

ABC del Emprendimiento

Guía para estudiantes



Guía y asesoría técnica para la formación de capacidades en emprendimientos y servicios financieros

Con el apoyo de:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Cooperación Suiza en Bolivia

Ejecutado por



PROCOSI



Centro de Multiservicios Educativos

Formación técnica profesional

www.cemse.edu.bo
www.procosi.org.bo

www.formaciontecnicabolivia.org
facebook: Formación Técnica Profesional Bolivia

Guía y asesoría técnica para la formación de capacidades en emprendimientos y servicios financieros

ABC del Emprendimiento

GUÍA PARA ESTUDIANTES



Guía y asesoría técnica para la formación de capacidades
en emprendimientos y servicios financieros

Guía "ABC del emprendimiento" dirigida a estudiantes de los Institutos Técnicos y Tecnológicos Superiores que forman parte del proyecto Fortalecimiento de centros de formación técnica en áreas urbanas, ejecutado por el consorcio PROCOSI - CEMSE, con el apoyo de la Cooperación Suiza en Bolivia.

CRÉDITOS

Federico Escobar Loza

Director Nacional del CEMSE

Claudia Arandia Schmiedl

Coordinadora del Consorcio PROCOSI CEMSE

Ana Dibbie Sanjines Choque

Geovana Carla Mercado Ramos (Consutoría)

Elaboración del contenido

Ana Dibbie Sanjines Choque

Revisión técnica del documento

Inés Mariela Fernández Ortiz

Validación del documento

Teleioo Srl.

Diseño, ilustración e impresión

4-1-835-17

Depósito Legal

Agradecimientos:

Al personal Docente y Administrativo de los 20 Institutos Técnicos y Tecnológicos que forman parte del proyecto "Fortalecimiento de centros de formación técnica en áreas urbanas", a los responsables regionales Cfar y al equipo Nacional del Consorcio PROCOSI – CEMSE.



Contenido

Presentación	3
¡Atrévete a Soñar!	5
¡Atrévete a soñar!.....	7
Activa tu creatividad.....	16
¡Busca los mejores caminos!	21
¡Hay Que Estar Siempre Atentos!!!	23
¡Hay Que Echar Siempre Pa 'Lante!	29
¡Hay Que Ser Ordenadas y Ordenados!!	35
¡Consíguete Colchones!	39
¡Existen Servicios Disponibles!!	41
Construiré y fortaleceré mi red	51
Fotocopiables	55
Bibliografía	66



Presentación

Con el objetivo de fortalecer los centros urbanos de formación técnica en el país, el Programa de Coordinación en Salud Integral (PROCOSI) en alianza con el Centro de Multiservicios Educativos (CEMSE) se suman, como socios, al proyecto de **Formación técnica profesional** de la Cooperación Suiza en Bolivia para las gestiones 2015 a 2017.

En referencia a PROCOSI esta es una Red de organizaciones de la sociedad civil que trabaja en salud integral y desarrollo. Con 25 miembros (nacionales e internacionales) despliega acciones a nivel local, con alcance nacional abarcando los nueve departamentos del país. PROCOSI tiene por misión construir sinergias y alianzas colaborativas entre los miembros de la Red y otros actores públicos y privados que contribuyan al mejoramiento de la salud y sus determinantes en Bolivia.

En el caso del CEMSE, ésta es una obra social de la Compañía de Jesús (Jesuitas), que apoya desde hace 30 años, a una educación de calidad e inclusiva para niños, niñas, jóvenes y adultos de ciudades como: El Alto, La Paz, Sucre y Cochabamba. Implementa programas que abarcan la gestión educativa (administrativa, curricular y comunitaria) para que la oferta educativa sea de calidad y garantice procesos educativos pertinentes al desarrollo local y nacional. A través del modelo del CEMSE se han construido más de 20 Centros de Multiservicios en todo el país, ofreciendo distintos servicios de educación, salud y desarrollo local a través de la dinamización de economías.

Este consorcio PROCOSI – CEMSE, es el ejecutor del proyecto en su fase IV **“Centros de Formación Técnica en Áreas Urbanas”**, trabajando de la mano con Institutos Técnico Tecnológicos en distintos municipios del país, que se enfoca en una población joven de entre 15 a 30 años de edad y personas en situación de vulnerabilidad, con limitadas oportunidades para desarrollar capacidades, que permitan mejorar su acceso al empleo y auto-empleo, sobre todo en personas que carecen de oportunidades de desarrollar competencias para la vida y el trabajo.

Se trabaja con veinte **Institutos Técnicos y Tecnológicos Superiores**, 14 Institutos Técnicos, Tecnológicos públicos y/o de convenio y 6 Institutos privados de La Paz, Oruro, Potosí, Cochabamba, Chuquisaca y Tarija **quienes recibieron aproximadamente 750 mil bolivianos**, monto destinado a mejorar la infraestructura y equipamiento de los Institutos además de brindar asistencia técnica y capacitaciones a los participantes y docentes.

La Red PROCOSI y el Centro de Multiservicios Educativos, son instituciones con un amplio recorrido que trabajan en favor al desarrollo social, sin ánimo de lucro, con la finalidad de promover la igualdad de oportunidades en educación, en especial en poblaciones excluidas o en desventaja social.



¡Atrévete
a soñar!



CONTENIDO

1. ¡Atrévete a soñar!

- 1.1 El Emprendimiento y El Desarrollo Económico
- 1.2 Emprendimiento y Cultura Emprendedora
- 1.3 ¿Qué Tipo de Emprendimientos Hay?

2. Activa tu creatividad

- 1. Creatividad y Cultura emprendedora
- 2. Generación de ideas emprendedoras

¡Bienvenidas y bienvenidos!!

Al terminar esta sección serás capaz de:

- ▶ Analizar temas relacionados a emprendimiento y emprendimientos.
- ▶ Conocer cuan emprendedora es tu personalidad.
- ▶ Generar tus propias ideas emprendedoras.



¡ ATRÉVETE A SOÑAR !



EL EMPRENDIMIENTO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

El emprendimiento es clave para el desarrollo económico de un país. Los emprendimientos generan innovaciones y valor, tanto para el individuo como para su entorno. Los y las emprendedoras transforman ideas en acciones concretas, descubren mercados, crean valor en las oportunidades y generan empleos con responsabilidad.

En Bolivia nuestros jóvenes son emprendedores, según estudios realizados por el Monitor Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor- GEM, por sus siglas en inglés), en el 2014 Bolivia alcanzó Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) del 27,4% ocupando a nivel regional el tercer lugar, después de Ecuador y Perú (GEM, 2014).

EL EMPRENDIMIENTO Y CULTURA EMPRENDEDORA



¿Quiénes son emprendedores?

El emprendedor es una persona que tiene habilidades y capacidades para descubrir oportunidades de negocios y desarrollar las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento.

La cultura emprendedora es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad, entre otras.

¿Como es una persona emprendedora?

Se han observado tres tipos de habilidades que caracterizan a los y las emprendedoras:

Habilidades que permiten alcanzar los logros

- ▶ Busca constantemente nuevas oportunidades, es sensible a las oportunidades, las aprovecha.
- ▶ Cumple sus compromisos, optimiza el uso de su tiempo es organizada y responsable.
- ▶ Es persistente y no se rinde ante el primer obstáculo, combina la paciencia y la constancia.
- ▶ Exige eficiencia y calidad.
- ▶ Evalúa los riesgos, analiza las opciones y compara las diferencias entre beneficios y costos.



Habilidades relacionadas a la capacidad de planificación



- ▶ Planificación sistemática: Estudia anticipadamente sus objetivos y acciones.
- ▶ Define de manera realista las metas así como los plazos para conseguirlas.
- ▶ Busca información que le permita lograr sus objetivos y metas.
- ▶ Se fija metas y retos que lo inspiran y lo impulsan.

Habilidades relacionadas a su empoderamiento

- ▶ Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.
- ▶ Sustentan sus posiciones de forma segura y objetiva para hacer prevalecer sus puntos de vista.
- ▶ Autoconfianza para realizar lo que se propone: cumplir con una tarea, dar lo mejor de sí.



¿QUÉ TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS HAY?

