



Universidad Autónoma del Estado de México

Centro Universitario UAEM Ecatepec

Programa de Estudios por Competencias Desarrollo Empresarial



Licenciatura en Administración
9no. Semestre
Ciclo 2016B
Agosto 2016

Dra. en A.P. Edim Martínez Rodríguez

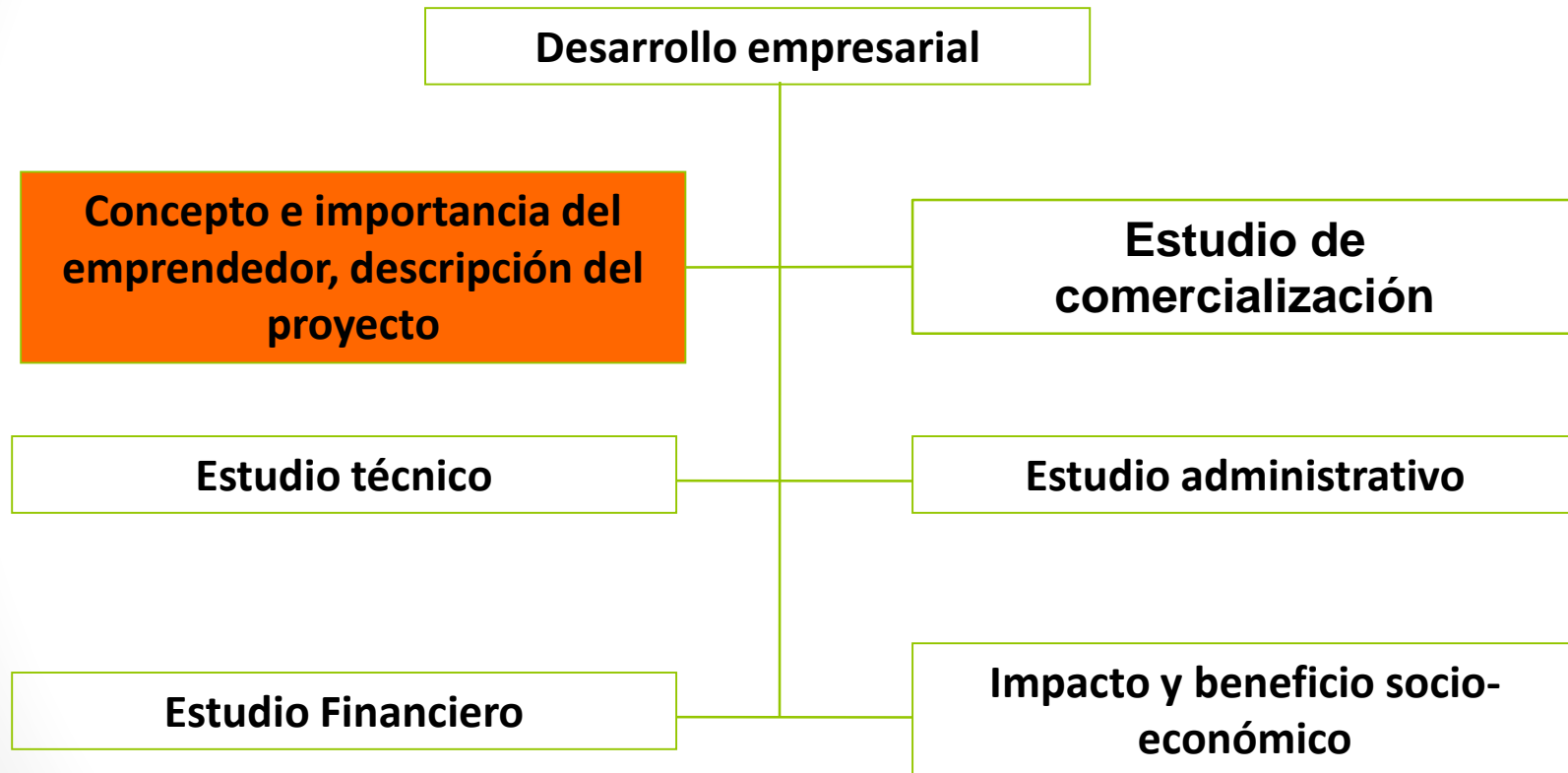
Presentación

- Todas las personas tienen el talento y las habilidades del emprendedor, de esta manera podrían encontrar las oportunidades de trabajo más convenientes, esto es; llegan a tener una actitud emprendedora.
- Desde el punto de vista social, el desarrollo es crucial y las organizaciones e instituciones de apoyo son cada vez más conscientes de su papel como factor de progreso y paz en la avalancha del desempleo que se avecina en nuestras comunidades. Los millones de desocupados y personas que cada vez se suman ponen en alerta a nuestras organizaciones (públicas o privadas) y hacen volver a los ojos del emprendedor y verlo como ejemplo y solución a todos nuestros problemas.
- Ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace que el hombre no espere, sino actúe. Al empresario se le exige una mayor preparación y esmero en la planeación de su negocio para enfrentarse a un mercado que no perdona errores y que cada día se vuelve más exigente.

