



Universidad
Tecmilenio®

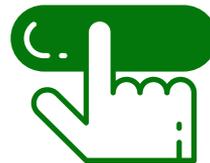




Ejercicio mental Respiración contando

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

5. Problemáticas sociales y
necesidades del consumidor

Semana 6





En este tema aprenderás sobre las principales necesidades existentes a nivel mundial y sobre el tipo de personas o segmentos que tienen dichas carencias. Otro punto muy relevante que verás son ejemplos de cómo están siendo solucionadas esas necesidades en otras partes del mundo. Lo atractivo de saber eso es que puedes tropicalizar esas soluciones para aplicarlas en México.



Problemáticas sociales a nivel mundial

Para poder hablar de los problemas sociales en el mundo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) propone en el informe sobre el desarrollo humano (2014) introducir el término de **vulnerabilidad humana**. Este se entiende como:

“La posibilidad de deterioro de las capacidades y opciones de las personas” (PNUD, 2014).

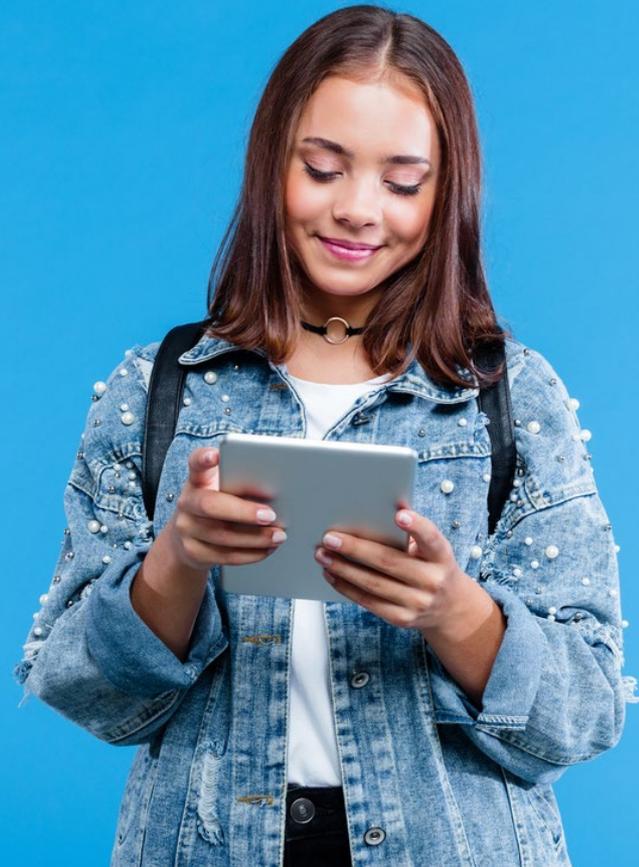


Soluciones a las problemáticas sociales en el mundo

El PNUD tiene 17 objetivos de desarrollo sostenible, de los cuales puedes conocer un poco más ingresando directamente a su página oficial. Estos objetivos de desarrollo sostenible, también conocidos como objetivos mundiales, se adoptaron por todos los Estados miembros en 2015 como un llamado universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad para el 2030. Los 17 ODS están integrados, ya que reconocen que las intervenciones en un área afectarán los resultados de otras y que el desarrollo debe equilibrar la sostenibilidad medioambiental, económica y social.



1. Reflexiona, ¿cómo podría tu empresa coadyuvar para mejorar el bienestar de tu comunidad?





Módulo 2. Generación de modelos de negocio

6. La paradoja del emprendedor



Semana 6



¿Crear demasiado en tu producto te puede conducir al fracaso?

El emprendedor tiene cualidades que pudieran llevarlo fácilmente tanto al éxito como al fracaso. Sí, ser apasionado, determinante y visionario pero con un producto que el mercado no quiere, solo te llevará cuesta abajo.

Pero entonces, ¿el emprendedor no debe buscar ni desarrollar esas cualidades? Por el contrario, un buen emprendedor debe buscar desarrollarlas, pero no solo eso, debe aprender a enfocarlas, además de considerar otras como aprender a escuchar y ser receptivo a la crítica.



