



TEXTO GUÍA DEL PARTICIPANTE

**ESPÍRITU
EMPRENDEDOR**



Cooperación Suiza en Bolivia

Proyecto:

Formación técnica profesional - FTP
Fundación Educación para el Desarrollo FAUTAPO

Corrdinador Regional FAUTAPO Chuquisaca:

Ing. Marco Antonio Flores Gárate

Responsable Técnico:

Lic. Filomeno Cerezo Chacón

Equipo técnico proyecto Formación técnica profesional:

Ing. Favio Raya Castro
Ing. Gisela Parra Martínez
Lic. María Elena Cuellar Mina
Lic. Margoth Zulema Miranda Carballo
Téc. Grover Araujo Marín
Téc. Iván Espada Soto
Ing. Lino Flores
Ing. Reinaldo Panoso Caero
Ing. Edwin Peñaranda Iporre

Impresión:

Artes Gráficas Sagitario S.R.L.
Febrero 2016

Diseño:

Grover Araujo Marín

INFORMES:

FAUTAPO OFICINA REGIONAL CHUQUISACA
Calle Jamaica N°1 esquina Destacamento 317
Teléfono: (591) (4) 6456482
Fax: (591) (4) 6432818
www.fundacionautapo.org

Se autoriza la reproducción total o parcial del presente "Texto guía", por cualquier medio, siempre y cuando se haga referencia a la Fundación Educación para el Desarrollo FAUTAPO.

Sucre - Bolivia



TEXTO GUIA DEL PARTICIPANTE

ESPÍRITU EMPREENDEDOR



Presentación



La Fundación Educación para el Desarrollo FAUTAPO, en el marco del convenio suscrito con la Cooperación Suiza en Bolivia para la ejecución del **proyecto Formación técnica profesional – FTP** que tiene como objetivo *"mejorar el acceso, pertinencia y calidad de la formación técnica profesional y capacitación para el trabajo y la producción, en beneficio de trabajadores/as, productores/as, y población vulnerable, en particular de jóvenes y mujeres"*, viene desarrollando acciones de fortalecimiento a la educación técnica profesional en los Centros de Educación Alternativa - CEAs e Institutos Superiores de Formación Profesional de los municipios de Chuquisaca, Región Cono Sur de Cochabamba y Región Valles de Santa Cruz, con la finalidad que jóvenes y adultos mejoren sus oportunidades de acceso al empleo y autoempleo.

En el proceso de fortalecimiento a la educación técnica, el proyecto encara con énfasis el desarrollo de conocimientos, habilidades y actitudes en los participantes de las distintas carreras técnicas, de manera que las capacidades logradas al concluir el proceso formativo les permita generar sus propios emprendimientos, dinamizar sus unidades productivas e insertarse al mundo laboral en igualdad de condiciones y oportunidades, para mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

El presente Texto guía **"ESPÍRITU EMPREDEDOR"**, se constituye en un documento de consulta permanente para el participante durante y después de la formación, el cual está caracterizado por presentar contenidos actualizados, con ejemplos reales y de fácil aplicación; incorporando un lenguaje sencillo y comprensible, con imágenes y gráficas que ayudan a comprender el contenido. Está elaborado en base a los lineamientos de Educación Técnica, formulados por el nuevo Modelo Sociocomunitario Productivo, que establece la Ley Educativa "Avelino Siñani – Elizardo Pérez".

Índice



1. EL ESPIRITU EMPRENDEDOR	3
a) A qué llamamos espíritu emprendedor.....	3
b) La mentalidad emprendedora.....	8
c) Creatividad e innovación	10
2. CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS.....	14
3. ENTORNO DEL EMPRENDEDOR	32
a) El emprendedor y la sociedad.....	32
b) ¿Qué es la Empresa?	34
c) Pasos para la constitución de una empresa	39
4. DESARROLLO DE IDEAS DE NEGOCIO.....	43
a) Ideas de Negocio	43
b) Cómo identificar buenas ideas de negocio.....	46



Handels- und Gewerkschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Cooperación Suiza en Bolivia
Koopuniojn šveitsa profiokolo

1. EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR



a) ¿A QUÉ LLAMAMOS ESPIRITU EMPRENDEDOR?



ESPIRITU EMPRENDEDOR???

Se dice que la persona con Espíritu Emprendedor es aquella que siente capaz de llevar a cabo un proyecto que es rechazado por una gran mayoría, es capaz de luchar ante cualquier problema que se le atraviesa y no le teme al fracaso, además, es muy hábil para convencer a otros del éxito de su idea y logra formar un excelente equipo de trabajo.

Pero tendremos nosotros este extraordinario **ESPIRITU EMPRENDEDOR.....**

Pues sí, si señores si lo tenemos, solo es cuestión de actitud y confiar en nosotros mismos, cambiar los lentes con que miramos la vida y empezar a creer y fortalecer nuestras capacidades, los emprendedores no son extraterrestres ni fenómenos de la tele, son personas comunes y corrientes, además viven muy cerca de nosotros, nuestro vecino, algún familiar o tu mejor amigo o amiga.

Pensemos en dos ejemplos de emprendedores y describamos por que los consideramos emprendedores:

Ejemplo N°1 _____

Ejemplo N°2 _____



Entonces es cierto!!!!están conviviendo con nosotros !!!!!

Al igual que ellos, nosotros también tenemos una gran necesidad de realización, estamos llenos de ilusiones, de energía y mucha creatividad, debemos fortalecer la confianza en nosotros mismos, comprometernos entera y totalmente a nuestros propios objetivos, tomar los riesgos moderados y esforzarnos por conseguir nuestra independencia y autonomía.

Pero, no es tarea fácil se requiere de mucho trabajo y surgen muchas dificultades incluso desde la sola idea porque el emprendedor no copia, el emprendedor crea, identifica una necesidad en la sociedad o la mejor forma de realizar algo y entonces busca la forma de satisfacerla, por ejemplo:

Necesidad de alimentarse y no se tiene el tiempo de cocinar



El emprendedor ofrece variedad de alimentos instantáneos

Y entonces la sola idea se convierte en un negocio y el soñador se convierte en EMPRENDEDOR, entonces empieza a organizar materiales, equipos y personas para poner en marcha tu negocio.

ACTIVIDAD 1: LECTURA "WALTER MELENDRES"	
OBJETIVO	MATERIALES
Sensibilizar a los y las participantes con ejemplos de emprendedores reales y de nuestro entorno.	* Historia de Walter Melendres
TIEMPO	20 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
1. Se debe dar inicio a la lectura muy pausadamente y en voz alta. 2. Realizar la socialización de la lectura, pedir opiniones y asemejar la historia a vivencias reales de nuestro entorno.	

Lectura: WALTER MELENDRES

"CERÁMICAS MELENDRES"

Walter Melendres es ceramista y es el autor de magníficos trabajos de alfarería destinados a la venta, en temporada navideña. El artista confiesa sentirse orgulloso de vender sus piezas al otro lado del océano. Su vida no ha sido fácil, pero gracias a su creatividad, perseverancia y a un trabajo solidario, ha logrado levantar un taller de artesanos que ofrece productos de gran calidad.

Walter está siempre dispuesto a compartir sus saberes. Por ello, numerosos jóvenes vienen aprendiendo el oficio en su taller. El artista emplea a mucha gente, otorgándoles la oportunidad de tener una vida digna. Sus recuerdos de infancia están marcados por una tragedia. Repentinamente, queda huérfano con siete hermanos pequeños y se ve obligado a realizar trabajos muy agotadores y mal pagados.



Pese a las terribles condiciones de su niñez, Walter recuerda con cariño las pocas pertenencias de su familia "las cosas que tenían mis padres estaban hechas de cerámica: los posillos, los platos, el horno, el tejado, las cacerolas". Recuerda, también, su primer juguete: "mi primer trabajo en arcilla fue un muñeco en forma de llama que hice para jugar de pequeño".

Sus abuelos trabajaban la arcilla y la cerámica. Ellos acogen a Walter en el seno de su comunidad, situada en la provincia Ingavi del departamento de La Paz.

Gracias al esfuerzo y a la creatividad, Walter y su esposa lograron prosperar económicamente. Sus obras se conocen en Alemania, Italia, México, Estados Unidos, etc. Su empresa, Cerámicas Walter Inkat Pacha, emplea a 35 obreros, cada uno de ellos ejecuta una función particular, con un objetivo en común: fabricar piezas de una calidad excepcional.

"La arcilla fue y sigue siendo lo que nos permite ganar el pan de cada día, gracias a la Pachamama (la madre tierra) que subsistimos..." Para Walter la arcilla es su mejor amiga y aliada, es su fuente de vida".

El/la emprendedor (a) es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviese, NO le teme al FRACASO.

Debe tener PASIÓN por lo que hace día a día.

Debe prepararse en varios ámbitos, administración, contabilidad, mercado, etc.

"Es justamente la posibilidad de realizar un sueño lo que hace que la vida sea interesante"
(PauloCohelo)



La educación tradicional en Bolivia y países de América Latina se basa en un esquema poco flexible para el emprendimiento, desde que estamos en la escuela nos marcan la línea de que "debemos estudiar para ser alguien en la vida entrar a la universidad o casa superior de estudios, conseguir un buen empleo y una jubilación digna", fórmula que es cierta, a miles les ha funcionado, qué pasaría si en lugar de formar a los mejores empleados, se trabajaría más en la formación integral desarrollando la cultura emprendedora desde el nivel inicial y aún más en el fomento al espíritu emprendedor se ayudase a identificar y fortalecer nuestros talentos y habilidades.



TALENTO es..la capacidad que tiene una persona para el desempeño o ejercicio de una ocupación.

Todas las personas nacemos con un talento, ya sea cocinar, cantar, hablar, diseñar, expresarse en público y etc. La clave del éxito es identificar nuestro propio talento, explotarlo al máximo, capacitarnos y que mejor aún, que nos paguen por hacer eso, vivir de lo que amamos hacer.

Esto se ve generalmente en los artistas, **Guisela Santa Cruz** (cantante cruceña) reveló en una entrevista que al descubrir su talento y ser descubierta por los cazas talentos, no contaba con el apoyo de su familia, antes de ver a su hija cantante preferían verla como médico o abogada, pero ella era buena para cantar y como cualquier artista boliviano empezó con mucho esfuerzo y poco a poco con perseverancia y mucho optimismo fue formando su propia carrera musical, hoy vive de su carrera artística ya tiene un patrimonio establecido, ha conocido la mitad del mundo y lo principal mantiene su pasión y convicción por la música.

Tenemos que salir de nuestro lugar de confort; si eres bueno para hablar, litigar y tienes sed de justicia serás un excelente abogado.

Si tu pasión es el dibujo y lo haces muy bien entonces ve al mundo y se artista!!

Pero no olvides que cualquier carrera necesita preparación, si bien tienes el don tienes que capacitarte más, para mejorar lo que haces y poder ser más competitivo en la selva empresarial.