Propósito de la unidad de aprendizaje

- Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la elaboración y desarrollo de un proyecto productivo que promueva la posibilidad de autoempleo en su profesión.

Secuencia didáctica



Recomendaciones generales

Se sugiere iniciar con una sesión de encuadre en la que se haga la presentación del instructor y de los participantes, la detección o diagnóstico de expectativas y necesidades, campo del desarrollo empresarial.

El docente, dará a conocer el programa de la unidad de aprendizaje citando las formas de organización y evaluación, así como todos aquellos acuerdos generales sobre el desarrollo de la unidad, lineamientos tanto del profesor como del participante señalados en el Programa de Estudios.

Para todos los apartados de la unidad de aprendizaje, es indispensable establecer y ponderar estrategias como lectura comentada, trabajo en equipos colaborativos, grupales y vivenciales, asesoría con retroalimentación durante todo el proceso.

Objetivo:

- Comprender y analizar el concepto e importancia del emprendedor, así como sus características y habilidades. Para generar una idea innovadora, como base para el desarrollo de un plan de negocios, que comprenda los cuatro estudios requeridos.

Conocimientos:

- Concepto del emprendedor, perfil y habilidades
- Concepto e importancia del plan de negocios
- Definir cual es el negocio al que esta enfocado el proyecto, distinguir entre producto o servicio
- Definir misión, visión, objetivos, utilidad, necesidad que atiende, aplicación comercial, ventajas competitivas y FODA.



Unidad I

Concepto e importancia del
emprendedor, descripción del proyecto

Veamos el siguiente video...

- [La aventura de ser Emprendedor\(bajaryoutube.com\).flv](#)

Emprender...

[INADEM chile de la botella.mp4](#)

[Emprendedores exitosos.mp4](#)

[Mermeladas Mapy.mp4](#)

Test del emprendedor

Ingresa en el siguiente link y contesta el siguiente test con la finalidad de conocer sobre las 10 características empresariales que debes desarrollar.

<http://www.crecemype.pe/portal/nie/modulo-ceps/>

La FORMULA del emprendedor



EL ADN DEL EMPRENDEDOR
¿Lo tienes?



¿Qué contiene un negocio de éxito?



- **ESTRATEGIA VALIDADA**
Modelo de negocio probado.
- **ESCALABILIDAD ASEGURADA**
Mercado y nicho amplios.
- **FINANCIACIÓN INTELIGENTE**
Rondas estables y ajustadas a necesidades.
- **MARKETING IMPACTO**
Acciones rentables y low cost.
- **INNOVACIÓN CONSTANTE**
Nuevas perspectivas e ideas
- **COMUNICACIÓN EFECTIVA**
Mensajes claros y atractivos
- **EQUIPO PODEROSO**
Motivado y multidisciplinar



NEGOCIO DE ÉXITO

Tienes una idea de negocio?

Revisa los siguientes link para que puedas emprender un negocio:

<http://crearmiempresa.es/ideas-de-negocio>

<http://www.soyentrepreneur.com/100ideas/>

<http://www.forbes.com.mx/16-negocios-que-puedes-empezar-manana-mismo/>

<http://www.crecemype.pe/portal/index.php/informacion-mype-para-crecer/coleccion-planes-de-negocio>

<http://masentrepreneur.com/ideas-de-negocio-2015-ces/>

[http://www.pepeytono.com.mx/crea tu empresa/las 11 ideas para levantarte del sofa](http://www.pepeytono.com.mx/crea_tu_empresa/las_11_ideas_para_levantarte_del_sofa)

plan ser
competencia
valor subsidio
centrales calculo producto posible llegar reflejar principales
factibilidad proceso
emprendedor
análisis documento mercado
PLAN
herramienta números
Si NEGOCIOS
aspectos humanos
etapa años
resumen
SOCIOS
pasos pequeño
va
empresa
empresa
presentación inversores
destinatarios confeccionar
abarcar disponible día tomadas emprendimiento
formato poder
mantener distintos
suelen gastos quiere
si menos etc Amenazas
financiación
financiera

Plan de negocios



- Es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la **situación del mercado** y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes **estrategias** que serán implementadas, tanto para la **promoción** como para la fabricación de un producto o servicio.

(INADEM, 2015)

Porqué hacerlo?

[_plan de negocio.mp4](#)



- Un Plan de Negocios se elabora para conocer el nivel o grado de riesgo que corre el empresario al formar su microempresa

Características

- Currículum
- Herramienta de trabajo
- Evaluación de proyecto
- Estructura lógica

Variables

- Producto o servicio
- Producción
- Comercialización
- Recursos humanos
- Finanzas

Cómo elaborarlo?

