“Módulo de desarrollo de habilidades emprendedoras en adolescentes”

GIN

GRUPO DE INICIATIVA NACIONAL POR LOS DERECHOS DEL NIÑO

“Módulo de desarrollo de habilidades emprendedoras en adolescentes”

Marco Ram Benavente Cano[1]

1 Marco Benavente es abogado, egresado de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Magister en Administración de Empresas de la Universidad ESAN, Capacitador experto en los cursos de “Conozca de Empresa – CODE” de la Organización Internacional del Trabajo – Centro Internacional de Formación Turín. Italia, así como Fedatario Juramentado con Especialización en Informática.
Se desempeña como docente y expositor en temas de emprendimiento y generación de ideas de negocio, así mismo como abogado especialista en asuntos empresariales, regulatorios e informáticos.

“Módulo de desarrollo de habilidades emprendedoras en adolescentes”

© Grupo de Iniciativa Nacional por los Derechos del Niño
Primera edición

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú Nº 2014-01471

La reproducción del contenido de esta obra queda permitida,
siempre y cuando se cite la fuente y el título.

Grupo de Iniciativa Nacional por los Derechos del Niño
Calle Daniel A. Carrión (ex Martín Pérez) N- 866 Magdalena del Mar
Tel: (+51) 01 460 9917 - (+51) 01 461 7049
gin@gin.org.pe
www.gin.org.pe
www.facebook.com/GIN.PERU
www.twitter.com/GIN_PERU

Textos: Mag. Marco Benavente Cano
Fotografías: Mónica Rodríguez Nario
Diseño original de carátula: Adela Yarlequé Llacza

Impresión: DASCELI E.I.R.L.
Av. Lima s/n tda. 45, Caja de Agua, S.J.L.

Impreso en el Perú
Tiraje: 500 ejemplares
Lima, enero de 2014

Contenido

Hola y bienvenido 4

El caso Kola Real 5

¿Qué es un emprendedor? 6

El camino para emprender 7

¿Cuales son las habilidades que debe tener una persona para ser emprendedor? 7

1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades 7
2. Compromiso con las actividades que realizas 8
3. Persistencia y capacidad para enfrentar problemas 8
4. Exigir eficiencia y calidad 9
5. Evaluar riesgos 9
6. Planificación sistemática 9
7. Búsqueda de información 10
8. Fijación de metas 10
9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo 10
10. Autoconfianza 11

¿Tengo las habilidades de emprendedor? 11

La idea de negocio 18

¿Qué es una idea de negocio? 18
¿Cómo consigo una buena idea de negocio? 18
¿Qué es la creatividad? 19
¿Qué es la lluvia de ideas? 19
Características de una “buena idea de negocio” 20

Oportunidad de negocio 21

Características de una Buena Oportunidad de Negocio 21
Identificando y evaluando oportunidades de negocios 21

Plan de negocios 22

Plan de marketing o mercadeo 23
Plan de operaciones 23
Plan de recursos humanos 23
Plan Jurídico - Fiscal 23
Plan Económico - Financiero 24

Páginas web de interés general 25

Herramientas para emprendedores y emprendedoras 25
Planes de negocio 25

Bibliografia 26

Hola y bienvenido

Sabes que empresas peruanas muy importantes como Kola Real, Avícola San Fernando o Inca Cola, empezaron como un sueño para luego convertirse en grandes empresas.

Sus fundadores no tuvieron gran formación académica ni tampoco educación empresarial, sin embargo tuvieron las ganas de sacar el negocio adelante, afán de superación y sobre todo dedicación.

Los fundadores de estas famosas empresas son lo que conocemos como *Emprendedores*.

En algunos casos las personas se hacen emprendedores por necesidad: No tiene recursos para vivir, o en algunos casos, detectan una oportunidad de negocio en el mercado, debido a la ausencia de alguna empresa que ofrezca un servicio o producto que la gente pide.

Este material tiene como objetivo alertarte y motivarte a identificar tus habilidades emprendedoras y/o empresariales que a futuro serán muy útiles para ti para que puedas participar mejor tu desarrollo económico y el de tu familia y localidad.

Nos sentimos complacidos de poder llegar a ti con esta herramienta básica de un tema de tanto interés para ti, vamos trabajemos en sacar lo mejor de nosotros, vale la pena.

Queremos compartir este módulo o manual con algunos consejos que te servirán para desarrollar tus habilidades emprendedoras y también para que puedas generar tus propias ideas de negocio.

Esperamos que puedas aprovecharlo al máximo, absolver tus inquietudes y recoger tus propuestas.

GIN
www.gin.org.pe

El caso Kola Real

Kola Real es un grupo de empresas privadas, propiedad de la familia Añaños constituidas en el año 1988 en la ciudad de Ayacucho lanzando al mercado bebidas gaseosas y aguas de mesa.

Fue en 1987, en medio de la guerra subversiva, la familia ayacuchana Añaños incursiona en el negocio de las bebidas gaseosas. La hacienda de don Eduardo Añaños, jefe de la familia, había sido una de los blancos de la violencia terrorista que sufría el país en 1982 y ella los obligó a dirigirse a Lima.

Sin embargo, cinco años más tarde don Eduardo, junto a su hijo mayor Jorge, deciden regresar a su Ayacucho natal para iniciar un nuevo negocio.

Para ese entonces, Jorge se dedicaba a la distribución de cerveza, lo que le daba conocimiento en el manejo de un negocio similar.

