

EMPRENDEDORES

CARACTERÍSTICAS DE EMPRENDIMIENTO



Unidad de aprendizaje

MODELOS DE EMPRENDIMIENTO INFORMÁTICO

Elaboró: M. en C. E Aideé Peña Martín

Agosto de 2019

CONTENIDO

Contenido	introducción
	Espíritu emprendedor
	Emprender (conceptos)
	Características
	Tipos de emprendedor
	Rentabilidad
	Escalabilidad

OBJETIVO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

- Crear proyectos informáticos a través del uso de modelos visuales, de lenguaje, matemáticos, entre otros.
- Para el ejercicio del liderazgo así como la promoción de una cultura emprendedora.

OBJETIVO DEL MATERIAL

- Este material didáctico se realiza para la materia Modelos de Emprendimiento Informático, para la licenciatura de Informática Administrativa en el tercer semestre, la intención de este material es que los estudiantes tengan un material que les sirva de base para comprender y analizar los conceptos básicos sobre que es un emprendedor, características y que es un plan de negocios a su vez identificar los procesos de para realizarlo y con ello le permita realizar un proceso de planeación que ayude a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos al emprender un negocio.

INTRODUCCIÓN

- Un plan de negocios es el resultado de las ideas de un emprendedor, ya que presenta las etapas de desarrollo de un plan para establecer una empresa.
- También nos ayuda como guía básica para poder aterrizar las ideas y a resolver las preguntas que todo proceso de creación para emprenderla, haciéndola una propuesta factible y con ello volverse en un excelente proyecto de negocio.





- Según expertos en el área, comentan que más del 50% de las empresas no son exitosas o cierran durante los primeros cuatro años, debido, entre otras cosas a la falta de un sistema de planeación
- Es por esta razón que se debe de trabajar con la actitud emprendedora, alentar a los cambios y ser creativos para ir modificando y anticipando los eventos a los que la empresa pueda estar envuelta en un futuro.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

- **Emprender (conceptos)**

- Es un termino que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.
- 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) —citado por Drucker (1989)— lo clasifica como un “buen administrador”.



EMPRENDER

- En cambio, para el académico, *emprender* es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos



EMPRENDER (CONCEPTOS)

- Asimismo, Shefsky (1997) y Baumol (1993) 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.

- Dichos individuos se caracterizan por su capacidad para *crear e innovar*; es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.



EMPRENDER (CONCEPTOS)

- Otros le confieren la capacidad para dar un uso adecuado a los recursos disponibles.
- Tanto Hebert como Link (1989) y Hatten (1997) lo definen como el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de la localización y el uso de bienes, recursos e instituciones; es decir, un “ágil captador y aprovechador de información y recursos” con la facultad para detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas.



EMPRENDER (CONCEPTOS)

- 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”, tal como lo señala Jennings (1994) en su libro *Multiple perspectives of entrepreneurship*



EMPRENDER ES:

- una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

• Creación:

- establecimiento de una nueva unidad de negocios.

• Administración general:

- dirección apropiada para una buena utilización de recursos.

• Innovación:

- generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.

• Aceptación del riesgo:

- capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.

• Mejor desempeño:

- el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.

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:
- De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares,
- entre ellas:
 - Compromiso total, determinación y perseverancia.
 - Capacidad para alcanzar metas.
 - Orientación a las metas y oportunidades.
 - Iniciativa y responsabilidad.



CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Factores motivacionales



- Necesidad de logro
- Necesidad de reconocimiento
- Necesidad de desarrollo personal
- Percepción del beneficio económico
- Baja necesidad de poder y estatus
- Necesidad de independencia
- Necesidad de afiliación o ayuda a los demás
- Necesidad de escape, refugio o subsistencia

Características personales



- Iniciativa personal
- Capacidad de decisión
- Aceptación de riesgos moderados
- Orientación hacia la oportunidad
- Estabilidad emocional/autocontrol
- Orientación hacia metas específicas
- Es receptivo en sus relaciones sociales
- Posee sentido de urgencia/tiempo valioso
- Honestidad/integridad y confianza
- Perseverancia/constancia
- Responsabilidad personal
- Es optimista

