



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “HUAQUILLAS”

Guía de Emprendimiento

Tecnología
▪ Contabilidad

Autor(a):

CORDOVA CUEVA, JOHANNA ELIZABETH

Huaquillas – Ecuador

2023

MISIÓN DEL INSTITUTO

Formar profesionales competentes, creativos, investigadores e innovadores con altos valores éticos y espíritu emprendedor, que generen soluciones a los problemas y necesidades del sector fronterizo sur.

VISIÓN DEL INSTITUTO

Ser una institución de educación superior con reconocimiento y prestigio en la formación de profesionales, quienes cumplirán los estándares de calidad para conseguir una proyección innovadora a nivel binacional.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CONTENIDO

1.	Prologo	6
2.	Introducción.	7
3.	Saludo a los Estudiantes.	8
3.1.	Objetivo general.....	8
3.2.	Objetivos específicos.....	8
4.	Contenido técnico.....	9
4.1.	Aportes teóricos al estudio del emprendedor	9
4.1.1.	Teorías del emprendimiento	10
4.1.2.	Perfil del emprendedor	10
4.1.3.	Actitud emprendedora	10
4.1.4.	Habilidades del emprendedor	11
4.1.5.	Competencias del emprendedor.....	11
4.2.	Emprendimiento y su evolución	12
4.2.1.	Origen del emprendimiento	12
4.2.2.	Definiciones básicas del emprendimiento.....	13
4.2.3.	Características del emprendimiento	13
4.2.4.	Importancia del emprendimiento.....	15
4.2.5.	Tipos de emprendedor.....	16
4.2.6.	Ventajas del emprendedor.....	18
4.2.7.	Innovación	20

4.2.8.	Riesgos del emprendedor.....	21
4.3.	Ciclos del emprendimiento	22
4.3.1.	Motivación para el emprendimiento	23
4.3.2.	Estimulo de la actividad y la identificación de oportunidades de negocios 23	
4.3.3.	Planificación.....	24
4.3.4.	Financiamiento	26
4.3.5.	Puesta en marcha.....	26
4.4.	Estrategias del emprendimiento	27
4.4.1.	Emprender desde la pasión.....	27
4.4.2.	Analizar la competencia.....	27
4.4.3.	Abrazar la innovación	28
4.4.4.	Tareas esenciales.....	28
4.4.5.	Financiación correcta.....	29
4.4.6.	Equipo de trabajo.....	30
4.5.	Plan de negocios	30
4.5.1.	Introducción	31
4.5.2.	Estudio de mercado.....	31
4.5.3.	Estudio técnico	32
4.5.4.	Estudio financiero	32
4.5.5.	Estudio organizacional.....	33
4.6.	Actividad Propuesta.....	34

4.7.	Autoevaluación.....	34
4.7.1.	Actividades de la unidad I:.....	34
4.7.2.	Actividades de la unidad II:.....	35
4.7.3.	Actividades de la unidad III:.....	36
4.7.4.	Actividades de la unidad IV:	37
4.7.5.	Actividades de la unidad V:	38
5.	Créditos y Responsables.....	39
6.	Glosario.....	40
7.	Solucionario.....	41
7.1.	Actividades de la unidad I:.....	41
7.2.	Actividades de la unidad II:.....	42
7.3.	Actividades de la unidad III:.....	43
7.4.	Actividades de la unidad IV:	44
7.5.	Actividades de la unidad V:	45
8.	Referencias.	46

1. PROLOGO

En el umbral de una nueva era educativa, el Instituto Superior Tecnológico “Huaquillas” se enorgullece en presentar la guía de estudios para la asignatura de **Emprendimiento, I PAO 2024**, diseñada específicamente para los estudiantes de Tecnología Superior en Contabilidad. Este documento se erige como un faro de conocimiento que ilumina el camino hacia una comprensión integral del entorno social, económico, político y ecológico de Ecuador, crucial para el desarrollo de proyectos emprendedores.

Impartida por la Econ. Johanna Córdova, esta guía actúa como una brújula para navegar el vasto y dinámico mundo del emprendimiento y la realidad contemporánea de nuestra nación. A través de sus páginas, los estudiantes se embarcarán en un viaje intelectual que abarca desde los conceptos fundamentales del emprendimiento hasta la elaboración de un plan de negocios sólido y viable, alineado con las oportunidades y desafíos del entorno local.

Este prólogo es una invitación a abrir la mente y el corazón, a asumir la responsabilidad de forjar un futuro sostenible con habilidades analíticas y críticas en la gestión de recursos y la creación de valor. Que esta guía marque el inicio de un diálogo enriquecedor, un análisis profundo y una reflexión que inspire a cada estudiante a convertirse en un agente de cambio positivo en nuestra sociedad, fomentando la innovación y el espíritu emprendedor que transformarán nuestro entorno.

1. INTRODUCCIÓN.

La presente guía tiene como objetivo principal explorar y comprender la teoría, origen y elementos del emprendimiento. Para lograr este propósito, se abordarán cinco temas fundamentales que una variedad de temas orientados a la creación, gestión y desarrollo de nuevos negocios o iniciativas empresariales., mediante la asignatura de **Emprendimiento, I PAO 2024.**

El primer tema abordará los Aportes teóricos al estudio del emprendedor, donde se explorará el perfil del emprendedor ideal, fomentando una actitud emprendedora y desarrollando habilidades esenciales para el emprendimiento. Se aplicarán las cinco competencias clave del emprendedor, proporcionando una base teórica sólida que orienta al estudiante hacia la innovación y la elaboración de planes de negocio efectivos.

En el segundo tema se estudiará el Emprendimiento y su evolución, el cual se centrará en comprender el origen, definición y características del emprendimiento, así como en diferenciar los tipos de emprendedores y sus ventajas. Se enfatizará en la aplicación de la innovación en áreas estratégicas y en la evaluación de riesgos, proporcionando herramientas para mitigar posibles desafíos.

El tercer tema considera los Ciclos del emprendimiento, donde se analizará la importancia de la motivación en el emprendimiento, la identificación de oportunidades de negocio y las diversas fuentes de financiamiento disponibles. Este tema guiará al estudiante en el reconocimiento de oportunidades y en la búsqueda de recursos financieros, fundamentales para iniciar y sustentar un emprendimiento.

El cuarto tema, estudia las Estrategias del emprendimiento, donde se abordarán estrategias clave para el emprendimiento, incluyendo el análisis FODA para evaluar la competencia, la correcta financiación y la formación de equipos de trabajo eficaces

En el quinto tema se aborda el Plan de negocios, donde el enfoque de este tema es la creación de un plan de negocios sólido. Se estudiarán los aspectos técnicos y de mercado necesarios antes de lanzar un emprendimiento, asegurando

que los estudiantes puedan elaborar planes de negocios que incluyan análisis de mercado, estudios técnicos y viabilidad financiera.

2. SALUDO A LOS ESTUDIANTES.

Estimad@s estudiantes reciban un cordial saludo en este nuevo ciclo, esperando que el estudio de esta materia como es la de **Emprendimiento**, junto con los nuevos conocimientos adquiridos sean fructíferos para el cumplimiento de sus objetivos como futuros profesionales.

2.1. OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar en los estudiantes las competencias necesarias, identificando oportunidades de negocio, aplicar la innovación y diseñar estrategias emprendedoras, que impulsen la creación y gestión de proyectos empresariales exitosos.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar las habilidades, la actitud y las competencias del emprendedor mediante la identificación de los aportes teóricos que incrementen el conocimiento sobre emprendimiento, abarcando la docencia, la práctica y experimentación de los aprendizajes, y el aprendizaje autónomo.
- Adaptar el emprendimiento en la vida diaria mediante el estudio de su origen, definición, características, importancia, tipos, ventajas, innovación y riesgos, facilitando el reconocimiento del tema y su ejecución con responsabilidad, integrando docencia, práctica experimental y aprendizaje autónomo.
- Incrementar la motivación hacia el emprendimiento a través del estudio de los ciclos de este, ayudando al reconocimiento de las oportunidades de negocio, su planificación y puesta en marcha, abordando docencia, práctica experimental y aprendizaje autónomo.
- Incorporar estrategias de emprendimiento aplicando análisis efectivos a la competencia, como el análisis FODA, para ampliar la visualización de la empresa y crear diagnósticos certeros y útiles para detectar ventajas

competitivas, incluyendo docencia, práctica experimental y aprendizaje autónomo.

