



Universidad
Tecmilenio®

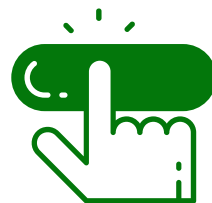




Atención Plena

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

<https://youtu.be/1iPwm62dbxU>





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 1. Espiritu Emprendedor



Semana 1





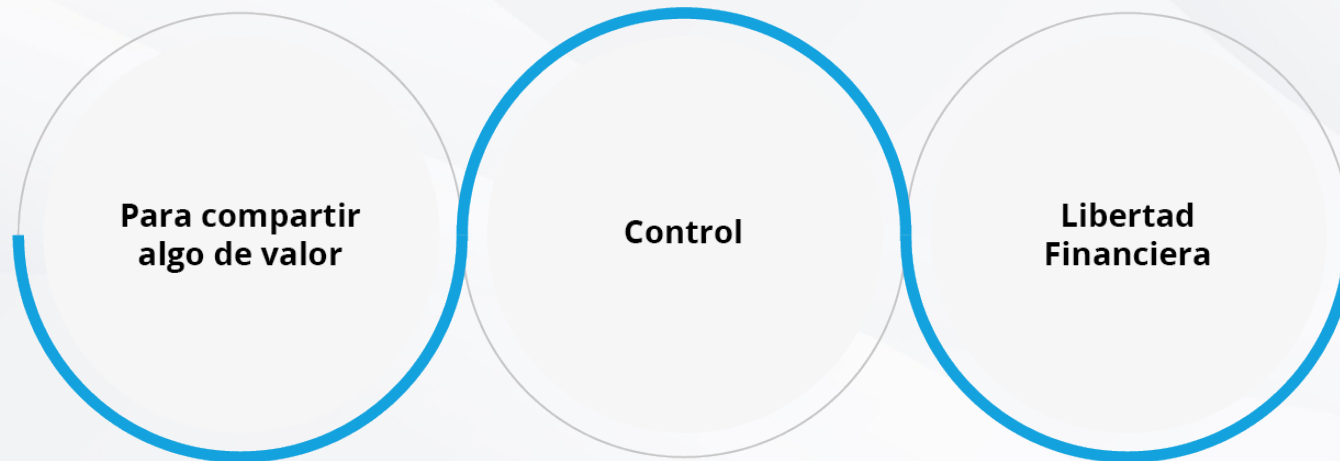
¿Por qué emprender?

En este tema aprenderás cuáles son algunas razones por la que las personas emprenden, también verás las clasificaciones de emprendedores y dos ejemplos de emprendedores exitosos.



¿Por qué emprender?

Existen numerosas razones por las cuales se emprende, algunas no deben ser la motivación principal del emprendimiento y otras son más bien consecuencia de éste.
Las siguientes son las razones más comunes para emprender, ¿alguna te suena familiar?



La vocación del emprendedor
CLASIFICACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES
Tipos de personalidad de los emprendedores



**EMPRENDEDOR
ADMINISTRATIVO:**

Hace uso de la investigación y desarrollo para proponer nuevas y mejores formas de hacer las cosas.



**EMPRENDEDOR
OPORTUNISTA:**

Se mantiene alerta a las posibilidades de su alrededor y busca constantemente buenas oportunidades.



**EMPRENDEDOR
ADQUISITIVOS:**

Está constantemente innovando.



**EMPRENDEDOR
INCUBADOR:**

Crea unidades independientes que resultan en nuevos negocios, incluso dentro o a partir de los ya existentes.



**EMPRENDEDOR
IMITADOR:**

Mejora procesos básicos ya existentes y a partir de esto nace su innovación.