Producir sin consultar al mercado

Furr y Ahlstrom (2013) proponen un nuevo modelo de emprendedurismo basado en el consumidor, que puede dar una mejor guía de cómo emprender.

Este proceso se resume en que el dolor identificado por el emprendedor debe validarse con clientes actuales o futuros. A partir de esta información, se crean estrategias de mercados y modelos de negocios. Finalmente, se construye el producto junto con el cliente.



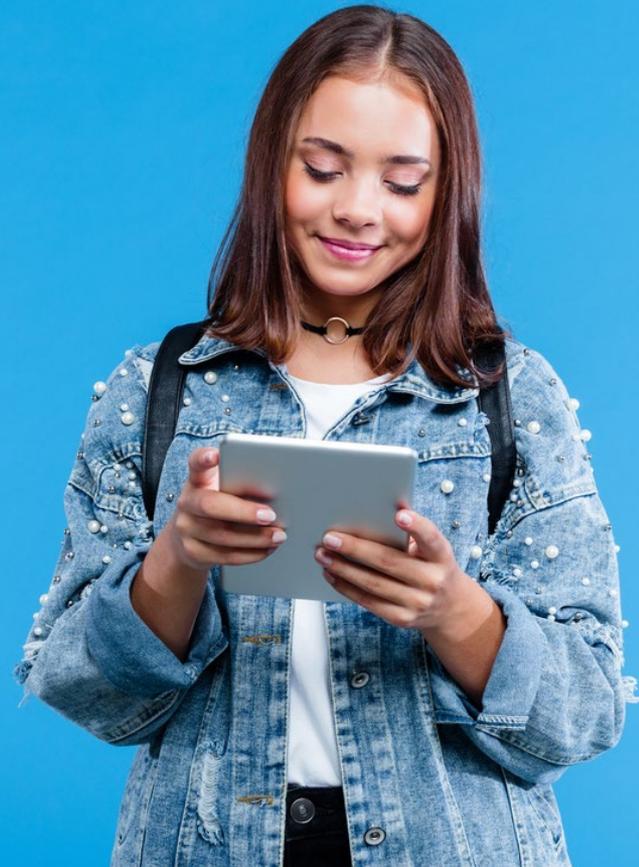
Inversión económica, ¿factor de éxito o fracaso?

Esta paradoja consiste en la idea de creer que el éxito de un emprendedor radica en la cantidad de dinero que tenga o pueda recaudar para su proyecto.

- Te aleja de la realidad que quieres satisfacer
- Te permite seguir con el modelo o producto equivocado
- Es fácil de gastar y distraerte de las actividades clave
- Contratación excesiva de personal



1. Reflexiona, ¿cómo podrías evitar una contratación excesiva de personal en tu empresa? (10 min).



Módulo 2. Generación de modelos de negocio

7. El misterio de una innovación
exitosa

Semana 6



Definición de una innovación exitosa

¿Cómo pudiera definirse una **innovación exitosa**?

Se conocen diversos tipos de innovación como la disruptiva o radical, a su vez, también se pudiera pensar que la definición dependería si se trata de una innovación de producto, de proceso, o de la forma de comercializar.

Por ello, definir una innovación exitosa va incluso un poco más allá, el primer paso para definir este concepto es separar las palabras “nuevo” e “inventó” de la idea de innovación. Existe una creencia común de que la creación de nuevos productos, tecnologías, procesos, entre otros, es una innovación; sin embargo, muchas innovaciones no son invenciones, sino simplemente ideas prestadas o presentadas de diferente manera y aplicadas a áreas específicas (Furr y Ahlstrom, 2013).

Definición de una innovación exitosa



Sin una visión del mercado, un invento es solamente una novedad tecnológica. Por el contrario, una visión del mercado sin algún invento es una imitación de la competencia. El emprendedor innova y el consumidor valida.

