



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



Unidad de Aprendizaje:

Emprendimientos

**Programa Educativo: Especialidad en Administración de
Empresas Turísticas**

Lugar donde se imparte: Facultad de Turismo y Gastronomía

Responsable de la elaboración:

M. en A. Mónica del Valle Pérez

Fecha de elaboración: Septiembre 2018



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



Unidad 1. Teorías del Emprendimiento

1.2 Metodologías del emprendimiento

1.2.1 Agile

1.2.2 Scrum

1.2.3 Business model canvas

1.2.4 Start up

1.2.5 Design thinking



UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México



Unidad 1. Teorías del Emprendimiento

Según Schumpeter, **Es una teoría social con aspectos prácticos que permite alcanzar metas académicas y empresariales, por ello es capaz de transformar las sociedades.**





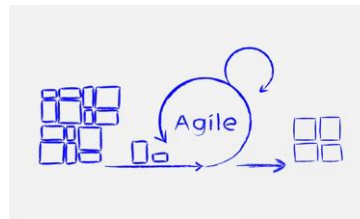
UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2 Metodologías del Emprendimiento

El término metodología se define como el grupo de mecanismos o procedimientos racionales, empleados para el logro de un objetivo, o serie de objetivos que dirige una serie de pasos.

Por lo tanto las metodologías del emprendimiento son mecanismos que nos permiten abordar ideas desde diferentes aristas las cuales serán explicadas para su mejor aprovechamiento.

(Giordano, J. 2018)





1.2.1 Agile



Desarrollo de la idea en intervalos de tiempo cortos, expuestos y estudiados por grupos.

