



**NOMBRE DEL ALUMNO: FABIOLA
ANAHÍ LÓPEZ CANCINO**

**NOMBRE DEL PROFESOR: LUZ
ELENA CERVANTES MONROY**

**MATERIA: TALLER DEL
EMPREENDEDOR**

GRADO: NOVENO CUATRIMESTRE

25 DE MAYO DE 2025

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO



1.1 ESPÍRITU EMPRENDEDOR

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

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, que a su vez se origina del verbo francés entreprendre, que significa “encargarse de”

1.2 CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Compromiso total, determinación y perseverancia.

Capacidad para alcanzar metas.

Orientación a las metas y oportunidades.

Iniciativa y responsabilidad.



En resumen, el emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son:

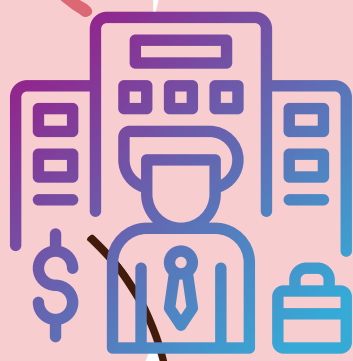
- Creatividad e innovación.
- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.



1.3 TIPOS 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.



Según la razón por la que emprenden:

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

1.4 EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDER

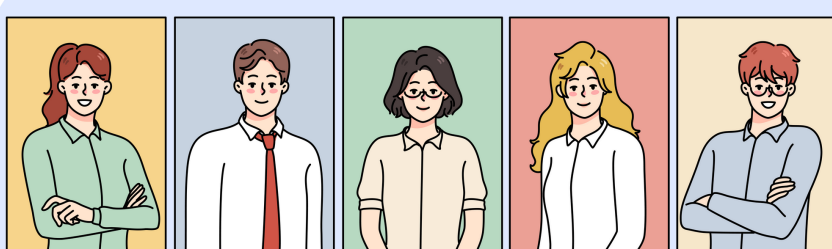
La evaluación de emprendedores es un proceso utilizado por los emprendedores para medir su propio éxito en términos del logro de sus objetivos.

El proceso de evaluación comienza cuando el emprendedor establece metas y objetivos específicos y luego desarrolla un plan para lograr esas metas.

El informe de evaluación resultante puede proporcionar información valiosa para continuar o ampliar la estrategia comercial del emprendedor.



El proceso de evaluación consiste entonces en medir sistemáticamente el progreso realizado hacia el logro de esos objetivos.



1.5 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



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

Por lo tanto, la creatividad no tiene una definición única, ya que es interpretable de acuerdo con el contexto en que se aplique; sin embargo, para entender mejor el concepto, he aquí algunas definiciones asociadas:

- Facultad de crear.
- Capacidad de creación.



1.6 EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD

Si la creatividad no sólo es el producto de la herencia genética, entonces todas las personas pueden incrementarla

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

De todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incosteables.

1.7 TIPOS DE CREATIVIDAD

La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. Ahora bien, de acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional.



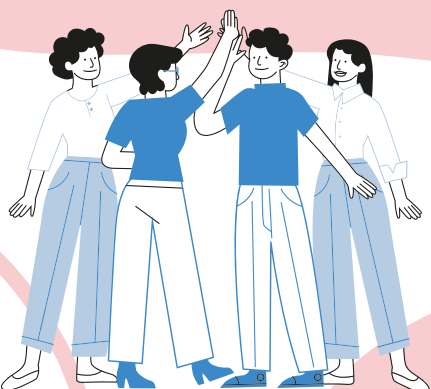
La ordinaria aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida; la excepcional rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres.

1.8 EQUIPO DE TRABAJO

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades.



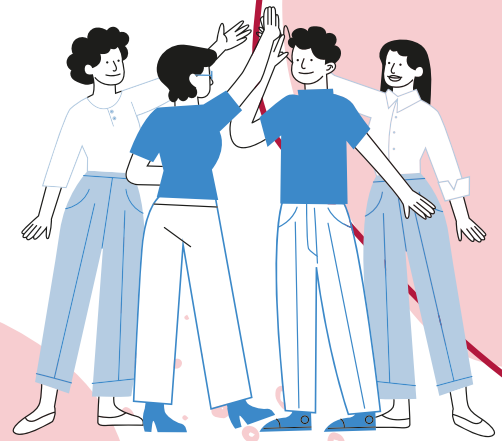
Así, para complementar, el trabajo en equipo es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas; que trabaja de manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada



1.9 CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO



Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena.



Con el objetivo de formar un equipo efectivo, es indispensable contar con un elemento básico que favorece la integración y promueve el enfoque en una sola dirección generando un alto nivel de motivación en el trabajo del mismo, esto es la identificación de meta

¿POR QUÉ FRACASAN LOS EQUIPOS DE TRABAJO?