Pero ahora no sólo iba a ser distribución, sino que la iniciativa les planteaba producir una gaseosa que pudiera ser aceptada por un segmento de la población, que como explica Carlos Añaños, hijo menor de la familia y actual gerente general de la compañía: "Está siempre preocupada por generar algún ahorro". No es casualidad que el slogan del producto sea "la del precio justo."

Carlos recuerda que las operaciones en Ayacucho se iniciaron el 23 de junio de 1988, en medio de un entorno muy violento. El transporte para esta convulsionada zona representaba un tema crítico y encarecía los costos. Así el gerente comenta: "La primera planta fue financiada con un préstamo del Banco Industrial y con capital propio. Al producir en el mismo lugar se tuvo una ventaja competitiva".

Ya en los 90s, a don Eduardo y Jorge se les unieron sus otros cuatro hermanos y decidieron repetir la experiencia en Huancayo. Así Carlos anota: "En 1991 tuvimos que hacer frente a la epidemia del cólera y a la mala fama que algunos competidores pretendieron hacerle a Kola Real, aduciendo que podrían ser contagiados si consumían la bebida".

En el año 93 se dedicaron a ganar experiencia teniendo como parte de sus metas la incursión en el mercado limeño. El entorno les fue muy favorecedor ese año y el gobierno dio algunos incentivos y exoneraciones en la selva, de esta manera apostaron por una excelente estrategia, incursionar en la selva peruana mercado en donde no llegan con mucha fuerza las marcas tradicionales, nos referimos a Inka Cola y Coca cola. Así se eligió ir a Bagua como una buena opción, para posteriormente ocupar la zona norte del país en el año 94; año en el cual dan inicio a sus operaciones en Sullana, entonces estaban en Ayacucho, Andahuaylas, Moyabamba, Tarapoto y Jaén, Kola real estaba en la zona nor- oriental y tenía presencia importante.

Por ese tiempo comenta el subgerente César Ramírez: "Sentimos luego la presión de la competencia bajaron los precios de 10 soles por caja, a 7 soles y nuestros precios tenían que ser competitivos. Mientras tanto, Coca cola decide rematar sus plantas en Estados Unidos y nosotros compramos maquinaria de segunda, pues hasta entonces no era raro encontrar a los niños con botellas de cerveza que bebían gaseosas". A su vez el gerente reflexiona y apunta orgulloso: "Antes de pensar en Lima ya se había constituido una buena base en el interior".

Es así que en el año 97 deciden iniciar operaciones en Lima, como sabemos hay factores no controlables y se presenta este año el conocido fenómeno del niño. Todo el país sufre el cambio climatológico, la estación de verano se extiende y esto fue muy favorable para la empresa, el gerente general Carlos Añaños comenta: "El Niño de 1997 fue una suerte debido a que el verano fue mucho más largo y la capacidad instalada fue utilizada al máximo, lo que permitió generar recursos y reinvertir".

Este es el inicio de la empresa y parte de su crecimiento en sus primeros años sin embargo su crecimiento e incursión a mercados más grandes vendría en años posteriores[2].

Montar una empresa es una de las mayores oportunidades de realización personal que una persona tiene a su alcance. Muchas grandes empresas se han formado a partir de unos inicios modestos e improvisados.

¿Qué es un emprendedor?

El Emprendedor es una persona que quiere trabajar para sí mismo, busca tener independencia económica, generar su propia fuente de ingresos, y sobre todo, crear su propia empresa.

Estas personas saben muy bien que el camino a emprender no es sencillo, y es a veces largo y en algunos casos inciertos, sin embargo siguen adelante.

No importan las razones por las que una persona se decide a emprender. Puede ser porque tiene el sueño de ser empresario y quiere serlo, puede ser porque le resulta incómodo trabajar para alguien o quizás porque ya ha tenido la experiencia de trabajar en una empresa y ahora quiere tener su propio negocio.

No importa la razón o las diversas motivaciones que mueven a las personas a empezar sus propios negocios, solo importa que la persona que quiere emprender tenga muy claro que esta decisión implica tomar desafíos.

---

2 Fuente: http://www.monografias.com/trabajos35/mercado-gaseosas-peru/mercado-gaseosas-peru.shtml#historia

El punto de partida, la base sobre la que se apoya todo emprendedor es su propia motivación, su voluntad de serlo y que crea en su proyecto. Es toda persona que da todo su esfuerzo para cumplir sus metas.

El camino para emprender

El proceso de emprender es, sin duda, un camino complejo donde se necesita voluntad, capacidad y suerte y, a pesar de todo, la buena combinación de estos elementos no garantiza el éxito de toda "aventura empresarial". La dificultad radica, principalmente, en encontrar una buena idea de negocio y no dejarse desalentar por obstáculos que se presenten durante el camino del emprendimiento.

En definitiva, las ventajas y beneficios del proceso de emprender existen pero debemos ser pacientes y tenaces para conseguir este gran reto.

Nadie nace sabiendo y menos sabiendo de autoempleo o de empresas, pero si se tiene una buena orientación, un buen maestro o un buen manual, uno va aprendiendo y se va formando.

¿Cuales son las habilidades que debe tener una persona para ser emprendedor?

De acuerdo a lo indicado por Rocío Zegarra[3], se requieren las siguientes habilidades para alcanzar los logros deseados en un emprendimiento empresarial:

1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades

El emprendedor está muy atento y en constante búsqueda de oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo, así por ejemplo, el emprendedor observa su barrio y se fija que necesidad falta cubrir. Tiene presente que detrás de una necesidad hay una oportunidad de negocio.