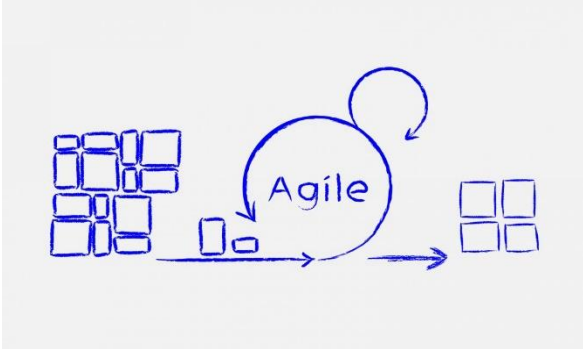


Principios

Pilares

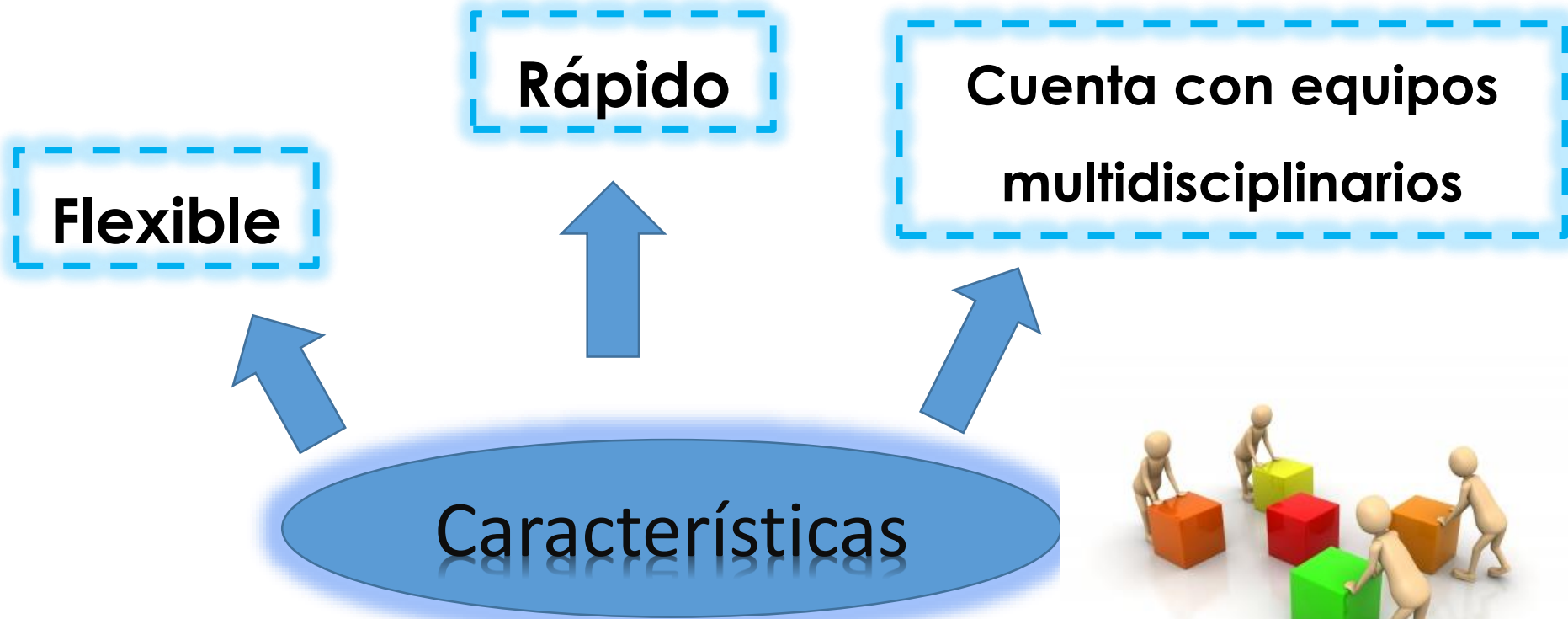
Características

Movimiento que no se preocupa de poner y hacer cumplir reglas, no se preocupa de definir roles, ni historias de usuario. Se preocupa de dar las pautas para crear grandes cosas. (Luengo, A. 2017)





UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



1.2.1 Método Agile



UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México

Trabajo en
conjunto de
manera constante
para beneficio del
proyecto

Realizar pruebas
piloto antes de
introducir al
mercado.

Mantener una
relación estrecha
para crear un vínculo
de confianza.

Se debe recibir de
buena forma el
proceso de
cambio.

Individuos

Producto

Clientes

Adaptación

Pilares de Agile

Según Leffingwell, D; Widrig.





UAEM | Universidad Autónoma del Estado de México



Cliente
satisfecho



**Principios del
Método Agile**

Reuniones scrums

El cambio
generará ventaja
competitiva.

Motivación para el
equipo,
proporcionando
recursos.

Trabajo en equipo
de forma conjunta
y coordinada.

Entregas
periódicas en
tiempos cortos.





UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

**Producto final
funcional y
satisfactorio.**

Darse tiempo par
generar mejoras.

**Principios del
Método Agile**

Contar con
procesos
sostenibles.

Organización
interna entre
equipos de
trabajo.

Ley de la
simplicidad:
menos es
más.

Tener excelencia
técnica.



UAEM | Universidad Autónoma del Estado de México



1.2.2 SCRUMS

Proceso en el que se aplican de manera regular un conjunto de buenas prácticas (Garza, J. 2014)



trabajar colaborativamente en equipo




obtener el mejor resultado posible de un proyecto.





Características SCRUM



Enfatiza valores y prácticas de gestión

Hace uso de Equipos auto-dirigidos y auto-organizados

Puede ser aplicado a cualquier contexto para lograr una meta común.

Dentro de cada Sprint se denomina el Scrum Master al Líder de Proyecto quien llevará a cabo la gestión de la iteración

Iteraciones de treinta días; conocidas como Sprint

Desarrollo de software iterativos incrementales basados en prácticas ágiles

Se convocan diariamente un "Scrum Daily Meeting" el cual representa una reunión de avance diaria de no más de 15 minutos

Su propósito de tener retroalimentación sobre las tareas de los recursos y los obstáculos que se presentan.

se responden preguntas como: ¿Qué harás antes del próximo encuentro? ¿Qué obstáculos hay para cumplir la meta? ¿Qué has hecho desde el ultimo encuentro?



12 principios del SCRUM según Molina, M. (S/F)





12 principios del SCRUM según Molina, M. (S/F)

Conversación cara a cara

- Reuniones periódicas con el cliente y con colaboradores.

