para evitar ciertos fracasos al momento de emprender debemos ser personas ´perseverantes con iniciativas, con objetivos claros, ya se solos o con ayuda de un equipo de trabajo, en donde la comunicación sea algo que nunca falte.

La comunicación es pieza clave para la oferta de mercado dando a conocer el producto que estará a la venta.

Es importante que todos los integrantes del equipo se conozcan entre sí para fomentar una mayor integración y mejorar las relaciones entre ellos, mostrando interés por las inquietudes personales de los integrantes del equipo. Tal como lo propone Parket Follet en la corriente humanística “la mejor manera de resolver un conflicto es la salida integradora” donde permite que los involucrados expresen sus peticiones y se desarrollen con mutuo respeto en un ambiente de trabajo cooperativo.

Bibliografía:

Alcaraz, Rodríguez, R. (2011). El emprendedor de éxito. (4th ed.). México: McGraw Hill/interamericana Editores, S.A. de C.V.