- Elaborar un plan de negocios mediante el estudio técnico, financiero y organizacional, que permita la estructuración de un emprendimiento exitoso, abarcando docencia, práctica experimental y aprendizaje autónomo.

3. CONTENIDO TÉCNICO.

Antes de empezar con la explicación del contenido, considere las siguientes indicaciones:

- Todo lo que aprendas en esta materia te ayudará a crecer profesionalmente.
- El trabajo final de la materia te ayudará a pensar críticamente y a analizar información de manera cuidadosa.
- Es importante ser constante en tus estudios. No basta con tener un buen plan o un horario; también necesitas ser persistente y seguir adelante incluso cuando sea difícil.
- En lugar de aprender de memoria, trata de entender cómo los temas se relacionan con tu vida.
- Es esencial que leas el libro de texto y la bibliografía que tu profesor te recomiende.
- Para entender mejor cada tema, es importante hacer ejercicios prácticos. Lee el texto y luego trata de hacer las actividades tú solo o con tus compañeros.

Los temas se muestran a continuación:

3.1. APORTES TEÓRICOS AL ESTUDIO DEL EMPRENDEDOR

Partiendo que el Emprendimiento es afrontar, mediante la iniciativa propia, propiciar la mejora de una situación económica, a través del análisis de las necesidades de la sociedad, por lo que se necesita describir las características propias de un emprendedor, para identificar sus cualidades, ventajas y competencias, potenciando la consecución de los objetivos previstos, aportando al desarrollo del lugar donde se desenvuelve el individuo (Marulanda et al., 2014).

En esta unidad, se desarrollan contenidos sobre las generalidades del emprendimiento y del emprendedor, permitiendo complementar de manera óptima los conocimientos específicos de la carrera de Tecnología Superior en Contabilidad.

Objetivo: Analizar los enfoques, perfiles, actitud, habilidades y competencias del emprendedor, a través del estudio de las teorías que permitan la potenciación de las destrezas del emprendedor.

3.1.1. TEORÍAS DEL EMPRENDIMIENTO

Teorías del Emprendimiento

Como soporte teórico del emprendimiento se analizarán teorías como: teoría del triángulo de Andy Freire, de la escuela austriaca, de Schumpeter, de Allan Gibb y determinar sus diferencias (Terán-Yepez y Guerrero-Mora, 2020).

3.1.2. PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Se estudiarán las cualidades necesarias y diferenciadas del emprendedor desde la estratificación social, sus respectivas particularidades, con objetividad, que caracterizan al auténtico emprendedor: normalmente las políticas públicas están orientadas a la otra parte fundamental del emprendimiento, que es el proyecto. Parece que cualquier persona que acredite con un proyecto lo suficientemente estructurado y atractivo como para llegar a convertirse en una nueva empresa, pudiera adquirir el carácter de emprendedor. Entonces, ¿el talento personal es innecesario?

Se debe identificar plenamente cada una de las cualidades del perfil de emprendedor, que permita orientar las actividades potenciando la consecución del éxito de los proyectos a ser ejecutados (Il Sung y Duarte, 2015).

3.1.3. ACTITUD EMPRENDEDORA

El emprendedor, tiene particularidades muy definidas y distintas al resto de personas, las cuales requieren de un estudio pormenorizado para su entendimiento. Por lo cual se realizarán actividades en equipo colaborativo, utilizando la técnica

torneo de equipo, donde cada uno de ellos tendrán que sostener y hacer ganadora a una actitud emprendedora que se distribuya (Olmos y Castillo, 2007).

La actitud emprendedora puede definirse como una conducta permanente de administrar los recursos para generar resultados según la actividad en que se desarrolla (Quintero, 2007). Las actitudes son los enunciados o juicios evaluadores de personas, objetos o eventos. Posee tres componentes: cognitivo, segmento de opinión o creencia, afectivo, segmento emocional o sentimental, y comportamental, intención de conducta de cierto modo hacia alguien o algo (Robbins y Judge, 2011).

3.1.4. HABILIDADES DEL EMPRENDEDOR

Se caracterizarán cada una de las habilidades y competencia; evidenciando que el liderazgo trabajo en equipo, son aspecto de carácter primordiales para desarrollarse como emprendedor, pues el sueño, la idea, hay que hacerla realidad.

Competencias generales:

- Liderazgo
- Orientación al cliente
- Capacidad para conseguir recursos
- Gerente/administrador de recursos
- Patrón de factores de producción
- Exige eficiencia y calidad • Dirección y gestión de la empresa
- Red de contacto
- Comunicación

3.1.5. COMPETENCIAS DEL EMPRENDEDOR

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la conNotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; es alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; un “buen administrador”. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que deNota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una

manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos (De la Garza et al., 2017).

3.2. EMPRENDIMIENTO Y SU EVOLUCIÓN

Para el estudio del emprendimiento, es necesario caracterizarlo e identificar los riesgos que podría afrontar el emprendedor, para mitigarlos con el ánimo de garantizar la ejecución de un emprendimiento. Por lo cual las actividades que se realizan para la asimilación del conocimiento están enmarcadas en técnicas de trabajo colaborativo.

Además, se debe tomar en cuenta, las distintas realidades y situaciones del emprendimiento; siendo la parte económica fundamental, al igual que los estudios técnicos, financieros, administrativos y de mercado para potenciar el proyecto emprendedor, lo que inciden en la toma de decisión final.

En esta unidad, se desarrollan contenidos sobre definiciones básicas del emprendimiento, innovación y riesgos del emprendedor (Enríquez et al., 2021).

Objetivo: Caracterizar el entorno del emprendedor mediante el análisis de valorización de las ventajas que ofrece para la consecución de una mejora de la calidad de vida.

3.2.1. ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento se inicia junto con la historia de la humanidad, puesto que está en toda su historia, luchando por superarse, buscando mejores formas de realizar las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es innato en la humanidad, siempre ha estado presente en el ser humano, aunque no se ha desarrollado en todos los hombres. Quizás, ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todas gracias el espíritu emprender que lo caracteriza (Romero y Restrepo, 2016).

3.2.2. DEFINICIONES BÁSICAS DEL EMPRENDIMIENTO

El economista irlandés Richard Cantillon en 1978 definió al emprendimiento como la voluntad que tienen las personas para desarrollar nuevas formas de obtención de recursos, el cual implica un nivel de riesgo económico considerado al iniciar una nueva empresa (Minniti, 2012)

El francés Jean-Baptiste en el año de 1804 brinda un aporte interesante al de Cantillon afirmando que: “el entrepreneur es un individuo líder, previsor, que asume riesgos, evalúa proyectos, además moviliza los recursos necesarios desde una zona en donde no son explotados en su totalidad a una zona de alto rendimiento y por ende de alta productividad” (Férrandez y De la Riva, 2014).

En ese sentido, Kirzner manifiesta que los emprendedores ganan por estar muy alerta de las oportunidades que se presenten en situaciones inciertas de desequilibrio, el cual les permite cubrir esa oportunidad antes que los demás (Castillo, 1999).

Para Stam (2009), los emprendedores son individuos que dependen directamente de sus arduos esfuerzos y extraordinarios talentos de tal manera que les permitan superar las dificultades que se presentan a la hora de iniciar una nueva empresa.

Posterior a ello y con una definición actualizada Kuratko (2017) expresa que los emprendedores se han distinguido también por la combinación de las siguientes habilidades: control interno, organización, fijación de objetivos, asumir riesgos, innovación, toma de decisiones y sobre todo se caracterizan por su independencia.

Al mismo tiempo, Van y Verloot (Citado en (Herrera, 2012), expresan que los emprendedores a más de obtener ciertas características deben contribuir a la economía del lugar en el cual se desarrollan en cuatro áreas específicas: empleo, innovación, productividad y crecimiento.

3.2.3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO

Como parte de la caracterización del emprendimiento, se abordarán definiciones básicas, características del emprendimiento, su importancia y ventajas, por lo que se dará lectura a documentos proporcionados por el docente y se

visualizarán videos concretos de la temática señalada, con el fin de tener en claro la funcionalidad y objetivo de este. Se acudirá además a técnicas de trabajo colaborativo, que permitan integrar y solidificar los conocimientos (Moreno y Olmos, 2010).

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas. En el cuadro 1.1, elaborado por Sánchez Almagro (2003), se aprecia con claridad cuáles son: De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.

