

OBJETIVO

Comprender el concepto y tener la habilidad de desarrollar una idea o producto que apoye la creación de empresa que atraiga nuevas demanda de consumidores.

EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESA

Algunos de los obstáculos que encontramos cuando nos lanzamos a emprender son el miedo al riesgo, la educación para ser asalariados recibida desde niños y las dudas sobre la financiación, recursos, etc. Analizaremos los principales puntos para quien quieran montar una empresa, deben tener presente, como son las diferentes motivaciones, las expectativas o lo que uno busca con la puesta en marcha de su proyecto. Los riesgos, pues como dijo el presidente de Coca-cola Company, Roberto Goizueta, “si afrontas riesgos, puedes fallar, pero si no los tomas, seguro que fallarás”. El mayor riesgo que corre un emprendedor es el de no arriesgarse a emprender.

La realidad: Es el siguiente paso para tener en cuenta, porque lo importante es tener los pies sobre el suelo. Tendremos en cuenta también la independencia, pues aunque ésta sea relativa, es muy importante ser autosuficiente.

Los recursos: Especialmente importante, pues la inversión inicial suele ser el principal escollo para los emprendedores. En un universo de subvenciones, inversores y recursos intangibles hay que tener muy claro qué vale el proyecto que se va a poner en marcha y con qué vías se cuenta para conseguirlo.

Los socios: Buscar partners es complicado, sin embargo un emprendedor se embarca en solitario pocas veces para la aventura empresarial, porque las personas que trabajen con el emprendedor serán sus verdaderos socios, de ahí la importancia de contar con colaboradores adecuados.

Y fundamental es la innovación y tener en cuenta que el éxito y el fracaso son la cara y cruz de la moneda del emprendimiento.

Hay que ser capaz de llevar a cabo un plan de negocio a partir de una especialidad o de una idea. Si no somos gestores, al menos sí entendamos de gestión para diagnosticar correctamente la situación de mercado y del sector, además de interpretar y anticipar los cambios en el entorno y cómo éstos me pueden afectar en el futuro [1].

¿Qué hacer antes de emprender?

Emprender no es una decisión que debas tomarte a la ligera, pues de por medio habrá dinero, tiempo, esfuerzo, desgaste emocional, el empleo de tus colaboradores, y el impacto que puedes generar en la sociedad con tu producto o servicio.

Descubre el verdadero objetivo detrás de tu emprendimiento: Piensa más allá del dinero o de un plan de negocios. Sé sincero contigo mismo para que logres descubrir si tu intención es sostenible en el tiempo, si te hará feliz y, sobre todo, revela si concuerda con tus valores, creencias, gustos, sueños, objetivos, etc. Analiza lo siguiente:

- ¿Por qué emprender ese negocio?
- ¿Generará un impacto positivo?
- ¿Cuál es tu inspiración?
- ¿Cuál es el objetivo final?
- ¿Cómo piensas manejar el estrés?
- ¿Cuentas con suficiente inteligencia emocional?
- ¿Te sientes listo (a) para emprender?

Deja atrás el miedo al qué dirán: Los haters existen tanto en las redes sociales como en el mundo real. Estas son personas que no resisten ver a otros triunfar. ¡Pero no te preocupes! Si tu deseo de hacer que tu proyecto destaque es lo suficientemente fuerte, no te verás afectado por comentarios como los siguientes: “Yo no podría”, “yo que tú lo pensaba dos veces” o “en estos tiempos deberías quedarte con tu trabajo actual, por si acaso no te sale tu idea”.

Si escuchas estos comentarios, es mejor hacer caso omiso y dar vuelta a la página. Esto te permitirá reafirmar tus objetivos y de ahí centrar tu vista y tus pasos hacia adelante.



Entrena a tu mente para pensar en positivo: Tener una actitud positiva requiere de un entrenamiento diario. Debes saber que uno no se despierta de lunes a domingo con sonrisa en la cara, ánimos hasta el cielo y ganas infinitas de comerse al mundo. No, eso no es así de fácil y por eso no todos están dispuestos a trabajar arduamente para llevar a sus negocios al éxito que visualizan. Recuerda que así como inviertes dinero en aprendizaje continuo o inviertes tiempo en cuidar de tu salud, también debes invertir esfuerzo en cuidar de tu mente para que esta pueda centrarse en ir hacia adelante sin tener miedo de afrontar el fracaso [2].

Evaluación y definición de ideas para oportunidades de negocio

Se trata de ciertos elementos básicos que deben ser considerados por todo emprendedor que se proponga llevar a cabo la creación de empresa; para cumplir con este propósito, la oportunidad o la idea de negocio debe ser válida a través de cinco factores que son las claves para el éxito empresarial, como: competencia, innovación, tendencia, recursos y rentabilidad, estos elementos son la base de la curva de reconocimiento de oportunidades [3].