---

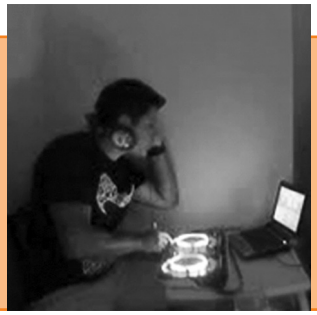
3 Zegarra Rocío. "Manual Jóvenes Emprendedores". Ministerio de Trabajo. Fondo para el Logro de los Objetivos del Milenio". Programa Conjunto "Juventud Empleo y Migración". Primera Edición. 2009. Lima. Página 10.

A María se le ocurrió preparar comida a los trabajadores de una obra muy cercana a su casa, dado que por el sitio no había restaurantes para ellos. Luego de hacer un estudio del entorno y de los recursos económicos que requería, lanzo su negocio de comida con mucho éxito.

2. Compromiso con las actividades que realizas

Un emprendedor es una persona comprometida que cumple con sus obligaciones, generalmente, haciendo un poco más de lo esperado. El o la emprendedor(a) organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.

Carlos tenía claro que quería poner un negocio de música para fiestas. Desde que tuvo la idea, empezó a ahorrar para comprar sus equipos. Dejó de gastar en diversión los fines de semana con sus amigos. Luego de un tiempo de ahorro y sacrificio, pudo comprar su primer equipo profesional de música. Hoy es un próspero empresario que es requerido en cada fiesta de su barrio.



3. Persistencia y capacidad para enfrentar problemas

Un emprendedor o emprendedora es una persona que no se deja vencer por los obstáculos o las derrotas. Tiene la capacidad de levantarse frente a una caída. Ser persistente es saber exactamente a dónde quieres llegar. Y para conseguir los objetivos y metas el emprendedor se compromete directamente en todas las acciones necesarias.

La persistencia es distinta a la obstinación (terquedad). La persistencia es un comportamiento donde se combinan adecuadamente la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptarse a las circunstancias.

Luego del incendio del mercado central donde Juana tenía toda su mercadería, ella se armó de coraje y decidió salir adelante. Con la ayuda de sus familiares y amigos, pudo nuevamente buscar dinero prestado para comprar nueva mercadería. Al poco tiempo su negocio de venta de toallas y sábanas nuevamente empezó a ser rentable.

4. Exigir eficiencia y calidad

Es intentar hacer las cosas mejor, usar buenos insumos o dar lo mejor de uno, más rápido y más barato. La eficiencia y la calidad son dos pilares fundamentales en el éxito de los emprendedores.

Inés sabe que en su restaurant debe comprar insumos de buena calidad, sabe que si compra alimentos de baja calidad sus clientes no irán a su restaurant a comer sus ricos platos, pudiendo su negocio fracasar.

5. Evaluar riesgos

El emprendedor antes de invertir en tiempo y dinero en un posible negocio, evalúa los posibles riesgos. Opta por una decisión de riesgo moderado. Sabe que emprender no es cosa del azar, como ir al casino a apostar.

Un buen amigo de Rodrigo le ofreció que ingrese como socio en una empresa de tortas. Para ello, el amigo le exigió a Rodrigo un aporte dinerario para empezar el negocio. Antes de tomar una decisión, Rodrigo evaluó si el negocio iba a ser próspero. Luego de varias semanas de evaluación tomó la decisión que el negocio no era rentable decidiendo no aceptar la propuesta. El amigo empezó el negocio con otros socios. Lamentablemente, luego de dos años, el negocio fue cancelado porque los ingresos obtenidos no cubrían los gastos del negocio debido a una mala planificación.

6. Planificación sistemática

Para un emprendedor, planificar es sinónimo de estudiar previamente los objetivos y acciones de lo que será su empresa. No deja que las cosas sucedan por corazonadas, define metas realistas y establece los plazos para cumplirlas.

Fernando, antes de empezar con su negocio de venta de raspadilla, planificó por escrito todos los recursos que iba a necesitar, desde conseguir la carretilla, el hielo, los insumos para hacer los jarabes, inclusive calculó el número de personas a quienes iba a venderles diariamente. Toda esa información le permitió empezar su negocio con mayor seguridad.

7. Búsqueda de información

La información para un emprendedor es como la sangre para el cuerpo humano. Los emprendedores están en permanente contacto con la información para conocer de nuevas oportunidades de negocio, usan diferentes medios como la Internet, revistas encuestas, etc.

Gonzalo acaba de recibirse como técnico en reparación de celulares y ha abierto una tienda de reparación de estos teléfonos. Sabe que debe estar en constante contacto con la información de los nuevos modelos de celulares que salen y para ello acude mucho a Internet. Descarga diariamente manuales de los últimos celulares que salen en el mercado. El siempre esta actualizado.

8. Fijación de metas

Si uno no se traza metas en su vida, estará como un barco a la deriva. Los emprendedores requieren proponerse metas claras y precisas.

Laura planificó durante una año entero el lanzamiento de su línea de ropa. Definió que durante el primer año vendería 300 vestidos y para el quinto año estaría abriendo dos tiendas más en otros distritos. Luego de 10 años de aquel día que empezó su negocio, hoy exporta sus vestidos a Bolivia y a Ecuador. Ella recuerda que trazarse metas claras al inicio fue muy importante para el éxito de su negocio.

