



TESIS DEL:

EMPRENDIMIENTO

LIC .ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EN NEGOCIO

SAUL ALVAREZ GOMEZ

ASESOR: ALEJANDRO DE JESUS MENDEZ

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

27 DE MAYO 2024

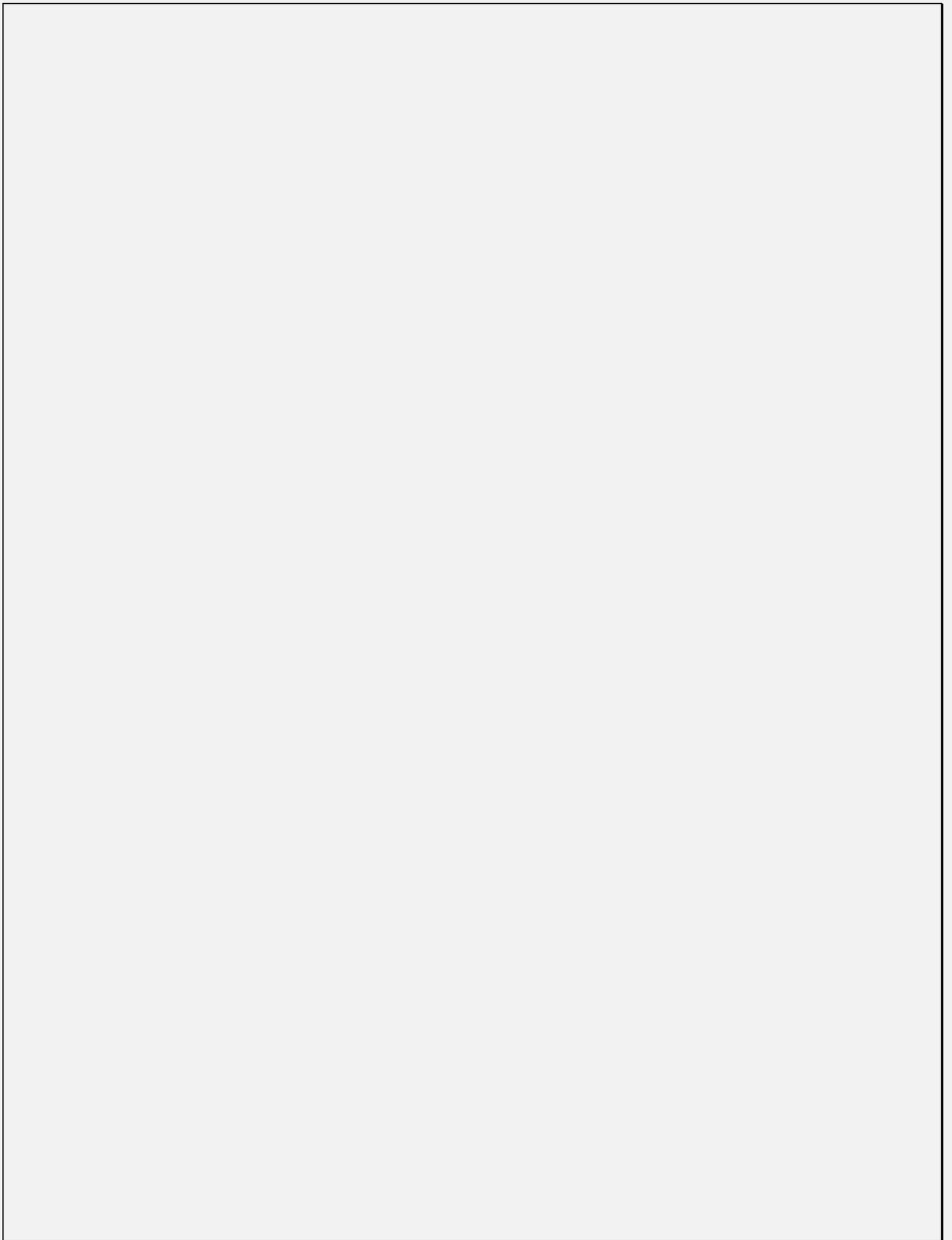


DEL

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

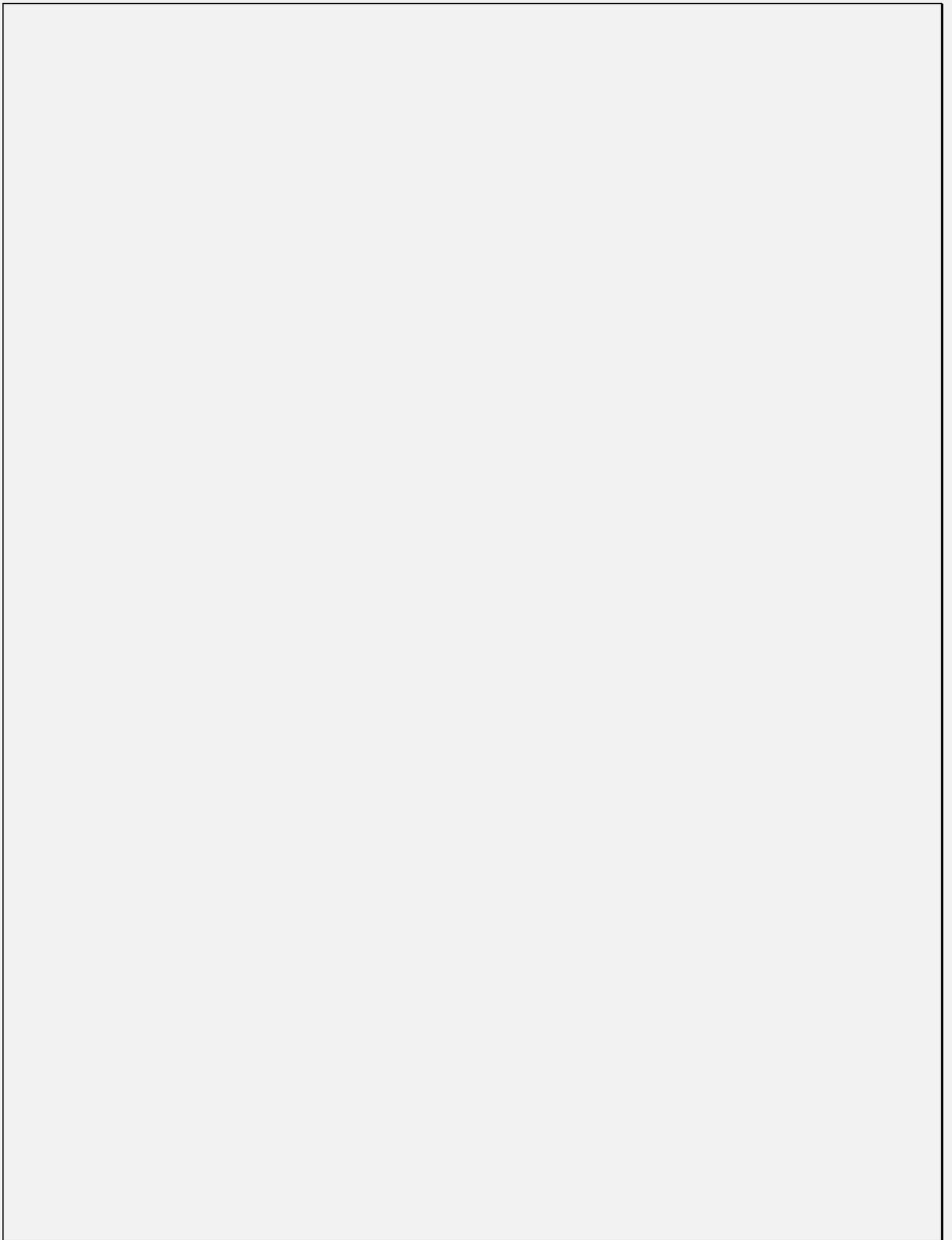
PORTADA	I
TITULO.....	II
AGRADECIMIETO.....	III
DEDICATORIA.....	IV
INDICE.....	V

INTRODUCCION.....	VI
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	1
1.2 EMPRENDIMIENTO Y SUS ORIGENES.....	2
1.3 HISTORIA DEL EMPREDIMIENTO.....	3
1.4 QUE HACE UN EMPRENDEDOR.....	4
1.5 CARACTERÍSTICA DE UN EMPRENDEDOR.....	4
2.1 EL EMPREDIMIENTO Y LA ECONOMIA.....	5
2.2 EMPRENDERISMO.....	6
2.3 TIPOS DE EMPRENDERISMO.....	7
• Emprenderismo de negocios.....	7
• Emprenderismo corporativo.....	7
• Emprenderismo social.....	8
• Emprenderismo cooperativo.....	8
• Emprenderismo femenino.....	8
• Emprenderismo digital.....	8
• 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 TU 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 PASTERIA 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 GOBIERNOS Y LAS INSTITUCIONES.....	14
6.1 EL IMPACTO DEL EMPREDIMIENTO	14
6.2 CREACION DE EMPLEO E INOVACION	14
6.3 DESARROLLO ECONOMICO Y PROGRESO SOCIAL.....	14
6.4 EL ESPIRITU EMPRENDEDOR COMO MOTOR DEL CAMBIO.....	15
7.1 EL FUTURO DEL EMPRENDIMIENTO.....	15
CAPITULO: 2 EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.....	15
2.1 QUE 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
2.7 PASOS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.....	20
2.7 PASOS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.....	21
2.8 ESTRATEGIA PARA SUPERAR LOS DESAFIOS DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL	22
2.8 ESTRATEGIA 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

1.1 DESCRIPCIÓN 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 Entrepreneurs in Barcelona (ICEB) (2018) los emprendedores latinoamericanos tuvieron que convivir con un entorno económico difícil.

(BENALOA)

1.2 EMPRENDIMIENTO Y SUS ORIGENES

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.

(BENALOA)

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 «networking» (bing)

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 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.

Dentro de las características de un emprendedor, podemos señalar algunas, que pueden estar presentes naturalmente, y otras, que puedes aprender a desarrollar si las practicas con regularidad. Además, conocer las tecnologías que necesitan los empresarios puede ayudarte a crecer para convertirte en un mejor líder empresarial. A continuación, haremos una síntesis de estas características para que puedas compararlas con tus propias habilidades.

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. (blog.huspot)

1.5 CARACTERISTICA DE UN EMPREDEDOR

Dentro de las características de un emprendedor, podemos señalar algunas, que pueden estar presentes naturalmente, y otras, que puedes aprender a desarrollar si las practicas con regularidad. Además, conocer las tecnologías que necesitan los empresarios puede ayudarte a crecer para convertirte en un mejor líder empresarial. A continuación, haremos una síntesis de estas características para que puedas compararlas con tus propias habilidades. 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.