Motivación y confianza

- Personas que interactúan en climas de confianza y solidaridad.

Excelencia técnica y buen diseño

- Las formas nunca deben perderse, ni tampoco la calidad del trabajo.

Simplicidad

- Las tareas han de ser lo más sencillas posible. Sino, deben ser divididas hasta que se reduzca su complejidad.

Autogestión de los equipos

- Deben ser capaces de organizarse por sí mismos. El exceso de jerarquías crea dependencias.

Adaptación a circunstancias cambiantes

- Quienes ejecutan deben adaptarse a las circunstancias.



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas

Lograr un modelo que busque la agilidad y la reducción del tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor (Osterwalder, A. 2012).





1.2.3 Business Model Canvas

UAEM | Universidad Autónoma del Estado de México



Autor:
Osterwalder, A. (2012)



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas



1. Segmento de mercado

Los grupos de personas a los cuales se quiere ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente



Osterwalder, A. (2012)

2. Propuesta de valor

- Es todo aquello que vamos a ofrecer (productos o servicios) con un valor agregado, por lo que los consumidores nos van a preferir.



Innovador, calidad, funcionalidad y todo aquello que lo hace ser el mejor.



1.2.3 Business Model Canvas

UAEM | Universidad Autónoma del Estado de México

3. Canales de distribución



Se centra en como se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es Determinar como comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes en tiempo y forma. Osterwalder, A. (2012)



UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas

Uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno de los más complejos de tangibilizar.

Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer con segmentos específicos de clientes.

4. Relaciones con los clientes



Osterwalder, A. (2012)



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas

5. Flujo de ventas

Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.



Osterwalder, A. (2012)

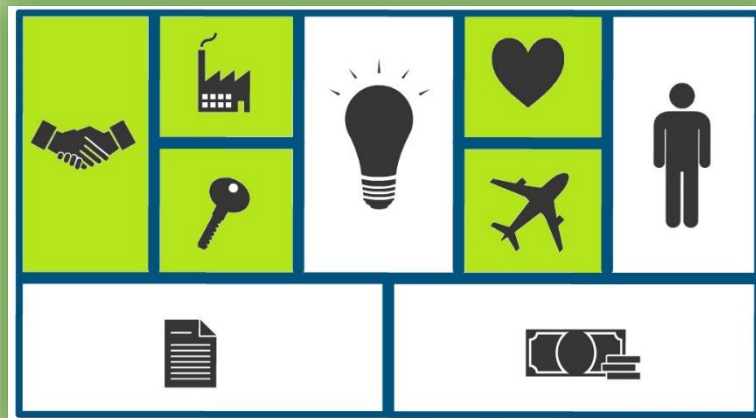


UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas

6. Recursos clave

Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad, es decir todo aquello que la empresa u organización va a requerir para operar con éxito.





UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

1.2.3 Business Model Canvas

7. Actividades clave

Son las acciones mas importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione, se define como el día a día, que debe de hacer cada uno de los colaboradores para llegar al objetivo.



Osterwalder, A. (2012)



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

**1.2.3 Business
Model Canvas**

8. Socios clave

Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios



9. Estructura de costes

Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar las costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

Osterwalder, A. (2012)



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



1.2.4 Start up

¿Qué es?



Organización con gran capacidad de cambio que desarrolla productos o servicios de gran innovación, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. (Lozano, V. 2014)

¿Cómo operan?



Con costos mínimos, pero obtienen ganancias que crecen exponencialmente, mantienen una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orienta a la masificación de las ventas. (Lozano, V. 2014)



1.2.4 Características del Start up

1.- Nada de política.

Todos reciben crédito a través de méritos, no sólo por ideas.

2.- No es un trabajo, es una misión.

Hacer lo que siempre deseaste es estimulante y con ello se crea una Start-Up

3.- Intolerancia a la mediocridad.

Arriesgar y emprender es la principal característica de los Start-Up.

4.- Dinero Disponible.

Se hace que cada peso cuente. Todo es parte del emprendimiento.

5.- Equidad.

Al interior del proyecto, todos se encuentran haciendo algo importante, todo con vista a largo plazo.

6.- Alineación perfecta.