Dice un dicho popular que la suerte es la apreciación que tiene un flojo sobre el éxito de un hombre trabajador, lo cierto es que la suerte no es más que una **oportunidad bien aprovechada** que requiere que se presente el chance, pero el individuo debe estar preparado para explotarla, no en vano decía Pablo Picasso: "La inspiración llega, pero tiene que encontrarte trabajando".

"El empresario debe ser dinámico y proactivo, y eso no se aprende en ninguna parte".

ACTIVIDAD 2: Lectura "El Elefante"	
OBJETIVO	MATERIALES
Socializar con los y las participantes la actitud y reacción automatizada de las personas y lo fácil que resulta cambiarla.	* Historia del Elefante.
TIEMPO	20 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
1. Se debe dar inicio a la lectura muy pausadamente y en voz alta 2. Crear un pequeño debate acerca de la reacción del elefante 3.- Responder las preguntas.	



Lectura:

El Elefante

Luego de la función de un circo, como es costumbre un niño con su padre fueron a ver a los animales, el niño observa detenidamente al elefante de más de 1 tonelada en peso y tamaño su pata atada a una pequeña estaca de madera que no media más de 20 centímetros clavada al suelo, totalmente extrañado pregunta a su padre porque si el elefante es tan grande y capaz de levantar con un pequeño movimiento la estaca él no se movía de ahí.



El padre sorprendido de la perspicacia de su pequeño, explica:

Ese elefante cuando fue pequeño lo ataron a la estaca, y cuando intento escapar la estaca se lo impedía, intento e intento.hasta que un día se rindió y dejo de intentar.

El elefante ya grande sigue pensando que es inútil volver a escapar y no se mueve de su sitio.

¿ Cuantas veces nos hemos sentido como este elefante?

¿Qué necesitamos para romper la pequeña estaca que agarra nuestro pie?

“Si ya lo intentaste 999 veces, aún falta una. Sigue, sigue, sigue adelante que el sueño de tu propia empresa lo vale!”

Edwin Amaya”



b) MENTALIDAD EMPRENDEDORA

El 6 de agosto de 1945, cambió la Historia para siempre, el reloj marcaba las 08.15 en Hiroshima (Japón) cuando su más de un millón de habitantes tuvo la fatal fortuna de ser bombardeada con una bomba nuclear, tres días después, el 9 de agosto, se lanzó otra bomba que arrasó la ciudad japonesa de Nagasaki. En total, más de 240.000 víctimas civiles.

Pero peor fue la suerte de los sobrevivientes, la ciudad entera quedó inhabitable, la tierra totalmente erosionada, imposible la reproducción de cualquier ser vivo y los hombres y mujeres que quedaron sufrieron grandes secuelas de la radiación, su muerte fue civil, por que eran tratados peor que leprosos, rostros distorsionados, pérdida de cabello, extremidades deformes ... en fin escenas solo vistas en películas de terror, no solo los sobrevivientes sufrieron las consecuencias también sus descendientes por que el efecto de la radiación lo llevaban en cada una de sus células .



Hoy 70 años después, las imágenes son completamente distintas, se ve ciudades económicamente establecidas, totalmente reconstruidas, siguiendo el ritmo de la modernidad, millares de personas realizando sus vidas completamente normales y si no fuera la historia y los monumentos que existen nadie creería que semejante suceso hubiese sido real.



A estas ciudades que no les quedo nada pero nada de recurso material, lo único que tenían y muy importante por cierto fue el RECURSO HUMANO, personas que se levantaron y empezaron a construir una nueva historia, personas que lucharon contra todos, los llamaron defectuosos y no les importo, les dijeron que Hiroshima su ciudad tenia que desaparecer y no se dejaron borrar del mapa, día a día, segundo a segundo le dieron la batalla al su fatal destino, hoy 70 años después se pueden ver los resultados, la ciudad resur-

gió de las cenizas gracias a su gente afectada, dañada, despojada de todo ,pero con una fuerza y una MENTALIDAD EMPRENDEDORA inigualable y no es ficción señores es la realidad.

¿MENTALIDAD EMPRENDEDORA?



Los que tienen mentalidad emprendedora, por naturaleza, tienen permanentemente un estado de ánimo positivo, no podría ser de otra forma, para arriesgarse en una aventura empresarial, además de un apropiado modelo de negocios, es preciso ser optimista, la pasión y la perseverancia son ingredientes irremplazables, que son empujados por los vientos del optimismo.

No es posible que existan emprendedores pesimistas, por mucho que los vientos soplen en contra, frente a las dificultades, los verdaderos emprendedores son capaces de resolverlas y hacerles frente, con trabajo, creatividad y mucho coraje.

Lo usual es que las personas con mentalidad emprendedora anden permanentemente buscando nuevas formas de realizar negocios, esto es la capacidad para crear, innovar y verle el lado positivo a las cosas, aunque aparentemente, para el resto estén negras.

Justamente la innovación y la creatividad se desarrollan cuando se estimula el pensamiento positivo, **donde todos ven problemas...se ven oportunidades**, una tormenta sorpresiva y estamos en la calle vamos a ver a vendedores de paraguas, lo que para nosotros es una dificultad para ellos es una oportunidad de negocio.

Lo que se necesita es solo un poco de viento a favor, el timón del barco de las empresas pequeñas y medianas está firme en manos de sus capitanes que tienen la obligación de mantenerse optimistas, que pasaría si al contrario el capitán es pesimista??? Algún tripulante le confiaría su vida??? Por supuesto que no!!! Ese momento buscamos otro barco para realizar nuestro viaje.



c) LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

“El único secreto real del éxito es el entusiasmo.”

(Walter Chrysler)

¿ Que es la creatividad?



La creatividad es inventar algo nuevo, apartarse de los esquemas tradicionales de conducta y pensamiento, para dar forma a otras.

No es un privilegio de algunos, de hecho todos los seres humanos nacemos con esta potencialidad, cuando somos niños absorbemos todo lo que se nos atraviesa por delante y estamos ansiosos por aprender y descubrir a cada instante lo maravilloso que es este mundo.

Con el tiempo nos vamos “educando” . La formación escolar, los ritos familiares, los juegos electrónicos, la televisión, etc. contribuyen a encuadrarnos en la sociedad de cosas resueltas por otros y disminuyen nuestro afán de inventar y descubrir, además que es menos costoso copiar, comprar, adaptarse y ser “masa” .

Ser emprendedor por naturaleza requiere de inconformismo y de rebeldía, de disgusto por lo “normal” , de una insaciable sed de búsqueda, de mucha curiosidad y de allí viene la creatividad.

Las ideas surgen de motivaciones buscadas, no aparecen solas como un milagro ni por un sueño mágico, provienen de distintos impulsos y por distintas corrientes.

Entonces, innovación es....

Innovación es un cambio que supone una novedad, algunos términos que tienen un significado similar son: “reforma”, “renovación” y “cambio novedoso” .

Innovación empresarial

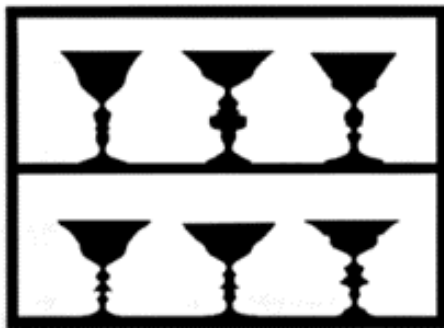
En el mundo empresarial, la innovación es uno de los elementos que se tienen en cuenta a la hora de tener éxito comercial. El concepto de innovación empresarial puede hacer referencia a la introducción de nuevos productos o servicios en el mercado y también a la organización y gestión de una empresa. En ocasiones los productos o servicios comercializados no suponen un cambio en sí, ya que la novedad puede consistir



en un nuevo enfoque a productos ya existentes, se puede suponer una renovación de productos, generalmente actualizándose a las demandas del mercado. En muchos casos, el éxito de una empresa depende del grado de innovación, debido a que esta característica puede ser el rasgo distintivo diferenciarse de la competencia.

En muchos casos, la innovación está fuertemente unida a la creatividad, el descubrimiento y la invención. Para realizar un cambio es necesario un proceso creativo, a veces, la creatividad representa una diferenciación de algo ya existente que crea algo nuevo y único entonces se conjuga con la Innovación. Puede producirse, por ejemplo, mediante una asociación de ideas. Los conceptos de innovación y creatividad se dan en diversos ámbitos como en la industria, la empresa, la educación y el arte.

ACTIVIDAD 3: ¿QUÉ ES LO QUE VES?	
OBJETIVO	MATERIALES
Lograr que los/as participantes realicen juegos mentales para estimular la creatividad .	* Gráficos
TIEMPO	15 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Observar las imágenes detenidamente. 2. Pedir opiniones acerca de lo que cada persona logra ver. 3. Explicar que se ve en las imágenes si cambiamos la forma de ver- 	



En este dibujo lo que vemos depende de que nuestro cerebro acepte que existe un fondo blanco o un fondo negro. Si el fondo es blanco, vemos copas. Si el fondo es negro, vemos perfiles de caras. ¿Lo ven?

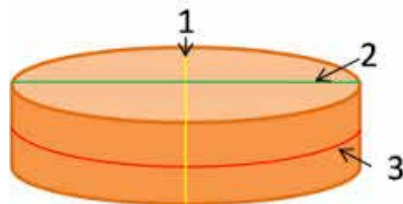


También aquí veremos lo que nuestra mente interprete: una mujer joven, de perfil...o una anciana, cuya nariz está formada por el mentón de la joven...



ACTIVIDAD 4: A CORTAR EL PASTEL	
OBJETIVO	MATERIALES
Lograr que los y las participantes participen de juegos mentales creativos	* Pizarrón * Marcador
TIEMPO	15 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dibujar un redondo grande en el pizarrón 2. Las instrucciones para el grupo serán: Este redondo del pizarrón es un pastel que tengo que partir para 8 personas, pero solo se deberán realizar tres cortes. 3. Darles un tiempo de 10 minutos máximo para que puedan resolver el ejercicio 	

VAMOS A CORTAR EL PASTEL!!!!

