

Componente formativo

**Comportamiento emprendedor, innovación y modelo de negocio**

**Breve descripción:**

Este componente formativo tiene como objetivo reconocer los elementos claves que identifican el comportamiento de un emprendedor, teniendo en cuenta los retos personales y productivos de su entorno, la innovación y las herramientas que le faciliten un modelo de negocio, el cual se proyecte de acuerdo con las necesidades del mercado.

**Área ocupacional:**

Finanzas y administración.

**Noviembre 2022**

Tabla de contenido

Tabla de contenido

[Introducción 3](#_Toc142488880)

[1. El emprendimiento 3](#_Toc142488881)

[1.1. Comportamiento emprendedor 6](#_Toc142488882)

[1.2. La responsabilidad emprendedora 10](#_Toc142488883)

[2. Vigilancia estratégica e innovación 12](#_Toc142488884)

[3. Modelo de negocio 17](#_Toc142488885)

[Síntesis 21](#_Toc142488886)

[Material complementario 22](#_Toc142488887)

[Glosario 23](#_Toc142488888)

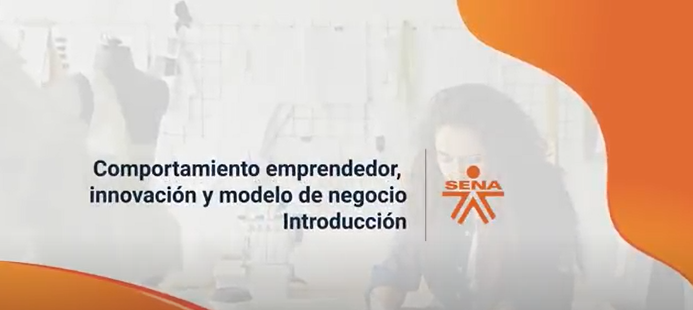
[Referencias bibliográficas 25](#_Toc142488889)

[Créditos 27](#_Toc142488890)

# Introducción

Apreciado aprendiz, bienvenido a este componente formativo, donde se abordarán de manera didáctica, los conceptos básicos de emprendedor, fundamentos para la creación de un proyecto productivo, análisis e innovación de mercado, creación de marca, modelo de negocios, entre otros temas que son muy importantes a la hora de emprender. En el siguiente video conocerá, de forma general, la temática que se estudiará a lo largo del componente formativo.

1. Comportamiento emprendedor, innovación y modelo de negocio



[**Enlace de reproducción del video**](https://www.youtube.com/watch?v=jTFqm1EZzXA&ab_channel=EcosistemadeRecursosEducativosDigitalesSENA)

|  |
| --- |
| **Síntesis del video: Comportamiento emprendedor, innovación y modelo de negocio** |
| Un emprendedor es un individuo que se caracteriza por la capacidad que tiene para identificar y detectar en su entorno oportunidades de negocio, problemas, necesidades, procesarlos e innovar con nuevos productos y, de esta manera, satisfacer las necesidades del mercado.  Pero más allá de las diferentes características, un emprendedor debe tener claro el proceso de creación del proyecto productivo, puesto que una persona emprendedora es aquella que, a partir de una idea original, propone y materializa un producto y asume los retos y riesgos que se necesitan para lograrlo.  Un buen emprendedor busca nuevas oportunidades a través del estudio y análisis del mercado con sus cambios, para conocer las preferencias del mismo. |

# El emprendimiento

**“**El emprendimiento es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.**” Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. 26 de enero de 2006. D.O. No. 46164.**

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto, servicio o proceso ya existente.

Es importante ahondar acerca del emprendimiento y qué abarca, es así como a continuación se explican algunos conceptos y sus características:

1. “La verdad es que ser emprendedor no es un puesto de trabajo. Es la actitud mental de la gente que quiere alterar el futuro” (Kawasaky, G., 2007, p.2).
2. “Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva” (El congreso de Colombia, 2006, p.1).

**Características de un emprendedor**

Son varios los autores que definen las características que debe tener un emprendedor.

Las características que debe tener un emprendedor son indispensables para garantizar los procesos exitosos que se buscan (Abambari, M. J., 2016, p.8):

