

EMPRENDEDORISMO Y CONSULTORÍA INTERNACIONAL



Lic. Ángeles Benítez
Año 2019

Pautas de comienzo



Respeto por las/os colegas, sus ideas y proyectos



Comunicación en doble vía amable y constructiva



Asistir a clase hará crecer sus proyectos...más allá que deben cumplir con el 75% de asistencia



Tendremos 1 examen parcial, 1 TP y 1 examen final...ojalá 0 examen recuperatorio

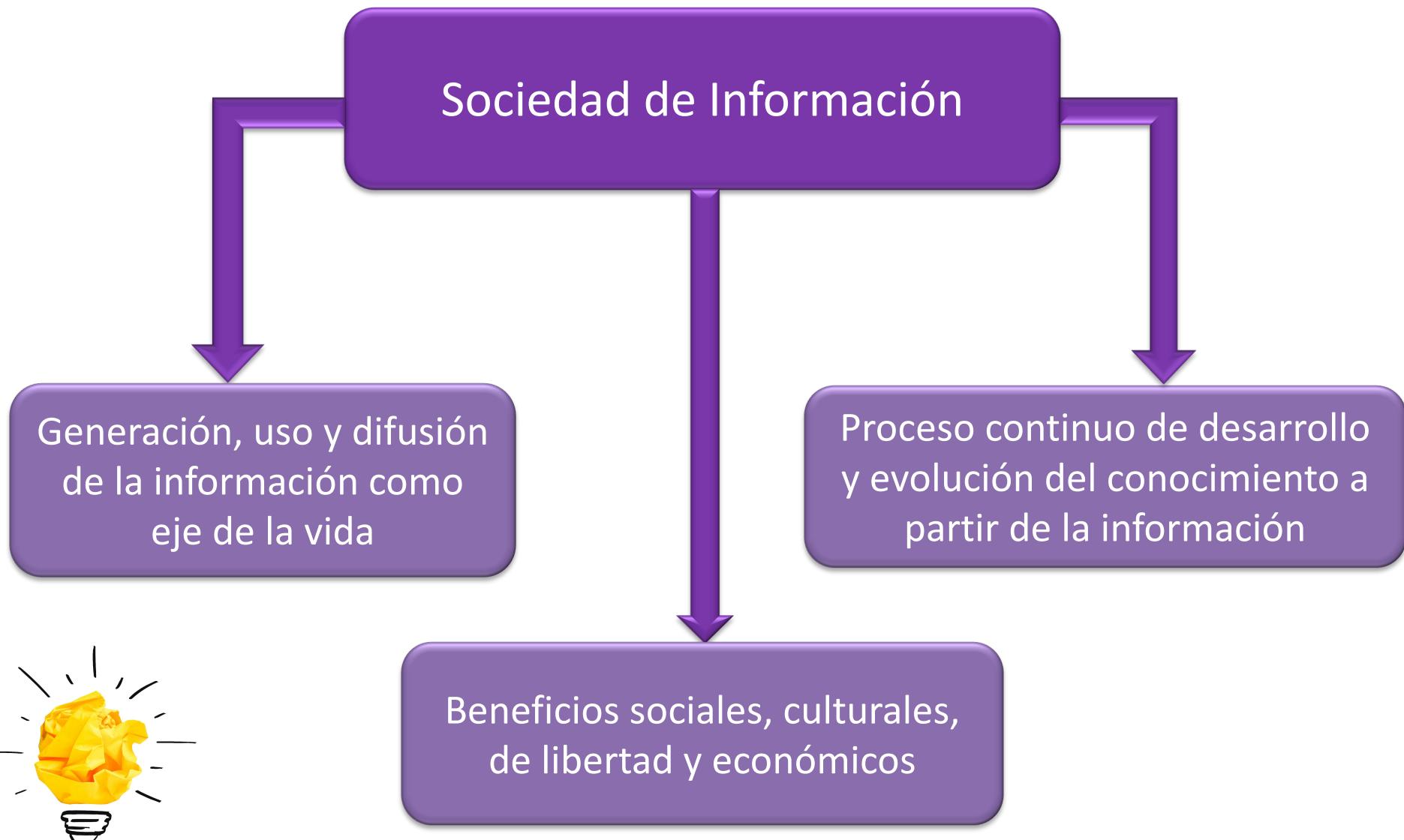


Que el celular sea nuestro aliado, no nuestro enemigo

Unidad I: Nociones generales de emprendedorismo



Un poco de historia sobre emprendedorismo



¿Qué es ser emprendedor/a?