Comentado [RMMM1]: Te recomiendo dar un concepto rápido de cada uno.

DE LA IDEA A LA ACCIÓN: ASPECTOS HA TENER EN CUENTA PARA PONER EN MARCHA UNA EMPRESA

- **Motivación:** Es el motivo o la razón que provoca la realización o la omisión de una acción. Se trata de un componente psicológico que orienta, mantiene y determina la conducta de una persona.
- **Expectativas:** La esperanza, sueño o ilusión de realizar o cumplir un determinado propósito. Los riesgos: El riesgo es la probabilidad de que una amenaza se convierta en un desastre. La vulnerabilidad o las amenazas, por separado, no representan un peligro. Pero si se juntan, se convierten en un riesgo, o sea, en la probabilidad de que ocurra un desastre.
- **La realidad:** Es aquello que realmente existe y se desarrolla, contiene en sí mismo su propia esencia y sus propias leyes, así como los resultados de su propia acción y desarrollo.
- **La independencia:** Se denomina la cualidad o condición de independiente. Como tal, se relaciona con la noción de libertad, es decir, la capacidad de actuar, hacer y elegir sin intervención o tutela ajena. Es lo opuesto a la dependencia.
- **Los recursos:** Recursos son los distintos medios o ayuda que se utiliza para conseguir un fin o satisfacer una necesidad.
- **Los socios:** Es un agente, persona u organización, que se alía a otro con el fin de lograr un objetivo común. Los socios forman una sociedad en la cual se definen los derechos y obligaciones de cada parte.
- **El equipo:** Es un grupo de más de dos personas que interactúan, discuten y piensan de forma coordinada y cooperativa, unidas con un objetivo común.

EL PLAN DE NEGOCIO: CONTENIDO, PRINCIPALES CONCEPTOS Y PLANTEAMIENTOS

- **Desarrollo de la idea de negocio:** Si la idea de negocio la desarrollas correctamente, se convertirá en una oportunidad de negocio y al llevarla a la práctica, tú serás un emprendedor. Para que una idea de negocio sea viable, ha de cumplir: a) Soluciona un problema no resuelto o satisface una necesidad, b) Es rentable, c) Debes saber sobre gestión empresarial, e) Innovación y por último f) Dale un valor agregado.
- **Análisis de la situación:** consiste en identificar y reflexionar, de una forma sistemática, los distintos factores de estudio para analizar el entorno en el que nos moveremos, y a posteriori poder actuar, en consecuencia, estratégicamente sobre los mismos. Es decir, estaremos intentando comprender que va a pasar en el futuro próximo, y utilizarlo a nuestro favor.
- **Dirección estratégica:** Por medio de ella se fijan unos objetivos y se planea una estrategia para alcanzarlos. Siempre teniendo en cuenta los posibles escenarios futuros y corrigiendo las desviaciones que se produzcan.
- **Plan de marketing:** formato texto o presentación donde se recogen todos los estudios de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación para llevarlo a cabo.



- **Recursos humanos:** Es aquel personal capacitado, competente, responsable, con calidad humana y valores íntegros que han sido debidamente capacitados y que dejarán el nombre de la empresa en un alto nivel.
- **Análisis económico financiero:** Aplicación de un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas en el momento oportuno.

Conociendo un poco de contabilidad

Balance General: Es un estado de carácter básico dentro de los estados financieros el mismo está compuesto por tres elementos:

Activo: Todo lo que tiene la empresa más lo que le deben, este incluye:

1. El dinero que está físicamente en la empresa (en la caja fuerte, caja chica, caja de atención al público, etc.), o el dinero depositado en el banco.
2. Las propiedades que tiene la empresa para hacer operaciones, cuya duración es permanente (edificios, terrenos, maquinaria, vehículos, muebles, etc.) o cuya duración es temporal (materias primas, mercaderías, etc.).
3. Las deudas que tienen clientes con la empresa.

Pasivo: Todo lo que la empresa debe a otros, este incluye:

4. Las deudas de la empresa con sus proveedores.
5. Las deudas pendientes con bancos y otras entidades financieras

Patrimonio: Diferencia entre el activo y el pasivo, este incluye:

6. Las aportaciones de los socios o accionistas.
7. Los beneficios o utilidades obtenidos por la empresa

Al mostrarnos los valores de sus activos, pasivos y patrimonio, el balance general nos permite saber cuál es la situación financiera de la empresa, así como analizar dicha información y, sobre la base de dicho análisis, tomar decisiones [4].

