
EMPRENDEDURISMO



15 de Agosto de 2009

¿EXPECTATIVAS?

EMPRENDEDURISMO

Parte 1: Ser emprendedor

Parte 2: “De una idea a un Emprendimiento”

Parte 3: Recursos – Impacto Social

Parte 1: "Ser emprendedor"





Empresario \neq Emprendedor

Empresario:

cualquier persona que realice una actividad comercial produciendo u ofreciendo bienes y servicios.

Emprendedor:

aquellas personas que tienen una actitud proactiva frente a la vida y a los negocios en particular.

Se puede ser empresario sin ser emprendedor y viceversa.

Emprendedor:

aquellas personas que visualizan oportunidades donde la mayoría ve obstáculos, o capitaliza aprendizaje donde otros solo ven fracasos.

Suele verse como alguien poco razonable, considera posible lo que otros ven como imposible.

Ej: Emprendedor en negocios, Emprendedor Social



el que hace que las cosas sucedan.

es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.

“del dicho al hecho hay un gran Emprendedor”

actitud proactiva y actitud hacia la vida...

es una persona que inicia su propio negocio primeramente a pequeña escala



ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

- ✓ Tener objetivos claros en la vida.
- ✓ Tener una actitud proactiva y no reactiva
- ✓ Creer en el propio proyecto.
- ✓ Saber que las cosas no suceden por si solas, sino que uno mismo hace que sucedan.
- ✓ Dedicar todo el tiempo, recurso y esfuerzo necesario para lograr nuestros objetivos.
- ✓ Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de estos desafíos.
- ✓ Saber que actuar con honestidad es beneficioso
- ✓ Valorar la perseverancia y el esfuerzo
- ✓ Valora la capacitación permanente
- ✓ Comprometerse a trabajar con ética. Comprometerse con los factores ambientales y sociales.
- ✓ Ser un buen comunicador. Saber comunicar y comunicarse.
- ✓ Adquirir conocimientos técnicos.
- ✓ Ser consciente de que el primer capital y el más importante en un emprendimiento, es uno mismo.



¿Estás dispuesto a asumir riesgos?

Liderar tu propio negocio implica incertidumbres y riesgos. En tu vida de emprendedor tendrás que tomar decisiones importantes. Puedes evitar los riesgos si tomas las debidas previsiones y te asesoras en lo que desconoces.



Profesionalización y visión:

En el mundo moderno es importante capacitarse y proyectar una visión de largo plazo. Debes aprender sobre las distintas áreas: ventas, marketing, dirección, estrategia, administración, etc.

Es necesario tener una visión y orientarse hacia un objetivo fijado. Esto también se aprende a través de la práctica, la observación del entorno, la participación en cursos, charlas y talleres.



Enorme esfuerzo:

Conducir un negocio exitoso requiere motivación y conocimiento. Pero lo que mas requiere es muchísimo trabajo. Al menos en la primera etapa del emprendimiento quizás se deberá realizar varios roles a la vez: gerente, cadete, vendedor, limpiador, productor.



Necesidad vs oportunidad:

Las personas inician su empresa por dos motivos: necesidad u oportunidad. Las empresas que prosperan son aquellas que se crean como respuesta a una necesidad que ningún otro está atendiendo, o que se está atendiendo de forma deficiente. Los emprendedores más arriesgados incluso innovan creando nuevas necesidades o deseos.



Obstáculos:

Dependiendo del sector elegido, pueden existir obstáculos para el desarrollo normal de tu negocio. Es fundamental que tengas en cuenta la normativa vigente para el sector que te insertas (ej: permisos para la gastronomía, turismo, etc).

Para detectar obstáculos escribe cuáles son tus mayores fortalezas y debilidades mirándote a ti respecto de tu competencia. Y observa cuales oportunidades y amenazas hay en tu entorno. Haz un FODA.