Factores motivacionales

- Necesidad de logro
- Necesidad de reconocimiento
- Necesidad de desarrollo personal
- Percepción del beneficio económico
- Baja necesidad de poder y estatus
- Necesidad de independencia
- Necesidad de afiliación o ayuda a los demás
- Necesidad de escape, refugio o subsistencia
- Características personales

Iniciativa personal

- Capacidad de decidir
- Aceptación de riesgos moderados
- Orientación hacia la oportunidad
- Estabilidad emocional/autocontrol
- Orientación hacia metas específicas

- Locus de control interno (atribuye a él mismo sus éxitos o fracasos)
- Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre
- Es receptivo en sus relaciones sociales
- Posee sentido de urgencia/tiempo valioso
- Honestidad/integridad/confianza
- Perseverancia en sus objetivos
- Responsabilidad personal
- Es individualista
- Es optimista

Características físicas

- Energía
- Trabaja con ahínco

Características intelectuales

- Versatilidad/flexibilidad
- Creatividad/imaginación/innovación
- Búsqueda de la verdad e información
- Planificación y seguimiento sistemático de resultados
- Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)
- Visión comprensiva de los problemas
- Capacidad para solucionar problemas
- Planificación con límites de tiempo

3.2.4. IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO

Los emprendimientos son importantes, **porque permiten** que sectores de la población que están alejados del mercado laboral, por elección o por fuerza mayor, desarrollen una forma independiente de ganar dinero para vivir, de obtener ganancias o de formar parte de la economía de libre mercado (Zamora-Boza, 2018).

En países con crisis económicas los emprendimientos afrontan un rol importante: contribuyen a activar la economía local que, en consecuencia, impacta de

manera positiva en la economía nacional, pero al mismo tiempo son los negocios más perjudicados para mantenerse en el tiempo y prosperar ante contextos económicos de inflación, de elevados valores de impuestos y debido a los imprevistos cambios en las políticas económicas (Chica et al., 2016).

En conclusión, la importancia del emprendimiento **radica en que**, contribuye al crecimiento económico al dar nuevos empleos, aumentar la actividad económica, fomentar la innovación y aumentar la competencia en los mercados. Los nuevos negocios también pueden atraer inversores y capital, lo que puede tener un impacto positivo en la economía en general.

3.2.5. TIPOS DE EMPRENDEDOR

Los emprendedores igual que todo especialista en un área exclusiva tienen sus características propias a la hora de crear una empresa o actividad comercial. Cada una de ellas lo define y determinan su alcance a la hora de emprender, en otras palabras, lo especializa en un campo definido (Calva et al., 2019).

El emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones. Además, estos autores mencionan algunas más que podrían estar consideradas en las anteriores: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear (Rodríguez, 2011).

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. McClelland (1971) —citado por Kuriloff y Hemphill (1983), así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. (DEMAC, 1991) — señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones. Además, estos autores mencionan algunas más que podrían estar consideradas en las anteriores: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear. Existen otras formas de clasificar a los emprendedores:

Según la razón por la que emprenden:

- Por aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad.
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.
- Según el tipo de empresa que desarrollan:
 - El emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro.
 - El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo en las artes, el deporte o la política.
 - Si el individuo emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo (entrepreneur), puede comenzar desde cero, adquirir una empresa ya existente o comprar una franquicia, fabricar

productos, ofrecer servicios o sólo comercializar de forma diferente a la tradicional un producto que ya existe (López et al., 2012).

3.2.6. VENTAJAS DEL EMPRENDEDOR

Existen muchas ventajas de ser emprendedor, entre ellas tenemos:

Estabilidad en el empleo

En el contexto laboral en el que nos hayamos inmersos, “trabajar en una empresa toda la vida”, al menos como empleado, es un concepto que se viene difuminando en favor de una mayor movilidad laboral, pero también de una mayor incertidumbre (Puchol, 2007).

La generación de autoempleo no está exenta de esta incertidumbre ante el futuro, pero la continuidad o no de la actividad depende de factores económicos y de negocio y no de la decisión de nuestro empleador.

Autonomía y libertad de tiempo

Como emprendedores, somos nosotros los que marcamos el ritmo, las horas de trabajo e imponemos las normas que regirán nuestra actividad. Exige una gran dedicación y esfuerzo, ser “nuestro propio jefe” nos permite decidir de forma autónoma cuál es el mejor momento para realizar determinada tarea o cuál es el nivel de exigencia a aplicar (Correas, 2008).

Nos permite poner en marcha nuestras propias ideas y metodologías de trabajo, adaptar la actividad a nuestras necesidades y decidir en qué grado queremos conciliar nuestra vida laboral y familiar.

Si es nuestra decisión debemos ser conscientes de los riesgos que entraña y cuidarnos de no cometer los típicos errores al buscar socio.

Satisfacción personal

Porque, para muchos, nada produce más satisfacción que un trabajo bien hecho, sobre todo si se desarrolla, desde su gestación hasta su ejecución, bajo nuestra propia percepción de cómo debe realizarse.

Este tipo de satisfacción está relacionada con nuestra puesta en valor como individuos a través del planteamiento y superación de diversos retos, de aplicar de forma productiva e imaginativa nuestras habilidades y de obtener resultados fruto de nuestro esfuerzo, nuestra dedicación y nuestra pasión (Meza, 2006).

Luchar por algo propio

Muy en la línea de lo anterior, emprender significa poner un proyecto en marcha, especialmente cuando entraña dificultad.

Emprender es una lucha diaria por superar retos y obstáculos, pero esta batalla se hace mucho más llevadera cuando tiene por objeto la consecución de los objetivos que nosotros mismos nos hemos marcado.

Pero no sólo están en juego nuestras aspiraciones, sino también el tiempo y el dinero que hemos invertido en nuestro proyecto, los sacrificios realizados para ponerlo en marcha y la posibilidad de legar ese fruto de nuestro esfuerzo a futuras generaciones (Rodríguez, 2013).

Mayores ingresos y libertad económica

Quizá éste sea uno de los puntos más controvertidos, pero, si nuestro proyecto está bien planteado y finalmente tiene éxito, podemos aspirar a tener mayores ingresos que trabajando por cuenta ajena.

Si bien es cierto que, en ocasiones, en las etapas iniciales de una empresa los gastos son mayores que los ingresos, por lo que es recomendable contar con un remanente y un plan económico en el que hayamos calculado durante cuánto tiempo podemos “permitirnos” perder dinero antes de empezar a obtener beneficios, una vez llegados a este punto, las posibilidades de incrementar nuestra percepción económica también aumentan y, además, ésta irá en relación con el éxito económico de nuestro proyecto empresarial (Montiel et al., 2022).

Prestigio social

Poner en marcha y consolidar una empresa que, con su actividad, sea capaz de cubrir necesidades y demandas reales y contribuya a la mejora del entorno en el

que vivimos puede constituirse como una gran fuente de reconocimiento social que, si bien no ha de ser el fin último, puede abrirnos muchas puertas para seguir creciendo y evolucionando tanto profesional como personalmente (Emprende, 2002).

Libertad geográfica

El auge del teletrabajo freelance permite hoy en día ejercer numerosas profesiones en remoto, desde cualquier lugar, lo que abre la puerta a trabajar desde dónde tú quieras en cada momento (Gallegos et al., 2017).

Sea tu segunda residencia, tu localidad de origen dónde puedes disfrutar de más calidad de vida, otro país al que te mudes una temporada o incluso quién sabe, dando la vuelta al mundo.

Libertad de propósito

Si te dedicas a aquello que realmente te gusta y además con ello realmente estás ayudando a otras personas, tu emprendimiento alcanzará un punto adicional de satisfacción y plenitud, dando mucho sentido a tu vida (Romero et al., 2020).

3.2.7. INNOVACIÓN

Uno de los factores trascendentales para el emprendimiento, es la innovación, razón por la cual se le da un apartado solo para su estudio, en el cual realizaremos la caracterización, que no permitirá un abordaje con mayor solidez, aclarando determinadas situaciones que aporten a potenciar la asignatura y el éxito de su asimilación (Martín ET AL., 2012).

El proceso que se relaciona con la creación de nuevos negocios tiene un antecedente, que es el surgimiento de la idea, aquella con la que le será posible al emprendedor consolidar una empresa que pueda hacer frente a los desafíos que con el tiempo se le podrán presentar. Para tener una visión clara de lo que es una idea de negocio se hace necesario conocer por qué y cómo surge la idea.

