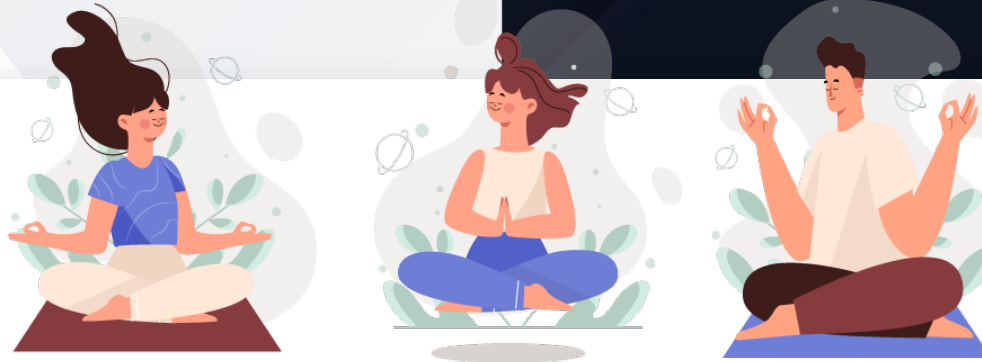




Universidad
Tecmilenio®





Ejercicio mental Respiración contando

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

https://youtu.be/dq_U-RxkcFY



Módulo 2. Generación de modelos de negocio

1. Motivaciones y habilidades como fuentes de ideas de negocios

Semana 5





En este tema verás que tanto las actividades como las aptitudes y actitudes que tú tienes pueden ser una fuente de ideas de negocio. El beneficio de esas ideas de negocio es que comúnmente tienen que ver con cosas que te apasionan.

La idea de negocio de la historia sigue siendo validada, pues como verás a lo largo del curso, una idea de negocio no es buena porque tú consideres que lo es, sino más bien porque el cliente potencial está dispuesto a hacer un intercambio de valor por ella.



Actividades como fuentes de ideas de negocios

Las actividades que realizas o en las que estás involucrado día a día constituyen una primera fuente para el desarrollo de ideas de negocio. El hecho de estar involucrado en dichas actividades te permite identificar fácilmente la industria en la que te desenvolverías mejor, así como las necesidades o aflicciones de tus clientes.



Aptitudes que ayudan a construir una idea de negocio

Dentro de las aptitudes se incluyen los conocimientos y habilidades que te permiten realizar la actividad de manera exitosa.

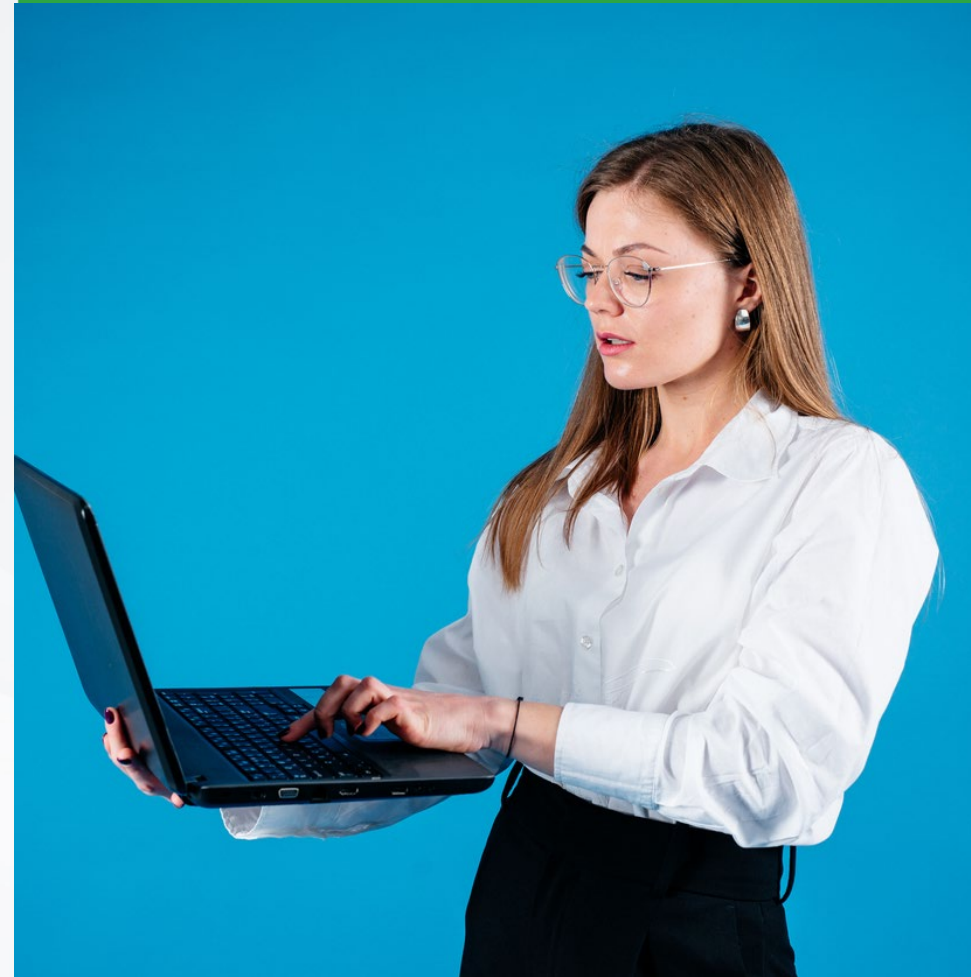
Por ejemplo, algunas aptitudes serían las siguientes:

- **Capacidad de liderazgo**
- **Capacidad de organización**
- **Capacidad de administrar**
- **Capacidad de motivar**
- **Capacidad de trabajo en equipo**
- **Capacidad numérica**
- **Capacidad artística**



1. Reflexiona.

¿Cuál de las habilidades anteriores crees que te ayudarán a emprender tu negocio? Especifica cuáles de ellas posees.



Módulo 2. Generación de modelos de negocio

2. Método de observación

Semana 5



Fases del método de observación

Ramírez (2014) dice que la secuencia de la observación está dividida en cuatro fases.



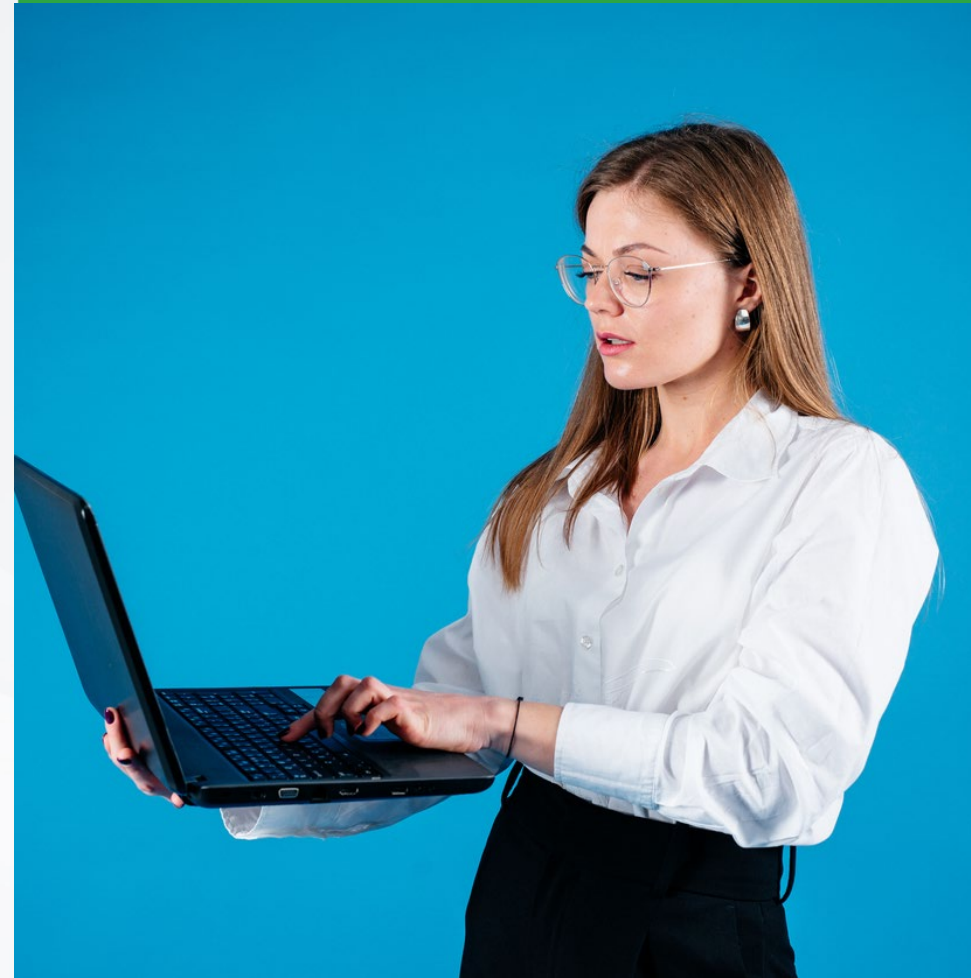
Clasificación del método de observación según su aplicación