9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo

El emprendedor debe tener la capacidad de convencer y persuadir su idea de emprendimiento. Eso lo logra estando primero seguro de sí mismo. Debe estar dispuesto a sustentar razonablemente su idea y defender su posición. De igual forma, debe tener la capacidad de crear redes de apoyo y red de contactos.

Carmen decidió vender las artesanías de cerámica que fabricaba en su casa. Aprovechando su carisma y la gran cantidad de amigos que tiene empezó a vender con mucho éxito. Utilizó además su cuenta de Facebook para difundir sus productos.

10. Autoconfianza

Es muy importante que la persona que emprenda crea en sí mismo y sentirse muy seguro(a) de lo que hace. Si tienes alguna duda de iniciar un negocio, mejor no lo hagas hasta sentirte con la seguridad.

A Miguel le tomo varios años decidirse renunciar de su trabajo para dedicarse a poner su propia empresa de distribución de bebidas a domicilio. Cuando decidió hacerlo estaba muy seguro que le iba ir muy bien. Hoy, luego de varios años y frente a su próspero negocio, dice que confió en su capacidad y su tenacidad.

Ten presente que el emprendedor no nace, se hace, y todas las habilidades mencionadas, si hay ilusión, capacidad de trabajo y una inteligencia normal, se pueden aprender y desarrollar a lo largo del proceso de emprender, y potenciarlas a lo largo de toda tu vida.

¿Tengo las habilidades de emprendedor?

Siguiendo a Roció Zegarra[4], A continuación te invitamos a que puedas completar el siguiente cuestionario para identificar tus habilidades emprendedoras:

Para que reconozcas tus capacidades emprendedoras, responde con cuidado, analizando cada una de las afirmaciones que se encuentran organizadas en las columnas A y B. Sólo una de ellas es válida para ti.

4 Op. Cit. Zegarra Rocío. Página 14.

- Si opinas que la afirmación de la Columna A es válida para ti, anota 2 en el casillero de dicha columna.
- Si opinas que la afirmación de la Columna B es válida para ti, anota 2 en el casillero de dicha columna.
- Si no coincides con ninguna de las dos afirmaciones, anota en ambos 0 (cero) en ambos casilleros.

A	1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades		B
	Siempre estoy investigando sobre cosas que podrían hacerse.	Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.	
	Siempre trato de encontrar algo diferente que hacer.	Prefiero hacer tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.	
	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.	Me da temor hacer cosas nuevas, porque no tengo claro los resultados.	
	Hago lo que se necesita hacer antes que otros tengan que pedirme que lo haga.	Hago lo que se necesita hacer cuando me lo piden.	
	Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan.	La gente tiene muchas ideas, pero creo que yo no puedo hacer de todo y prefiero limitarme a mis propias ideas.	
	Total	Total	

A	2. Compromiso con las actividades que realizas		B
	Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos.	Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.	
	Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.	Pienso que es importante tener tiempo libre, no se debería tener que trabajar tanto.	
	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otra persona para cumplir con la entrega a tiempo.	No hago el trabajo de otras personas, cada uno debe ser responsable con lo que se compromete.	
	Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mi negocio.	No estoy dispuesto a pasar menor tiempo con mi familia o amigos para atender el negocio.	
	Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario.	Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar, tener aficiones y también para descansar.	
	Total	Total	

A	4. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas		B
	Aun cuando enfrento dificultades terribles no renuncio fácilmente.	Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar.	
	Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.	Los retrocesos y fracasos me afectan mucho.	
	Creo en mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.	Existe un límite en lo que una persona puede hacer por sí misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver.	
	Si la gente no acepta mis propuestas, no me desánimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencer.	Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desánimo y cambio de tema.	
	Mantengo la calma cuando se presenta un problema y me preparo para enfrentarlo.	Cuando se presenta un problema me siento confundido y nervioso, y no puedo enfrentarlo.	
	Total	Total	

A	4. Exigir eficiencia y calidad		B
	Mi rendimiento en el estudio o trabajo es mejor que el de otras personas.	Mi rendimiento en el estudio o trabajo no es mejor que el de otras personas.	
	Me molesto conmigo mismo cuando pierdo el tiempo.	A veces pierdo el tiempo, pero creo que aún tengo mucho tiempo por delante.	
	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.	No me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.	
	Cada cosa que hago debe estar bien hecha.	Lo importante es cumplir, después se puede mejorar.	
	Me organizo para cumplir con mis labores en forma rápida en el estudio, trabajo y hogar.	No me organizo para cumplir con mis labores en el trabajo, estudio y hogar.	
	Total	Total	

A	5. Evaluar riesgos		B
	Estoy convencido de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.	No me gusta arriesgarme aun cuando puedo obtener recompensas.	
	Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.	Si depende de mí prefiero hacer las cosas de manera más segura.	
	Asumo riesgos sólo después de evaluar las ventajas y desventajas.	Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas.	
	Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	Me es más difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	
	Cuando realizo cualquier tarea asumo que siempre puedo tener control total de la situación.	Me gusta tener un control total sobre cualquier cosa que hago.	
	Total	Total	