Características intelectuales



- Versatilidad/flexibilidad
- Creatividad/imaginación/innovación
- Búsqueda de la verdad e información
- Planificación y seguimiento sistemático de resultados
- Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)
- Visión comprensiva de los problemas
- Capacidad para solucionar problemas
- Planificación con límites de tiempo

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Características físicas

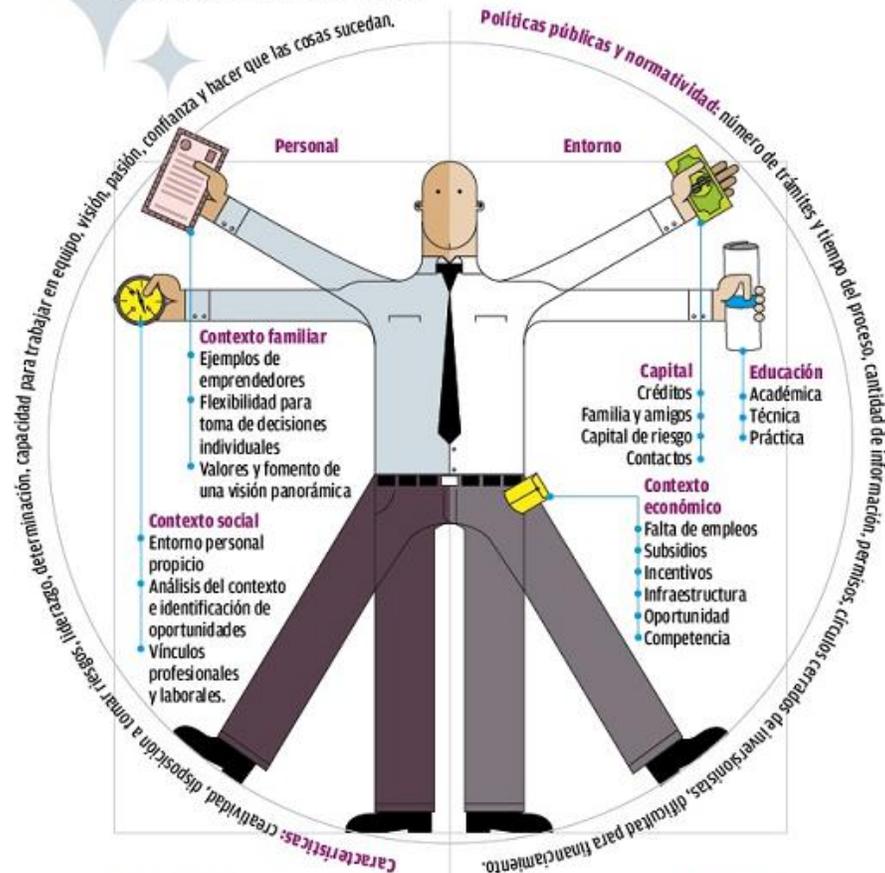
- Energía
- Trabaja con ahínco

Competencias generales

- Liderazgo
- Orientación al cliente
- Capacidad para conseguir recursos
- Gerente/administrador de recursos
- Patrón de factores de producción
- Exige eficiencia y calidad
- Dirección y gestión de la empresa
- Red de contacto
- Comunicación



ANATOMÍA ENTREPRENEUR



De emprendedor...



Plan de negocios



Estudio de mercado



Resolución de problemas



Búsqueda de nuevos nichos de mercado



Administración y finanzas



Orientación a resultados

... a empresario

Acción: utilizar los atributos para enfrentar los retos a medida que se transforma el negocio

CARACTERÍSTICAS...

- Un emprendedor no sólo cuenta con una serie de atributos, sino que sabe aprovecharlos al máximo.

TIPOS DE EMPRENDEDORES.

SCHOLLHAMMER (1980) DIVIDE A LOS EMPRENDEDORES EN CINCO TIPOS DE PERSONALIDADES:



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.

TIPOS 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

- McClelland (1971) —citado por Kuriloff y Hemphill (1983), así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. (DEMAC, 1991)— señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres:

- **NECESIDAD DE LOGRO,**
- **NECESIDAD DE AFILIACIÓN Y**
- **NECESIDAD DE PODER.**

- pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.



