



# EMPRENDIMIENTO PARA TODOS

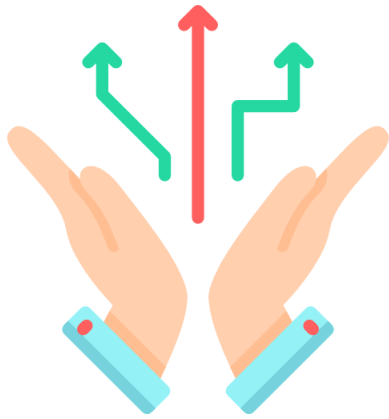
POR LUISA ANZOLA

# DIFERENCIA ENTRE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

## EMPRENDIMIENTO:

Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar/emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado.

Dándole valor a un producto o servicio que ya existe o innovando con un nuevo producto o servicio



## EMPRESARISMO:

Etapa siguiente/posterior del proceso emprendedor, se convierte en la estrategia que coadyuva en la construcción del tejido empresarial local, regional y nacional mediante la consolidación en la práctica de los planes de negocio, que conlleva a la creación de nuevas empresas, y su incidencia con acciones de capacitación y asesoría para su fortalecimiento, sostenibilidad y crecimiento, que a su vez se implementan en la atención a empresas constituidas de capital privado o de economía solidaria, en la búsqueda de mayores niveles de productividad y competitividad.

## PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es un documento donde se establecen los detalles de nuestra empresa/negocio y contempla todo tipo de información sobre ella. Teniendo en cuenta que todo negocio es diferente y cada uno parte de una idea, este puede quedar evidenciado/materializado por escrito, y para esto podemos dividir en 5 sencillos pasos:



# 5

## PASOS PARA UN PLAN DE NEGOCIOS

**Estructura ideológica:** En esta parte debemos plasmar el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio

1

2

**Estructura del entorno:** Aquí se debe realizar un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, también como se está comportando el sector en que se desarrolla el proyecto, competencia y clientes potenciales

**Estructura mecánica:** Aquí se realiza una lista de las estrategias que serán utilizadas para distribución, ventas y publicidad, es decir, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocios.

3

4

**Estructura financiera:** Este punto es importante pues pone a prueba –con base en cálculos y proyecciones de escenarios– la viabilidad de la idea, hablando en términos económicos, y si generará un margen de utilidad atractivo.

**Recursos humanos:** Ayuda a definir cada uno de los puestos de trabajo que se deben cubrir y determina los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros que integran la organización. No importa si estás arrancando tú solo, esto será tu base para asegurar el crecimiento de tu empresa.

5

# HERRAMIENTAS QUE NOS AYUDARAN EN NUESTRO EMPRENDIMIENTO

**4 P'S:** Es una herramienta utilizada en el emprendimiento para los temas de mercadeo y publicidad/marketing, **plaza, precio, producto y promoción** son los cuatro elementos que se encuentran en este método, este ayuda a definir y aclarar la propuesta de valor de el producto o servicio que se ofrece.

**PLAZA:** Es la forma en que se va hacer llegar el producto o servicio a los clientes, finalistas o mayoristas. En esta parte son algunos puntos que debemos analizar como lo son:

- Almacenamiento.
- Transporte.
- Costes de los envíos.
- Canales de ventas: venta directa, distribuidores, tiendas online, etc.

**- PROMOCIÓN:** Aquí se deben plasmar todos los medios, canales y técnicas en donde se va a dar a conocer nuestro producto o servicio y la propuesta de valor de este mismo.

**- PRECIO:** Es el valor en dinero que el cliente debe pagar por el producto o servicio ofrecido, para establecer este monto se debe tener en cuenta lo siguiente:

- ¿Los clientes cuánto estarían dispuestos a pagar?
- Mirar los precios de los competidores para fijar un valor similar.

**- PRODUCTO:** Aquí se debe definir con detalles el producto, de modo que sea de gran utilidad para dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué vendo?
- ¿Qué necesidades satisface mi producto?
- ¿Qué características tiene mi producto? ¿Cuáles son los beneficios que se obtiene de cada una de ellas?
- ¿Qué valor agregado proporciona mi producto?

**MODELO CANVAS:** El modelo Canvas es una herramienta que nos ayuda a simplificar 4 grandes áreas del negocio con el cual se decidió emprender como lo son: **clientes, proveedores, infraestructura y viabilidad económica**, estos son analizados en 9 aspectos, que podemos evidenciar a continuación:

1. Segmento de Clientes.
2. Propuesta de Valor.
3. Canales.
4. Relación con los Cientes.
5. Flujos de Ingresos.
6. Recursos Clave.
7. Actividades Clave.
8. Socios Clave.
9. Estructura de Costos.



# COSTOS

Los costos es la parte de valor monetario que tienen todas las actividades y factores involucrados para el desarrollo de nuestro producto o servicio.

**COSTOS FIJOS:** Son aquellos costo que se debe pagar fijo, no importa el nivel de producción del emprendimiento, pueda que un mes no se produzca, no se tengan ventas o no se preste servicio, pero este costo si se deberá cancelar.

Ej:

- Alquiler de local.
- Seguros.
- Servicios públicos.
- Sueldos de empleados, entre otros.

## COSTOS VARIABLES:

Son aquellos costos que varían según el nivel de producción o servicio prestado, mientras más sea el volumen de producción, más serán los costos variables que se deberán cancelar.