[como hacerlo.mp4](#)

Razones para tener un **plan de negocios** en una empresa

PLAN DE NEGOCIOS



Características de un plan de negocios

- **Eficaz:** Debe contener, ni más ni menos, todo aquello que un eventual inversionista espera conocer.
- **Estructurado:** Debe tener una estructura simple y clara que permita ser seguido fácilmente.
- **Comprensible:** Debe estar escrito con claridad, con vocabulario preciso y evitando jergas y conceptos muy técnicos. Las cifras y tablas deben ser simples y de fácil comprensión.

- **Breve:** No debe superar, en conjunto, las 30 páginas.
- **Cómodo:** Debe ser fácil de leer. Tamaño de la letra igual o superior a 11 puntos, interlineado igual o superior a 1,5 y márgenes iguales o superiores a 2,5 cm.

Elementos

- Comienza con una síntesis de todo el documento llamada **Resumen Ejecutivo**.
- A continuación presenta una introducción y luego un cuerpo principal, integrado por capítulos o secciones en los que se aborda el proyecto desde distintas perspectivas.

Ejemplos

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción del producto y valor distintivo
3. Plan de Marketing
4. Plan de producción
5. Plan Administrativo
6. Plan Financiero
7. Conclusiones
8. Anexos

Resumen ejecutivo

Los principales elementos a contener son:

- **La idea del negocio:** su exclusividad respecto a productos/servicios existentes.
- **Público objetivo:** principales características y su encaje con el perfil de usuarios.
- **Valor del producto/servicio** para ese público objetivo.
- **Tamaño de mercado** y crecimiento esperado.
- **Entorno competitivo.**

Resumen ejecutivo...

- Fase actual de desarrollo del producto, especificando las necesidades de desarrollo adicionales a realizar.
- Inversión necesaria.
- Actividades fundamentales durante el funcionamiento del negocio
- Objetivos a medio/largo plazo.

Cómo presentarlo?

[Como presentar un plan de negocios.mp4](#)



SHARK TANK MÉXICO

NEGOCIANDO CON TIBURONES

ESTRENO 17 DE JUNIO VIERNES 10PM

Veamos el siguiente video...

[Shark Tank Mxico -
Ideas con Valor Episodio 2\(descargaryoutube.com\).mp4](#)

En dónde y cómo elaborarlo?





- El Instituto Nacional del Emprendedor es **un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía**, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.

Incubadoras, aceleradoras y espacios de vinculación.



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://reconocimiento.inadem.gob.mx/resultados/index.php?e=15>. The page header includes the logos of the Secretaría de Economía (SE) and INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor). The navigation menu contains the following items: "Incubadoras, Aceleradoras y Espacios de Vinculación", "Eventos", "Cultura emprendedora", "Franquicias y microfranquicias", and "Talleres de Alta Especialización". A green "Iniciar Sesión" button is located in the top right corner.

Reconocidos INADEM

El Instituto Nacional del Emprendedor presenta la oferta de las Incubadoras, Aceleradoras, Espacios de Vinculación, Aceleradoras, Eventos y la Plataforma de Cultura Emprendedora. Todas las organizaciones, instituciones, modelos y metodologías que conforman este directorio, han sido reconocidas o validadas mediante un riguroso proceso. De esta forma se impulsa el emprendimiento y desarrollo de México.

México

<https://reconocimiento.inadem.gob.mx/resultados/index.php?e=15>

♥ 0 💬 0

ID: IB0174

♥ 0 💬 0

ID: IB0215

♥ 0 💬 0



Incubadora de Empresas UAEMéx
Ecatepec

ID: IB0162

♥ 0 💬 0



Incubadora UAEMex
Nezahualcoyotl

ID: IB0130

♥ 0 💬 0



INCUBADORA DE EMPRESAS
UAEMEX-TEXCOCO

ID: IB0144

♥ 0 💬 0



Incubadora de empresas

- Es un centro que **brinda servicios de capacitación y consultoría** a los emprendedores que para que elaboren su plan o modelo de negocio y los acompañan hasta la puesta en marcha de la empresa (INADEM, 2014)



Tipos de Incubadoras

Básica



Institución u Organización que genera empresas enfocadas al comercio, servicio e industria ligera.

Alto impacto

Institución u Organización con infraestructura, equipamiento y vínculos institucionales que crean empresas innovadoras en los sectores estratégicos con proyección de **crecimiento en corto plazo y generan empleos.**



INCUBASK

Incubask es un espacio dedicado a los emprendedores que desean convertir sus proyectos en realidad, acércate a nosotros y encontrarás personal capacitado, infraestructura, apoyo para la optimización de productividad, asesoría para el desarrollo de productos y un equipo de asesores comprometidos con los proyectos de negocio, contamos además con el respaldo de la UAEM, una de las Universidades públicas más importantes del país.

