MANUAL

JÓVENES EMPRENDEDORES

GENERAN IDEAS DE NEGOCIOS

PERÚ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

MDG F
FONDO PARA EL LOGRO DE LOS ODM
PROGRAMA CONJUNTO JUVENTUD, EMPLEO Y MIGRACIÓN

Copyright © Organización Internacional del Trabajo.
Primera Edición, 2009

Esta publicación goza de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de esta publicación pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente.

Documento del Programa Conjunto Promoción del Empleo, el emprendimiento de Jóvenes y gestión de la Migración Laboral Internacional Juvenil para uso exclusivo de talleres de formación.

Esta publicación corresponde a las actividades de la Organización Internacional del Trabajo en el marco del programa conjunto "Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral Internacional Juvenil" del Sistema de las Naciones Unidas en el Perú. El programa conjunto es financiado por el Fondo PNUD –España para el Logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Los organismos de la ONU (y organismos asociados) participantes en el programa conjunto son el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

El manual "Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios" forma parte del Programa Pro Joven Emprendedor desarrollado conjuntamente con el Programa Pro Joven del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). El presente material de capacitación es una adaptación del manual Genere su Idea de Negocio (GIN) de la OIT.

Este manual tiene por objetivo ayudar a mejorar las habilidades emprendedoras de los jóvenes, así como a generar y estructurar sus ideas de negocio con el fin de seleccionar la más apropiada. Permitirá a los jóvenes:

- Definir sus habilidades, experiencias y características como futuro empresario;
- Entender los factores que contribuyen a generar una idea de negocio exitosa;
- Identificar varias ideas de negocio potenciales;
- Analizar estas ideas de negocio; y
- Seleccionar las ideas de negocio más apropiadas.

MANUELA GARCIA COCHAGNE
Ministra de Trabajo y Promoción del Empleo
JAVIER BARREDA JARA
Viceministro de Promoción del Empleo y Capacitación Laboral
TOMAS FLORES NORIEGA
Director Nacional de Promoción del Empleo y Formación Profesional

Adaptación de textos
Rocío Zegarra Paredes

Ilustraciones y Diseño Gráfico
Rafael Fernández Roncagliolo

ADVERTENCIA

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestras organizaciones. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en español o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado en algunos casos por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

APRENDER A EMPRENDER EN LA JUVENTUD

Javier Barreda
Viceministro de Promocion del Empleo

Aprender a emprender es clave en el mundo de hoy. Las experiencias de los países que han logrado un buen nivel de desarrollo con equidad social se basan en la creatividad y capacidad laboral de sus ciudadanos, sustentados en sistemas educativos y de formación de calidad; pero también en la capacidad para emprender, generar empresas e innovar desde los diversos ámbitos de la vida. Por ello, una de las principales capacidades y competencias que emerge y sobresale en estas experiencias de desarrollo es la del emprendimiento.

Los ciudadanos emprendedores comparten la capacidad de concretar o llevar a cabo las ideas que generen valor y activos para cada uno y para su entorno. Logran estándares de desempeño en el mundo profesional y empresarial, teniendo la innovación como un fin principal en todo su quehacer. Los emprendedores son los que transforman ideas en acciones concretas, logran crear valor en las oportunidades, descubren mercados y generan empleo decente, productivo y con responsabilidad social. Tienen en las nuevas ideas y en la innovación un elemento clave. Una sociedad que emprende logra desarrollo, cohesión y justicia social para todos sus miembros.

En esta ruta, la política del Estado en materia de emprendimiento consiste en inculcar a los jóvenes una mirada emprendedora del futuro del país. Enseñarles desde las aulas y la propia vida cotidiana las competencias básicas emprendedoras: el cómo plasmar con éxito un proyecto, aprender a desarrollarse aprovechando con creatividad las oportunidades, saber iniciar negocios a partir de una idea innovadora, contribuir con nuestro país para dar el giro hacia el emprendimiento. Hoy las Mypes y Pymes que crecen a lo largo y ancho del Perú son la expresión de nuestro potencial emprendedor. Tenemos un inmenso capital emprendedor que hay que promover, enraizar y, extender más.

En ese contexto, en el marco de las acciones del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, participamos activamente en el desarrollo de herramientas a favor del emprendimiento y el autoempleo juvenil, en tanto consideramos este eje como estratégico para la generación de empleo digno y de mejor calidad de vida.