EXISTEN OTRAS FORMAS DE CLASIFICAR A LOS EMPRENDEDORES:

SEGÚN LA RAZÓN POR LA QUE EMPRENDEN:

■ Por aprovechar una oportunidad,

- es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad.

■ Por necesidad

- o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.

SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA QUE DESARROLLAN:

El emprendedor social

- busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro.

Emprendedor interno

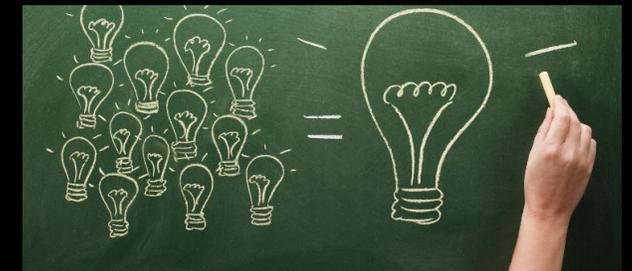
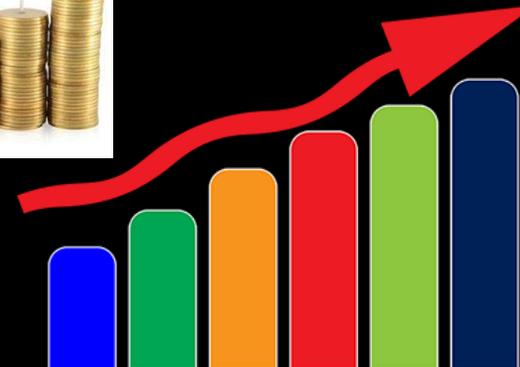
- individuo que actúa al interior de una empresa ajena.

emprendedor externo

- individuo que actúa en su propio negocio con fines de lucro.
-

CARACTERÍSTICAS DE EMPRENDIMIENTO

- Rentabilidad,
- Escalabilidad y
- Replicabilidad



RENTABILIDAD

- ¿Qué es la rentabilidad y cómo calcularla?
- **Definición:**
 - La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar **suficiente utilidad o ganancia**; por ejemplo, se dice que una empresa es rentable cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre estos es considerada como aceptable; o que un producto, cliente o departamento de empresa es rentable cuando generas más ingresos que costos, y existe cierta diferencia entre estos.



- Siendo específicos, la rentabilidad mide qué porcentaje del dinero o capital invertido o que se va a invertir, se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar.

- Sin embargo, una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice o indicador que mide la relación que existe entre la **utilidad o ganancia obtenida** o que se va a obtener, y la **inversión realizada** o que se va a realizar para poder obtenerla.



¿CUÁL ES LA UTILIDAD DE LA RENTABILIDAD?

Conocer

- la rentabilidad de una inversión que ya se ha realizado (rentabilidad obtenida) nos permite saber qué porcentaje del dinero o capital invertido se ha ganado o recuperado y, por tanto, qué tan bueno ha sido el desempeño de la inversión.

Mientras

- que conocer la rentabilidad de una inversión que aún no se ha realizado (rentabilidad ofrecida o esperada), nos permite saber si la inversión es rentable, y qué porcentaje del dinero o capital que se va a invertir se va a ganar o recuperar y, por tanto, qué tan atractiva es.

Asimismo,

- en caso de contar con varias alternativas de inversión, conocer la rentabilidad de estas nos permite compararlas, y así saber cuál de todas tuvo la mayor rentabilidad y, por tanto, el mejor desempeño, o cuál de todas ofrece la mayor rentabilidad y, por tanto, es la más atractiva.



¿CÓMO CALCULAR LA RENTABILIDAD?

- Para calcular la rentabilidad de una inversión debemos dividir la utilidad o ganancia obtenida o que se va a obtener entre la inversión realizada o que se va a realizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en porcentajes:

Fórmula.

$$\text{Rentabilidad} = \left(\frac{\text{Utilidad o Ganancia}}{\text{Inversión}} \right) \times 100$$

POR EJEMPLO,



- si invertimos \$100 y luego de un año la inversión nos generó utilidades de \$30, aplicando la fórmula de rentabilidad:
- $(30 / 100) \times 100,$
- podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 30% (la inversión o capital tuvo un crecimiento del 30%).

OTRO EJEMPLO...