1. **Pasión:** Todo emprendedor debe y tiene que tener entusiasmo por lo que le gusta y lo que quiere hacer; debe ser capaz de generar, consigo mismo, un empoderamiento por alcanzar sus objetivos y metas trazadas. Esta actitud que tiene frente a la pasión, lo hace ser una persona capaz de superar todos los obstáculos que se le puedan presentar durante el desarrollo de un proyecto.
2. **Visión:** El trabajo que tiene el emprendedor es el de definir claramente a dónde quiere llegar y cómo lo va a lograr; para esto debe establecer estrategias que le permitan alcanzar los resultados esperados. Abambari, M. (2016) citando a Syrett (2010), indica que para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de los objetivos finales, Sin embargo, la visión sin ejecución no significa nada (p. 8).
3. **Capacidad de aprendizaje:** El emprendedor debe proceder siempre con una buena actitud para escuchar y aprender todos los días, de la nueva información que está emanando, lo mismo que aprender de las personas expertas en determinados temas, para aprovechar todas las oportunidades que se le puedan presentar.
4. **Determinación y coraje:** Un buen emprendedor, es el que es capaz de anticiparse a las dificultades que se presenten en el proyecto, así como también poseer el coraje para aceptar y enfrentar los problemas, tomando decisiones asertivas para dar soluciones.
5. **Creatividad e innovación:** Esta característica del emprendedor es muy importante, porque es con esta propiedad que demuestra su capacidad creativa e innovadora de acuerdo con la visión que tiene del negocio, siendo competitivo en el mercado y aprovechando todas las oportunidades de su entorno y lo que el mercado necesita, implementando nueva tecnología y ofreciendo un valor agregado a sus productos con un toque diferenciador.
6. **Sentido de oportunidad:** El emprendedor exitoso es aquel que, en su entorno, identifica problemas, necesidades, oportunidades del mercado y busca alternativas creativas e innovadoras, demostrando todas sus capacidades y habilidades para ofrecer un producto que satisfaga una necesidad, un problema, y/o una oportunidad real existente.

En este punto, el emprendedor debe tener la capacidad de insistir en que su idea se materialice ante los posibles inconvenientes que se le puedan presentar y buscar la manera para que los resultados esperados se logren.

Tener en cuenta la frase de Abambari, M. (s.f.), que dice: “la persistencia debe ir de la mano con la sensatez” (p.8).

1. **Trabajo en equipo:** El trabajo en equipo es fundamental para que se logren los objetivos formulados en el emprendimiento. Es importante que el emprendedor se convierta en un líder capaz de guiar, orientar y llegar a un consenso con su grupo de trabajo cuando se presenten problemas y, de esta manera, empoderarse de sus distintas actividades para que todo funcione en armonía.
2. **Autoestima y confianza:** El emprendedor debe conservar una gran confianza en sí mismo demostrando, con entereza, sus capacidades y habilidades, para que lo que proyecte, se realice.
3. **Asertividad:** El emprendedor asertivo debe tener la capacidad de expresar sus ideas, manteniendo buenas habilidades comunicativas con los demás y sin perjudicar a nadie, con el fin de lograr los objetivos propuestos.
4. **Planificación estratégica a largo plazo:** Un emprendedor no debe ser reactivo; debe ser previsivo, no solo para los cambios del mercado y el entorno, sino anticiparse al futuro, tomando las decisiones apropiadas y oportunas; de la anticipación y la oportunidad dependerán, en buena medida, el éxito y la supervivencia.

## Comportamiento emprendedor

El comportamiento emprendedor se refiere a la capacidad de identificar fácilmente una oportunidad de negocio que, posiblemente, otros no logran ver. Es aprovechar cada oportunidad que el entorno le ofrece, para satisfacer una necesidad o solucionar un problema.

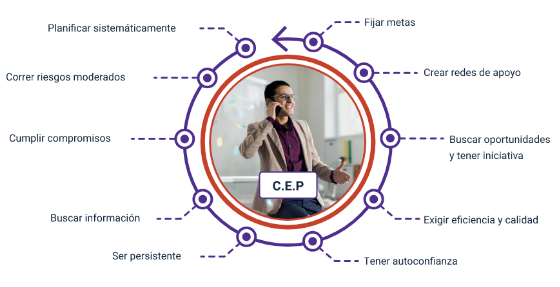
El comportamiento del emprendedor debe ser diferente, auténtico y cautivante, es así como se presentan algunos planteamientos relacionados con su comportamiento:

1. Los primeros científicos sociales que estudiaron el emprendimiento, observaron sus enormes beneficios a través de las empresas que eran creadas por personas con cualidades aparentemente especiales. Sin embargo, a medida que conocían más sobre el emprendimiento, los científicos dejaron de lado las habilidades empresariales de las personas que estaban detrás de esas ideas de negocio, y se concentraron en estudiar más de cerca las motivaciones que impulsaron, en algún momento, a esas personas a transformar en realidad sus ideas.
2. Luego de observar varios casos de fundadores de empresas, McClelland llegó a la conclusión de que la motivación que orientó las acciones de esos empresarios, nació de una enorme necesidad que estos tuvieron para lograr aquello que se habían propuesto. Y esa necesidad, definió la manera como esos empresarios se condujeron ante las diversas situaciones que fueron presentadas en su camino.

Esa manera de actuar, es lo que se llamó comportamiento emprendedor (Gutiérrez, Martínez, Gómez, García & Caycedo, 2020, p.20).

Sobre el comportamiento emprendedor, es importante mencionar también aquellas características que más se destacan en las personas emprendedoras.

A continuación, se puede observar, claramente, algunas de esas características emprendedoras personales (C.E.P):



**Nota.** Tomada y adaptada de Gutiérrez, A. N., Martínez, L.F., Gómez, M. P., García, G.A., Caycedo, M. (2020).

Las características, juegan un papel importante en el emprendedor porque con ellas, la gestión que realiza con sus colaboradores se refleja en alcanzar los objetivos trazados.