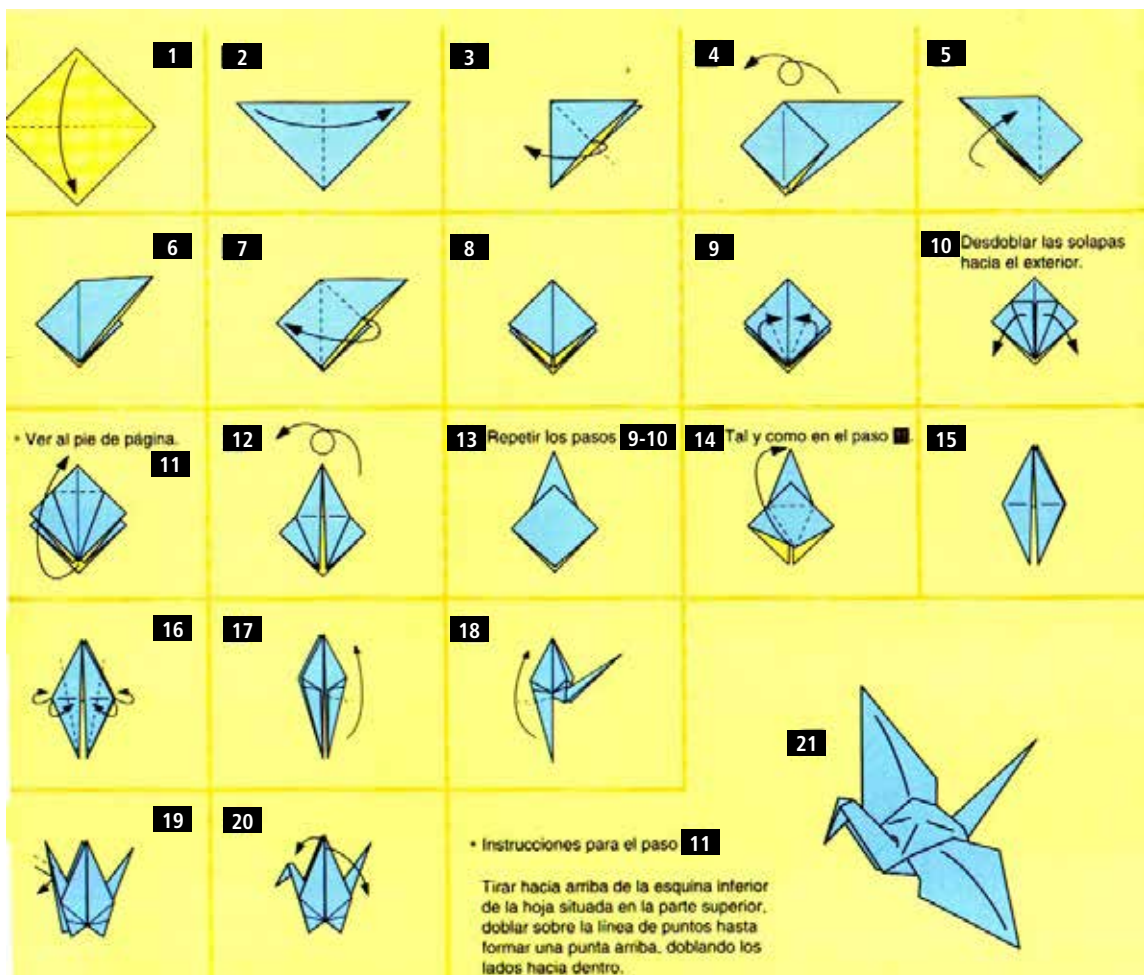
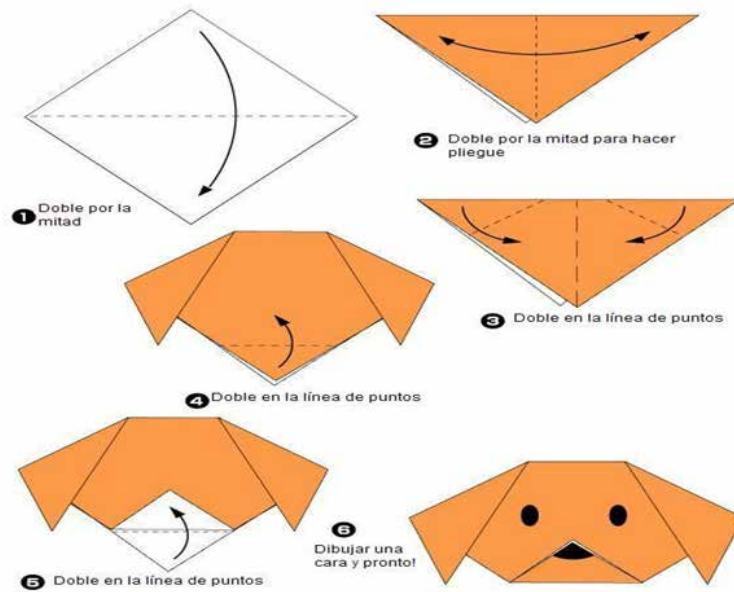


ACTIVIDAD 5: ORIGAMI	
OBJETIVO	MATERIALES
Desarrollar en los participantes aptitudes creativas	Hoja de papel totalmente cuadrada, no importa el tamaño
TIEMPO	15 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar el origami junto con todo el grupo. 2. Dar las instrucciones paso a paso. 3. Apoyar a aquellos que tengan dificultades. 	

PERRO!!!!

GRULLA!!!!





2. CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

Ser un Empresario Emprendedor es una idea atractiva y muy llamativa socialmentela dura realidad es que ser un emprendedor es un trabajo difícil y desalentador. Sin embargo, para quienes están dispuestos a tomar el camino menos transitado y comprometer sus vidas a una idea, o varias, puede ser extremadamente gratificante.

Entonces, ¿de qué están hechos los empresarios exitosos? ¿Cómo defines ese particular “no sé qué” que hace que un emprendedor convenga a los incrédulos de que su idea es algo innovador? Además, ¿qué es lo que permite que esos emprendedores conviertan sus ideas en un negocio rentable?

¿Cuáles son estos factores que caracterizan a este grupo? son las Características Empresariales Personales-considerados como pre-requisitos para la actividad emprendedora, si bien no se tienen todas se deberá trabajar en ellas para adquirirlas y fortalecerlas.



IDENTIFICANDO CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

De las cualidades que un emprendedor debe tener vamos a citar y desarrollar a 10 principales:

1. Buscar oportunidades y tener iniciativa
2. Correr Riesgos
3. Exigir Eficiencia y Calidad
4. Persistencia
5. Compromiso y Pasión
6. Fijar Metas
7. Planificación Sistemática
8. Búsqueda de Información
9. Crear redes de apoyo y persuasión
10. Autoconfianza e independencia

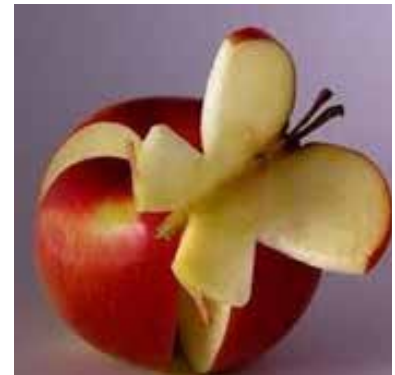


1. Buscar oportunidades y tener iniciativa

Buscar Oportunidades, son las diferentes situaciones que identifica el o la emprendedora para iniciar o ampliar su negocio, por ejemplo:

- Una necesidad insatisfecha es una oportunidad de negocio.
- Poca oferta de un servicio o producto.
- Mejor forma de realizar algo.

Debemos de estar atentos a las oportunidades que se nos presentan, tener una buena red de contactos, apoyarnos en personas con más experiencia que nosotros, visitar páginas de internet, ser parte de asociaciones, etc.



Tomar la iniciativa, significa salir a la acción (emprender un negocio, producir un producto, dar servicios, etc.) antes que los demás, actuar antes que la competencia, esto incluye el asumir el riesgo de ganar o perder.

Para identificar oportunidades se deben considerar los siguientes cambios:

- Cambios en los estilos de vida (moda, comida, salud, etc.)
- Cambios tecnológicos y científicos (celulares, tablets, flash, etc.)
- Cambios en la demografía (existen más mujeres que hombres)
- Cambios climáticos (calentamiento global)

ACTIVIDADES 6: ADIVINANDO EL OBJETO	
OBJETIVO	MATERIALES
Promover la iniciativa e inquietud, mediante preguntas genéricas durante el desarrollo del juego.	* Hojas en blanco
TIEMPO	30 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
1. Dividir a los y las participantes en dos grupos. 2. Cada grupo debe preparar un listado de 10 objetos	

PROCEDIMIENTO

1.- El equipo que inicie el juego deberá escoger a uno de sus integrantes y este deberá sentarse al frente del salón y el resto del grupo debe permanecer en la pared del frente.

2.- Un integrante del equipo contrario le irá diciendo al participante sentado en el oído una a una las palabras escogidas.



- 3.- El Jugador de la silla esperará que uno a uno por turno los miembros de su equipo se pongan al frente, tendrá que dar pistas para que sus compañeros adivinen la palabra asignada, por ejemplo si la palabra es "mesa", las pistas serán: es de cuatro patas, es de madera, etc.
- 4.- Cuando el participante adivine podrá pasar el siguiente y si no logra adivinar dirá paso.
- 5.- El Facilitador, deberá controlar el tiempo.
- 6.- El equipo que menos tiempo tarde en adivinar las 10 palabras, será el Ganador !!!!



2. Correr Riesgos

Los emprendedores son personas que corren riesgos todo el tiempo, están dispuestos a dejar atrás un trabajo que ofrece un buen salario y beneficios a cambio de dedicarse a su idea o negocio.

Con frecuencia escuchamos las grandiosas historias de éxito de los empresarios, pero no siempre nos enteramos del largo y tortuoso proceso que los llevó hasta ese punto, por que además de arriesgar capital, arriesgan su tiempo y muchas veces hasta la estabilidad familiar

Trata de un problema de toma de decisiones, la elección de opciones y buscar un equilibrio entre costos y beneficios, el o la emprendedora realiza un gran esfuerzo para hacer funcionar y manejar su empresa, la principal tarea para disminuir el riesgo es planificar correctamente sus actividades y tratar de minimizar sus riesgos.

LO ÚNICO
IMPOSIBLE
ES AQUELLO
QUE NO
INTENTAS





ACTIVIDAD 7: JENGA	
OBJETIVO	MATERIALES
Detectar factores que inciden al momento de tomar una decisión y correr un riesgo	Un Juego de Jenga
TIEMPO	60 MINUTOS
INSTRUCCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Formar equipos de no más de cinco personas. 2. Se hace un mini campeonato 3. Relámpago si son más de dos equipos. 4. Se enfrentan equipo contra equipo. 5. El equipo decide quien debe mover la pieza. 6. El equipo ganador recibe un incentivo. 	

3. Exigir Eficiencia y Calidad

Son dos cualidades en el desempeño de uno:

Eficiencia, se refiere al uso de recursos utilizados en la ejecución de una meta, es decir realizar el trabajo rápido, sin demoras, hacer un buen uso de su tiempo.

La calidad, está relacionada al estado final del resultado obtenido, que cumpla todos los requisitos sin mostrar ni una sola falla o error, que no dé lugar a la comparación.



Los emprendedores deben manejar estos conceptos y ser los principales vigilantes, para que se cumplan estas cualidades en el producto o servicio que se vaya a vender, caso contrario si no EXIGE la eficiencia y calidad, ofertará productos o servicios “truchos” poco llamativos para la clientela y se devaluará hasta dejar de existir.