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**.
(responsabilidad social)

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).

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. (eltrasmisor .com , 2024)

1.7 EMPRENDERISMO

El emprendimiento 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.

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 emprendimiento 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.

La importancia del emprendedurismo o del emprendimiento no solo radica en la posibilidad de darle autosuficiencia a un individuo sino en muchas razones más. Aquí te dejo un breve listado de motivos por lo que es un aspecto relevante en cualquier economía.

Apoya al crecimiento económico de los países y estados.

Genera empleos y actividades productivas en una sociedad.

Permite la creación y acumulación de riqueza.

Brinda bienestar y movilidad social para los individuos.

Otorga calidad de vida y un círculo virtuoso de desarrollo.

Un emprendimiento no es simplemente empezar un negocio y ya; también es tener una idea clara y un público bien definido desde el principio, y adquirir habilidades para transformar esta idea en realidad.

¿Sabías que existe una “ecuación” para emprender? Fue creada por el consultor y coach ejecutivo estadounidense Steve Cobak y es la siguiente:

Emprendedor + Capital = Productos + Clientes = Negocio

En pocas palabras, esta ecuación señala que un emprendimiento requiere de una inversión, no solo financiera, sino principalmente de tiempo. Para tener éxito al emprender es necesario ofrecer una verdadera solución: dedicarte a desarrollar un diferencial para tu negocio, pensando en cómo las personas van a usar tu producto o servicio en “la vida real” y por qué van a elegir tu marca en lugar de la competencia.

(tiendanube)

1.8 TIPOS DE EMPRENDERISMO

El concepto de emprendimiento 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 emprendimiento 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.

- **Emprenderismo social**

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

- **Emprenderismo verde**

El emprendimiento verde está relacionado con el emprendimiento 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. 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. (mediasource.mx)

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**

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.

- **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.

- **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. (emprendedor.com)

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.

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, 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 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

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.

El desarrollo económico y su impacto en el emprendimiento constituyen un binomio de vital importancia en el panorama actual. A medida que una economía florece, se generan oportunidades y desafíos para los emprendedores que buscan innovar y crecer en este entorno dinámico.

Claves a considerar:

- La estabilidad económica y política de un país influye en la confianza de los emprendedores para invertir y desarrollar sus ideas.
- El acceso a financiamiento y recursos es fundamental para que los emprendedores puedan llevar a cabo sus proyectos de manera sostenible.

- La existencia de un ecosistema emprendedor robusto, que incluya incubadoras, aceleradoras y networking, facilita el crecimiento de nuevas empresas.

Análisis:

El análisis del impacto del desarrollo económico en el emprendimiento requiere evaluar tanto los factores macroeconómicos como las condiciones específicas del ecosistema emprendedor en cada región. Es necesario comprender cómo la evolución de la economía afecta la mentalidad emprendedora, así como identificar las oportunidades y desafíos que surgen en este contexto cambiante.

En definitiva, el desarrollo económico y el emprendimiento se entrelazan de manera intrínseca, creando un escenario en el que la creatividad, la innovación y la adaptabilidad son clave para aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan en un entorno en constante evolución.

1.13 EL FUTURO DEL EMPREDIMIETO

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.

El futuro del emprendimiento es un tema apasionante que nos invita a reflexionar sobre las tendencias y desafíos que enfrentarán los emprendedores en los próximos años. En medio de un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo, es crucial comprender la evolución de las prácticas emprendedoras y las oportunidades que se presentarán en el horizonte.

En primer lugar, es importante destacar la importancia de la innovación en el mundo del emprendimiento. Las empresas que logren destacarse en el futuro serán aquellas capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y de ofrecer soluciones creativas a los

problemas existentes. La capacidad de pensar de forma disruptiva y de explorar nuevas ideas será clave para el éxito empresarial en un mundo en constante evolución.

Por otro lado, la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial serán aspectos fundamentales en el futuro del emprendimiento. Cada vez más consumidores y empresas están valorando el impacto social y ambiental de sus acciones, por lo que las empresas que logren integrar prácticas sostenibles en su modelo de negocio tendrán una ventaja competitiva significativa.

Además, la tecnología seguirá desempeñando un papel crucial en el mundo del emprendimiento. La digitalización, la inteligencia artificial y el internet de las cosas están transformando la forma en que las empresas operan y se relacionan con sus clientes. Los emprendedores del futuro deberán estar a la vanguardia de estas tecnologías y ser capaces de aprovechar su potencial para impulsar su crecimiento.

En resumen, el futuro del emprendimiento estará marcado por la innovación, la sostenibilidad y la tecnología. Los emprendedores que logren combinar estos elementos de manera efectiva serán los protagonistas de una nueva era empresarial llena de desafíos y oportunidades. ¡El futuro nos espera con infinitas posibilidades!

(triunfaemprendimiento.com)

CAPITULO: 2 EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

2.1 QUE 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'. 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

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. (wokiconsulting.com)

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.

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. (marketingdepymes .com)

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.
- **Subvenciones y becas.** Los organismos públicos, las fundaciones y empresas privadas ponen a disposición de las emprendedoras 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 creativities. Basado en

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. (leanfinance.es)

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

continúa en los sectores económicos. En una época donde la resiliencia, la innovación, y la adaptabilidad son competencias vitales para el éxito, el emprendimiento ha adquirido un papel fundamental en la sociedad moderna. El emprendimiento es un acto deliberado de crear algo a partir de la nada con el objetivo de generar valor. Esto puede tomar muchas formas: desde el lanzamiento de un pequeño negocio hasta la creación de una empresa multinacional. Independientemente de la escala, las características de los emprendedores son universalmente admiradas: son personas determinadas, visionarias y colaboradoras.

En una sociedad en constante cambio y evolución, el emprendimiento ofrece un poderoso medio para desarrollar nuevas soluciones a problemas viejos, para innovar en sectores existentes, y para liderar transformaciones futuras. Además del impacto económico positivo que el emprendimiento puede tener, también abre la puerta al desarrollo personal y profesional. Esta habilidad valiosa no solo provee una forma de subsistencia, sino también aumenta el bienestar individual y colectivo.

No obstante, la estimulación del emprendimiento no debería verse simplemente como una cuestión de elección. En un mundo donde los desafíos económicos, sociales y ambientales son cada vez más complejos, hay una necesidad urgente de emplear nuevas formas de pensamiento y acción para resolverlos. La innovación impulsada por el emprendimiento puede ayudar a abordar estos desafíos a través de enfoques novedosos y soluciones diseñadas para crear una sociedad más justa, sostenible y próspera.

(wokiconsulting.com)

2.6 CARACTERÍSTICA 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.
- **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. (liderdelempredimieto.com)

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.

- **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 tu cliente 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.

- **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. (liderdelempredimieto.com)

2.8 ESTRATEGIA 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**

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**

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. (liderdelempredimieto.com)

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. (liderdelempredimieto.com)

2.10 COMO PROMOCIONAR Y HACER CRECER UN NEGOCIO EMPRESARIAL

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**

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. (liderdelempredimieto.com)

2.11 EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO: RETOS Y OPORTUNIDADES

El impulso de la cultura emprendedora se reconoce cada vez más como un motor importante del crecimiento económico, que impacta la productividad, a través de la innovación. Diversas teorías sugieren que las startups son más eficientes y ágiles que las empresas ya establecidas en el mercado. Las empresas existentes que no son expulsadas se ven obligadas a innovar y ser más productivas para poder competir.

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo de nuevas empresas, particularmente en México, es el financiamiento en etapas tempranas; los emprendedores tienen menor acceso a fuentes especializadas de financiamiento externo o capital semilla, tales como apoyos públicos, ángeles inversionistas y capital de riesgo. Como consecuencia se crean menos empresas con alto potencial de crecimiento y las que logran nacer lo hacen con un tamaño y nivel tecnológico no óptimos.

Dos son los sectores que compiten por la innovación en los negocios: las startups y los grandes corporativos. Sin embargo, ante la escasez de financiamiento para las primeras, una opción real es la colaboración entre ellas, sobre todo durante el proceso de creación y desarrollo de nuevos productos/servicios, el trabajo conjunto puede traerles grandes beneficios.

En surgimiento de nuevos emprendimientos existe una relación positiva entre las inversiones en capital de riesgo y la escalabilidad de las mismas. Sin embargo, en países como México, el capital riesgo no está realmente apoyando el surgimiento de nuevos emprendimientos de alto impacto; lo anterior se debe a que estas startups en etapas tempranas, generalmente, no disponen de activos realizables, o bien solamente cuentan con activos intangibles de valor difícilmente determinable, generan flujos de caja negativos y no disponen de una historia que avale su credibilidad.

Sin embargo, con frecuencia, este tipo de empresas muestra un perfil de crecimiento e innovación que requiere importantes recursos financieros para su desarrollo.

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

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**. 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. (cdmx.imef.org.mx)

2.11 MEXICO, PAIS ATRACTIVO PARA EL ESPIRITU EMPRENDEDOR

El **emprendimiento tiene muchas ventajas**; 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, el **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.

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 **INCmtty 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:

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. (cdmx.imef.org.mx)

2.12 ASPECTO QUE FAVORECEN EL EMPRENDIMIENTO

¿Qué factores influyen para conseguir emprender con futuro?

Recientemente MIT Technology Review en español, ha realizado un estudio sobre el éxito emprendedor en España a través de unas entrevistas a los participantes.

En el estudio, los emprendedores destacan uno factores y a continuación os los voy a presentar.

10 elementos internos, claves del empresario.

Constancia: capacidad para mantener la perseverancia en sus proyectos, aunque las circunstancias y el entorno no sean los más idóneos o los más afortunadas.

Pasión: es necesario sentir una verdadera pasión por su proyecto, la idea y su sueño que quieren cumplir.

Análisis: capacidad para determinar y tomar decisiones para establecer objetivos y metas efectivas, y realistas.

Visión: aptitud para identificar una adecuada estrategia, cumplirla y que tenga el mayor éxito posible.

Flexibilidad: saber reaccionar y adaptarse a los cambios que se producen en el mercado, consumidor y entorno.

Creatividad: talento, inspiración y creatividad para generar nuevas ideas.

Sociabilidad: capacidad para ser sociables y comunicativo para conocer nuevas personas y crear nuevas redes. Se puede destacar los networking, son idóneos para conocer personas, otros emprendedores y hacer contactos y colaboraciones.