O, por ejemplo:

- si invertimos \$100 en un activo y luego lo vendemos a \$300,
- **aplicando la fórmula de la rentabilidad: $(300 - 100 / 100) \times 100$,**
- podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 200%
- (la inversión o capital tuvo una variación del 200%).

- Se dice que una inversión es rentable cuando su rentabilidad es positiva (mayor que cero), y que una inversión es bastante rentable, cuando su rentabilidad tiene un valor alto en comparación con la rentabilidad de otras inversiones similares.

RENTABILIDAD.

Tal como mencionamos anteriormente la rentabilidad mide la relación que existe entre la ganancia y la inversión; sin embargo, en el caso de una empresa la rentabilidad también mide la relación que existe entre la **ganancia y diversos aspectos de la esta**, tales como las ventas, los activos y el patrimonio.

la rentabilidad de una empresa

- Para calcular la rentabilidad de una empresa necesitamos la **inversión de la empresa y la ganancia que ha generado**, la cual estará conformada por las utilidades que ha generado o, en caso de haberla vendido, por la diferencia entre el precio de venta y la inversión.

rentabilidad de un proyecto de inversión

- Para calcular la rentabilidad de un proyecto de inversión (por ejemplo, la creación de una nueva empresa, el lanzamiento de un nuevo producto, o la adquisición de nueva maquinaria) necesitamos la **inversión y la ganancia futura**, la cual estará conformada por las utilidades o ganancias proyectadas.

la rentabilidad de un inmueble

- Para calcular la rentabilidad de un inmueble necesitamos la **inversión del inmueble y la ganancia que ha generado**, la cual estará conformada por la diferencia entre el precio de venta y la inversión (ganancia de capital) o, en caso de rentarlo, por la diferencia entre los ingresos por renta y los gastos (flujo de efectivo).

la rentabilidad de una acción

- Para calcular rentabilidad de una acción necesitamos la **inversión de la acción y la ganancia que ha generado**, la cual estará conformada por la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra, más los dividendos que podría haber entregado.

CARACTERÍSTICAS

De un negocio rentable.

Existe
demanda
del producto

- **si nadie compra tu producto es una señal clara que tu negocio no es rentable.** Sin embargo esto no quiere decir que el nicho como tal no lo sea, puede que sea que estás cometiendo un error muy personal.

Los costos
permiten
tener
ganancias

- Puede que vendas mucho porque tienes mucha demanda. Pero si por ejemplo llegas al punto donde tus gastos superan los egresos, por más ventas no podemos decir que el negocio es rentable.

