

**TESIS DEL:**

EMPRENDIMIENTO

**LIC .ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EN NEGOCIO**

**ARCELIA PALMIRA PEREYDA DIAZ**

**ASESOR: ALEJANDRO DE JESUS MENDEZ**

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**27 DE MAYO 2024**

**TESIS DEL EMPRENDIMIENTO**

**AGRADECIMIENTO**

EN LA VIDA UNO SIEMPRE DEBE DE SER AGRADECIDO Y EDUCADO CON LAS PERSONAS QUE SIEMPRE NOS AYUDAN EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS, POR QUE EN ESTA VIDA DA MUCHAS VUELTAS, CUANDO HAY OCASIONES QUE NOS TOCA AYUDARLO EN LO MATERIAL Y EN LO EMOCIONAL Y LO MAS IMPORTANTE ES DARLE GRACIAS A NUESTROS PADRES Y A DIOS QUE ELLOS SIEMPRE ESTAN PARA NOSOTROS PARA CUANDO UNO SIEMPRE LO NECESITA.

**DEDICATORIA**

ESTOY DEDICANDO ESTE PROYECTO ALAS PERSONAS QUE AMO Y SIEMPRE ME HAN APOYADO EN TODO, QUE SON MIS PADRES, HERMANAS Y PAREJA, ESTE TRAYECTO DE MIS ESTUDIOS SIEMPRE ME DIERON MOTIVOS DE SEGUIR ADELANTE Y NUNCA QUEDARME ATRÁS Y ME DOY GRACIAS A MI POR QUE SIEMPRE SEGUI Y NUNCA ME DI PORVENCIDA, POR LUCHA Y OBTENER LO QUE ALGUN DIA ME HARA UNA GRAN PERSONA.

INDICE GENERAL

PORTADA ………………………………………………………………… I

TITULO…………………………………………………………………….. II

AGRADECIMIETO…………………………………………………….......III

DEDICATORIA…………………………………………………………….IV

INDICE………………………………………………………………… …..V

INTRODUCCION…………………………………………………… ……VI

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA……………………1

1.1DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA…………......1

1.2 EMPRENDIMIENTO Y SUS ORIGENES…………………………..2

**1.3 HISTORIA DEL EMPREDIMIETO…………………………………………3**

**1.4 QUE HACE UN EMPRENDEDOR………………………………………..4**

1.5 CARACTERITICA DE UN EMPREDEDOR………………………….4

2.1 EL EMPREDIMIENTO Y LA ECONOMIA……………………………5

2.2 EMPREDERISMO……………………………………………………...6

2.3 TIPOS DE EMPRENDERISMO………………………………………7

* [Emprenderismo de negocios](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_de_negocios)………………………………………7
* [Emprenderismo corporativo](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_corporativo)………………………………………..7
* [Emprenderismo social](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_social)………………………………………………8
* [Emprenderismo cooperativo](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_cooperativo)………………………………………..8
* [Emprenderismo femenino](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_femenino)………………………………………….8
* [Emprenderismo digital](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_digital)………………………………………………8
* [Emprenderismo individual](https://conemprendimiento.com/guia/origen-del-emprendimiento/#Emprenderismo_individual)………………………………………….8
* Emprenderismo verde……………………………………….………9
* Emprendimiento en Colombia ……………………………….……..9

**3.1 CONSEJO PARA EMPRENDER …………………………………………10**

**3.2 DEFINE TU IDEA…………………………………………………………...10**

**3.3 VALIDA TU PROYECTO………………………………………..…………10**

**3.4 HAZ U PLA FINANCIERO…………………………………………………10**

**3.4 CREA UNA DIFERENCIA………………………………………………….11**

**3.5 BUSCA SOCIO E INVERSORES …………………………………………11**

**3.6 CONSTRUYE UNA CULTURA ORGANIZACIONAL…………………….11**

**4.1 EJEMPLO DEL EMPRENDIMIENTO………………………………………11**

4.2 SERVICIO DE ASISTETE VIRTUAL …………………………………11

4.3 COACHING /CONSULTORIA EN LINEA…………………………………..12

4.4 MARKETING DE AFILIADOS ………………………………………………12

4.5 TIENDA EN UNA PLATAFORMA EN LINEA………………………………12

4.6 ENTRENADOR PERSONAL DEL FITNESS………………………………12

4.7 PLANIFICADOR /ORGANIZACIÓN DE EVENTOS……………………….12

4.8 ALQUILES DE VESTIDO……………………………………………………12

4.9 FOTOGRAFIA…………………………………………………………………13

4.10 DROPSHIPPING…………………………………………………………….13

4.11 PASTELERIA ONLINE……………………………………………………….13

5.1 TENDECIA ACTUALES Y FUTURAS DEL EMPRENDIMIENTO………….13

5.2 EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y SOSTENIBLE………………………………13

5.3 TECNOLOGIA EMERGENTE Y NUEVAS OPORTUNIDADES…………….14

5.4 EL PAPEL DE LOS GOBIERNOSY LAS INSTITUCONES………………….14

6.1 EL IMPACTO DEL EMPREDIMIETO …………………………………………14

6.2 CREACION DE EMPLEO E INOVACION …………………………………….14

6.3 DESARROLLO ECOOMICO Y PROGRESO SOCIAL………………………14

6.4 EL ESPIRITU EMPREDEDOR COMO MOTOR DEL CAMBIO……………..15

7.1 EL FUTURO DEL EMPRENDIMIENTO……………………………………….15

CAPITULO: 2 EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL………………..……..15

2.1QUE ES EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL………………………**15**

2.2 VENTAJAS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL……………..…16

2.3 COMO FINANCIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL……….17

2.4 EJEMPLO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL………………...…18

2.5 IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL……………19

2.6 CARACTERISTICA DE UN NEGOCIO EXITOSO………………………..19

2.7PASOS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL……..20

2.7PASOS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL………21

2.8ESTRATEGIA PARA SUPERAR LOS DESAFIOS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL …………………………………………………………………...22