Conoce INADEM | INADEM | Incubación En L

https://fronteras.inadem.gob.mx/lms/www/index.php

SE SECRETARÍA DE ECONOMÍA INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR INCUBACIÓN EN LÍNEA: CREA TU EMPRESA

LA PÁGINA DE INICIO

¡BIENVENIDO AL CURSO INCUBACIÓN EN LÍNEA PARA CREAR TU EMPRESA!

USUARIOS REGISTRADOS

CORREO ELECTRÓNICO

CONTRASEÑA

ENTRA

NO RECUERDO MI CONTRASEÑA CONTÁCTANOS

¿TIENES ALGÚN PROBLEMA CON TU REGISTRO O CON EL CURSO?

ASISTENCIA TÉCNICA: INCUBACIONENLINEA@ECONOMIA.GOB.MX

PREGUNTAS FRECUENTES

PARA INGRESAR ESCRIBE EL NOMBRE DE USUARIO Y CONTRASEÑA QUE TE FUERON ASIGNADOS EN EL REGISTRO.

PARA PARTICIPAR, NECESITAS:

- COMPUTADORA CON ACCESO A INTERNET.
- PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES REQUERIRÁS DE UN BLOCK DE NOTAS O CUALQUIER PROCESADOR DE TEXTOS.
- NAVEGADOR WEB (INTERNET EXPLORER 10 O SUPERIOR, OPERA 17 O SUPERIOR) CON LOS PLUGINS DE FLASH 11 (PUEDES DESCARGARLOS GRATIS EN: [HTTP://GET.ADOBE.COM/ES/FLASHPLAYER/](http://get.adobe.com/es/flashplayer/)).
- CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE MANEJO DE PAQUETERÍA DE OFFICE E INTERNET.
- UNA CUENTA PERSONAL DE CORREO ELECTRÓNICO; SI NO LA TIENES, PUEDES OBTENERLA EN: [HTTP://MAIL.GOOGLE.COM/](http://mail.google.com/) [HTTP://WWW.HOTMAIL.COM/](http://www.hotmail.com/) [HTTP://WWW.YAHOO.COM.MX/](http://www.yahoo.com.mx/)

Buscar en la web y en Windows

ESP 01:15 p. m. 28/06/2016

INCUBACION EN LÍNEA

CREA TU EMPRESA

¿Tienes una idea de negocio y cuentas con recursos propios para llevarlo a cabo?

FASE 1

¿QUIERES INICIAR UN NEGOCIO O TIENES MENOS DE 12 MESES CON EL TUYO?



Regístrate en www.redemprendedor.gob.mx e identifica en el apartado CURSOS el Programa de Incubación en Línea

FASE 2

SI OBTUVISTE TU CERTIFICADO Y REQUIERES DE UN SUBSIDIO PARA INICIAR OPERACIONES

Podrás aplicar a la

CONVOCATORIA 2.3
en

www.sistemaemprendedor.gob.mx



Al cursar Los 4 módulos obtendrás:

- Tu modelo de negocio.
- Tu plan de puesta en marcha.
- Tu plan financiero y,
- Tu resumen ejecutivo

Si cumples con todos los requisitos podrás obtener hasta:



- \$40 mil pesos para empresas de comercio y servicio.
- \$80 mil pesos para industria.



Si obtienes más de 65 puntos y tu modelo de negocio es considerado viable, recibirás tu Certificado

Al finalizar la ejecución de tu proyecto deberás presentar:



- Relación del gasto ejercido y comprobantes fiscales.
- Comprobantes de ventas de tu empresa, en caso de haber tenido.

Modelos de Incubación



- La Incubación de un negocio es un **proceso dinámico que conforma el desarrollo de la empresa**, donde la primera etapa es crucial ya que en ésta se puede determinar la existencia o extinción del negocio (TEC de Monterrey, 2008)

E t a p a s

Preincubación

1

Creación y refinamiento de la idea

Desarrollo del plan de negocios y del prototipo

Constitución legal de la empresa

6 meses

Incubación

2

Facilita y guía a las empresas en su proceso de implementación del plan de negocios para la operación del negocio