* **Planificar sistemáticamente:** El emprendedor debe planificar continuamente sus tareas de manera organizada y sistemática, realizando seguimiento y control de los procesos que se van a desarrollar en la organización, con el fin de realizar los ajustes necesarios para el cumplimiento de las metas y objetivos planteados.

La planificación es necesaria, porque de ella depende la estimación de los recursos humanos, financieros y operativos, que se requieren hoy y en el futuro, para determinar indicadores que puedan medir el nivel de cumplimiento de los objetivos y metas propuestas y, si es necesario, hacer los ajustes para que estos se cumplan de manera eficiente.

* **Fijar metas:** Es importante que antes de iniciar cualquier proceso el emprendedor debe fijar metas, porque con ello define qué es lo que quiere alcanzar a corto, mediano y largo plazo. Esta característica es un insumo para que pueda estimar qué recursos requiere cuando planifique su idea de negocio.
* **Estas características se pueden agrupar, en una palabra: MAREAR.**

1. **Medibles:** definen elementos medibles que permitan evaluar el cumplimiento de las metas (tiempos, cantidades, distancias, etc.).
2. **Alcanzables:** analizan el contexto (lugar) para cumplir las metas.
3. **Realista:** analiza los recursos que se requieren para cumplir las metas (recursos económicos, productivos, humanos, tecnológicos).
4. **Específicas:** se deben escribir las metas de manera clara, para evitar que otras personas las entiendan de forma equivocada.
5. **Acotadas:** determinan el tiempo necesario para cumplir las metas, de manera que se pueda verificar su cumplimiento.
6. **Realista:** analiza los recursos que se requieren para cumplir las metas (recursos económicos, productivos, humanos, tecnológicos) (Gutiérrez et al., 2020, p.24).

* **Crear redes de apoyo:** El emprendedor por sí solo no logra los objetivos; debe realizarse un autodiagnóstico para identificar cuáles son las fortalezas y debilidades, para buscar ayuda o apoyo de personas que le puedan fortalecer esa debilidad y que, conjuntamente, uniendo esfuerzos, logren los objetivos y las metas propuestas.

Crear y conformar redes de apoyo es una buena estrategia que el emprendedor debe realizar, con el fin de establecer buenas relaciones y conformar un equipo que le permita aprender nuevas ideas y generar cambios en su emprendimiento.

* **Buscar oportunidades y tener iniciativa:** Esta característica, como las demás, es muy importante porque el emprendedor debe salir de su zona de confort y buscar nuevas oportunidades que el entorno le ofrece, generando ideas creativas e innovadoras que impacten el mercado al cual está dirigido y satisfaciendo las necesidades existentes.
* **Exige eficiencia y calidad:** Todo emprendedor debe realizar sus actividades con eficiencia y calidad, optimizando los recursos, para que la productividad proyectada se vea reflejada en cifras y beneficios de crecimiento en el mercado y en la estructura.
* **Ser persistente:** Cuando un emprendedor es persistente, puede alcanzar el éxito prontamente, porque es una persona que no le tiene miedo a caer y levantarse hasta que logra su objetivo final. No tiene miedo de los riesgos, los asume y si fracasa inicia nuevamente hasta lograr lo que quiere.
* **Buscar información:** La información es un elemento importante en la cual debe apoyarse el emprendedor, para tomar decisiones documentadas y estructuradas, para mitigar los riesgos que se puedan presentar en el proyecto. Cuando el emprendedor no se informa, no tiene el sustento documental que le permita tomar decisiones acertadas y esto lo lleva al fracaso.
* **Cumplir compromisos:** Una característica que debe demostrar a las personas con las cuales tiene relaciones comerciales y personales, es que es una persona seria, responsable y, lo más importante, que cumple con los compromisos que adquiere; esto genera confianza y seguridad de sí mismo y a los demás les genera respeto.
* **Correr riesgos moderados:** Una persona exitosa es aquella que, en un momento de su vida, asumió y se dio cuenta de los riesgos que se pueden presentar durante el emprendimiento, pero fue capaz de superar la dificultad tomando una decisión acertada y demostrando dos características importantes: la autoconfianza y la perseverancia para alcanzar sus metas.

## La responsabilidad emprendedora

El comportamiento emprendedor es tener la capacidad de identificar una necesidad en el entorno, generar y explorar la creatividad en ideas exitosas y convertir esas ideas en una oportunidad de negocio, que satisfaga la necesidad encontrada y que esta sea rentable y se mantenga en el tiempo.

Como referente científico en el estudio del comportamiento emprendedor se da la teoría de las necesidades adquiridas, citada por Padovan, I. (2020) en Teorías de la motivación. Aplicación práctica, quien, citando a McClelland y a sus socios, explica que “las personas poseen tres necesidades que operan a nivel inconsciente y son adquiridas a lo largo de la vida mediante el aprendizaje. Además, intervienen en simultáneo y generalmente se posee una tendencia hacia una por sobre las demás. Estas necesidades son: necesidad de logro o realización, necesidad de poder y necesidad de afiliación o social” (p.17).