De acuerdo a Malhotra (2008), existen cinco maneras de clasificar el método de observación de acuerdo a su forma de aplicación, es decir, dependiendo del contexto, la información y las herramientas con las que se cuenten, se puede observar al cliente potencial de diferentes formas.

- Observación personal
- Observación mecánica
- Inventario
- Análisis de contenido
- Análisis de datos



1. Menciona dos ejemplos de observación personal.



Módulo 2. Generación de modelos de negocio

3. Situación actual mexicana: ¿dónde hay oportunidades de negocios?

Semana 5





México es uno de los países mejores calificados en ciertas industrias como la de autopartes, turismo, electrónica, minerales, entre otras. A esos sectores se les suele llamar clústeres, lo cual significa que en una región de México existe un conglomerado o concentración de empresas pertenecientes a una industria, de tal forma que en la misma región se cuenta con los productores del servicio o producto final, pero también con los proveedores de servicios e insumos necesarios para la producción de ese producto final.

México y sus variables económicas más importantes



Para proporcionar una idea de cómo está un país, existen tres variables que pueden ayudar a dar un panorama general sobre su situación.

- **La tasa de crecimiento** (donde se verá tanto información poblacional como económica)
- **La tasa de desempleo**
- **La inflación**

Como dato importante, actualmente seguimos viendo que el sector de comercio es el que sigue brindando la mayor cantidad de empleos, le sigue la industria manufacturera y el comercio informal.



Los clústeres más prometedores en México

Dentro de México, el desarrollo industrial durante el 2019 se ha visto mayormente beneficiado (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, citado en Bardahl, 2020).

