

Centro de Enseñanza Técnica Industrial

Innovación y habilidades emprendedoras



“Manual 2.1-...”

Alumno:

José Luis Gómez Contreras

Registro: Grado:

20310430 8E1

Maestra:

María del Corazón de Jesús Huerta

Marzo 2025.

Instrucciones:

Análisis de videos

Video 1: [13 características para Ser un Emprendedor exitoso](#)

Video 2: [Qué es un emprendedor - características](#)

Definición de emprendedor y lista de características:

Definición de emprendedor:

Un emprendedor es una persona que identifica oportunidades y organiza los recursos necesarios para aprovecharlas. Se distingue por su creatividad, innovación y capacidad para gestionar riesgos, agregando valor en distintos contextos, ya sean personales, sociales o de negocios.

Características de los emprendedores:

Test Espíritu Emprendedor

Compromiso total, determinación y perspectiva.

Capacidad para alcanzar metas.

Orientación a las metas y oportunidades.

Iniciativa y responsabilidad.

Persistencia en la solución de problemas.

Realismo.

Confianza en sí mismo.

Altos niveles de energía.

Búsqueda de retroalimentación.

Control interno alto.

Asumir riesgos calculados.

Baja necesidad de estatus y poder.

Integridad y confiabilidad.

Tolerancia al cambio.

Para responder el test, cada pregunta debe calificarse con una puntuación del 1 al 5 según el grado en que refleja la personalidad del participante

Posteriormente, se suman los puntos obtenidos.

Interpretación de resultados:

0-8 puntos: Nivel bajo, área de oportunidad para desarrollar.

9-15 puntos: Nivel medio, área fuerte con posibilidad de mejora.

16+ puntos: Nivel alto, fortaleza emprendedora que puede aprovecharse.

Nombre: José Luis Gómez Contreras 20310430

5 4 3 2 1.

1. A menudo tengo ideas originales y las pongo en práctica:

Si, soy creativo y prefiero tomar acción a sobre-pensar las cosas-

2. Cometo errores y me equivoco, pero sé que puedo hacer las cosas bien:

En efecto suelo corregir trayectoria cuando las cosas no van tan bien

3. Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo:

Desde niño insistía hasta lograr mis objetivos.

4. Cuando invierto mi dinero, prefiero arriesgarlo en algo que pueda darme más ganancias que en un depósito a plazo fijo:

Si, es mejor administrar los recursos a largo plazo para generar rendimientos y proteger el dinero contra la inflación.

5. No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema:

No.

6. Puedo resolver problemas con rapidez, incluso bajo presión:

Si, trabajo mejor bajo presión.

7. Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que realizo:

Siempre es mejor analizar y buscar mejores rutas para lograr mis metas.

8. Confió firmemente en que tendré éxito en todo lo que me proponga a hacer:

Si, el fracaso no es una opción.

9. Creo con certeza que, si a la primera ocasión no logro, debo intentarlo una y otra vez:

Fallar es parte del proceso y superarlo junto con todos los desafíos es fundamental.

10. Cuando pienso en emprender un negocio, no me asusta la idea de lo desconocido:

Siempre da nervio iniciar desde cero cualquier emprendimiento, pero es mejor intentarlo

11. Cuando enfrento un problema, me gusta hallar nuevas maneras para resolverlo:

Siempre hay rutas alternativas para lograr objetivos en la vida.

12. Me considero una persona ingeniosa, en especial cuando se presentan situaciones difíciles:

Me encantan los desafíos y se tener control bajo cualquier circunstancia

13. Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas:

Siempre hay que estar en búsqueda de nuevos procesos y metodologías para lograr nuestras metas y objetivos siempre con mente fría y dispuesto a cambiar de ideas con tal de salir adelante.

14. No me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas:

Las cosas no salen como uno se espera siempre, buscar alternativas siempre es una excelente opción.

15. Considero que a veces el riesgo es estimulante:

Genera emociones a veces indescriptibles pero usarlas para impulsar las habilidades y canalizar la energía para resolver circunstancias o errores no deseados es parte del proceso.

16. Estoy convencido de mis capacidades y sé muy bien como explotarlas:

Siempre me puedo conocer mejor y puedo superarme en habilidades y conocimientos para explotar mejor lo que se tiene al alcance.

17. Creo en el refrán "quien no arriesga, no gana":

Si, toda recompensa implica sacrificio y tomar riesgos para vencer los obstáculos que se nos presenten en cualquier proceso o camino deseado.

