



Mi Universidad

Nombre del Alumno

Héctor Mario Hernández Pérez

Nombre del tema

Super nota

grupo

“AB” Enfermería

Nombre de la Materia

Taller del emprendedor

Nombre del profesor

Luz Elena Cervantes Monroy

Nombre de la Licenciatura

LIC. Enfermería

Cuatrimestre: 9. cuatrimestre

Espíritu emprendedor

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos



Características del emprendedor

De acuerdo con John Kao (1989); 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. • Altos niveles de energía. • Busca de realimentación. • Control interno alto. • Toma de riesgos calculados. • Baja necesidad de estatus y poder. • Integridad y confiabilidad. • Tolerancia al cambio

Tipos de emprendedores

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

emprendedor administrativo, emprendedor oportunista, emprendedor adquisitivo, emprendedor incubador, emprendedor imitador.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE INGENIERÍA

¿CÓMO EVALUAR LA CAPACIDAD PARA EMPRENDER?

Dr. ELDALAI NE TORRES VARGAS
Docente del curso

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

► **Emprender:**
Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención. ...

"Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro."

Empresa:

► Es una organización de

Evaluación de la capacidad de emprender

A pesar de los inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, Es por ello que muchas personas se hacen la pregunta siguiente: ¿soy un emprendedor? Por eso resuelven los exámenes para poder averiguarlo



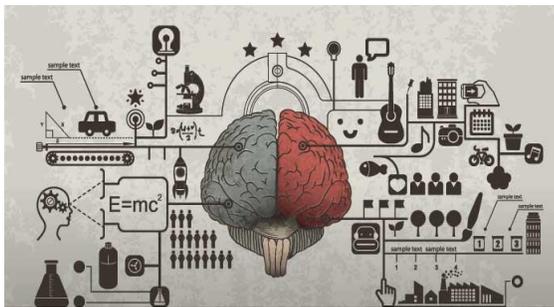
El proceso de la creatividad

Sabemos que nuestro cerebro tiene dos hemisferios, izquierdo y derecho. Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita, Según Schnarch (2001), a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí.

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

HEMISFERIO IZQUIERDO	HEMISFERIO DERECHO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lógica ▪ Razonamiento ▪ Lenguaje ▪ Números ▪ Análisis ▪ Pensamiento lineal ▪ Pensamiento digital ▪ Pensamiento abstracto 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ritmo ▪ Música ▪ Imaginación ▪ Imágenes ▪ Color ▪ Reconocimiento de formas ▪ Ensoñaciones ▪ Creatividad en general



Tipos de creatividad

Existe diversas clasificaciones, como Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística, según a psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional. Guilford (1978), por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente

Equipo de trabajo

En su definición, Smith (2001) aclara que un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades



Características de los equipos efectivos de trabajo

Buchholz (1993) propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño.

esos son liderazgo participativo, responsabilidad compartida, comunidad de propósito, buena comunicación, mira en el futuro, concentración en las tareas, respuesta rápida y proactiva.

¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?

No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes. - Falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida. - La ausencia de un buen proceso de comunicación, que repercute en desmotivación y desintegración dentro del equipo. - El liderazgo rígido (o inexistente) que no se adapta a las etapas y características del equipo y que no se ejerce participativamente por el grupo.



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. o, la propuesta de valor debe cumplir, reflejar la funcionalidad, incluir información, conocer y reflejar las características, comunicar.



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



Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:
- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito. - Atrae a líderes e inversionistas. - Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

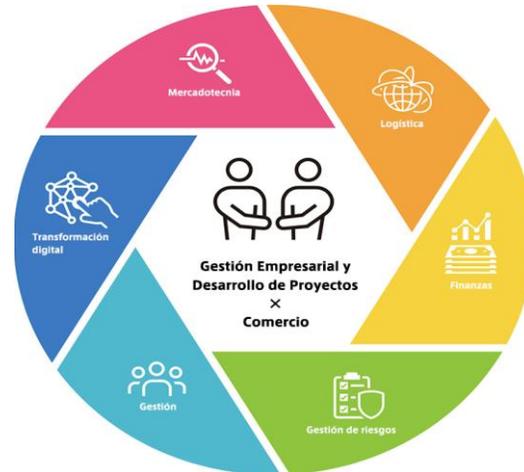


Características de los modelos de negocios

Bajos costos: Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad

Innovación y diferenciación

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



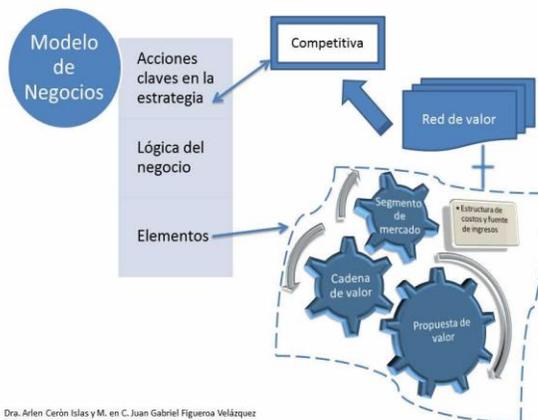
Elementos de los modelos de negocios

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 ganancia, posición de la compañía en la red de oferentes, estrategia competitiva

Según Osterwalder y Pigneur (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio.

Segmento del mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de costo.



Dra. Arlen Cerón Islas y M. en C. Juan Gabriel Figueroa Velázquez



Naturaleza de proyecto

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. el emprendedor establece y define qué es su negocio. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

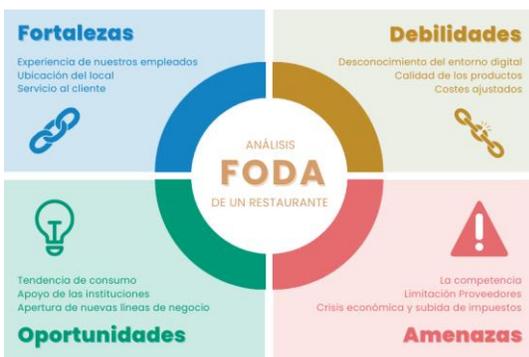


Justificación de la empresa

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.

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

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. El nombre de la empresa debe ser, entre otras cosas: descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo, agradable. Descripción de la empresa, es el tipo de empresa si es comercial, industrial, servicios. Y también la ubicación y tamaño de la empresa



Análisis FODA, misión y visión 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. La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. En la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

Productos y servicios de la empresa

Los objetivos son los puntos intermedios de la misión. Es el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad (el primer paso fue redactar la misión). Ventajas competitivas Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido



<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/afc3f6d91e178c7722ef85ea336e9cc0.pdf>