



**Nombre del alumno:**

Yaneli Guadalupe De León Méndez

**Nombre del profesor:**

Luz Elena Cervantes

**Nombre del trabajo:**

Súper Nota

**Materia:**

Taller Del Emprendedor

**Grado:**

9° Cuatrimestre

**Grupo:**

“A”



# EMPRENDEDURISMO

## Definiciones de emprender

### Shelsky (1997) y Baumol (1993)

Señalan que el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría.

### Steinhoff Burgess (1993) Y Siropolis (1990)

“Hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado”.

### Link (1989) y Hatten (1997)

“Ágil captador y aprovechador de información y recursos” con la facultad para detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas.



## Tipos de emprendedores

### 1: El emprendedor administrativo

Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

### 2: El emprendedor oportunista

Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

### 3: El emprendedor adquisitivo

Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

### 4: El emprendedor incubador

En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

### 5: El emprendedor imitador

Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.



## Nacimiento de la idea de negocio

### ¿Qué es un modelo de negocio?

Describe la forma en que una organización, crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Abarca un amplio rango de actividades claves de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos.

## 3 Funciones esenciales de un modelo de negocio

**1:** Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.

**2:** Atrae a líderes e inversionistas.

**3:** Obliga a los emprendedores a “aterrizar” sus ideas en la realidad.

## ¿Cuál es el objetivo de un modelo de negocios?

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de “secreto” que los diferencia de otros.



## **Bibliografía**

**1:** Antología, Taller del emprendedor.

Unidad 1: Introducción al emprendedurismo. Páginas 8-27.

Unidad II. Nacimiento de la idea del negocio. Páginas 31-53.