18. Estoy seguro de mis propias ideas y posibilidades:

La seguridad es muy importante para aumentar las posibilidades en el éxito pero ser frío y estar en constante autoevaluación debe ser fundamental para minimizar el fracaso en cualquier emprendimiento.

19. Aunque no alcance mis objetivos en poco tiempo, no pierdo el interés:

Mantener una buena energía y ánimo a pesar de las circunstancias es clave para no perder el foco y acercarse al éxito.

20. Me entusiasma realizar actividades nuevas e inusuales:

Siempre es emocionante aprender habilidades nuevas y conocimiento adicional para ampliar nuestro catálogo de oportunidades.

21. Creo que en la vida hay que asumir riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas:

Apuntar siempre alto la flecha ayuda a ser objetivo y genera un reto de superación constante para tener lo que uno desea.

22. Con frecuencia encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas:

No hay error o falla que no tenga solución o corrección de rumbo para siempre rectificar hacia un mejor camino.

23. Soy bueno para enfrentar una gran cantidad de problemas simultáneamente:

No bloquearse mentalmente y lograr superar tareas en conjunto es un mejor método para eficientar tiempos y ayuda a organizarse para resolver varias tareas/problemas en simultáneo.

24. Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito:

Ser constante y no rendirse es clave aunque también hay que ser realista y saber tomar decisiones en los momentos adecuados para lograr el éxito.

25. Me siento seguro, incluso cuando alguien critica lo que he hecho:

La opinión de los demás no es fundamental para mí, mientras uno tenga en su mente los objetivos claros y tenga el rumbo adecuado junto con perseverancia y valores siempre habrá gente deseando el fracaso ajeno o fijada en acciones de otros para obstaculizar el proceso y camino que se desea.

Evaluación de resultados y características a desarrollar:

Según la puntuación obtenida en el test, se debe identificar qué características pueden ser fortalecidas, por ejemplo:

Mayor confianza en la toma de decisiones.

Desarrollo de habilidades de liderazgo.

Capacidad para asumir riesgos calculados.

Mejora en la resiliencia ante fracasos.

Incrementar la creatividad e innovación.

Preguntas de Repaso:

¿Qué significa emprender?

Emprender significa iniciar, arrancar, aventurarse o ejecutar un plan. En el ámbito empresarial, implica la creación de valor a través de la innovación y la administración eficiente de los recursos.

Defina el concepto de emprendedor:

Un emprendedor es una persona que detecta oportunidades, gestiona recursos y asume riesgos para desarrollar proyectos innovadores.

Mencione las características de un emprendedor:

Compromiso y determinación.

Orientación a metas y oportunidades.

Iniciativa y responsabilidad.

Persistencia y resiliencia.

Creatividad e innovación.

Confianza en sí mismo.

Habilidad para asumir riesgos calculados.

Capacidad de organización y liderazgo.

Inteligencia emocional y social.

Explique por lo menos tres de las acciones o conductas que se relacionan con el emprender como actividad de negocios:

Creación: *Iniciar una nueva empresa o unidad de negocio.*

Innovación: *Introducir nuevas ideas en productos, servicios o procesos.*

Aceptación del riesgo: *Enfrentar la posibilidad de fracaso y aprender de ello para mejorar.*

¿Cuáles son las habilidades de un emprendedor?

Habilidades sociales:

Asertividad.

Trabajo en equipo.

Empatía.

Colaboración.

Liderazgo.

Habilidades directivas:

Planificación.

Toma de decisiones.

Resolución de problemas.

Persuasión.

Organización y optimización de recursos.

Mapa conceptual 2.2



Preguntas de repaso 2.2

1. Explica brevemente lo que es: El espíritu emprendedor

Es la actitud dinámica, creativa y proactiva que motiva a una persona a generar cambios, asumir riesgos y encontrar soluciones innovadoras a problemas reales. Impulsa la acción frente a la pasividad.

2. ¿Cuáles son las características del emprendedor de base tecnológica?

- *Utiliza tecnología de forma intensiva*
- *Genera productos o servicios innovadores*
- *Tiene potencial de escalabilidad*
- *Fomenta la digitalización de procesos*
- *Busca competir en mercados globales*

3. ¿Qué impacto social tienen las empresas de alto crecimiento?

Estas empresas aceleran la economía, crean empleos, atraen inversión extranjera y elevan el nivel de vida al ofrecer soluciones modernas a problemáticas actuales.