A	6. Planificación		B
	Cuando tengo que negociar con alguien, tengo claro qué quiero lograr y diseño cómo tengo que hacer la negociación.	Si tengo que negociar, prefiero actuar por instinto y ver qué sucede.	
	Cuando tengo que hacer un trabajo o resolver un problema considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea.	Cuanto tengo que hacer un trabajo o resolver un problema actúo de manera inmediata.	
	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si sucedieran.	Me enfrento a los problemas en la medida que surgen, en vez de perder el tiempo tratando de anticiparlo.	
	Si tengo un trabajo muy grande lo divido en tareas más pequeñas.	Si tengo un trabajo grande es mejor iniciarlo pronto para acabarlo a tiempo y no perder tiempo dividiéndolo.	
	Si mis amistades y familiares tienen problemas financieros, les ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales, no puedo dar dinero destinado para mi negocio o mis estudios.	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, los ayudaré aun cuando esto pudiera afectar mi presupuesto destinado para mis estudios o el negocio.	
	Total	Total	

A	7. Buscar información		B
	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco toda la información posible antes de actuar.	Si tengo una tarea o proyecto lo desarrollo con la información con que cuento, no pierdo tiempo buscando otra información.	
	Cuando tengo dificultades, busco el consejo de personas con experiencia.	Cuando tengo dificultades no busco el consejo de otro, trato de resolverlas solo.	
	Cuando alguien me pide un trabajo o tarea, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que quiere esta persona.	Si alguien me pide un trabajo, no hago muchas preguntas porque puede suponer que no sé.	
	Si mi cliente desea un producto o servicio más barato, estudiaré como satisfacer sus requerimientos.	Si mi cliente desea un producto o servicio más barato tendrá que ir a otro lugar.	
	Mediante el estudio de las tendencias del mercado, trataré de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme	Es mejor trabajar de la forma que conozco, porque es difícil mantenerse al día con lo rápido que cambia el mundo.	
	Total	Total	

A	8. Fijación de metas		B
	Me gusta pensar en mi futuro.	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme en qué haré con mi vida.	
	Aprendo algo de cada trabajo que hago.	Sólo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender gran cosa.	
	Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.	El futuro es incierto, por lo que mis expectativas son generales.	
	Tengo claro que quiero ser un buen trabajador o tener mi propia empresa.	Aún no sé si quiero ser trabajador o tener mi propia empresa.	
	Me preocupo en cumplir mis metas semanales como anuales.	No me preocupo en hacer seguimiento al cumplimiento de mis metas.	
	Total	Total	

A	9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo		B
	Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie.	No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otras personas sugieren.	
	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar	Tengo dificultades para comunicarme con otras personas y sustentar mis opiniones	
	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema.	En mis negociaciones mi opinión es la más importante: "Yo nunca pierdo".	
	Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me proponga hacer.	Estoy convencido de que el éxito o fracaso depende exclusivamente de mi propio esfuerzo.	
	Si abro mi negocio, pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.	No pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio, aunque éstas les puedan afectar.	
	Total	Total	

A	10. Autoconfianza		B
	Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.	Necesito del consejo de varias personas antes de tomar una decisión difícil.	
	Tengo confianza que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.	No estoy seguro de que logre éxito en las actividades que me propongo realizar.	
	Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas.	Generalmente no estoy muy interesado en las opiniones de otra persona.	
	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas contradigan enérgicamente mi posición.	Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista	
	El trabajo que hago es excelente.	Puedo hacer un buen trabajo, pero necesito que lo aprueben para tener la certeza que es bueno.	
	Total	Total	

Ahora que terminaste de responder, suma el total de cada cuadro y coloca los resultados en la tabla siguiente. Lee atentamente las siguientes instrucciones:

Traslada el resultado (totales) obtenidos en cada una de los cuadros de habilidades emprendedoras en el recuadro A y B.

Compara estos resultados con las indicaciones siguientes: (✓o +)

- Si el puntaje de la columna A esta entre 6 y 10, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y marca (P) debajo de "Fuerte".
- Si el puntaje de la columna A esta entre 0 y 4, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y marca (P) debajo de "No muy fuerte".
- Si el puntaje de la columna B esta entre 0 y 4, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y marca (+) debajo de "Un poco débil".
- Si el puntaje de la columna B esta entre 6 y 10, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y marca (+) debajo de "débil".

No.	Habilidades emprendedoras	A	6-10 Fuerte	0-4 No muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
1	Búsqueda constante de nuevas oportunidades						
2	Compromiso con las actividades que realiza						
3	Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas						
4	Exigir eficiencia y calidad						
5	Evaluar riesgos						
6	Planificación						
7	Búsqueda de información						
8	Fijación de metas						
9	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo						
10	Autoconfianza						
PUNTAJE TOTAL							

Evaluando los resultados

- Si el puntaje total para la columna A suma 50 o más, tienes muchas cualidades emprendedoras. Si continúas cultivándolas serás un emprendedor exitoso.
- Si el puntaje total en la columna B suma 50 o más, ¡Tú puedes!, tienes que trabajar en tus debilidades para convertirlas en fortalezas.

Aunque todo el mundo puede emprender, es conveniente que la persona que está pensando en la posibilidad de hacerlo tenga un buen conocimiento de dónde está su punto de partida, de cuáles de sus habilidades le van a servir de apoyo y de aquellas otras que debe adquirir para evitar correr riesgos.

La idea de negocio

Toda empresa nace de una idea de negocio. Sin embargo, no toda idea de negocio termina convirtiéndose en una empresa.

¿Qué es una idea de negocio?