Se puede encontrar emprendedores en todos los ámbitos, en el colegio, en la universidad, en la política, en las empresas, en la docencia. En esta ocasión nos referiremos específicamente a los emprendedores que descubren, crean o innovan específicamente en ideas de negocio.

Existen diferentes tipos de emprendimientos:

Emprendimientos micro y pequeña empresa



Las micro y pequeñas empresas son tiendas de abarrotes, peluquerías, oficinas de consultores, agencias de viajes, tiendas de comercio en internet, carpinterías, plomeros, electricistas, etc, usualmente el propietario dirige su propio negocio y genera empleos para familiares o pobladores locales. Estos emprendimientos no requieren de mucho capital o alta tecnología y su riesgo es moderado.

Emprendimientos escalables

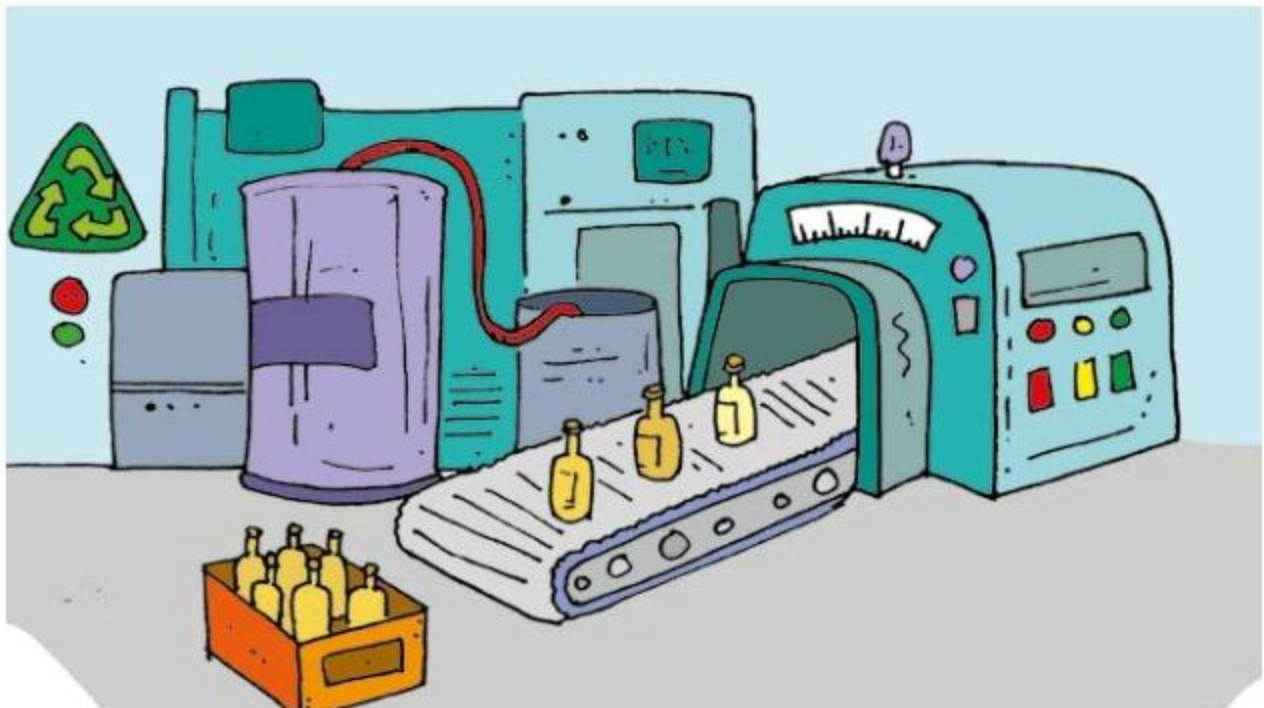
Estos emprendimientos comienzan con una perspectiva de escalar o generar un amplio crecimiento. Se concentran en buscar un modelo de negocio repetible y escalable. Si el escalamiento se produce podrían llegar a generar muchos



empleos e incluso proyectarse a nivel internacional. Generalmente necesitan de tecnología apropiada, grandes inversiones y atraer a socios financieros que puedan arriesgarse.

Emprendimientos de las grandes empresas

Estos son los emprendimientos que realizan las empresas para innovar y ofrecer nuevos productos para satisfacer a sus clientes o adaptarse a cambios en el comportamiento de los mismos.



Emprendimientos

Sociales

Los empresarios sociales son innovadores que se centran en la creación de productos y servicios que resuelven las necesidades y problemas sociales. Pero a diferencia de los emprendimientos escalables su objetivo es hacer del mundo un lugar mejor, no tomar cuota de mercado o crear riqueza para los fundadores. Pueden ser sin fines de lucro, con fines de lucro o ambos.



Actividad:

¡ES IMPORTANTE AUTOCONOCERNOS!!

¿Te animas a hacerte un test?

El test tiene el objetivo de que conozcas y analices tus habilidades identificando tus fortalezas y las áreas en las cuales aún puedes mejorar .

Test de emprendimiento

Lee las siguiente afirmaciones y elige las siguientes opciones de acuerdo a lo que piensas de ti misma (o).

A = SÍ / TOTALMENTE DE ACUERDO

C = ALGO / ALGUNA VEZ

B = BASTANTE / A MENUDO

D = NO / EN LO ABSOLUTO

Nro	PREGUNTAS	A	B	C	D
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?				
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?				
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?				
4	¿Tienes facilidad de comunicación?				
5	¿Te consideras creativo?				
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?				
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?				
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?				
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?				
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?				
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?				
12	¿Sabes trabajar en equipo?				
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?				
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?				
15	¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?				
16	¿Te planteas los temas con visión de futuro?				
17	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?				
18	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?				
19	¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer?				
20	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?				
TOTAL					

Evalúa tus resultados

Cuenta el número de respuesta en cada columna A, B, C, D y anótalas en la fila "total".

Multiplica ese número por el valor de cada letra: A = 4 B = 3 C = 2 D= 1 y suma los resultados para obtener el puntaje final.

Por ejemplo, si marcaste tres veces en la columna A, 10 en la B, 4 en la C y 3 en la D multiplicaras de la siguiente forma:

$$3 \times 4 + 10 \times 3 + 4 \times 2 + 3 \times 1 = 53$$

Una vez obtenido tu puntaje consulta la tabla de resultados.

Tabla de resultados

60 o más puntos	<ul style="list-style-type: none">• Sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil es el de un (a) emprendedor (a).• Esto no quiere decir que ya tengas asegurado el éxito pero tienes una buena base a nivel personal.• Sigue adelante.
De 30 a 59 puntos	<ul style="list-style-type: none">• Reúnes bastantes características adecuadas para ser un buen emprendedor.• Sin embargo hay ciertos puntos en los que te alejas un poco de la cultura emprendedora.• Es necesario analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos.
Menos de 30 puntos	<ul style="list-style-type: none">• Aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de un emprendedor, en la mayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro.• Intenta analizar las razones de todo eso y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

También puedes tomar el test en línea en la siguiente dirección: http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Si obtuviste menos de 30 puntos no te desanimes!!! Siempre es posible cultivar fortalecer y mejorar tus habilidades emprendedoras.

**RESUMIENDO...**

- ▶ El emprendimiento es clave para el desarrollo económico de un país porque genera empresas, empleo y valor.
- ▶ El emprendedor tiene habilidades para descubrir oportunidades y llevar a cabo sus ideas.
- ▶ La cultura emprendedora es la capacidad de generar cambios, redes de apoyo, innovar, crear, persistir y buscar la calidad.
- ▶ Los emprendedores tienen o desarrollan:
 - Habilidades que permiten alcanzar los logros.
 - Habilidades relacionadas a la capacidad de planificación.
 - Habilidades relacionadas al empoderamiento.

¡ACTIVA TU CREATIVIDAD!



CREATIVIDAD Y CULTURA EMPRENDEDORA

La creatividad es la capacidad para dar origen a una idea, producto o servicio novedoso con características propias, que lo hacen diferente de los demás.

La creatividad, la innovación y la resolución de problemas implican:





En psicología, se atribuyen los siguientes atributos a la creatividad.