INNOVACIÓN

La ventaja competitiva es el motivo por el cual un cliente parará a comprarte a ti y abandonará a su proveedor anterior. Es aquello que satisface una necesidad que la competencia no estaba atendiendo hasta el momento. (ej. Precio, calidad, servicio, especialización). Por encima de éstas está la innovación.

La actitud innovadora es la mejor de las ventajas competitivas: *“Cuando todas las pizzerías ya entregan sus pedidos en forma inmediata, la rapidez deja de ser una ventaja, entonces algunos regalan bebidas, o mejoran su empaque, o hacen promociones, etc.”*

Innovar no es necesariamente inventar algo



Recursos

Se deben generar recursos humanos, tecnológicos y financieros que sustituyan la falta de \$\$ inicial.

Tu motivación, tu capacidad de relacionamiento humano, tu seriedad frente a proveedores para que te otorguen créditos, la convicción y el entusiasmo mostrado frente a posibles inversores, son fundamentales para la captación de recursos.

Cuando la idea es sólida y el emprendedor demuestra capacidad de llevarla adelante, los recursos aparecen.



Forma un equipo

Un emprendedor competente se orientará a formar un equipo de trabajo motivado que contribuya a un crecimiento conjunto de la empresa y cada uno de sus miembros. La capacidad de liderazgo para formar un equipo emprendedor, será decisivo para el futuro de tu empresa.



Rol social del emprendedor

El emprendedor es generador de empleo y capital, siendo esta su principal función social.

Con un emprendimiento se debería apostar al desarrollo local involucrando a la misma comunidad a participar, contemplando sus necesidades y pensando en un desarrollo sustentable.

Sin embargo el emprendedor puede hacer un gran daño si no contempla el impacto de su actividad en el ambiente o si no contribuye al bienestar de la comunidad. Hoy en día es difícil que prospere una empresa que no contemple la voluntad y compromiso social y ambiental.



Escribe un Plan.

Una guía que te permitirá resolver de antemano algunos eventos previsibles.

Plan vs Realidad

Ej: PLAN DE NEGOCIOS:

Idea de negocio

Sector y mercado

Descripción del producto o servicio

Canales de distribución y ventas

Comunicación y marketing

Equipo humano

Presupuesto



¿ES VIABLE?



¿Ser emprendedor?

Parte 2: “De una idea a un Emprendimiento”



Escribe un FODA.

Un análisis de tu realidad interna y externa como emprendedor.



¿CÓMO ORDENO UNA IDEA?

¿QUÉ vamos a hacer?

¿PORQUÉ?

¿CÓMO?

¿DÓNDE?

¿PARA QUÉ?

¿CON QUÉ?

¿QUIÉNES?



¿QUÉ vamos a hacer?

- NATURALEZA DEL PROYECTO
 - Esta puede estar contenida en el título
 - Definición de la idea central del proyecto
 - Origen de la idea del proyecto: necesidad o insuficiencia que la origina.

¿PORQUÉ lo vamos a hacer?

- FUNDAMENTACIÓN
- Antecedentes y justificación

• ¿PARA QUÉ lo vamos a hacer?

- OBJETIVOS
- Logros que se pretende alcanzar
- Deben ser claros y realistas.
- Hay 2 tipos de Objetivos: Generales y Específicos.
 - Objetivo general: propósitos más amplios que conforman el marco de referencia del proyecto. No se alcanza sólo con ese proyecto.
 - Objetivos específicos: identifican claramente lo que se pretende lograr del proyecto. Contribuyen a alcanzar el objetivo general. Se definen en infinitivo, ej: definir, identificar, diseñan, validar, etc.

¿DÓNDE?

- LOCALIZACIÓN Y POBLACIÓN OBJETIVO
- Área geográfica y población a la que se dirige.

¿CÓMO lo vamos a hacer?

- Conjunto de actividades que deben desarrollarse para alcanzar los objetivos propuestos.
- Definición de tareas, normas y procedimientos para la ejecución.
- Calendario de actividades, cronograma de trabajo.