2.8ESTRATEGIA PARA SUPERAR LOS DESAFIOS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL…………………………………………………………………23

2.9 RECURSOS Y HERRAMIENTAS PARA DESSRROLLAR TU EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL…………………………………..……24

2.9 RECURSOS Y HERRAMIENTAS PARA DESSRROLLAR TU EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL…………………………………………25

**2**.10 COMO PROMOCIONAR Y HACER CRECER UN NEGOCIO EMPRESARIAL…………………………………………………………………26

2.11 MEXICO, PAIS ATRACTIVO PARA EL ESPIRITU EMPRENDEDOR ...27

2.11 MEXICO, PAIS ATRACTIVO PARA EL ESPIRITU EMPRENDEDOR …28

2.12 ASPECTO QUE FAVORECEN EL EMPRENDIMIENTO……………..29

2.12 ASPECTO QUE FAVORECEN EL EMPRENDIMIENTO………………30

**INTRODUCCION**

El espíritu empresarial es el arte de iniciar un negocio, básicamente una empresa de nueva creación que ofrece productos, procesos o servicios creativos. Podemos decir que es una actividad llena de creatividad. Un emprendedor percibe todo como una oportunidad y muestra parcialidad al tomar decisiones para aprovechar la oportunidad.

Un emprendedor es un creador o diseñador que diseña nuevas ideas y procesos de negocio de acuerdo con los requerimientos del mercado y su propia pasión. Para ser un emprendedor exitoso, es muy importante tener habilidades gerenciales y fuertes habilidades de trabajo en equipo.

Los atributos de liderazgo son un signo de emprendedores exitosos. Algunos economistas políticos consideran que el liderazgo, la capacidad de gestión y la formación de equipos son las cualidades esenciales de un emprendedor.

CAPITULO I: **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA** PAG.1

**1.1DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Actualmente, no es un secreto que la actividad emprendedora es una de las primordiales para dinamizar la económica de cualquier sociedad, puesto que en razón de eso, se coincide con Suaquita (2017) debido a que el emprendimiento es uno de los más importantes motores dinamizadores de las economías e impulsores del desarrollo benéfico; prueba de eso, son las naciones de Europa, asiáticos o la zona de Norteamérica, de la misma forma que pone en prueba el último Informe de la RED GEM España 2018 en donde se tiene que a grado regional, América del Norte se ubica a la cabeza con un 82% de emprendedores motivados por oportunidades, seguida del continente Europeo (75%) y Asia y Oceanía (74%), en impacto, en el dicho informe se pone hincapié en acotar que las economías con más desarrollo reportan niveles más elevados de idea emprendedora impulsada por oportunidades y, paralelamente, más grandes índices de innovación y de perspectivas de construcción de trabajo.

En Latinoamérica varios territorios vienen estableciendo diferentes programas de emprendimiento en su política económica, sin embargo, estas vienen siendo bastante débiles y limitadas, es de esta forma que conforme con la International Center for Enterpreneurs in Barcelona (ICEB) (2018) los emprendedores latinoamericanos tuvieron que convivir con un entorno económico difícil.

**1.2 EMPRENDIMIENTO Y SUS ORIGENES** PAG.2

Desde hace muchos años, el hombre ha buscado **cambiar, innovar y explotar** todas sus oportunidades, dando paso a lo que hoy llamamos “emprendimiento”.

Pero para saber cuál es el origen del emprendimiento, debemos aclarar que etimológicamente “Emprender” proviene de la palabra Latina “in” y “prendere”, de allí los franceses tomaron el término “entrepreneur”. Luego, los ingleses adoptaron el término “entrepreneurship” que describe el comportamiento y habilidades que necesitan los emprendedores con potencial de éxito.

La palabra Emprender data del siglo XIII y su significado era muy general ya que se aplicaba a “hacer cosas”.

El término “Emprendimiento» ha sido objeto de diversas investigaciones durante décadas y también ha sido **examinado por diversas disciplinas** como la antropología, economía, las ciencias sociales y las de gestión.

Algunos consideran que “la iniciativa empresarial refleja simplemente la creación de una nueva organización y que aquel que se inicia en un nuevo negocio es un empresario» (Peter Drucker 1985).

Sin embargo, muchos entienden al “Emprendimiento” con un sentido más empático y creen que debe **desvincularse del concepto de la «administración de empresas».**

Esta diferenciación fue creada originalmente por uno de los más famosos investigadores del fenómeno del emprendimiento, Joseph Schumpeter.

PAG.3

Según Schumpeter, un «administrador de empresas» o «gerente» sólo sigue conservando las estructuras existentes, mientras que un verdadero emprendedor crea estructuras nuevas y fundamentalmente mejores, por lo tanto, innova. El emprendimiento ya está en nosotros por la contante lucha de superación.

**1.3 HISTORIA DEL EMPREDIMIETO**

El emprendimiento inicia con la humanidad, ya que ésta en su historia, lucha por superarse, encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en los seres humanos.

Todo inició en la era cavernícola. Mientras sus compañeros de cueva pintaban animales en la pared y cazaban presas, este neolítico vio la **necesidad de buscar otro método de transporte** e inventó la rueda.

Luego, en el Renacimiento, los emprendedores desempeñaron un sinfín de papeles. Unos se dedicaron al trueque, otros se embarcaron en proyectos de ‘startups’ para explotar un nuevo recurso: la imprenta.

