



**Mi Universidad**

## **MAPA CONCEPTUAL**

**NOMBRE DEL ALUMNO: OLGA HERNANDEZ JIMENEZ**

**ACTIVIDAD: MAPA CONCEPTUAL**

**NOMBRE DE LA MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**NOMBRE DE LA PROFESORA: BEATRIZ MÉNDEZ  
GONZÁLEZ**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA: TRABAJO SOCIAL Y  
GESTIÓN COMUNITARIA.**

**. CUATRIMESTRE: NOVENO**

**22 DE MAYO DE 2022**

# UNIDAD I INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

## Espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es más que tener una mente innovadora, también se refiere a características y actitudes propias del perfil que pueden ser innatas o aprendidas y que son la base del éxito.

definición

Caracterizados por:

## Características del emprendedor

Son:

### 1. Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

### 2. Pasión

Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

### 3. Visión

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

### 4. Liderazgo

Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

### 5. Paciencia

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

### 6. Confianza en ti

Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

### 7. Responsabilidad

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

### 8. Receptivo

Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

### 9. Empatía

Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

### 10. Decisión

Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.

## Tipos de emprendedores

Son:

### 1. Emprendedor social

No busca dinero, ni fama. Solo se enfoca en resolver algún problema en su sociedad o comunidad mediante un sistema innovador.

### 2. Emprendedor especialista

Es una persona metódica y técnica. Se concentra en las ideas para un sector específico y busca generar impacto a nivel corporativo con ellas.

### 3. Emprendedor multi-funcional

Seguro conoces personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multi-sector, son personas que se enfocan en varios proyectos a la vez, sin tener mucho que ver uno con el otro.

### 4. Emprendedores por accidente

En la historia hemos visto que muchos "errores" han ocasionado en sus responsables grandes descubrimientos. Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocios.

### 5. Emprendedor oportunista

No es más que el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

### 6. Emprendedor inversionista

Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas.

### 7. Emprendedor por necesidad

Son los emprendedores que luego de una situación desfavorable, como desempleo, situación económica y otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo.

### 8. Emprendedor innovador o visionario

Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población.

# UNIDAD I INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

## El proceso de la creatividad

El proceso creativo es un conjunto de etapas ordenadas que permiten (mediante el ejercicio de cada una de ellas) desarrollar el pensamiento creativo. Wallas, G., (1926) presenta cuatro etapas del proceso creativo: preparación, incubación, iluminación y verificación.

Su  
definición

## Equipo de trabajo

Un equipo de trabajo es un grupo de personas que trabajan por un mismo propósito, integrando los conocimientos personales de cada uno en función de los objetivos propuestos.

Tipificados por:

## Tipos de creatividad

Son:

### 1. Creatividad mimética

Este tipo de creatividad es la más simple. Se basa en tomar una idea ya existente para copiarla, remedar o imitar y así poder aplicarla de acuerdo a las necesidades del momento.

### 2. Creatividad bisociativa

Todo nace a partir de muchas ideas o pensamientos que pueden tener sentido o no.

### 3. Creatividad analógica

La analogía permite identificar las semejanzas entre cosas que son totalmente distintas y este tipo de creatividad aplica lo mismo.