Una idea de negocio es la respuesta de una persona, personas u organización para resolver un problema identificado o para satisfacer las necesidades conocidas en el entorno (mercado, comunidad, etc.).
Encontrar una buena idea es el primer paso para transformar el anhelo y creatividad del empresario en una oportunidad de negocio[5].

¿Cómo consigo una buena idea de negocio?

Las ideas de negocio pueden obtenerse de mil maneras, sin embargo, te sugerimos las siguientes fuentes:

- Pasatiempos/intereses
- Habilidades personales y experiencia
- Medios de comunicación (diarios, revistas. TV, Internet)
- Exhibiciones o exposiciones.
- Encuestas

5 OIT "Conozca de Empresa". Módulo 5. 2001. ¿Cómo encuentro una Buena idea de empresa? Página 6.

- Quejas
- Los cambios que vemos a nuestro alrededor.
- Cambios en la cultura.
- Aplicaciones de las nuevas tecnologías.
- Usos alternativos a productos.
- Las nuevas fuentes de energía.
- El medio ambiente y el uso de residuos y material reciclable.
- A través de la creatividad
- Mediante lluvias de ideas

¿Qué es la creatividad?

Creatividad es la habilidad para diseñar, dar forma, hacer o realizar algo de una nueva o diferente manera.

La habilidad de encontrar soluciones creativas a las necesidades/problemas y ponerlos en el mercado, hace la diferencia entre una empresa con éxito y otra que fracasa. También distingue a las empresas de alto crecimiento o dinámicas de aquellas ordinarias y comunes.

Para ser creativo, necesitas tener tu mente y tus ojos bien abiertos y estar atento a las oportunidades.

¿Qué es la lluvia de ideas?

Lluvia de ideas es una técnica para solucionar problemas en forma creativa, así como también para generar ideas. El objetivo es proponer tantas ideas como sea posible.

Generalmente, se empieza con una pregunta o planteamiento de un problema. Cada idea conduce a una o más ideas adicionales, resultando un buen número de ellas.

Para ello se recomienda reunir a un grupo de personas, entre tres y siete, y plantear una pregunta; por ejemplo: ¿Qué se puede hacer para empezar un negocio?, o ¿De qué podríamos hacer para trabajar por cuenta propia?

Formulada la pregunta, sin pensar casi nada, los asistentes empiezan a decir lo que se les ocurre, sin comentar ni criticar las ideas de los demás, solamente aportando ideas aunque sean aparentes tonterías o temas imposibles. Se designa a una persona para que vaya anotando las ideas en una pizarra, en un papel sobre la mesa o en una computadora. Muy deprisa para mantener un buen ritmo en la generación.

Lo importante es la cantidad, no importa la calidad de lo que se diga; ese es un tema que se verá más tarde.

Cuando el grupo ya no puede aportar más ideas o hay muchas, (en diez o quince minutos salen con frecuencia un montón), se detiene la sesión, se guardan las anotaciones y, al día siguiente se pasará a evaluar lo conseguido y a elegir las más interesantes o viables.

Características de una "buena idea de negocio"

Las características de una "buena idea de negocio" responden a las siguientes preguntas:	
¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?	Para que tu negocio tenga éxito es importante identificar las necesidades del cliente. Para ello debes estar atento al comportamiento del mercado.
¿Qué producto o servicio venderás?	La idea de tu futuro negocio debe estar basada en productos que conoces bien o en servicios que dominas. Eso te ayudará a reducir el riesgo, pero no debe limitar tu capacidad de innovación porque ésta te abre más oportunidades y aumenta las posibilidades de crear un negocio rentable. Un producto es un objeto por el cual la gente paga. Puede ser algo que haya sido elaborado por ti o algo que se compre para vender. Por ejemplo: celulares, música, calzado, pan, etc. Un servicio es algo que se hace para alguien y por el que se paga: animación de fiestas infantiles, servicios de Internet, reparar bicicletas, etc. Para definir qué productos o servicios venderás, es necesario analizar varias ideas posibles e identificar el tipo de negocio en el cual tú serás capaz de desempeñarte de manera satisfactoria.
¿A quién le venderás?	Los clientes son la razón de ser de un negocio y es crucial saber cómo llegar a ellos. Debes conocerlos bien y tener la seguridad de que existe un número suficiente dispuesto a pagar por tus productos o servicios. La pregunta clave al momento de definir clientes es: ¿le venderé mis productos o servicios a un tipo específico de consumidor o a todos los que viven en un área determinada?
¿Cómo venderás tus productos o servicios?	Llegar a donde está el cliente es vital en los negocios. Existen diferentes formas de llegar a ellos: directamente, minoristas o mayoristas
¿Cómo te beneficiarás tú y tus socios?	Iniciar o emprender un negocio tiene como finalidad lograr un beneficio económico; el esfuerzo emprendedor debe ser recompensado porque se invierte dinero, trabajo, tiempo y conocimiento. Una buena idea de negocio, implementada de forma adecuada, puede generar ganancias al empresario y al mismo tiempo satisfacer una necesidad de los clientes.

Oportunidad de negocio

Una oportunidad de negocio puede ser definida simplemente como una idea o propuesta de inversión atractiva que proporciona la posibilidad de rentabilidad a la persona que toma el riesgo. Tales oportunidades son presentadas por los requerimientos de los clientes y conduce a la provisión de un producto o servicio que crea o añade valor final para sus compradores o consumidores finales.