4. ¿Cuáles son tus oportunidades personales para emprender?

Mis oportunidades están en la combinación de conocimientos técnicos, acceso a herramientas digitales, una red de contactos académicos y mi deseo de generar impacto ambiental positivo.

5. Enlista algunos de los problemas que están presentes al momento de emprender.

- *Falta de recursos financieros*
- *Escasa preparación técnica o empresarial*
- *Riesgo de fracaso*
- *Barreras legales o burocráticas*
- *Dificultad para acceder al mercado*

1. **Síntesis de la lectura**
2. **Fichas técnicas de los 5 videos**
3. **Respuestas a preguntas de repaso**
4. **Tablas solicitadas**

ACTIVIDAD 2.3 – El emprendedor, orígenes, enfoques y tendencias actuales

1. Síntesis de la lectura

Un emprendedor es una persona capaz de detectar oportunidades y convertirlas en proyectos reales que generen valor. Se caracteriza por su autoconfianza, capacidad de innovación y sentido de responsabilidad. El emprendimiento, como acción, no se limita al negocio; también abarca lo social y lo personal, siendo un proceso de creación de valor continuo.

Los tipos de emprendimiento varían en intención: administrativo, oportuno, adquisitivo, incubador e imitador. También existen emprendedores internos (intrapreneurs) y externos (entrepreneurs). En cuanto a perfiles, los emprendedores pueden ser sociales, ecológicos, artísticos, de negocios, deportivos o políticos, cada uno con objetivos y campos de acción distintos.

En México, el ecosistema emprendedor ha crecido gracias a políticas públicas, programas educativos y apoyos a las startups. Se reconoce que emprender puede surgir por necesidad (supervivencia) o por oportunidad (innovación). Entre las tendencias actuales destacan el uso de inteligencia artificial, blockchain, computación cuántica, 5G y realidad aumentada, tecnologías que están redefiniendo la forma de emprender.

2. Fichas técnicas de análisis de video

Video 1: ¿Cuál es el enfoque que debe tener el emprendedor?

- **Autor:** Emprende Aprendiendo
- **Procedencia:** España
-

Introducción:

Presenta los errores comunes de enfoque de los emprendedores al iniciar un negocio.

Desarrollo:

Explica que muchos se enfocan en la idea o el producto y no en el problema que quieren resolver. Destaca que lo más importante es entender al cliente, su problema y el contexto.

Conclusión:

El enfoque adecuado debe centrarse en el problema y la necesidad del cliente.

Subtemas:

- Problema vs producto
- Validación del mercado
- Enfoque en el usuario

Como ingeniero mecatrónico, me parece clave este enfoque. Muchas veces nos centramos en diseñar una solución tecnológicamente avanzada, pero olvidamos que el verdadero valor está en resolver una necesidad del usuario. Este video me recuerda que debo salir del laboratorio e interactuar con el entorno para validar si lo que desarrollo tiene sentido fuera del plano técnico.

Aseveraciones clave:

“El producto es la consecuencia, no el inicio”; “Empieza por el problema, no por tu solución”.

Análisis personal:

Este video es muy revelador porque rompe con la lógica común de “tener una idea brillante” y enfatiza el verdadero valor: resolver un problema real y medible.

Video 2: Los 4 Enfoques Vitales para tu Negocio

- **Autor:** Euge Oller

Introducción:

Presenta una matriz con cuatro enfoques que un emprendedor debe integrar.

Desarrollo:

Los enfoques son: cliente, producto, equipo y ventas. Explica cómo priorizar y desarrollar cada uno en etapas diferentes.

Conclusión:

Un emprendimiento exitoso equilibra estos cuatro pilares.

Subtemas:

- Enfoque al cliente
- Enfoque al producto
- Enfoque al equipo
- Enfoque a ventas

En mecatrónica solemos trabajar en equipo, pero rara vez nos detenemos a pensar en el cliente o en las ventas. Este video me ayudó a entender que desarrollar un sistema robótico o un hardware eficiente no sirve si no se integra en un contexto de negocio real. Los cuatro enfoques me enseñan a tener una mirada completa: desde diseño hasta comercialización.

Aseveraciones clave:

“No vendas algo que la gente no quiere”, “un equipo fuerte soporta errores”.

Análisis personal:

Muy útil para entender que un negocio es más que un producto, y que todo debe estar alineado para crear valor real y duradero.

