



Mapa conceptual

Nombre del alumno (a): María Guadalupe Muñoz Rodríguez

*Nombre del tema: Unidad I Introducción al Emprendedurismo, Unidad II
Nacimiento de la Idea de Negocio.*

Parcial: I ro.

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez Gonzáles

Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería

Cuatrimestre: 9vo

Pichucalco, Chiapas a 07 de Julio 2025

Unidad I Introducción al Emprendedurismo

Emprendedor

Se define

Como la capacidad de elaborar y llevar a cabo proyectos, transformando ideas en productos, servicios y negocios en general.

Características

Entre ellas:

- 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.

Tipos de emprendedores

Otro punto importante es:

La evaluación de la capacidad de emprender:

Esta se realiza con la finalidad de saber la capacidad de emprender a pesar de los inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena.

Asimismo

Creatividad y términos afines:

La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa dar origen a algo nuevo, es decir, hacer algo que no había, ya sea invento o una obra de arte.

Se mencionan algunos

- 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.
- 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.
- El emprendedor imitador: genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

entonces

Creatividad:

Es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.

Donde surge

Surge de la habilidad para utilizar ambos hemisferios, hemisferio izquierdo y derecho cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita.

Tipos de creatividad

Creatividad ordinaria: aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida.

excepcional: rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres.

Asimismo

Científica: 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.

Artística: se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

Otro punto importante

Equipo de trabajo: 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

Por lo tanto

Características de los equipos efectivos de trabajo:

- Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
- Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado.
- Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y también, cuál es su función.
- La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación.
- La mira en el futuro.
- Respuesta rápida y proactiva.

Bibliografía básica y complementaria:

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.

Podrás encontrar información en:

Así mismo

Otras acciones para motivar al equipo son:

Crear un entorno de trabajo agradable.
Que todos los integrantes del equipo se conozcan entre sí.
Mostrar interés por las inquietudes de los integrantes del equipo.
Dedicar tiempo suficiente a la capacitación técnica.
Dar continuidad a las acciones que el equipo realiza.

Unidad II Nacimiento De La Idea De Negocio

Idea de negocio

Es

Es el conjunto de producto o servicio que se quiere ofrecer en el mercado, la forma en que se conseguirán clientes y la manera en que se obtendrá el beneficio.

I Gual

La generación de ideas

Es un proceso creativo fundamental que permite encontrar soluciones innovadoras a problemas y mejorar productos o servicios.

Otro punto importante

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.

Ofrece

Estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Ademas

El emprendimiento

Es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto o servicio.

También

Propuesta de valor

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

sus

características

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos

Es muy importante

El 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.

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 en la realidad.

Continuando con

Características de los modelos de negocios: 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.

Entre otros

El bajo costo: es un modelo de negocio que se basa en la reducción de costos para ofrecer un precio más bajo.

Otro punto importante es:

La innovación: se define como el proceso de aportar nuevas ideas, métodos, productos, servicios o soluciones que tengan un impacto positivo y un valor significativos.

Continuando con:

Elementos de los modelos de negocios:

Propuesta de valor.
Segmento de mercado.
Estructura de la cadena de valor.
Generación de ingresos y ganancias.
Posición de la compañía en la red.
Estrategia competitiva.

Asimismo

Propuesta de valor: Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia.

Continuando con:

Justificación en una empresa: es un documento que busca convencer sobre la importancia y necesidad de llevar a cabo un proyecto o iniciativa empresarial.

Otro punto importante es la:

La naturaleza del proyecto: es la descripción general de la empresa, una breve presentación del proyecto propuesto, donde se define a que se dedica la compañía y que es lo que ofrece.

Entre otros está el

El análisis FODA: es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual de un proyecto, es decir, es un diagnostico que facilita la toma de decisiones.

Bibliografía básica y complementaria:

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.