Comunicación: saber expresarse adecuadamente en todo momento, en los buenos y en los malos.

Educación: no es imprescindible pero a veces necesario, tener cierta formación y conocimiento es clave para el éxito.

Equipo de trabajo: aunque este factor no es interno al emprendedor, es necesario contar con un adecuado equipo de trabajo, que entiendan y compartan tu visión y ayuden a ejecutar la idea y proyecto.

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

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. (cdmx.imef.org.mx)

CAPITULO 3 : LA INOVACION EN LA EMPRESA

3.1 LA IMPORTANCIA Y LA INNOVACION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESA EN MEXICO.

Pequeña y Mediana Empresa también se le conoce como Pymes Tienen menos de 250 trabajadores.

Facturan menos de 50 millones de euros al año o tienen un balance

General inferior a 43 millones de euros.

Características principales de las pymes

Dimensión reducida: como su nombre indica, las pequeñas y medianas empresas tienen un tamaño menor en comparación con las grandes corporaciones. Esta es su principal característica y el punto en común de todas ellas.

Independencia: por lo general, las pymes son independientes y no forman parte de grandes conglomerados o grupos empresariales.

Capacidad de adaptación: una de las principales características de una pyme es su habilidad para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, que logran gracias a estructuras organizativas más simples y ágiles.

Proximidad al cliente: suelen tener un trato más cercano y personalizado con sus clientes, lo que les permite entender mejor sus necesidades y ofrecer soluciones más adaptadas.

Recursos y fuentes de financiación limitadas: a menudo, las pymes enfrentan mayores dificultades para acceder a financiación en comparación con las grandes empresas. Lo mismo sucede con los recursos financieros, que en las pequeñas y medianas empresas suelen ser limitados.

Creatividad: la menor cantidad de recursos hace que las pymes suelen tener un alto grado de creatividad para lograr su supervivencia. Compensan la escasez de recursos financieros con soluciones ingeniosas.

No todas las pymes son iguales varían dependiendo del tamaño.

Innovación en Pymes: Un Impulso para la Competitividad

La innovación en Pymes no es simplemente una opción; es una necesidad imperativa en un entorno empresarial donde la adaptabilidad y la creatividad son clave para destacar. Al comprender la importancia de la innovación, las Pymes pueden ganar una ventaja competitiva significativa.

Innovar supone cambiar las reglas de funcionamiento del sector, introducir novedades o mejoras en un producto o servicio, lanzar algo que cubra una nueva necesidad del público objetivo al que la empresa se dirige.

¿Por dónde debemos comenzar para innovar?

Personas que dirigen una empresa deberían hacer una evaluación del nivel de innovación que hay en la compañía.

Algunas organizaciones han muerto de éxito, es decir, les iba tan bien, que no vieron las señales que les indicaban que debían cambiar o diversificar. O, lo que es peor, las vieron y las ignoraron, pensando que eso no iba con ellos. (INFOAUTONOMOS.COM)

3.2 LA INOVACION EN LAS EMPRESAS FAMILIARES

La innovación es un motor empresarial, no solo para las empresas familiares, sino para cualquier organización que quiera sobrevivir y crecer a través del tiempo.

No se trata siempre de concebir nuevos productos. La innovación tiene la capacidad de tocar todas las esferas de una empresa, desde sus procesos internos, liderazgo, hasta la introducción de la compañía en un nuevo mercado o la creación de productos nuevos relacionados con la actividad principal.

La innovación en empresas familiares es esencial. “Al hacerlo, han sido imbatibles frente a sus competidores”, apunta el análisis.

“La innovación es el motor de supervivencia de toda empresa”

Una empresa familiar es una organización comercial o corporativa cuyas decisiones están controladas o influenciadas por un grupo familiar, cuyas sucesivas generaciones suelen dedicarse a la empresa. De esa manera, entre las expectativas y visión estratégica de este tipo de organizaciones está que los sucesores lleven las riendas, dándole continuidad a la organización.

Las empresas familiares son el tipo más antiguo de organización económica, y muchas de las grandes empresas que cotizan en las respectivas bolsas de los países son de carácter familiar.

Para que una empresa se considere familiar, la familia o uno de sus miembros debe tener al menos un 20% de derechos de voto y mayor porcentaje de acciones que el resto de los inversores. Así, las decisiones familiares tendrían el mayor peso posible en la empresa, y la tendencia general sería a incorporar miembros de la familia en puestos clave de control y decisión.

Por otro lado, una empresa familiar lega a los descendientes la dirigencia de la empresa, a través de un mecanismo de sucesión que, usualmente, se daba en términos patriarcales, es decir, de padres a hijos varones. Ese patrón ha ido cambiando, afortunadamente, y cada vez son más las mujeres que se hacen cargo de las empresas familiares.

Las ventajas de toda empresa familiar apuntan al control que se tiene sobre la empresa y a la continuidad que se le da al mismo a lo largo de las generaciones. Una empresa familiar rara vez dejará de serlo, excepto en caso de crisis económica que obligue a la venta o a la quiebra o situaciones similares.

Otra virtud radica en la acumulación generacional de bienes, a lo largo de la historia, que permite a las generaciones siguientes formarse más y mejor respecto al oficio y contar de entrada con un nicho en el que aplicar su experticia.

Las desventajas más comunes de una empresa familiar tienen que ver con los conflictos de intereses dentro de la familia en cuestión. Dado el nexo emocional que necesariamente se da entre los integrantes de una familia, es común que existan rencillas, mitos familiares o presiones adicionales (que relacionan el éxito empresarial con el lugar afectivo dentro de la familia) cuyo impacto en el desempeño empresarial puede ser considerable.

Similarmente, los circuitos de lo empresarial y lo privado suelen superponerse en este tipo de empresas, que apuntan hacia la fusión entre familia, empresa y propiedad. Debe considerarse que si bien las acciones empresariales de la familia estarán a cargo de uno o más de sus integrantes, habrá muchos otros miembros familiares que nunca tendrán nada que ver con la empresa y que tendrán agendas e intereses distintos.

Ejemplos de empresas familiares.

Walmart. Esta colosal cadena estadounidense de tiendas de descuento fue fundada en los años 60 por Sam Walton, y hasta el día de hoy la familia Walton controla alrededor del 48% de las acciones de la empresa.

Ford. La mítica empresa automotriz de Henry Ford, el genio creador del modelo de producción en masa, es todavía administrada por sus descendientes, que administran el 40% de las acciones totales de la empresa.

Comcast. Esta empresa proveedora de servicios de televisión por cable está entre las más grandes del mundo. Se fundó en 1963, por Ralph J. Roberts, y su hijo, Brian Roberts, es actualmente el líder de la misma.

BMW. Si bien esta empresa de automóviles alemana no fue fundada por la familia que hoy en día la dirige, es cierto que luego de la segunda guerra mundial Gunther Quandt compró una fuerte participación en la misma y la legó, desde entonces, a sus descendientes, que poseen aún un 48% de sus acciones.

Toyota. Esta empresa automotriz nipona pertenece a la familia Toyoda, y durante décadas ella ocupó la totalidad de sus acciones. Desde 1993 no es así, pero su presidente y CEO actual es Akio Toyoda, descendiente del fundador. (INNOVACION DE LAS EMPRESAS)

3.3 ORIGEN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

Con el paso del tiempo y los avances en las técnicas de agricultura, el ser humano aprendió a vivir en grandes poblaciones, abastecerse de alimento y desarrollar las primeras actividades comerciales en las que el excedente de lo producido era intercambiado con las poblaciones vecinas.

Las tribus, las ciudades-Estado y las grandes civilizaciones lograron ejercer cada vez más dominio sobre los recursos naturales y sobre la fuerza de trabajo. Los medios de producción se individualizaron hasta que se convirtieron en propiedad privada de los grupos más poderosos.

Durante la edad media, entre los siglos V y XV, la población de clase media realizaba diversas actividades económicas, como el trabajo en el campo o los oficios que eran transmitidos de generación en generación. En cuanto a los grupos minoritarios, como la nobleza o la clase burguesa más acomodada (a partir del siglo XVII), las familias pasaban el poder y el control de sus negocios a través del linaje, como manera de preservarlos en la familia. En la actualidad, el desarrollo del trabajo emprendedor y las empresas familiares conforman factores clave para la economía de una región. Gracias a los avances tecnológicos y a la globalización, son negocios que logran fomentar las inversiones y el desarrollo de la industria nacional para satisfacer el consumo interno y de exportación. Una empresa de capital familiar es aquella en la que el aporte societario y las inversiones provienen del grupo familiar, pero la gerencia, la dirección y el manejo de la información financiera dependen de empleados designados para cada área.

Importancia de las empresas familiares

Las empresas familiares suelen impactar en el crecimiento de una región, porque generan empleo, promueven la producción nacional e impulsan la economía, tanto para el consumo interno como para exportar. Esta situación se ve favorecida por los avances tecnológicos aplicados en las comunicaciones y el transporte, entre otros aspectos. (CONCEPTO.DE)

3.4 LA INVERSION EN INOVACION EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO

En México, de las 4 millones de unidades económicas registradas, un 99% son MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas). Estos negocios contribuyen con un 52% del total del Producto Interno Bruto (PIB) del país, mientras que el 48% restante es aportado por el 1% de las compañías grandes. Estas cifras, dice Jana Nieto Karam, secretaria administrativa del Fondo de Innovación de la Secretaría de Economía (SE)-CONACYT, muestran que a las pyme se les hace falta aumentar su productividad, por ejemplo, con mayor capacitación para incluir la tecnología en sus procesos. Todas las empresas innovan con la generación de una idea, un concepto, un plan de negocios o su ejecución. "Lo que sucede es que nunca se ha reconocido que innovar es un proceso y hay que tener claro cómo desarrollarlo.

Existen diferentes formas de innovar en un negocio. Tal es el caso de 'Modelos de negocio', esto es, nuevas formas de ofrecer o distribuir un producto o servicio. También se puede trabajar este concepto a través de adicionar algo a un producto existente o lograr su reposicionamiento, y reducir costos.

La mayoría de las empresas hacen innovaciones más cercanas a la reducción de costo o adición a los productos existentes, más no cambios radicales, explica Acuña.

Para crear una cultura de innovación hay que empezar por las 'filas' de la empresa, es decir, desde el director hasta el último empleado. Sean pocos o muchos colaboradores, tienen que saber el objetivo que se desea conseguir generando nuevas ideas.