1. **Los clientes:** El cliente es la persona más importante en una empresa, tanto el interno como el externo; es al cliente, hacia donde van enfocados todos los esfuerzos, creando e innovando nuevos productos. Por eso es importante diseñar estrategias para que el producto o servicio que se ofrece, cumpla con los requerimientos solicitados, buscando satisfacer las necesidades de los compradores.
2. **Los empleados:** Para ellos debe crearse un ambiente laboral que cumpla con las expectativas deseadas, dándoles empoderamiento para generar confianza y seguridad, así como también, bienestar y participación en la toma de decisiones de la organización, beneficiando a la empresa con una mayor productividad y rentabilidad económica.
3. **La sociedad:** La responsabilidad social que tienen los emprendedores frente a la sociedad, es la de satisfacer las necesidades individuales y colectivas, creando e innovando productos o servicios que cumplan las expectativas esperadas.

Como contraprestación, el emprendedor tiene el compromiso de generar fuentes de empleo que le permitan tener ingresos, mejorando la calidad de vida de la sociedad.

Esta responsabilidad no es solamente con la sociedad; el Estado tiene un compromiso de legalidad, para cumplir con todas las leyes y normas que se deben tener en cuenta en la formalización de la empresa constituida por el emprendimiento.

1. **El medio ambiente:** Este tema es muy importante porque el emprendedor lo debe examinar cuando está creando su emprendimiento, elaborando productos que sean “amigables” con el medio ambiente y evitando aumentar el calentamiento global que afecta al planeta. Esto lo hace implementando campañas que apunten al reciclaje y a reutilizar los componentes sobrantes de su proceso productivo.
2. **Consigo mismo:** Para el emprendedor es una satisfacción muy grande saber que lo que nació de su idea satisface una necesidad en la sociedad; todo esto, como resultado de su comportamiento emprendedor y de las habilidades y destrezas que posicionó en el producto creado.

Se debe tener en cuenta que, aparte de ciertas características, un emprendedor debe contar con un aspecto fundamental: la innovación social. Esta se define como todas aquellas ideas nuevas sobre productos, servicios y modelos que solucionan un problema social o cubren una necesidad, de forma más eficaz y eficiente que las alternativas actuales y al mismo tiempo establecen nuevas relaciones sociales y sinergias, según lo expresado por Carazo (2018).

**Proyectos productivos y cambio sistémico**

Existen otros conceptos fundamentales al momento de hablar de emprendimiento: proyecto productivo y cambio sistémico.

Las definiciones de estos dos conceptos se desarrollan a continuación:

1. **Un** **proyecto productivo** es un conjunto de actividades y recursos que debe determinar un emprendedor, con el fin de crear y producir un bien o servicio, para satisfacer necesidades, solucionar un problema o beneficiarse de una oportunidad del entorno o del mercado.
2. **El cambio sistémico** influye en el emprendimiento, porque permite diseñar y comercializar productos y servicios amigables en lo social, económico y ambiental, contribuyendo significativamente para mejorar la calidad de vida de las personas y del entorno.
3. Las personas que han incursionado en el emprendimiento, tienen la gran responsabilidad de evaluar en qué condiciones se encuentra el sistema en el que están incursionando; identificar qué problemas se están presentando a nivel social, para buscar una alternativa con su emprendimiento y que le permita crear un nuevo equilibrio y cambiar lo anticuado, buscando satisfacer una necesidad.

# Vigilancia estratégica e innovación

En este punto, se debe reconocer que una de las principales herramientas del emprendedor es conocer el entorno y qué cosas se están innovando, para realizar un análisis y definir los recursos necesarios para lograr ser competitivo y generar un cambio.

Es así como se deben conocer los fundamentos para la creación de proyectos productivos:

1. Un proyecto socialmente productivo, donde la función es sentir a las personas útiles a la sociedad y a ellos mismos (Triana Albis & Maldonado Zarate, 2019, p.15).
2. El proyecto debe generar rentabilidad de acuerdo con el nivel de ingresos, el cual debe ser satisfactorio y equitativo.
3. Debe identificar el nivel adecuado de educación y cultura, para que las personas puedan comprender la realidad económica-social y política del entorno, con el fin de obtener una mejora continua.
4. Es muy importante que se tenga la evaluación de los recursos, la normatividad legal que incide en el proyecto, la independencia en la toma de decisiones y la preservación del medio ambiente.

Dentro de este orden de ideas, se encuentra con el plan de negocios, una etapa que también es fundamental para la creación de proyectos productivos.

Estas son algunas pautas para el plan de negocios:

1. Rigurosidad en la elaboración.
2. Buscar la información.
3. Formación y/o superación.
4. Buscar el desarrollo del mercado.
5. Analizar el mercado.
6. Identificar fuentes de financiamiento.
7. Mejorar su administración.
8. Detectar los puntos débiles y fuertes de la empresa y/o producto.
9. Fijar un cronograma.
10. Diferenciación de patrimonio.

Para comprobar si la idea es factible, técnica, económica y financieramente, se deben tener en cuenta algunos procesos que mencionaremos a continuación.

Aspectos clave para la viabilidad económica de un proyecto.

