



**NOMBRE DEL ALUMNO: HERRERA VÁZQUEZ DANIA YULISA.**

**NOMBRE DEL PROFESOR: SILVESTRE MONTEJO JEZABEL IVONNE.**

**LICENCIATURA: ENFERMERÍA.**

**MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.**

**CUATRIMESTRE Y MODALIDAD: 9 CUATRIMESTRE SEMIESCOLARIZADO, GRUPO "A".**

**NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO/ NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Frontera Comalapa Chiapas a 23 de junio del 2021**

# INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

## Plan de negocios.

Es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan en una empresa.

## Espíritu emprendedor

En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial  
Finley lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

Dichos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar; es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

## Características del emprendedor

El emprendedor se caracteriza por saber identificar y tomar las oportunidades que se le presentan, tener confianza en sí mismo, ser competente, valiente y disciplinado.

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.

## Tipos de emprendedores

- Emprendedor administrativo.
- Emprendedor oportunista.
- Emprendedor adquisitivo.
- Emprendedor incubador
- Emprendedor imitador

El emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.

## Evaluación de la capacidad del emprendedor.

El emprendedor debe tener la oportunidad de negocio, la capacidad de ejecución del emprendedor y su equipo y un plan estratégico detallado y realista.

# INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

## Creatividad y términos afines

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es 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

La persona creativa sobrepasa el análisis de un problema e intenta poner en práctica un cambio (agregar novedades y las formas de hacerlas y verlas).

## El proceso de la creatividad

En nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho.

Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita.

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.

La creatividad se divide en dos tipos.

### Científica

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.

### Artística

Es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias.

## 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.

## Características de los equipos efectivos de trabajo.

Es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Una 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

### Propuesta de valor.

Es una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Una propuesta de valor depende de las siguientes cualidades

- Cualidades del producto.
- Relación con el consumidor.
- Imagen y prestigio

### Generación de ideas

Es un mecanismo generativo sencillo, en el que se asocian ideas nuevas a otras ya expresadas

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas como: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

### Modelo de negocio

Este también es conocido como diseño de negocio.

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

Existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo. Como: un análisis FODA, análisis de industria y de mercado, análisis técnico-operativo, análisis financieros, entre otros.

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

### Características de los modelos de negocios.

#### 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.

#### Innovación y diferenciación.

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

### 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

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosen Bloom, son los siguientes:

- Propuesta de valor.
- Segmento de mercado.
- Estructura de la cadena de valor.
- Generación de ingresos y ganancias.
- Posición de la compañía en la red de competencia.
- Estrategia competitiva.

### 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.

### Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Son las razones por las que se hace un proyecto, es decir las razones que lo justifican. La justificación es tanto aplicable a la empresa como a la investigación. Realmente es un proceso útil y necesario especialmente sobre todo para presentación y valoración de nuestro proyecto.

### Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa.

#### Propuesta de valor.

Es la vía en que decides atender las necesidades de un mercado determinado, a través de una forma que permita que los clientes se sientan satisfecho con el producto o servicio obtenido.

#### Nombre de la empresa.

Es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

#### Ubicación y tamaño de la empresa.

Una empresa de productos especializados en electrónica quizá no tenga tanto éxito en un poblado pequeño, como pudiera serlo en una ciudad grande a menos, por supuesto, de que las características particulares de ese poblado lo distinguan por tener una fuerte industria en el área.

### 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.