Características de una Buena Oportunidad de Negocio

- **Demanda real.** Que existan personas que quieran comprar o contratar el servicio que ofreces. Ejemplo, si vamos a abrir un negocio de abarrotes debemos estar seguros que tendremos clientes que compren nuestros productos.
- **Retorno o recuperación de lo invertido acorde con el esfuerzo.** Que el negocio que proponemos tenga rentabilidad. Que tengamos ganancias. Tenemos estar seguros, dentro de la planificación previa que hagamos del negocio, que el mismo será rentable.
- **Competitiva.** Que tu producto o servicio sea igual o mejor que otros productos o servicios que se ofrecen en el mercado.
- **Cumplir objetivos.** Alcanzar las metas y aspiraciones que hemos asumido y queremos cumplir para nuestro negocio. El negocio debe hacernos sentir realizados como personas y traernos satisfacciones. No se trata de poner un negocio para sufrir o estar fastidiados con él.
- **Recursos y competencias disponibles.** Esta dentro de nuestros alcances y capacidades emprender el negocio. (recursos, competencias, trámites, etc.). Así por ejemplo, si voy a poner un restaurant de comida, debo conocer previamente de que se trata el negocio y si yo tengo las habilidades suficientes y recursos necesarios para poder mantenerlo a flote.

Identificando y evaluando oportunidades de negocios

Una vez que las ideas y oportunidades han sido identificadas o generadas, es necesario que sean analizadas y evaluadas para medir su viabilidad.

Esta no es una tarea fácil y, al mismo tiempo, es muy importante. Puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso, entre hacer una fortuna o perder todo lo que tienes. Sin embargo, el ejercicio no garantiza el éxito no obstante ayuda a reducir los riesgos y la posibilidad de fracasar.

Identificar y evaluar las oportunidades de negocio involucra en esencia determinar los riesgos y la rentabilidad y recompensa que se refleja en los siguientes factores:

- **Industria y mercado.** ¿Existe mercado para la idea? ¿Hay clientes, personas con dinero en capacidad y con deseo de comprar el producto o servicio? ¿Puedes proveer lo que ellos necesitan o quieren? ¿Cuántos son ellos?

- **Dimensión de la "ventana de oportunidad".** ¿Puedes crear o sostenerla oportunidad mientras dure?
- **Metas personales y competencias del empresario.** ¿Quieres realmente una aventura empresarial? ¿Tienes lo que ello demanda? ¿Estás suficientemente motivado?
- **Equipo de gestión.** ¿Quiénes más estarán involucrados contigo en la empresa? ¿Tienen ellos la experiencia, el conocimiento, los contactos, u otros atributos deseables requeridos?
- **Competencia.** ¿Quiénes son los competidores? ¿Tienes algo que los clientes desean, que los competidores no tengan? ¿Puedes producir o ponerlo en el mercado a menor costo, por ejemplo?
- **Capital, tecnología y otros recursos requeridos.** ¿Cuánto capital, o qué tipo de tecnología u otros recursos se necesita?
- **Entorno.** ¿El contexto político, económico, legal, normas de regulación, etc. contribuyen a la realización de su idea y oportunidad de negocio? ¿Tu empresa ocasionaría algún daño al medio ambiente físico?

Las preguntas anteriores son típicas para el tipo de asunto que necesita ser respondido. Las respuestas determinan los atractivos de cualquier oportunidad de negocio.

Si bien es cierto que para emprender hace falta dinero y recursos, afortunadamente en la sociedad actual para una buena idea, para un buen proyecto, siempre hay alguien dispuesto a poner dinero. Empieza por la familia, amigos y toda persona que crea en tu seriedad y en tu trabajo.

Plan de negocios

Una vez que tienes **la idea de negocio** y está ya ha sido validada con las preguntas mencionadas anteriormente, ya estarás listo(a) para empezar tu negocio.

Sin embargo, antes de empezarlo, se requiere que elabores un Plan de Negocios.

El Plan de negocios es un instrumento que te permitirá conducir, de manera planificada, el éxito de tu empresa.

Existen muchas metodologías para elaborar un plan de negocios que puedes obtenerla de libros y de la propia Internet. Al final de esta publicación te alcanzaremos algunas páginas webs donde podrás obtener algunos modelos de plan de negocios.

Sin embargo, verás que todo plan de negocios tienen el común denominador que están integrados, por lo menos, por los siguientes planes operativos, los cuales deben estar coordinados entre sí y cuyos principales contenidos se detallan a continuación:

Plan de marketing o mercadeo

- Descripción del mercado donde vamos a vender.
- Descripción del producto o servicio que vamos a ofrecer.
- Política de precios; los precios que vamos a ofrecer a nuestros clientes.
- Política de comunicación; cómo vamos a estar en contacto con los clientes actuales y potenciales.
- Plan de ventas, qué, cuándo, cuánto, dónde, a qué precios, etc. En resumen, todo lo relacionado con las ventas de nuestro negocio.
- Presupuesto y acciones de mercadeo: Publicidad, uso de redes sociales como el Facebook, egroups, Twitter, etc.

Plan de operaciones

- Compras de nuestros insumos para elaborar nuestros productos. ¿Dónde compraremos, a qué precio?
- Procesos de producción; cómo producir, tanto si son bienes materiales como si son servicios.
- Distribución; el cómo van a llegar los productos o servicios al cliente.
- Equipos y tecnología necesarios para el proceso.
- Capacidad de producción que se requerirá.
- Estrategia para el crecimiento de la producción cuando sea necesario.