¿Cómo innovar? En pasos:

1. Genera y selecciona ideas.
2. Haz estudios preliminares y detallados del mercado.
3. Desarrolla el concepto.
4. Elabora un análisis financiero.
5. Desarrollo proyecto y prueba piloto.
6. Entrena al personal.
7. Aplica un test de mercado.

8. Lanzamiento. (realidadeconomica.umich.mx)

3.5 FALTA DE INNOVACION EN PYMES MEXICANAS

La falta de innovación tiene tantas aristas que se debe descartar una solución tipo panacea. La cantidad de fuerzas en circulación deja claro que tampoco mejorará la situación rápidamente. Al echar un vistazo a la innovación en el sector privado en México, es necesario dedicar un apartado a las Pymes, ya que, según datos oficiales, conforman el 99.8% de las unidades económicas en México, aportan el 42% del PIB nacional y son responsables de generar el 78% de los empleos. De acuerdo con la OCDE, las Pymes son, en general, menos innovadoras que las grandes empresas, aunque en lo particular, sí podrían ser más innovadoras y productivas que los corporativos, especialmente si usan sus recursos internos —habilidades gerenciales, TICs, investigación y desarrollo— de forma estratégica y colaboran con socios externos muy presentes en ecosistemas de innovación. Más importante: las Pymes tienen la llave para que el crecimiento a nivel nacional sea más inclusivo, ya que son grandes empleadoras, tienen el potencial de ofrecer mejores salarios y condiciones de trabajo para una comunidad, y pueden impactar con mayor incidencia en la reducción de la desigualdad. Más aún, las tecnologías actuales han disminuido sustancialmente los costos de crear Pymes que en sus respectivos nichos les compitan a las grandes empresas. (www.forbes.com.mx)

3.6 ¿INNOVACION EN PYMES MEXICANAS?

Santiago Levy refiere en su más reciente estudio que, en los últimos años, México ha colocado dinero y personas en empresas improductivas. Por ello tenemos un grave problema ‘básico’: el incentivo principal de la estructura económica hace casi imposible encontrar empresas que sean absolutamente formales, legales y productivas, lo cual explica en parte por qué la estabilidad macroeconómica no ha resultado en mejoras a nivel microeconómico. Dado el grado de mortalidad inherentemente alto entre Pymes, es evidente que la falta de ajuste a las demandas del mercado es un factor a considerar, pero el rubro es dominado por la falta de acceso a financiamiento, generalmente para expansión, y deseablemente, para innovación. De acuerdo con el Reporte de Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México de Konfío, “cerca de un 50% de las empresas encuestas muestran que su producción o el tamaño de clientes no ha logrado escalar con el paso de los años”. Sobre el segundo rubro, “siete de cada

diez empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso a crédito es la principal limitante de su crecimiento; no obstante, el 41.8% de los encuestados cuenta con crédito bancario o préstamos otorgados por instituciones financieras no bancarizadas.” El mismo reporte señala que las personas eligen su financiamiento prácticamente tomando en cuenta que el proceso sea rápido y sencillo, que la tasa de interés sea accesible y que tengan confianza en la institución. Lo anterior refleja la falta de mercados de capital de riesgo y de capital semilla que funcionen bien ya sea para expandir un negocio, para realizar actividades de investigación, desarrollo e innovación o para mantenerse al tanto de los últimos desarrollos que inciden sobre el sector. Luego del acceso al financiamiento, los problemas de las empresas de menor tamaño pueden ser de muchos tipos, con una distribución tipo “larga cola”. Sin embargo, entre los que pudieran incidir en la capacidad para innovar se encuentran:

Falta de gestión empresarial en el marco de un mundo con mayor relevancia tecnológica.

Sin cultura de adopción tecnológica, además de funcionamiento con herramientas obsoletas

Falta de actualización en procesos de producción y comercialización

Falta de presencia en línea, que en México solo asciende al 27%

Desconocimiento de las tendencias tecnológicas que impactan al negocio, comenzando por las implicaciones de la Cuarta Revolución Industrial

Incapacidad para seguir planes trazados, en caso de que el diagnóstico fuera correcto

No implementación de la propiedad intelectual

Baja integración a cadenas de valor sofisticadas

Integración con la academia prácticamente nula

Las PYMES tienen un gran potencial innovador, ya que cuentan con mayor flexibilidad, agilidad y cercanía al cliente que las grandes empresas. Además, la innovación puede ayudarles a superar los retos y dificultades a los que se enfrentan, como la escasez de recursos, la competencia global, la digitalización o la crisis económica.

¿Qué es la Innovación en PYMES y por qué es importante?

La cultura innovadora es el conjunto de valores, creencias, actitudes y comportamientos que promueven y facilitan la generación, el desarrollo y la implementación de ideas innovadoras en una organización.

La Innovación en PYMES es el resultado de una visión compartida, una misión clara, unos objetivos alineados, una comunicación fluida, una colaboración efectiva, una participación activa, una motivación intrínseca, una asunción de riesgos, una tolerancia al fracaso, un aprendizaje continuo y una mejora constante.

Esto es fundamental para las PYMES, ya que les permite crear un entorno favorable para la innovación, aprovechar el talento y el conocimiento de sus empleados, estimular la creatividad y la generación de ideas, impulsar la experimentación y el prototipado, acelerar la validación y el lanzamiento de soluciones, y medir y evaluar los resultados y el impacto de la innovación.

Según un estudio de la Comisión Europea, las PYMES que tienen una cultura innovadora son más propensas a introducir innovaciones radicales y disruptivas, a colaborar con otros agentes del ecosistema innovador, a acceder a fuentes de financiación alternativas, y a crecer y expandirse a nivel nacional e internacional.

¿Qué papel tiene el líder innovador en las PYMES?

Un líder innovador es aquel que tiene la capacidad de inspirar, motivar y guiar a su equipo hacia la consecución de los objetivos de innovación de la organización.

Su rol como agente de cambio, que impulsa la transformación y la mejora continua de la empresa, y que fomenta una cultura innovadora, creando un clima de confianza, colaboración y aprendizaje.

Este líder tiene una serie de características y habilidades que le distinguen, tales como:

Visión: Tener una visión clara y compartida de hacia dónde quiere llevar a su empresa, qué problemas quiere resolver, qué oportunidades quiere aprovechar, y qué impacto quiere generar.

El líder sabe comunicar su visión de forma efectiva, y la convierte en una fuente de inspiración y orientación para su equipo.

Curiosidad: Un innovador tiene una mente abierta y curiosa, que le lleva a explorar nuevas ideas, tendencias, tecnologías y mercados.

Importante cuestionar el status quo, buscar nuevas formas de hacer las cosas, y se nutre de fuentes diversas y multidisciplinarias de conocimiento e información.

Creatividad: Un líder tiene una capacidad creativa que le permite generar soluciones originales, novedosas y útiles a los problemas o necesidades que se plantean.

Estimula la creatividad de su equipo, facilitando espacios, tiempos y recursos para la generación de ideas, y aplicando técnicas y herramientas que potencien el pensamiento divergente y convergente.

La mejora de la competitividad es uno de los principales objetivos que deben tener en mira las pymes a la hora de invertir en innovación. Sin embargo, dicha mejora no puede apuntar exclusivamente a la optimización de recursos y disminución de costes laborales ya que esto no es sostenible en el tiempo. La innovación debe tener como finalidad el crecimiento y desarrollo de negocio, captando clientes, abriendo mercados y diseñando nuevos productos.

La inversión en innovación permite a las pequeñas y medianas empresas adaptarse a las necesidades de forma eficiente. En este punto el cliente pasa a ser el principal beneficiado de dicha innovación ya que las tecnologías de la información y el conocimiento lo ubican en el centro de la escena. Las pymes, gracias a las herramientas de gestión de datos, podrán brindar un servicio cada vez más personalizados, incluso en ocasiones adelantándose a las demandas de sus usuarios.

La colaboración entre el sector empresarial y el investigador resulta clave para que la innovación llegue a las pequeñas y medianas empresas. Dicha cooperación no solo permitirá a aquellas mejorar aspectos del negocio como la gestión de recursos humanos, procesos, servicios o atención al cliente sino que también posibilitará el desarrollo de nuevas líneas de negocio. (imaginamos.com/)

3.7 GESTION DE LA INNOVACION COMO ACTIVO EMPRESARIAL

El Manual de Frascati ha sido, desde 1963, la manera ideal de determinar la necesidad

y productividad de la innovación en la pequeña y mediana empresa. Gracias a este estudio, un gran número de organizaciones ha entendido que si no se dedican a innovar sus procesos, productos y servicios, difícilmente obtendrán buenos resultados.

Es decir, existe una relación muy estrecha entre la gestión de la innovación y el aumento de resultados financieros y comerciales en las empresas.

Pasos para aplicar la gestión de la innovación en tu empresa

Con el fin de impulsar la innovación en una empresa, gestionarla y aplicarla, se pueden seguir pasos que faciliten la adaptación en las diferentes áreas donde las mejoras sean necesarias.

Por eso, hemos preparado una lista con 5 pasos para implementar la gestión de la innovación de manera exitosa en cualquier PYME.

1. Asignar un equipo responsable

Es importante contar con un equipo que coordine todo el modelo de innovación, que administre los procesos, los analice y elabore estrategias para aplicarlas en este proceso. Esta coordinación debe ser la responsable de garantizar la implementación del plan en el mercado donde se desea introducir.

Asimismo, los equipos de marketing y de producción forman parte de la gestión de innovación. Cada departamento debe estar involucrado, ya sea en procesos creativos o en la implementación y ejecución de las estrategias.

2. Realizar un análisis de la realidad del mercado

Es importante reconocer los diferentes problemas que tienen las organizaciones en distintos escenarios para crear soluciones con fines comerciales.

Una vez identificada la necesidad, se procede junto con el equipo creativo a elaborar propuestas innovadoras que brinden respuesta a dichas necesidades.

Diseñar la metodología de la producción y protección de la innovación

Cada empresa es distinta, por eso, según la experiencia de cada una se podrán determinar los pasos y la cadena de valor en la producción y gestión de ideas.

Asimismo, es importante que se elaboren, junto con un equipo legal y de tecnología, planes y espacios de protección de información (patentes, derechos de autor, secretos empresariales, entre otros).

Materializar la idea

Rentabilizar la innovación se logra al transformarla en un producto o servicio a comercializar. Para lograrlo, se debe involucrar a los departamentos de producción para que diseñen y desarrollen la idea, y la traduzcan en el producto o servicio innovador.

Elaborar balances de resultados y adoptar mejores prácticas

Es fundamental elaborar documentos en los cuales se pueda constatar el historial de estrategias y actividades innovadoras, que sirvan para el análisis y desarrollo de las mejores prácticas.