En el marco del Programa Conjunto "Promoción del empleo, el emprendimiento de jóvenes y gestión de la migración laboral internacional juvenil", queremos innovar los programas del Ministerio, introduciendo con mucho énfasis las herramientas para enseñar a aprender a emprender. Este manual es parte del esfuerzo conjunto entre el Ministerio y la cooperación internacional. Estamos seguros que ayudará a que los jóvenes tengan, pasando o no por nuestro programa de Capacitación Laboral Juvenil Projoven, una herramienta más que les permita mejorar su empleabilidad en un país que avanza en medio de los desafíos globales, que va consiguiendo metas mejorando la calidad de vida de cada vez más familias y jóvenes, y que tiene en su potencial juvenil y emprendedor la fórmula vital para consolidar su crecimiento.

ÍNDICE

1 **LOS JÓVENES EMPRENDEDORES EXITOSOS**

- ¿Quién es un emprendedor?
- El espíritu emprendedor
- Habilidades emprendedoras
- Es hora de mejorar: todo empieza con un sueño

2 **LOS EMPRENDEDORES EMPRENDEN NEGOCIOS**

- ¿Qué es una idea de negocio?
- Características de una buena idea de negocio
- Cómo encontrar buenas ideas de negocios
- Identificando ideas de negocio exitosas
- Formato de análisis de ideas de negocios

3 **GENERANDO MIS PROPIAS IDEAS DE NEGOCIOS**

- Pensamiento creativo: Lluvia de ideas
- La ciudad: Fuente de ideas. Visita áreas de negocios Investigando el entorno
- Atento a las necesidades no satisfechas: mi experiencia y la experiencia de otros

4 **ANALIZA Y SELECCIONA LA MEJOR IDEA DE NEGOCIO**

- Análisis de ideas de negocios
- Sondeo básico con informantes clave
- Análisis FODA

5 **PRESENTANDO MI IDEA DE NEGOCIO**

- Felicitaciones
- Si aún no te decides

BIENVENIDOS. LES PRESENTAMOS EL MANUAL JÓVENES EMPRENDEDORES GENERAN IDEAS DE NEGOCIOS

En este manual encontrarás:

Explicaciones sobre los aspectos básicos que debes considerar para desarrollar tus habilidades emprendedoras, así como para desarrollar tu propio negocio.

Ejercicios prácticos que te permitirán poner en práctica lo aprendido, y evaluaciones personales que dejarán descubrir tus habilidades y posibilidades para iniciar tu negocio.

Ejercicios y experiencias que te harán reflexionar y comparar con otras similares a las tuyas.

Otros datos útiles que te indicarán algo muy importante que debes recordar siempre.

1 LOS JÓVENES EMPRENDEDORES EXITOSOS

Cada día escuchamos decir que el futuro pertenece a los jóvenes, que el mundo requiere de emprendedores o que los jóvenes son el futuro del país.

Pero también escuchamos algunas interrogantes en torno a los emprendedores:

- ¿Todos pueden ser emprendedores?
- Ser emprendedor, ¿Se nace o se hace?
- ¿Qué características tiene una persona con espíritu emprendedor?
- ¿Quién es emprendedor y quién no lo es?

Lo cierto es:

- ✓ Todos podemos ser emprendedores exitosos como estudiantes, trabajadores o empresarios.
- ✓ El futuro pertenece a los jóvenes y a su imaginación, porque impregnan a las acciones que hacen emociones y pasiones. Poseen osadía, inventiva. Desean innovar y cambiarlo todo.
- ✓ Si los jóvenes son el futuro del país, se requiere que ese futuro esté dirigido por jóvenes que tengan un espíritu emprendedor, que favorezca el crecimiento empresarial y la competitividad.
- ✓ El espíritu emprendedor es el gran impulso que nos ayuda a conseguir lo que nos proponemos.

"El Perú es considerado como uno de los países más emprendedores del mundo; según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tenemos una de Tasa de Actividad Emprendedora del 40%."

¿Quién es un emprendedor?

"Donde otras personas ven obstáculos o problemas, el emprendedor ve oportunidades."

Un emprendedor:

Identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Aprende de sus éxitos, pero también de sus errores y sigue intentando hasta lograr que su idea o sueño se haga realidad.