Plan de recursos humanos

- Forma de organización de la empresa.
- Equipo directivo y socios si los hubiera.
- Plantilla necesaria. Cuántos trabajadores requeriremos.
- Descripción de los puestos de trabajo que se requieren y qué va a hacer cada uno.
- Sistemas de retribución o pago que se van a utilizar para el pago de los trabajadores.
- Contratos de trabajo que se harán al personal.

Plan Jurídico - Fiscal

- Forma jurídica que tendrá nuestra empresa: Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), etc.
- Régimen fiscal o tributario al que estará sometido el negocio.
- Régimen de Seguridad social, el régimen general o especial que elegiremos.
- Contratos que se han de hacer para asegurar la actividad, desde alquileres hasta franquicias o seguros.

Plan Económico - Financiero

- Plan de inversiones, todos los recursos materiales y tecnológicos que vamos a necesitar con su cuantificación correspondiente y el momento en que hemos de tenerlos operativos.
- Plan de financiación o financiamiento, de dónde va a salir el dinero necesario para el proyecto, con su correspondiente calendario.
- Tesorería o liquidez necesaria a lo largo del tiempo.
- Estados Financieros: Balance y Cuenta de resultados, documentos resumen que aseguran un conocimiento preciso de la evolución económica de nuestro proyecto.

Elaborar estos planes es un camino que puede ser largo ya que exige mucha dedicación, pero es imprescindible, no solo para conseguir financiamiento, si esta fuera necesario, o para poder dar al cliente la tranquilidad que estará atendido, sino y sobre todo, para que el propio emprendedor tenga una guía a la que acogerse cuando esté enfocado en el día a día sin tener tiempo para pensar demasiado.

Páginas web de interés general

Herramientas para emprendedores y emprendedoras

1. http://www.crecemype.pe/portal/
2. http://mype.sunat.gob.pe/
3. http://pymex.pe/
4. http://www.perupymes.com/
5. http://pymealmundo.com.pe/
6. http://www.e-mypes.com/pymes/peru.htm
7. http://www.emprendedores.es/

Planes de negocio

1. http://www.crecemype.pe/portal/index.php/informacion-mype-para-crecer/coleccion-planes-de-negocio
2. http://peru.smetoolkit.org/peru/es/content/es/236/Ejemplos-de-planes-de-negocios
3. http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/opnegocio/web/guest;jsessionid=1D1AD35E2E545F7D5F8A9101BDC3CB30.opn01
4. http://gestion.pe/empleo-management/no-tiene-plan-negocios-conozca-pasos-seguir-2070988.
5. http://www.recursosparapymes.com/productos/informacion-practica/plan-de-negocio-de-1-pagina-gratis/
6. http://www.bna.com.ar/pymes/py_instituto.asp.
7. http://www.plannegocios.com/plan_negocios/plan_estrategico?gclid=CJi_l7WkuLoCFUVp7AodkG0Atg

Bibliografia

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID. *"Guía para la Creación de Empresas"*. Año 1999.

CREACIÓN DE EMPRESAS. GUÍA PARA EL DESARROLLO DE INICIATIVAS EMPRESARIALES. Ediciones Pirámide. Madrid. Año 2000.

FUNDOSA SOCIAL CONSULTING. "*Manual del Emprendedor*". Fundación ONCE. Unión Europea – Fondo Social Europeo. 138 Páginas.

INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO (IMADE). *"Guía para la Creación de Empresas"*. Madrid. Año 2000

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO DE ARGENTINA. *Claves para Emprendedores. Conceptos* básicos para planificar y desarrollar tu proyecto. Buenos Aires. 2013. 130 páginas.

MINISTERIO DE ECONOMÍA, DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PYME *"Creación y puesta en marcha de una empresa"*. Madrid. Año 2001.

M. DE LOS ÁNGELES GIL ESTALLO *"Como crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos"*. ESIC Editorial. 5ta. edición. Año 2000 .

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO. *Manual para Emprendedores de Chile*. 119 páginas.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO - OIT *"Conozca de Empresa". Módulo 5*. 2001. ¿Cómo encuentro una Buena idea de empresa? 36 páginas.

RAFAEL ALCÁZAR. RODRÍGUEZ. *"Guía de Planes de Negocio"*. McGraw - Hill. 3era. edición. México, Año 2006.

TIERRY CASILLAS Y JOSÉ MANUEL MARTÍ. *"Guía para la creación de Empresas"*. Colección EOI Empresa. 3era. edición. Año 2006.

ZEGARRA ROCÍO. *"Manual Jóvenes Emprendedores"*. Ministerio de Trabajo. Fondo para el Logro de los Objetivos del Milenio". Programa Conjunto "Juventud Empleo y Migración". Primera Edición. 2009. Lima. 52 páginas.

Vistas del Taller dictado por Terre des Hommes Holanda en diciembre de 2013.

Taller de Emprendores en La Victoria

Taller de Emprendedores en San Juan de Miraflores

Con el apoyo de:

terre des hommes
detiene la explotación infantil

icco COOPERATION

Grupo de Iniciativa Nacional por los Derechos del Niño (GIN)
Calle Daniel A. Carrión (ex Martín Pérez) N- 866 Magdalena del Mar

Tel: (+51) 01 460 9917 - (+51) 01 461 7049
gin@gin.org.pe
www.gin.org.pe

www.facebook.com/GIN.PERU

www.twitter.com/GIN_PERU