En la época colonial, en los tiempos de Benjamín Franklin, sus múltiples patentes, periódicos y talleres de imprenta, le mantuvieron muy ocupado. Sin embargo, nunca olvidó la más efectiva de **las herramientas del emprendedor**: la necesidad de establecer una red de trabajo. El término actual conocido como «nertworking».

El siguiente paso evolutivo se dio a finales de la década de los 80′ o principios de los 90′, cuando Bill Gates permitió la posibilidad de **navegar por Internet**. En

PAG.4

el 2006, surgió una serie de redes sociales y plataformas digitales que han convertido a los hombres en emprendedores 3.0. En la actualidad, la mayoría de personas dependen de la conectividad para expandir sus negocios por medio de tuits y «Me Gusta»

**1.4 QUE HACE UN EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es aquella persona que tiene la capacidad de descubrir, identificar y desarrollar algún tipo de oportunidad de negocios. De esta manera, puede organizar una serie de recursos que le permitirán dar inicio a un proyecto empresarial.

Un emprendedor:

* Siempre está creando iniciativas de negocios.
* Ubica nuevas oportunidades a través del estudio y análisis del mercado y sus cambios, identificando así las actitudes y preferencias del público.
* Reúne los recursos financieros, tecnológicos o humanos necesarios para iniciar su proyecto.
* Pone en marcha el negocio con determinación y afrontando su responsabilidad, y su capacidad de innovación y originalidad.

**1.5** **CARACTERISTICA DE UN EMPREDEDOR**

Un emprendedor debe tener las siguientes características:

**Pasión:** El emprendedor debe dedicarse con entusiasmo a su empresa, no solo para obtener ganancias, sino **por vocación**. De ese modo, hasta los clientes podrán percibir dicho entusiasmo.

PAG.5

**Liderazgo:** Para poder guiar a un equipo en la consecución de los objetivos planteados por la empresa.

**Creatividad empresarial:** Para pensar e idear un nuevo negocio.

**Capacidad de adaptación:** En el camino el emprendedor puede descubrir, por ejemplo, que su modelo de negocio no es el óptimo. Entonces, puede hacer **cambios sobre la marcha** para mejorar los resultados.

**Confianza en sí mismo:** De esa forma, puede transmitir optimismo y determinación a su grupo de trabajo para poder alcanzar los objetivos propuestos.

**Perseverancia:** Los emprendedores no siempre triunfan en su **primera aventura empresarial**.

**1.6** **EL EMPREDIMIENTO Y LA ECONOMIA**

Durante los últimos tiempos, la promoción del emprendimiento es un tema común a nivel mundial por sus implicaciones en el incremento del empleo y el **crecimiento económico** de los países.

Pero en términos económicos, “emprender” es iniciar la búsqueda de generación de valor. Esto se da con la creación o expansión de una actividad económica por medio de la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados (Ahmad y Seymour, 2008).

PAG.6

Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, permiten **incrementos de productividad** y generan la mayor parte del empleo.

Entonces, se genera más y mejor empleo que contribuye al incremento del valor agregado de la economía.

Actualmente el emprendimiento se toma como factor esencial para el crecimiento de la economía, mejorar la calidad de vida y como alternativa contra el desempleo, la desigualdad y la pobreza. Sin embargo, en América Latina no ha funcionado, ya que los emprendimientos son tomados como algo sustancial para la generación de empleo ante la falta de oportunidad de trabajo. Esto ha dado como resultado negocios informales, con un bajo potencial de crecimiento y que con el paso del tiempo han sido eliminados.

El emprendimiento contribuye al crecimiento económico en la medida que estimula el surgimiento de nuevas empresas y empleos. Posibilita a las personas una manera distinta de desenvolverse en la sociedad que les ayude a **potenciar la innovación** y la mejora continua. Por eso, en muchos países hay un interés creciente sobre la necesidad de promover el emprendimiento.

**1.7 EMPRENDERISMO**

El emprenderismo o emprendedurismo, es la capacidad que tiene una persona de elaborar y llevar a cabo proyectos, transformando ideas en productos, servicios y negocios en general. También se puede entender como la iniciativa para sugerir e implementar cambios en empresas que ya existen en el mercado.

PAG.7

En el ámbito empresarial, el emprendedurismo es el acto de **crear nuevas soluciones**, transformar negocios, modificar procesos y cualquier iniciativa que promueva la evolución del mercado y le genere impacto.

El emprenderismo es un escenario con mucho potencial para el desarrollo profesional. Al surgir nuevos negocios enfocados en satisfacer necesidades específicas de un público determinado, los emprendedores pueden aprovechar estos hábitos de consumo para identificar oportunidades.

**1.8 TIPOS DE EMPRENDERISMO**

El concepto de emprenderismo se ha transformado para dar paso a los siguientes tipos:

* **Emprenderismo de negocios**

El emprendedurismo de negocios implica la creación y desarrollo de empresas comerciales tradicionales, de productos y servicios en general para obtener beneficios económicos. Los emprendedores de esta área observan las necesidades del mercado, de donde surgen las oportunidades.

* **Emprenderismo corporativo**

El emprenderismo corporativo, o intraemprendedurismo, tiene lugar dentro de una organización y se enfoca en desarrollar mejoras. Ya sea con soluciones o la reestructuración de procesos, el objetivo del emprendedor corporativo es promover transformaciones.

**PAG.8**

* **Emprenderismo social**

El emprenderismo social fue diseñado para implementar mejoras orientadas a la comunidad. Se diferencia de los otros modelos, pues las instituciones ponen el foco en realizar**proyectos que ayuden a algún colectivo o causa**.

* **Emprenderismo cooperativo**

El emprenderismo corporativo promueve la unión de varios emprendedores con un fin común. Los profesionales unen fuerzas para dar vida a un proyecto específico.