Video Reglas para el éxito de Jeff Bezos

- **Autor:** El canal del Éxito
- **Procedencia:** EEUU/México

Introducción:

Describe el enfoque de Jeff Bezos sobre el éxito y cómo construyó Amazon.

Desarrollo:

Expone 11 reglas que combinan valores personales con tácticas empresariales: pasión, atención al cliente, visión a largo plazo, frugalidad, riesgo, entre otras.

Conclusión:

El éxito es una combinación de principios sólidos, visión y acción disciplinada.

Subtemas:

- *Pensar a largo plazo*
- *Obsesión por el cliente*
- *Asumir riesgos inteligentes*
- *Ser persistente*

Me impactó el enfoque de Bezos sobre la visión a largo plazo. En la mecatrónica nos entrenan en el detalle técnico, pero también necesitamos pensar en escalabilidad. Entendí que para que un emprendimiento tecnológico funcione, debo combinar precisión en lo técnico con una filosofía empresarial orientada al usuario y la mejora continua.

Aseveraciones clave:

“Piensa en grande”; “enamórate del cliente, no del producto”.

Análisis personal:

Es una guía inspiradora que enseña cómo un liderazgo claro y basado en valores puede construir una empresa global desde cero.

Video tendencias de negocios para crear empresas con futuro

- **Autor:** Jurgen Klaric
- **Procedencia:** EEUU/Latinoamérica

Introducción:

Expone cómo el mundo está cambiando y con ello las oportunidades de negocio.

Desarrollo:

Presenta 21 sectores en crecimiento: salud mental, educación digital, energías limpias, movilidad inteligente, etc.

Conclusión:

El futuro está en negocios que resuelvan grandes problemas y estén alineados con el cambio tecnológico y social.

Subtemas:

- *Salud y bienestar*
- *Automatización*
- *Economía circular*
- *Trabajo remoto*

Este video me dio una gran inspiración. Muchos de estos sectores están directamente conectados con la ingeniería mecatrónica. Por ejemplo, automatización y economía circular son campos donde puedo aplicar mis conocimientos en control, robótica y sensores. También me hizo ver que el emprendimiento no tiene que ser solo comercial, puede ser ambiental y socialmente transformador.

Aseveraciones clave:

“El dinero está en los problemas del mundo”, “innova en lo que el mundo necesita”.

Análisis personal:

Muy útil para conectar con oportunidades reales y actuales, especialmente con enfoques sociales y ambientales.

Video 5: Negocios del futuro

- **Autor:** Emprende Aprendiendo
- **Procedencia:** España

Introducción:

Describe cómo las tendencias tecnológicas redefinirán los negocios.

Desarrollo:

Menciona IA, blockchain, impresión 3D, biotecnología, y cómo estos campos ofrecen oportunidades.

Conclusión:

Los emprendedores del futuro serán quienes entiendan e integren estas tecnologías.

Subtemas:

- IA y automatización
- Blockchain
- Realidad aumentada
- Plataformas digitales

Como futuro ingeniero, este video me reafirmó que las tecnologías emergentes no son opcionales, sino esenciales. Me motiva a especializarme en inteligencia artificial y automatización, porque son herramientas que amplifican el alcance de cualquier producto. Además, me recordó que aprender constantemente es la mejor inversión profesional.

Aseveraciones clave:

"El conocimiento técnico será el nuevo capital", "aprender a aprender es la clave".

Análisis personal:

Me hizo pensar en la importancia de seguir actualizándome y formarme técnicamente para emprender con futuro.

3. Respuestas a Preguntas de Repaso

1. ¿Cuáles son los tipos de emprendimiento?

- Administrativo
- Oportuno
- Adquisitivo
- Incubador
- Imitador

2. ¿Cuáles son los tipos de emprendedores?

- Social

- Ecológico
- Artístico-cultural
- De negocios
- Deportivo
- Político

3. Describe las tendencias y enfoques del emprendimiento

Las tendencias actuales apuntan a la transformación digital: inteligencia artificial, blockchain, realidad aumentada, 5G y biotecnología. Los enfoques se agrupan en dos grandes categorías: por oportunidad (cuando hay una idea viable que puede escalar) y por necesidad (para responder a necesidades económicas).

4. ¿Por qué es importante impulsar el emprendimiento en México?

Porque representa una solución real para reducir el desempleo, aumentar la competitividad y estimular la innovación. Además, fortalece el tejido económico al generar riqueza local y promover el autoempleo.

5. ¿Qué es un ecosistema emprendedor?