- ▶ Originalidad (considerar las cosas o relaciones bajo un nuevo ángulo).
- ▶ Flexibilidad (utilizar de forma inusual pero razonable los objetos).
- ▶ Sensibilidad (detectar problemas o relaciones hasta entonces ignoradas).
- ▶ Fluidez (apartarse de los esquemas mentales rígidos).
- ▶ Inconformismo (desarrollar ideas razonables en contra de la corriente social).

¡Cuidado! factores que inhiben la creatividad

- ▶ Posponer la puesta en marcha de la idea.
- ▶ No seguir la idea por falta de preparación en el tema.
- ▶ Flojera o pereza mental.
- ▶ Inseguridad, desconfianza, falta de fe en la idea o en uno mismo.
- ▶ Apresuramiento, impaciencia.
- ▶ Carencias (de tiempo, entusiasmo, dinero, tecnología, apoyos).
- ▶ Experiencias amargas, anteriores iniciativas frustradas.
- ▶ Prejuicios.
- ▶ Miedo a la competencia.



Frases inhibidoras de la creatividad

Para favorecer nuestra cultura emprendedora, debemos evitar a toda costa usar estas frases al referirnos a emprendimientos e ideas nuestras y de los demás:

Ni lo sueñes.	El costo es muy alto.	No van a aceptarlo.
No sueñes.	No va a funcionar.	No se ha hecho nunca.
No tenemos tiempo.	Deja de volar por las nubes y baja a la tierra.	Se reirán de nosotros.
No es problema suyo.	Es demasiado radical.	Es demasiado trabajo.
Buena idea pero no es factible.	No fue presupuestado.	Están acostumbrados a otra cosa.
¿De dónde sacaste semejante idea?	Se adelanta a su tiempo.	Por el momento, dejemos esa idea de lado.
Exigirá un esfuerzo muy grande.	Siempre lo hemos hecho así.	Hasta ahora nos ha ido bien sin eso.

Ahora pondremos a prueba nuestra creatividad a través de estos ejercicios:



Actividad:

Generación de ideas emprendedoras



ACTIVIDAD 1: Lluvia de ideas

1. Identificaremos necesidades de cambio o mejora de servicios o productos. En grupos de cuatro personas nos concentraremos en realizar una lista de lo siguiente:

- ▶ Actividades que no me gusta hacer.
 - ▶ Objetos que no me gusta utilizar.
 - ▶ Servicios que me disgustan.
2. De la lista, elegiremos una actividad, un objeto, y un servicio sobre los cuales realizaremos una lluvia de ideas para generar soluciones o alternativas creativas.
 3. Cada participante genera soluciones que se anotan.
 4. Se repite el proceso hasta que se hayan agotado las ideas.
 5. Se escoge la mejor solución que como equipo puedan atacar con sus propios medios creando una nueva empresa.



ACTIVIDAD 2: Método SCAMPER

Se aplicará a las 3 necesidades identificadas en el anterior ejercicio.

El método SCAMPER consiste en:

- S: SUSTITUIR** - ¿Qué puede ser sustituido en el producto para mejorarlo?
- C: COMBINAR** - ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para el mercado?
- A: ADAPTAR** - ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno?
- M: MODIFICAR** - ¿Qué elementos del producto pueden ser modificados?
- P: PROPONER OTROS USOS** - ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?

E: ELIMINAR - ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto?

R: REORDENAR - ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto?



RESUMIENDO...

- ▶ La creatividad es la capacidad para dar origen a una idea, producto o servicio novedoso.
- ▶ Existen métodos que nos permiten usar y potenciar nuestra creatividad.
- ▶ También factores y frases que inhiben la creatividad y que debemos evitar.



¡Busca los
mejores
caminos!

CONTENIDO

- 1. ¡Hay que estar siempre atentos!**
 - 1.1. Las cuatro "P": Producto, Plaza, Precio y Promoción
 - 1.2. Sondeo rápido de mercado
- 2. ¡Hay que echar siempre pa 'lante!**
 - 2.1. Mejora continua
 - 2.2. Diferenciación
 - 2.3. La fidelidad de los clientes
- 3. ¡Hay que ser ordenadas y ordenados!!!**
 - 3.1. El plan de negocio

¡Bienvenidas y bienvenidos!!

Al terminar esta sección serás capaz de:

- ▶ Utilizar diferentes conceptos y herramientas relacionados a mercado y marketing.
- ▶ Utilizar diferentes conceptos relacionados a la mejora continua de tus emprendimientos.
- ▶ Aplicar métodos y herramientas para la planificación de tus emprendimientos.

¡HAY QUE ESTAR SIEMPRE ATENTOS!

Conoces las cuatro "P"

Las cuatro "P" son aspectos claves para la comercialización de cualquier producto o servicio:

PRODUCTO

Definir claramente el producto o servicio que vas a vender es muy importante, y debes tratar de ser lo más detallado(a) posible. El producto puede ser cualquier bien o servicio que se ofrezca para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad. Algunas preguntas como estas te ayudarán a definir con claridad cuál es el producto que ofreces:



Descripción en relación a las cualidades del producto	Descripción del producto en relación al cliente o comprador potencial	Descripción del producto en relación a la competencia
¿Qué artículo o servicio quiero vender?	¿Quiénes son los clientes o consumidores potenciales?	¿Quiénes ofrecen el mismo producto?
¿Cuáles son las características de mi producto/servicio?	¿Qué esperan los clientes del producto?	¿Cómo se diferencia mi producto de sus competidores?
¿Cómo se llama? ¿Tiene un buen nombre?	¿Cómo, cuándo y dónde lo usará el cliente?	
¿Cómo se ve? ¿Qué tamaño (s), color (es), presentación (es)?	¿Qué necesidades satisface mi producto?	

PRECIO

El precio del producto es básicamente la cantidad que un cliente paga para obtenerlo.

El precio del producto se debe definir en relación a diferentes factores:

- ▶ Las cualidades del producto.
- ▶ Los costos de producción.
- ▶ El valor del producto en el mercado.
- ▶ Los precios de los competidores.



Algunas preguntas que te serán útiles para determinar los precios son:

¿Cuánto costó producir el producto?

¿Cuál es el valor del producto percibido por los clientes?

¿Será que si bajo un poco el precio, aumentarán mis ventas?

¿Cómo está el precio de mi producto en relación con los precios de la competencia?

PLAZA

Se refiere al lugar o puntos de venta y/o canales de distribución del producto.

Estos pueden ser muy diversos como por ejemplo:

- ▶ Un puesto en una feria.
- ▶ Una tienda.
- ▶ Un espacio en un supermercado.
- ▶ Un local de ventas.
- ▶ Ventas a domicilio.
- ▶ Ventas en oficinas.
- ▶ Ventas por internet.



Los espacios de venta o estrategias de distribución del producto están ligados a las características y preferencias de los clientes. Por lo que el lugar donde se ubicara nuestro producto debe ser accesible a los compradores potenciales.

A la hora de elegir el mejor lugar para vender o comercializar también se deben considerar:

- ▶ Costos de transporte del producto, o de su distribución.
- ▶ Seguridad del lugar.
- ▶ Condiciones de higiene (en caso de alimentos).

Estas son algunas de las preguntas que pueden ayudarte a desarrollar tu estrategia de distribución:

¿Dónde van mis clientes cuando buscan mi producto o servicio?

¿A qué tipo de tiendas se dirigen mis clientes potenciales?
(centro comercial, tienda regular, supermercado, vía internet)

¿Cómo se llega a los diferentes canales de distribución que pienso utilizar?

¿En qué se diferencia mi ubicación/estrategia de distribución, de la de mis competidores?

PROMOCIÓN



La promoción impulsa el reconocimiento del producto, y su fin es dar a conocer sus cualidades, posicionarlo en el mercado y elevar las ventas.

Existen muchas maneras de promocionar un producto como por ejemplo:

- ▶ Promoción desde un mostrador, tienda o stand, que puede incluir la decoración del espacio físico, el trato al cliente, degustaciones obsequios, ofertas y descuentos.
- ▶ Promoción por medios escritos como carteles y folletos.
- ▶ Publicidad en radios, periódicos, televisión y medios audiovisuales o a través de internet.
- ▶ Promoción boca a boca, que consiste en la comunicación informal entre clientes satisfechos acerca de los beneficios del producto.