Pérdidas y Ganancias: También conocida como Cuenta de Resultados, se trata de un documento que juega un papel muy importante dentro de una empresa. La meta fundamental en los negocios se basa en lograr un beneficio y estos resultados se obtienen a raíz de la información que el modelo PYG aporta sobre las ganancias y los gastos. Es un documento complementario al balance de la situación real; el balance brinda información de los resultados de la empresa en un momento preciso, sin embargo, el PYG aporta información sobre los desembolsos y los beneficios dentro del ciclo [5].

Actividades

1. Juega una partida de monopolio; para el mismo debes tomar nota o elegir a alguien para que lo haga, esta persona debe ir tomando nota de los movimientos del dinero, para que al finalizar el juego realices un balance general, a continuación te presentamos un ejemplo del balance general que representa el estado inicial del juego, el cual tiene las siguientes observaciones:
 1. La banca es el dinero que creaste para que el juego pueda realizarse, en este caso \$800.000
 2. Las provincias son las propiedades que creaste, son tus ideales en tu proyecto de vida
 3. Capital social es el valor neto que tiene el juego por ello es el valor en efectivo y las provincias
 4. Recuerda que todo balance debe tener sumas iguales es decir TOTAL ACTIVO debe ser igual a TOTAL PASIVO + CAPITAL, como se puede observar en el siguiente ejemplo.



BALANCE GENERAL

Activo Circulante		Pasivo Corriente	
Banca	\$ 800.000,00	Reparaciones	\$ -
	\$ -	Honorarios	\$ -
	\$ -	Técnico, plomero	\$ -
	\$ -	Total Pasivo Corriente	\$ -
Total Activo Circulante	\$ 800.000,00		
Activo Fijo		Pasivo Fijo	
Provincia	\$ 15.000.000,00	Gastos	\$ -
	\$ -	Servicios	\$ -
	\$ -	Total Pasivo Fijo	\$ -
	\$ -		
Total Activo Fijo	\$ 15.000.000,00	Capital	
		Capital Social	\$ 15.800.000,00
		Total Capital	\$ 15.800.000,00
Total Activo	\$ 15.800.000,00	Total Pasivo + Capital	\$ 15.800.000,00

2. A continuación se presenta un balance en blanco, teniendo en cuenta la información que se le brindo complete el mismo, con la información de a derecha, como ayuda te hemos dejado las sumatorias

BALANCE GENERAL

Activo Circulante		Pasivo Corriente	
Caja	\$ 2.300.000,00	Obligaciones Financieras	\$ 29.876.000,00
Bancos	\$ 12.367.580,00	Cuentas por pagar	\$ 10.584.300,00
Ventas	\$ 22.380.890,00	Obligaciones laborales	\$ 8.643.000,00
Inventarios	\$ 11.765.893,00	Total Pasivo Corriente	\$ 49.103.300,00
Total Activo Circulante	\$ 48.814.363,00		
Activo Fijo		Pasivo Fijo	
Cuentas por cobrar	\$ 3.762.390,00	Intereses	\$ 746.900,00
Edificaciones	\$ 12.087.478,00	Total Pasivo Fijo	\$ 746.900,00
Flota	\$ 18.765.302,00		
Inversiones	\$ 24.657.800,00	Capital	
Total Activo Fijo	\$ 59.272.970,00	Capital Social	\$ 55.510.580,00
		Resultado ejercicios anteriores	\$ 2.726.553,00
		Total Capital	\$ 58.237.133,00
Total Activo	\$ 108.087.333,00	Total Pasivo + Capital	\$ 108.087.333,00



BALANCE GENERAL

Activo Circulante

\$ -
\$ -
\$ -
\$ -

Total Activo Circulante

\$ 48.814.363,00

Activo Fijo

\$ -
\$ -
\$ -
\$ -

Total Activo Fijo

\$ 59.272.970,00

Pasivo Corriente

\$ -
\$ -
\$ -

Total Pasivo Corriente

\$ 49.103.300,00

Pasivo Fijo

\$ -

Total Pasivo Fijo

\$ 746.900,00

Capital

\$ -

Total Capital

\$ 58.237.133,00

Total Activo

\$ 108.087.333,00

Total Pasivo + Capital

\$ 108.087.333,00

Resultado ejercicios	\$ 2.726.553,00
Caja	\$ 2.300.000,00
Cuentas por pagar	\$ 10.584.300,00
Edificaciones	\$ 12.087.478,00
Intereses	\$ 746.900,00
Ventas	\$ 22.380.890,00
Inventarios	\$ 11.765.893,00
Inversiones	\$ 24.657.800,00
Capital Social	\$ 55.510.580,00
Obligaciones laboral	\$ 8.643.000,00
Bancos	\$ 12.367.580,00
Flota	\$ 18.765.302,00
Obligaciones Financi	\$ 29.876.000,00
Cuentas por cobrar	\$ 3.762.390,00