

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**Nombre de alumno: Valeria  
Gutiérrez Gutiérrez**

**Nombre del profesor: Lucero  
del Carmen García**

**Nombre del trabajo: "INTRODUCCIÓN  
AL EMPRENDEDURISMO"**

**Materia: Taller del  
emprendedor**

**Grado: 9°**

**11 de julio de 2023**

## **1. Espíritu del emprendedor**

El espíritu emprendedor es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella, de llevar a cabo cambios, de reaccionar con intuición, flexibilidad y apertura.

Abarca por la tanto un conjunto de cualidades y habilidades imprescindibles en cualquier ámbito de la vida, tanto laboral como social, tales como la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la perseverancia, la creatividad, el dinamismo, el sentido crítico, la asunción de riesgos, el espíritu de superación, la confianza en sí mismo, la capacidad de decisión y otros muchos factores que hacen a las personas activas y resolutivas ante las circunstancias que las rodean.

Se trata, por tanto, de una serie de aspectos que son educables y que caracterizarán, en cada persona, la forma de desenvolverse, de actuar y de participar en una organización ya existente, en una empresa nueva, en un proyecto de formación o incluso en situaciones de la vida cotidiana.

## **2. Características del emprendedor**

Sin importar cuál sea tu idea de negocio, hay cualidades que son básicas entre las personas que deciden emprender.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

### **3. Tipos de emprendedores**

- Emprendimiento pequeño

Se trata de negocios unipersonales, salvo ciertas excepciones donde puede haber uno o dos socios más. También son conocidos como microemprendimientos y se caracterizan por tener una inversión inicial baja. Asimismo, se consideran emprendimientos locales, que buscan distribuir sus productos o servicios dentro de los límites de su ciudad.

- Emprendimiento escalable

Los emprendimientos escalables buscan tener un crecimiento exponencial en el corto y mediano plazo. Nacen con el objetivo de expandirse rápidamente y convertirse en empresas multinacionales.

Suelen ser compañías asociadas al mundo tecnológico y algunos ejemplos de ellas son las aplicaciones móviles como Netflix, Facebook e Instagram que fueron diseñadas para satisfacer a millones de personas.

- Emprendimiento social

El principal objetivo de este tipo de emprendimiento es generar un impacto positivo en su comunidad y el mundo. Quienes llevan adelante emprendimientos sociales

suelen desarrollar sus iniciativas en sectores vinculados a la educación, la salud y el ambiente.

- Emprendimiento espejo o de imitación

Son aquellos que replican una idea que fue o está siendo exitosa en el mercado. Se puede imitar un producto, servicio o un modelo de negocio. Las franquicias son un ejemplo de los emprendimientos espejo. Para adquirir este tipo de negocio es necesario contar con una inversión significativa, debido al alto costo que representa pagar por una marca reconocida.

- Emprendimiento oportunista

Tal como su nombre lo indica, este tipo aparece en el momento oportuno para resolver una necesidad puntual y urgente. Durante la pandemia, por ejemplo, surgieron empresas que comenzaron a fabricar cubrebocas en grandes cantidades. Lo que caracteriza a estos negocios es la visión del emprendedor, su creatividad y su capacidad para ejecutar con rapidez.

- Emprendimiento incubador

A diferencia del oportunista, el emprendimiento incubador se concentra en investigar cuáles son las necesidades permanentes del mercado para ofrecer una solución innovadora.

Este tipo de emprendimiento requiere de una gran inversión, para realizar las investigaciones que les permita llegar a conclusiones acertadas sobre las necesidades del nicho que están analizando.

#### **4. Modelo de negocios**

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.

Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear.

Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, de diferenciarse, de establecer fuertes lazos con el cliente, de fidelizar y que son capaces de producirlos también de una manera especial.

## **5. Elementos de los modelos de negocio**

### - Propuesta de valor.

Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con nuestras 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.