Estas preguntas pueden ser útiles para crear una estrategia eficaz de promoción de productos:

¿Cuáles son los mejores medios para la promoción de mi producto?

¿Cuándo es el mejor momento para promocionar mi producto?

¿Cuál es la estrategia de promoción de mis competidores?



La forma en que se realiza la promoción dependerá en gran medida de:

- ▶ El mensaje que se desee comunicar.
- ▶ El mercado objetivo (clientes potenciales).
- ▶ El presupuesto con que contamos.





Actividad:

Sondeo rápido de mercado

Ahora que sabemos sobre las cuatro Ps vamos a practicar.

Realizaremos un sondeo rápido de mercado en base a las cuatro Ps.

Los sondeos de mercado son herramientas muy útiles para determinar:

- ▶ ¿Cómo están posicionados los otros productores que se venden en el mismo mercado?
- ▶ ¿Cuáles son los gustos y preferencias de los potenciales clientes?

Para realizar el sondeo rápido de mercado nos dirigiremos a un puesto de venta cercano, un centro comercial, un mercado o supermercado y elegiremos un producto simulando que es el nuestro. Trabajaremos en pares, tratando de determinar las 4 Ps del producto elegido.

Para esta actividad necesitarás una fotocopia del formulario 1 en la sección "Fotocopiables".



RESUMIENDO:

Pensar en las cuatro Ps nos ayudará a diseñar un plan que equilibre: la satisfacción de nuestros clientes, la promoción de nuestro producto, su disponibilidad en el mercado y los beneficios que obtendremos.

**!HAY QUE ECHAR
SIEMPRE PA 'LANTE!**



MEJORA CONTINUA DE MI EMPRENDIMIENTO

Todo emprendimiento debe buscar mejorar, crecer y multiplicarse, para esto es necesario aplicar una filosofía de mejora continua a nuestro emprendimiento. Como emprendedores y emprendedoras somos inquietos y siempre estamos buscando ideas novedosas y mayores retos.

Una forma de canalizar toda esta energía creativa y utilizarla para mejorar nuestro emprendimiento es aplicar el ciclo de mejora continua como lo indica la siguiente figura:



- ▶ Planificar - análisis y decisión acerca de lo que debe ser mejorado o cambiado.
- ▶ Aplicar - implementación de los cambios que se hayan decidido en el Plan.
- ▶ Verificar - Control y/o medición de que los procesos y productos estén de acuerdo con los cambios esperados.
- ▶ Actuar: se adoptan los cambios y /o se continua con el ciclo de mejora.



ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN

El objetivo de la diferenciación es crear algo que sea percibido en el mercado como único.

Algunas formas de diferenciar son a través de:

- ▶ Diseño de producto.
- ▶ Imagen de marca.
- ▶ Avance tecnológico.
- ▶ Apariencia exterior.
- ▶ Servicio después de la venta.
- ▶ Formas de distribución.



Innovación= Diferenciarse en base a la introducción de nuevos productos o servicios.

Podría ser:

- ▶ Desarrollar y comercializar productos o servicios totalmente nuevos (innovación total).
- ▶ Mejora y perfeccionamiento de productos ya existentes en el mercado (innovación incremental).

**Diferenciación en Base a la
Calidad**



“Calidad es cuando el cliente regresa y no el producto”

Es decir, el producto o servicio cumplió cabalmente con las expectativas del cliente.

La calidad está relacionada con:

- ▶ El diseño del producto.
- ▶ Sus características técnicas.
- ▶ Servicios postventa, (garantía, información, servicio de reparaciones).
- ▶ El cumplimiento de los plazos de entrega, el servicio técnico y el asesoramiento.

Para asegurar la calidad de nuestros productos o servicios y mantener a nuestros clientes satisfechos, es necesario pensar siempre en la mejora continua.

¡LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES!

Para mantener nuestro emprendimiento avanzando debemos prestar mucha atención a lograr la fidelidad de nuestros clientes. Esto es importante porque:

- ▶ Un cliente fiel contribuye a que los ingresos sean estables y crecientes.
- ▶ Los analistas calculan que vender a un cliente nuevo cuesta, de cinco a 17 veces más que vender a un cliente actual.
- ▶ Los clientes contentos tienden a comprar más con el paso del tiempo.



- ▶ Los clientes leales conocen mejor el producto y requieren menor ayuda en el proceso de compra.
- ▶ Los clientes leales (y contentos) traen (gratis) a otros clientes a la empresa.
- ▶ Los clientes fieles tienden a aceptar más fácilmente que los precios de nuestro producto pueden cambiar.

...Pero como mantener la fidelidad de nuestros clientes actuales?

¡ES IMPORTANTE SER PROACTIVOS!!

PROACTIVIDAD

- ▶ Cuando una persona asume el **pleno control de su conducta** de modo activo.
- ▶ Implica la **toma de iniciativa** en el desarrollo de acciones creativas y audaces.
- ▶ Haciendo prevalecer la **libertad** de elección sobre las circunstancias de la vida.



Entonces siendo proactivas y proactivos nos adelantaremos y consideraremos las necesidades de atención de nuestros clientes, antes de que estas surjan. Para esto es recomendable seguir los siguientes pasos:

- ▶ Conocer a tus clientes: sus preferencias, sus inquietudes, sus necesidades y expectativas, siempre se puede preguntar si el cliente necesita algo más o si está satisfecho con el producto/servicio.
- ▶ Personalizar la entrega de información: hacer una lista de los clientes que más frecuentan, demandan o consumen nuestros servicios, obtener sus datos y comunicarnos con ellos de forma directa, vía email, teléfono, u otros medios como whatsapp, viber etc. para comunicarnos directamente y crear un sentido de familiaridad y confianza en el cliente.

- Dar información de gran utilidad: avisar de promociones, descuentos precios especiales y otros beneficios. Avisar acerca de interrupciones en el servicio o cualquier contingencia que pueda llegar a ocurrir, por ejemplo si una tienda va a cerrar por tres días será necesario avisar al cliente para que no venga en vano.



Recuerda:

Cliente feliz= **expectativas satisfechas**= recibió el producto.

Cliente fiel= **expectativas superadas** = recibió el producto + atención cordial + privilegios especiales: ofertas, rebajas, etc.



¡HAY QUE SER ORDENADAS Y ORDENADOS!



PLAN DE NEGOCIOS

Una vez identificadas las 4 Ps debemos comenzar con una planificación cuidadosa de las actividades y tareas que realizaremos para la puesta en marcha de nuestro emprendimiento. Esta planificación debe tomar en cuenta todos los detalles y en el ámbito empresarial es conocida como “Plan de negocio”.

El plan de negocio es un documento en el cual registramos de forma ordenada la mayor cantidad de información posible acerca de nuestro emprendimiento.

El plan de negocio nos ayuda a ordenar y planificar en detalle las actividades costos y proyecciones relacionadas a nuestro emprendimiento.

Existen diferentes formas de hacer un plan de negocio, y para realizarlo debemos tomar en cuenta cual es el objetivo principal de esta planificación, por ejemplo:

- Tal vez queremos hacer un plan que nos ayude a visualizar los pasos y procesos a seguir para el éxito de nuestro negocio, en este caso podemos realizar un plan sencillo que registre la información

básica de los objetivos y mercado de nuestro emprendimiento: ¿Qué insumos o materiales necesitaremos?, ¿qué cantidad de dinero o financiamiento?, ¿qué acciones tomaremos? y ¿quienes las realizaran?

- ▶ Tal vez tenemos una idea de negocio y queremos conseguir financiamiento o un préstamo bancario para ejecutarla, en ese caso el plan de negocio será un poco más detallado y además deberá ajustarse a las exigencias de los posibles financiadores.

Sea cual fuera la razón para la formulación de un plan de negocio, éste debe cumplir cuatro requisitos:

Claro	<ul style="list-style-type: none">• Redacción clara, concisa y veraz.
Actualizado	<ul style="list-style-type: none">• Contiene información y datos recientes.
Completo	<ul style="list-style-type: none">• Debe incluir información acerca de todas las áreas y procesos de la empresa.
Comprensible	<ul style="list-style-type: none">• Entendible para todos los que lo lean.