ACTIVIDAD 8: ALFIL, CABALLERO Y JINETE	
OBJETIVO	MATERIAL
Recreación y competencia, en busca de la calidad y eficiencia en el juego.	* Salón Amplio
TIEMPO:	30 Minutos
DESARROLLO	
<p>Se dividen todos los participantes en parejas, cada pareja se enumera del 1 al 2, las parejas se separan para formar 2 círculos grandes, tomados de la mano de espalda (viendo para afuera del circulo), los numero 1 formaran un círculo y los numero 2 el otro.</p> <p>La dinámica consiste en hacer 3 posiciones con tu pareja: Alfil, Caballero o Jinete. El facilitador las explica antes de empezar la dinámica.</p> <p>Alfil: uno carga al otro en posición de recién casado.</p> <p>Caballero: uno de los dos se arrodilla en una pierna y el otro se sienta sobre la otra.</p> <p>Jinete: uno de la dos carga al otro con la espalda.</p> <p>Cuando el animador comience la dinámica los dos círculos empiezan a girar rápido, cuando el animador diga:</p> <p>¡Alfil! se rompen los círculos y las parejas deben buscarse y hacer lo más rápido la posición de Alfil.</p> <p>¡Caballero! se rompen los círculos y las parejas deben buscarse y hacer lo más rápido la posición de caballero.</p> <p>¡Jinete! se rompen los círculos y las parejas deben buscarse y hacer lo más rápido la posición de jinete.</p> <p>Las últimas parejas en hacer las posiciones o las que no hagan buenas posiciones, van saliendo del juego hasta encontrar la pareja ganadora.</p>	





¿Porqué Serat (la ardilla de la era del hielo) siempre consigue su bellota?

4. Persistencia

Toda iniciativa debe ser persistente, tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa y organizada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera.

Lanzar un emprendimiento es una maratón, no una carrera rápida, requiere resistencia, y tienes que estar en forma para soportar el estilo de vida, aquellosmaratonistas inevitablemente se topan con el fracaso todos los días, aunque algunas ideas funcionan, es más frecuente que no lo hagan, lo intentas, fracasas y lo vuelves a intentar, de eso se trata.

Más de un empresario confiesa que ser pionero es aterrador, porque eso significa que no tienes una hoja de ruta, ni un camino fijo para pisar, como propietario, tienes que convertirte en alguien que hace de todo, eres el gerente, el de la producción, el de las ventas e incluso el de la limpieza si quieres que las cosas se hagan tal cual has planificado.



ACTIVIDAD 9: EL GATO Y EL RATÓN	
OBJETIVO	TIEMPO
Analizar la persistencia para lograr alcanzar un objetivo	30 MINUTOS
INSTRUCCIONES Y PROCESO	
1.- El grupo hace un círculo y se toman de las manos. 2.- Se selecciona a una persona que haga de ratón y estará dentro del círculo. 3.- Se elige a otra persona que haga de gato y estará fuera del círculo y su objetivo será perseguir al ratón para comérselo. 4.- El facilitador da la orden para que el gato empiece a tratar de romper el círculo para entrar y atrapar al ratón. 5.- Las personas del círculo hacen lo posible por impedir el ingreso del gato; si el gato logra entrar, los del círculo permiten al ratón que salga y tratan de dejar encerrado al gato. 6.- El juego termina cuando el gato atrapa al ratón o el gato se dé por vencido. 7.- Se puede repetir con otras parejas más. 8.- Analizar la persistencia del gato.	



5. Compromiso y Pasión

Compromiso, es importante darse cuenta cuanto influye en nosotros el compromiso tomado por uno mismo y como es asumido por los demás, el cumplimiento del propietario para con sus empleados mantenerlos motivados, ya que gracias a ellos la empresa continuará desarrollando sus actividades, clientes que se deben mantener siempre satisfechos, ardua tarea.

Tener un compromiso con algo o alguien es asumir una responsabilidad seria, mucho más si es con mi propio negocio, por ejemplo:

“Una pareja de enamorados comprometidos en matrimonio, no puede el novio fácilmente descomprometerse así porque si de su novia, se imaginan la reacción de la novia??? O lo que quede de la novia, difícil situación verdad?”

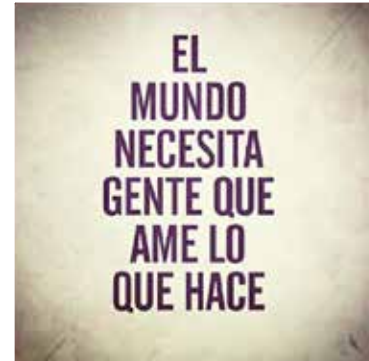
Así tampoco nosotros no podemos eludir el compromiso primero con nosotros mismos, segundo con mi emprendimiento mi sueño hecho realidad, tercero con la familia que levanta la cabeza airosa por tener un emprendedor en la familia y por ultimo con la sociedad, porque a esta le brindamos una empresa genera-



dora de empleos y con gran aporte a la economía del país.

Entonces arriba que el compromiso ya esta hecho!!!!!!

Pasión, es una fuerza que transforma aquello que puede ser tormentoso y rutinario en algo grandioso y extraordinario donde se está dispuesto a luchar con todo para conseguir un objetivo, los emprendedores con pasión se entregan a su actividad con cuerpo y alma para lograr las meta trazadas, donde existe pasión no existe el sacrificio, porque el sacrificio implica dolor.



Basta con ver a Jesús en la Cruz sacrificado, no nos auto sacrifiquemos; trabajemos en nuestro emprendimiento con mucha, pero mucha PASIÓN.

ACTIVIDAD 10: CARRERA DE PRENDAS	
OBJETIVO	MATERIALES
Analizar la importancia de trabajar con compromiso y pasión para lograr un objetivo	Lo que tienen puesto los participantes
TIEMPO	30 MINUTOS
INSTRUCCIONES Y DESARROLLO	
<p>El animador les pide a los participantes que formen equipos de la misma cantidad, el animador les pide a los equipos que escojan un nombre para competir, ahora cada equipo formara una fila con los pies bien abiertos.</p> <p>La carrera consiste en que el animador pedirá una prenda (que tengan los participantes. Ej. Reloj), para ponerla en la meta, esta prenda la puede tener cualquier miembro del equipo pero el que debe ponerla en la meta es únicamente el primero de la fila, no sin antes haber pasado por debajo de las piernas de todo su equipo. Ej.</p> <p>El equipo que más rondas de prendas gane, siendo el primero en dejar la prenda, gana.</p>	

6. Fijar Metas

Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de las metas finales, el trabajo comienza definiendo los pasos estratégicos que lo llevará a alcanzar los resultados. Además a partir del establecimiento de las metas, se gana una figura más clara de cuáles son las prioridades inmediatas y necesidades en el presente.

M	EDIBLE
A	LCANZABLE
R	EALISTA
E	SPECÍFICA
A	COTADA
R	ETO



Para fijar una meta se deben tomar en cuenta los siguientes criterios:

MEDIBLE, debe ser verificable, contar con algún indicador que señale si la meta fue lograda o no.

ALCANZABLE, debe ser factible, por eso se debe ver el entorno para establecer si es o no alcanzable.

RREALISTA, debe tomar en cuenta los recursos personales como materiales con los que se cuenta.

ESPECÍFICA, debe ser clara sin dar lugar a otras interpretaciones.

ACOTADA, definida en el tiempo de aplicación, un plazo para la realización.

RETO, tiene que provocar un desafío en el emprendedor.

La aplicación correcta de **MAREAR** disminuye tiempo, recursos y por ultimo disminuye el riesgo.

ACTIVIDAD 11: MINI OBJETIVOS	
OBJETIVO	MATERIALES
Los participantes deben experimentar y conocer; las dificultades para definir objetivos, la estimulación de sus capacidades, aplicar MAREAR	Fichas de media hoja de carta para cada participante. Cartel "MAREAR"
TIEMPO	60 MINUTOS
INSTRUCCIONES Y PROCESO	
<p>1.- El facilitador indica que cada participante tiene que escribir en sus fichas, un OBJETIVO, que tengan que realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En un tiempo no mayor de 1 minuto. - Dentro de sala, se pueden utilizar todos los recursos y medios presentes. - Terminado el tiempo no se permite más anotaciones ni correcciones. <p>2.- El facilitador recoge todas las fichas y empieza a leerlas en voz alta e invita al autor a realizar el objetivo planteado.</p> <p>3.- Se tiene que dar énfasis a que se cumpla loMedible,Alcanzable, Realista, Especifico, Acotado en el tiempo Reto.</p> <p>4.-El planteamiento deberá estar más o menos así: "Yo, Maribel Sánchez, limpiaré con la almohadilla el pizarrón del salón de clases del Centro de Capacitación Los Magníficos, en un tiempo no mayor a un minuto"</p> <p>5.- Se debe resaltar que puntos no se tomaron en cuenta al momento de plantearse los objetivos.</p> <p>6.- Si en el objetivo involucraron a los demás participantes, los otros no están obligados a participar, esto les hará notar que no pueden asumir que las otras personas participar sin preguntar antes.</p>	



7. Planificación Sistemática

Planificación Sistemática y Seguimiento, Es prever o que se va a hacer, esta función establece los objetivos tanto en el ámbito personal como laboral, el tener presente los objetivos nos permite ser más realistas a la hora de definir metas, se debe definir qué camino tomar para alcanzar las metas tomando en cuenta que existen más de uno.

Una forma sencilla de planificar es respondiendo a cinco preguntas:



¿Qué hacer?	Consiste en fijar un objetivo, es decir, el fin al cual se dirige la empresa.
¿Cómo hacer?	Consiste en definir los medios que se utilizarán para lograr el objetivo.
¿Quién debe hacer?	Consiste en designar las tareas que desarrollara cada integrante de la empresa.
¿Cuánto?	Consiste en determinar los recursos que se necesitaran para cumplir con el objetivo.



ACTIVIDAD 12: EL MATRIMONIO	
OBJETIVO	MATERIALES
Aplicar la planificación (qué, cómo, cuándo, quién, cuánto) en una actividad social.	Hoja bond tamaño carta para cada grupo
TIEMPO	45 MINUTOS
PREPARACIÓN	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dividir a en grupos a los participantes en no mas de cinco personas 2. Escoger una pareja para que representen a los novios. 3. Anotar en el pizarrón las instrucciones de la dinámica. 4. Los novios elegidos deberán escuchar la propuesta de todos los grupos y escoger una propuesta ganadora, en base a lugar, tiempo, costos y medios propuestos. 5. Cada grupo debe elegir un representante para que defienda la propuesta. 6. Cada grupo tiene que tener un nombre. 	