* **Emprenderismo femenino**

El emprenderismo femenino incentiva y promueve la presencia de la mujer en todos los mercados. Busca que la presencia femenina en puestos de poder se convierta en algo común. El papel de una mujer emprendedora también implica **encontrar oportunidades para promover la diversidad** en el entorno empresarial. Además, apoyar proyectos creados por otras mujeres.

* **Emprenderismo digital**

El emprenderismo digital involucra negocios y soluciones en el entorno virtual. Desde tiendas online hasta aplicaciones y redes sociales, todo lo que se desarrolla en internet puede entenderse como parte de esta categoría.

* **Emprenderismo individual**

El emprenderismo individual se trata de pequeñas empresas gestionadas por una sola persona.

**PAG.9**

* **Emprenderismo verde**

El emprenderismo verde está relacionado con el emprenderismo social, la diferencia está en el enfoque de estas organizaciones, de **preservar el ambiente**. Aquí, las instituciones se crean para abordar temas ambientales de interés público. No buscan beneficios económicos.

* **Emprendimiento en Colombia**

Colombia se ha ubicado desde hace cuatro años en los primeros lugares de emprendimiento en el mundo, según un estudio del [Global Entrepreneurship Monitor](https://www.gemconsortium.org/). Esta entidad analiza 69 economías, teniendo en cuenta indicadores en términos de utilización de tecnologías, productos novedosos, nuevas empresas, empresarios reconocidos y el ecosistema del país.

Además, el Índice de Emprendedores de Latinoamérica de Latin Business Chronicle, considera a Colombia como el cuarto país más importante para **emprendedores en Latinoamérica**, después de Chile, Panamá y México.

Sergio Zuluaga, coordinador de Crecimiento Empresarial de Innpulsa, señala que alrededor del 89% de los colombianos creen que ser emprendedor es una buena opción de carrera. Y es que desde hace unos años se empezó a **reivindicar el papel del emprendedor en Colombia**. Esto debido al impacto que tiene en la economía y en el agregado económico, en la generación de empleo, en la innovación y en los nuevos modelos de negocio.

Esto significa que los emprendedores están empezando a ser reconocidos a nivel nacional como una de las fuerzas más importantes en generación de empleo.

**PAG.10**

**1.9 CONSEJO PARA EMPRENDER**

Cuando se trata de emprendimiento, es posible establecer algunas prácticas que pueden ayudarte a emprender con éxito.

* **Define tu idea**

Primero, debes analizar todas las posibilidades y comprender cuál tiene más sentido con tu idea. Además, debes preguntarte:

¿Tu idea se corresponde más con un servicio como la venta de cursos online o asesorías?

¿Tiene un propósito social?

¿Vas a transformar tu proyecto en un producto físico?

¿Se va a desarrollar en el mercado online u offline?

¿Cuál será tu nicho de mercado, es decir, ese grupo de consumidores que todavía no ha sido atendido por la competencia y que representa una oportunidad de negocio para ti?

* **Valida tu proyecto**

Es importante que hables con personas que se puedan identificar con la solución que estás desarrollando y escuches lo que tienen que decir. A menos de que estés creando algo exclusivamente personal, asegúrate que tu idea tenga sentido para los demás.

* **Haz un plan financiero**

PAG.11

Iniciar un proyecto, por más simple que sea, va a requerir inversión. Por eso, debes hacer un plan financiero te ayude a organizar y controlar todos tus gastos comerciales.

* **Crea una diferencia**

Si estás pensando en desarrollar un producto o servicio que, de alguna forma, ya existe en el mercado, es fundamental que te diferencies. Debes hacer un buen análisis de mercado y de la competencia e identificar oportunidades para ofrecer algo altamente competitivo.

* **Busca socios e inversores**

Si tu proyecto busca llegar a un mercado competitivo, lo ideal es contar con la ayuda de socios e inversores. Así, tu idea no solo será validada, sino también financiada por agentes que te van a ayudar a hacerla realidad.

* **Construye una cultura organizacional**

Crear una cultura organizacional te permitirá administrar tu empresa de una manera más práctica y efectiva.

**1.10 EJEMPLO DEL EMPRENDIMIENTO**

Si estás pensando iniciar un negocio, aquí hay 10 ejemplos de emprendimiento que te pueden servir de inspiración.

* **Servicio de asistente virtual**

Un servicio de asistente virtual proporciona apoyo administrativo a tiempo parcial y puede ayudar con el marketing, las redes sociales y los correos electrónicos.

PAG.12

* **Coaching / Consultoría en línea**

El coaching en línea es un término que incluye todo tipo de servicios de consultoría empresarial a través del correo electrónico, mediante llamadas o videoconferencias.

* **Marketing de afiliados**

El marketing de afiliados se ha convertido en una de las formas más populares para que los nuevos emprendedores inicien su negocio.

* **Tienda en una plataforma en línea**

Hay plataformas que son un mercado en línea para artesanos independientes y que cualquiera puede usar para vender sus productos.

* **Entrenador personal de fitness**

Debido al creciente interés en la salud y el bienestar, existen muchas oportunidades para las personas que desean trabajar como entrenadores fitness.

* **Planificador / organizador de eventos**

Quienes tienen una fiesta o reunión y no quieren ocuparse de la planificación, contratan a personas para que se encarguen de eso.

* **Alquiler de vestidos**

Alquilar ropa formal a personas que no quieran gastar mucho dinero en un esmoquin o vestido de fiesta que usarán una o dos veces, puede resultar un buen emprendimiento.

**PAG.13**

* **Fotografía**

Si eres buen fotógrafo, puedes incursionar en este campo para realizar fotografías de bodas, de productos y mucho más.

* **Dropshipping**

El envío de productos directamente del proveedor a los consumidores puede ser una forma de obtener ingresos, especialmente porque no tienes que preocuparte por almacenamiento o inventario.