Alguién que se aventura a un nuevo proyecto

Perfil de una persona que visualiza, define y alcanza objetivos

Persona que huye de la rutina y prácticas aceptadas por la mayoría

Crea e innova, desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado

¿Qué es ser emprendedor/a?

Persona ágil para captar y aprovechar información y recursos

Agregan valor a los procesos que son parte

Detecta y maneja problemas y oportunidades gracias a su autoconfianza

“Encargarse de...”

Empresarias/os vs Emprendedores/as

Empresaria/o: “Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa”

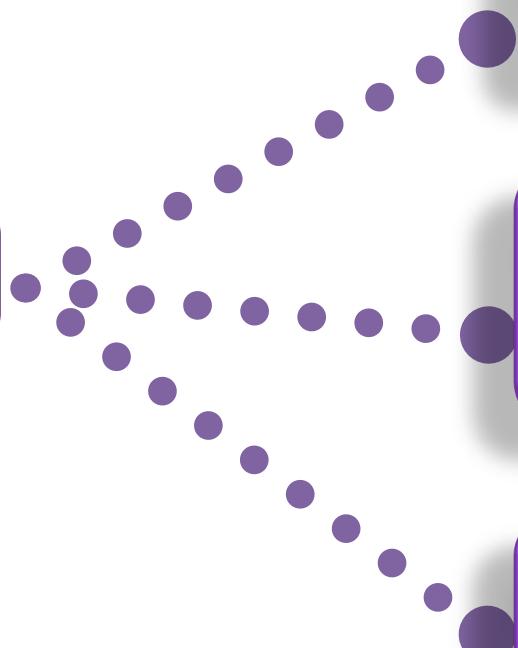
Emprendedor/a: “Persona que emprende, con resolución, acciones o empresas innovadoras”



Fuente: Real Académia Española

Empresarias/os vs Emprendedores/as

Empresaria/o



Se desempeña en las altas capas de la gerencia

Función: Está al mando, el resto de las tareas las delega.
Jornada laboral planificada

Objetivos: satisfacer las necesidades de accionistas, socios, empleados y clientes



Empresarias/os vs Emprendedores/as

Emprendedor/a

Flexible, poder de adaptación y
foco en la IDEA. Con su proyecto
soluciona un problema

Ejerce todas las funciones o con
un equipo muy reducido.
Incertidumbre es el contexto

Objetivo: cumplir con los beneficios
pero sobre todo con la idea que
originó el emprendimiento



Emprendedores según los motivos

Para aprovechar una oportunidad

- Detección de una necesidad insatisfecha o nicho de mercado desatendido

Por necesidad económica

- Por causa de despido laboral o decisión de independizarse



Emprendedores según el tipo de empresa

Emprendedores económicos

- Concretan su negocio obteniendo beneficios económicos

Emprendedores sociales

- Desarrollan su negocio generando valor económico y social de manera sostenible en el tiempo



Emprendedores según propiedad en la empresa

Emprendedor
interno
(Intrapreneur)