El cliente
puede pagar
el producto

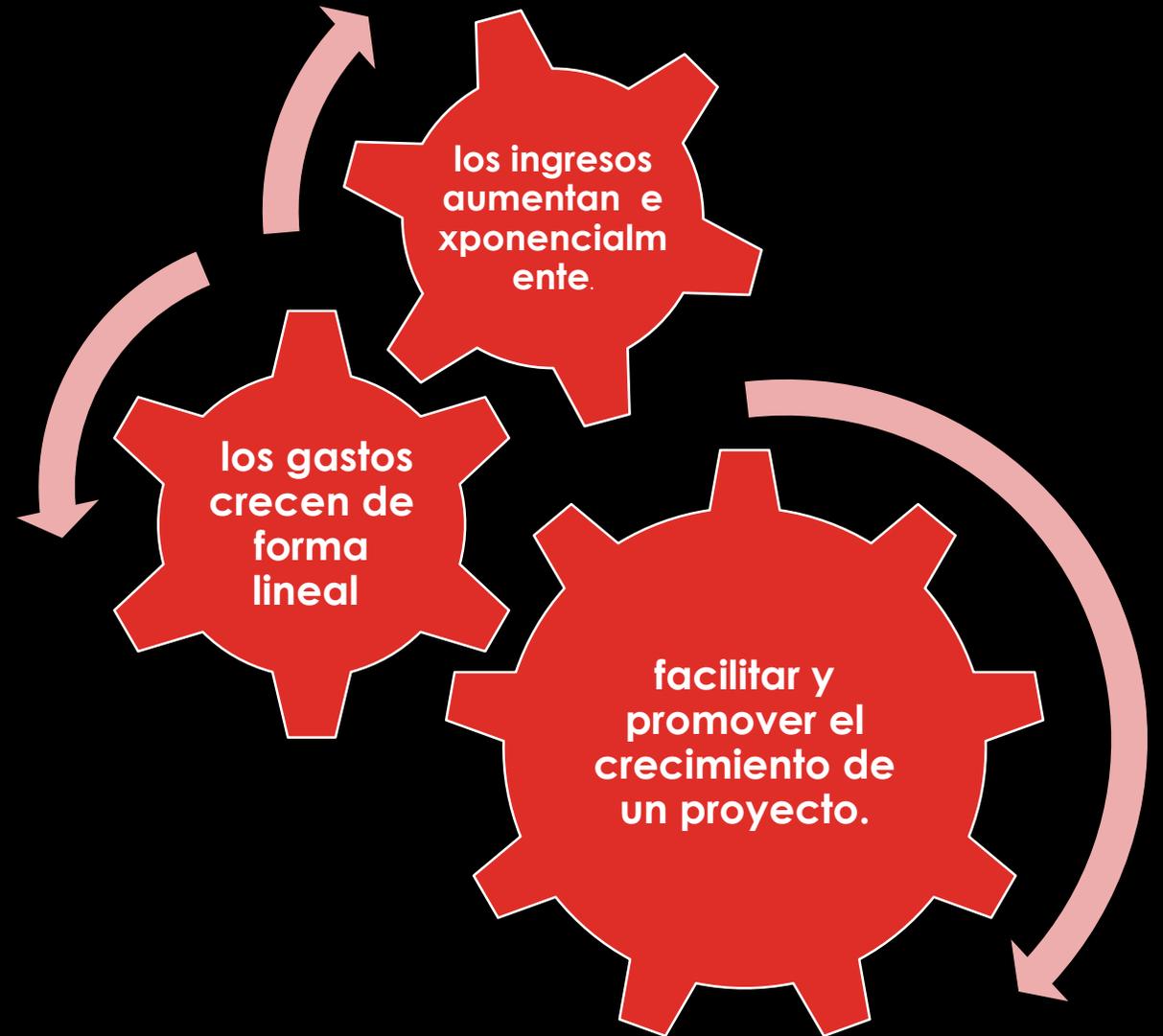
- Puede que haya mucha demanda porque el cliente necesita tu producto. Sin embargo éste puede tener la necesidad pero no la capacidad de compra.

El tiempo
que
demanda es
óptimo

- **Si tu negocio vende bien, te deja buenas ganancias, el cliente puede pagar... pero por él vives en un constante agotamiento donde no te queda tiempo para alguna otra cosa ¡Tu negocio en particular no es rentable!**

ESCALABILIDAD DE UN NEGOCIO:

Un término que actualmente se ha puesto de moda es la escalabilidad, que define la **capacidad de un negocio de poder multiplicar todos los ingresos sin necesidad de aumentar los costos**, es decir, que tiene un alto potencial de crecimiento, contando además con los recursos necesarios para internacionalizarse.



ESE ES EL MODELO CLAVE PARA ALCANZAR EL ÉXITO EMPRESARIAL.

El inversor buscar el crecimiento en una empresa, esto es lo que le va a dar rentabilidad a su inversión en el negocio. De esta manera se puede decir que si el proyecto no es escalable no dará rentabilidad ni dará un buen servicio al cliente.

Características de un negocio escalable:

Los negocios escalables persiguen una **constante mejora** y optimización de los procesos y costos.

Un negocio con escalabilidad no nace con una propuesta perfecta, sino que se va **reinventando** en el tiempo.

Se requiere de una **inversión inicial** para arrancar la actividad.

Un cliente puede producir ingresos **recurrentes**.

Suele ofrecer productos disfrazados de **servicios**.

La Infraestructura de la empresa es capaz de soportar **mayor volumen de usuarios**, sin recurrir a costos adicionales.

Son negocios que se pueden **internacionalizar**.

PILARES FUNDAMENTALES DE UN NEGOCIO ESCALABLE

Anticipación.

- Tu negocio o empresa debe ser capaz de prevenir las necesidades de crecimiento. Esta capacidad permite que la escalabilidad ofrezca un margen lineal y controlable de crecimiento.

Dimensión.