El surgimiento de la idea está profundamente ligado al emprendedor mismo, sus capacidades y concepciones, su contexto y experiencia. Los antecedentes culturales, económicos y geográficos hacen que una idea surja y se desarrolle con

diferentes comportamientos. El sentimiento de emprender en la mayoría de las ocasiones comienza desde una edad muy temprana y con motivos que están muy ligados a la vida y entorno de cada persona (Leite et al., 2015).

3.2.8. RIESGOS DEL EMPRENDEDOR

Todo proceso se enfrenta a posibles riesgos que limitan el anhelado éxito de los mismos, razón por la cual es necesario abordar este tema y encontrar estrategias para mitigar las amenazas que se podrían presentar y afectar de cualquier manera al emprendimiento en ejecución (Mejía et al., 2015).

La gran variedad de riesgos y su diversidad de clasificaciones puede ser tan extensa como se quiera, en este caso se presenta una clasificación que abarca algunos riesgos que puede afrontar toda empresa. En el campo empresarial y para efectos de este trabajo, el riesgo se relaciona con la incertidumbre de un resultado, afectado por situaciones de carácter interno o externo, que puede impactar a la organización de forma negativa, por pérdidas que conllevan a la disminución de la capacidad para lograr los objetivos estratégicos y generar valor para los clientes, dueños, accionistas y partes interesadas, pero que también puede ser positivo convirtiéndose en oportunidades de obtener ganancias (Villanueva., 2015).

Riesgo del entorno

El entorno organizacional comprende elementos como el país donde está ubicada la empresa, su naturaleza, la región, la ciudad, además del sector, la industria y las condiciones económicas, políticas, sociales y culturales. Algunos riesgos del entorno son (Mazzucato, 2014).:

- Riesgos de la naturaleza (terremotos, maremotos, deslizamientos, erupción volcánica, etc.)
- Riesgo país
- Riesgo cultural
- Riesgo económico
- Riesgo político
- Riesgo social
- Riesgo tecnológico

Riesgos generados en la empresa

Dentro de la empresa se pueden presentar un sinnúmero de riesgos que pueden afectar los procesos, el mercado, los recursos humanos, físicos, tecnológicos, financieros y organizacionales, así como a los clientes y hasta la imagen de la misma. Algunos riesgos generados en la empresa son (Gámez y Navarrete, 2009).:

- Riesgo reputacional
- Riesgo especulativo
- Riesgo operativo
- Riesgo ambiental
- Riesgo laboral
- Riesgo puro
- Riesgo estratégico
- Riesgo físico
- Riesgo legal
- Riesgos financieros

3.3. CICLOS DEL EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento de las empresas y líderes mundiales han permitido el desarrollo sobresaliente de ciertas naciones, respecto a otras con similares características, lo que sugiere la existencia de todo un proceso formal de actividades organizadas de manera sistemáticas y holísticas que tienen un inicio, desarrollo y un fin; y que no son ajenas a los constantes cambios y repetición de los procesos señalados, aterrizando en un ciclo cuidadosamente fijado, compuesto de elementos y componentes que trabajan de manera interrelacionada para el éxito del emprendimiento (Martínez et al., 2018).

Esta unidad estudiará la motivación, estímulo de la creatividad, planificación, financiamiento y puesta en marcha de un emprendimiento, basados en el estudio de casos con situaciones reales.

Objetivo: Describir los ciclos del emprendimiento con compromiso social, que aporte significativamente en la toma de decisiones del emprendedor.

3.3.1. MOTIVACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

Este apartado abarca un componente primordial del emprendedor y de toda persona para cumplir un sueño o un anhelo, para lo cual se estudiarán casos o situaciones descritas para lograr encender o impulsar al inicio de un emprendimiento (Sastre, 2013).

La motivación emprendedora, en mayor o menor medida, ha estado presente a lo largo de toda la historia de la humanidad y parece intensificarse y florecer principalmente en los períodos de globalización. En la historia del mundo occidental han ocurrido varios procesos de globalización que precedieron el que se vive en la actualidad. Quizá es posible situar el primero en el Mundo Antiguo, en el siglo 323 a.C. con la muerte de Alejandro Magno y el inicio del período helénico. Atenas y otras ciudades-estado griegas dejaron de ser la polis que contenía a sus ciudadanos y se inició un proceso de globalización, intercambios económicos y culturales, con el predominio de nuevas urbes como Alejandría y Pérgamo (García et al., 2019).

Otra globalización se produjo en el siglo XIV, con los descubrimientos, que expandieron las fronteras del comercio e introdujeron nuevos productos y costumbres. Luego, la Revolución Industrial en el siglo XVIII con sus invenciones e innovaciones que revolucionaron la producción de bienes y contribuyeron con la consolidación del capitalismo. En todos los casos parece encontrarse un denominador común que es la variedad de oportunidades que se abren para las personas y, simultáneamente, la sensación de soledad y el individualismo en el contexto de las grandes urbes (Marulanda y Morales, 2016).

3.3.2. ESTIMULO DE LA ACTIVIDAD Y LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

El mundo de los negocios está lleno de intrigas e incertidumbres, donde la creatividad se convierte en punto clave para convertir las amenazas en

oportunidades y las debilidades en fortalezas, fortaleciendo el emprendimiento (Gamero y Ostos, 2020).

La palabra creatividad deriva del latín *creare*, que significa “dar origen a algo nuevo”, es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte. Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añada particularidades que no tenía o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a esto último le llamamos comúnmente innovación. Entonces, la creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo (López et al., 1998).

Según Guilford, para ser creativo es necesario contar con una sensibilidad especial para los problemas (propios y ajenos). También hay que tener fluidez de pensamiento o ideas fértiles, así como la capacidad para integrarlas y aplicarlas en la situación o el problema analizado. Esta flexibilidad puede ser espontánea, cuando es una disposición para proponer una gran variedad de ideas, o adaptativa cuando la enfocamos en la solución de un problema específico. Según ciertos autores, las personas creativas poseen varias características básicas: son observadoras; ven las cosas en forma diferente a los demás; son independientes; están motivadas por sus talentos y valores; son capaces de visualizar al mismo tiempo muchas ideas y compararlas, para integrarlas en una síntesis; además, son muy sensibles y tienen un amplio sentido de libertad (Valencia-Arias et al., 2017).

3.3.3. PLANIFICACIÓN

El emprendedor necesita de toda la información y asesoramiento (si lo desea), para elaborar un plan de negocios realista y que contemple todos los aspectos relevantes (Robles, 2016).

para lanzar una iniciativa empresarial. Éste debe contener los recursos requeridos, financiación, cronograma de actividades, asignación de responsabilidades, estructura organizacional, etc.

Para realizar una planificación óptima es necesario diseñar un plan de negocios, a continuación, tenemos los componentes del plan de negocios:

Tabla 1. Estructura del plan de negocios

Elemento	Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)	La información está clara (sí o no)	La información está completa (sí o no)
1 Introducción			
2 Proceso creativo			
a) Lluvia de ideas que puedan transformarse en un producto o servicio			
b) Ideas del equipo seleccionadas			
c) Idea seleccionada			
d) Descripción de la idea			
3 Justificación de la empresa (necesidad que satisface o problema que resuelve)			
4 Propuesta de valor			
5 Nombre de la empresa			
a) Lluvia de ideas para determinar posibles nombres para la empresa			
b) Nombre seleccionado			
c) Explicación sobre la manera en que el nombre seleccionado reúne las características establecidas en este capítulo			
6 Descripción de la empresa			
6.1 Tipo de empresa (giro)			
6.2 Ubicación y tamaño de la empresa			
7 Análisis FODA			
8 Misión de la empresa			
9 Visión de la empresa			
10 Objetivos de la empresa (a corto y largo plazos)			
11 Ventajas competitivas			
12 Análisis de la industria			
13 Productos y servicios			
14 Calificaciones para entrar al área			
15 Apoyos			

Nota: Esta plantilla ayuda a determinar la fuerza de la idea o proyecto. Es decir, cuan viable resulta.