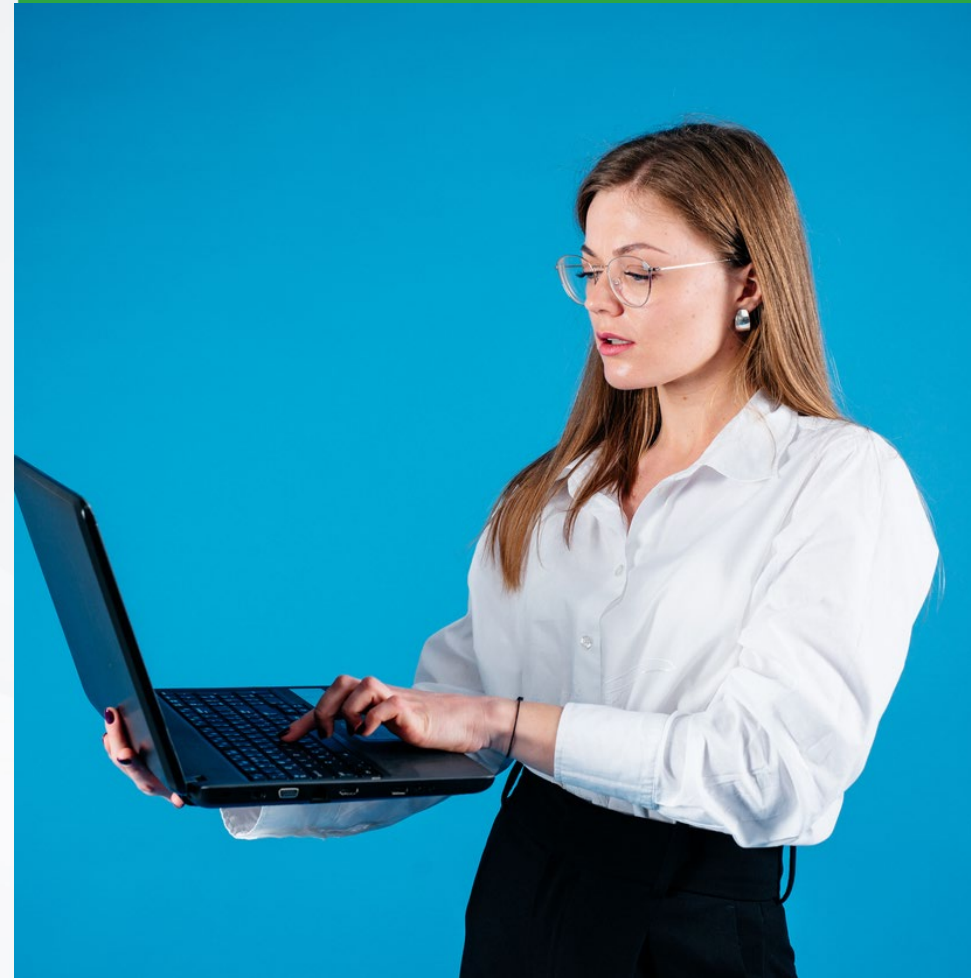
- **La industria manufacturera**, dentro de la fabricación de equipo de transporte, con un desarrollo positivo del 6.3%.
- **El sector minero**, respecto de la prestación de servicios relacionados con la minería (no con la explotación directa) se tuvo un incremento del 4.2%.
- **La fabricación de maquinaria y equipo**, obtuvo un crecimiento del 4%.
- **La industria alimentaria** (producción, transformación, comercialización y consumo), alcanzó un alza del 3% en su producción.
- **La fabricación de productos textiles**, excepto prendas de vestir, ha tenido un aumento del 2.8% hasta ahora.



Las industrias más fuertes en México

- Equipo de transporte terrestre y marítimo y sus partes
- Equipos electrónicos de computación, comunicación y señalización
- Productos de plástico y hule
Servicios turísticos
- Obtención y procesamiento de minerales no metálicos y combustibles
- Alimentos, bebidas, tabaco y confitería
- Productos químicos
- Obtención y procesamiento de minerales metálicos y productos metálicos.

1. Menciona al menos una empresa mexicana que se encuadre en cada una de las categorías de las empresas más fuertes de México.