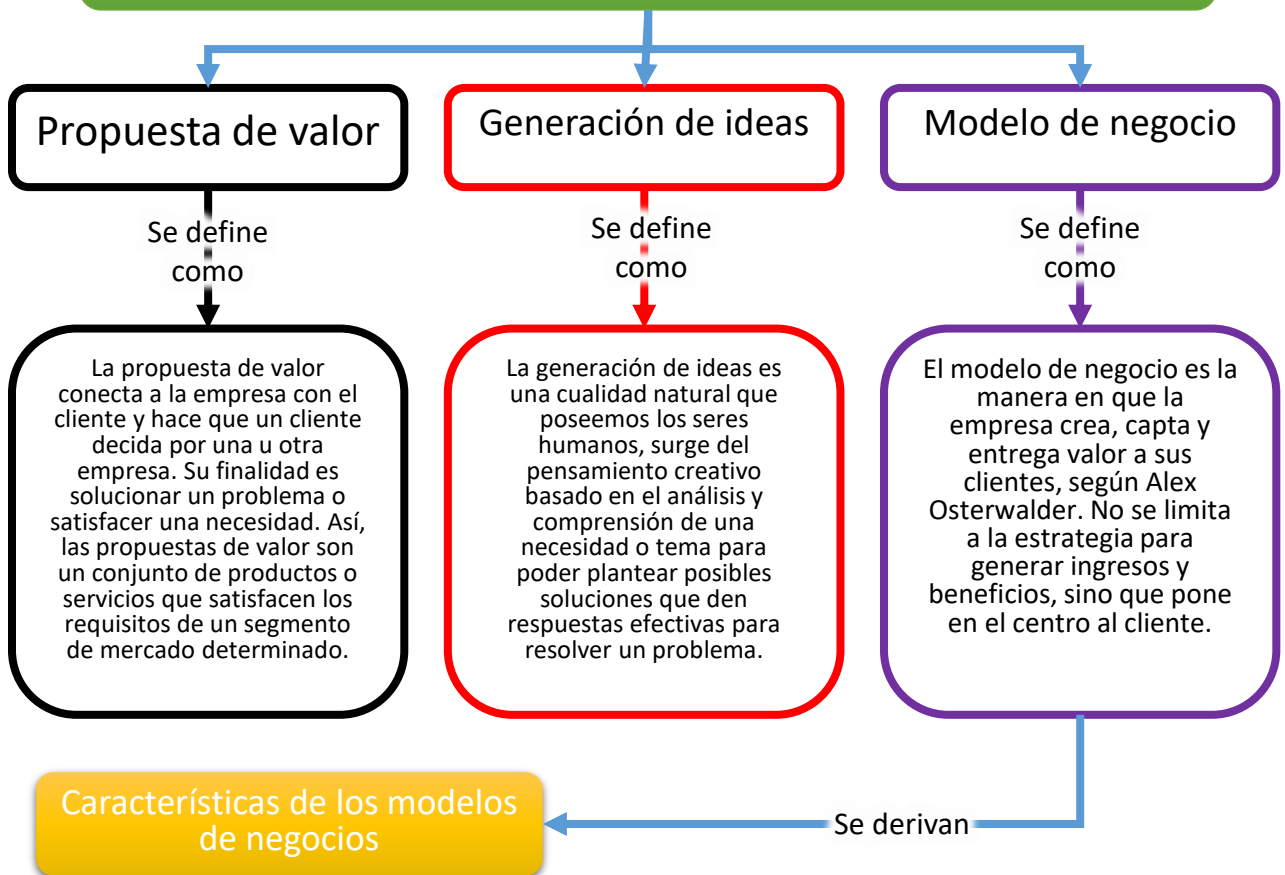
### 4. Creatividad narrativa

Este tipo de creatividad se da entre las personas que tienen la capacidad para contar y crear historias con mucha facilidad y confianza.

### 5. Creatividad intuitiva

En este tipo de creatividad, la imaginación se vuelve más productiva, las ideas nacen de una manera fácil y sin tener influencia de ideas existentes o de situaciones externas.

## UNIDAD II NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO



Son:

### 1. Estrategia clara hacia la innovación

La idea de negocio innovador está definido con claridad en la misión y las estrategias de la empresa, por ejemplo, “ser líder en tecnología digital”, “construir los dispositivos con menor consumo de energía”. Estas estrategias ofrecen un camino claro para la innovación.

### 2. Un ambiente de confianza y autonomía

Un modelo de negocio innovador requiere que exista un entorno de apertura y de diálogo. Los empleados deben sentir la suficiente confianza para expresar sus ideas innovadoras; muchas de estas ideas pueden parecer ridículas, pero el empleado debe tener la confianza para expresarlas. Por otra parte, es necesario que tenga libertad para desarrollar sus proyectos.

### 3. Cultura de equipo

Un modelo de negocio innovador debe crear incentivos para fomentar la cooperación y el trabajo en equipo. Las ideas innovadoras se deben compartir en todas las divisiones y niveles de la organización; la idea central es que la innovación, si se hace en equipo, es más efectiva.

### 4. Centrado en el cliente

Para que un negocio sea exitoso, debe construirse en función de generar valor agregado a los clientes: debe satisfacer sus necesidades y deseos; un producto innovador está destinado al fracaso si no se ha tomado en cuenta al consumidor. Hoy en día, gracias a internet y a la tecnología móvil, conocer la opinión del cliente forma parte de la estrategia empresarial.

### 5. Sin miedo al fracaso

Para que un modelo de negocio sea exitoso, es necesario que se acepte el fracaso como parte del proceso; si los empleados creen que el fracaso compromete su estabilidad laboral y profesional, no se sentirán motivados a innovar.

# UNIDAD II NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Innovación y diferenciación

Se define como

La innovación nunca antes fue tan importante para las Pymes. En una economía mundial impulsada por consumidores cada vez más capacitados, las pequeñas y medianas empresas deben encontrar formas de destacarse de sus competidores y crear lazos más fuertes con sus clientes. La tecnología es fundamental para el éxito en estos frentes, junto con un enfoque en la creación de nuevos productos y servicios con el objeto de satisfacer las cambiantes necesidades de los clientes.

## Naturaleza del proyecto

Se define como

La naturaleza de un proyecto consta de una serie de secciones: Descripción del proyecto. Es la idea exacta: tipo, clase, ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc. Justificación.

## Justificación de la empresa

Se define como

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.

## Elementos de los modelos de negocios

Son:

**Propuesta de valor.** Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con nuestra propuestas de valor.

**Segmentación de clientes.** Uno o varios segmentos de clientes.

**Canales de distribución y comunicación.** Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta.

**Relación con el cliente.** Se establecen y mantienen con cada segmento de clientes

**Flujos de ingreso.** Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.

**Recursos clave.** Son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente.

**Actividades clave.** Mediante la realización de una serie de actividades fundamentales.

**Red de partners (socios estratégicos).** Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa.

**Estructura de costes.** Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.