

**Nombre del Alumno: Ruth Andrea  
Hernández Alcudia**

**Nombre del tema:  
UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN AL  
EMPRENDEDURISMO..  
UNIDAD III. IMPLANTACIÓN DEL MODELO  
DE NEGOCIO**

**Parcial: 1**

**Nombre de la Materia:  
Taller del emprendedor**

**Nombre del profesor: Beatriz Adriana  
Méndez González**

**Nombre de la Licenciatura: enfermería  
Cuatrimestre: noveno**

# Unidad 1

## Introducción al emprendedurismo

### > ESPÍRITU EMPRENDEDOR

es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.

### > CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

■ Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas. compromiso total, determinación y perseverancia.

### > TIPO DE EMPRENDEDORES

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

### > EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD

Es importante saber de dónde surge la creatividad. Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho (Pablo Cazau, 1999).

### > TIPO DE CREATIVIDAD

En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras.

### > CARACTERÍSTICAS

■ Compromiso total, determinación y perseverancia.  
■ Capacidad para alcanzar metas.  
■ Orientación a las metas y oportunidades.  
■ Iniciativa y responsabilidad.  
■ Persistencia en la solución de problemas.

### > CARACTERÍSTICAS

■ 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.

### > TIPO DE EMPRENDEDORES

■ 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.

### > TIPO DE EMPRENDEDORES

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

## UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

### > PROPUESTA DE VALOR

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.

### > GENERACIÓN DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

### > MODELO DE NEGOCIOS

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

#### > CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor

#### > INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores 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.

#### > ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla

#### > NATURALEZA DEL 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. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

#### > JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA/PROYECTO

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.

#### > JUSTIFICACIÓN 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; dentro de su contenido especifica los aspectos