Características del emprendedor

Hay investigaciones que determinan ciertas **características clave** de un emprendedor exitoso. De acuerdo a una recopilación de literatura relacionada, el perfil del emprendedor exitoso tiene o busca desarrollar lo siguiente:



1. Con tus propias palabras, reflexiona: ¿cuál puede ser el principal motivo para que una persona emprenda un negocio?





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 2. Entorno del emprendedor

Semana 1





Un emprendedor tiene que llevar a cabo actividades y funciones muy diversas; debe lidiar con gente de legal, gobierno, contabilidad, con clientes y proveedores, sólo por mencionar algunos ejemplos. A su vez, es necesario que consideres el entorno en el que te vas a desenvolver (la cultura de emprender), que puede ser o no ser favorecedor para ti.

Tanto las múltiples tareas como el entorno que te rodea son dos factores que van en contra de cualquier intención de emprender.

Entorno inmediato del emprendedor

En tu camino de emprendedor existen ciertos participantes que incluso llegan a ser medulares para desarrollar o no tu empresa. Además de ti mismo, el apoyo que tengas por parte de tu familia y seres queridos, el sistema educativo del país, incluso los apoyos e incentivos del gobierno, es decir, la **cultura que rodea al emprendedor**, son parte importante del nacimiento de la nueva empresa.



El trabajo del emprendedor

Como emprendedor y dueño de tu empresa, eres responsable de **todo** el funcionamiento de ésta. Teóricamente, algunas de las actividades que tendrás que realizar en la primera etapa de tu proceso de emprendimiento son las siguientes (Filion, 1999):



1. Realiza una lectura sobre la vida y obra de Jeff Bezos, CEO de Amazon:

Economipedia. (2020). *Jeff Bezos*.
Recuperado de
<https://economipedia.com/historia/jeff-bezos.htm>



Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 3. Comunicación del
emprendedor