1. **Investigación y estudio de mercado:** Esta fase es muy importante, porque es donde identificamos hacia dónde va dirigido el mercado objetivo y hasta dónde queremos llegar con el mercado potencial; es en este punto donde debemos cuestionar los siguientes interrogantes: qué, cuánto y dónde vender; a quiénes, cómo y a qué precio producirlo. Fuente: SENA Regional Risaralda elaboración de proyectos módulo 1.

Sobre este punto, también se deben examinar la demanda y la oferta. En el estudio de mercado, se considera necesario el estudio técnico y/o operativo, que se dedica a los aspectos técnicos de la producción, el diseño del producto, qué maquinaria, equipos y materiales son los más idóneos para la producción.

1. **Localización:** Este aspecto expone a dónde debemos identificar el lugar en donde se va a ubicar la empresa, teniendo en cuenta el mercado, los proveedores, las condiciones geográficas y demográficas, entre otros.
2. **Financiamiento:** Este estudio es clave, porque nos permite determinar las fuentes de financiamiento del emprendimiento.
3. **Inversiones:** Con este aspecto podemos determinar y calcular el valor de la inversión del proyecto, para que inicie su proceso operativo teniendo en cuenta: equipos, capital, recurso humano, materia prima, arriendo y servicios básicos, etc.
4. **Presupuesto de ingresos y gastos:** Las ventas son el insumo que permite estimar cuál es el valor de ingresos que recibirá la empresa, en qué gastos se deben incurrir, así como también, cuál es la ganancia que quedará designada como rentabilidad del proyecto.
5. **Estudio organizacional y estudio legal:** En esta fase del proceso, es donde se debe tener la normatividad requerida para la legalidad del proyecto ya sea nacional o internacional, si se quiere ampliar el mercado hacia la exportación.

Para ampliar la información, lo invitamos a leer el documento Metodología de elaboración de proyectos productivos e innovadores, el cual se encuentra en el material complementario.

**Análisis del mercado**

El análisis del mercado permite identificar los periodos de estacionalidad de un producto o servicio de acuerdo al comportamiento de la demanda a lo largo de los meses de estudio (Maldonado, N. & Triana, W., p. 54). Este estudio permite hacer una proyección de las ventas, revisar las posibles fluctuaciones y generar estrategias para contrarrestar posibles amenazas encontradas en el entorno.

A continuación, se presentan algunos conceptos básicos sobre el análisis del mercado, estos deben ser considerados durante el proceso de creación de un proyecto productivo:

1. **Mercado:** Es el lugar donde confluye la oferta y demanda de productos o servicios, así como también donde se determinan los precios para el público en general.
2. **Análisis del mercado:** Es la evaluación que permite determinar cuál será el mercado real, cuál el mercado potencial, definir el tamaño del mercado, cuáles serán los segmentos hacia los que va dirigido, conocer la competencia, identificar cuáles son los hábitos de consumo y compra, identificar qué requiere el mercado para que se satisfaga, cuál es el entorno económico, qué tendencia se presenta en la actualidad y cuál es la normatividad legal, entre otros.

Otro aspecto a tener en cuenta es la creación de la marca. A la hora de emprender un negocio, la marca es el activo más importante que tiene la empresa, porque es la que influye de manera trascendental en el posicionamiento en el mercado; la decisión de crear una marca innovadora, es la que le permite a la empresa crecer o salir del mercado al cual va dirigido o que se pretende alcanzar.

Para ampliar la información, lo invitamos a ver el video [“Cómo crear una marca comercial paso a paso”,](https://www.youtube.com/watch?v=-1PWX59R_jI) el cual se encuentra en el material complementario.

**La importancia de la innovación de mercado**

El emprendedor, además de tener en cuenta los temas vistos, debe considerar la creatividad e innovación como puntos claves en el desarrollo de un modelo de negocio exitoso y durable en el tiempo. Adicional a esto, el ser creativo e innovador permite crear ideas originales que mejoren un producto o servicio nuevo o existente.

Para que un negocio se posicione en el mercado, el emprendedor debe conocer y analizar las necesidades del entorno actual, y desde la innovación, crear o mejorar un producto que responda a dichas necesidades

1. El mundo está evolucionando rápida y constantemente, razón por la cual incursionan en el mercado nuevos productos, tendencias y necesidades. Es aquí donde el emprendedor se debe informar y estar a la vanguardia, revisando constantemente el comportamiento del mercado, **para innovar y desarrollar nuevos productos** con el ánimo de aumentar la productividad y ser competitivo.
2. **La innovación** es importante porque aumenta los beneficios para la empresa y en el mercado la diferencia de las demás; también ofrece mayor oportunidad para la satisfacción de las necesidades de los clientes, aumentando la fidelización y el crecimiento en el mercado

La vigilancia estratégica, **es la generación y el tratamiento de ideas aplicables al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos, en la mejora de los ya existentes**. Se usa como una herramienta de gestión de la innovación, que permite transformar la información recogida por la organización, en ideas que la lleven a la mejora de la organización dentro de su entorno, haciéndola más competitiva y capaz. (Coca, P., García, A., Santos, D. y Fernández, A., 2010, p.5).