INSTRUCCIONES DE LA DINÁMICA
<ol style="list-style-type: none"> 1. "Sandra y Jorge" están enamorados hace muchos años y han decidido casarse. 2. Para realización de su matrimonio quieren contratar los servicios de una empresa organizadora de eventos. 3. Para ello se toma en cuenta las siguientes características: El presupuesto es de Bs. 5.000, la novia y su familia son adventistas, no comen carne y guarda culto el día sábado. El novio es católico practicante, le gusta beber moderadamente, y baila todo tipo de música.



8. Crear redes de apoyo y persuasión

Las redes de apoyo tienen la función de complementar las debilidades de los emprendedores buscando la fortaleza de otros y así beneficiarse mutuamente, generalmente los emprendedores trabajan en grupo donde la familia es el equipo de trabajo, por ejemplo los talleres artesanales y las pequeñas unidades productivas, donde están involucrados uno o más miembros de la familia siendo el emprendedor el eje principal del negocio.

La confianza, compartir los mismos objetivos y hasta la inversión de capital, son los requisitos para formar un buen equipo de trabajo, teniendo muy claro las funciones de cada uno de los miembros de este maravilloso equipo.

¿Por qué es necesario crear una red de apoyo?



Primero y antes que nada, el emprendedor no lo puede hacer todo, producir, administrar, vender, buscar nuevos mercados, etc. y si lo hace se convierte en una tarea desgastadora, fuera de esto difícilmente se logra cumplir al 100 por ciento con todas las funciones e incluso se marcan limitaciones en el crecimiento de la empresa.

Es necesario buscar personas que puedan hacerse cargo de estas funciones, no solo para dar un respiro al emprendedor, si no para poder aumentar la capacidad de producción y tener que vender más al mercado y esto a su vez significa la ampliación del negocio.

La **persuasión** es la forma de convencer a alguien para que crea o realice algo que nosotros queremos, el emprendedor al tener esta capacidad, fácilmente involucrara personas que compartan su mismo objetivo, lograra fidelizar y aumentar clientes, podrá negociar con los proveedores, etc.

ACTIVIDAD 13: BAJA Y SUBE, SUBE Y BAJA	
OBJETIVO	MATERIALES
Analizar la importancia de construir redes de apoyo y trabajar juntos por un solo objetivo, buscando estrategias para superar las dificultades.	Hoja bond tamaño carta para cada grupo
TIEMPO	30 MINUTOS
INSTRUCCIONES Y DESARROLLO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pida que los integrantes que busquen a otro compañero (a), deben formar parejas, con las personas que deseen. 2.- Solicíteles que se pongan de espalda y se crucen de brazos. La regla es que nunca se deberán de separar (de las espaldas) ni bajar los brazos. 3.- Cuando estén en posición pídale que deben sentarse en el piso, todos juntos, sin separarse ni bajar los brazos. 4.- Cuando ya hayan hecho lo anterior, solicíteles que ahora deberán levantarse en las mismas condiciones. 5.- Hecho lo anterior, solicíteles que ahora formen tríos, y deben hacer exactamente lo mismo. 6.- Luego deben formar cuartetos y por último quintetos. En todos los casos deben hacer lo mismo. 	




9. Búsqueda de información

Recurrir a las distintas fuentes de información hoy en día es vital para el emprendedor, la búsqueda de la información debe estar dirigida al negocio en sí

- **De los proveedores**, conocer quiénes son los mayoristas y los minoristas, los precios que ofertan, promociones, ofertas, servicios adicionales, direcciones, correos electrónicos, teléfonos, etc.
- **De los clientes**, si bien no se discrimina a ningún cliente porque este significa ingreso de dinero para la empresa, si se los tiene que investigar, conocer su tipo de actividad, su frecuencia de compra, productos adicionales que podríamos ofrecer, descuentos por monto de compra, así mismo tenemos que buscar a clientes potenciales que todavía no trabajan con nosotros que podemos hacer para atraerlos hacia nosotros.
- **De la competencia**, quienes son, cuan cerca están de nosotros, si ofrecen un producto o servicio similar o igual al nuestro, los precios que ofertan en fin, toda la información que podamos conseguir y estar preparados para contrarrestar sus estrategias.

Recopilar esta información necesaria y útil requiere de persistencia y actitud características que el emprendedor ya las tiene trabajadas, si este, se duerme y busca informarse formara su empresa en base a supuestos y no en base a realidades.



ACTIVIDAD 14: AUTÓGRAFOS	
OBJETIVO	MATERIALES
Buscar información de los participantes que nos ayude	Hojas de papel donde se definirán los autógrafos que se piden, lapiceros.
TIEMPO	30 MINUTOS
PREPARACIÓN	
<p>El facilitador les pide a los participantes que formen equipos de la misma cantidad de personas y les pide que escojan el nombre del equipo con el que van a competir.</p> <p>La dinámica consiste en que hay una lista de autógrafos que hay que conseguir, con las personas que están presente en el salón, especificando en cada autógrafo, características que necesita tener la persona para firmarlos, se da una lista y un lapicero por equipo, ellos tienen que trabajar en equipo para conseguir las firmas lo más rápido posible. Pero estas firmas no se pueden repetir más de una vez y no pueden ser de los miembros del equipo.</p> <p>Aquí les dejo un ejemplo de que lista pueden hacer:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Consigan el autógrafo de alguien que su segundo nombre inicie con letra A: _____ 2. Consigan el autógrafo de alguien que sea hermano mayor: _____ 3. Consigan el autógrafo de alguien que sepa cocinar Muy rico: _____ 4. Consigan el autógrafo de alguien que haya ganado un premio: _____ 	
 <p>Javier Arce Hermano Mayor</p>	
El equipo en terminar más rápido de recolectar las firmas es el vencedor.	

10. Autoconfianza e independencia

Cree en ti mismo

Cuando confías en ti mismo, te sientes competente y seguro, la autoconfianza te impulsa a actuar, a seguir adelante y te motiva para conseguir tus objetivos.

¿Qué es la autoconfianza?

La autoconfianza es la habilidad de confiar en ti mismo, te quita el miedo, cuando crees en ti mismo, tienes la seguridad de superar problemas y dificultades personales con tus propios recursos, porque sabes que tienes la respuesta. La autoconfianza te permite tener una visión de ti mismo mucho más positiva, lo cierto es que quererte a ti mismo es la pieza clave para tu desarrollo personal.



¿Cómo adquirir la autoconfianza?

Para tener autoconfianza, aunque en nuestra sociedad se nos ha educado para actuar con modestia, frases como "estoy bien", "soy inteligente", "puedo hacerlo"... deberían aparecer con más frecuencia en nuestra mente y para ello debes empezar a hacerte selectivo con los pensamientos que permites en tu mente, una mente que sólo tu controlas.

Elimina de tu cerebro todas frases que no hablan de ti de maneras positivas y poderosas. En la vida no hay fracaso solo experiencia. Piensa en frases como: "Soy capaz de hacerlo", "ya me acepto como soy" o "ya no juzgo ni culpo a nadie de lo que sucede en mi vida"

Pasos a seguir para mejorar tu autoconfianza:

A partir de ahora, cada mañana antes de salir de tu cama, ponte en la cabeza el pensamiento que el día que acabo de empezar será un buen día y confía en tu capacidad para afrontarlo de forma positiva:

- Siéntete importante, por lo que eres y por lo que haces.
- Quiérete incondicionalmente, con tus virtudes y tus defectos.
- Saca a la luz lo mejor de ti mismo.
- En el transcurso de la jornada adopta una actitud resolutiva. Piensa que no eres pasivo, sino una persona de acción.
- Enfrentate a los problemas, piensa que eres capaz de solucionarlos.
- No temas asumir responsabilidades o tomar ciertas decisiones. Si algo sale mal, aprende de los errores y vuelve a intentarlo.
- No pierdas el sentido del humor y acostúmbrate a dar la importancia justa a los acontecimientos.
- Haz balance al finalizar el día y prémiate por todo lo que has conseguido.

INDEPENDENCIA

Independencia es la cualidad o condición de independiente (que es autónomo y que no tiene dependencia de otro). El concepto suele estar asociado a la libertad. Por ejemplo: "Nunca me voy a casar quiero mantener mi independencia y no rendir cuentas a nadie", "Para lograr la independencia de mis padres, necesito encontrar un trabajo", "Por culpa de una enfermedad, él ha perdido su independencia y debe contar con la ayuda permanente de una enfermera".

En muchas ocasiones hemos escuchado de los grandes beneficios de ser nuestros propios jefes y poder realizar todo aquello que siempre hemos soñado, pero esto no es una tarea fácil.

Para lograr tener éxito como emprendedor debes de tener claros tus objetivos, planes y acciones que permitan que el negocio tenga un crecimiento constante para que se logre el éxito que tanto se ha buscado, caso contrario de nada valdrá tu independencia empresarial.





ACTIVIDAD 15: "EL BAZAR DE LOS SUEÑOS"	
OBJETIVO	MATERIALES
Auto reconocimiento de las debilidades y fortalecer la confianza en nosotros mismos	2 grupos de fichas en blanco de colores distintos. 1 cajón pequeño forrado de papel de regalo
TIEMPO	30 MINUTOS
INSTRUCCIONES Y DESARROLLO	
<p>Este cajón es el bazar de los sueños, ustedes tienen en sus manos unas fichas en blanco, cerremos por un minuto los ojos y pensemos que es aquello de nosotros que quisiéramos dejar dentro de este bazar, la flojera, la indecisión, la cobardía, lo anotamos en la ficha y lo metemos al bazar, a lado del bazar hay otras fichas en blanco, anotemos que nos queremos llevar a cambio, valentía, fuerza, éxito, etc. Adornamos las fichas que nos vamos a llevar y las vamos a poner al frente de nuestra cama, así cuando despertemos sea lo primero que leamos.</p> <p>Reflexionar la actividad, compartir los sentimientos generados y hacer una valoración de la autoconfianza.</p>	

"Solo existen dos días en el año en que no se puede hacer nada. Uno se llama ayer y otro mañana. Por lo tanto hoy es el día ideal para amar, crecer, hacer y principalmente vivir»