Búsqueda de financiamiento

12-18 meses

Post-Incubación

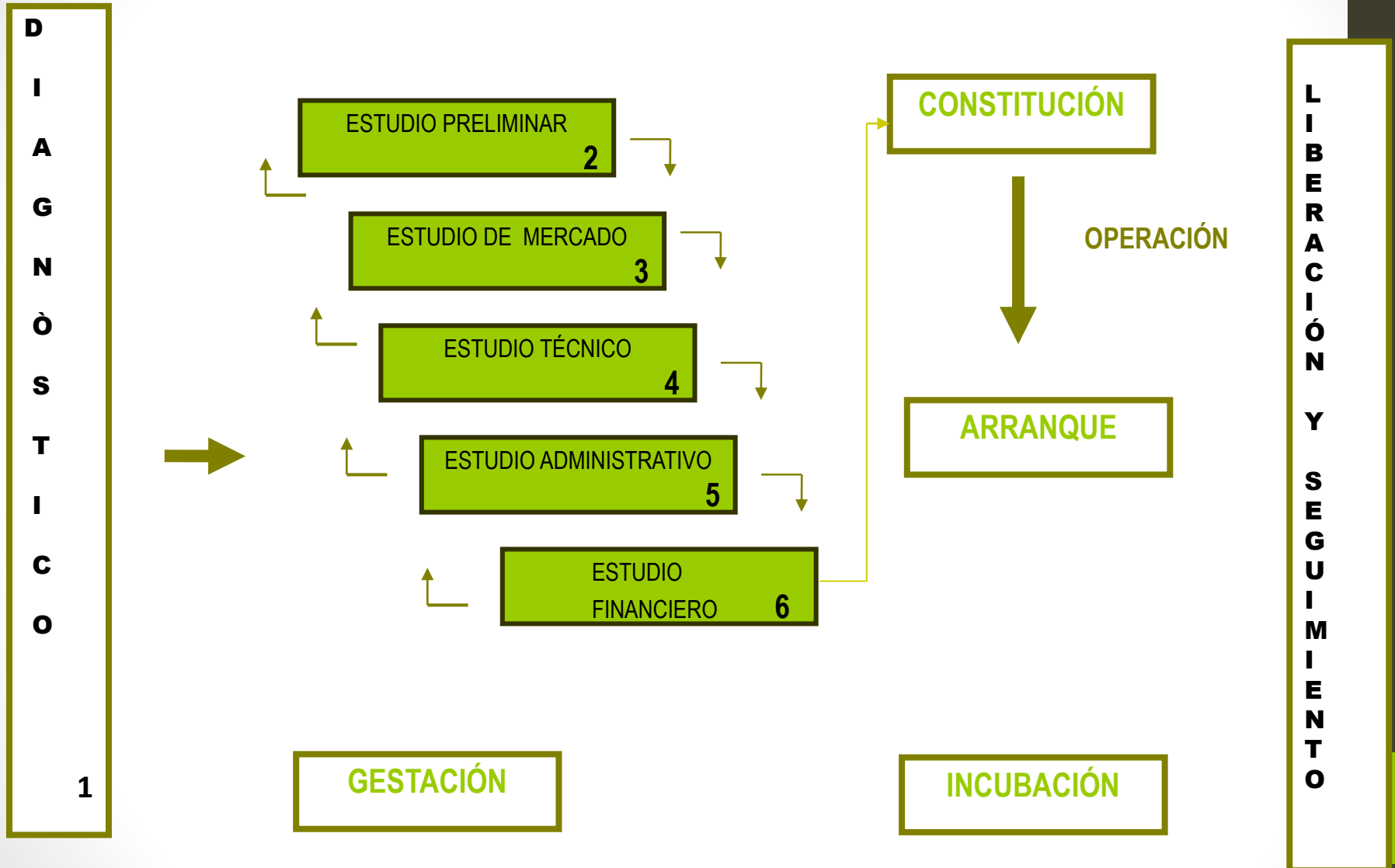
3

Crecimiento y consolidación del negocio

6-12 meses

Modelos de Incubación

Modelo de Incubación UAEM

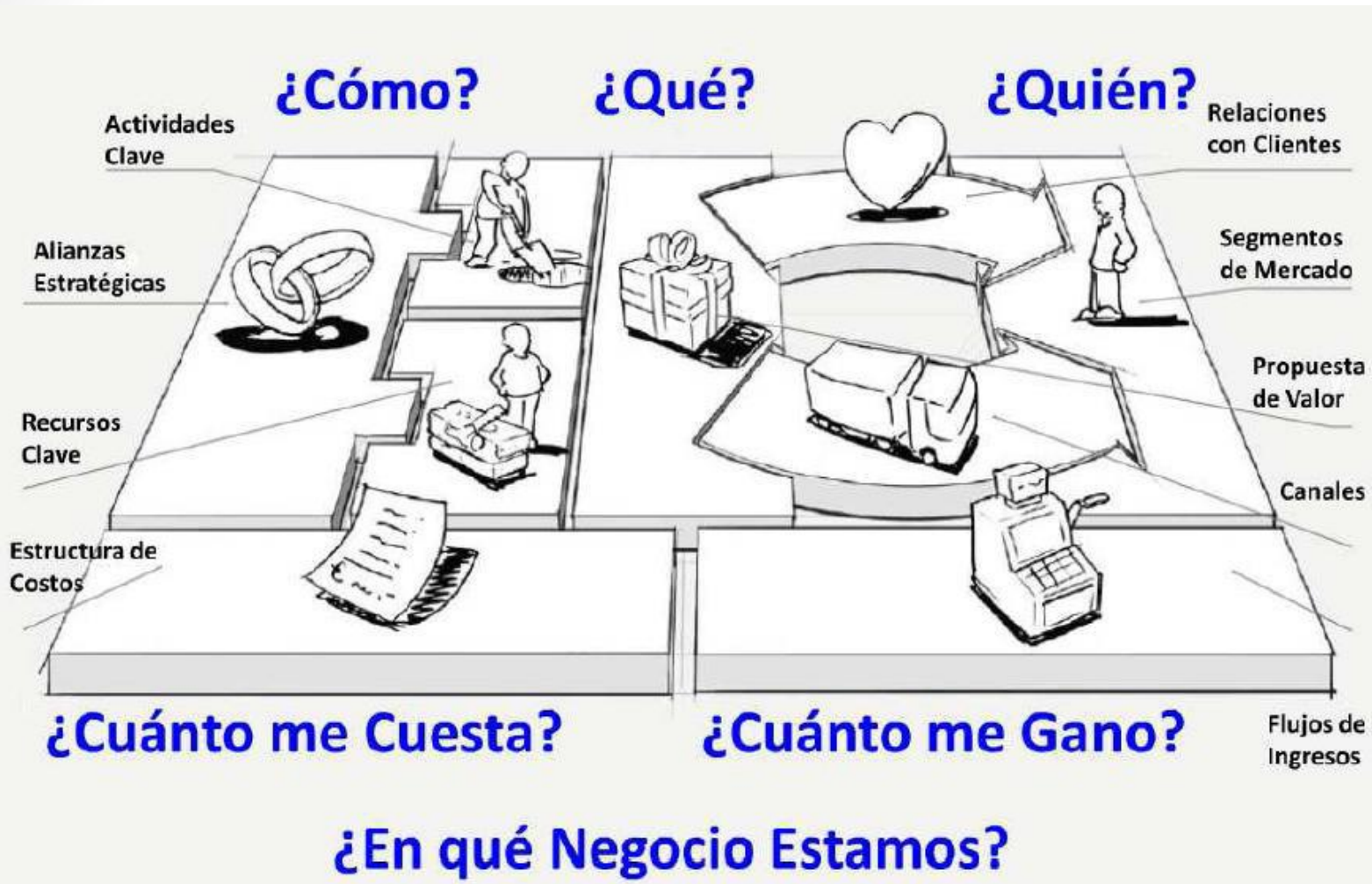


Modelo de Negocios

Modelo de negocios

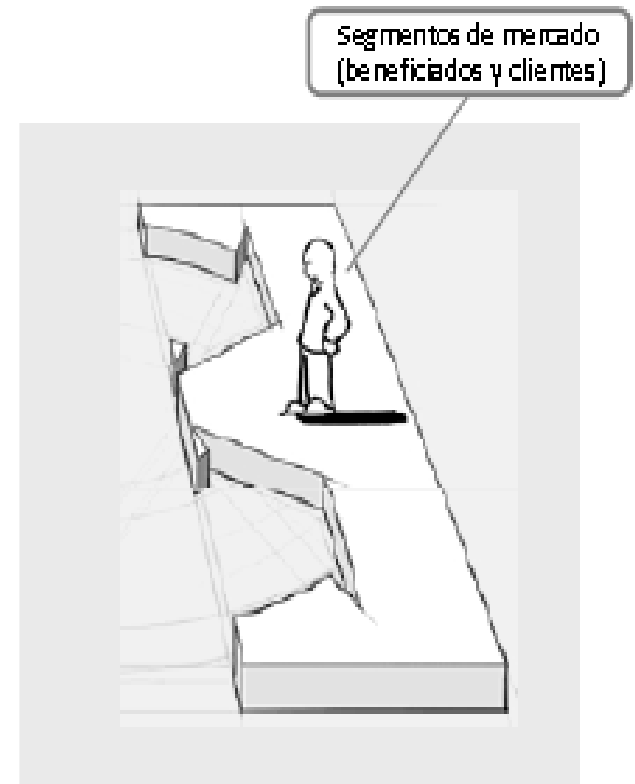
[Modelo Canvas.mp4](#)

- El modelo de negocios **CANVAS** es un instrumento diseñado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, que de manera visionaria busca ayudar a los empresarios a plantear empresas innovadoras.
- A través de esta herramienta puede definirse con mayor facilidad la esencia innovadora de los proyectos de negocio, resaltando los aspectos fundamentales que determinan su diferenciación con todo lo existente en el mercado.



SEGMENTOS DE MERCADO

- En éste apartado deberán definirse claramente el segmento de mercado.
- En este primer paso es necesario definir a qué tipo de cliente está dirigido un producto.
- Es beneficioso considerar dos variables: la demográfica y la psicográfica.