La inteligencia de negocio, es la capacidad que tienen las empresas de adaptarse a las nuevas necesidades tecnológicas de innovación, transformando sus procesos operativos hacia los nuevos retos de competitividad que exigen el mercado y su entorno.

**“**Hoy estamos en un mundo donde todo evoluciona de manera muy rápida, y debemos estar preparados con herramientas tecnológicas y de valor, para responder oportunamente a los cambios que se presentan; por eso, las empresas requieren apostarle a la inteligencia de negocios, como parte de la solución.” **Cristhian Quintero, CEO de Eholding, consultora especializada en transformación digital y analítica de datos.**

**El estado del arte**

El estado del arte es un **tipo de investigación documental** acerca de la forma en que diferentes autores han tratado un tema específico. En otras palabras, **es la búsqueda, lectura y análisis**, de la bibliografía encontrada en relación con un tema que se quiere investigar.

Ramírez, M. (2016), establece que el estado del arte permite darse cuenta qué se ha realizado, hasta dónde se ha llegado y qué tendencias se han desarrollado sobre una temática específica, y considera algunas características propias del estado del arte (p. 1), las cuales serán citadas textualmente:

Estas son algunas características:

1. No es una lista de textos con resúmenes cortos de cada uno.
2. No se deben copiar directamente fragmentos de los textos consultados.
3. Lo importante es seleccionar y analizar aquellas partes que se consideran relevantes para su investigación.
4. Es necesario incluir, al final, una lista de referencias con todos los textos consultados y citados en su escrito.
5. Es necesario establecer parámetros de descarte y de inclusión para los textos encontrados, con el fin de hacer de la búsqueda un proceso sistemático y replicable.

**¿Cuáles son los objetivos?**

1. Delimitar el objeto de estudio y las relaciones con otros objetos de estudio. Esto permite identificar subtemas pertinentes y relacionados.
2. Establecer parámetros de referencia espacio temporales e identificar actores y autores de referencia.
3. Identificar las metodologías implementadas para abordar la temática.
4. Ampliar el conocimiento sobre un tema con el fin de aportar argumentos válidos que contribuyan a justificar y definir el alcance de la investigación.
5. Identificar vacíos en la literatura.

# Modelo de negocio

Un modelo de negocio es un instrumento que le permite a los emprendedores conocer todo lo que se requiere para incursionar un producto en el mercado; todo esto, a partir de unos estudios bien estructurados que le ayudarán a tomar decisiones para concretar si continúa con la idea o la abandona.

**Principales estudios para un modelo de negocio.**

1. **La planeación estratégica:** Es un conjunto integrado de tareas que permite al emprendedor, establecer el presente (misión) y el futuro (visión); realizar un diagnóstico de su situación actual, identificar los desafíos a los cuales se tiene que enfrentar y las soluciones estratégicas que se deben implementar para dar cumplimiento a los objetivos trazados.
2. **Análisis de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes:** Identificar las necesidades de los clientes, es una función vital que debe realizar el emprendedor. Para lograrlo, debe llevar a cabo un análisis de los productos que tiene posesionados en el mercado, con el fin de reforzarlos o cambiarlos, según las necesidades de sus consumidores. Para esto, debe crear e innovar productos y/o servicios que satisfagan estas necesidades, convirtiéndolos en más competitivos y con mayor oportunidad de crecimiento en el mercado.
3. **Concepto de servicio al cliente:** Es la manera o forma como se interrelaciona en una empresa con el cliente, para brindarle toda la información requerida de acuerdo con sus necesidades; este servicio debe ser rápido, oportuno y eficiente, para lograr su permanencia y la fidelidad con el cliente.
4. **Concepto de logística y distribución:** Es la manera como se organiza la distribución y entrega de productos, de forma metódica, al consumidor final o destino indicado, en el tiempo, en la forma y con las condiciones deseadas, y tal cual fueron adquiridos por el cliente. Es tarea del emprendedor que dentro del proceso de distribución, diseñe la logística más apropiada para cumplir con los compromisos de entrega de los productos adquiridos por los clientes, generando credibilidad y confianza.
5. **Estructura de costos:** La estructura de costos es la forma como se planifican y ordenan los valores dentro de una organización, con el propósito de realizar una adecuada y acertada toma de decisiones.

Los costos, como herramienta, facilitan al emprendedor el manejo administrativo, que es fundamental en la planeación y control del proceso operativo. Asimismo, son muy importantes porque su principal objetivo es el de maximizar la riqueza.

**Cómo identificar la inversión y los nuevos socios**

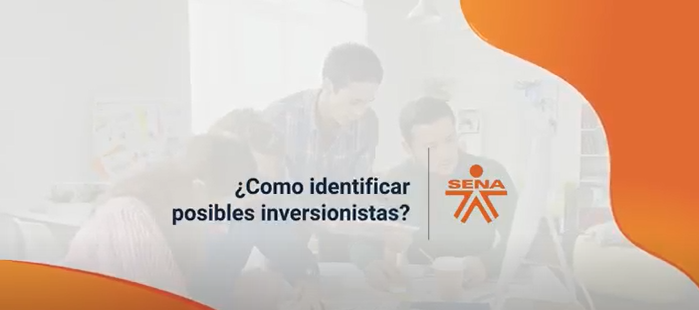
Por otro lado, al momento de establecer la financiación de un modelo de negocio, hay un aspecto clave para tener en cuenta y es la posibilidad de buscar inversión o establecer sociedades.