Semana 1

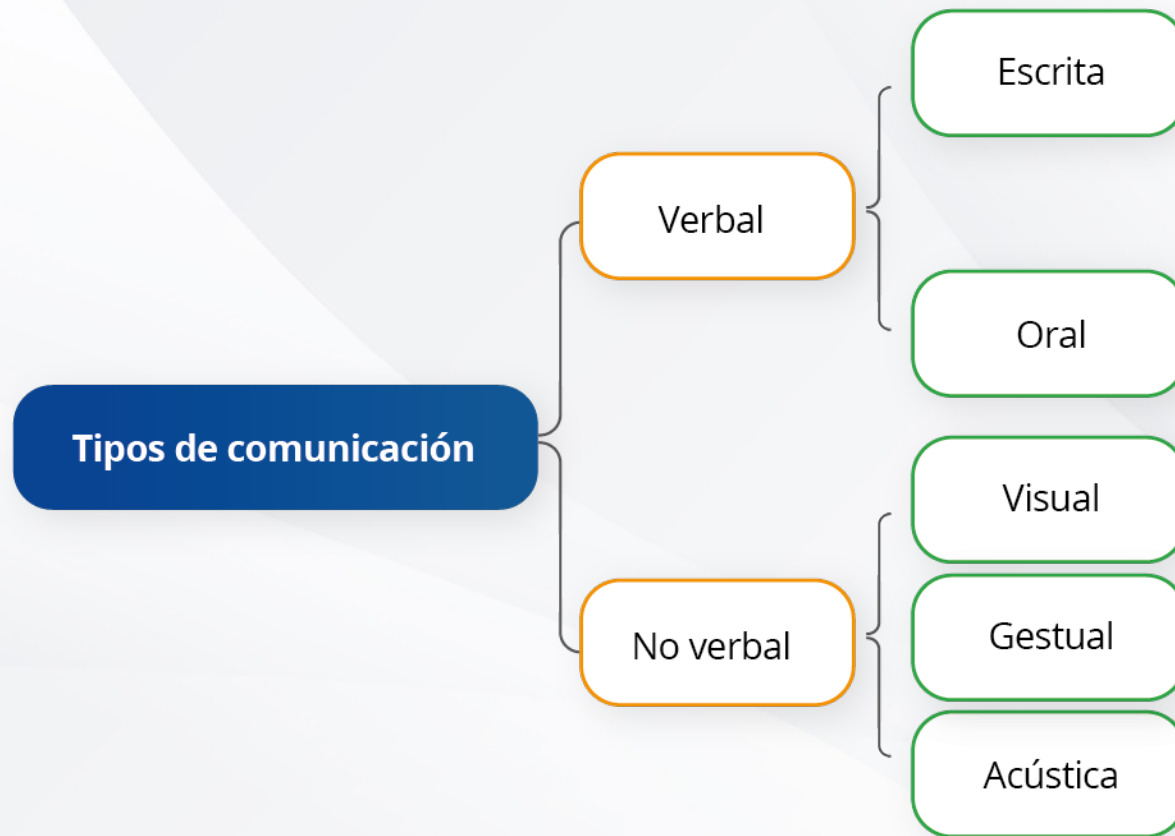




Tipos de comunicación

Comunicar es “transmitir, recibir y procesar información” (Clow y Baack, 2014). También es “el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas a través de un medio” (Alcaraz, 2011).

Para que la comunicación se lleve a cabo, el emisor codifica el mensaje que desea transmitir y lo hace llegar al receptor por medio de un dispositivo de transmisión o canal. El receptor a su vez debe decodificar el mensaje de acuerdo a su interpretación propia. Por último, una respuesta o retroalimentación por parte del receptor es esperada en la mayoría de los casos.



1. Reflexiona: ¿cuál es la principal barrera de comunicación de un emprendedor?





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 4. Red de contactos del emprendedor

Semana 1





Importancia de los contactos del emprendedor

Tener contactos no sólo significa tener simplemente una lista de tarjetas de presentación, sino buscar y conocer aquellos contactos que consideres que puedan apoyarte en el crecimiento de tu negocio e intercambiar valor. Es impresionante cómo puedes utilizar el concepto de intercambiar valor cuando estás emprendiendo.

El intercambio de servicios es una práctica bidireccional que trae consigo un ganar-ganar para las partes involucradas.

Red de contactos de un emprendedor

Mentores:

Específicamente, pueden ser aquellas personas con experiencia en negocios que pueden y desean asesorarte sin costo alguno.

Socios estratégicos:

Se refiere a aquellas personas que pueden agregar valor a tu empresa. No necesariamente la gente con la que ya vayas a hacer una sociedad, también pueden ser externos como proveedores o distribuidores.

Clientes potenciales:

Son personas que tienen una necesidad, la cual puede ser resuelta con el producto o servicio que vas a ofertar.

Mentores:

Se refiere a contactos que te pueden compartir su experiencia, darte consejos, incluso puedan llegar a pasarte otros contactos que para ellos no representan ser clientes potenciales, sin embargo para ti pueden ser de mucha utilidad.



1. Realiza una lista de *networking* de al menos 50 personas a las cuales les podrías vender un producto o servicio.





A diferencia de las operaciones pasivas, las operaciones activas consisten en el contrato que celebran una institución financiera que se compromete a otorgar un crédito o préstamo y un cliente. La obligación del banco es otorgarle al cliente la suma pactada y la del cliente la de pagarlo en el plazo establecido más un interés.



Asensio, H. (2007). *Redes de contacto, un territorio ideal para que el emprendedor lo explore*. *El Economista América*. Recuperado de <http://www.eleconomistaamerica.com/jovenes-emprendedores/noticias/336586/12/07/Redes-de-contacto-un-territorio-ideal-para-que-el-emprendedor-lo-explore-.html#.Kku8mDqLYSyjiQF>

ID News. (s.f.). *Emprender en red: la importancia de los contactos*. Recuperado de <http://idnews.idaccion.com/emprender-en-red-la-importancia-de-los-contactos/>

Ser emprendedor. (2013). *¿Qué es networking?* Recuperado de <http://www.seremprendedor.com.mx/que-es-networking/>