Es el conjunto de factores, actores e instituciones que facilitan el nacimiento, desarrollo y consolidación de nuevos negocios. Incluye políticas públicas, acceso a financiamiento, formación, infraestructura tecnológica y redes de colaboración.

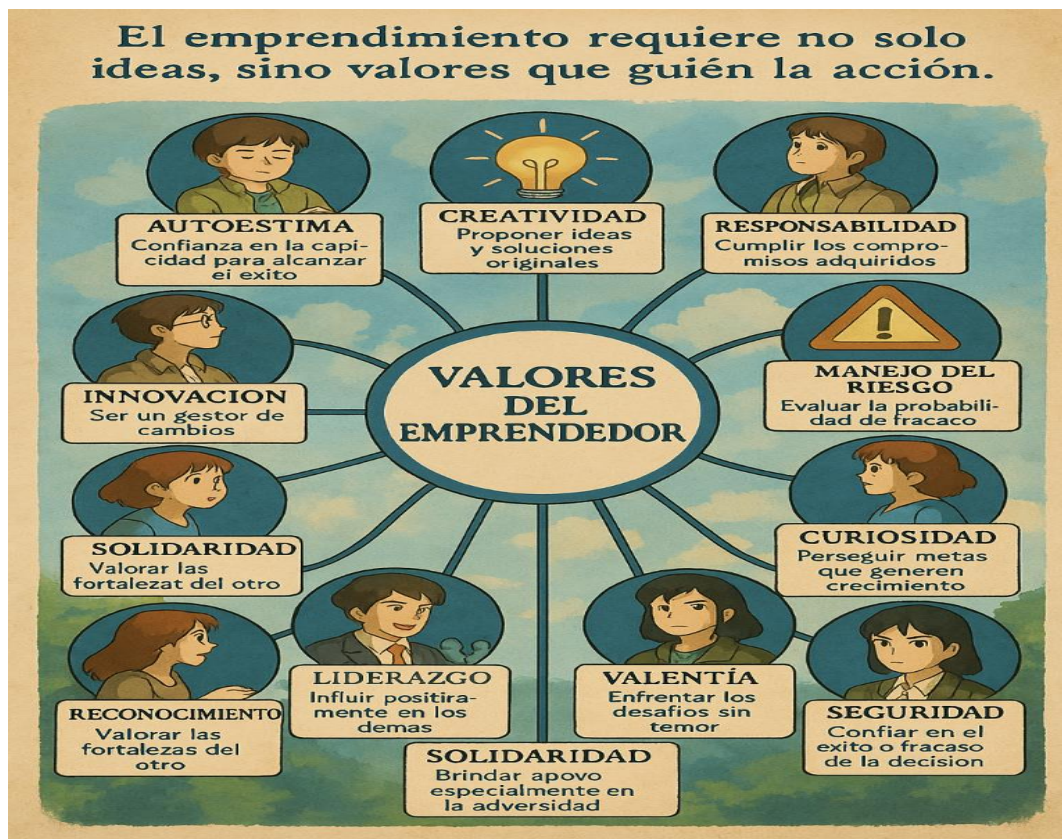
ACTIVIDAD 2.4: Los valores del emprendedor

a) 10 emprendedores relevantes y sus valores más representativos

Emprendedor	Valores Representativos
Elon Musk (Tesla, SpaceX)	Innovación, perseverancia, valentía
Jeff Bezos (Amazon)	Visión, ambición, liderazgo
Steve Jobs (Apple)	Creatividad, pasión, perfeccionismo
Oprah Winfrey (OWN Network)	Empatía, perseverancia, liderazgo
Sara Blakely (Spanx)	Autoconfianza, curiosidad, creatividad
Jack Ma (Alibaba)	Resiliencia, visión, humildad
Mark Zuckerberg (Meta/Facebook)	Creatividad, innovación, visión
Carlos Slim (América Móvil)	Disciplina, análisis, estrategia

Emprendedor	Valores Representativos
Richard Branson (Virgin)	Valentía, pasión, empatía
Melanie Perkins (Canva)	Innovación, liderazgo, persistencia

b) Infografía



Título: Los Valores del Emprendedor

Preguntas de Repaso 2.4

1. ¿Cuáles son los valores del emprendedor?

Autoestima, creatividad, innovación, responsabilidad, manejo del riesgo, ambición, curiosidad, liderazgo, valentía, perseverancia, solidaridad, trabajo en equipo, reconocimiento y seguridad.

