Mapa conceptual

Nombre del alumno (a): WENDY NALLELY CASTELLANOS LOPEZ

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

Parcial: I

Nombre de la Materia: Taller del emprendimiento

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez Gonzales

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria

Cuatrimestre: Noveno

Pichucalco Chiapas a 27 de mayo del 2025.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Espíritu emprendedor

Emprender en el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro

Finley (1990)

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

Say (1800)

Lo clasifica como un “buen administrador”

Otros autores

Señalan que el emprendedor es capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros.

Características del emprendedor

- Creatividad e innovación.
- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.

Tipos de emprendedores

- El emprendedor administrativo
- El emprendedor oportunista.
- El emprendedor adquisitivo.
- El emprendedor incubador.
- El emprendedor imitador.

Según la razón por la que emprenden

- Por aprovechar una oportunidad.
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable

Según la razón por la que emprenden

- El emprendedor busca un cambio social a beneficio de un sector
- Cuando el emprendedor busca destacar en cierta área.
- Esta el emprendedor interno y externo

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 la capacidad

Para ver nuevas posibilidades en todo lo que está alrededor; observar las cosas de manera diferente a su apariencia, visualizar lo que no existe

La persona creativa

Sobrepasa el análisis de un problema e intenta poner en práctica un cambio

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

El proceso de la creatividad

En nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita

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

Las ideas

Surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve.

Tipos de creatividad

Weisberg (1989) divide a la **creatividad 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

Creatividad artística

Se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

En psicología

La **ordinaria** aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida.

La excepcional

Rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres

Equipo de trabajo

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.

El trabajo en equipo es

Un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas.

Trabaja

De manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada.

Aportan

Sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes.

Características de los equipos efectivos de trabajo

Las principales características de un equipo eficiente es que tiene sinergia.

Indica que

El todo es mayor que la suma de sus partes.

Identificación de metas

Se convierte en el motor del grupo.

Provocando que

Se unan los intereses individuales

Para

Convertirlos en metas compartidas

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Jeffry Timmons

Asegura que: “Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio”

Propuesta de valor

Metzgel y Donaire (2007)lo define, como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Originalmente difundido por Porter

Con el nombre de “cadena de valor”.

un concepto muy importante

Ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio

Generación de ideas

No siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio

Para iniciar

La generación de propuestas de valor es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?

Generación de ideas

también conocido como diseño de negocios

Describe

La forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Abarca

Un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura.etc

Su importancia

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

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

El objetivo

Es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Bajo costo

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

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 Rosenbloom

Son los siguientes:

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva:

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, 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.

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.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Nombre de la empresa

Es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo.

Descripción de la empresa

El tipo de empresa es el giro de una empresa es su objeto u ocupación principal

Ubicación y tamaño

La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta.

El tamaño

Se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno

Análisis FODA

Herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura un proyecto

Misión de la empresa

Es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Visión de la empresa

Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

Objetivos de a empresa

En los objetivos los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo.

Ventajas competitivas

Peculiaridades del producto y/o servicio que lo hacen especial, lo cual garantiza su aceptación en el mercado.

REFERENCIA

Universidad del sureste (UDS), antología ´´Taller del emprendedor´´, pág.: 8-58, 2025.

Pichucalco Chiapas.