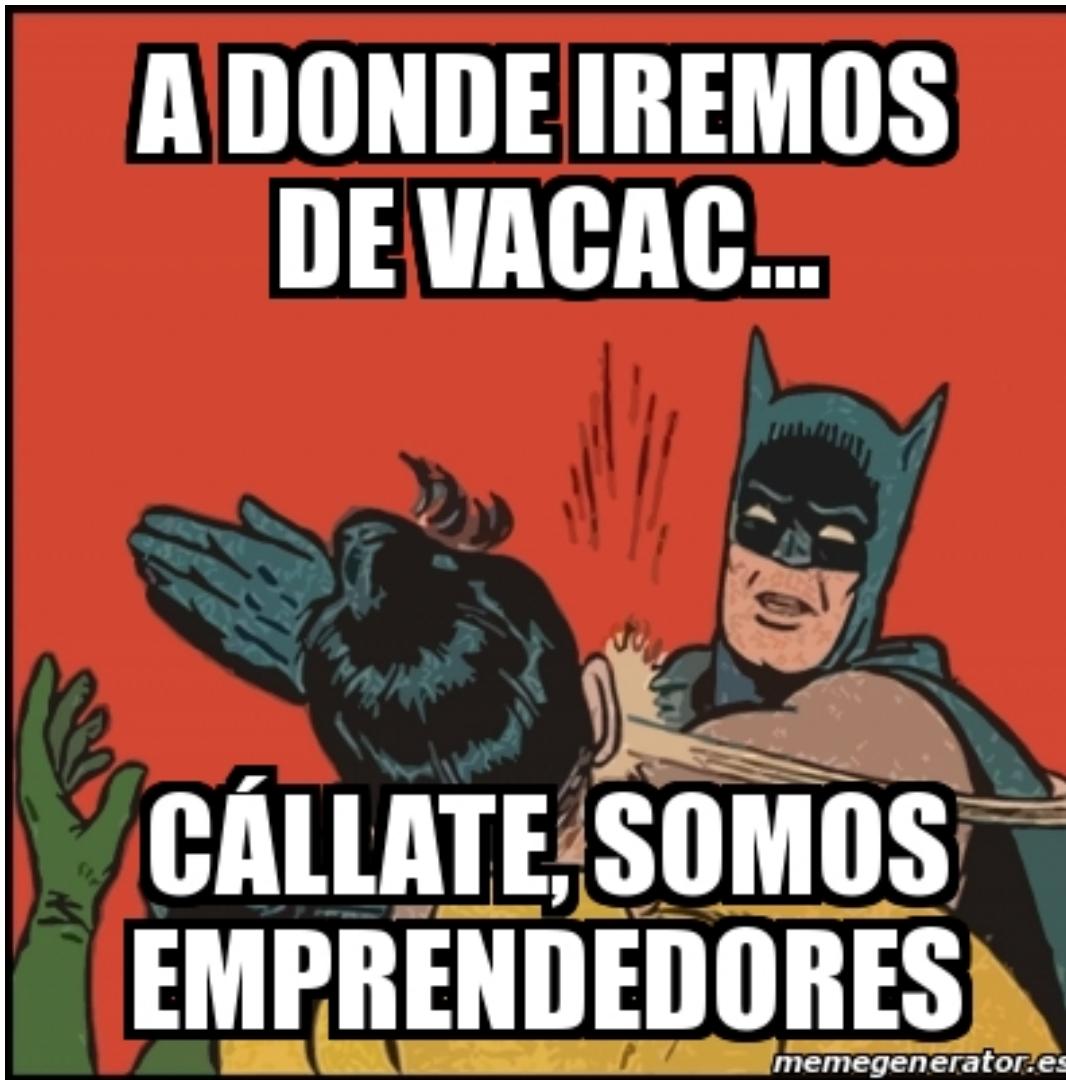
- Actúa en el interior de la empresa propiedad de una 3era persona.

Emprendedor
externo
(Extrapreneur)