Para que los emprendedores identifiquen posibles inversionistas en el emprendimiento que se está ideando, es necesario que la propuesta que ofrece sea atractiva, realizable y rentable.

Un inversionista, es la persona natural o jurídica que destina la totalidad de su patrimonio o una parte del mismo, en un proyecto o bolsa, con el fin de obtener rentabilidad.

Observe el siguiente video para saber cómo identificar posibles inversionistas:

1. ¿Cómo identificar posibles inversionistas?



[**Enlace de reproducción del video**](https://www.youtube.com/watch?v=OzXPBfhPdRI&ab_channel=EcosistemadeRecursosEducativosDigitalesSENA)

|  |
| --- |
| **Síntesis del video: ¿Cómo identificar posibles inversionistas?** |
| Una de las primeras condiciones en la búsqueda de inversores, es que el emprendedor debe tener conocimiento del mundo empresarial.  Cuando se trata de conocer personas, es muy importante ver la parte humana e identificar los valores de esa persona, conocer referencias laborales que permitan confiar y evaluar algunas ventajas en el mundo de los negocios.  Para tomar la decisión de invertir, es importante identificar primero qué necesidades existen, cuáles son las tendencias del mercado para cubrir una demanda insatisfecha y suplir esta necesidad, oportunidad que el entorno ofrece y hay que aprovecharla.  Un socio estratégico debe tener la capacidad y autonomía de tomar sus propias decisiones que le permitan a la empresa surgir en todas las áreas, sin importar los obstáculos que se puedan presentar para llevarla al éxito, así como también crear un buen clima laboral participativo, motivando al logro de los objetivos.  Finalmente, un nuevo socio debe hacer el trabajo con gusto, decidir con determinación y estar dispuesto a recorrer un camino con esfuerzos. |

**El punto de equilibrio**

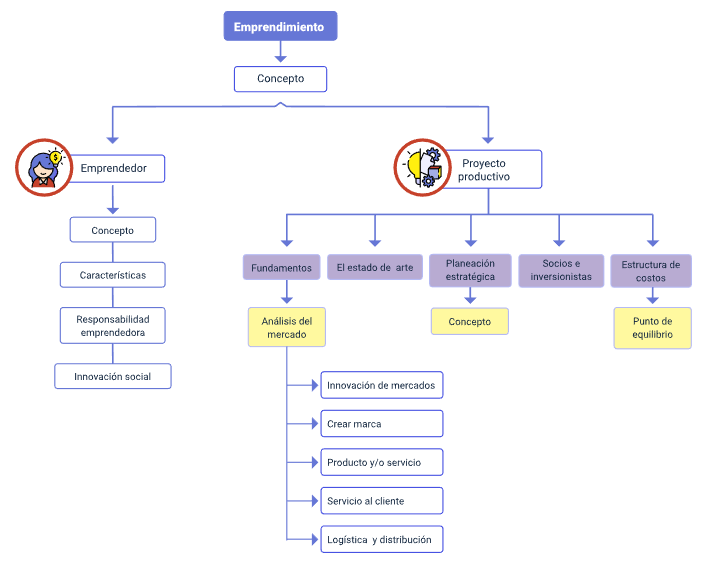
Es una herramienta financiera que permite saber en qué momento de las ventas la empresa empieza a tener ganancia. Para determinar el punto de equilibrio se deben tener en cuenta los costos fijos y los variables; en otras palabras, es cuando los ingresos y los egresos están al mismo nivel, por lo tanto, no hay ganancia, ni pérdida.

Para ampliar sobre el tema, lo invitamos a ver el siguiente video, el cual también se encuentra en el material complementario. Haga clic para reproducir video [“El punto de equilibrio”](https://www.youtube.com/watch?v=5ZpQ0j5qb4k)

Recuerde explorar los demás recursos que se encuentran disponibles en este componente formativo; para ello, diríjase al menú principal donde encontrará la síntesis, material complementario, entre otros. Adicional, lo invitamos a resolver la actividad didáctica para reforzar los conceptos estudiados.

# Síntesis

En el siguiente mapa conceptual podrá analizar cada uno de los contenidos temáticos del componente desarrollado anteriormente.



