



TALLER DEL EMPRENDEDOR

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



EMPRENDEDOR

- ¿SOY UN EMPRENDEDOR?
 - Debemos responder sin conocer el concepto, saber quien somos, que hacemos, hacia donde vamos y cuales son mis capacidades.
- ¿Qué no he hecho por miedo o por que no sé?
 - Muchas veces las personas nos quedamos en nuestra zona de confort, por que es cómodo.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Emprendedor

- Suele entenderse como aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocios o empresarial. Esto, individualmente o actuando como colaborador en unión a otros individuos ayudando a realizarlo.
- Que tiene decisión e iniciativa para realizar acciones que son difíciles o entrañan algún riesgo.
- La palabra "**emprender**" está formada con raíces latinas y significa "empezar a hacer alguna cosa difícil". Sus componentes léxicos son: el **prefijo** in- (hacia dentro) y prehendere (atrapar).

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Estadística

- Más de 480 000 estudiantes dirigen una empresa o piensan en montar un negocio mientras están en la universidad.
- Casi uno de cada cinco (17 %) planea convertir su negocio en un trabajo a tiempo completo cuando se gradúen
- En México existen más de 4 millones 230 mil pequeñas y medianas empresas y según datos del Instituto Mexicano del Seguro Social, 7 de cada 10 empleos dentro de México los crea un emprendedor.
- De acuerdo con datos del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) del año pasado, en México cada mes abren 35 mil negocios a nivel nacional.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



- Aunque no se conoce exactamente cuántos jóvenes emprendedores hay en México, el portal Entrepreneur publicó en 2018 que el 33% de los emprendedores mexicanos tiene entre 25 y 34 años de edad.
- 3 de cada 10 emprendedores arrancaron su propio negocio por necesidad, mientras que el resto lo hizo para buscar una mejor oportunidad o crecimiento.
- (UNEA) aseguró que 1 de 3 emprendedores no se decide a iniciar su idea de negocio por temor a fracasar.
- El 89% arranca con dinero personal, a diferencia del 3% que reciben inversión informal.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¿Para que?

- Séneca mencionó en alguna ocasión que “ningún viento es favorable para quien no conoce el puerto al que quiere arribar”.
- **Un plan de negocios** es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



El plan de negocios

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
- Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¿Por qué un plan?

- Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- Los inversionistas lo requieren.
- Los banqueros lo desean.
- Los especialistas lo sugieren.
- Los proveedores y clientes lo admiran.
- Los administradores lo necesitan.
- Los consultores lo recomiendan.
- La razón lo exige.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Shark Tank UDS

- Tienes 10 minutos para elaborar un plan de negocios sobre una cafetería (venta de comida) dentro de la universidad
- Los planes no son de minutos, aterrizar un negocio requiere de un trabajo de muchas horas (horas).
 - Papel
 - Prueba y error

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Puntos de un Plan de negocios

- El producto o servicio.
- La competencia.
- El mercado.
- La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- El sistema de administración (organización).
- El estado financiero del proyecto.
- La planeación estratégica y operativa.
- Los requisitos legales.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR

Áreas

- Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
- El mercado del producto o servicio (situación del mercado, precio, sistema de distribución, esquema de promoción y publicidad, plan de introducción y ventas, etcétera).
- Sistema de producción (el producto y su proceso de elaboración y/o prestación de servicios).
- La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto.
- El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.
- Las finanzas del proyecto.
- El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR

Flexibilidad

- Es fácil llevar a cabo un “proyecto”, todo es cuestión de decidirse; sin embargo, no es fácil hacerlo bien, sobre todo la primera vez, evitando errores y aprovechando oportunidades (esto es: con calidad), a menos de que primero planeemos.
- Una de las ventajas de **emprender** es que concentras tu energía en proyectos que te hacen feliz y te llenen tanto mental como espiritualmente. Trabajar en tus propias ideas no solo es positivo para ti, también lo es para tus clientes, ya que tendrás mayor interés y pasión por lo que haces

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Mis ingresos a futuro

- ¿Dónde voy a trabajar?
- ¿Qué hago si no logro ese empleo?
- ¿Qué es plan el plan «B»?
- ¿El plan B en realidad es plan B?

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Costo de producción Tenis



ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



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.
- **El emprendedor adquisitivo:** Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- **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

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Según la razón por la que emprenden:

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

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR

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.
- - El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo en las artes, el deporte o la política.
- - Si el individuo emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo (entrepreneur)

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR

Test

- ¿Como Puedo hacer mejor estas Clase?
- Enojo de tu pareja por teléfono, ¿ahora que haces?
- Cuantas entrevistas de trabajo estoy dispuesto a ir antes de conseguir un empleo?
- Inventa un alter ego. (personaje que refleja otra personalidad tuya)
 - Nombre y características

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¿Qué necesita un emprendedor?

- Innovación
- Solución de problemas
- Perseverancia
- Riesgo
- Creatividad.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Creatividad

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

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Actividad

- ¿Qué tal si...?
- Busca como vender un servicio que se necesario en tu entorno, colonia, ciudad, escuela, trabajo, amigos.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Ventas absurdas

- Seguro de soltería
- Pelota anti vampiros
- Armas contra zombies
- Lentes captador de indirectas
- Pastillas cura corazones
- Manual de preparación de aguas frescas.
- Suéter anti envidia
- **Inventa algo tu**

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Nacimiento de un negocio

- Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¿Qué funciona?

- Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento.
- Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos, o más económico o, en general, apreciado como de mayor valor por el cliente.
- Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso, o bien porque cuando se descompone o se rompe, no tiene reparación.
- En un país existe un producto que en otro no es conocido y que sería una buena oportunidad para exportar.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¡malas noticias!

- Según datos del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO-CRECE) el 75% de las PyMEs en **México fracasan.**

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



¡Buenas noticias!

- El salario jóvenes emprendedores promedio en México es de \$ 120,000 al año o \$ 61.54 por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de \$ 72,000 al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta \$ 420,000 al año.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



Propuesta de valor

- Para entender la importancia que el concepto de propuesta de valor tiene en un negocio, Zimmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.
- Desde una perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



- Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
- Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado perciba (en términos del producto, de la empresa y de su modelo de negocio en general)

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



- Cualidades del producto
 - Beneficios que ofrece
- Relación con el consumidor
 - Es la relación del cliente hacia el producto
- Imagen y prestigio
 - Los factores que atraer al cliente.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR



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.
 - El propósito de la misma
 - Estrategias
 - Infraestructura
 - Bienes que ofrece
 - Estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes.
 - Esquemas de financiamiento y obtención de recursos.

ING. EDUARDO ESCALANTE

PASIÓN POR EDUCAR