Colocar a la persona ideal en el puesto ideal. Servirá para mejorar la visión.

7.- Buena comunicación.

Fluidez en la comunicación inclusive hasta en los peores momentos, dará paso a la mejora.

8.- Liderazgo.

Es necesario que el líder tome su papel y predicar con el ejemplo a sus allegados.

9.- Cliente.

Comprenderlo y ser proactivo con él, así los problemas disminuirán.



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



1.2.5 Desing thinking

“Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado”.

(Tim Brown, 2018)



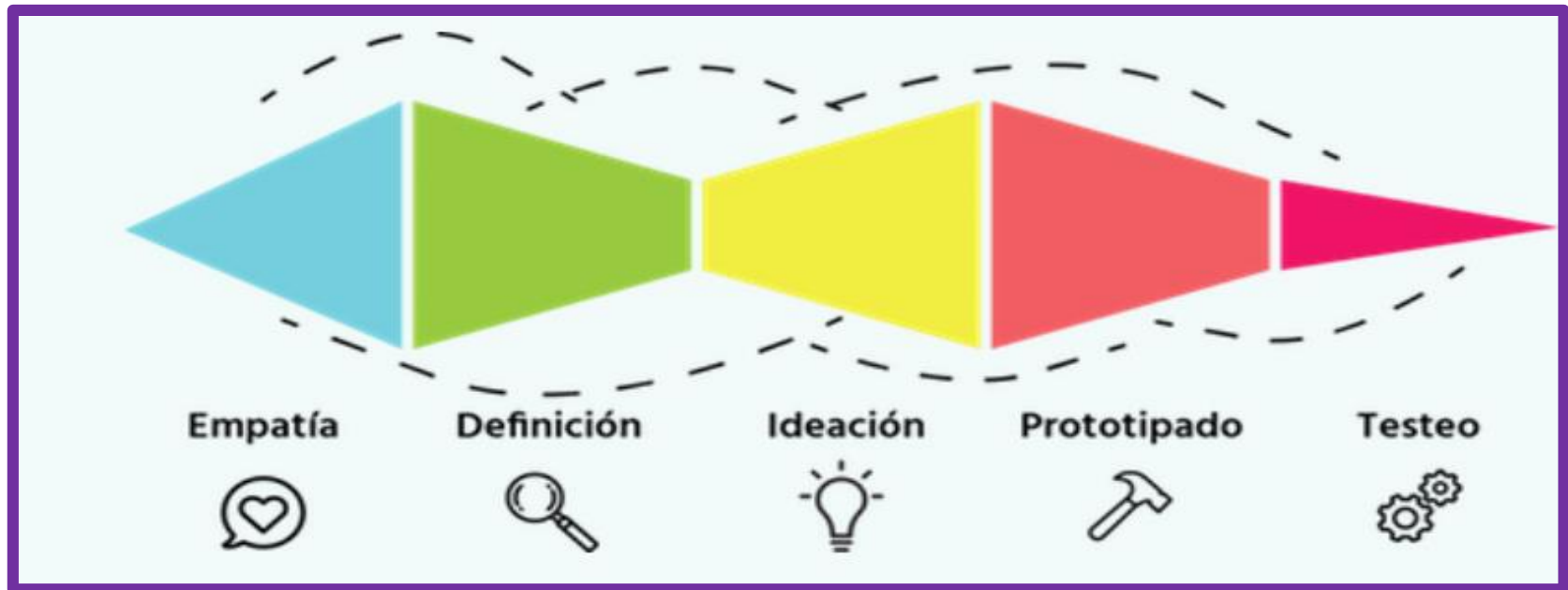


UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



¿EN QUÉ CONSISTE?

Brown, T. (2018) señala que el **Design Thinking** se compone de cinco etapas no consecutivas. No es lineal. En cualquier momento podrás ir hacia atrás o hacia adelante, saltando incluso etapas.





UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México



Empatía

El proceso de Design Thinking comienza con una profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, y también de su entorno. Debemos ser capaces de ponernos en la piel de dichas personas para ser capaces de generar soluciones consecuentes con sus realidades.