Dalai Lama



EJERCICIO DE AUTOEVALUACIÓN PERSONAL

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES

Nº	PREGUNTA	SI	NO
1.	¿ESTA DISPUESTO A BUSCAR OPORTUNIDADES Y MANTENER LA INICIATIVA SIEMPRE? Buscar oportunidades no es quedarnos dentro de nuestra empresa esperando a que las cosas sucedan porque si, al contrario es salir afuera, buscar contactos que puedan ayudarnos a prosperar, tener la iniciativa de proponer nuevas actividades, promociones, publicidad, dejando a un lado la vergüenza o el orgullo personal.		
2.	¿ASUME RIESGOS? Usted siempre afronta el riesgo perder o ganar en su empresa ya searecursos, dinero o el tiempo, con la seguridad de que si pierde se tomará un plan de acción para recuperarse lo más antes posible.		
3.	¿ESTA DISPUESTO A EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD? Usted está dispuesto a estar siempre pendiente de los detalles mínimos de los productos o servicios que su empresa ofrece al mercado, ya que en cada uno de estos se juega su reputación como empresario y de la empresa misma.		
4.	¿CUENTA CON LA SUFICIENTE CAPACIDAD DE PERSISTENCIA PARA LOGRAR LLEVAR A FLOTE SU NEGOCIO? Ser persistente es intentar una y otra vez, cambiando de estrategias si es que, es las que se tiene llegasen a fallar, pero nunca darse por vencido.		
5.	¿TIENE COMPROMISO Y PASIÓN? Para tener éxito en un negocio, debe comprometerse en trabajar con mucha pasión Compromiso y pasión con el negocio, significa que está dispuesto a poner su negocio antes que cualquier otra actividad social y cuando es necesario hasta familiar, dándole todo el entusiasmo que su negocio merece.		
6.	¿CUENTA CON LA HABILIDAD DE PODER FIJAR METAS EN SU NEGOCIO CONSTANTEMENTE? Fijar metas es señalar hacia donde se pretende llegar trazar el final del camino, pero en los negocios, debemos fijar metas para cada actividad que se desarrolle, principalmente estas deben ser de acuerdo a nuestra realidad y con un plazo de tiempo establecido.		
7.	¿SE SIENTE PREPARADO PARA LA PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA DE TODAS LAS DE SU EMPRESA? El manejo de una empresa requiere un detallado y minucioso trabajo de planificación tomando en cuenta todos los pro y los contras que puedan interferir en la actividad de un negocio.		
8.-	¿ESTA DISPUESTO A NO DEJARSE CAER EN LA INCERTIDUMBRE Y BUSCAR INFORMACIÓN ACTUAL TODO EL TIEMPO? Buscar información es permanecer actualizado permanentemente, en cuanto a tecnología, nuevas tendencias, normas, legislaciones, todo aquello que involucre al negocio.		



9.-	¿ESTA DISPUESTO A CREAR REDER DE APOYO Y PERSUACIÓN? Crear redes de apoyo es formar un buen equipo de trabajo, involucrar a todos los elementos de la empresa en las metas que se tienen que alcanzar, así también se tiene que manejar exitosamente la persuasión con el equipo de trabajo, con los clientes, proveedores, etc.		
10.	¿SIENTE AUTOCONFIANZA E INDEPENDENCIA? Sentir autoconfianza es creerse capaz de ser el líder de su empresa, sentir la fuerza de poder vencer todos los obstáculos que lleguen a presentar y al mismo tiempo la independencia de poder actuar y decidir por cuenta propia sin dejar recaer la responsabilidad en otras personas.		
TOTAL			

CALIFICACIÓN

- Si ha contestado SI a 7 o más de las preguntas, usted tiene empuje, cualidades y conocimientos para ser un empresario o una empresaria. Iniciar un Negocio es la mejor opción para usted.
- Si ha contestado SI de 4 a 6 preguntas, sus cualidades no están muy claras. Tome nota de los puntos donde su puntaje es bajo y considere la ventaja de desarrollar estas características y habilidades. Consiga apoyo adicional de familiares y amigos que tengan esas cualidades.
- Si ha contestado de SI a 3 o menos preguntas, será mejor que trabaje en una empresa como dependiente. Intente ganar más experiencia, antes de empezar o iniciar un negocio de su propiedad.



3. ENTORNO DEL EMPRENDEDOR

Después de analizar las Características Emprendedoras Personales, podemos asumir para ser un buen emprendedor se tiene que trabajar arduamente en uno mismo, hasta formar una persona triunfantemente emprendedora, pero también entorno juega un papel fundamental sobre la actitud y el éxito empresarial, el entorno familiar, el papel del emprendedor dentro de la sociedad, la conformación de una empresa y los pasos legales que se deben seguir.

Desarrollemos estos puntos mencionados.

a) EL EMPRENDEDOR Y LA SOCIEDAD

La Familia

Es un conjunto de personas ligados por un parentesco (ejemplo familia Medina) y viven bajo el mismo techo en su gran mayoría, se dice que cada familia es un mundo aparte, lo cierto es que cada una está estructurada de distinta forma, las prioridades, costumbres y valores adquiridos dentro de esta, son fundamentales para la formación del carácter y personalidad de sus miembros.

Por ejemplo en familias donde todos los miembros son emprendedores, los abuelos, los padres, los tíos, es normal que los niños acaben con actitud y aptitud emprendedora, porque eso han visto desde niños, es normal para ellos el trabajar en un negocio, tomar decisiones e incluso correr riesgos.

En cambio en una familia donde se trabajo dependiente “tienes que estudiar para conseguir un mejor trabajo” los hijos por ende tienen eso en la mente estudiar y prepararse para tener un buen puesto y salario fijo que alcance a cubrir sus necesidades en una familia así, rara vez puede salir un espíritu emprendedor. Por otro lado existen emprendimientos familiares por necesidad, los miembros de la familia para poder alimentarse, vestir, educarse y cobijarse, deben trabajar, porque necesitan dinero para comprar o producir los distintos bienes, es difícil poder lograr un capital de trabajo, por que la prioridad es la supervivencia, entonces se someten a trabajos pesados o actividades que les permita sacar para el día pero difícilmente para reinvertir, generalmente los hijos buscan estabilidad en un trabajo salario mensual y tratan de evitar la escases e incertidumbre.

El Entorno Geográfico

Es curioso, pero aquellos emprendedores que nacen en pueblos muy pequeños tienen una visión diferente que aquellos que se encuentran en las ciudades capitales, por el acceso a información y al mismo tiempo la concentración del gobierno en un eje troncal.

En nuestro país tres departamentos forman este eje troncal, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, estos lugares son los favoritos para el desarrollo de cualquier emprendimiento, desfavoreciendo a los otros se seis pero a qué se debe este fenómeno??Es que por años hemos escuchado que para iniciar un negocio las personas tienen que trasladarse a una de estas ciudades y muchísima gente así lo hizo, se trasladó a estos lugares logrando sobre poblarse con emprendedores y no es sorprendente encontrar en estas ciudades



todo tipo de negocios, pequeñas, medianas y grandes empresas.

En la actualidad trabajar mucho para evitar la migración de gente a las ciudades capitales y fomentar la creación de emprendimientos locales, mismos que aportaran el crecimiento económico de las ciudades y contagian este optimismo a otros emprendedores pasivos.

La concepción de tu entorno, grande, pequeño, aislado, cercano, influye en la mentalidad de los emprendedores, y afecta directamente en el modelo de negocio.

El Entorno Educativo

La educación juega un importante factor en la actitud emprendedora, pero sobre todo en el éxito empresarial. Durante muchos años, aprender ha sido sinónimo de "memorizar", en el colegio no nos enseñaban matemáticas, nos enseñaban a memorizar formulas, a memorizar como resolver una ecuación, cuando el objetivo de la educación es enseñar a los niños a pensar, a crear sus propios algoritmos para resolver un problema.

No tiene sentido memorizar un examen de filosofía, o las fechas históricas, la educación debe estar enfocada a que los niños descubran el mundo por si mismos, a que piensen, a que innoven.

Hay un buen número de los grandes emprendedores que hay actualmente que abandonaron sus estudios, la universidad no aportaba lo que necesitaban, tenían la capacidad para saber más que cualquier profesor. Se debe trabajar para que en la educación primaria se desarrolle un plan para introducir el espíritu emprendedor en la formación de los más pequeños, con visitas a empresas, charlas, seminarios, educación en economía básica, pero no es suficiente, el espíritu emprendedor está reflejado en todas las asignaturas, incluso en educación física es posible emprender.

El Entorno Socio - económico

Los americanos tienen una visión muy particular de su país, tienen un país grande, que apoya a los emprendedores, un país donde todo es grande, las hamburguesas, los motores de los coches, las casas, los monumentos, por eso, cuando crean algo, piensan a lo grande, puede crear un Google, un Facebook, por que pensar en lo grande es lo normal.

Sin embargo, en Bolivia, nos falta la concepción de hacer las cosas a lo grande, al contrario siempre vamos por lo pequeño y tenemos un país tan rico en cultura, flora y fauna, pero estamos a paso lento, aunque en marcha al fin, para lograr salir de este catalogado "sub desarrollo".

Si cambiamos la concepción de nuestro propio país, y pensamos que tenemos a los mejores diseñadores de moda, a los mejores cocineros, podremos emprender en estos sectores, donde somos superiores a la mayoría de los países.

En resumen: ***El entorno afecta, y mucho....***



b) ¿QUÉ ES EMPRESA?

Una empresa es un organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas.

Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

Los elementos necesarios para formar una empresa son:



EL TRABAJO



CAPITAL



RECURSOS

CAPITAL:

Son los recursos económicos que se necesitan para dar inicio a una actividad económica se debe contar con una INVERSIÓN el mismo que se entiende como capital de arranque o capital de inversión, así también el capital de trabajo.

TRABAJO:

Es uno de los elementos más fundamentales dentro de la conformación de una empresa, debido al rol y/o función que desempeñan cada una de las personas que desempeñan una función que repercute directamente en el éxito y/o fracaso de la Empresa.

RECURSOS MATERIALES:

Asimismo es importante tomar en cuenta los materiales y herramientas que se requerirá para realizar las operaciones de la empresa a momento de producir los bienes y servicios.



ACTIVIDAD 16: HOJA DE TRABAJO

Por cada letra de la izquierda identifique palabras que podría contribuir para explicar qué atributos se necesitan para iniciar una empresa.

E	
M	
P	
R	
E	
S	
A	

Letras términos posibles

E	Energía, Empatía, Esfuerzo, Entrega.
M	Materiales, Mano de obra, Mercado, Motivación.
P	Planificación, Producción, Plaza, Promoción, Producto, Precio, Persona
R	Recursos, Riesgos, Rendimiento, Recompensa
E	Eficiencia, Equipo, Eficacia, Empeño
S	Satisfacción, Sueldos, Salarios, Servicios
A	Actividad, Acción, Aptitud, Actitud.

Funcionamiento de las empresas:

Se tiene que coordinar una serie de actividades que son:



Comercialización: Esta encargada del flujo de bienes entre el consumidor y el productor entre sus funciones están:

- La distribución y la venta de los productos.
- El diseño y lanzamiento de nuevos productos.
- La determinación de los precios. La investigación de mercados.
- La promoción y publicidad.
- La definición del diseño, empaque y publicidad.

Producción.- Esta área está encargada de transformar la materia prima en productos terminados, mediante la utilización de recursos humanos, capitales y tecnológicos. Entre las funciones del área de producción podemos mencionar:

- Organizar el espacio físico dedicado a la producción.
- Abastecimiento de materias primas.
- Control de calidad.
- Almacenamiento de materias primas y productos terminados.