Las principales causas del fracaso de los equipos de trabajo, según la literatura de la materia, son:

- No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes.
- Falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida.



- La ausencia de un buen proceso de comunicación, que repercute en desmotivación y desintegración dentro del equipo.
- El liderazgo rígido (o inexistente) que no se adapta a las etapas y características del equipo y que no se ejerce participativamente por el grupo.



UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1 PROPUESTA DE VALOR

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de “cadena de valor”.



Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva.

2.2 GENERACIÓN DE IDEAS

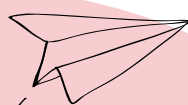
En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.



Es un proceso de descubrir nuevas ideas y soluciones por medio de lluvia de ideas y mapas mentales. Para este proceso, el objetivo es proponer tantas ideas con un grupo lo más diverso posible (miembros, clientes, partes externas y otras partes interesadas).



ideas



2.3 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.

Un modelo de negocio 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” sus ideas en la realidad.



2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.



La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único.

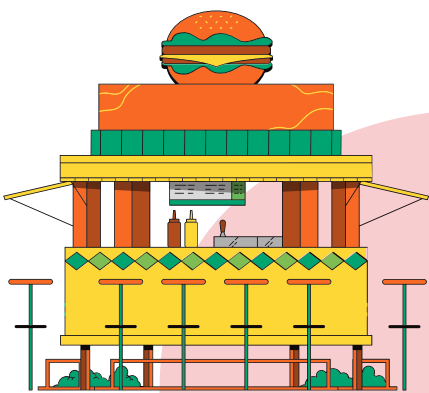


2.5 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Un modelo de negocios se compone de elementos esenciales que detallan cómo una empresa crea, entrega y captura valor para sus clientes.



Los elementos de un modelo de negocios son los cimientos de una empresa exitosa. Al comprender y definir estos elementos, las empresas pueden desarrollar un modelo de negocio sólido y sostenible que les permita crear valor para sus clientes y lograr el éxito financiero



2.6 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.



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





2.7 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.

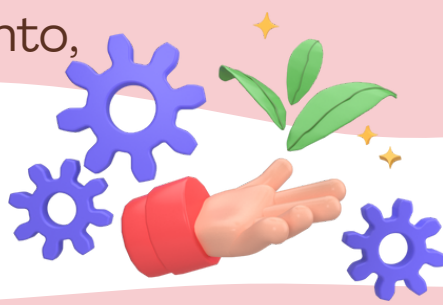


Esto generalmente se lleva a cabo al inicio del proyecto, pero puede revisarse conforme se presenten cambios en el entorno del negocio. Se elabora utilizando herramientas como estudios de mercado, análisis financiero y consultas estratégicas.

2.8 PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Propuesta de valor

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



Ubicación y tamaño de la empresa

La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta. Una empresa de productos especializados en electrónica quizá no tenga tanto éxito en un poblado pequeño,



2.9 ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

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.

Cabe aclarar que es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.

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 debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo.

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 LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Los objetivos son los puntos intermedios de la misión. Es el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad (el primer paso fue redactar la misión). En los objetivos los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

[HTTPS://FASTERCAPITAL.COM/ES/CONTENIDO/QUE-ES-LA-EVALUACION-DE-EMPRENDEDORES.HTML#INTRODUCCI-N-A-LA-EVALUACI-N-DE-EMPRENDEDORES](https://fastercapital.com/es/contenido/que-es-la-evaluacion-de-emprendedores.html#introduccion-a-la-evaluacion-de-emprendedores)

[HTTPS://WWW.ACCEPTMISSION.COM/ES/BLOG/IDEA-GENERATION/#:~:TEXT=%C2%BFQU%C3%A9%20ES%20LA%20GENERACI%C3%B3N%20DE,DE%20IDEAS%20Y%20MAPAS%20MENTALES](https://www.acceptmission.com/es/blog/idea-generation/#:~:text=%C2%BFQU%C3%A9%20es%20la%20generaci%C3%B3n%20de,de%20ideas%20y%20mapas%20mentales)

[HTTPS://WWW.SYDLE.COM/ES/BLOG/MODELO-DE-NEGOCIO-617979BE3885651FA21F1ED9](https://www.sydle.com/es/blog/modelo-de-negocio-617979be3885651fa21f1ed9)

[HTTPS://DHARMACON.NET/2023/09/28/JUSTIFICACION-DEL-NEGOCIO-EL-IMPULSO-DETRAS-DE-CADA-PROYECTO/](https://dharmacon.net/2023/09/28/justificacion-del-negocio-el-impulso-detras-de-cada-proyecto/)