

**CUADRO SINOPTICO**  
**TALLER DEL EMPRENDEDOR**  
**LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE.**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**ZABDI JAIR JIMENEZ PEREZ**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**9no. Cuatrimestre “B” Enfermería Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**27 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.

También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada.

## Espíritu emprendedor

En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.

Finley 1990

Describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

Say (1800)

citado por Drucker (1989) lo clasifica como un buen administrador.

## Características del emprendedor

El emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito.

Entre ellas, algunas de las más mencionadas son:

- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.

## Tipos de emprendedores

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades

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

• El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos

## Creatividad y términos afines

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.

## Equipo de trabajo

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse.

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades.

## Características de los equipos efectivos 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.

6. Concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Propuesta de valor

Zimmerer (2005)

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

propuesta de valor debe cumplir

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

## Generación de ideas

Alex Osborn (2005) propone para generar ideas:

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.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

- El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.

- La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica.

también conocido como diseño de negocios describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

## Modelo de negocio

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.

## Características de los modelos de negocios

Bajos costos

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos, ya que éstos suelen tener más fallas y/o rechazo por parte de los compradores.

Innovación y diferenciación

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.

## Naturaleza del proyecto

Proceso creativo para determinar el producto

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