* **Pastelería online**

Las pastelerías son negocios en línea increíblemente populares. Además, existe una tendencia creciente a que los postres se envíen como obsequios.

**1.11 TENDENCIA ACTUALES Y FUTURAS DEL EMPRENDIMIENTO**

* **Emprendimiento Social y Sostenible**

En los últimos años, ha habido un creciente interés y compromiso por el emprendimiento social y sostenible. Emprendedores conscientes buscan solucionar problemas sociales y medioambientales, creando negocios que generen un impacto positivo y duradero. Esta tendencia marca un capítulo vital en la historia del emprendimiento, enfocándose en la sostenibilidad y la responsabilidad social.

PAG.14

**Tecnologías Emergentes y Nuevas Oportunidades**

El ritmo acelerado de la innovación tecnológica está abriendo nuevas puertas para el emprendimiento. Tecnologías como la inteligencia artificial, la [robótica](https://ciberlinea.net/biografia-de-isaac-asimov/), la biotecnología y la realidad aumentada están dando lugar a oportunidades empresariales revolucionarias. Este avance tecnológico es un hito significativo en la historia del emprendimiento, transformando radicalmente la manera en que se crean y desarrollan los negocios.

**El Papel de los Gobiernos y las Instituciones**

 Los gobiernos y las instituciones están jugando un papel cada vez más importante en el fomento y apoyo del espíritu emprendedor. A través de políticas, programas de financiación y la creación de ecosistemas propicios, se está impulsando el crecimiento y el éxito de los emprendedores. Su intervención es crucial para la evolución y el desarrollo continuo del emprendimiento en nuestra sociedad.

**1.12 El Impacto del Emprendimiento**

**Creación de Empleo e**[Innovación El emprendimiento](https://ciberlinea.net/liderazgo-emprendimiento-e-innovacion-claves-para-el-exito/) ha sido un motor clave para la creación de empleos y la generación de innovación. Las empresas de nueva creación y los emprendedores han sido responsables de gran parte del crecimiento económico y del desarrollo de nuevos productos y servicios que mejoran la vida de las personas.

**Desarrollo Económico y Progreso Social**

A lo largo de la historia, el emprendimiento ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y el progreso social. Emprendedores

PAG.15

audaces han creado riqueza, expandido mercados, impulsado la productividad y mejorado la calidad de vida de las comunidades.

**El Espíritu Emprendedor como Motor del Cambio**

Más allá de los logros empresariales, el espíritu emprendedor ha sido un catalizador del cambio social y cultural. Emprendedores visionarios han desafiado el statu quo, roto paradigmas y abierto nuevos caminos para la innovación y el progreso humano.

**1.13 El Futuro del Emprendimiento**

A medida que nos adentramos en el futuro, la historia del emprendimiento seguirá siendo un pilar fundamental para el crecimiento, la innovación y el progreso de la sociedad. Los desafíos que enfrentamos, desde la sostenibilidad ambiental hasta la transformación digital, ofrecen una miríada de oportunidades para que los emprendedores de hoy y del mañana dejen su huella.

CAPITULO: 2 **EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

**2.1QUE ES EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

La región de América Latina y el Caribe ha registrado la **mayor tasa de actividad emprendedora en 2022**, según datos del ['Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023](https://gemconsortium.org/report/20222023-global-entrepreneurship-monitor-global-report-adapting-to-a-new-normal-2)'. Guatemala, Colombia, Panamá, Chile y Uruguay son los cinco países en los que se registraron los mayores niveles. Las razones para desarrollar la actividad emprendedora en estas u otras economías son variadas. Desde el

PAG.16

GEM**identifican cuatro grandes motivaciones:** continuar la tradición familiar, marcar una diferencia en el mundo, ganarse la vida o generar riqueza.

El emprendimiento empresarial guarda una estrecha relación con esa última motivación: el deseo de generar riqueza. A diferencia del emprendimiento cultural, que procura el desarrollo de iniciativas que aporten un valor artístico a la comunidad, o el emprendimiento ambiental, que tiene un fin sostenible, el emprendimiento empresarial **busca transformar una idea de negocio en una compañía que resulte rentable** y pueda aportar beneficios a la sociedad.

Este tipo de emprendimiento **está basado en la venta de productos y servicios con ánimo de lucro y pone especial énfasis en el rédito económico y la viabilidad financiera.** Para desarrollarlos con éxito, es vital que los emprendedores planifiquen correctamente su proyecto de empresa y realicen un correcto plan de negocio y un buen análisis de mercado que les permita **identificar riesgos, retos y tendencias del sector en el que quieren posicionarse**, así como sus posibles competidores. Además, también deben captar socios e inversores que apuesten por el proyecto y conseguir financiación.

**2.2 VENTAJAS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

El emprendimiento empresarial puede tener un papel muy positivo en el desarrollo de la economía de un país.

**Genera nuevos empleos.** Al crear nuevas empresas aparecen nuevos empleos que pueden actuar positivamente sobre la economía de un país, aumentando su riqueza.

**PAG.17**

**Cambia la situación laboral de los emprendedores.** Los emprendedores pueden convertirse en sus propios jefes y ganar autonomía e independencia.

**Pone el foco en la rentabilidad.** Los emprendedores empresariales llevan correctamente las cuentas de la compañía y eligen modelos de negocio que se ajustan a las tendencias del mercado.

**Aumenta la riqueza personal de los emprendedores.** Si el proyecto es exitoso y se consigue la rentabilidad buscada, los emprendedores pueden aumentar sus ingresos y mejorar su estado financiero.