2. ¿Por qué es importante identificar los valores de los emprendedores?

Porque los valores orientan la toma de decisiones, definen el carácter del emprendedor y fortalecen el trabajo colaborativo, impactando directamente en el éxito del proyecto.

3. Explique la importancia del liderazgo en el emprendimiento.

El liderazgo permite guiar equipos, inspirar confianza y generar cohesión entre los colaboradores, haciendo que los proyectos se ejecuten con mayor eficacia y compromiso.

4. ¿Por qué es relevante la innovación y la creatividad para emprender?

Porque permiten diferenciarse en el mercado, resolver problemas de forma única y adaptarse a los constantes cambios del entorno.

5. ¿Qué es la perseverancia?

Es la capacidad de seguir adelante pese a los obstáculos, aprender de los errores y mantener la motivación incluso cuando las circunstancias son adversas.

ACTIVIDAD 2.5: Habilidades emprendedoras

a) 7 habilidades personales y cómo pueden servir para emprender un negocio

Habilidad	Aplicación en un emprendimiento
Creatividad	Generar ideas de productos innovadores
Comunicación	Negociar, liderar y presentar propuestas
Planeación	Establecer metas y cronogramas claros
Empatía	Entender a los clientes y sus necesidades
Resolución de problemas	Superar obstáculos del negocio
Organización	Manejar recursos y tareas efectivamente
Adaptabilidad	Ajustarse a cambios en el entorno

b) Respuestas personales para identificación de gustos y capacidades

1. **¿Qué me gusta hacer?**
Diseñar soluciones prácticas, crear contenido y ayudar a los demás.
2. **¿Cuáles son mis estudios o capacitación?**
Mecatronico con certificaciones y constante crecimiento
3. **¿Qué sé hacer?**
Programar microcontroladores, Electrónica aplicada a proyectos, liderar equipos, redactar informes técnicos.
4. **¿Cuáles son las habilidades que poseo?**
Análisis, liderazgo, trabajo en equipo, iniciativa.
5. **¿Qué experiencia tengo?**
Participación en proyectos de tecnología, prácticas en conservación ambiental.

6. **¿Cuáles son mis planes para el futuro?**

Desarrollar una empresa de soluciones tecnológicas para el medio ambiente.

c) Idea de negocio

Idea 1	Idea 2
USV Vehículo de superficie no tripulado con plataforma de monitoreo ambiental con drones	Sistema automatizado para el riego inteligente en zonas agrícolas

d) Descripción del producto o servicio

Producto:

Un sistema inteligente con sensores de humedad, temperatura y pH, que automatiza el riego y puede ser monitoreado desde una aplicación móvil.

Logotipo (Sugerencia visual):

Una gota de agua con un circuito dentro + planta creciendo.

e) ¿Quiénes son tus clientes?

Agricultores de pequeña y mediana escala en zonas rurales de México, interesados en mejorar la eficiencia del uso de agua.

f) Mapa de empatía (estructura para llenado)

Elemento	Contenido
¿Qué piensa y siente?	Preocupación por costos, interés en optimizar procesos
¿Qué escucha?	Opiniones de otros agricultores, recomendaciones de técnicos
¿Qué ve?	Altos costos de agua, sequías, nuevas tecnologías
¿Qué dice y hace?	Comenta su necesidad de ahorrar recursos
Esfuerzos/dolores	Gasto de agua, tiempo para regar, clima inestable
Beneficios/deseos	Mayor productividad, menos esfuerzo, control desde celular

Preguntas de Repaso 2.5

1. ¿Qué es una habilidad?

Es la capacidad adquirida para realizar tareas de forma competente.

2. Según Hisrich y Peters, ¿cuáles son las habilidades de los emprendedores?

Técnicas, administrativas y personales como comunicación, liderazgo, planeación, comercialización e innovación.

3. ¿Qué es la habilidad emprendedora y en qué consiste?

Es la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades para iniciar un negocio, sin importar los recursos disponibles.

4. ¿Cuáles son las habilidades sociales del emprendedor?

Empatía, comunicación efectiva, liderazgo, trabajo en equipo y resolución de conflictos.

5. ¿Cuáles son las habilidades de dirección de un emprendedor?

Planificación, toma de decisiones, motivación de equipos, supervisión y control de procesos.