Componentes principales de un plan de negocios

Como habíamos visto, existen diferentes formas de realizar un plan de negocios, y estas varían en función de a quién va dirigido el plan y con qué objetivo los realizamos.

A continuación elaboraremos un plan de negocio simplificado¹ que es útil para organizar nuestras ideas y ponerlas en marcha, estos serán sus componentes principales:

Componentes de un plan de negocio simplificado	
Nombre del negocio	
Productos o Servicios	
Localización	
Recursos Humanos	
Análisis del Mercado	
Competencia	
Estrategia de Mercadeo	
Inversión Inicial Estimada	
Fuentes de Financiamiento	
Proyecciones de Ingresos y Gastos	
Posibles riesgos	
Cronograma	



Actividad:

Sondeo rápido de mercado

1. En grupos de 3 personas elijan una idea emprendedora.
2. Conversen acerca de:
 - ▶ Las formas de implementación.
 - ▶ La ubicación.
 - ▶ Qué recursos necesitarían: físicos, financieros y humanos.
 - ▶ Quiénes son los clientes potenciales.

¹ En la sección de fotocopiables 3 y 4 te presentamos un modelo de plan simplificado y un modelo estándar para presentación a un financiador o posible inversionista



- ▶ Qué precios y qué competencia podrían tener.
- ▶ Qué riesgos podría enfrentar la empresa.
- ▶Cuál sería el cronograma de acciones.

3. Pónganse de acuerdo para elaborar el plan de negocio, usando el formato simplificado.

Elijan a una persona para que exponga el plan frente a la clase, o pueden hacerlo juntos turnándose o repartiendo las secciones del plan.



RESUMIENDO:

- ▶ Los emprendedores y emprendedoras son ordenadas y planifican bien sus emprendimientos.
- ▶ El plan de negocio es un documento en el cual registramos de forma ordenada la mayor cantidad de información posible acerca de nuestro emprendimiento.
- ▶ El plan de negocio nos ayuda a ordenar y planificar en detalle las actividades costos y proyecciones relacionadas a nuestro emprendimiento.



¡Consiguete
colchones!



CONTENIDO

1. Existen servicios disponibles

1.1 Afrontar los riesgos

1.2 Servicios financieros

1.3 Servicios no financieros

2. Construiré y fortaleceré mi red

2.1 Redes de apoyo y soporte

2.2 Graficando mi red de apoyo

¡Bienvenidos y bienvenidas!!

Al terminar esta sección serás capaz de:

- ▶ Identificar los riesgos relacionados a las actividades emprendedoras.
- ▶ Identificar diferentes estrategias para minimizar el riesgo.
- ▶ Identificar servicios financieros y no financieros disponibles.
- ▶ Identificar tus redes de apoyo.



¡EXISTEN SERVICIOS DISPONIBLES!!



AFRONTAR LOS RIESGOS LA IMPORTANCIA DE UN COLCHÓN

Toda acción en la vida conlleva un cierto riesgo, sin embargo al empezar un emprendimiento nos embarcamos en una acción novedosa y si bien ya casi tenemos todo planeado, también debemos pensar en los posibles riesgos y cómo afrontarlos.

Existen diferentes formas de afrontar los riesgos, las más comunes son cuatro:





1. Evitar el riesgo tomando las medidas necesarias por ejemplo usar guantes o protección para evitar el riesgo de quemaduras en la cocina, usar salvavidas si no se sabe nadar, etc.

2. Reducir el riesgo de que algo ocurra o de cuanto nos vaya a impactar por ejemplo, realizar instalaciones de gas seguras, comprar alarmas antirrobo, tener un extintor de incendios, contar con instrucciones básicas en caso de emergencias y otros.

3. Transferir los riesgos que no podemos evitar. Lo más común es contratar una empresa de seguros que se compromete a pagar todos los daños a cambio de una cuota periódica.

4. Absorber el riesgo, realizando un ahorro mensual, para cubrir cualquier tipo de emergencia.

Entonces es importante considerar los riesgos posibles relacionados a tu emprendimiento así como cuáles serían las mejores formas de afrontarlos.

En la siguiente tabla escribe 7 tipos de riesgos que podría tener tu emprendimiento. Registra los riesgos de menor a mayor importancia y describe las posibles medidas para afrontarlos.

Riesgos de mi emprendimiento	Medidas para afrontarlo	Tipo de medida



SERVICIOS FINANCIEROS

Los servicios financieros son los servicios proporcionados por la industria financiera, estos abarcan un amplio rango de organismos que gestionan los fondos tales como:

- ▶ Bancos.
- ▶ Cooperativas de crédito.
- ▶ Compañías de tarjetas de crédito.
- ▶ Compañías de seguros.
- ▶ Compañías de financiación al consumo.
- ▶ Fondos de inversión y otros.

Algunas características más comunes de los servicios financieros son:

Bancos y otros proveedores de servicios financieros

- ▶ Aceptar depósitos y fondos reembolsables y efectuar préstamos.
- ▶ Administrar sistemas de pago como ser transferencias de fondos, transacciones en efectivo y mediante tarjetas de crédito y débito, giros bancarios, cheques, y transferencias electrónicas de fondos.
- ▶ Negociar: Ayudan a las empresas a comprar y vender valores, divisas y derivados.
- ▶ Emitir valores: Ayudan a los prestatarios a captar fondos vendiendo acciones de empresas o emitiendo bonos.
- ▶ Gestionar activos: Ofrecen asesoramiento o invierten en nombre de los clientes, que pagan por sus conocimientos especializados.



Servicios de seguros y otros servicios conexos

- ▶ Los aseguradores directos agrupan los pagos (primas) de los clientes que tratan de cubrir riesgos y realizan pagos a quienes les acontece un evento que se encuentre cubierto por el seguro, por ejemplo un incendio o robo.

¿Necesito financiamiento para mi emprendimiento?

El financiamiento implica recaudar fondos para un proyecto de negocio o para un emprendimiento social.

1. Determinar cuánto y cuándo se necesitará.
2. Buscar diversas formas de financiamiento.
3. Analizar sus ventajas y desventajas.

Las formas más comunes de financiamiento son las siguientes:

Tipo de financiamiento	Descripción	Ventajas	Desventajas
Financiamiento de capital	Compartir la propiedad del negocio con otras personas, quienes compran acciones para poder disfrutar de las ganancias y tomar algunas decisiones relativas al negocio.	Financiar el emprendimiento sin tener que endeudarse.	Se tiene que compartir, parte de las ganancias y del control del propio negocio.
A través de una deuda	Solicitando un préstamo, a cierto plazo, a una organización o persona.	No es necesario compartir la propiedad del proyecto con nadie.	Se debe restituir el dinero del préstamo o se pierden las garantías. Se deben pagar intereses.
Autofinanciamiento	Implica empezar un negocio sin ayuda financiera, utilizando los propios recursos provenientes de ahorros.	Al no haber un préstamo, no hay deuda que pagar ni tampoco la necesidad de compartir la propiedad del propio negocio.	Es fundamental mantener los ahorros para contingencias.



Obteniendo un préstamo bancario

Aunque muchas veces parece complicado, en la actualidad los bancos e instituciones financieras han simplificado los procesos para obtener un crédito. Sin embargo existen características a las cuales les prestan más atención, a la hora de financiar emprendimientos como por ejemplo:

Características del emprendedor

- Experiencia previa
- Reputación frente a los bancos

Capital, propio o de terceros

- Bienes o activos con que ya cuenta el emprendimiento
- Muchos bancos ofrecen solo una parte de lo requerido para empezar

Capacidad de pago

- Ingresos del negocio o emprendimiento
- Frecuencia con que se generan los ingresos
- Otros ingresos aparte del negocio

Garantías y respaldos

- Bienes de la empresa o negocio
- Bienes personales del dueño
- Garantías personales de terceros

Condiciones del entorno

- Posibles riesgos que el negocio enfrentará
- El entorno de negocios de cada emprendimiento

Evalúa tu actual capacidad de pago

Capacidad de Pago= Factor clave para determinar tus posibilidades para cubrir sus deudas a corto plazo.

$$CP=(IN-Gt/IN)*100$$

Por lo general menor al 10% indica que no se tiene buena capacidad de pago y si supera el 30% indica que tiene una alta capacidad de pago.