- Se desempeña dentro de su propia empresa



Características de emprendedores



Características de emprendedores



Compromiso, dedicación, determinación y perseverancia



Orientación a las metas y oportunidades



Capacidad para alcanzar objetivos



Autoconfianza

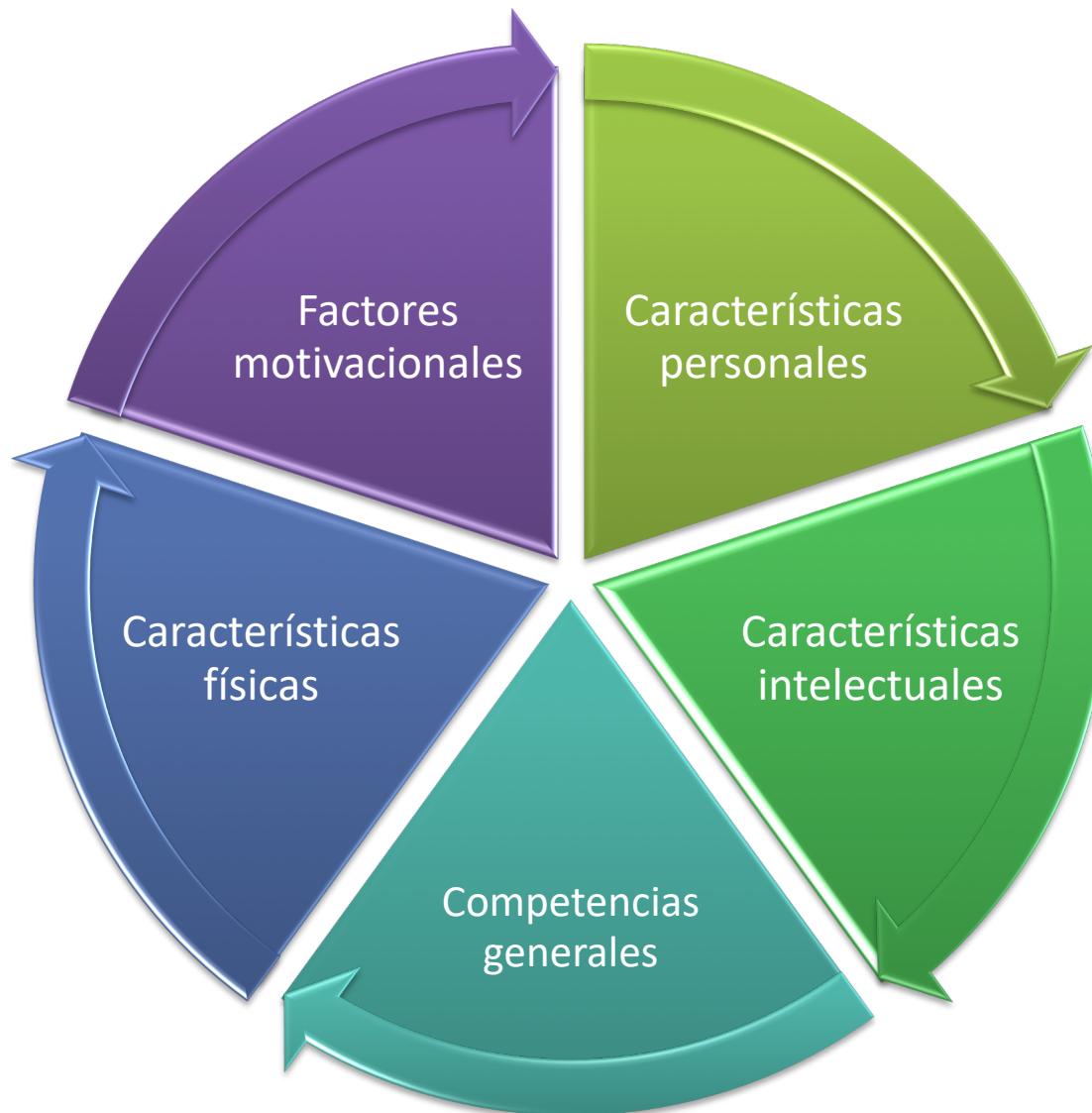


Realismo



Tolerancia al cambio

Características de emprendedores



Algunas características

Factores motivacionales

- Necesidad de concretar la idea
- Necesidad de auto-realización
- Necesidad de independencia
- Necesidad de ayuda de los demás

Características personales

- Iniciativa personal
- Capacidad de tomar decisiones
- Aceptación de riesgos moderados
- Tolerancia a incertidumbre
- Receptivo a relaciones sociales
- Perseverancia
- Optimista

