



Emprendimiento y oportunidades de negocio

© Derechos de autor registrados:
José Luis Bazán Briceño

© Derechos de edición, arte gráfico y diagramación reservados:
Empresa Editora Macro EIRL

Dirección general:
Isabel Ramos Ttito

Coordinación de edición:
Magaly Ramon Quiroz

Diseño de portada y diagramación:
Fernando Cavassa Repetto

Edición a cargo de:
© Empresa Editora Macro EIRL
Av. Paseo de la República N.º 5613, Miraflores, Lima, Perú

☎ Teléfono: (511) 748 0560
✉ E-mail: proyectoeditorial@editorialmacro.com
🌐 Página web: www.editorialmacro.com

Primera edición: enero 2020
Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en:
Talleres gráficos de la Empresa Editora Macro EIRL
Jr. San Agustín N.º 612-624, Surquillo, Lima, Perú
Enero 2020

ISBN N.º 978-612-304-620-0
Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2020-00251

Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio o método, de este libro sin previa autorización de la Empresa Editora Macro EIRL.

Índice

Presentación	3
Así es tu libro	4

UNIDAD 1. EL EMPRENDIMIENTO Y EL DESIGN THINKING 9

Sesión 1: Flujo de la economía, el mercado y creación de valor	10
Aplicación práctica: Un caso de contaminación minera	14
Comprueba tu progreso	15
Sesión 2: El emprendimiento y el autodiagnóstico del emprendedor	16
Aplicación práctica: Un caso de contaminación minera	20
Comprueba tu progreso	21
Sesión 3: El proceso creativo y la generación de ideas innovadoras de negocio	22
Aplicación práctica	26
Comprueba tu progreso	27
Sesión 4: El Design Thinking	28
Aplicación práctica	32
Comprueba tu progreso	33
Recuerda lo aprendido	34
Comprensión de texto	36

UNIDAD 2. MODELO DE NEGOCIO Y EL TABLERO DE EXPERIMENTACIÓN 37

Sesión 5: Introducción a los modelos de negocio	38
Aplicación práctica	42
Comprueba tu progreso	43
Sesión 6: El modelo Lean Canvas	44
Aplicación práctica	48
Comprueba tu progreso	49
Sesión 7: El tablero de experimentación	50
Aplicación práctica	54
Comprueba tu progreso	55
Sesión 8: El producto mínimo viable (PMV)	56
Aplicación práctica	60
Comprueba tu progreso	61
Recuerda lo aprendido	32
Comprensión de texto	64

UNIDAD 3. EL MÉTODO LEAN STARTUP Y EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR	65
Sesión 9: El método Lean Startup	66
Aplicación práctica	70
Comprueba tu progreso	71
Sesión 10: El modelo Business Canvas	72
Aplicación práctica	76
Comprueba tu progreso	77
Sesión 11: El lienzo de la propuesta de valor	78
Aplicación práctica	82
Comprueba tu progreso	83
Sesión 12: Validación del modelo Business Canvas	84
Aplicación práctica	88
Comprueba tu progreso	89
Recuerda lo aprendido	90
Comprensión de texto	92
UNIDAD 4. MARKETING, VENTAS Y EL SOCIAL MEDIA MARKETING	93
Sesión 13: El marketing inbound y el marketing outbound	94
Aplicación práctica	98
Comprueba tu progreso	99
Sesión 14: Ventas y el embudo de ventas	100
Aplicación práctica	104
Comprueba tu progreso	105
Sesión 15: Customer Relationship Management (CRM)	106
Aplicación práctica	110
Comprueba tu progreso	111
Sesión 16: El Social Media Marketing	112
Aplicación práctica	116
Comprueba tu progreso	117
Recuerda lo aprendido	118
Comprensión de texto	120
EMPRESARIOS CRACK	121
RECURSOS	123
PROYECTO	124
GLOSARIO	126
BIBLIOGRAFÍA	127



UNIDAD 1

El emprendimiento y el Design Thinking

EN ESTA UNIDAD VAS A ESTUDIAR

El flujo de la economía, el mercado y la creación de valor

El emprendimiento y el autodiagnóstico del emprendedor

El proceso creativo y la generación de ideas innovadoras de negocio

El Design Thinking

COMPETENCIAS

1. Comprende cabalmente los conceptos de flujo económico, el mercado y la creación de valor.
2. Define qué es el emprendimiento e identifica los estilos más genéricos para emprender.
3. Emplea adecuadamente métodos para la generación de ideas de negocio.
4. Aplica correctamente el Design Thinking para la generación de ideas significativas de valor.