**2.3 COMO FINANCIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

En este marco, los emprendedores pueden recurrir a distintas vías para obtener los recursos financieros que necesitan para establecer y mantener su proyecto. Algunas de las más populares son:

* **Business angels'**. Son inversores particulares que inyectan fondos en empresas emergentes a cambio de una participación en su capital. Además, suelen ofrecer mentorías a los emprendedores.
* **Fondos de inversión.** También conocidos como 'venture capital', son fondos de capital riesgo enfocados a las startups y empresas de alto crecimiento.
* **Préstamos.** Los bancos y entidades financieras pueden ofrecer dinero a los emprendedores con la condición de que devuelvan el importe y los intereses generados.

**PAG.18**

* **Subvenciones y becas.** Los organismos públicos, las fundaciones y empresas privadas ponen a disposición de los emprendedores ayudas financieras para que puedan desarrollar sus negocios.

BBVA Spark ofrece una **propuesta integral de servicios financieros** para acompañar a las empresas de alto crecimiento en sus diferentes fases. Entre sus soluciones, incluye productos de financiación sofisticados, como 'venture debt' (una fórmula que combina deuda con capital y que impide que la participación accionarial de los emprendedores se diluya) y**'growth loans'** (préstamos que se ofrecen en las fases avanzadas de las startups).

**2.4 EJEMPLO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

Muchas de las grandes compañías que se pueden encontrar hoy en día en el mercado**han nacido de un emprendimiento empresarial.** Estos son tres ejemplos de**startups unicornio** (empresas que han conseguido una valoración igual o superior a 1.000 millones de dólares en rondas de financiación antes de salir a bolsa) que figuran en el ranking de CB Insights.

**SHEIN**. Plataforma online de comercio textil de origen chino que ha ganado una enorme popularidad en los últimos años. Fundada en 2008 en la región de Nanjing, en China, la plataforma despuntó en 2020, cuando experimentó un crecimiento de ventas del 250%. **Su valor actual supera los 100.000 millones de dólares.**

**Canva.**Creada en 2012 por Melanie Perkins, se trata de una página web de diseño gráfico y composición de imágenes que ofrece herramientas para que los usuarios, profesionales o no, puedan crear sus propias creatividades. Basado en

PAG.19

un modelo 'freemium', en el que algunas funcionalidades son gratuitas y otras de pago, Canva está valorada en más de 40.000 millones de dólares.

**Kavak.** Plataforma digital especializada en la compraventa de vehículos de segunda mano. Fundada en 2016 en México por Carlos García, es la primera startup mexicana en alcanzar el estatus de unicornio, rango que consiguió en 2020. Actualmente, tiene un valor de 8.700 millones de dólares, según la citada lista.

**2.5 IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

El emprendimiento empresarial desempeña un papel crucial en el crecimiento económico y la generación de empleo. Los emprendedores son impulsores de la innovación, ya que están constantemente buscando soluciones creativas para satisfacer las necesidades del mercado. Además, el emprendimiento empresarial fomenta la competencia, la diversificación y la mejora continua en los sectores económicos.

**2.6 CARACTERISTICA DE UN EMPRENDEDOR EXITOSO**

Un emprendedor exitoso posee ciertas características y habilidades que los distinguen. Algunas de estas características incluyen:

* **Pasión y determinación**: Los emprendedores exitosos son apasionados y están dispuestos a hacer todo lo necesario para que su negocio tenga éxito. Tienen una fuerte motivación interna que los impulsa a superar obstáculos y persistir en tiempos difíciles.

**PAG.20**

* **Creatividad e innovación**: Los emprendedores exitosos son capaces de generar ideas innovadoras y pensar de manera creativa. Están constantemente buscando nuevas formas de hacer las cosas y mejoras para diferenciarse de la competencia.
* **Visión empresarial**: Un emprendedor exitoso tiene una visión clara del negocio y sabe a dónde quiere llegar. Tienen la capacidad de identificar oportunidades de mercado y tomar decisiones estratégicas para aprovechar esas oportunidades.

**Capacidad de asumir riesgos calculados**: El emprendimiento empresarial implica asumir riesgos, pero los emprendedores exitosos son capaces de evaluar y gestionar esos riesgos de manera inteligente. Están dispuestos a salir de su zona de confort y tomar decisiones audaces cuando sea necesario.

**Habilidades de liderazgo**: Un emprendedor exitoso es un líder efectivo. Tienen la capacidad de motivar y guiar a su equipo, delegar tareas y tomar decisiones importantes.

**2.7 PASOS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

Si estás interesado en iniciar tu propio negocio emprendedor, aquí hay algunos pasos clave que puedes seguir:

* Identificar una oportunidad de negocio

El primer paso es identificar una oportunidad de negocio. Esto implica identificar una necesidad insatisfecha en el mercado o encontrar una forma innovadora de resolver un problema existente.

**PAG.21**

* **Realizar investigación de mercado**

Una vez que hayas identificado una oportunidad de negocio, es importante realizar una investigación de mercado exhaustiva. Esto te ayudará a comprender mejor a tus clientes objetivo. Debes investigar quiénes son tus clientes potenciales, sus necesidades y preferencias, así como analizar a tus competidores y el mercado en general.

* **Desarrollar un plan de negocios**

El siguiente paso es desarrollar un plan de negocios detallado. Esto incluye definir tus objetivos comerciales, identificar tu público objetivo, determinar tu propuesta de valor única, establecer estrategias de marketing y ventas, y elaborar **proyecciones financieras realistas.**

* **Obtener financiamiento adecuado**

El financiamiento es fundamental para poner en marcha tu negocio emprendedor. Puedes considerar diferentes fuentes de financiamiento, como préstamos bancarios, inversionistas, subvenciones o incluso fondos propios. Es importante calcular cuánto capital necesitarás y cómo lo utilizarás de manera eficiente.