- Este pilar indica que no se puede caer en el error de sobredimensionar o infradimensionar el negocio, es decir, no debe haber recursos para desaprovechar o que no haya suficiente, ni mucho menos capacidad productiva ociosa. Esto indica que se deben diseñar procesos indicadores y umbrales capaces de alertar con antelación la necesidad futura de recursos que den soporte al modelo de negocio.

PILARES FUNDAMENTALES DE UN NEGOCIO ESCALABLE

Adaptación.

- Para poder definir la promesa de crecimiento del negocio se debe primero estudiar el mercado y la competencia, así como los flujos de inversión y los marcos macroeconómicos. Este escenario se debe enfocar en alcanzar economías de escala en donde el crecimiento no solo no genere más estructura sino que disminuya los costos de producción.

Inversión.

- Para poder garantizar una base mínima de recursos económicos materiales y humanos se debe recurrir a diversas estrategias de financiación y modelos de inversión para potenciar así la escalabilidad.



PILARES FUNDAMENTALES DE UN NEGOCIO ESCALABLE

Autoservicio.



- Para hacer escalable un negocio se deben diseñar y buscar procesos de autoservicio en el que los clientes puedan disminuir algunos de los costos que existan en el modelo de negocio.

¿COMO ESCALAR UN NEGOCIO?



- Cualquier negocio tradicional se puede hacer escalable con las herramientas con las que se cuenta actualmente.
- Primero debe lograrse la sustentabilidad financiera y luego buscar la escalabilidad.
- Se debe tener un objetivo claro, un presupuesto definido y los resultados tienen que ser proporcionales a la inversión.

RETOS PARA LOGRAR LA ESCALABILIDAD



inicialmente se debe realizar una investigación basada en la **diferenciación** de los mercados.

Asegura la funcionalidad del modelo de negocios para que exista un **escalamiento gradual** del volumen de ventas.

Se debe integrar la **cadena de valor** de forma eficiente.

Establece un **programa piloto** que logre ser viable y escalable.

RETOS PARA LOGRAR LA ESCALABILIDAD

Se debe contar el recurso financiero inicial que contribuya a **acelerar** el crecimiento del modelo de negocio.

Aprovechar el **capital** humano y económico durante la etapa de crecimiento.

Los esfuerzos deben estar enfocados en la escalabilidad.

Se deben desarrollar habilidades para **expandir** el modelo negocio y poder crecer.



CONSEJOS PARA ESCALAR UN NEGOCIO

Comenzar con una idea escalable. Que sea atractiva para los inversores y que esté basada en la investigación en el mercado para que tenga más probabilidad de atraer la inversión y a su vez tener escalabilidad.

Utilizar un producto mínimamente viable para validar el proyecto. Un producto está preparado para escalar cuando se demuestra que funciona con un número grande de clientes que pagan la totalidad de su precio y que es válido en su modelo de negocio.

Realiza un plan de negocio. Elabora un plan muy detallado y completo para tu negocio, que sea atractivo para los inversores, además de contar con un adecuado Elevator Pitch.



CONSEJOS



Reúne a un equipo.

Forma un equipo capaz para que puedas dedicarte a otros aspectos del negocio o proyecto; debes contar con las personas adecuadas para la expansión de tu empresa.

Céntrate en el marketing digital.

Para hacer llegar el mensaje rápidamente, si deseas destacar como emprendedor, se requiere una fuerte apuesta en el marketing digital.



REFERENCIAS

Balanko-Dickson, Greg, Cómo preparar un plan de negocios exitoso, México, McGraw-Hill, 2009.

Bangs, David, Guía para la planeación de su negocio, México, Promexa, 1992.

Fernández Valiñas, Ricardo, Manual para elaborar un plan de mercadotecnia, México, McGraw-Hill, 2007.

Sánchez, A. y H. Cantú, El plan de negocios del emprendedor, México, McGraw-Hill, 1993.

- <https://cisai.iteso.mx/escalabilidad-y-replicabilidad/>
- <https://www.emprender-facil.com/es/un-negocio-rentable/>
- <https://www.crecenegocios.com/rentabilidad/>
- <https://javiermegias.com/blog/2011/10/modelos-de-negocio-escalables/>
- <https://emprendedoresynegocios.com/escalabilidad-de-un-negocio/>