La experiencia, el ensayo y error, y la retroalimentación periódica son lo que permite que una organización encuentre su sistema ideal de gestión de la innovación.

Además, es importante tener presente que aplicar la gestión de la innovación en una empresa no representa un costo considerable. Por el contrario, le permite a cualquier empresa empezar a generar rentabilidad y también significa una apertura de nuevas posibilidades.

Innovación al alcance de todos

Gracias al uso de la Nube, empresas de cualquier tamaño pueden acceder a la innovación de una forma costo/efectiva, porque solo deben pagar por los servicios que necesitan y usan.

¿Qué es la innovación empresarial?

La innovación empresarial se puede definir como el proceso de introducir nuevos productos, servicios, procesos o modelos de negocio en el mercado. La innovación puede ser incremental, es decir, introducir mejoras en productos o servicios existentes, o radical, que implica crear

productos o servicios completamente nuevos. Podemos tener innovación orientada a la eficiencia e innovación orientada a la disrupción de nuevos negocios y productos.

Tipos de innovación empresarial

Existen diferentes tipos de innovación empresarial, que se pueden clasificar según su ámbito de aplicación:

Innovación de producto: se refiere a la introducción de nuevos productos o servicios en el mercado.

Innovación de proceso: se refiere a la mejora de los procesos internos de la empresa, como la producción, la distribución o la atención al cliente.

Innovación de marketing: se refiere a la introducción de nuevas estrategias de marketing para llegar a nuevos clientes o segmentos de mercado.

Innovación organizacional: se refiere a la mejora de la estructura y funcionamiento de la empresa.

Ventajas de la innovación empresarial

La innovación empresarial ofrece a las empresas una serie de ventajas, entre las que se incluyen:

Mejorar la competitividad: permite a las empresas ofrecer productos o servicios que satisfagan mejor las necesidades de los clientes, lo que les permite competir con mayor eficacia en el mercado.

Aumentar los ingresos: la innovación puede generar nuevos ingresos a las empresas, ya sea a través de la venta de nuevos productos o servicios, o a través de la mejora de los márgenes de los productos o servicios existentes.

Reducir los costes: innovar ayuda a las empresas a reducir sus costes, por ejemplo, a través de la automatización de procesos o la mejora de la eficiencia.

Mejorar la satisfacción de los empleados: la innovación puede generar un mayor compromiso de los empleados, ya que les ofrece la oportunidad de trabajar en proyectos nuevos y desafiantes. (/blogs.oracle.com)

3.7 LA CULTURA DE LA INNOVACION EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

¿Qué es la cultura de innovación?

La cultura de innovación son acciones que promueven la creatividad dentro de una empresa, incentivando a los empleados de las distintas áreas a tener ideas que se alejen de lo tradicional para crear una nueva forma de trabajar.

Además, a través de la cultura de innovación, es posible cambiar la forma de hacer negocios y, en consecuencia, optimizar los resultados obtenidos por la empresa. (www.zendesk.com.mx)

¿Qué es la cultura de innovación en una empresa?

La cultura de innovación en una empresa es la adopción de estrategias y recursos que permitan un espacio para la creatividad y el surgimiento de nuevas ideas. Cuando esto se implementa en una empresa, los valores, hábitos y comportamientos de los empleados cambian, por lo que todos comienzan a trabajar con la innovación como referencia.

Son las innovaciones las que permiten a una empresa desarrollar mejoras y adaptarse a las transformaciones que suceden constantemente. De esta forma, es posible seguir los movimientos del mercado y satisfacer las nuevas demandas que surgen de los consumidores. (www.zendesk.com.mx)

¿Qué beneficios puede generar la cultura de innovación para una empresa?

El principal beneficio de la cultura de innovación es hacer que las empresas se adapten a escenarios en constante cambio. De esta manera, las empresas se vuelven más duraderas a

medida que se vuelven resilientes y siempre están preparadas para innovar frente a los cambios.

Además, otro beneficio es el hecho de que los empleados de estas empresas tienen más espacio para exponer sus ideas y ser creativos, ya que saben que serán escuchados. Esto fomenta la autonomía de cada uno, brinda el sentimiento de liderazgo y también apoyo para que cada uno contribuya con lo que considera una innovación.

A través de la cultura de innovación es posible ganar espacio en relación a la competencia, generar más ingresos y aumentar los beneficios de la empresa, principalmente porque nuevos consumidores pueden interesarse por las propuestas de la empresa y hacer negocios con ellos.

Para desarrollar y mantener la cultura de innovación, es necesario utilizar recursos que incentiven y faciliten este proceso, como herramientas tecnológicas, rondas de lluvia de ideas y la adopción de metodologías que faciliten el uso de la creatividad.

Para que la innovación se convierta en parte de la cultura de la empresa, todos deben trabajar para que esto suceda. Las actitudes innovadoras deben orientar cada una de las decisiones que se toman a diario para que la innovación en sí se convierta realmente en parte fundamental de la organización.

En definitiva, invertir en acciones que fomenten la innovación y estimulen la creatividad, para que todos se involucren en el proceso.

La cultura empresarial influye en diversos aspectos de la organización, incluyendo:

Valores y creencias: estos son los principios fundamentales que guían el comportamiento y las decisiones de los empleados. Pueden incluir valores como la integridad, la innovación, el trabajo en equipo, el compromiso con la calidad, entre otros.

Normas y comportamientos: son las reglas no escritas que rigen la conducta dentro de la empresa. Esto puede abarcar desde la forma en que se abordan los conflictos hasta cómo se celebra el éxito.

Comunicación: la cultura empresarial influye en cómo se comunica la información dentro de la organización, ya sea de manera formal o informal, jerárquica o horizontal.

Estructura organizativa: puede determinar la estructura de la organización y cómo se toman las decisiones.

Clima laboral: afecta al ambiente de trabajo y al grado de satisfacción de los empleados.

Adaptación al cambio: las culturas empresariales pueden ser más o menos receptivas al cambio, lo que afecta la capacidad de la organización para adaptarse a nuevas circunstancias.

Por qué es importante la cultura empresarial

La cultura empresarial es un elemento fundamental para las pymes, ya que define la identidad de la organización. La cultura empresarial influye en la manera en que los empleados interactúan, se desempeñan y se comprometen con los objetivos de la compañía. En el caso de las pymes, donde los equipos suelen ser más reducidos y la dinámica de trabajo es más cercana, una cultura sólida puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

A continuación te detallamos algunas razones por las que la cultura empresarial es crucial en las pymes:

Identidad y valores: ayuda a definir la identidad de la empresa y los valores fundamentales que guían las acciones y decisiones de los empleados. Esto puede crear un sentido de pertenencia y compromiso entre los miembros del equipo.

Coherencia y alineación: garantizan que todos los empleados estén en la misma página en cuanto a los objetivos y la dirección de la empresa. Esto promueve la coherencia en las acciones y decisiones individuales y ayuda a alinear los esfuerzos hacia metas comunes.

Ambiente de trabajo positivo: una cultura empresarial sólida puede crear un ambiente de trabajo positivo y motivador. Cuando los empleados comparten valores y creencias similares, tienden a colaborar más eficazmente, comunicarse de manera más abierta y sentirse más comprometidos con su trabajo.

Atracción y retención de talento: una cultura empresarial atractiva y positiva puede ayudar a atraer y retener a empleados talentosos. Las personas buscan trabajar en empresas donde se sientan valoradas, respetadas y donde puedan crecer profesionalmente dentro de un ambiente favorable.

Innovación y adaptación: ayudan a la pyme a mantenerse relevante y competitiva en un entorno empresarial en constante cambio. Los empleados que se sienten seguros para proponer nuevas ideas y enfoques son más propensos a contribuir al éxito a largo plazo de la empresa. (Colectidea.com)

3.8 ENTENDER LA IMPORTANCIA DE LA CULTURA ORGANIZACIONAL EN LA INNOVACION

El primer paso para fomentar una cultura de innovación en las pymes es comprender la importancia de la cultura organizacional. Según un estudio de Abdul-Halim, Hasliza, Ahmad, Noor, Geare, Alan y Ramayah (2018), las cuatro dimensiones de la cultura organizacional (adaptabilidad, participación, misión y coherencia) influyen en la cultura de innovación. Al cultivar una cultura organizacional que fomente la adaptabilidad, la participación, la misión y la coherencia, las pymes pueden sentar las bases para una cultura de innovación sólida.

Pymes innovadoras: ¿Cuestión de cultura o de tecnología?

El acto de innovar en el seno de cualquier organización, y más aún, en el caso de la pyme, depende principalmente de su cultura empresarial.

Es decir, depende más de la cultura y no tanto de la tecnología de la que disponga.

Explican los expertos que la realidad es que implementar una tecnología u otra, es relativamente sencillo.

Y más en la actualidad, en que son alcanzables casi por cualquier organización. Microempresas, pequeñas y medianas pueden acceder a tecnología, que antes solo era para grandes empresas.

Por otra parte, desarrollar las capacidades para utilizar y aprovechar el potencial de esas “aplicaciones” tecnológicas es factible.

Pues, cada vez más, las pymes acceden a personal con altas competencias duras y blandas (o también, técnicas y sociales), lo que en décadas pasadas no era así.

para implementar cualquier tecnología idónea y buscar modelos que apunten a la mejora, debe existir en la organización una “cierta” cultura. Esa cultura ha de ser compartida también por quien implemente las soluciones como es el caso del implementado de referencia en España, Opentix.

Nos referimos a una cultura que busque, de forma permanente, nuevas formas de desarrollo, de aprendizaje, de gestión, de comercialización, etc. Por ello, fundamental tener a socios que nos acompañen compartiendo los mismos valores culturales.

Orígenes de la Innovación: ¿De dónde surge la creatividad y el progreso?

La innovación ha sido desde siempre uno de los principales motores del progreso y el desarrollo humano. Pero, ¿de dónde surge la creatividad que impulsa la innovación?

Desde la antigüedad, los seres humanos han buscado soluciones creativas a sus problemas y necesidades. En la prehistoria, por ejemplo, los primeros hombres tuvieron que ingeniárselas para sobrevivir y adaptarse al entorno. Esto dio lugar a la invención de herramientas, armas y técnicas de caza y recolección que mejoraron su calidad de vida.

A medida que la humanidad evolucionó, el intercambio de ideas y conocimientos se convirtió en una fuente de innovación. Las civilizaciones antiguas, como la egipcia o la griega, desarrollaron la arquitectura, la medicina, las matemáticas y la filosofía, entre otras disciplinas.