* **Establecer una estructura legal y fiscal**

Es importante que establezcas la estructura legal y fiscal adecuada para tu negocio. Esto puede implicar registrar tu empresa, obtener los permisos y licencias necesarios, y cumplir con todas las obligaciones fiscales y legales. Consultar a un profesional en derecho empresarial puede ser de gran ayuda en este proceso.

**PAG.22**

* **Desafíos comunes del emprendimiento empresarial**

El emprendimiento empresarial conlleva desafíos y obstáculos que debes superar. Algunos de los desafíos comunes incluyen:

* **Falta de experiencia**

Si eres nuevo en el mundo empresarial, puede ser desafiante enfrentarte a situaciones y decisiones que no has experimentado antes. Sin embargo, la experiencia se adquiere con el tiempo y el aprendizaje constante.

* **Falta de financiamiento**

Obtener financiamiento puede ser difícil, especialmente al inicio de tu negocio. Es importante explorar diferentes opciones y presentar un plan sólido para convencer a los inversionistas o prestamistas de que tu negocio tiene potencial.

* **Competencia intensa**

En casi todos los sectores empresariales, la competencia es fuerte. Debes ser capaz de diferenciarte y ofrecer un valor único a tus clientes para destacarte en el mercado.

**2.8ESTRATEGIA PARA SUPERAR LOS DESAFIOS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

Superar los desafíos del emprendimiento empresarial requiere determinación, resiliencia y estrategias efectivas. Aquí hay algunas estrategias que pueden ayudarte:

* **Enfrentar el miedo al fracaso**

PAG.23

El miedo al fracaso es común en el emprendimiento empresarial, pero es importante superarlo y no dejar que te paralice. Aprende a ver los fracasos como oportunidades de aprendizaje y crecimiento.

* Aprender de los errores

Los errores son inevitables en el camino del emprendimiento. Aprende de ellos, analiza lo que salió mal y utiliza esa experiencia para mejorar y tomar decisiones más acertadas en el futuro.

* **Establecer redes y alianzas**

Construir una red sólida de contactos puede ser invaluable en el mundo empresarial. Establece relaciones con otros emprendedores, mentores y profesionales de la industria. Las alianzas estratégicas también pueden ayudarte a expandir tu alcance y obtener recursos adicionales.

* **Mantener una mentalidad positiva**

El emprendimiento empresarial puede ser desafiante, pero mantener una mentalidad positiva es fundamental. Cultiva una mentalidad positiva y enfócate en las oportunidades y soluciones en lugar de los obstáculos. Esto te ayudará a mantener la motivación y la perspectiva adecuada.

* **El emprendimiento empresarial debe adaptarse a los cambios y las tendencias del mercado**

PAG.24

El mercado empresarial está en constante evolución, por lo que es importante que te adaptes a los cambios y las tendencias. Mantente actualizado con las novedades de tu industria, sé flexible y dispuesto a ajustar tu estrategia según sea necesario.

**2.9 RECURSOS Y HERRAMIENTAS PARA DESSRROLLAR TU EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**

Como emprendedor, es útil aprovechar los recursos y herramientas disponibles para ayudarte en tu camino hacia el éxito. Algunos recursos y herramientas que puedes considerar incluyen:

* **Incubadoras y aceleradoras de negocios**: Estas organizaciones ofrecen programas y recursos para apoyar a los emprendedores en las etapas iniciales de sus negocios.
* **Cursos y capacitaciones**: Existen cursos en línea y capacitaciones presenciales que pueden ayudarte a adquirir habilidades empresariales específicas y conocimientos relevantes.
* **Mentoría**: Buscar mentores con experiencia en tu industria puede brindarte orientación y consejos valiosos a lo largo de tu trayectoria empresarial.
* **Herramientas de gestión y productividad**: Utilizar herramientas digitales como aplicaciones de gestión de proyectos, contabilidad, marketing y comunicación pueden optimizar la eficiencia y la organización de tu negocio.

**2.10 COMO PROMOCIONAR Y HACER CRECER UN NEGOCIO EMPRESARIAL**

PAG.25

Una vez que hayas establecido tu negocio emprendedor, es importante promocionarlo y hacerlo crecer. Aquí hay algunas estrategias clave:

* **Estrategias de marketing digital**

El marketing digital es fundamental en la era actual. Utiliza tácticas como el marketing de contenidos, el SEO (optimización de motores de búsqueda), la publicidad en redes sociales y el email marketing para promocionar tu negocio en línea.

* **Creación de una presencia en línea**

Crea un sitio web profesional y optimizado que refleje la identidad de tu negocio. Utiliza estrategias de branding para establecer una presencia sólida y atractiva en línea.

* **Uso de las redes sociales**

Las redes sociales son poderosas herramientas para interactuar con tu audiencia y promocionar tu negocio. Identifica las plataformas adecuadas para tu industria y aprovecha su potencial para generar contenido relevante y atraer seguidores.

* **Networking y colaboraciones**

Establece conexiones con otros profesionales y emprendedores en tu industria. Participa en eventos, conferencias y grupos de networking para ampliar tu red de contactos y explorar oportunidades de colaboración.

* **Éxito y sostenibilidad en el emprendimiento empresarial**

PAG.26

El éxito en el emprendimiento empresarial se basa en el esfuerzo, la dedicación y la capacidad de adaptación. Además, es importante tener en cuenta la sostenibilidad a largo plazo de tu negocio. Mantén un enfoque en el crecimiento sostenible, la gestión responsable de los recursos y la satisfacción continua de los clientes.

* **Casos de éxito de emprendimiento empresarial**

Hay numerosos ejemplos de emprendedores exitosos que han logrado construir negocios prósperos. Algunos casos de éxito incluyen empresas como Amazon, Tesla, Airbnb y Spotify. Estudiar sus historias y los principios en los que se basaron puede brindarte inspiración y enseñanzas valiosas para tu propio camino emprendedor.