PROPUESTA DE VALOR

Aquí se deberá describir el negocio al que quiere entrar para lo cual se debes contestar las siguientes preguntas:

- ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?
- ¿Cuál problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Cuál necesidad de nuestros clientes estamos satisfaciendo?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?
- En esta redacción se deberá expresar la razón por la cual los clientes elegirán a nuestra empresa en vez de otra. Soluciona un problema del cliente o satisface una necesidad de mercado.



CANALES DE COMUNICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Este apartado describe como la empresa da a conocer su propuesta de valor a los consumidores.

- En éste punto es necesario definir cuáles serán los mecanismo que use utilizaran para dar a conocer la propuesta de valor antes planteada, tiene que ver tanto con los canales de comunicación como el uso de medios electrónicos, redes sociales, hasta los canales de distribución como la instalación de puntos de venta, sucursales, así como la implementación de servicios adicionales como atención post venta, servicio técnico, entre otros.
- El objetivo de éstos es ayudar a los clientes a tener cercana la información de nuestra empresa a fin de que puedan evaluar nuestra propuesta de valor de forma oportuna y eficiente.



RELACIÓN CON EL CLIENTE

En el apartado de relaciones con los clientes se describen los tipos de relaciones que una empresa establece con un segmento específico de mercado.

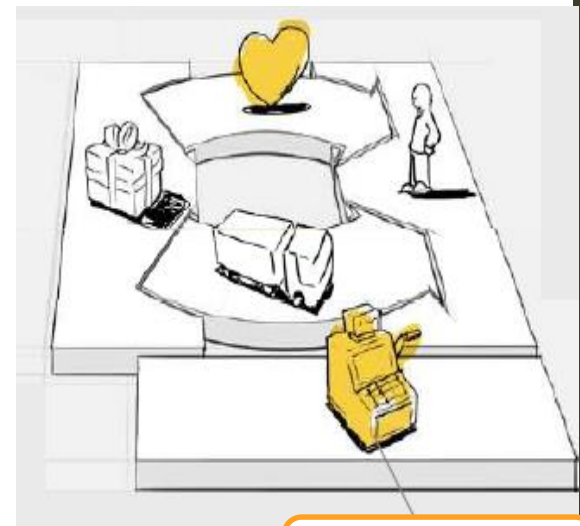
- La empresa debe clarificar el tipo de relación que desea establecer con cada segmento de mercado. Las relaciones pueden variar desde personales a automatizadas.
- Las relaciones con el cliente utilizadas por el modelo de negocios de una empresa, tienen una influencia profunda sobre la experiencia del cliente en general, es importante definir:
- ¿Qué tipo de relaciones esperan los clientes que establezcamos y mantengamos con ellos?
- ¿Cuáles hemos establecido?
- ¿Qué tan costosas son?
- ¿Cuáles trabajan mejor?
- ¿Qué tan integradas están con el resto de nuestro modelo de negocios?



FLUJO DE INGRESOS

El bloque de fuentes de ingreso representa el dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado.

- Una empresa debe preguntarse a sí misma, ¿Qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado?
- Cada fuente de ingreso puede tener un mecanismo de precios diferente, como una lista de precios fijos, regateo, subasta, dependiente del mercado, dependiente del volumen, o gerencia de márgenes.
- Un modelo de negocios puede involucrar dos o más tipos diferentes de fuentes de ingreso:



Flujo de
ingresos

RECURSOS CLAVE

El bloque de recursos claves describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios.

- Los recursos claves pueden ser físicos, financieros, intelectuales o humanos y pueden ser propios o alquilados por la empresa o adquiridos de socios estratégicos.
- ¿Cuáles recursos clave requiere nuestras propuestas de valor?
- ¿Nuestros Canales de distribución?
- ¿Nuestras Relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras Fuentes de Ingresos?

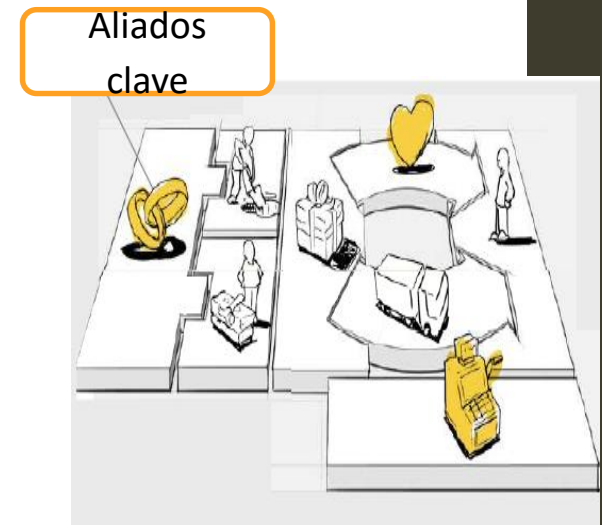


ALIADOS CLAVE

El bloque de Aliados Clave describe la red de proveedores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.