3.3.4. FINANCIAMIENTO

Es aquella actividad de selección y determinación de los mecanismos financieros necesarios para abordar la iniciativa empresarial y ayudas existentes; el tamaño del proyecto dependerá de los recursos financieros de la organización, referidos tanto al aporte de recursos propios como al acceso de fuentes de financiamiento (Messina y Peña, 2013)

En esta fase del ciclo de emprendimiento, el emprendedor deberá hacerse la siguiente pregunta ¿Aparecen datos convincentes que permitan aventurar la rentabilidad y cuáles serían los umbrales de rentabilidad para la iniciativa?

3.3.5. PUESTA EN MARCHA

La etapa de Puesta en marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales (Carrascal et al., 2020).

El manejo de los escasos recursos y del tiempo, así como la construcción de un equipo que se complemente, suelen ser determinantes para dar luz al emprendimiento y prepararlo para enfrentar el mercado. Como producto de esta etapa, se espera que el emprendedor comience a producir en pequeña escala, y a concretar sus primeras ventas.

La puesta en marcha es el enfoque metódico para garantizar que todos los componentes operativos de un proyecto, desde la planificación y el diseño hasta la construcción, la ejecución o la instalación funcionen como es debido. Su objetivo es inspeccionar, documentar y verificar que el progreso de un proyecto se ajusta a los requisitos y especificaciones del propietario del proyecto. Además, la puesta en marcha ofrece la oportunidad de corregir proactivamente cualquier descuido en los proyectos, evitando así costosas modificaciones posteriores (Arias y Perez, 2015).

3.4. ESTRATEGIAS DEL EMPRENDIMIENTO

Toda iniciativa propia de negocio debe estar acompañada, como parte de la misma, de estrategias que potencien la consecución del logro de los objetivos establecidos en el Plan de Negocio, estas estrategias, deben estar basadas en los recursos disponibles, describiendo la motivación del emprendimiento, analizando la competencia, así como las características propias del equipo con que se cuenta, ya que siempre es necesario establecer una estrategia, para potenciar el alcance de los objetivos del emprendimiento (Kirberg, 2016).

En esta unidad, se desarrollan contenidos emprender desde la pasión, análisis de la competencia, innovación, tareas esenciales y equipo de trabajo.

Objetivo: Incorporar estrategias de emprendimiento, con responsabilidad económica, mediante la identificación de las características del equipo de trabajo, que permitan potenciar efectivamente al emprendedor

3.4.1. EMPRENDER DESDE LA PASIÓN

Para empezar a emprender, se lo debe hacer desde una actividad que le guste, que ame, para poder dar mayor aporte y valor al emprendimiento. Una idea tiene que hacernos soñar y quitarnos el sueño al mismo tiempo. Tiene que resultarnos seductora y entusiasmarlos al punto de no poder entender cómo hicimos para vivir tanto tiempo sin ella (Freire, 2005).

3.4.2. ANALIZAR LA COMPETENCIA

Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido. Lo anterior fundamenta el posible éxito de una empresa, por lo que se deben establecer de forma correcta y concreta esos elementos de éxito. Si se cumple con esto, los productos y/o servicios de la empresa poseerán ciertas características particulares, distintivas, que los diferenciarán de otros similares, presentes en el mercado. Existen dos términos encaminados a describir las características antes señaladas, éstos son (Román et al., 2022).:

1. **Ventajas competitivas.** Peculiaridades del producto y/o servicio que lo hacen especial, lo cual garantiza su aceptación en el mercado; por lo general estas características son aspectos que hacen “únicos” a los productos y/o servicios de la empresa, en comparación con otros ya existentes en el mercado. Algunos ejemplos de ventajas competitivas pueden ser: un nuevo saborizante para dulces, un sistema innovador de calentamiento automático de bebidas (café, té, chocolate, etc.), un nuevo servicio de comunicación vía buzón de voz, etcétera. Como se puede observar, en este caso se trata de productos y/o servicios innovadores, con características excepcionales o fuera de lo ordinario, que los productos y/o servicios en el mercado no poseen aún.
2. **Distingos competitivos.** Aspectos que forman parte de la estrategia de la empresa, que le dan imagen a la misma y que inclinarían, en un momento dado, las preferencias del consumidor por los productos y/o servicios de la empresa que los presenta; normalmente son elementos comunes que existen ya en el mercado, pero a los que se les dará atención especial, para que la empresa se distinga por poseerlos. Algunos ejemplos de distingos competitivos pueden ser: servicio posventa, sistema de distribución, garantía, etcétera

3.4.3. ABRAZAR LA INNOVACIÓN

Innovación procede del latín innovatio, in= hacia adentro, novus= nuevo. La innovación es una acción de cambio que propone una novedad; se relaciona con progreso y nuevos métodos, partiendo de conocimientos que le anteceden con el fin de mejorar algo que ya existe, dar solución a un problema o facilitar una actividad (Undurraga, 2014).

3.4.4. TAREAS ESENCIALES

Durante en el emprendimiento, se deben realizar tareas básicas o esenciales que no se pueden dejar pasar por alto, ya que son exigencias que diferencian a un emprendedor. La formación de un equipo de trabajo es vital en el emprendimiento, dedicar el tiempo necesario, determinar prioridades son actividades que no puede dejar de ejecutar el emprendedor (Latorre, 2011) (Mercedes, et al., 2017).

Si un emprendedor no es capaz de dirigir será como un barco a la deriva del mar. Irá para donde el viento lo quiera llevar, en otras palabras, cualquier persona le dirá para donde tienes que ir y lo hará, terminando en cualquier lugar menos en el que debería llegar. Así que como emprendedor debes comenzar a asumir tu papel y comenzar a liderizar y dirigir tu empresa.

Una de las responsabilidades del emprendedor es establecer estrategias para elevar el desarrollo integral de sus trabajadores. Entre las principales responsabilidades se pueden destacar:

Motivar y cuidar al personal: El emprendedor debe realizar acciones que motiven y cuiden al recurso humano a su cargo Sueldos justos y puntuales. Este aspecto se refiere a que el compromiso de pago de los haberes de los trabajadores debe ser cumplido de manera oportuna y justa

3.4.5. FINANCIACIÓN CORRECTA

El emprendimiento exitoso implica la implementación de diversas estrategias para abordar diferentes aspectos del negocio. Un aspecto clave es la financiación correcta (Iniеста et al., 2022).

Pautas para una correcta financiación:

Planificación Financiera:

- Desarrolla un plan financiero sólido que incluya proyecciones a corto y largo plazo.
- Establece un presupuesto realista para cubrir gastos operativos, desarrollo y contingencias.

Fuentes de Financiamiento:

- Investiga y selecciona la fuente de financiamiento más adecuada para tu tipo de negocio (préstamos, inversionistas, capital propio, entre otras).

Negociación Habilidadosa:

- Desarrolla habilidades de negociación efectivas para obtener condiciones favorables en términos de financiamiento.
- Busca acuerdos flexibles y comprensivos con inversionistas o prestamistas.

Control de Gastos:

- Implementa un estricto control de gastos para optimizar el uso de los recursos financieros.
- Prioriza el gasto en áreas críticas para el crecimiento y desarrollo del negocio.

3.4.6. EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo sólido puede marcar la diferencia en el éxito de un emprendimiento, proporcionando un conjunto diverso de habilidades, apoyo emocional y la capacidad de adaptarse a los desafíos cambiantes del entorno empresarial (Contreras-Velásquez et al., 2017).

- Selección Cuidadosa
- Roles Definidos
- Comunicación Abierta
- Desarrollo Continuo
- Motivación
- Adaptabilidad y Resiliencia

3.5. PLAN DE NEGOCIOS

Todo emprendimiento o iniciativa empresarial debe contar con una planificación debida, donde se garantice, a través de estudios técnicos indispensables, el éxito de su realización. Esto respaldará la idea de negocio ya que es un documento donde se describe cada uno de los aspectos, estrategias, y tácticas a implementar. En conjunto con los recursos involucrados y pasos a seguir (Prieta Sierra, 2017).

En esta unidad, se desarrollan contenidos sobre el estudio de mercado, técnico, financiero y organizacional de un emprendimiento.

Objetivo: Diseñar un plan de negocios a través del análisis responsable de los estudios necesarios en la estructuración de un emprendimiento que permita el posicionamiento empresarial.