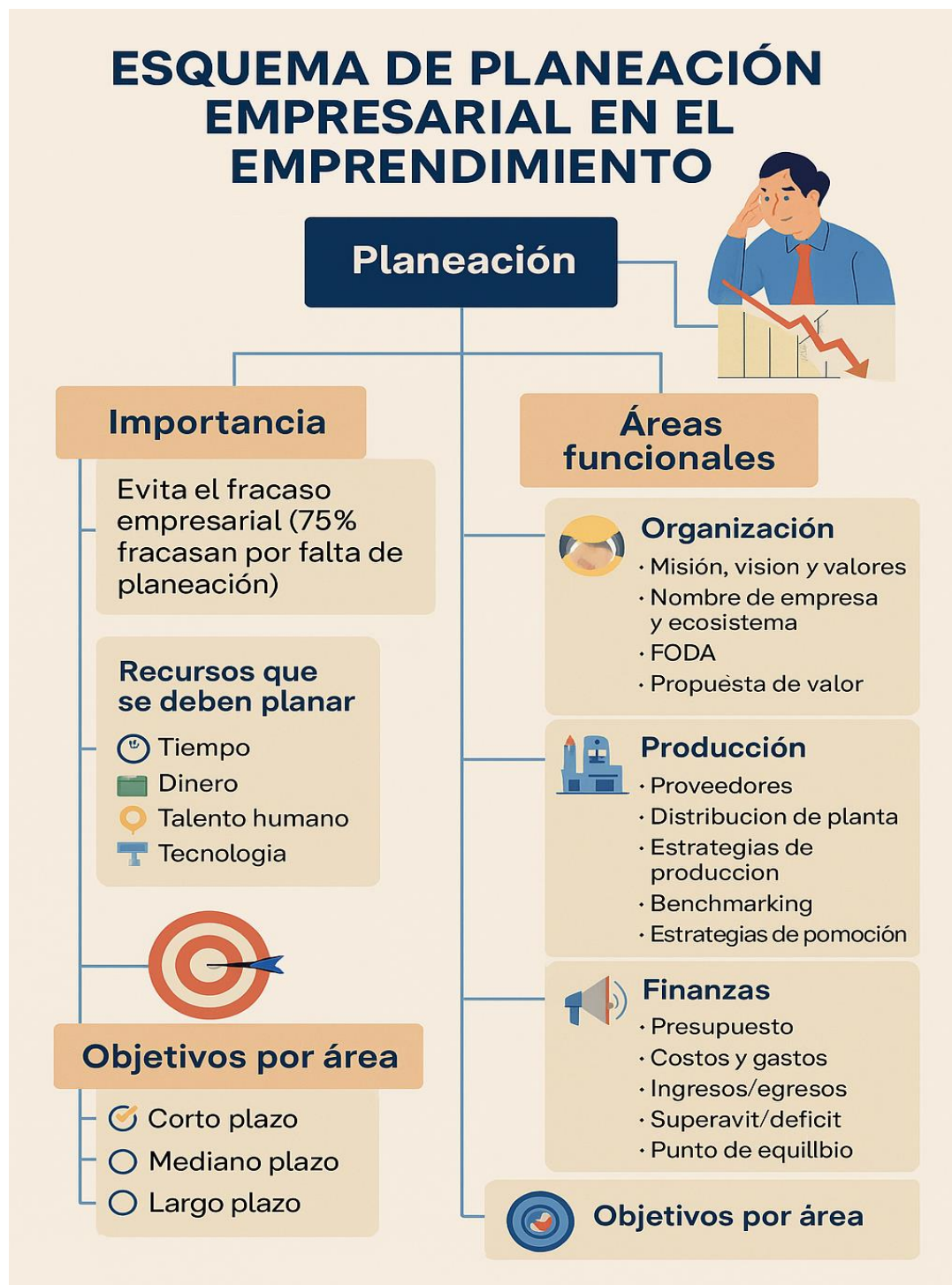
Autoevaluación

Tema	Alto (1)	Medio (2)	Bajo (3)	Comentario
2.1 Concepto de emprendedor	1			Comprendí claramente qué significa emprender y cómo se forma un emprendedor
2.2 Importancia del emprendedor	1			Identifiqué cómo impactan los emprendedores en la sociedad y economía
2.3 Orígenes, enfoques y tendencias	1			Aprendí sobre la evolución del emprendimiento y los contextos que lo impulsan
2.4 Valores del emprendedor	1			Reconocí los valores que construyen el carácter del emprendedor exitoso
2.5 Habilidades emprendedoras	1			Logré identificar mis propias habilidades y cómo aplicarlas a un proyecto

Esquema:

Objetivo:

Analizar los factores que intervienen en la planeación, desde el enfoque empresarial.