Podemos distinguir cuatro tipos diferentes de sociedades:

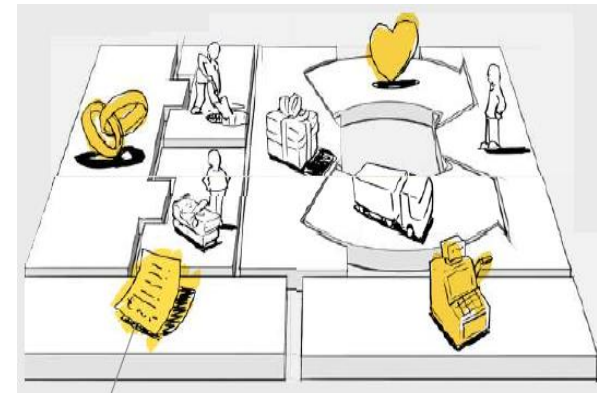
- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras
- Competencia: Alianzas estratégicas entre competidores
- Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios
- Relaciones de comprador-proveedor para asegurar disponibilidad de materiales
 - ¿Quiénes son nuestros Asociados Claves?
 - ¿Quiénes son nuestros suplidores Claves?
 - ¿Cuáles Recursos Claves estamos adquiriendo de nuestros socios?
 - ¿Cuáles Actividades Claves realiza nuestros socios?



ESTRUCTURA DE COSTOS

El bloque de la estructura de costos describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios.

- Este bloque describe los más importantes costos incurridos mientras se opera bajo un modelo de negocios en particular.
- ¿Cuáles costos inherentes a nuestro modelo de negocios son los más importantes?
- ¿Cuáles Recursos Claves son los más costosos?
- ¿Cuáles Actividades Claves son las más costosas?



Estructura de
Costos

Ejemplos

Modelo de Negocio

Diseñado para:
Alcaldia724.com (Ciudadano 724 App)

Diseñado por:
Carlos Rojas Contreras

Fecha: 04/04/2013

Iteración# 4

7. Socios Claves

- Gobierno
- Entes de control
- Agremiaciones
- Concesiones y operadores
- Ciudadanos
- Academia

8. Actividades Claves



6. Recursos Claves

- Registro Derechos de autor
- Canales distribución
- Talento humano
- Recursos tecnologicos
- Recursos financieros
- Capacitación específica

1. Propuestas de Valor



www.ciudadano724.com

4. Relaciones con los Clientes



Interacción
Gov - Ciudad
Servicios
Respuestas



3. Canales de Distribución



Tiendas de aplicaciones

2. Segmento(s) de Clientes

Ciudadanos
Empresarios
Entidades de Gobierno

9. Estructura de Costos

Desarrollo web
Desarrollo Apps
Cloud Services
Marketing y publicidad

5. Fuentes de Ingresos



Soporte técnico

Spotify™

Spotify Premium

Search

What's New
Radio
Play Queue
Inbox
Devices
Emma's iPod

Library
Local Files
Downloads
Starred
Good Stuff
More

Spotify

MERCADEO

FIRMAS DISCOGRÁFICAS Y BANDAS INDEPENDIENTES

INTERNACIONALIZACIÓN

MÚSICA GRATIS ONLINE

RELACIONES AUTOMATIZADAS

ANUNCIANTES

DESARROLLO DE LA PLATAFORMA Y MANTENIMIENTO

FACEBOOK

LICENCIAS Y CONTRATOS

SUBSCRIPCIÓN PREMIUM/UNLIMITED

COMUNIDADES

USUARIOS DE MÚSICA GRATIS

YAHOO

PROGRAMADORES

EXPOSICIÓN A ANUNCIANTES

SPOTIFY.COM

USUARIOS DE MÚSICA DE PAGO

PLATAFORMA E INFRAESTRUCTURA

7 DIGITAL

TASAS DE LICENCIAS

COSTES DE BANDA ANCHA

SALARIOS

SUSCRIPCIÓN: PREMIUM/UNLIMITED

INGRESOS POR ANUNCIANTES

UC MBA





RED DE PARTNERS	ACTIVIDADES CLAVES	OFERTA	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Productores Fruta Inversores (Franquicia)	Estandarizar Innovar Comprar	Fast Food Restaurante	Cordial Breve	On the Go Sociales
	RECURSOS CLAVES Fruta Equipos Gente	Café	CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACION Locales facebook	Juguetes
ESTRUCTURA DE COSTOS Personal, local pequeño Personal, local grande		FLUJOS DE INGRESO Jugos, sandwiches, batidos Postres, ensaladas, bebidas		

Referencias

- Más Allá del Business Plan

<http://masalladelbusinessplan.com/web/cursos.php?id=4>

- Instituto Nacional del Emprendedor (2016)

www.inadem.gob.mx

- Perfil emprendedor

<http://www.crecemype.pe/portal/nie/modulo-ceps/>