Algunas características

Características físicas

- Energía
- Ganas de avanzar y trabajar

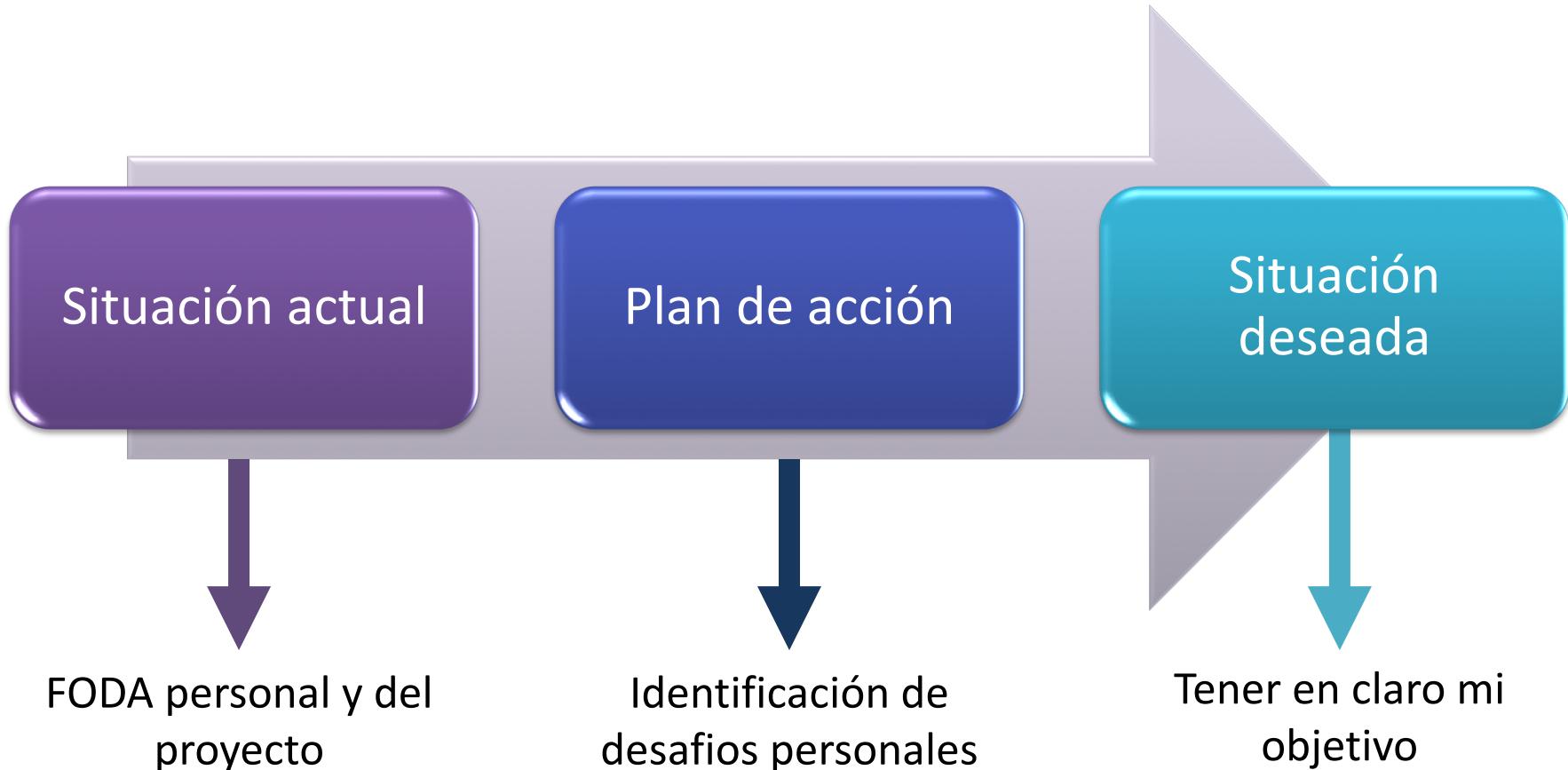
Características intelectuales

- Versatilidad y flexibilidad
- Creatividad e innovación
- Curiosidad por información
- Planificación de pasos a seguir y manejo del tiempo
- Capacidad de análisis y solución de problemas

Características generales

- Liderazgo
- Comunicación
- Formación de red de contactos
- Capacidad por conseguir recursos y administrarlos
- Dirección y gestión

Mapa de ruta personal



Mi FODA personal

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

DEBILIDADES

AMENAZAS

Matriz de propósito IKIGAI



¿Cuál es tu IKIGAI?



Cómo emprender con éxito

Identificar
gustos y
preferencias

- Gustos
- Estudios
- Habilidades
- Experiencia
- Planes a futuro

Identificar qué
quiero hacer

- Metas por alcanzar

Eliminar mitos y
barreras

- Obstáculos económicos
- Obstáculos culturales
- Obstáculos psicológicos

Cómo emprender con éxito

Desarrollo de
un plan de
negocios

- Completo y confiando en la idea

Acción

- Con objetivos claros y convicción en el proyecto

Brecha de la insatisfacción



Fuente: Kofman (2001)

El círculo de oro

CÍRCULO DORADO



El **QUÉ** es resultado del trabajo, la parte visible

El **CÓMO** ilustra el proceso para llegar al qué

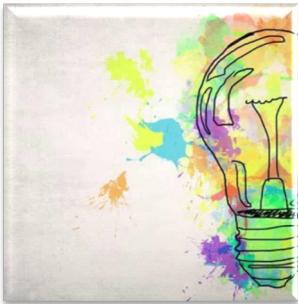
El **PORQUÉ** es el objetivo final de lo que hacemos