Instrucciones:

a) Desarrolla un esquema de la Planeación, tomando en consideración los factores o

elementos necesarios en el emprendimiento.

b) Utiliza la rubrica para esquemas, ubicada en el espacio de recursos.

- ***¿Qué es planeación?***

Es el proceso de establecer objetivos, estrategias y planes para el uso eficiente de los recursos en las distintas áreas de un negocio con el fin de lograr un emprendimiento exitoso.

- ***¿Cuáles son los elementos necesarios para la planificación?***

- *Organización: misión, visión, valores, FODA.*
- *Producción: procesos clave, proveedores, planta.*
- *Mercadotecnia: investigación de mercado, benchmarking, comportamiento del consumidor.*
- *Finanzas: presupuesto, costos, ingresos, punto de equilibrio.*
- *Objetivos por área y recursos clave: tiempo, dinero, talento, tecnología.*

- ***Benchmarking, comportamiento del consumidor y estudio de mercado pertenecen a:***

d) Mercadotecnia

- ***Ingresos, egresos, punto de equilibrio, inversión y capital inicial forman parte del área de:***

c) Finanzas

- ***¿Qué es un startup?***

Es una empresa en su etapa temprana con potencial de escalabilidad rápida mediante el uso de tecnología digital, distinta a una PyME tradicional.

INFOGRAFIA:

II Lea con atención los siguientes 9 pasos y conteste la plantilla “CANVAS”, esta se ubica en el espacio de recursos.

<p style="text-align: center;">SOCIOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> Fabricantes de USV Expertos en tecnología de vision Instituciones ambientales 	<p style="text-align: center;">ACTIVIDADES CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de algorithms de visión Operación de USV Análisis de datos 	<p style="text-align: center;">ESTRUCTURA DE COSTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Fijos: salarios, mantenimiento de USV Variables: combustible adquisición de datos
<p style="text-align: center;">RELACIÓN CON CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Asistente personal Servicios autornat zados Comunidades en linea 	<p style="text-align: center;">PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Monitoreo eficiente y autónomo de arrecifes de coral mediante USV con visión artificial</p>	<p style="text-align: center;">ESTRUCTURA DE COSTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Venaí directa Conferencias y foros
<p style="text-align: center;">SEGMENTO DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Instituciones ambientales Centros de investigación Goblernos 		<p style="text-align: center;">CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta directa Conferencias y foros
<p style="text-align: center;">RECURSOS DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta de activos: USV Cuota de suscripción para monitoreo continuo Publicidad en informes 		<p style="text-align: center;">Ubicación: Jalisco, México</p> 
<p style="text-align: center;">RECURSO DE INGREOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta de activos: USV Cuota de suscripción para monitoreo continuo' 		

Preguntas de repaso 3.2:

- ***¿Qué es un modelo de negocio?***

Es una descripción de cómo una organización crea, entrega y captura valor económico, social o ambos.

Elementos esenciales:

- *Propuesta de valor*
- *Segmento de clientes*
- *Canales*
- *Relaciones con clientes*
- *Fuentes de ingresos*
- *Recursos clave*
- *Actividades clave*
- *Socios clave*
- *Estructura de costos*

- ***¿Cuál es la diferencia entre Modelo de Negocio y Plan de Negocio?***

El modelo de negocio describe cómo se genera valor. Es una herramienta visual y estratégica (como el CANVAS).

El plan de negocio es un documento formal que detalla todo lo relacionado con la empresa: análisis financiero, marketing, operatividad y objetivos.

- ***Ventajas de establecer un modelo de negocio:***

- *Claridad sobre la estructura de negocio*
- *Guía operativa*
- *Atrae inversores*
- *Permite evaluar viabilidad y ajustar estrategias*

- ***¿Qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?***

- *Análisis de cliente y mercado*
- *Propuesta de valor*
- *Infraestructura y recursos clave*
- *Canales de distribución*
- *Costos, ingresos y relaciones con el cliente*

Autoevaluación:

TEMA	Alto (1)	Medio (2)	Bajo (3)	Comentario
3.1 Planeación	X			Comprendí la importancia de planificar desde cada área del negocio.
3.2 Diferentes Modelos de Planes de Negocio	X			El Modelo Canvas me permitió entender de forma visual y sencilla cómo organizar la idea de negocio.