Ej:

- Materia prima directa.
- Comisiones por ventas.
- Etiquetas.
- Envases.
- Mano de obra directa, entre otros.



# PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el número de unidades que se deben vender o el valor de dinero al que se debe llegar, para poder cubrir lo invertido en el proyecto, en pocas palabras, es el punto donde no tenemos ni pérdidas, ni ganancias.

Para unidades se calcular así:

## FÓRMULA (1)

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

Donde: CF = costos fijos; PVq = precio de venta unitario; CVq = costo variable unitario

O también se puede calcular para ventas de la siguiente manera:

## FÓRMULA (2)

$$PE_{\text{ventas}} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Donde CF = costos fijos; CVT = costo variable total; VT = ventas totales



# COMPETENCIAS QUE TODO EMPRENDEDOR DEBE DESARROLLAR

- Un emprendedor exitoso, siempre debe tener auto-confianza, esto ayudará a no abandonar el negocio al primer tropiezo, sino tener claro que esto ayudará a fortalecerlo.
- La clave para ser un emprendedor exitoso es ser persistente, un emprendedor jamás desiste de su empeño.
- Siempre ofrecer eficiencia y calidad en el negocio, es ayudará a crear fidelidad por parte de todas las personas que nos rodean en el negocio.
- Facilidad para comunicarse, todo emprendedor debe tener la facilidad y capacidad para comunicarse con las personas (proveedores, clientes, socios, empleados, etc.), esto ayudará a que el negocio fluya mejor.
- Responsabilidad, el cumplimiento con los diferentes compromisos que se tienen con los clientes, proveedores, empleados, etc.
- Un gran emprendedor debe fijarse metas, y así mismo cumplirlas para que el negocio crezca cada día más.
- Ahorro e inversión, todo buen emprendedor debe tener las habilidades de ahorrar parte de las ganancias y la otra parte de estas, saberlas invertir, esto ayudará a que el negocio sea estable y exitoso.
- Visualizar oportunidades en todos lados, es una gran competencia que deben tener todos los emprendedores, deben tener claro que toda oportunidad puede ser un gran negocio.



# ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR CON EL GRUPO

1. Se les entregará una hoja donde encontrarán los pasos de la estructura del plan de negocios y en grupos de asistentes, deberán indicar al menos 3 componentes de cada paso del plan de negocios.
2. Por grupos deben elegir un producto o servicio como idea de emprendimiento y a ese producto servicio deberán realizarle un análisis con ayuda de las herramientas 4P'S y el modelo canvas.
3. Se les dará un listado de diferentes costos y en una hoja individualmente deberán clasificarlos en fijos o variables, según corresponda.
4. Entre todos los asistentes se realizará un ejercicio de punto de equilibrio para tener mayor claridad, acerca del tema.
5. En una hoja individualmente, realizar un listado de las competencias que crea que debe mejorar para ser un gran emprendedor y porque considera importante eso.

# BIBLIOGRAFIA

- C, J. D. (11 de MAYO de 2018). PYMES FUTURO. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>
- Cueva, J. E. (21 de FEBRERO de 2019). EMPRENDEDORES. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/gestion/a27644/modelo-3/>
- Equipo InboundCycle. (10 de SEPTIEMBRE de 2016). INBOUNDCYCLE. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>
- Garcia, S. A. (29 de MAYO de 2013). Tecnologia E Informatica. Obtenido de <http://saraarboledagarciajesusmaria.blogspot.com/2013/05/diferencia-entre-emprendimiento-y.html>
- Grupo Bancolombia. (1 de MAYO de 2018). BANCOLOMBIA S.A. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/mercadeo-y-ventas/como-hacer-plan-de-negocio-para-tu-empresa>
- IMPAQTO. (1 de FEBRERO de 2016). IMPAQTO. Obtenido de <https://www.impaqto.net/tips-ahorro-para-emprendedor>
- JOVENES EMPRENDEDORES. (13 de JUNIO de 2017). KUESKI. Obtenido de <https://kueski.com/blog/finanzas-personales/jovenes-emprendedores/ahorro-para-emprendedores/>
- MORENO, M. A. (23 de JUNIO de 2010). EL BLOG SALOMON. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
- Peralta, M. P. (2 de OCTUBRE de 2017). CRECE MUJER. Obtenido de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/que-son-los-costos-fijos-y-variables-en-mi-emprendimiento>
- PQS LA VOZ DE LOS EMPRENDEDORES. (28 de ENERO de 2019). PQS LA VOZ DE LOS EMPRENDEDORES. Obtenido de <https://www.pqs.pe/actualidad/noticias/que-es-el-punto-de-equilibrio-economia-para-emprendedores>
- Quijano, G. (10 de MARZO de 2013). MARKETING Y FINANAS . Obtenido de <https://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios/>
- Redator Rock Content. (8 de JULIO de 2017). ROCK CONTENT. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/4ps-del-marketing/>
- SANDOVAL, L. (2014). PLATZILLA ACCESO. Obtenido de <https://www.emprender-facil.com/es/cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/>
- VIANA, S. G. (8 de JUNIO de 2011). DINERO. Obtenido de <https://www.dinero.com/negocios/articulo/las-10-competencias-debe-tener-emprendedor-exito/132825>