En la Edad Media, el surgimiento de las universidades y los gremios de artesanos fomentó la investigación y la experimentación. La invención de la imprenta, en el siglo XV, permitió la difusión masiva del conocimiento y la creación de nuevos campos de estudio.

Con la Revolución Industrial, en el siglo XVIII, la innovación se aceleró a un ritmo sin precedentes. La invención de la máquina de vapor, por ejemplo, revolucionó la industria y transformó la economía mundial.

Hoy en día, la innovación se produce en todos los ámbitos de la sociedad. La tecnología, la ciencia, la cultura y la educación son algunos de los campos en los que la creatividad y el progreso se encuentran en constante evolución.

La búsqueda constante de soluciones innovadoras y creativas es lo que nos ha permitido avanzar y mejorar nuestra calidad de vida.

Una de las primeras manifestaciones de innovación fue la invención de la agricultura, que permitió el sedentarismo y el desarrollo de las primeras civilizaciones en el Neolítico. Con la agricultura, los seres humanos aprendieron a cultivar y domesticar plantas y animales, lo que les permitió establecer comunidades más grandes y complejas.

Actualmente existen muchas razones del porque es necesario innovar, ya que en nuestros tiempos a avanzado mucho la tecnología es por eso que las pymes buscan una manera para atraer a al cliente y que su mercado siga creciendo de una manera que pueda verse el veneficio de la innovación.

En las pequeñas y medianas empresas de México es muy necesario hacer inversiones que se traten de innovación, la inversión puede ser en recursos económicos, personas objetos o cosas, que pueda ayudar a innovar un producto para volverlo mas atractivo y volverlo una necesidad para el mercado. (www.gestionar-facil.com)

CAPITULO 4: IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA EN EL EMPRENDIMIENTO.

4.1 USO DE PLATAFORMAS DIGITALES PARA EL EMPREDIMIETO

Las plataformas digitales representan un modelo de negocio fundamental que opera como un activo añadido para las empresas, ofreciendo una vía eficiente para el intercambio de información entre múltiples grupos independientes, típicamente consumidores y productores. Este intercambio bidireccional de datos es crucial para su funcionamiento efectivo y se realiza en dos direcciones principales: del exterior al interior y del interior al exterior.

La primera dirección implica la recopilación extensiva de datos desde fuentes externas a la plataforma, permitiendo a las empresas acceder a una amplia gama de información relevante. En la segunda, la plataforma facilita la transferencia de datos desde la empresa hacia el entorno externo, posibilitando la utilización de herramientas de computación cognitiva para identificar patrones de uso y comportamiento.

La utilidad de estas soluciones digitales radica en su capacidad para permitir a las empresas, independientemente de su tamaño, centralizar y automatizar sus procesos productivos, aprovechando algoritmos de aprendizaje automático. Esta interconexión digital proporciona una visión en tiempo real de las operaciones comerciales, lo que contribuye significativamente a la optimización de recursos financieros, materiales y humanos.

Ventajas de las plataformas digitales, según Andrew McAfee y Erik Brynjolfsson.

- Transformación y mejora de la oferta empresarial.
- Expansión de la red de contactos a través de networking.
- Optimización de procesos y tareas diarias.
- Mejora de la experiencia tanto para usuarios internos como externos.
- Acceso a nuevos canales de venta.
- Reducción de costos operativos.
- Aprovechamiento de tecnologías de inteligencia artificial.

Estas ventajas no solo benefician a las empresas, sino que también ofrecen oportunidades para que los usuarios individuales extraigan sus propios beneficios dentro de este entorno digital, gracias a su accesibilidad y capacidad de distribución.

Además, McAfee y Brynjolfsson destacan la naturaleza adaptativa de las plataformas digitales, lo que permite la creación de innovaciones combinatorias mediante la colaboración entre múltiples plataformas. Esto otorga a las empresas la capacidad de proporcionar mayores niveles de personalización y participación a los usuarios finales, lo que a su vez aumenta la disposición de estos últimos a invertir en productos o servicios ofrecidos.

Beneficios de las plataformas digitales.

Los beneficios derivados de la implementación de una plataforma de negocios superan ampliamente la inversión inicial requerida para adquirirla. Es crucial que las empresas definan claramente sus objetivos y seleccionen la plataforma que mejor se adapte a sus necesidades específicas.

Según el Informe sobre la economía digital 2019 de la ONU, el uso de una plataforma de negocios permite a las empresas incursionar en la economía de datos, actuando simultáneamente como intermediarios e infraestructura.

Este enfoque estratégico capacita a las empresas para recopilar, analizar y procesar de manera eficiente todos los datos generados por las acciones de los usuarios dentro de la plataforma y sus interacciones en línea.

Esta capacidad de aprovechar los datos digitales se convierte en un poderoso motor de crecimiento, dado que en la actualidad los datos son considerados un activo extremadamente valioso con múltiples formas de monetización.

La monetización de datos digitales puede manifestarse en diversas formas, incluyendo la venta de datos a terceros, la personalización de productos o servicios, la optimización de estrategias de marketing basadas en datos, entre otras.

En resumen, la inversión en una plataforma de negocios no solo representa un gasto inicial, sino una inversión estratégica que proporciona a las empresas una ventaja competitiva significativa al permitirles capitalizar plenamente el potencial de la economía de datos en la era digital actual.

Además de las ventas directas y la economía de datos, las plataformas digitales ofrecen una amplia gama de oportunidades para generar ingresos adicionales. Por ejemplo, los anuncios. Las plataformas digitales pueden generar ingresos mediante la inclusión de anuncios publicitarios. Estos pueden ser banners, pop-ups, o incluso anuncios nativos integrados en la interfaz de la plataforma.

De igual forma muchas plataformas digitales ofrecen períodos de prueba gratuitos para sus servicios o productos. Una vez que los usuarios experimentan el valor del producto durante el período de prueba, se les puede animar a convertirse en suscriptores pagos. Algunas plataformas digitales ofrecen servicios premium de atención al cliente por una tarifa adicional. Estos pueden incluir soporte prioritario, acceso a representantes de servicio a los clientes dedicados o servicios de asistencia técnica avanzada.

Las plataformas digitales pueden ofrecer bienes o servicios complementarios que se venden junto con el producto principal. Por ejemplo, una plataforma de streaming de música puede vender mercancía relacionada con artistas específicos.

Algunas de esas plataformas actúan como intermediarios para la comparación de productos, permitiendo a los usuarios buscar y comparar productos de diferentes vendedores. Estas plataformas pueden recibir comisiones por cada venta realizada a través de sus servicios.

Es importante destacar que las empresas deben prestar especial atención a la interfaz de su plataforma. Una interfaz atractiva y fácil de usar puede aumentar significativamente el tiempo de uso de la plataforma y la fidelidad de los usuarios. Los usuarios tienden a preferir plataformas que sean intuitivas y estéticamente agradables, lo que puede traducirse en mayores ingresos y retención de clientes a largo plazo. Por lo tanto, invertir en el diseño y la usabilidad de la interfaz de la plataforma puede resultar fundamental para el éxito comercial en el entorno digital actual.

4.2 CLAVES PARA EL ÉXITO EN EL EMPRENDIMIENTO DIGITAL.

El primer paso crucial para emprender con éxito es identificar una necesidad real en el mercado y diseñar una solución innovadora que la satisfaga de manera efectiva. Este proceso requiere una comprensión profunda de las demandas y los desafíos que enfrentan los clientes potenciales, así como una visión clara de cómo el producto o servicio puede resolver esos problemas de manera única y efectiva.

Para identificar una necesidad real en el mercado, es fundamental escuchar activamente a tus potenciales clientes. Esto implica realizar investigaciones de mercado exhaustivas, realizar

encuestas, entrevistas y grupos focales para comprender las necesidades, deseos y preferencias del público objetivo. Además, es importante analizar el entorno competitivo para comprender cómo otros actores del mercado están abordando la misma necesidad y qué vacíos pueden existir en su enfoque.

Una vez que se haya identificado una necesidad real en el mercado, el siguiente paso es diseñar una solución innovadora que la satisfaga de manera efectiva. Esto implica pensar de manera creativa y fuera de lo convencional para desarrollar un producto o servicio que ofrezca un valor diferencial claro y distintivo. Es importante considerar cómo la solución se destacará de la competencia y qué características o beneficios únicos ofrecerá a los clientes.

Además, es crucial asegurarse de ofrecer un valor diferencial que te distinga de la competencia. Esto puede implicar ofrecer características únicas, un diseño innovador, un servicio excepcional al cliente o precios competitivos. Es importante comunicar claramente este valor diferencial a tus clientes potenciales para que puedan entender por qué tu producto o servicio es la mejor opción para satisfacer sus necesidades.

El camino del emprendimiento es un viaje lleno de desafíos, obstáculos y, a menudo, fracasos. Sin embargo, en lugar de desanimarse por las dificultades, es fundamental adoptar una mentalidad de aprendizaje y crecimiento que te permita convertir los contratiempos en oportunidades para mejorar y avanzar.

Una de las lecciones más importantes que se aprende como emprendedor es que el fracaso no es el fin del camino, sino simplemente una parte inevitable del proceso de aprendizaje. Cada error, tropiezo o contratiempo que encuentres en el camino puede ser una oportunidad para reflexionar, ajustar el enfoque y mejorar las habilidades y estrategias empresariales.

La resiliencia, definida como la capacidad de recuperarse rápidamente de las dificultades, es una cualidad fundamental en el mundo empresarial. Ser capaz de mantener la calma y mantener una actitud positiva frente a los desafíos ayudará a superar cualquier obstáculo que se interponga en el camino. La resiliencia permite la adaptación a las circunstancias cambiantes, encontrar soluciones creativas a los problemas y seguir avanzando hacia los objetivos a pesar de las adversidades.

El emprendimiento digital se distingue por su capacidad para aprovechar las ventajas de las tecnologías digitales, como internet, el comercio electrónico, las redes sociales, el análisis de datos y la inteligencia artificial, entre otras. Estas herramientas permiten a los emprendedores llegar a audiencias globales, automatizar procesos, personalizar la experiencia del cliente y recopilar información valiosa para la toma de decisiones estratégicas. Además, el emprendimiento digital a menudo se asocia con la creación de startups y empresas de tecnología que están diseñadas para escalar rápidamente y alcanzar un crecimiento exponencial.