3.5.1. INTRODUCCIÓN

Un Plan de Negocio es una herramienta de planificación, conocida como La llave de ingreso cualquier incubadora de empresas es el plan de negocio que el emprendedor debe elaborar durante el proceso de pre-incubación. Un plan de negocio permite plasmar una idea de negocio, con los detalles necesarios para evaluar y tomar la decisión de emprender. Este documento describe la oportunidad, el producto, el contexto, la estrategia, el equipo, los recursos requeridos, el retorno financiero y el resultado de un emprendimiento de una manera sencilla y clara, demuestra la viabilidad técnica y económica del negocio (Lemus, 2021).

El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor. El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor (Morales, 2006).

3.5.2. ESTUDIO DE MERCADO

Identificar y evaluar una oportunidad de negocio de mercado, es una de las tareas más complejas, en la que el emprendedor claramente sobresale del resto de personas, por lo que es necesario que el emprendedor enfoque su atención en las oportunidades existentes. El análisis del mercado es el estudio de una oportunidad de negocio, cuya información básica demuestra que existen mercados muy competitivos, en donde el sector comercio tiene una de las tareas más difíciles de

cada día, ser más creativo, más innovador, con ideas novedosas y de tanta iniciativa que difícilmente sea superada en corto tiempo (Villarán, 2009).

A continuación, vamos a observar un ejemplo de segmento de mercado:

Segmento de mercado para postres mexicanos

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es el de estudiantes del ITESM, Campus Monterrey, cuya edad fluctúa entre 15 y 20 años; 48% son mujeres y 52% hombres; 60% foráneos y 40% estudiantes de la localidad (Hernández, 2019).

Características del segmento de mercado

- Estudiantes que gustan de consumir dulces mexicanos, por lo menos una vez por semana
- Acostumbran a ingerir comida rápida a cualquier hora del día.
- Prefieren adquirir alimentos en el área común, en la cual se desenvuelven.
- Muestran preferencias por precios bajos.

3.5.3. ESTUDIO TÉCNICO

El análisis técnico tiene como fin establecer un proceso bien estructurado, para la elaboración y comercialización de productos o servicios, determinando la tecnología, maquinaria, equipos, insumos, materia prima, suministros entre otros; pretendiendo garantizar la cantidad y calidad de los productos, tomando en cuenta, que se debe tener como base el estudio de mercado, por ser clave para este proceso (Mendoza, 2015).

3.5.4. ESTUDIO FINANCIERO

Se considera al análisis financiero como complemento de las finanzas con el valioso aporte de la contabilidad, su quehacer brinda información de gran incidencia para la persona impulsora de un emprendimiento, permitiendo aclarar futuras consecuencias financieras del negocio (Yagual y Pico 2017).

El sistema contable de la empresa es una herramienta muy útil y práctica que facilita la toma de decisiones del emprendedor y mantiene un monitoreo constante

de las operaciones y salud financiera de la empresa. El sistema contable es el proceso para llevar ordenadamente las cuentas de la empresa, saber cuál es su situación y buscar opciones atractivas que le permitan ahorrar en costos y/o gastos, así como aumentar sus expectativas de rendimiento. En general, la contabilidad puede ayudar a conocer quién realiza cada actividad en la empresa, dónde la efectúa, qué resultados se alcanzan, cómo se lleva a cabo, cuánto cuesta, etc.

El objetivo final de la contabilidad es facilitar la toma de decisiones a sus diferentes usuarios, así como mantener en forma ordenada el registro de cada operación económica realizada durante cierto periodo, por lo cual es indispensable planear con cuidado este proceso. El área de finanzas de la empresa debe tener objetivos claros y concretos, ya que todo el manejo económico depende de ella y cualquier error se reflejará en su salud financiera (Baquero y Barrios, 2023).

3.5.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

En la Organización es necesaria la descripción de delegar de manera sistemático a personas y tecnología con el objetivo de obtener los resultados propuestos para el negocio, iniciativa, emprendimiento o proyecto; por lo que dentro de los aspectos a desarrollarse tenemos (Chirinos et al., 2018):

- Planteo de estructura organizacional propuesta
- Descripción de la asignación de funciones asociadas
- Identificación de perfiles
- Organigrama
- Establecimiento de políticas
- Determinar procesos iniciales

Para poder emprender un negocio es esencial establecer: un plan, las técnicas de venta, las técnicas de negociación, la búsqueda de financiamiento, administración y capital humano. El dinero es el alma de un negocio y las finanzas son el centro neurálgico. Las finanzas constituyen el proceso de crear, mover y usar dinero, permitiendo el flujo del mismo en la empresa (Vizcarra, 2021).

Las finanzas son fundamentales para crear o promover un negocio, ganar activos, desarrollar productos, ejecutar encuestas de mercado, publicidad, etc. Representan un instrumento de gestión de las PYMES que permiten interpretar datos económicos- financieros. Una operación financiera puede verse en dos ópticas distintas: inversiones y financiamiento (Huerta et al., 2023).

3.6. ACTIVIDAD PROPUESTA.

UNIDAD IV

1. Elaboración del análisis FODA

UNIDAD V

2. Estructura de un plan de negocios
3. Ejercicios para cálculo de los costos totales
4. Cálculo del Punto de equilibrio
5. Cálculo de la utilidad mediante el resultado del cálculo del punto de equilibrio
6. Cálculo de las ventas mediante el resultado del cálculo del punto de equilibrio
7. Elaboración de un presupuesto

3.7. AUTOEVALUACIÓN.

3.7.1.ACTIVIDADES DE LA UNIDAD I:

1. **Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)**
Las teorías del emprendimiento están enfocadas en dos ámbitos, los cuáles son:
 - A. Emprendimiento según el enfoque innovador y tradicional
 - B. Emprendimiento según el enfoque económico y psicológico
 - C. Enfoque digital y enfoque tradicional
 - D. Ninguna de las anteriores
2. **Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)**
A rasgos generales, el perfil del emprendedor debe cumplir con las siguientes cualidades:
 - A. Creatividad e innovación
 - B. Creatividad y profesionalismo

- C. Autoritario y responsable
- D. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Definición de autoeficacia:

- A. Es la percepción o creencia personal de que se encontrara financiamiento mediante el sistema financiero
- B. Es tener la visión puesta en que se encontrara inversores para el negocio
- C. Es la percepción o creencia personal de las propias capacidades en una situación determinada
- D. Ninguna de las anteriores

4. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Ser un emprendedor implica tener una idea brillante, no se requiere de habilidades específicas:

- A. Verdadero
- B. Falso

5. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Cuál corresponde a una competencia del emprendedor:

- A. Valentía para enfrentar al competidor
- B. Permanecer como Subordinado
- C. Búsqueda constante de oportunidades
- D. Ninguna de las anteriores.

3.7.2.ACTIVIDADES DE LA UNIDAD II:

1. Seleccione verdadero o falso (0,10 puntos)

La importancia del emprendimiento radica en que, contribuye al crecimiento demográfico al dar nuevos empleos, fomenta la innovación y disminuye la competencia en los mercados:

- A. Verdadero
- B. Falso

2. Escoja 1 respuesta correcta (0, 10puntos)

El significado de emprendimiento se deriva del francés:

- A. Entertainment (pionero)
- B. Entrepreneur (pionero)
- C. Entertainment (entretenimiento)
- D. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 1 respuesta correcta (0,10 puntos)

Definición de emprendimiento:

- A. Voluntad que tienen las personas para brindar fuentes de trabajo mediante la obtención de recursos, el cual implica un nivel de riesgo económico bajo al iniciar una nueva empresa.
- B. Conjunto de actividades realizadas por profesionales, con el objetivo de ser empresarios reconocidos
- C. Voluntad que tienen las personas para desarrollar nuevas formas de obtención de recursos, el cual implica un nivel de riesgo económico considerado al iniciar una nueva empresa.
- D. Ninguna de las anteriores

4. Seleccione 1 opción correcta (0,10 puntos)

Al emprender se requiere de 5 principales características:

- A. Profesionalismo, responsabilidad, administración, eficiencia, financiación
- B. Innovación, Adaptabilidad, Determinación, Paciencia, Escalabilidad
- C. Innovación, Adaptabilidad, Profesionalismo, Paciencia, Escalabilidad
- D. Ninguna de las anteriores

5. Seleccione 1 opción correcta (0,10 puntos)

Innovación (áreas para innovar):

- A. Innovar en el área de productos, Innovar en el área comercial, Innovar en el área de tecnología
- B. Innovar en el área administrativa, Innovar en el área de recursos humanos, Innovar en el área de tecnología
- C. Áreas de servicio al cliente, área de financiación, área de administración
- D. Ninguna de las anteriores.