El emprendimiento empresarial es un camino desafiante pero gratificante. Requiere pasión, determinación y habilidades empresariales para construir y hacer crecer un negocio exitoso. Al seguir los pasos adecuados, superar los desafíos y aprovechar los recursos disponibles, puedes aumentar tus posibilidades de éxito. Recuerda adaptarte a los cambios, mantener una mentalidad positiva y buscar oportunidades de crecimiento sostenible. ¡Ahora es el momento de poner en marcha tu espíritu emprendedor y alcanzar tus metas empresariales.

**2.11 EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO :RETOS Y OPORTUNIDADES**

El emprendimiento tiene únicamente dos salidas: el éxito o el fracaso.

PAG.27

El **éxito en los negocios tiene que ver con el crecimiento**; sin embargo, el crecimiento tiende a ser doloroso e incluso temeroso. Lanzarse al mundo del emprendimiento significa soltar conceptos preestablecidos y muchas veces cómodos, hacía un escenario titubeante y, sin las herramientas necesarias, frágil. Más, si la tarea es exitosa, el crecimiento será garantía.

* **Ventajas del emprendimiento para México**

Por otro lado, el[**emprendimiento favorece la economía del país.**](https://cdmx.imef.org.mx/blog/emprendimiento/2021/panorama-del-emprendimiento-social-en-mexico/) Al crear nuevas empresas, los emprendedores crean oportunidades de empleo para las personas, impulsan la competitividad y la productividad de las empresas, crean industrias nuevas que pueden ser motores de crecimiento para el futuro, ayudan a mejorar la renta nacional e introducen innovación de productos en el mercado.

**2.11 MEXICO, PAIS ATRACTIVO PARA EL ESPIRITU EMPRENDEDOR**

El [**emprendimiento tiene muchas ventajas**;](https://cdmx.imef.org.mx/blog/emprendimiento/2021/emprendimiento-e-innovacion/)sin embargo no es una tarea fácil. De acuerdo con el reporte The Global Competitiveness***del***World Economic Forum***,*****México es un país cuya economía está basada en la eficiencia**, esto quiere decir que es un país atractivo para emprender pues tiene un gran porcentaje de consumo interno o en otras palabras, el tamaño del mercado es atractivo.

Sin embargo, e**l país tiene un aspecto vulnerable**que inhibe el emprendimiento: sus instituciones. Además, los factores de inseguridad, violencia o incertidumbre son desalentadores para el espíritu emprendedor.

PAG.28

A **nivel mundial México ocupa una posición desfavorable en los siguientes rubros**:

Instituciones: 106

Eficiencia del mercado laboral: 120

Eficiencia en el mercado de bienes: 96

Pero**ocupa una posición privilegiada en factores como:**

Tamaño del mercado: 12

Ambiente macroeconómico: 28

Es buen momento para emprender

El**2021 fue un año caracterizado por un mayor impulso en el sector tecnológico.**Según expertos reunidos en la **INCmty 2021** (festival y plataforma que apoya al sistema emprendedor), en los primeros trimestres del año 2021, la inversión en tecnología ascendió a los 11 mil 500 millones de dólares; es decir, siete veces más que el año pasado favoreciendo al sistema emprendedor, expertos aseguran que esta ola de crecimiento no va a parar y es ahora el mejor momento de emprender.

Obstáculos del emprendimiento en México

De **acuerdo con el estudio Los retos del emprendimiento en México**a cargo de los autores Victoria Medrano, Raúl Sandoval y María Tavera, los retos a los que se tiene que enfrentar el país para favorecer al espíritu emprendedor se enfocan principalmente en:

**PAG.29**

**Fortalecer las instituciones**. Garantizar un entorno legal, político, institucional, fiscal y social transparente para disminuir la corrupción e inseguridad.

**Implementar modelos triple hélice** para que los emprendedores, centros de investigación y el Gobierno trabajen en conjunto.

**Ofrecer educación para formar emprendedores**; es decir, formar a personas con conocimientos administrativos, estratégicos, con inteligencia financiera y emocional.

**Generar programas que se ajusten a las necesidades reales del emprendedor mexicano.**

**Favorecer la innovación**para afrontar los cambios del mundo moderno.

**2.12 ASPECTO QUE FAVORECEN EL EMPRENDIMIENTO**

Partiendo de que la generación de nuevas empresas favorece el crecimiento económico de una nación; el objetivo del presente trabajo se centra en conocer los factores que favorecen a la creación de nuevas organizaciones. En este sentido a lo largo de los años diversos autores han propuesto y analizado las distintas variables que fomentan la creación de nuevas empresas. Las variables a las que más atención se les ha puesto han sido de carácter cuantitativo, la falta de información, así como la ambigüedad de esta invita a los investigadores a contemplar las variables cualitativas en un ámbito cuantitativo. Partiendo de varias propuestas presentadas por algunos autores, se ha determinado que para fines de esta investigación se clasificarán las variables que impactan en la actividad emprendedora en los rubros de: Factores individuales. La clasificación propuesta de los factores individuales es presentada en un principio en el trabajo de Milán y

PAG.30

Rojas, (2012) quienes, basándose en ideas recolectadas por otros autores enfatizan las características propias del emprendedor que ayudan al fortalecimiento de la actividad emprendedora. En primera instancia se señala que el éxito en la creación de una nueva empresa tiene base en la personalidad y habilidad del emprendedor (Mitra, 1999). Mientras que Brockhaus, (1982) apunta que las empresas que logran sobrevivir los primeros tres años se deben a la confianza que los dueños tienen en su habilidad, persistencia y esfuerzo, idea que a su vez se complementa con lo presentado por Sherer, (1989) quien considera que el éxito de las MIPYMES está relacionado con la motivación, y la proactividad de sus dueños o administradores