Finanzas.- Encargada del óptimo manejo de los recursos financieros de la empresa: Sus actividades son las siguientes:

- Organización de un sistema contable
- Consecución de recursos financieros
- Control de los recursos financieros
- Manejo en las relaciones con los bancos y las entidades financieras.

Personal.- Está encargada del manejo eficiente de los recursos humanos, sus funciones son:

- Selección de personal
- Orientación y evaluación del personal
- Creación de un ambiente agradable de trabajo



Clasificación de las empresas de acuerdo al tamaño:

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras, el Ministerio de Trabajo las clasifica de acuerdo a la cantidad de personas que se tiene contratada:

Tamaño de Empresa	Número de empleados
Micro-empresa	2-9
Pequeña-empresa	10-19
Mediana-empresa	20-49
Gran-empresa	50 adelante

Clasificación de las empresas según la actividad:

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- **Industriales.** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:
 - **Extractivas.** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
 - **Manufactureras:** Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:
 - * De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, alimentos, aparatos eléctricos, etc.
 - * De producción. Estas satisfacen a las de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.



- **Comerciales.** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:
 - **Mayoristas:** Venden a gran escala o a grandes rasgos.
 - **Minoristas (detallistas):** Venden al menudeo.
 - **Comisionistas:** Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.



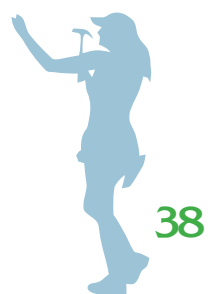
- Servicio. Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:
 - Transporte
 - Turismo
 - Instituciones financieras
 - Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
 - Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
 - Educación
 - Finanzas
 - Salubridad
 - Estética

EJERCICIO:

CLASIFICA LAS SIGUIENTES EMPRESAS SEGÚN SU ACTIVIDAD

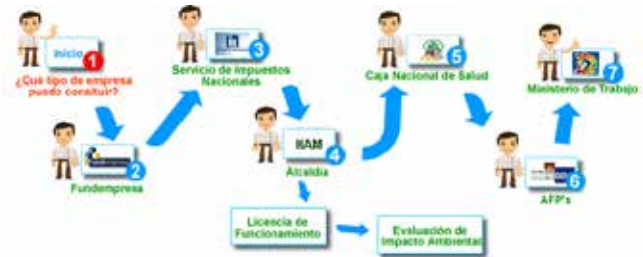
Hotel GLORIETA	
Fabrica de cementos FANCESA	
Hospital Santa Barbara	
Panadería MONTAÑO	
CESSA	
ELAPAS	
Fábrica de calzados Manaco	
Tecno Cell	
COBOLDE	
Curtiembre CUERO DURO	
TRANS COPACABANA	
RESTAURANT "EL BUEN GUSTO"	
AGENCIA DE AZUCAR SAN AURELIO	
SUPER MERCADO SAS	

« Así que yo les digo: pidan, y se les dará; busquen, y encontrarán; llamen, y se les abrirá la puerta. Porque todo aquel que pide, recibe; y el que busca, encuentra; y al que llama, se le abrirá » - Cristo



c) PASOS PARA LA COSTITUCIÓN LEGAL DE UNA EMPRESA

Para crear una empresa legalmente constituida y de alto desempeño competitivo es necesario regular la actividad empresarial, el camino de la formalidad consiste en 7 pasos:



Los trámites desarrollados en cada paso se resumen en la siguiente tabla:

Tabla de trámites para la conformación de una empresa:	
FUNDEMPRESA	Control de homonimia/ Registro comercial
SIN (Servicio de Impuestos Nacionales)	Número de identificación Tributaria
GOBIERNO MUNICIPAL	Padrón municipal licencia de funcionamiento
CAJA DE SALUD	Afiliación de empresas/afiliación del trabajador
AFP	Registro de empresas/Registro de personas
MINISTERIO DE TRABAJO	Registro del Empleador

FUNDEMPRESA.-

Para registrar una empresa se necesitan dos cosas:

Primero, verificar la disponibilidad del nombre comercial que utilizará la empresa, mediante el Control de Homonimia, que consiste en verificar que el nombre del negocio elegido no este registrado con otra empresa.

Requisito:

1.- Formulario N° 0010/03 de solicitud de control de Homonimia, debidamente llenado y firmado por el cliente.

Luego, efectuar el registro de comercio adecuado a la forma legal que tendrá la empresa.

- Empresa Unipersonal o comerciantes Individuales.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).
- Sociedad Anónima (S.A.)



Plazo del Trámite:

Un día hábil, los aranceles varían de acuerdo al tipo de empresa:

TRAMITES	UNIPERSONAL	SRL	SA
Control de homonimia	78,00	136,50	175,00
Inscripción	260	455	584.50

Fuente: FUNDEMPRESA

INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL O EMPRESA UNIPERSONAL:

Es una empresa o negocio que tiene un solo propietario/a, este responde en forma solidaria e ilimitada con todo su patrimonio.

Ventajas: Es la forma más sencilla y de bajo costo para iniciar un negocio.

Desventajas: Es la de mayor riesgo porque responde de forma ilimitada a sus obligaciones, en caso de quiebra o deudas.

Los requisitos Inscripción en FUNDEMPRESA y la obtención del Registro de comercio:

- Fotocopia del Balance Inicial realizado por un contador y sellado por el colegio de Auditores.
- Fotocopia del NIT de la empresa
- Fotocopia de Carnet de Identidad.
- Control de Homonimia aprobado por Fundempresa
- Llenado de Formulario Fundempresa.

PLAZO DEL TRÁMITE: Un día hábil.

IMPUESTOS NACIONALES:

Pertenecer al universo de los contribuyentes es uno de los pasos más grandes hacia la formalidad, la empresa tiene más beneficios como el de exportar sus productos o acceder a créditos, los regímenes existentes son los siguientes:



a) REGIMEN GENERAL

Es el principal régimen impositivo, incluye a todas las personas naturales; a las empresas unipersonales y/o jurídicas, que realicen cualquier operación comercial que implique generación de ingresos, los principales impuestos que deben pagar en este régimen son:

IVA Impuesto al Valor Agregado

RC-IVA Régimen Complementario al IVA

IUE Impuesto a las Utilidades de las Empresas

IT Impuesto a las Transacciones

b) RÉGIMEN SIMPLIFICADO

El Régimen Simplificado fue creado para facilitar el pago de impuestos de un determinado sector de contribuyentes, que son las personas naturales, que tienen habitualmente la actividad de:

- a) Artesanos
- b) Vivanderos
- c) Comerciantes Minoristas

Se debe pagar cada dos meses, hasta el 10 de cada bimestre, entre las principales prohibiciones que tiene este régimen es de no emitir factura ni vender aparatos electrónicos.

Ojo están dentro de este régimen los contribuyentes que tengan un capital comprendido entre Bs. 12.001 hasta un máximo de Bs. 37.000, de exceder este monto deberán inscribirse al RÉGIMEN GENERAL.

c) REGIMEN INTEGRADO

El sistema integrado fue creado para facilitar el sector del auto transporte el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, a este sistema pertenecen las personas naturales que sean propietarios de vehículos máximo dos, que se dediquen al transporte urbano, interprovincial, interdepartamental de pasajeros y/o carga.

El importe que se debe pagar está en función a la categoría en que está inscrito en función a sus ingresos.

CATEGORIA	INGRESO TRIMESTRAL	BS
Categoría B	Ingreso trimestral Bs. 1000	100 Bs
Categoría 1	Ingreso trimestral Bs. 1.500	150 Bs
Categoría 2	Ingreso trimestral Bs. 2.750, monto	275 Bs
Categoría 3	Ingreso trimestral Bs. 4.000	400 Bs
Categoría 3A,	Ingreso trimestral Bs. 7.000	700 Bs

Estos contribuyentes deben presentar sus declaraciones juradas en forma trimestral, hasta el 22 del mes siguiente del trimestre vencido. Asimismo, portarán en su(s) vehículo(s) el comprobante de pago del impuesto correspondiente al último trimestre vencido (F. 72 versión 1), su certificado de inscripción y carnet de contribuyente.

a) REGIMEN AGROPECUARIO UNIFICADO

El Régimen Agropecuario o Unificado (RAU) es un régimen especial que fue creado para el pago anual de impuestos por actividades agrícolas y pecuarias, así como por actividades de avicultura, apicultura, floricultura, cunicultura y piscicultura, de acuerdo al Decreto Supremo N° 24463.

GOBIERNO MUNICIPAL.-

La Licencia de Funcionamiento, el objetivo del trámite es certificar la apertura de una actividad económica, están incluidas todas las actividades comerciales y de servicio, al igual que las entidades, organismos o asociaciones culturales, deportivas, religiosas y sociales sin fines de lucro.



El/la emprendedora puede obtener los formularios utilizando su número de NIT y el nombre que acompaña a este ya sea una persona natural o jurídica.

Para otorgar la licencia de funcionamiento una vez cubiertos todos los requerimientos y previa el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento, el Gobierno Municipal efectuará una inspección que verificará las condiciones técnicas (conexiones de gas, luz, agua, etc.) ambientales (ruidos), laborales, higiene, salubridad. Aprobando o rechazando la solicitud de Licencia de Funcionamiento.

CAJA DE SALUD

Las empresas deben inscribirse a sus empleados a la Caja Nacional de Salud para cumplir con las normas sociales vigentes de acuerdo a la norma legal que posean, de la misma manera un trabajador que desee incorporarse a la caja de forma voluntaria también puede hacer sus consultas.



MINISTERIO DE TRABAJO

Concepto Permite obtener el Certificado de Inscripción en el Registro de Empleadores del Ministerio de Trabajo, que autoriza la utilización del Libro de Asistencia y/o Sistema Alternativo de Control de Personal, así como la apertura del Libro de Accidentes. En cumplimiento de las normas legales vigentes en el país, el Empleador y/o Empresa inscritos en el mencionado Registro, deberá presentar obligatoriamente el trámite de Visado de Planillas Trimestrales de Sueldos y Salarios.

A quien va dirigido? A todos los empleadores a nivel nacional

Institución donde se tramita: Jefaturas del Ministerio de Trabajo de todas ciudades capitales.



Trámite en las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP)

Las Administradoras de Fondos de Pensiones son las encargadas de administrar los recursos de los trabajadores para que cuando los mismos cumplan requisitos o a la edad de 58 años puedan acceder a una pensión digna.

El principal objetivo es incrementar el nivel de ahorro del país, de acuerdo a las leyes vigentes, todas las empresas están obligadas a registrarse ante las AFP's. Actualmente existen dos AFP's vigentes:



4. DESARROLLO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO

a) IDEAS DE NEGOCIO

Un negocio es....

Una actividad, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer bienes o servicios a otras personas.



¿Qué es una Idea de Negocio?