Por otro lado, el emprendimiento tradicional se basa en modelos de negocio más arraigados en prácticas y canales de distribución offline. Estos emprendimientos pueden incluir negocios locales, empresas familiares, comercios minoristas, restaurantes, servicios profesionales y otros tipos de negocios que han existido durante décadas o incluso siglos. Si bien algunos de estos negocios pueden adoptar tecnologías digitales para mejorar su eficiencia operativa o expandir su alcance, su enfoque principal sigue siendo servir a clientes locales y operar en entornos físicos.

4.3 INNOVACION TECNOLOGICA EN SECTORES EMERGENTES

En un entorno empresarial caracterizado por su continua evolución, la innovación emerge como un factor indispensable para el éxito y la viabilidad a largo plazo de las organizaciones. En este contexto dinámico, las tecnologías emergentes han desempeñado un papel fundamental al brindar nuevas oportunidades y soluciones que han impulsado la competitividad empresarial a niveles sin precedentes. La adopción estratégica y eficiente de estas tecnologías ha permitido a las empresas optimizar sus procesos operativos, mejorar su rendimiento y destacarse en un mercado globalizado y altamente competitivo.

La innovación tecnológica ha generado un impacto significativo en una amplia gama de industrias, desde la fabricación hasta los servicios financieros y la atención médica. La inteligencia artificial, el aprendizaje automático, el internet de las cosas, la computación en la

nube y la realidad aumentada, entre otras tecnologías, han transformado radicalmente la forma en que las empresas operan y brindan valor a sus clientes.

La adopción estratégica de estas tecnologías ha permitido a las empresas mejorar la eficiencia de sus procesos, reducir los costos operativos y aumentar la calidad de sus productos y servicios. Por ejemplo, la implementación de sistemas de inteligencia artificial y aprendizaje automático ha permitido a las empresas analizar grandes volúmenes de datos de manera rápida y precisa, lo que les ha permitido tomar decisiones más informadas y anticiparse a las necesidades del mercado.

Además, estas tecnologías han abierto nuevas oportunidades de negocio y han permitido a las empresas diversificar sus ofertas de productos y servicios. Por ejemplo, empresas de comercio electrónico han utilizado la realidad aumentada para mejorar la experiencia de compra en línea, permitiendo a los clientes visualizar productos en su entorno antes de realizar una compra.

En el entorno organizacional actual, las empresas se enfrentan a desafíos constantes para mantener su competitividad y adaptarse a los cambios rápidos en el mercado. En este contexto dinámico, las Tecnologías Emergentes han surgido como herramientas estratégicas que han permitido a las empresas impulsar la innovación y lograr una ventaja competitiva sostenible.

Las tecnologías emergentes, especialmente aquellas aplicadas en la industria del entretenimiento, han desempeñado un papel crucial en la mejora de la competitividad empresarial. Un caso emblemático que ilustra este fenómeno es Cinépolis Gran Plaza Mazatlán, una empresa que ha reconocido la importancia de la innovación tecnológica para ofrecer una experiencia de entretenimiento de vanguardia a sus clientes. Cinépolis es una organización cinematográfica líder en América Latina, ocupando el cuarto lugar a nivel mundial. Con sede en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa, México, la empresa se dedica a la exhibición de películas digitales en más de 2,200 salas distribuidas en casi 230 complejos, ubicados en setenta ciudades de México y otros países de Centro y Sudamérica. Además, cuenta con aproximadamente 900 complejos en todo el mundo, 477 de los cuales se encuentran en México.

Uno de los factores clave que contribuyeron a la estabilización y éxito de esta empresa a nivel internacional fue la integración de la competitividad en su estrategia empresarial. Cinépolis combinó esta orientación estratégica con la adopción de prácticas innovadoras, especialmente

en el ámbito de las tecnologías emergentes. Este enfoque resultó en el desarrollo de una aplicación de seguridad informática avanzada, diseñada para proteger la integridad y privacidad de la información almacenada. Esta aplicación fue fundamental para prevenir intrusiones no autorizadas en las bases de datos de la empresa, lo que garantizó la confidencialidad y seguridad de los datos críticos.

4.4 INVERSION TECNOLOGICA

La inversión en tecnologías emergentes y la aplicación de soluciones innovadoras no solo fortalecieron la posición de Cinépolis en el mercado de la exhibición cinematográfica, sino que también consolidaron su presencia en la industria del entretenimiento a nivel mundial. Al adoptar estas tecnologías de manera estratégica, la empresa logró diferenciarse y ofrecer experiencias únicas a sus clientes, lo que contribuyó significativamente a su éxito continuo y su prominencia en el mercado global. En última instancia, Cinépolis Gran Plaza Mazatlán se ha convertido en un ejemplo destacado de cómo la innovación tecnológica puede impulsar la competitividad empresarial y abrir nuevas oportunidades en la industria del entretenimiento.

A pesar de los múltiples beneficios asociados al desarrollo tecnológico, las organizaciones que buscan una exitosa transformación tecnológica enfrentan diversos desafíos que deben tener en cuenta para maximizar el retorno de su inversión.

Es indispensable realizar un análisis exhaustivo de la situación actual de la empresa, sus objetivos estratégicos, necesidades internas y oportunidades de mercado. Este análisis detallado permitirá identificar las áreas más significativas y rentables para invertir en innovación tecnológica. Las organizaciones deben priorizar aquellas soluciones que les permitan resolver problemas reales, generar valor tangible para sus clientes y diferenciarse de sus competidores. La alineación de estas soluciones con los objetivos comerciales a largo plazo es crucial para asegurar que las inversiones en tecnología contribuyan efectivamente al crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

Más allá de seleccionar las herramientas digitales más convenientes, es esencial garantizar que la inversión en tecnología venga acompañada de una asignación eficiente de recursos

humanos, financieros y materiales. Esto implica una planificación cuidadosa, la definición de indicadores de rendimiento claros y la evaluación constante de los resultados obtenidos. Una gestión efectiva de los recursos asegura que cada inversión en tecnología se traduzca en mejoras concretas en la operación y competitividad de la empresa.

Mientras que la transformación tecnológica ofrece numerosas ventajas, las empresas deben abordar estos desafíos con una estrategia bien planificada y una ejecución diligente. Identificar áreas clave para la inversión, optimizar la asignación de recursos, implementar medidas de seguridad robustas y garantizar el cumplimiento regulatorio son pasos esenciales para asegurar que la transformación tecnológica no solo mejore la competitividad de la empresa, sino que también la prepare para un crecimiento sostenible a largo plazo.

4.5 INVERSION EN OTROS SECTORES

Más allá de la tecnología, una tendencia creciente entre el emprendimiento actual es canalizar su energía y creatividad hacia iniciativas sociales y sostenibles. Estos proyectos, que buscan abordar problemas ambientales, mejorar la educación y empoderar a comunidades marginadas, están ganando popularidad y reconocimiento. Los empresarios de hoy están cada vez más conscientes de la importancia de la responsabilidad social y de cómo sus negocios pueden tener un impacto positivo en la sociedad.

Este enfoque no solo tiene beneficios tangibles para las comunidades y el medio ambiente, sino que también refleja una profunda transformación en la mentalidad empresarial. Los proyectos de emprendimiento están adoptando un enfoque holístico que considera no solo la rentabilidad financiera, sino también el bienestar social y ambiental. Se están desarrollando proyectos que van desde la implementación de tecnologías limpias y energías renovables hasta la creación de programas educativos que mejoran las oportunidades para las personas en áreas desfavorecidas.

Uno de los aspectos más destacados de esta tendencia es la creación de empresas sociales que reinvierten sus ganancias en causas comunitarias y ambientales. Estas empresas están diseñadas para ser sostenibles a largo plazo, con modelos de negocio que equilibran la

generación de ingresos y la creación de valor social. Por ejemplo, algunos empresarios están lanzando iniciativas que promueven el reciclaje y la reducción de residuos, mientras que otros están enfocándose en proporcionar acceso a educación de calidad en regiones rurales y subdesarrolladas.

El empoderamiento de comunidades marginadas es otro objetivo clave de estas iniciativas. Mediante estas iniciativas están trabajando para crear oportunidades económicas y mejorar la calidad de vida en estas comunidades, es por medio de estos proyectos que fomentan el emprendimiento local y la participación activa en la economía. Este tipo de trabajo no solo ayuda a las comunidades a desarrollarse de manera autosuficiente, sino que también fortalece el tejido social y promueve la igualdad.

Además, la creciente conciencia sobre el cambio climático y la degradación ambiental está impulsando a muchos a desarrollar soluciones innovadoras que aborden estos desafíos globales. Desde la creación de productos ecológicos hasta la implementación de prácticas empresariales sostenibles, estos emprendedores están liderando el camino hacia un futuro más verde y sostenible.

El impacto positivo de estas iniciativas no solo se ve reflejado en la mejora de las condiciones sociales y ambientales, sino que también está redefiniendo el concepto de éxito en el ámbito empresarial. Los emprendedores están demostrando que es posible dirigir negocios exitosos que también contribuyan significativamente al bienestar de la sociedad y del planeta.

A pesar de su impulso y determinación, el camino del emprendimiento en México está lleno de desafíos significativos en el camino hacia el éxito empresarial. Barreras financieras, falta de experiencia y un entorno empresarial a veces complicado son solo algunos de los obstáculos que se deben superar para materializar las ideas y proyectos. Sin embargo, estas dificultades no han detenido su avance.

Uno de los principales desafíos para los que quieren emprender es la limitación de recursos financieros. Muchas veces, estos emprendedores carecen del capital necesario para financiar sus proyectos desde el inicio, lo que dificulta la puesta en marcha de sus ideas. La falta de acceso a financiamiento es especialmente problemática en un entorno donde los préstamos bancarios son difíciles de obtener para aquellos sin historial crediticio o garantías sólidas.

Además, la falta de experiencia empresarial puede ser un obstáculo importante para estos emprendedores. La mayoría de ellos carecen de la experiencia y los conocimientos necesarios para gestionar eficazmente un negocio, lo que puede dificultar la toma de decisiones acertadas y la resolución de problemas. La falta de experiencia también puede dificultar la obtención de financiamiento y la construcción de redes de contactos en el mundo empresarial.

El entorno empresarial en México también puede presentar desafíos significativos para el emprendimiento. La burocracia, la corrupción y la falta de apoyo gubernamental pueden dificultar la creación y el crecimiento de nuevas empresas. Además, la competencia en muchos sectores es feroz, lo que puede dificultar que los emprendedores establezcan y hagan crecer sus negocios.