¿QUIÉNES lo van a hacer?

- RECURSOS HUMANOS
- Cantidad y calidad de las personas que se necesitan para llevar a cabo el proyecto.

¿CON QUÉ lo vamos a hacer?

- RECURSOS MATERIALES - instalaciones necesarias, materiales, los instrumentos y los equipos.
- RECURSOS FINANCIEROS - Presupuesto y financiamiento.

PERO....
SI PENSAMOS EN UN EMPRENDIMIENTO...

Producto o Servicio

Análisis de Mercado

Consumidores

Competencia

Equipo de trabajo

1. Producto o Servicio

- 1.1. Descripción del producto o servicio.
- 1.2. ¿Qué problema o necesidad está siendo solucionada?
- 1.3. ¿Cuánta gente tiene este problema o necesidad?
- 1.4. Usos y aplicaciones del producto o servicio.
- 1.5. ¿Cuál es la situación actual (etapa de desarrollo) del producto o servicio?
- 1.6. ¿Qué tipo de tecnología utiliza su producto?

2. Análisis de Mercado/Industrias

- 2.1. ¿Cuál es el tamaño actual del mercado (domestico/extranjero) para su Producto / Servicio?
- 2.2. ¿Quiénes son sus principales consumidores? Principales características.
- 2.3. ¿Se puede comercializar globalmente?

3. Análisis competitivo

3.1. ¿Quiénes son competidores actuales y potenciales? Principales características.

3.2. ¿Cuál es la ventaja de su producto o servicio respecto a los ofrecidos por otras empresas?

4. Equipo y modelo organizacional

4.1. ¿Cómo estará organizado el equipo de trabajo? ¿Qué habilidades complementarias poseen?

4.2. ¿Posee el equipo experiencia en emprendimientos y tiene conocimiento de la industria? ¿Existe dominio de la tecnología que utiliza?

4.3. ¿Tienen experiencia trabajando en equipo?

Ejercicio grupal

Piensen en una IDEA de emprendimiento para el desarrollo local.



De las áreas ya trabajadas en el curso agrúpanse según alguna que les gustaría desarrollar localmente

Piscicultura

Aves

Senderismo

Histórico

Cultural



30 min

Ronda de presentación

30 min

RECURSOS



Tipos de Recursos en un emprendimiento

Tangibles

- ✓ Físicos
- ✓ financieros

Intangibles

- ✓ Cultura
- ✓ Reputación
- ✓ Tecnología

Humanos

- ✓ Conocimiento
- ✓ Comunicación
- ✓ Motivación

Recursos

Se deben generar recursos humanos, tecnológicos y financieros que sustituyan la falta de \$\$ inicial.

Tu motivación, tu capacidad de relacionamiento humano, tu seriedad frente a proveedores para que te otorguen créditos, la convicción y el entusiasmo mostrado frente a posibles inversores, son fundamentales para la captación de recursos.

Cuando la idea es sólida y el emprendedor demuestra capacidad de llevarla adelante, los recursos aparecen.



MAPEO DE LA ZONA

IDENTIFIQUEMOS RECURSOS DE LA ZONA

¿QUE TIPO DE RECURSOS CONOCEN
APROVECHABLES PARA SU IDEA DE
EMPRENIMIENTO?

Ronda de presentación

Redes sociales



Búsqueda de fondos

Aplicaciones a fondos

Cartas formales de solicitud

Búsqueda de patrocinio

Pasos a seguir para redactar una solicitud:

- 1.- Escriba cuál es el objetivo/motivo de su carta.
- 2.- Reúna toda la información relevante
- 3.- Enumere por orden de importancia los puntos a tratar. Decida qué puntos son irrelevantes y pueden omitirse. Recuerde ser lo más conciso posible.
- 4.- Haga un esquema/borrador y escriba los puntos a tratar. Al hacerlo, plantéese las siguientes preguntas:
 - ¿Dejé fuera algún punto importante a tratar?
 - ¿Puedo cambiar la presentación para hacerla más clara?
 - ¿Incluí algún punto irrelevante?
- 5.- Escriba un primer borrador. Deje espacio suficiente para notas y correcciones.
- 6.- Revise su borrador tomando en cuenta las siguientes preguntas:

INFORMACION: ¿Se cubren todos los puntos y/o temas a tratar?
¿Es la información *RELEVANTE, CORRECTA Y COMPLETA*?
¿Son la estructura, gramática, ortografía y puntuación correctas?

ESTILO: ¿La apariencia de la carta es atractiva? ¿Suena natural y sincera?
¿Es *CLARA, CONCISA y CORTES*?
¿Su lector recibirá la impresión deseada?
¿Es el tipo de carta que le gustaría recibir?
- 7.- Escriba su carta final!!

Solicitud de Patrocinio

Solicitud de Patrocinio

1. Nombre de la actividad propuesta
2. Fecha y Lugar de la actividad propuesta
3. Nombre y dirección de la organización
4. Identificación legal de la organización y número de registro (si hubiera)
5. Nombre y dirección de la persona de contacto
6. Descripción de la actividad propuesta
7. Indicar en qué material se utilizará el logotipo solicitado (Por ejemplo: cartas de invitación, programas impresos, letreros, sitios Web, etc.)
8. Indicar el alcance de la actividad propuesta (Por ejemplo ¿es de interés internacional, regional, nacional o departamental?)
9. Indicar el número de participantes y el público específico de su actividad propuesta (Por ejemplo: universitarios; profesores – educadores – instructores; estudiantes – jóvenes; políticos – decisores – funcionarios; organismos de desarrollo tales como ONG y público en general)
10. Indicar la visibilidad en los medios de comunicación de su actividad propuesta (Por ejemplo: si habrá cobertura de los medios de comunicación, en cuáles y en qué nivel?)
11. Explicar la importancia de su actividad propuesta para los objetivos estratégicos de la empresa a la cual se pide financiamiento.

IMPACTO

ETICA LABORAL

ETICA LABORAL ¿Que implica?

Llevar a cabo una actividad relevante cada día,
pensar en forma proactiva,
fomentar la iniciativa y la libertad de acción,
hacer que la gente se involucre y participe,
mantener una actitud positiva,
inspirar confianza,
aprovechar el tiempo,
orientarse a las metas,
delegar tareas,
tratar de tener toda la información necesaria para tomar
decisiones, afrontar los conflictos,
promover la discusión de los problemas,
descentralizar,
trabajar en equipo,
informar, entrenar, conceder libertad de acción
y medir resultados.

Rol social del emprendedor

El emprendedor es generador de empleo y capital, siendo esta su principal función social.

Con un emprendimiento se debería apostar al desarrollo local involucrando a la misma comunidad a participar, contemplando sus necesidades y pensando en un desarrollo sustentable.

Sin embargo el emprendedor puede hacer un gran daño si no contempla el impacto de su actividad en el ambiente o si no contribuye al bienestar de la comunidad. Hoy en día es difícil que prospere una empresa que no contemple la voluntad y compromiso social y ambiental.



Desarrollo sustentable

Económico

Social

Ambiental

RSE

Responsabilidad Social Empresaria

ÉTICA
EMPRESARIAL

AMBIENTE
LABORAL

PRODUCCIÓN,
CALIDAD Y
APROVISIONAMIENTO
RESPONSABLE

MEDIO
AMBIENTE

RELACIÓN CON
LA COMUNIDAD

Realidad vs Discurso

Ejercicio Grupal

Listado de tareas:

- Reorganizar los grupos
- Pensar que necesitan para comenzar a emprender?
- Distribuir tareas y roles
- Escribir lista de tareas



GRACIAS 😊

Noemí: noemidelg@gmail.com