Ítem	Descripción	Abreviación	Explicación
Ingreso Bruto	Ingreso antes de impuestos (sueldos, comisiones y otras entradas comprobadas).	IB	A veces erróneamente se coloca este ingreso en la fórmula de capacidad de pago.
Ingreso Neto	Ingreso bruto menos impuestos y cualquier otro descuento al que este sujeto.	IN= (IB- Impuestos y descuentos)	Este ingreso es el líquido que tenemos para disponer.
Gasto total	Suma de gastos fijos y Gastos Variables.	Gt= (gf + gv)	
Gasto fijo	Gastos que se realizan todos los meses ejemplo: Alquileres, Alimentación, Vestido, transporte, diversión, ahorro.	Gf	
Gasto Variable	Gastos que son eventuales, ejemplo: Vacaciones, Regalos, Entretenimiento u otros.	Gv	

¿Qué otras características tienes que te ayuden a obtener un préstamo?

Características del emprendedor	
Experiencia previa	Reputación frente a los bancos

Capacidad de pago

Ingresos del negocio o emprendimiento	Frecuencia con que se generan los ingresos	Otros ingresos aparte del negocio

Capital, propio o de terceros

Bienes o activos con que ya cuenta tu emprendimiento

Garantías y respaldos

Bienes de tu empresa o negocio	Bienes personales del dueño	Garantías personales de terceros

Condiciones del entorno

Posibles riesgos que el negocio enfrentará	El entorno de negocios de cada emprendimiento

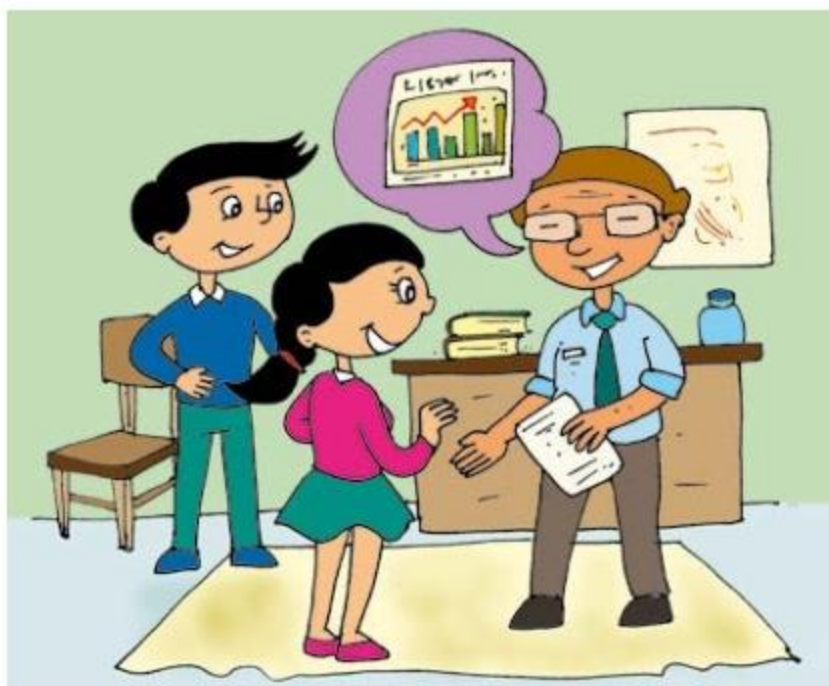
SERVICIOS**NO FINANCIEROS**

Los servicios no financieros, como su nombre lo indica son servicios que no implican actividades financieras y pueden ser: asistencia técnica, gestión empresarial, servicios de apoyo en salud, educación y otros relacionados a fines sociales.

Entre estos destacan:

➔ Educación financiera

Es el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos, beneficios y mediante la información o instrucción, desarrollan habilidades que les permiten una mejor toma de decisiones, lo que deriva en un mayor bienestar económico (OECD, 2005).



En nuestro país las instituciones financieras están obligadas por la Ley 393 a brindar este servicio.

➔ Servicios de desarrollo

Comprenden una variedad ilimitada de servicios, los cuales son determinados por la Institución Financiera en base a diagnósticos de las necesidades de sus usuarios o clientes. Los más convenientes para emprendedores son:

🔑 **Asistencia técnica** para el fortalecimiento, gestión y desarrollo de la actividad emprendedora.

🔑 **Capacitación técnica** especializada en áreas específicas: Técnica-productiva, administrativa-contable, comercial y articulación a mercados, en base a metodologías e instrumentos de gestión diseñados.

Si bien no es obligatorio brindar este tipo de servicios, en nuestro país, existen muchas instituciones financieras que ofrecen y también se encuentran contemplados en la Ley 393.



Actividad para la casa:
Servicios cercanos disponibles

Ahora identificaremos los servicios financieros y no financieros que están disponibles cerca de nosotros.

Para esto nos tomaremos el tiempo de visitar a las instituciones financieras cercanas a nuestro domicilio o a la ubicación de nuestro emprendimiento.

Cuando se visita una institución financiera se debe tener en mente las preguntas necesarias, para esto nos ayudaremos con esta sencilla lista:

- ▶ ¿Qué tipo de créditos para emprendedores ofrecen?
- ▶ ¿Cuáles son la características de estos créditos?
 - Monto máximo, plazos, garantías necesarias.
- ▶ ¿Cuáles son los intereses y cómo se calculan?
- ▶ ¿Cuál es la forma de pago del crédito?
- ▶ Frecuencia: semanal, mensual trimestral.
 - Cuota fija: El monto a pagar es el mismo durante todo el plazo del crédito.
 - Cuota variable: La cuota va disminuyendo conforme se va pagando la deuda.
- ▶ ¿Existe algún programa especial que beneficie a emprendimientos en las primeras etapas?
- ▶ ¿Tiene otros servicios para sus clientes? (Por ejemplo seguros).
- ▶ ¿Brindan también servicios no financieros? ¿Cuáles?

Ahora que ya conocemos las preguntas, ordenaremos las respuestas en la siguiente ficha, para tener los datos siempre a mano:

Servicios financieros								
Institución	Tipo de crédito	Características			Interés	Forma de pago		Otros servicios
		Máximo	Plazo	Garantía		Frecuencia	Cuota	

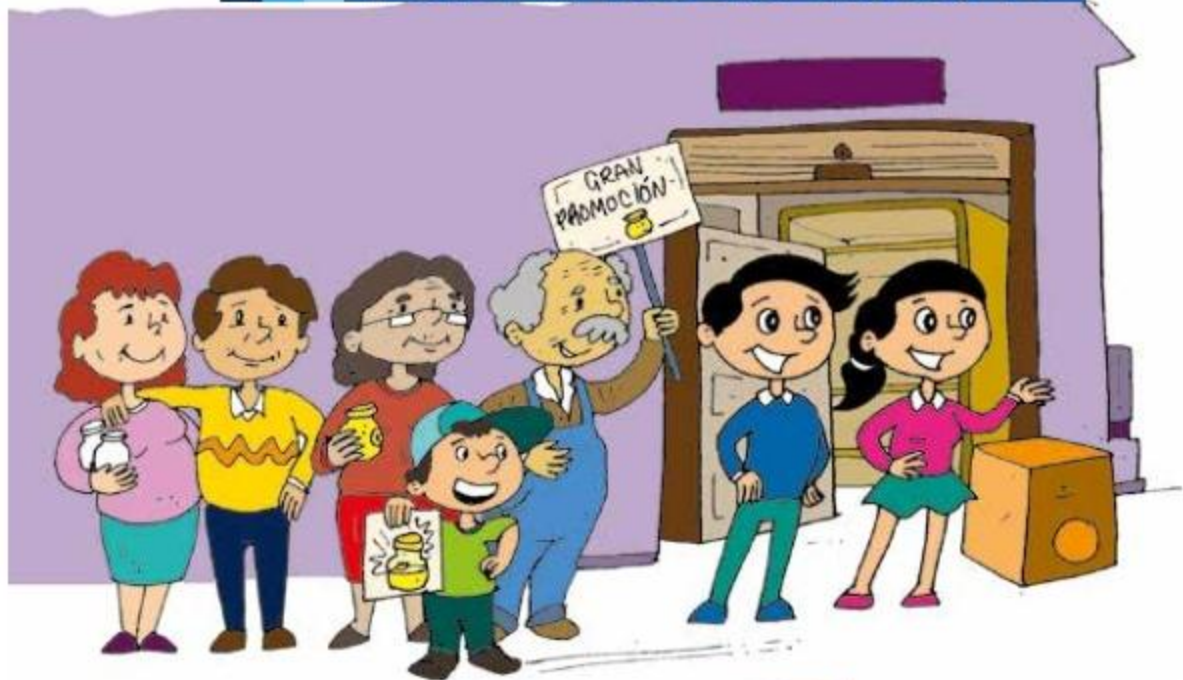
Servicios no financieros		
Institución	Servicio	Como acceder



RESUMIENDO...