“La gente no compra lo que uno hace, compra el Porqué uno lo hace” - Simon Sinek

Proceso desarrollo de emprendimientos

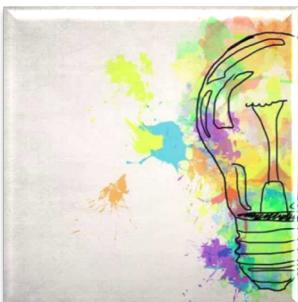


Proceso desarrollo de emprendimientos



En la mayoría de los casos, el origen de un emprendimiento es una idea para solucionar un problema desde la óptica de quien emprende

Es importante analizar el mercado meta de la manera más objetiva posible para detectar verdaderas oportunidades de negocio (PESTAL)

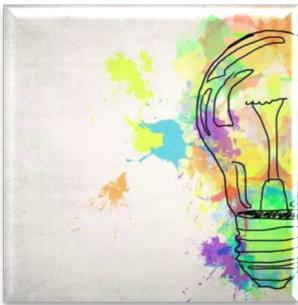


El mejor escenario es que la idea original termine siendo una verdadera oportunidad de negocio

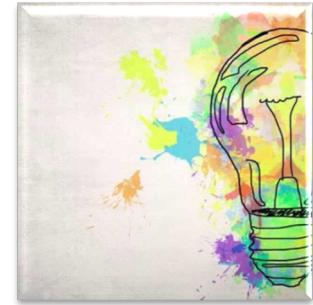
¿Cuándo una idea es una oportunidad?



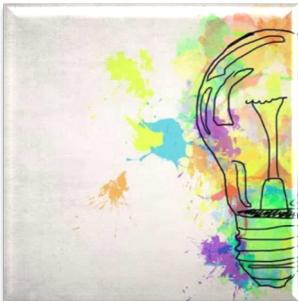
¿Cuándo una idea es una oportunidad?



Son generadoras de valor para consumidores y usuarios



Satisfacen una necesidad real y/o resuelven un problema presente en el mercado meta



Es posible calcular los beneficios económicos y/o sociales del proyecto. Presentan un costo de oportunidad aceptable

Tipos de oportunidades



Ejes de oportunidades de negocio

Mercado

Recursos

Equipo
empreendedor



Mercado



Recursos



Equipo emprendedor



¿Qué hacer para compensar deficiencias?

Deficiencias de
mercado

- Investigación e inteligencia comercial
- Cambio en la estrategia de comercialización

Deficiencias en
recursos

- Trabajar sobre las redes de apoyo
- Concentrarse en los recursos no monetarios que son necesarios
- Apelar a fuentes alternativas de recursos

Comunicación: habilidad clave de emprendedores



Proceso de interacción social por medio de símbolos y sistemas de mensajes para trasmitir una idea

Permite que se organicen las acciones de las personas en cualquier ámbito



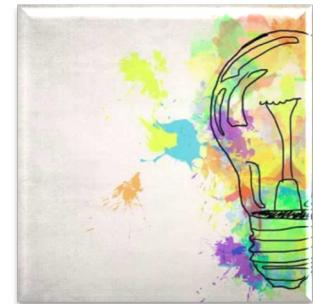
Deriva del verbo latín “communicare” que significa compartir, intercambiar, poner en común

Comunicación: habilidad clave de emprendedores



Es imposible no comunicarse

El lenguaje (verbal y no verbal) genera y además define vínculos



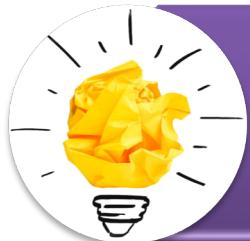
Las personas somos antes que nada seres sociales. La calidad de nuestra comunicación condiciona la calidad de nuestras relaciones



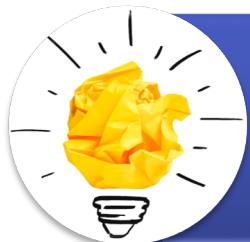
Escucha activa: habilidad clave de emprendedores



Escucha activa: habilidad clave de emprendedores



Requiere estar consciente en todas las formas de comunicación



Prestar atención y manifestarlo

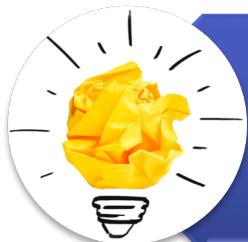


Genera confianza y seguridad

Escucha activa: habilidad clave de emprendedores



Paraphrasear, repetir, hacer preguntar, resumir.



Interrumpir sólo cuando es imprescindible. Respetar silencios



Utilizar refuerzos positivos y lenguaje corporal abierto, no a la defensiva.