Módulo 2. Generación de modelos de negocio

4. Búsqueda en fuentes secundarias

Semana 5

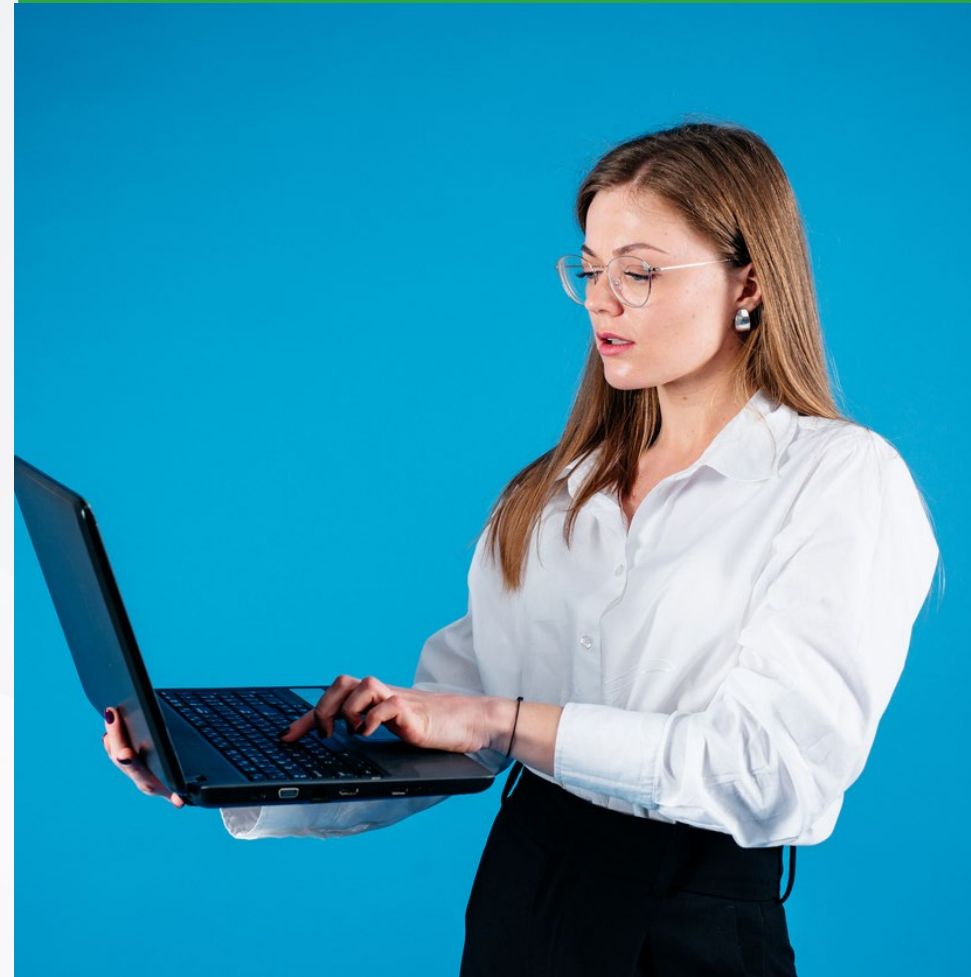




Una de las herramientas que como emprendedor es bueno conocer, son las fuentes de información secundaria en las que puedes encontrar valiosa información que te puede servir para dimensionar mercados o, incluso, para encontrar nuevas tendencias que te den indicios de nuevas oportunidades de negocio. Dichas herramientas las obtendrás a partir de fuentes de información que alguien externo ya recopiló y que te puede servir para tomar decisiones en tu proyecto de emprendimiento.

- **Bases de datos**
- **Información gubernamental**
- **Información bibliográfica**

1. Realiza una investigación en INEGI con el fin de conocer los indicadores de ingreso promedio de los mexicanos actualmente.





Sin duda, en las industrias más importantes de México se pueden encontrar nuevas oportunidades de negocio. Como emprendedor, es ideal que estés al tanto del entorno económico, social y político de México o del país en el que decidas emprender, así como de las oportunidades o amenazas que los cambios en estos factores pudieran presentarte.

En tu camino como emprendedor te darás cuenta que es indispensable contar con información disponible para tomar decisiones estratégicas. En este sentido, es conveniente que conozcas dónde buscar información secundaria confiable y sobre todo cómo utilizarla para tu beneficio.



-  Furr, N., y Ahlstrom, P. (2013). *Nail it then scale it: The Entrepreneur's guide to creating and managing breakthrough innovation*. USA: NISI Publishing.
-  INEGI. (s.f.). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>
-  INEGI. (2012). *Sistema para la Consulta de Información Censal 2010*. Recuperado de <http://gaia.inegi.org.mx/scince2/viewer.html>
-  ORBIS. (2020). *Bureau van Dijk 2020*. Recuperado de <https://www.bvdinfo.com/es-es/>