Flujo de la economía, el mercado y creación de valor

“ Encuentra clientes y entrégales mayor valor. ”

MOTIVACIÓN

La economía circular que ayuda al país: Sinba

¿Sabías que el desperdicio se puede convertir en alimento? ¿Y que los productos que satisfacen las necesidades iniciales de los compradores pueden reintroducirse en el círculo de la economía? Veamos, en primer lugar, el círculo de la economía es un proceso en el cual se le agrega valor a la materia prima y se transforma en productos aptos para ser utilizados por los consumidores.



Actualmente, la tendencia es utilizar el enfoque de la economía circular para hacer fluir el valor de manera que algo se transforma para generar un valor diferente.

Un ejemplo de ello es Sinba una empresa socioambiental que recoge las sobras de los alimentos de los restaurantes y las utilizan en las granjas como comida para cerdos. Hace ya algún tiempo esta empresa decidió que recogerían la basura de los restaurantes y venderían los desechos orgánicos pero procesados.

Este punto de vista de soluciones a través de la economía circular es muy importante para las empresas como para los emprendedores, ya que este modelo cuida el medio ambiente y, además, lo hace muy rentable, puesto que no se tiene que crear desde cero. Asimismo, ignora el costo económico que se sufre por producción, promueve la innovación y nuevos puestos de trabajo.

Fuente: El Comercio. <Recuperado de <https://elcomercio.pe/especial/perusostenible/planeta/sinba-empresa-que-convierte-residuos-restaurantes-noticia-1994214>>. (Adaptación).



DIALOGAMOS

¿Qué es la economía? ¿Qué significa la palabra *flujo*? ¿Alguna vez has reciclado algo? ¿Qué es el mercado? ¿Sabes cuántos tipos de mercado hay? ¿Un mercado necesariamente es un lugar físico? ¿Cómo defines la palabra *valor* desde un punto de vista económico?

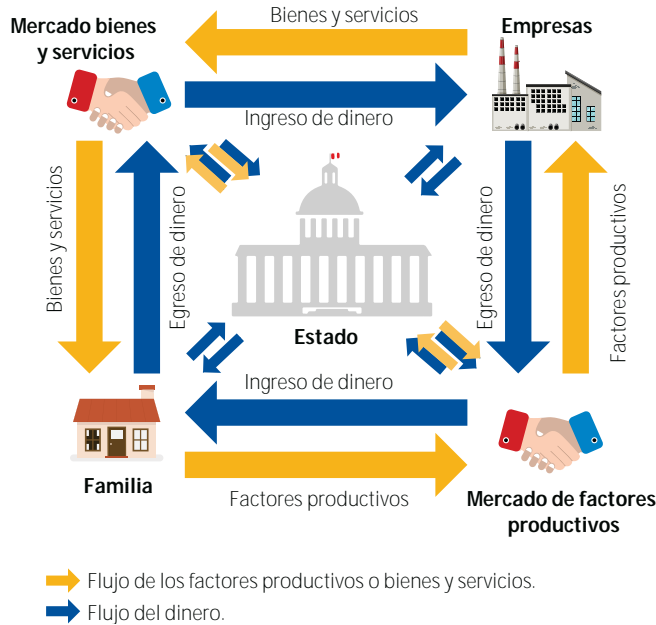
Desarrollo

CONCEPTOS CLAVE

- **Bien.** Elemento tangible que sirve para satisfacer necesidades de clientes. Tienen un valor o precio y pueden adquirirse mediante transacciones económicas.
- **Economía.** Ciencia que estudia cómo se administran los recursos para satisfacer las necesidades humanas. También se define como el conjunto de bienes y actividades relacionados con la riqueza de una persona o entidad.
- **Servicio.** Actividad que satisface la necesidad de un cliente. Al igual que los bienes, poseen valor y precios y se adquieren mediante una transacción.
- **Stakeholders.** (En español, significa 'interesado' o 'parte interesada'). Se refiere a todas las personas u organizaciones afectadas por las decisiones o actividades de una empresa. No necesariamente son los clientes.

1.1 El flujo de la economía

Es el intercambio de bienes y servicios entre las unidades económicas, que pueden ser familias, empresas o el Estado. Estas unidades económicas se relacionan entre sí, por lo que el flujo económico sirve para explicar qué es lo que cada unidad aporta y recibe de la otra.



En el flujo de la economía se observa:

- Que las familias ofrecen factores productivos, como el trabajo o insumos, que adquieren las empresas a cambio de dinero y que estas convierten en bienes y servicios.
- Que las empresas brindan los bienes y servicios, también por una cantidad de dinero, para que sean consumidos por las familias.