3.7.3.ACTIVIDADES DE LA UNIDAD III:

1. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Motivación para el emprendimiento:

La motivación emprendedora se forma mediante combinaciones de 2 factores, internos y económicos, que serán específicos a cada individuo:

- A. Verdadero
- B. Falso

2. Escoja 1 respuesta correcta (0, 20 puntos)

Los estímulos de la actividad emprendedora pueden proceder de diferentes fuentes; escoja 1:

- A. De los resultados de las encuestas de mercado
- B. De los resultados económicos que se recaudan a final de mes

- C. Por la capacidad de enfrentar los problemas
- D. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 2 respuestas correctas (0,20 puntos)

Identificación de oportunidades de negocios: para identificar oportunidades, es necesario seguir distintos pasos; escoja 2.

- A. Promocionar mediante publicidad los productos o servicios
- B. Atención a los cambios en los gustos de los consumidores
- C. Encontrar a los clientes descontentos de un sector.
- D. Proveer productos de buena calidad

4. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Propósito de la planificación:

- A. Ayuda a crear habilidades y recursos para el negocio
- B. Ayuda a colapsar los recursos del negocio
- C. Ayuda a organizar mejor las áreas y recursos del negocio
- D. Ninguna de las anteriores

5. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Son fuentes de financiamiento:

- A. Deudas con proveedores
- B. Incorporación de inversionistas
- C. Financiamiento de terceros o externo
- D. Ninguna de las anteriores

3.7.4.ACTIVIDADES DE LA UNIDAD IV:

1. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Analizar la competencia:

Para analizar la competencia existe un único paso a seguir, y esto es, mediante el análisis FODA:

- A. Verdadero
- B. Falso

2. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Forman parte de las inteligencias múltiples.

- A. Inteligencia sociocultural, inteligencia emocional
- B. Inteligencia comercial, inteligencia estratégica
- C. Inteligencia artesanal, inteligencia material
- D. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 1 respuesta correcta (0, 20 puntos)

La pasión de un emprendedor, se la conoce como:

- A. Factor del éxito

- B. Factor oculto del éxito
 - C. Fuerza oculta del éxito
 - D. Ninguna de las anteriores
- 4. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)**
Equipo de trabajo
“Reconoce y recompensa los logros individuales y colectivos”; forma parte de:
- A. Roles Definidos
 - B. Comunicación Abierta
 - C. Motivación
 - D. Desarrollo Continúo
- 5. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)**
La negociación habilidosa es una pauta para una correcta financiación:
- A. Verdadero
 - B. Falso.

3.7.5.ACTIVIDADES DE LA UNIDAD V:

- 1. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)**
Estudio de mercado: Utiliza encuestas, entrevistas o cuestionarios para recopilar datos directamente de los posibles clientes, pertenece a:
- A. Análisis del Entorno
 - B. Estudio de Precios
 - C. Investigación de Mercado
 - D. Ninguna de las anteriores
- 2. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)**
Costos de producción
Costos de producción que se utiliza para calcular el punto de equilibrio:
- A. Costos fijos y Costos de materiales
 - B. Costos fijos y Costos variables
 - C. Costos variables y Costos generales
 - D. Costos variables y Costos de mano de obra
- 3. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)**
Estudio Financiero
Al aplicar la formula del punto de equilibrio se puede saber lo que la empresa debe:
- A. Comprar en unidades (productos) para obtener su punto de equilibrio
 - B. Vender en unidades (productos) para obtener su punto de equilibrio
 - C. Financiar para generar rentabilidad
 - D. Ninguna de las respuestas

4. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Estudio financiero

Se ha alcanzado el punto de equilibrio cuándo:

- A. Los ingresos y los costos fluctúan entre sí para generar rentabilidad
 - B. Los costos fijos y variables son mayores a los ingresos y existe pérdida
 - C. Los ingresos son mayores a los costos fijos y variables, y existe rentabilidad
 - D. los ingresos cubren sus costos fijos y variables
- 5. Ejercicio práctico – estudio financiero**
Seleccione la respuesta correcta (0,20 puntos)

Mediante los datos otorgados: Utilice la fórmula del punto de equilibrio y calcule; seleccione la respuesta correcta:

Supongamos que una empresa se dedica a vender tachos plásticos. El precio al que los comercializa es de **\$90,00** dólares, el coste variable de cada uno de ellos es de **\$65,00** dólares y los costes fijos que debe asumir la empresa ascienden a **950,00** dólares.

¿Cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio?

- A. 380
- B. 0,10
- C. 38
- D. 0,07

4. CRÉDITOS Y RESPONSABLES.

- **DATOS PERSONALES**

Econ. Johanna Córdova Cueva, 33 años

- **ESTUDIOS REALIZADOS**

INSTRUCCIÓN SUPERIOR:

Título de: Economista con Mención en Gestión Empresarial

Estudios actuales: estudiando, Maestría en Administración de empresas

MBA

Responsable:

Econ. Johanna Elizabeth Córdova Cueva

Revisado y aprobado por:

Mgs. Dayana Hidalgo E.

5. GLOSARIO.

Análisis de la Competencia: Evaluación sistemática de los competidores en el mercado para identificar sus fortalezas, debilidades y estrategias, con el fin de desarrollar ventajas competitivas y mejorar la posición en el mercado.

Emprendimiento: Proceso de iniciar y gestionar un nuevo negocio con el propósito de obtener ganancias y/o resolver un problema, a menudo involucrando la innovación y la toma de riesgos.

Innovación: Introducción de nuevos productos, servicios, procesos o ideas que mejoran o transforman los existentes, agregando valor y diferenciándose en el mercado.

Plan de Negocios: Documento detallado que describe la estrategia, los objetivos, los recursos y las tácticas necesarias para iniciar y desarrollar un negocio exitoso.

Ventaja Competitiva: Cualquier característica, atributo o habilidad que permite a una empresa superar a sus competidores, como costos más bajos, calidad superior, o innovación constante.

Liderazgo: Capacidad de un individuo o grupo para guiar y motivar a otros hacia la consecución de objetivos comunes dentro de un contexto empresarial o de equipo.

Creatividad: Capacidad para generar ideas originales y útiles que resuelven problemas o crean oportunidades, clave para la innovación y el emprendimiento.

Riesgo Empresarial: Probabilidad de que un negocio enfrente pérdidas o no logre sus objetivos debido a factores internos o externos, como cambios en el mercado, competencia o decisiones estratégicas.

Planificación: Proceso de establecer metas, desarrollar estrategias y delinear tareas y recursos necesarios para alcanzar los objetivos de un negocio.

Financiamiento: Provisión de fondos o recursos financieros necesarios para iniciar, mantener o expandir un negocio, a través de inversiones, préstamos o capital propio.

6. SOLUCIONARIO.

6.1. ACTIVIDADES DE LA UNIDAD I:

1. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Las teorías del emprendimiento están enfocadas en dos ámbitos, los cuáles son:

- E. Emprendimiento según el enfoque innovador y tradicional
- F. Emprendimiento según el enfoque económico y psicológico**
- G. Enfoque digital y enfoque tradicional
- H. Ninguna de las anteriores

2. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

A rasgos generales, el perfil del emprendedor debe cumplir con las siguientes cualidades:

- E. Creatividad e innovación**
- F. Creatividad y profesionalismo
- G. Autoritario y responsable
- H. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Definición de autoeficacia :

- E. Es la percepción o creencia personal de que se encontrara financiamiento mediante el sistema financiero
- F. Es tener la visión puesta en que se encontrara inversores para el negocio
- G. Es la percepción o creencia personal de las propias capacidades en una situación determinada**
- H. Ninguna de las anteriores

4. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Ser un emprendedor implica tener una idea brillante, no se requiere de habilidades específicas:

- C. Verdadero
- D. Falso**

5. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Cuál corresponde a una competencia del emprendedor:

- E. Valentía para enfrentar al competidor
- F. Permanecer como Subordinado
- G. Búsqueda constante de oportunidades**
- H. Ninguna de las anteriores

6.2. ACTIVIDADES DE LA UNIDAD II:

1. Seleccione verdadero o falso (0,10 puntos)

La importancia del emprendimiento radica en que, contribuye al crecimiento demográfico al dar nuevos empleos, fomenta la innovación y disminuye la competencia en los mercados:

- E. Verdadero
- F. Falso**

2. Escoja 1 respuesta correcta (0, 10puntos)

El significado de emprendimiento se deriva del francés:

- I. Entertainment (pionero)
- J. Entrepreneur (pionero)**
- K. Entertainment (entretenimiento)
- L. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 1 respuesta correcta (0,10 puntos)

Definición de emprendimiento:

- I. Voluntad que tienen las personas para brindar fuentes de trabajo mediante la obtención de recursos, el cual implica un nivel de riesgo económico bajo al iniciar una nueva empresa.
- J. Conjunto de actividades realizadas por profesionales, con el objetivo de ser empresarios reconocidos

K. Voluntad que tienen las personas para desarrollar nuevas formas de obtención de recursos, el cual implica un nivel de riesgo económico considerado al iniciar una nueva empresa.