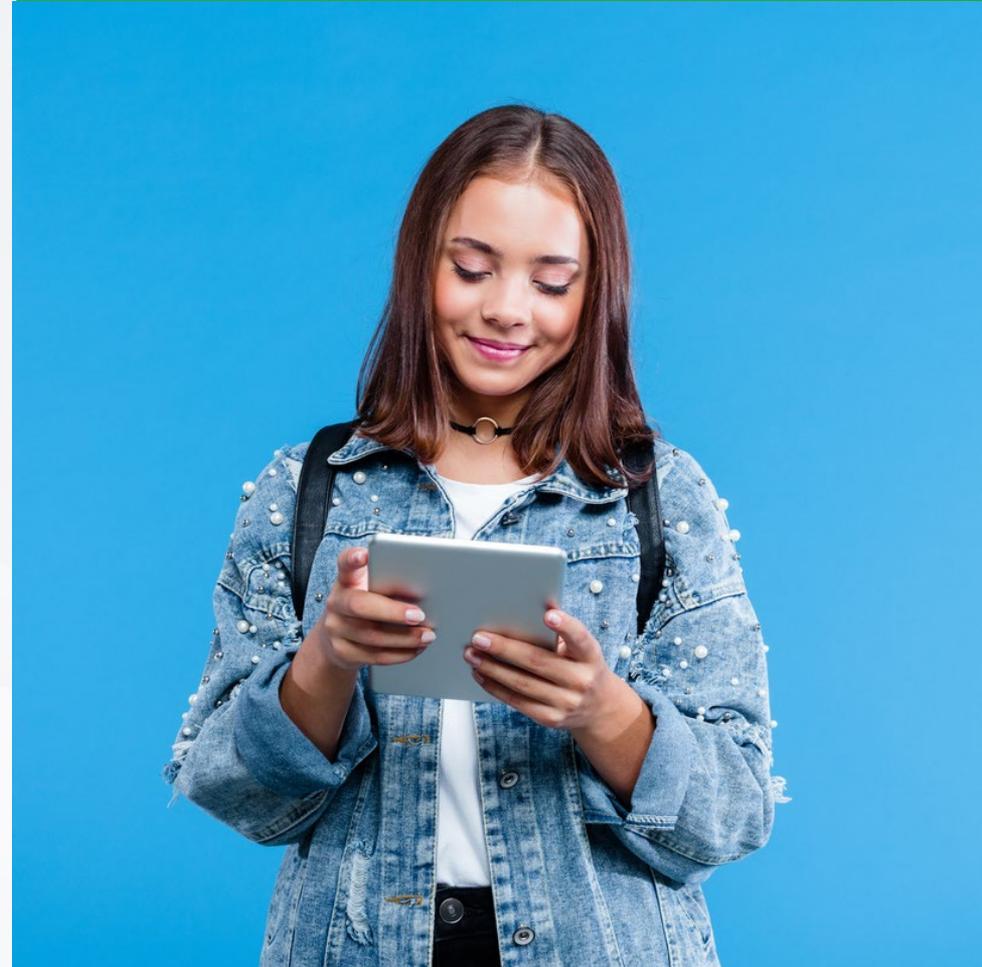


Procedencia de las innovaciones exitosas

Las ideas ganadoras pueden provenir de diferentes fuentes. No siempre tienes que ser un experto para generar una idea ganadora. En algunos casos, lo que necesitas es ser bien observador, o incluso saber preguntarle al consumidor final.

1. Cuando estás altamente involucrado en una industria.
2. Cuando eres un externo y traes a la industria una perspectiva fresca.
3. Cuando fusionas ideas y conocimiento a propósito para crear conocimiento.
4. Preguntarle al consumidor.

1. Con tus palabras, ¿qué es una innovación exitosa?





Módulo 2. Generación de modelos de negocio

8. Fundamentos de una validación



Semana 6





Si has fracasado o fallado en algo en tu vida, desde las cosas más simples hasta lo más complejo, es muy probable que esa pregunta haya venido a tu mente. Sin embargo, puedes plantearte otra pregunta que puede ser igual o más trascendental que la pregunta anterior.