A pesar de estos desafíos, muchos de ellos están buscando activamente formas de superar las adversidades. Diversas personas con este objetivo están buscando mentoría y orientación de empresarios más experimentados que puedan ofrecerles consejos prácticos y apoyo emocional. Además, están participando en programas de incubación y aceleración que les brindan acceso a recursos, redes de contactos y oportunidades de aprendizaje.

Para que esta ola de emprendimiento prospere, es esencial un apoyo continuo del gobierno y la sociedad. La creación de políticas que fomenten la inversión en startups, el acceso a financiamiento y la simplificación de trámites burocráticos son pasos críticos. Además, la sociedad en su conjunto debe reconocer y valorar el espíritu emprendedor de los que apenas inician, brindando apoyo tanto moral como práctico.

4.6 HERRAMIENTAS DIGITALES PARA EMPRENDEDORES

Iniciar un negocio es una tarea compleja que va más allá de tener una idea innovadora. Requiere perseverancia, planificación y organización. Sin embargo, el panorama actual ofrece una ventaja significativa: la disponibilidad de diversas herramientas tecnológicas que facilitan la administración y pueden incrementar las posibilidades de éxito.

Es indispensable que los negocios tengan presencia en internet porque cada vez más los consumidores buscan opciones que les hagan la vida más fácil. La venta de productos y servicios en línea requiere de una menor inversión inicial en comparación con las tiendas físicas y proporciona valiosa información sobre los patrones de consumo del cliente. Las plataformas de comercio electrónico permiten a las empresas llegar a una audiencia global, aumentar las ventas y ofrecer una experiencia de compra conveniente. Las tendencias en el comercio electrónico están en constante cambio, por lo que es esencial que las organizaciones se mantengan actualizadas con las últimas herramientas y prácticas del sector para mantenerse competitivas.

Una de las principales amenazas a las que se enfrentan las corporaciones es la filtración de información sensible y el secuestro de datos. Además, los ciberataques pueden dañar la reputación de las empresas y generar pérdidas económicas. Por lo tanto, es aconsejable que las organizaciones busquen a un experto en seguridad informática que les ayude a crear una estrategia que anticipe y minimice las consecuencias de un ataque virtual. Implementar medidas de ciberseguridad robustas no solo protege los activos digitales de la empresa, sino que también fortalece la confianza de los clientes y socios comerciales.

La computación en la nube brinda un conjunto de servicios compartidos, como aplicaciones, servidores y almacenamiento, a los negocios que deciden renovar su infraestructura. Trasladar los datos a la nube puede reducir los costos operativos, garantizar la continuidad de la empresa y optimizar el rendimiento. Además, esta solución protege los datos del negocio mediante copias de seguridad automáticas y medidas de seguridad avanzadas. La adopción de la nube también facilita la escalabilidad, permitiendo a las empresas ajustar sus recursos según la demanda, y mejora la colaboración entre empleados mediante el acceso a documentos y aplicaciones desde cualquier lugar con conexión a internet.

Para que las empresas puedan adelantarse a las necesidades de sus consumidores, es fundamental analizar las interacciones con ellos de manera continua y detallada. Esta práctica no solo permite comprender mejor las expectativas y comportamientos de los clientes, sino que también proporciona la información necesaria para ajustar y mejorar las estrategias comerciales.

Analizar las interacciones permite a las empresas obtener una visión integral de quiénes son sus clientes, cuáles son sus preferencias, y cómo se comportan. Esta información es crucial para desarrollar productos y servicios que realmente satisfagan sus necesidades.

Al conocer mejor a los consumidores, las empresas pueden personalizar sus ofertas y mejorar la experiencia del cliente en cada punto de contacto. Esto aumenta la satisfacción y la lealtad del cliente, lo que se traduce en mayores tasas de retención y recomendaciones positivas.

El análisis de datos de los consumidores permite identificar tendencias emergentes y oportunidades de mercado antes que la competencia. Esto ayuda a las empresas a adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y a innovar de manera efectiva.

Herramientas como Salesforce, HubSpot y Zoho CRM recopilan y analizan datos de los clientes provenientes de diversas fuentes, proporcionando una visión completa del historial de interacciones, preferencias y comportamientos. Estas plataformas permiten personalizar las comunicaciones y mejorar la gestión de las relaciones con los clientes.

Destacar una marca en un mercado competitivo requiere más que ofrecer productos o servicios de calidad. Dos elementos fundamentales que juegan un papel crucial en la percepción y el reconocimiento de una marca son su nombre y su logotipo.

El nombre de la marca es la primera impresión que un consumidor tendrá y, por lo tanto, debe ser cuidadosamente seleccionado para que sea memorable y represente adecuadamente la identidad y valores del negocio. Un nombre creativo puede captar la atención de los consumidores y diferenciar la marca de la competencia. La creatividad en el nombre puede reflejar la innovación y la originalidad del negocio, atrayendo así a un público más amplio y diverso. Es fundamental que el nombre sea fácil de recordar. Nombres cortos, sencillos y con fonética clara tienen más probabilidades de ser recordados por los consumidores, lo que aumenta las posibilidades de repetición de compra.

El nombre debe ser relevante y reflejar la esencia del negocio. Debe transmitir la misión, visión o los productos y servicios que ofrece la empresa, ayudando a los consumidores a entender rápidamente de qué se trata la marca. Igualmente es importante verificar que el nombre esté

disponible para su uso legal y como dominio web. Esto evita conflictos legales y asegura una presencia en línea coherente.

El logotipo es un elemento visual que representa a la marca y también juega un papel crucial en su identidad visual. Un logotipo bien diseñado puede causar un impacto positivo y duradero en la audiencia. debe ser versátil y funcionar bien en diferentes tamaños y aplicaciones, desde tarjetas de presentación hasta anuncios digitales y señalización exterior. Un buen logotipo se adapta sin perder su claridad y esencia. El logotipo debe encapsular la esencia y los valores de la marca. Los elementos gráficos y colores utilizados deben comunicar el mensaje de la marca de manera efectiva y resonar emocionalmente con la audiencia.

No importa si un negocio ya ha adoptado nuevas tecnologías o si está recién iniciando su camino emprendedor. Es fundamental mantenerse actualizado con las innovaciones que ayudarán a realizar el trabajo de manera más fácil, rápida y eficiente, con un mejor control.

Una de las estrategias más efectivas para vender en línea es aprovechar las listas de correo electrónico. Estas listas permiten a las empresas promover sus productos o servicios de manera directa y personalizada, llegando a un público específico que ya ha mostrado interés en la marca. Los correos electrónicos de marketing, también conocidos como newsletters, pueden incluir una variedad de contenidos diseñados para atraer y retener clientes.

Las listas de correo electrónico y las newsletters son herramientas poderosas para impulsar las ventas en línea. Al permitir la promoción directa y personalizada de productos y servicios, ofrecer descuentos y promociones exclusivas, y proporcionar contenido valioso y relevante, las newsletters pueden aumentar la lealtad del cliente y las tasas de conversión. Implementar mejores prácticas como la segmentación de audiencia, un diseño atractivo, y un análisis continuo, permite maximizar los beneficios de esta estrategia de marketing digital. Mantener una comunicación regular y efectiva con los suscriptores a través de newsletters no solo fortalece la relación con los clientes, sino que también posiciona a la empresa como una marca confiable y comprometida con su audiencia.

Tener una página web se ha convertido en una necesidad para muchas empresas que buscan ofrecer un servicio más confiable a sus clientes. Sin embargo, el simple hecho de tener un sitio web no garantiza su efectividad. Es crucial revisar regularmente qué tan bien funciona el sitio y

analizar el comportamiento de los usuarios para poder satisfacer sus necesidades y expectativas de manera efectiva. En este contexto, Google Analytics emerge como una herramienta esencial para comprender y optimizar el rendimiento de un sitio web.

El análisis de un sitio web permite medir el rendimiento y el impacto de las estrategias de marketing y contenido implementadas. Esto incluye el seguimiento de métricas clave como el tráfico web, la tasa de rebote, la duración de la sesión y las conversiones, proporcionando una visión clara de la efectividad del sitio.

Entender cómo los usuarios interactúan con el sitio web es fundamental para identificar áreas de mejora y optimización. El análisis del comportamiento del usuario a través de datos como páginas visitadas, acciones realizadas y rutas de navegación ayuda a comprender qué funciona y qué no en el sitio.

Google Analytics ofrece información detallada sobre la audiencia del sitio web, incluyendo datos demográficos, intereses, ubicación geográfica y dispositivos utilizados. Esta segmentación de audiencia permite adaptar el contenido y las estrategias de marketing para satisfacer las necesidades específicas de cada grupo de usuarios. El análisis de datos proporciona información valiosa sobre qué tipo de contenido resuena mejor con la audiencia. Esto incluye identificar las páginas más populares, el contenido que genera más engagement y las palabras clave que impulsan el tráfico orgánico, lo que permite optimizar la estrategia de contenido para mejorar el rendimiento del sitio.

En un mercado dinámico y competitivo, entender las acciones y estrategias de la competencia es fundamental para el éxito empresarial. El análisis de la competencia proporciona información valiosa sobre el estado actual del mercado, las tendencias emergentes y las oportunidades y amenazas que enfrenta una empresa. El análisis de la competencia permite a una empresa comprender mejor el panorama general del mercado en el que opera. Al conocer a los competidores clave, su posición en el mercado y sus estrategias, una empresa puede identificar áreas de oportunidad y posibles nichos para aprovechar.

Observar las acciones de la competencia ayuda a detectar tendencias emergentes en la industria. Esto puede incluir cambios en el comportamiento del consumidor, nuevas tecnologías

o innovaciones en productos y servicios. Estar al tanto de estas tendencias permite a una empresa adaptarse rápidamente y mantenerse relevante en el mercado.

En el entorno actual de las redes sociales, donde la información fluye rápidamente y las tendencias cambian constantemente, es crucial para las empresas mantenerse al tanto de los temas populares y entender cómo se están posicionando sus competidores. El seguimiento de hashtags populares y el análisis del impacto de las publicaciones de la competencia pueden proporcionar información valiosa para guiar las estrategias de marketing y comunicación de una empresa.

El seguimiento de hashtags populares en las redes sociales permite a las empresas conocer los temas que están generando interés y conversación en línea. Esto proporciona insights sobre las preferencias y preocupaciones de la audiencia, lo que puede ayudar a las empresas a crear contenido relevante y oportuno.

Al participar en conversaciones relevantes a través de hashtags populares, las empresas pueden aumentar su visibilidad y compromiso en las redes sociales. Esto les permite conectarse con su audiencia de manera auténtica y construir relaciones más sólidas con los clientes potenciales.