Define

Seleccionar la información recopilada durante la fase de Empatía y quedarnos con lo que realmente aporta valor y nos lleva al alcance de nuevas perspectivas interesantes. Identificaremos problemas cuyas soluciones serán clave para la obtención de un resultado innovador.

Design Thinking

Idea

Tiene como objetivo la generación de un sinfín de opciones. No debemos quedarnos con la primera idea que se nos ocurra.

Debemos eliminar los juicios de valor. A veces, las ideas más estrambóticas son las que generan soluciones visionarias

Prototipo

Volvemos las ideas realidad. Construir prototipos hace las ideas palpables y nos ayuda a visualizar las posibles soluciones, poniendo de manifiesto elementos que debemos mejorar o refinar antes de llegar al resultado final.



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

Durante la fase de **Testeo**, probaremos nuestros prototipos con los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando. Esta fase es crucial, y nos ayudará a identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias. Durante esta fase evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando.



ELEVATOR PITCH

- Si te encuentras al CEO de una empresa y ves que va a tomar el ascensor.
- Tienes que convencer en menos de 2 minutos.
- Tu cliente objetivo, la necesidad que vas a resolver, el nombre de tu producto, su categoría, su beneficio clave, y qué lo diferencia de la competencia, etc.



INTERACCIÓN CONSTRUCTIVA

- Desarrolla una serie de actividades pidiendo que relaten sus pensamientos en voz alta mientras las desarrollan.
- El equipo obtendrá una gran cantidad de información valiosa y práctica sobre la realidad del usuario.



OBSERVACIÓN ENCUBIERTA

- Observar un usuario interactuando con un producto, servicio o prototipo.
- Sin que sepa que está siendo evaluado.
- Observar las reacciones sinceras de los usuarios.



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



Referencias Bibliográficas

- Garzozi R., Sclaro M. Moncada C. (2014). **Planes de negocios para emprendedores**. 1ª ed. – Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos. Pp. 35-37.
- Garza, j. (2014). **Roles de Scrum**. Recuperado el 20 de Septiembre de 2018 de <http://lafabricadeltiempo.es/roles-de-scrum-scrum-master-infografia/>
- Lerma K. (2010). **Desarrollo de nuevos productos. Una visión integral**. (4ª ed.). México: Cengage.
- ¿Qué es SCRUM? (s.f.). Recuperado 26 agosto, 2018, de <https://proyectosagiles.org/que-es-scrum/>
- Luengo, A. (2017, 2 agosto). **Modern Agile: la nueva forma de afrontar los proyectos ágiles**. Recuperado 26 agosto, 2018, de <https://www.icemd.com/digital-knowledge/articulos/modern-agile-la-nueva-forma-afrontar-los-proyectos-agiles/>
- Martínez, M. (2018, 9 julio). **Conceptos básicos para que sepas qué es 'Agile'**. Recuperado 26 agosto, 2018, de <https://hablemosdeempresas.com/empresa/conceptos-basicos-agile/>
- Pierce, J. (02 de 02 de 2016). *Shopify*. Obtenido de <https://es.shopify.com/blog/14934065-hablemos-sobre-startups-que-son-sus-caracteristicas-e-importancia>
- Brown T. (2018) **Design Thinking**. Recuperado 20 septiembre, 2018, de <https://hbr.org/2015/09/design-for-action>
- Osterwalder A. (2014) **Modelo de negocios Canvas**.
- Giordano, J. (2018). **Metodología**. Recuperado el 25 de Agosto de 2018, de <http://www.jorgegiordano.com/metodologia/>
- Lozano, V. (2014) **¿Qué es una Start up?**. Recuperado el 22 de Septiembre de 2018 de <https://comunidad.iebschool.com/vanessalozano/?p=9>



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México



Guion explicativo

La presente unidad titulada “**Emprendimientos**”, esta diseñada por temas y subtemas de una manera clara y concreta, que permite al lector llevarlo de la mano, para que vaya siguiendo la continuidad de los temas. Siendo el **objetivo general** analizar las diferentes metodologías para el diseño de planes de negocios.

Por lo que se invita a revisarla y consultarla.

Por su atención muchas gracias!