Una idea de negocio es lo primero que necesitas para crear tu empresa, es una descripción corta y específica de lo que será tu negocio, es encontrar un rumbo diferente o un concepto que todavía no haya sido explotado en el mercado

Las Ideas de Negocio deben cumplir varios requisitos entre ellos:

- **Cubrir una necesidad en el mercado.** Es decir que debe buscar la satisfacción del cliente.
- **Rentabilidad.** Son los beneficios y/o utilidades que el negocio tiene que generar.
- **Capacidad Técnica.** Capacidad de hacer una realidad la idea de negocio.

Debemos tener capacidades y habilidades para desarrollar la idea de negocio

Fuentes de Inspiración para la Idea de Negocio:

1.- Las propias habilidades, En muchos casos, lo primero que debe hacer a la hora de pensar en ideas de negocio es una lista de sus aptitudes y conocimientos, para identificarlas, hágase preguntas como estas:

¿Qué te gustaría hacer por el resto de tu vida, incluso si no te pagaran por ello?	¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? ¿Por qué?
¿Cuál es tu trabajo ideal? ¿Por qué?	¿Qué te gustaba hacer cuando eras niño/niña? ¿Ha cambiado?
¿Qué te asignatura te gustaba más en el liceo/colegio? ¿Por qué?	¿Cómo sería un trabajo que no te gustaría hacer? ¿Por qué?



Tómese el tiempo suficiente para escribir sus capacidades y deficiencias, sus preferencias y antipatías, así podrá analizar y definir claramente su idea de negocio.

2.- Formación académica. Es natural que una persona que ha realizado estudios superiores quiera ejercer su profesión, por ejemplo un abogado desea colocar un despacho de abogados y un dentista su consultorio.

3. Experiencia profesional y laboral. El conocimiento y la información de un determinado sector, así como contar con habilidades técnicas y operativas basadas en la experiencia, puede ayudar a definir oportunidades de negocios. El cocinero que ha trabajado durante años en un restaurante, abre el suyo propio; la estilista que ha trabajado en varias peluquerías, decide poner su salón de belleza, etc.

4. Cambios sociales del entorno. En nuestra sociedad donde las necesidades de la población son un cambio constante, la generación de ideas innovadoras permite la supervivencia y el origen de nuevas organizaciones. Por ejemplo, con la incorporación de la mujer al mercado laboral, ahora existen empresas que cuidan niños; de igual forma cuando el padre y madre de familia pasan todo el tiempo trabajando, se han implementado casas al cuidado de las personas de tercera edad.

5. Diversidad de formas de entretenimiento. La demanda en las actividades de ocio, culturales y artísticas de buena calidad, ha generado una variedad de negocios, enfocándose en un segmento específico. Por ejemplo, agencias y centros de turismo rural, talleres de artesanía, shows a fiestas infantiles, cursos de manualidades, cursos de cocina, etc.

6. Desarrollo de nuevas tecnologías. Internet ha estimulado a la creación de diversas formas de hacer negocio. Empresas que emplean la red como medio de trabajo, el comercio electrónico, los mercados virtuales, publicidad online, etc.

Analiza tus Motivaciones para Iniciar un Negocio

Es importante analizar los verdaderos motivos por los cuales deseas iniciar un negocio te ayudarán a enfocarte mejor, principalmente porque muchas personas intentan iniciar negocios por razones equivocadas:

- Por presión de sus padres o familiares
- Porque detestan a sus jefes
- Porque detestan su empleo
- Porque tienen capital y desean invertirlo en algo (no es una mala razón pero no se debe tomar a la ligera)
- Porque desean tener mucho tiempo libre
- Porque sus amigos cercanos tienen negocios propios

Las razones por las cuales deseas **iniciar tu propio negocio** pueden ser muchas, pero lo importante es que tus motivos te lleven justamente a convertirte en un líder, en un empresario que pueda dirigir con



orgullo y tenacidad a su empresa hacia el éxito.

Si dichos motivos no están claros y fundamentados, es muy probable que esto no ocurra porque no tendrás el entusiasmo, la energía y la visión de lograrlo.

Así que examínate a ti mismo y determina primeramente si lo que deseas es lo que realmente te haría sentir realizado.

Finalmente, todo lo que podamos decir no serviría de nada si no tuviera un final de acción, así que después de haber planificado suficiente, investigado suficiente, presupuestado suficiente y creado infinidad de ideas, entonces entra en acción y comprométete con tu negocio y contigo mismo a salir adelante sin limitar tu trabajo y esfuerzo.



ACTIVIDAD 17: LA GRANJA	
OBJETIVO	MATERIALES
Lograr que los participantes generen una idea de negocio, utilizando la creatividad e iniciativa	Papelógrafo para cada grupo Marcadores Viseras de papel en forma de animales representativos para cada grupo
TIEMPO	20 MINUTOS
PREPARACIÓN	
<p>-Los/las participantes deberán agruparse en un máximo de 5 personas.</p> <p>-Cada grupo deberá elegir una idea de negocio innovadora optando por un componente de la granja, pueden ser animales, frutas, verduras, etc.</p> <p>-Pueden utilizarse cualquier elemento, su derivado o transformación, se tiene que recurrir a la creatividad. -Terminado el tiempo cada grupo debe defender su idea de negocio.</p> <p>-Se debe elegir la idea más novedosa y premiar al grupo ganador con caramelos o puntos adicionales sin desmerecer las ideas de los demás grupos.</p>	



b) COMO IDENTIFICAR BUENAS IDEAS DE NEGOCIO

El desarrollo de buenas ideas de negocios implica crear una visión, reforzar sus fortalezas como un empresario, y determinar las necesidades del mercado.

Cree una visión

Cierre sus ojos durante algunos minutos y construya una imagen detallada de cómo desea que sea su vida dentro de 5 años. Sea lo más específico posible.

¿Dónde vive?	
¿Qué hace en su vida cotidiana?	
¿Qué tipo de trabajo realiza?	
¿Trabaja solo o con otras personas?	
¿Quiénes lo rodean?	
¿Qué hace cuando no está trabajando?	

Características de una idea exitosa

No existen fórmulas mágicas para saber si una idea tendrá éxito, pero los negocios que llegan a tener éxito acostumbran a presentar algunas de las siguientes características:

La novedad: La originalidad, presentar un producto o servicio nunca antes visto, llama la atención del mercado, "cotillón para la hora loca en la fiestas" .

La gente lo pide: Tienen una clara orientación al mercado, se ha ido creando necesidad y las personas buscan este producto y necesitan tenerlo consigo, "pantuflas de goma"

Da dinero: Son rentables económicamente a mediano plazo, y les permite generar recursos suficientes para financiar el crecimiento de su empresa.

Sobra experiencia: Se cuenta con un equipo humano calificado y comprometido con el proyecto. Muchos inversores prefieren apostar por un equipo "de primera" con una idea "de segunda" que por un



- Las **críticas deben quedar fuera**: En una lluvia de ideas todos los pensamientos e ideas deben ser expresadas. Pueden surgir ideas extravagantes o descabelladas, pero pueden conducir a proyectos interesantes o estimular la creatividad de otros.
- Todas **las ideas "descabelladas" deben ser bienvenidas**.
- Definir una **cantidad óptima de ideas** que se quiere alcanzar en la sesión: Cuanto más ideas se generen puede ser mejor, pero también puede dificultar la selección de las mejores.
- La **combinación de ideas debe ser alentada**: Los miembros del grupo deben ser motivados a sugerir cómo una idea podría desarrollarse, o cómo dos ideas podrían unirse.

Cuando hablamos de creatividad, la generación de ideas es una parte importante del proceso creativo, desde la perspectiva del emprendimiento, es uno de los elementos claves para luego comenzar a desarrollar un proyecto emprendedor.

Tengo varias ideas...¿Cuál es la mejor idea de negocio?

Cuando llega el momento de seleccionar una idea entre varias, es conveniente evaluar cada una de ellas tomando en cuenta los siguientes aspectos.





El siguiente cuadro de valoración puede ayudarnos en la toma de decisiones:
Si por ejemplo se quiere emprender un negocio de Confección de Polos

IDEA DE NEGOCIO 1 CONFECCIÓN DE POLOS			
Aspecto a Considerar	Valoración		
	Alta	Media	Baja
Clientes	3		
Producto/Servicio		2	
Tecnología			1
Ventajas Competitivas	3		
Ubicación Geográfica		2	
Dimensiones del Negocio		2	
Rentabilidad		2	
Desarrollo personal	3		
Responsabilidad Social e impacto en la comunidad		2	
SUMAS PARCIALES	9	10	1
VALORACIÓN GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO			20

ACTIVIDAD 18: SELECCIONANDO MI MEJOR IDEA DE NEGOCIO	
OBJETIVO	MATERIALES
Entre varias ideas de negocio, seleccionar la idea con mejor valoración	Hojas, lápiz e ¡IDEAS DE NEGOCIO!
TIEMPO	20 MINUTOS
PREPARACIÓN	
En los siguientes tres cuadros coloque tres ideas de negocio. Coloque una valoración entre 1 y tres a cada aspecto de la idea de negocio. Trate de ser lo más objetivo posible a tiempo de calificar	





IDEA DE NEGOCIO 1			
Aspecto a Considerar	Valoración		
	Alta	Media	Baja
Clientes			
Producto/Servicio			
Tecnología			
Ventajas Competitivas			
Ubicación Geográfica			
Dimensiones del Negocio			
Rentabilidad			
Desarrollo personal			
Responsabilidad Social e impacto en la comunidad			
SUMAS PARCIALES			
VALORACIÓN GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO			

IDEA DE NEGOCIO 2			
Aspecto a Considerar	Valoración		
	Alta	Media	Baja
Clientes			
Producto/Servicio			
Tecnología			
Ventajas Competitivas			
Ubicación Geográfica			
Dimensiones del Negocio			
Rentabilidad			
Desarrollo personal			
Responsabilidad Social e impacto en la comunidad			
SUMAS PARCIALES			
VALORACIÓN GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO			



IDEA DE NEGOCIO 3			
Aspecto a Considerar	Valoración		
	Alta	Media	Baja
Clientes			
Producto/Servicio			
Tecnología			
Ventajas Competitivas			
Ubicación Geográfica			
Dimensiones del Negocio			
Rentabilidad			
Desarrollo personal			
Responsabilidad Social e impacto en la comunidad			
SUMAS PARCIALES			
VALORACIÓN GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO			

....Y BIEN ¿CUÁL ES TU MEJOR IDEA DE NEGOCIO?

.....





Con el apoyo de:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Cooperación Suiza en Bolivia

Formación técnica profesional



UNIVERSIDADES
FUNDADORAS



INFORMES:

FAUTAPO OFICINA REGIONAL CHUQUISACA
Calle Jamaica N°1 esquina Destacamento 317
Teléfono: (591) (4) 6456482
Fax: (591) (4) 6432818
www.fundacionautapo.org
www.formaciontecnicabolivia.org