L. Ninguna de las anteriores

4. Seleccione 1 opción correcta (0,10 puntos)

Al emprender se requiere de 5 principales características:

I. Profesionalismo, responsabilidad, administración, eficiencia, financiación

J. Innovación, Adaptabilidad, Determinación, Paciencia, Escalabilidad

K. Innovación, Adaptabilidad, Profesionalismo, Paciencia, Escalabilidad

L. Ninguna de las anteriores

5. Seleccione 1 opción correcta (0,10 puntos)

Innovación (áreas para innovar):

I. Innovar en el área de productos, Innovar en el área comercial, Innovar en el área de tecnología

J. Innovar en el área administrativa, Innovar en el área de recursos humanos, Innovar en el área de tecnología

K. Áreas de servicio al cliente, área de financiación, área de administración

L. Ninguna de las anteriores

6. Seleccione 1 opción correcta y describa un ejemplo aplicando la opción seleccionada (0,50 puntos)

Como mitigar los Riesgos del emprendedor:

A. Identificar y examinar los riesgos

B. Identificar y gestionar los riesgos

C. Seleccionar y analizar los riesgos

D. Ninguna de las anteriores

6.3. ACTIVIDADES DE LA UNIDAD III:

1. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Motivación para el emprendimiento:

La motivación emprendedora se forma mediante combinaciones de factores internos y económicos, que serán específicos a cada individuo:

A. Verdadero

B. Falso

2. Escoja 1 respuesta correcta (0, 20 puntos)

Los estímulos de la actividad emprendedora pueden proceder de diferentes fuentes; escoja 1:

A. De los resultados de las encuestas de mercado

B. De los resultados económicos que se recaudan a final de mes

C. Por la capacidad de enfrentar los problemas

D. Ninguna de las anteriores

3. Escoja 2 respuestas correctas (0,20 puntos)

Identificación de oportunidades de negocios: para identificar oportunidades, es necesario seguir distintos pasos; escoja 2.

- A. Promocionar mediante publicidad los productos o servicios
- B. Atención a los cambios en los gustos de los consumidores**
- C. Encontrar a los clientes descontentos de un sector.**
- D. Proveer productos de buena calidad

4. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Propósito de la planificación:

- A. Ayuda a crear habilidades y recursos para el negocio
- B. Ayuda a colapsar los recursos del negocio
- C. Ayuda a organizar mejor las áreas y recursos del negocio**
- D. Ninguna de las anteriores

5. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Son fuentes de financiamiento:

- A. Deudas con proveedores
- B. Incorporación de inversionistas**
- C. Financiamiento de terceros o externo
- D. Ninguna de las anteriores.

6.4. ACTIVIDADES DE LA UNIDAD IV:

1. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

Analizar la competencia:

Para analizar la competencia existe un único paso a seguir, y esto es, mediante el análisis FODA:

- A. Verdadero
- B. Falso**

2. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Forman parte de las inteligencias múltiples.

- A. Inteligencia sociocultural, inteligencia emocional
- B. Inteligencia comercial, inteligencia estratégica
- C. Inteligencia artesanal, inteligencia material
- D. Ninguna de las anteriores**

3. Escoja 1 respuesta correcta (0, 20 puntos)

La pasión de un emprendedor, se la conoce como:

- A. Factor del éxito
- B. Factor oculto del éxito**
- C. Fuerza oculta del éxito
- D. Ninguna de las anteriores

4. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Equipo de trabajo

“Reconoce y recompensa los logros individuales y colectivos”; forma parte de:

- A. Roles Definidos
- B. Comunicación Abierta
- C. Motivación**
- D. Desarrollo Continúo

5. Seleccione verdadero o falso (0,20 puntos)

La negociación habilidosa es una pauta para una correcta financiación:

- A. Verdadero**
- B. Falso

6.5. ACTIVIDADES DE LA UNIDAD V:

1. Seleccione 1 opción correcta (0,20 puntos)

Estudio de mercado

Utiliza encuestas, entrevistas o cuestionarios para recopilar datos directamente de los posibles clientes, pertenece a:

- A. Análisis del Entorno
- B. Estudio de Precios
- C. Investigación de Mercado**
- D. Ninguna de las anteriores

2. Escoja 1 respuesta correcta (0,20 puntos)

Costos de producción

Costos de producción que se utiliza para calcular el punto de equilibrio:

- A. Costos fijos y Costos de materiales
- B. Costos fijos y Costos variables**
- C. Costos variables y Costos generales
- D. Costos variables y Costos de mano de obra

3. Escoja la respuesta correcta (0,20 puntos)

Estudio Financiero

Al aplicar la formula del punto de equilibrio se puede saber lo que la empresa debe:

- A. Comprar en unidades (productos) para obtener su punto de equilibrio
- B. Vender en unidades (productos) para obtener su punto de equilibrio**
- C. Financiar para generar rentabilidad
- D. Ninguna de las respuestas

4. Seleccione la opción correcta (0,20 puntos)

Estudio financiero

Se ha alcanzado el punto de equilibrio cuándo:

- A. Los ingresos y los costos fluctúan entre sí para generar rentabilidad
- B. Los costos fijos y variables son mayores a los ingresos y existe pérdida

C. Los ingresos son mayores a los costos fijos y variables, y existe rentabilidad

D. los ingresos cubren sus costos fijos y variables

5. Ejercicio práctico – punto de equilibrio

Seleccione la respuesta correcta (0,40 puntos)

Mediante los datos otorgados: Utilice la fórmula del punto de equilibrio y calcule; seleccione la respuesta correcta:

Supongamos que una empresa se dedica a vender tachos plásticos. El precio al que los comercializa es de **\$90,00** dólares, el coste variable de cada uno de ellos es de **\$65,00** dólares y los costes fijos que debe asumir la empresa ascienden a **950,00** dólares.

¿Cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio?

E. 380

F. 0,10

G. 38

H. 0,07

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costes Fijos}}{(\text{Precio de venta} - \text{precio variable unitario})}$$

$$P. E = \frac{950}{(90 - 65)}$$

$$P. E = \frac{950}{25}$$

$$P.E = 38$$

7. REFERENCIAS.

Balanko, G., & Parrales, M. (2008). Cómo preparar un plan de negocios exitoso. *Mc Graw-Hill*.

Bravo, I., Bravo, M., Preciado, J., & Medoza, F. (2021). Educación para el emprendimiento y la intención de emprender. *REvista Economía y política*.

Obtenido

de

<https://www.redalyc.org/journal/5711/571165147008/571165147008.pdf>

Camisón, C., & Gómez, J. (2018). Diagnóstico del Espíritu emprendedor. Valencia. *Universitat de Valencia*.

De la Corte, J., & Lallana, F. (2019). Sorbos de Emprendimiento. *Plataforma Editorial*.

Garcés, M. (2020). Costos y presupuestos. *Cuaderno de trabajo. Universidad de Lima*.
Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/11869>

Hidalgo, D., & Ballantyne, K. (2021). La guía para equipos de emprendedores creativos en América Latina y el Caribe. *CO.NECTA*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/conecta-la-guia-para-equipos-de-emprendedores-creativos-en-america-latina-y-el-caribe-construir#:~:text=NECTA%20es%20una%20gu%C3%ADa%20para,estrategias%20para%20sostener%20sus%20empresas.-+>

Palacios, L. (2015). Estrategias de creación empresarial. *Ecoe Ediciones*.

Toril, U., De Pablo, J., Ruiz, J., & Pires, J. (2019). Literatura científica sobre emprendimiento social y su impacto en el ámbito inberoamericano. *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28060161001/html/>

Zorita, E. (2019). El Plan de Negocio. *Esic Editorial*.