- ▶ Todos los emprendimientos conllevan riesgos pero los emprendedores y emprendedoras se preparan anticipadamente para afrontarlos.
- ▶ Existen diferentes formas de afrontar los riesgos: Evitar, reducir, transferir, absorber.
- ▶ Los servicios financieros son aquellos proporcionados por bancos, cooperativas, compañías de seguros, fondos de inversión y otros.
- ▶ De acuerdo a las características de nuestro emprendimiento podemos acceder a diferentes servicios financieros.
- ▶ Para acceder a los servicios financieros es importante evaluar nuestra capacidad de pago.
- ▶ Los servicios no financieros son servicios adicionales que prestan las entidades financieras, los cuales pueden ser muy útiles para el desarrollo y mejora de nuestro emprendimiento.
- ▶ Conocer los servicios financieros y no financieros disponibles en nuestro entorno nos ayudara a escoger las mejores opciones para nuestro emprendimiento.

CONSTRUIRÉ Y FORTALECERÉ MI RED



REDES DE APOYO Y SOPORTE

Contar con fuentes de colaboración, apoyo y soporte es vital para el éxito de los emprendimientos.

La colaboración con otras personas sean familiares, amistades, socios u otros, es importante para alcanzar tus metas y objetivos.

Debido a esto es necesario que desde un inicio identifiques aquellas personas u organizaciones que forman o pueden formar parte de tu red de apoyo y soporte.

Así mismo debes ejercitar tu capacidad para persuadir y conseguir apoyo, aprendiendo a pedir ayuda cuando sea necesario y también a ser recíproco y ayudar a los demás.

Dentro de las redes de apoyo y soporte se consideran a:

- ▶ Familiares y amigos.
- ▶ Contactos de negocio.
- ▶ Proveedores.
- ▶ Clientes.



- ▶ Organizaciones del mismo rubro como ser asociaciones de productores, redes empresariales.
- ▶ Organizaciones de otros rubros como ser universidades, institutos educativos y otros.

Estas redes pueden facilitar el acceso a todo tipo de recursos: financieros, materiales, técnicos, administrativos, de información y otros.

Establecer redes de colaboración con personas que persiguen los mismos objetivos puede ayudar a beneficiarnos mutuamente. Para esto es necesario identificar quiénes son estos actores y como establecer un contacto con ellos.

Además es necesario desarrollar la capacidad de pedir ayuda y aprovechar los contactos que ya tenemos para crecer nuestra red de apoyo. Los emprendedores no pueden quedarse de brazos cruzados, hay que ir y golpear puertas y aprovechar las oportunidades.



¡Los emprendedores no pueden quedarse de brazos cruzados!

¡Hay que ir a golpear puertas y aprovechar las oportunidades!





Actividad

Graficando mi red de apoyo



Persona u Organización	Dónde Trabaja	Cargo u Oficio	Datos (mail, teléfono, etc.)	¿Cómo podría contribuir al proyecto?	¿Cómo puedo contactarlo?



RESUMIENDO...

- ▶ Contar con fuentes de colaboración, apoyo y soporte es vital para el éxito de los emprendimientos.
- ▶ Formar parte de redes de apoyo y soporte puede facilitarte el acceso a todo tipo de recursos.
- ▶ Es necesario desarrollar la capacidad de pedir ayuda y aprovechar los contactos que ya tenemos para crecer nuestra red de apoyo constantemente.



1. SONDEO RAPIDO DE MERCADO EN BASE A 4Ps

PRODUCTO	
¿Cuál es el producto?	
¿Cuáles son sus características?	
¿Cómo se llama? ¿Tiene un buen nombre?	
¿Cómo se ve? ¿Qué tamaño (s), color (es), presentación (es)?	
¿Quiénes son los clientes o consumidores potenciales?	
¿Qué esperan los clientes del producto?	
¿Cómo, cuándo y dónde lo usará el cliente?	
¿Qué necesidades satisface el producto?	
¿Quiénes ofrecen el mismo producto?	
¿Cómo se diferencia el producto de sus competidores?	
PRECIO	
¿Cuánto costó producir el producto?	
¿Cuál es el valor del producto percibido por los clientes?	
¿Aumentarían las ventas si el precio baja?	
¿Cómo está el precio del producto en relación a la competencia?	
PLAZA	
¿Dónde van los clientes cuando buscan el producto o servicio?	
¿A qué tipo de tiendas se dirigen los clientes potenciales? (centro comercial, tienda regular, supermercado, vía internet).	
¿Cómo se llega a los diferentes canales de distribución que pienso utilizar?	
¿En qué se diferencia la ubicación/estrategia de distribución de la de mis competidores?	
PROMOCIÓN	
¿Cuáles son los mejores medios para la promoción del producto?	
¿Cuándo es el mejor momento para promocionar este producto?	
¿Cuál es la estrategia de promoción de la competencia?	

2. PLAN DE NEGOCIO SIMPLIFICADO (PERSONAL)

Componentes de un plan de negocio simplificado	
Nombre del negocio	
Productos o Servicios	
Localización	
Recursos Humanos	
Análisis del Mercado	
Competencia	
Estrategia de Mercadeo	
Inversión Inicial Estimada	
Fuentes de Financiamiento	
Proyecciones de Ingresos y Gastos	
Posibles riesgos	
Cronograma	

3. MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DETALLADO (Financiadores o Inversores)

NOMBRE DEL NEGOCIO O EMPRESA

RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo presenta una impresión general, clara y concisa que pueda leerse rápidamente y que aporte al lector todos los elementos relevantes del Plan de Negocio. Este siempre debe elaborarse una vez terminada la elaboración del Plan de Negocio.

DATOS PERSONALES Y DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Datos de la persona que presenta el proyecto

Nombres y apellidos, dirección ciudad, estudios experiencia.

Datos de la empresa

Tipo de empresa, localización, a qué se dedica, cómo se va a iniciar. Breve descripción del proyecto, por qué este tipo de proyecto:

JUSTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL

En esta sección se debe dar respuesta a las siguientes preguntas:

¿Qué problemas resuelve nuestra idea? ¿Qué necesidad satisface? ¿Qué tipo de producto o servicio queremos vender? ¿Qué es exactamente lo que ofrece? ¿Qué tiene de innovador el producto o servicio? ¿Es un producto o servicio único?

EL PRODUCTO Y/O EL SERVICIO

Se debe describir con precisión el producto o servicio que se ofertará, ¿Qué necesidad va a satisfacer? ¿A qué mercado se dirigirá? ¿Cómo es técnicamente? ¿Cómo se posicionará? ¿Qué lo diferencia de la competencia? ¿Cómo se fijará su precio en el mercado? ¿Qué normas, leyes o patentes le regulan?

ESTUDIO DE MERCADO

¿En qué sector se encuentra tu empresa? ¿En qué tipo de mercado vas a realizar tu actividad? ¿Podrías describir el tamaño y el volumen de tu mercado potencial? ¿Es un mercado estable durante todo el año o por el contrario es estacional? ¿Cuál es la previsión de crecimiento de dicho mercado? ¿Qué características socio-demográficas tiene tu clientela? ¿Cuáles son los hábitos de consumo y de compra

de tus clientes? ¿Quién es tu competencia directa? ¿Cómo motivarías a tus clientes para que te compren a ti y no a otro competidor?