Esta es la siguiente:

¿Por qué no fallé más rápido?

Toma en cuenta que el primer paso es lanzarte al mercado, entenderlo y validar tu idea de negocio usando como base los siguientes fundamentos prácticos: validar y aprender a cambiar, saber escuchar y realizar pruebas rápidas, simples y de bajo costo.



Validar y aprender a cambiar

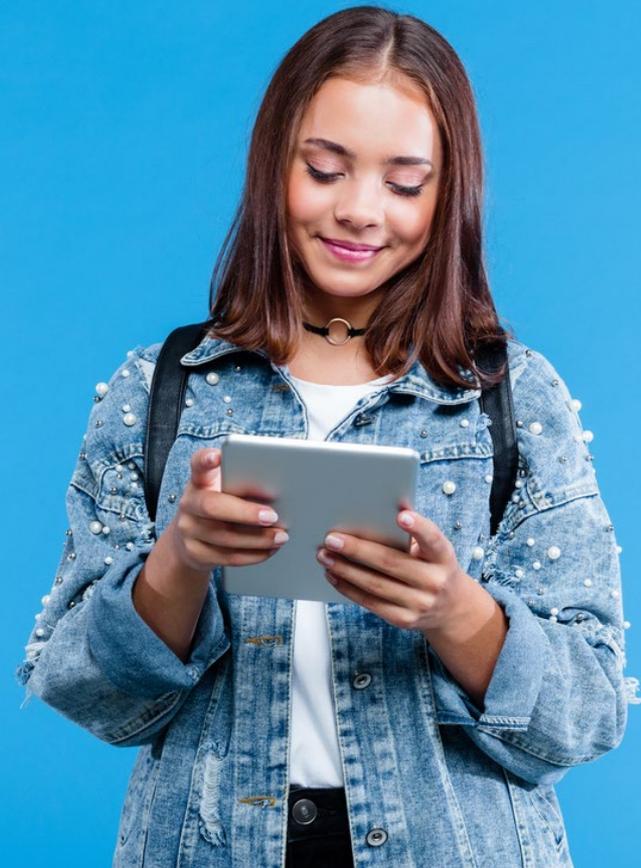
Definitivamente ser un emprendedor requiere de pasión y optimismo, pero también es necesario percatarse de cuándo se están gastando recursos (tiempo, dinero y esfuerzo) en una idea que no satisface lo que el mercado busca. Es decir, hay que buscar fallar rápido. El término fallar rápido se refiere a que compruebes las suposiciones que tienes del mercado de manera barata y rápida, de tal forma que te permita reajustar tu idea para que sí sea comercializable sin gastar tantos recursos en el camino.



Definición de una innovación exitosa

Como señalaba Thomas Edison:
"No he fallado, he encontrado 10,000
formas de cómo no hacerlo".

1. Realiza una lectura sobre la invención de la bombilla incandescente.





En México, la probabilidad de fallar de un emprendedor es muy alta (80-90%), por lo que pudiera decirse que fallar en un proyecto de emprendimiento es común. Con base en lo anterior, es importante que descartes con rapidez todas aquellas ideas que no serán exitosas a través de “fallar rápido” y con ello puedas tener mayores oportunidades de cambiar o modificar dicha idea hasta encontrar aquella que pertenezca al porcentaje de los emprendedores exitosos. Sin duda alguna, es un proceso dinámico que involucrará de tu parte una inversión de tiempo, más no de dinero.



- **Furr, N., y Ahlstrom, P. (2013).** *Nail it then scale it: the Entrepreneur's guide to creating and managing breakthrough innovation.* EE.UU.: NISI Publishing.
- **Hernández, E. (2019).** *Emprendedores en México. ¿Miedo al fracaso?* Recuperado de <https://comunidad.iebschool.com/edithhernandez/2019/05/08/emprendedores-en-mexico/>
- **UNDP. (2020).** *¿Qué son los Objetivos de Desarrollo Sostenible?* Recuperado de <https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

