



**Mi Universidad**

## Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Eleazar Lázaro Alvarado

Nombre del tema: Introducción al emprendedurismo y nacimiento de la idea de negocio

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez Gonzalez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Parcial: 2do módulo

Cuatrimestre: 9no Cuatrimestre

Grupo: "B"

# INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

## Espíritu emprendedor

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

### Finley (1990)

Lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

### Shefsky y Baumol

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.

Entonces existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden en que tal vocablo se deriva de la palabra entrepreneur.

## Características del emprendedor

De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

### Características

1. Compromiso total, determinación y perseverancia.
2. Capacidad para alcanzar metas.
3. Realismo.
4. Autoconfianza.
5. Tolerancia al cambio

### Características

6. Iniciativa y responsabilidad
7. Altos niveles de energía.
8. Control interno alto.
9. Capacidad para alcanzar metas.
10. Confiabilidad

El riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un "tomador de riesgos".

## Tipos de emprendedor

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

### Emprendedor administrativo

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

### Emprendedor oportunista

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

### Emprendedor adquisitivo

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

### Emprendedor imitador

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

El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo en las artes, el deporte o la política

# INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

## Creatividad y términos afines

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.

### Facultad de crear

Desde esta perspectiva, se puede afirmar que todas las personas tienen la facultad para crear ideas u objetos nuevos y socialmente valiosos.

### Capacidad de creación

El emprendedor tiene que usar la creatividad para dar origen al producto o servicio en el que sustentará el desarrollo de su empresa.

De esta forma práctica, la creatividad es la habilidad para adaptar a cualquier situación lo que se tenga disponible (recursos), con el fin de alcanzar objetivos.

## El proceso de la creatividad

Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.

### Ideas innovadora

Las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelven.

### Ideas innovadora

Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica. Aunque no es conveniente forjar muchas ideas al mismo tiempo.

De todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incosteables. Sin embargo, hay que estar conscientes de que a mayor número de ideas.

## Equipo de trabajo

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse.

### Conficiones

Los miembros del equipo deben tener presente un objetivo común, el cual es el motor que los mueve a trabajar para lograrlo.

### Condiciones

Debe haber una buena coordinación de sus labores, así como integrar las diversas funciones y actividades desarrolladas por las personas que conforman el equipo.

Es importante que haya mecanismos de autorregulación y control en el equipo, así como una supervisión de calidad; también conviene establecer un proceso de mejora continua en la labor del equipo.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Propuesta de valor

Zimmerer 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.

### Metzgel y Donaire

Definen valor como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

### Fayolle

Define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad.

Ahora bien, los atributos de los productos y servicios que generan la propuesta de valor, están relacionados con la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio de acuerdo al Grupo Kaizen

## 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.

### El emprendedor debe analizar:

El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.

### El emprendedor debe analizar:

El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.

Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.

## Modelo de negocio

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.

### Herramientas

Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).  
Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia)

### Herramientas

Análisis técnico-operativo.  
Análisis organizacional y de gestión del recurso humano  
Análisis financiero

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## 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.

### Elementos

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto.

### Elementos

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.

Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena.

## Naturaleza del proyecto

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa  
El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

### Negocio

Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.

### Negocio

En cédula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y/o servicio; en caso de ser necesario, efectúe una segunda evaluación de las ideas.<sup>6</sup>

Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste; con dos ejemplos más, los lectores podrán realizar su proyecto. La idea seleccionada debe describirse lo más explícitamente posible.

## Propuesta de valor, nombre de la empresa

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.

### 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.

### Descriptivo

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

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.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Nombre de la empresa

### 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.

### 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.

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.

## Análisis FODA

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.

### Misión de la empresa

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.

La misión de una empresa es su tarjeta de presentación, por lo que exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la misma para comprobar si éstos son congruentes entre sí.

### Requisitos de la misión

- Amplia
- Motivadora
- Congruente

## Visión de la empresa

La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones.

### Una visión debe ser:

Motivadora para todos los integrantes de la empresa.

Clara y entendible

Factible o alcanzable

Es muy importante que antes de iniciar cualquier proyecto, cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar.

### Ventajas competitivas

Peculiaridades del producto y/o servicio que lo hacen especial, lo cual garantiza su aceptación en el mercado; por lo general estas características son aspectos que hacen "únicos".