PLAN COMERCIAL Y DE MARKETING

¿Quiénes son nuestros clientes objetivo? ¿Cómo podemos llegar a ellos? ¿Cuál será la forma de distribución o venta? ¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Cómo nos enfrentaremos a ellos? ¿Cuánto invertiremos en promoción y comunicación? ¿Cuáles serán nuestros precios? ¿Cómo controlaremos los resultados de nuestro Plan?

ASPECTOS TÉCNICOS

La descripción de los medios materiales y humanos requeridos, abarcando las siguientes cuestiones: ¿Dónde produciremos? ¿Cómo lo haremos? ¿Qué cantidad? ¿En cuánto tiempo?

Descripción del proceso productivo. Estrategias y modelos de producción. Procesos de control de calidad. Gestión de residuos. Estrategias de logística: abastecimiento y otros.

RECURSOS HUMANOS

¿Quiénes son los miembros del equipo de trabajo y en qué destacan? ¿Qué experiencia y habilidades posee el equipo de trabajo que servirán para poner en marcha el emprendimiento? ¿Cómo y con quién debería completarse el equipo? ¿Qué motiva a cada uno de sus miembros? Se debe incluir también un -Organigrama de la empresa o un Dibujo de la organización de las personas que integran la empresa-, mostrando las relaciones de mando.

PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

¿Cuánto capital necesita la empresa para arrancar? ¿Cuánto dinero en efectivo se necesitará en un escenario crítico? ¿De dónde procederá el capital? ¿Qué rendimiento pueden esperar los inversores? ¿Cómo generaremos beneficios?

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS

¿Qué riesgos podrían suponer una amenaza para el éxito de la empresa? ¿Cómo los afrontaremos y cómo reduciremos al mínimo su impacto? ¿Cuál es el efecto cuantitativo de cada uno de los riesgos (pronósticos)? ¿Cómo podría salir a flote la empresa en el caso de que se produjera la "situación pésima"?

ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

Debe explicar qué tipo de empresa será, cuál será su figura legal, y a qué tipo de obligaciones fiscales estará sujeta.

4. ELEMENTOS PLAN DE NEGOCIO SIMPLIFICADO

Componentes de un plan de negocio simplificado	
Nombre del negocio	Describe como se llamará tu producto, negocio o servicio.
Productos o Servicios Relacionada con P=PRODUCTO	Enumera los productos o servicios que ofrecerás, describiendo cada uno según sus características como ser tamaño, forma, envase y otras.
Localización	La dirección ubicación o lugar donde se realizarán las actividades principales, y dónde te pueden encontrar frecuentemente.
Recursos Humanos	Las personas, incluyéndote a ti que trabajan contigo y son parte del negocio o empresa. Aquí es bueno incluir también información sobre su experiencia.
Análisis del Mercado Relacionada con P=PLAZA	Las características del mercado en el cual piensas introducir o proveer los productos o servicios que genera tu negocio, por ejemplo cuantos clientes potenciales has identificado, quiénes son estos clientes y qué características tienen, sus edades, dónde se ubican y dónde van cuando necesitan el producto. ¿Cada cuánto se adquiere el producto y para qué fines? Y otras preguntas relacionadas.
Competencia Relacionada con P=PLAZA	¿Quiénes son los posibles competidores? ¿Existen otras empresas que ofrecen el mismo producto o servicio? ¿Cuáles son sus características?
Estrategia de Mercadeo Relacionada con P=PROMOCIÓN	¿Cómo llegarás a los clientes potenciales? ¿Cómo distribuirás tu producto?
Inversión Inicial Estimada Relacionada con P=PRECIO	El monto de dinero inicial que necesitarás para iniciar tu emprendimiento. Si ya cuentas con maquinaria o insumos es necesario que determines su precio y los incluyas como parte de tu inversión.
Fuentes de Financiamiento	¿Cómo financiaras las inversiones iniciales necesarias para tu negocio?
Proyecciones de Ingresos y Gastos Relacionada con P=PRECIO	Calcula los costos de producción y todos los gastos relacionados con mantener tu negocio en marcha, incluyendo impuestos. Estima los ingresos NETOS que obtendrás de tu negocio. Finalmente resta el total de los gastos que efectuaras de los ingresos NETOS. El resultado será tu utilidad o ganancia.
Posibles riesgos	Los riesgos que ya identificaste y cómo los afrontarás.
Cronograma	Los pasos a seguir ordenados de acuerdo al tiempo en el que realizaran las actividades.

5. LISTA DE PREGUNTAS PARA UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

- ▶ ¿Qué tipo de créditos para emprendedores ofrecen?
- ▶ ¿Cuáles son las características de estos créditos?
 - Monto máximo, plazos, garantías necesarias.
- ▶ ¿Cuáles son los intereses y como se calculan?
- ▶ ¿Cuál es la forma de pago del crédito?
 - Frecuencia: semanal, mensual trimestral.
 - Cuota fija: El monto a pagar es el mismo durante todo el plazo del crédito.
 - Cuota variable: La cuota va disminuyendo conforme se va pagando la deuda.
- ▶ ¿Existe algún programa especial que beneficie a emprendimientos en las primeras etapas?
- ▶ ¿Tiene otros servicios para sus clientes? (Por ejemplo seguros)
- ▶ ¿Brindan también servicios no financieros?

6. RIESGOS DE MI EMPRENDIMIENTO

Riesgos de mi emprendimiento	Medidas para afrontarlo	Tipo de medida

7. GRAFICANDO MI RED DE APOYO.



9. CARACTERÍSTICAS DESEABLES POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Características del emprendedor		
Experiencia previa	Reputación frente a los bancos	
Capacidad de pago		
Ingresos del negocio o emprendimiento	Frecuencia con que se generan los ingresos	Otros ingresos aparte del negocio
Capital, propio o de terceros		
Bienes o activos con que ya cuenta tu emprendimiento		
Garantías y respaldos		
Bienes de tu empresa o negocio	Bienes personales del dueño	Garantías personales de terceros
Condiciones del entorno		
Posibles riesgos que el negocio enfrentará	El entorno de negocios de cada emprendimiento	

10. SERVICIOS FINANCIEROS CERCANOS

Servicios financieros								
Institución	Tipo de crédito	Características			Interés	Forma de pago		Otros servicios
		Máximo	Plazo	Garantía		Frecuencia	Cuota	

10. SERVICIOS NO FINANCIEROS CERCANOS

Servicios no financieros		
Institución	Servicio	Como acceder

BIBLIOGRAFÍA

- Bilbao, Arantza, y Susana Pachano. "Rasgos y actitudes de los emprendedores." Venezuela: Corporación Andina de Fomento (2002).
- Blank, Steve, and Bob Dorf. El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa. Grupo Planeta Spain, 2013.
- Global Entrepreneurship Monitor GEM, "Reporte Nacional Bolivia 2014." Querejazu, Verónica, David Zavaleta, y Joel Mendizabal. - GEM (2014)
- González, Rafael Muñiz. Marketing en el siglo XXI. Centro de Estudios Financieros, 2001.
- Educarchile, Carpeta didáctica "Emprende en Red" disponible en: <http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?id=224378> (2014)
- Malagón, F. A., and D. C. Colombia. "El espíritu emprendedor y la creación de empresa." Fed Colombia (2003).
- Malagón, Félix Antonio. "¿Cómo orientar el espíritu emprendedor hacia la creación de empresas?." Revista EAN 48 (2013): 72-81.
- Organización Internacional del Trabajo OIT. Manual: Jóvenes emprendedores generan ideas de negocio. Sistema de las Naciones Unidas en el Perú. 2009
- Rodríguez, Rafael Alcaraz. Emprendedor de éxito. McGraw Hill Mexico, 2015.

Recursos

- <http://www.negociosyemprendimiento.org/2014/10/ejemplos-planes-empresariales.html>
- <https://posibleplus.mx/>
- <http://www.emprendedores.cl/comunidad/articulos/447/los-10-mandamientos-del-innovador>
- <http://www.emprendedores.cl/comunidad/articulos/5/el-concepto-de-emprendedor>
- <http://www.elemprendedor.ec/preguntas-para-saber-si-debo-emprender/>

Libros para descarga gratuita:

- <http://disruptivo.tv/emprendimientosocial/>
- <https://selffy.com/p/L1CT/>
- <http://recursos.loanbook.es/buenas-practicas-pyme>

¡Y hay muchos más en la web!!