# [sintesis.pdf](CF1_134102_sintesis.pdf)

# Material complementario

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tema | Referencia APA del Material | Tipo de material | Enlace del Recurso o  Archivo del documento material |
| El emprendimiento | De la idea a tu negocio. (2015). *Lección 4: El perfil de un emprendedor* (video). Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=tKMuV0j9bRA | Video | <https://www.youtube.com/watch?v=tKMuV0j9bRA> |
| Vigilancia estratégica e innovación | Maldonado, N. P., y Triana, W. A. (2019). Metodología de elaboración de proyectos productivos e innovadores. | PDF | [Ver\_anexo](../../../../../../DOCUME~1/COMPON~1/EMPREN~1/CF1/CF1_CO~1/CF1_CO~1/CF1_13~2.PDF) |
| Vigilancia estratégica e innovación | Emprendetube. (2021). Cómo crear una marca comercial paso a paso (video). YouTube. | Video | <https://www.youtube.com/watch?v=-1PWX59R_jI> |
| Modelo de negocio | Gastronomía Rentable. (2016). El punto de equilibrio (video). YouTube. | Video | <https://www.youtube.com/watch?v=5ZpQ0j5qb4k> |

# Glosario

**Acotadas:** tiempo necesario para cumplir las metas, de manera que se pueda verificar.

**Asertividad:** habilidad social que poseen ciertos individuos de comunicar y defender sus propios derechos e ideas, de manera adecuada y respetando las de los demás.

**Capacidad de aprendizaje:** habilidad de absorber nueva información fácilmente, y ponerla en práctica de manera efectiva.

**El estado del arte:** tipo de investigación documental acerca de la forma en que diferentes autores han tratado un tema específico. En otras palabras, es la búsqueda, lectura y análisis de la bibliografía encontrada en relación con un tema que se quiere investigar.

**Emprendedor:** persona que incursiona en su propio proyecto productivo al identificar una necesidad, problema u oportunidad, en el cual debe asumir todos los riesgos que se puedan presentar.

**Emprendimiento:** manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza

**Inteligencia de negocios:** capacidad que tienen las empresas de adaptarse a las nuevas necesidades tecnológicas de innovación, transformando sus procesos operativos para los nuevos retos de competitividad que exigen el mercado y su entorno.

**Modelo de negocio:** es un instrumento que le permite a los emprendedores conocer todo lo que se requiere para incursionar un producto en el mercado; todo esto a partir de unos estudios bien estructurados que le permitirán tomar decisiones para continuar o abandonar la idea.

**Pasión:** cualidad que nos ayuda a superar las variaciones, los cambios y las distintas barreras que encontramos al llevar adelante un proyecto.

**Persistencia:** capacidad que tiene una persona para realizar una actividad específica durante el tiempo que sea necesario, hasta lograr cubrir los objetivos o necesidades previstas.

**Punto de equilibrio:** herramienta financiera que permite saber en qué momento de las ventas, la empresa empieza a tener ganancia.

**Sentido de oportunidad:** tener la habilidad de tomar decisiones y realizar actividades (o abstenerse) a tiempo y en beneficio. Esta capacidad es determinante para lograr los mejores resultados y conducirse de manera asertiva en diversos aspectos de nuestra vida.

**Trabajo en equipo:** grupo de personas con habilidades complementarias, comprometidas con un objetivo y un conjunto de metas en común.

**Vigilancia estratégica:** generación y el tratamiento de ideas aplicables al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos, en la mejora de los ya existentes.

**Visión:** definir claramente a dónde quiere llegar, cómo lo va a lograr; por esto debe establecer estrategias que permitan alcanzar los resultados esperados.

# Referencias bibliográficas

Abambari, M. J. (s.f.). *El emprendimiento y el perfil del emprendedor*. <https://marioabambari.files.wordpress.com/2015/01/el-emprendimiento-y-el-perfil-del-emprendedor.pdf>

Carazo, J. *Innovación social*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/innovacion-social.html>

Coca, P., García, A., Santos, D. & Fernández, A. (2010). *Guía de vigilancia estratégica*. *Proyecto Centinela*. Fundación PRODINTEC. <http://www.prodintec.es/attachments/article/270/fichero_13_5034.pdf>

Concepto Definición. (s.f.). Persistencia. Definición. <https://conceptodefinicion.de/persistencia/>

Gutiérrez, R. N., Martínez, L. F., Gómez, M. P., García, G. A. & Caycedo, M. (2020). *Cartilla de comportamiento emprendedor camino al logro*. <https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061>

La Opinión. (2021). *Construcción, minería y salud; lo sectores económicos con menos evolución tecnológica en Colombia*. La opinión. <https://www.laopinion.com.co/tecnologia/construccion-mineria-y-salud-sectores-con-menos-evolucion-tecnologica-en-colombia>.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 26 de 2006. Reglamentada parcialmente por el Decreto 1192 de 2009 y por el Decreto 4463 de 2006.

Luna Martínez, D., Manzano Peña, L. E., Moctezuma Medina, J. N., & Luna Galindo, S. (2020). Intención emprendedora. <https://revista.colsan.edu.mx/index.php/COLSAN/article/view/1227/1365>

Maldonado, N. & Triana, W. (2019). *Metodología de elaboración de proyectos productivos e innovadores*. Repositorio.sena.edu.co. <https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/handle/11404/5828/metodologia_elaboracion_proyectos_productivos_innovadores.pdf?sequence=1>

Padovan, I. Teorías de la motivación: aplicación práctica. [Trabajo de investigación, licenciatura en administración, Universidad Nacional de Cuyo]. <https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15664/teorias-de-la-motivacin.-aplicacin-prctica.pdf>

# Créditos

Elaborado por Innovative Education