## **6. Naturaleza del proyecto**

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia de este, 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 por 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

## **7. Justificación de la empresa**

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

## **8. Propuesta de valor, nombre de la empresa y 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.

### Nombre de la empresa

El 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. El nombre de la empresa debe ser, entre otras cosas:

- *Descriptivo.*

La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas de especialización.

- *Original.*

La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo (que no exista ya en el mercado) y se puede constituir por cualquier signo o símbolo, palabra o palabras, figura, forma geométrica o tridimensional, o bien por el nombre propio de una persona.

- *Atractivo.*

Debe ser llamativo y fácil de recordar; visible, esto es, que esté bien identificado en el lenguaje verbal común, para facilitar su aceptación y memorización.

- *Claro y simple.*

Que se escriba como se pronuncia y viceversa.

- *Significativo.*

Que se pueda asociar con formas o significados positivos; por ejemplo, “Excellence” o “Excelentia”, reflejan su significado: excelencia, lo cual se asocia con cosas muy bien hechas, con clase, etcétera.

- *Agradable.*

Una característica muy importante es que el nombre sea agradable, de buen gusto; que no implique dobles sentidos o términos vulgares, ya que esto provoca rechazo inmediato en el consumidor, aun cuando en un principio pudiera parecer gracioso.

### Descripción de la empresa

#### *Tipo de empresa*

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, de acuerdo con la Secretaría de Economía (SE).

#### *Comercial.*

Se dedica a la compraventa de un producto determinado.

#### *Industrial.*

Cualquier empresa de producción (manufacturera o de transformación) que ofrezca un producto final o intermedio (a otras empresas) se ubica en este giro.

#### *Servicios.*

Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro.

Tanto las empresas del giro industrial como las de servicios se subdividen, a su vez, por industria.

### Ubicación y tamaño de la empresa

La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta. 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. El tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno

### **9. Análisis FODA, misión y visión de la empresa.**

#### El FODA

se representa a través de una matriz de doble entrada, llamada matriz FODA, en la que el nivel horizontal se analizan los factores positivos y los negativos. En la lectura vertical se analizan los factores internos y por tanto controlables del programa o proyecto y los factores externos, considerados no controlables.

#### Misión

La Misión es la razón de ser de una persona, equipo y empresa, con lo que le permite existir, lograr su sostenibilidad o rentabilidad. La declaración de Misión describe el propósito general de la organización. Esta define quién es usted como empresa, establece el ambiente, articula la cultura empresarial y ayuda a perpetuar los métodos de trabajo apropiados. En resumen, sirve como una guía en el largo camino hacia el Éxito.

#### Visión

Es la definición de lo que la empresa quiere ser en un futuro (hacia dónde quiere llegar).

Es una imagen del futuro deseado que buscamos crear con nuestros esfuerzos y acciones. Es la brújula que nos guiará a líderes y colaboradores. Será aquello que nos permitirá que todas las cosas que hagamos tengan sentido y coherencia. La organización en el FUTURO.

## BIBLIOGRAFÍA

- ¿Qué entendemos por espíritu emprendedor? (s/f). Pequenosemprendedores.com. Recuperado el 11 de julio de 2023, de <http://pequenosemprendedores.com/destacado1/>
- Cualidades que necesitas para ser un buen emprendedor | Ola. (s. f.). [https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/preparate-  
empleo/Emprendedores\\_2.html](https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/preparate-empleo/Emprendedores_2.html)
- Rivera, E. (2022, 27 julio). Tipos de emprendimiento: características y tips para empezar. Blog del E-commerce. <https://www.tiendanube.com/mx/blog/tipos-de-emprendimiento/>
- Emprendedores, R. (2021, 28 julio). ¿Qué significa modelo de negocio? - Emprendedores. <https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/>
- Ealde. (2023). El modelo de negocio y sus elementos. EALDE Business School. <https://www.ealde.es/modelo-negocio-elementos/>