Tiene una forma de pensar y una forma de actuar que se expresa en un conjunto de habilidades y actitudes. Se puede encontrar emprendedores en el colegio, en la universidad, la política, dentro de una empresa, en la investigación, la docencia y en todos los ámbitos de la vida.

Irradia energía y contagia su ilusión para lograr metas y generar compromiso con quienes lo rodean.

En el Perú, el 59% de los emprendedores son jóvenes entre 18 y 34 años (GEM).

El espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad entre otras.

El espíritu emprendedor está relacionado con una serie de factores que pueden desarrollarse en las personas. A estos factores se les denomina habilidades emprendedoras.

Habilidades emprendedoras

Las habilidades emprendedoras han sido investigadas en personas exitosas que se desempeñan en diferentes tareas, dando como resultado una lista de características personales que han sido organizadas en 3 grupos:

- ✓ Las que permiten alcanzar los logros
- ✓ Las que están orientadas a la capacidad de planificación
- ✓ Las que están orientadas al poder

Analicemos cada una de ellas.

Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar logros:

1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades

Generalmente las personas emprendedoras aprovechan las oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo.

En la vida cotidiana aprovechamos las oportunidades cuando, por ejemplo:

- ✓ Gestionamos una beca para un curso gratuito
- ✓ Concursamos para ganar un viaje de fin de semana
- ✓ Compramos artículos en oferta que necesitamos
- ✓ Viajamos aprovechando los días feriados
- ✓ Postulamos a un puesto de trabajo anunciado en el diario
- ✓ Invertimos dinero en un negocio, al identificar un problema o una necesidad no satisfecha

"Presta atención a todos los momentos, porque las oportunidades aparecen en cada instante y debes saber aprovecharlas."

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 emprendedor organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.

El emprendedor vive, piensa y sueña con salir adelante en sus estudios, su trabajo, su negocio o en todo aquello en que empeña su palabra con otros o con él mismo.

"El compromiso se inicia en uno mismo, porque eres lo que haces y no lo que dices."

3. Persistencia y capacidad para enfrentar problemas

Es no dejarse vencer por los obstáculos o las derrotas. Es volver a intentarlo para alcanzar los objetivos fijados.

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

"No hay logro sin persistencia."

4. Exigir eficiencia y calidad

Es intentar hacer las cosas mejor, sistemáticamente, más rápido y más barato. La eficiencia y la calidad son dos pilares fundamentales en el éxito de los emprendedores.

Esta característica la desarrollamos en la vida cotidiana cuando:

- ✓ Eliges el camino más rápido para llegar a tu centro de estudios o lugar de trabajo
- ✓ Cuando eliges productos con similares características al mejor precio
- ✓ Cuando revisas tu examen o trabajo antes de entregarlo

"La calidad es el resultado del esfuerzo de hacer bien las cosas."

5. Evaluar riesgos

La vida cotidiana está llena de decisiones que suponen algún tipo de evaluación de riesgos. Muchos de éstos los asumimos sin darnos cuenta: cuando cruzas la calle, cuando tomas un microbús o cuando eliges la institución en la que estudiarás.

Hay un dicho popular que dice "el que no arriesga no gana" y se asocia a la conducta de los emprendedores como "amantes del riesgo", proyectando muchas veces una falsa imagen que se aleja de la realidad. El emprendedor sabe hasta dónde arriesgar. Él no invierte todo su dinero en un juego de casino pensando que se hará millonario.

El emprendedor exitoso para arriesgar analiza las diferentes opciones y busca un equilibrio entre los posibles beneficios y los costos que significa alcanzar el objetivo. Opta por una decisión de riesgo moderado.

"Hay que afrontar riesgos y desafíos, pero siempre con un margen de seguridad."

Habilidades emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación

6. Planificación sistemática

Para un emprendedor, planificar significa estudiar anticipadamente sus objetivos y acciones; no deja que las cosas sucedan al azar o por corazonadas, sino que tiene en cuenta el conjunto de objetivos que desea alcanzar, y define de manera realista las metas así como los plazos para conseguirlas.

Para que la planificación sea efectiva, el emprendedor hace seguimiento y control de los puntos clave que permitirán ajustar o reafirmar la estrategia hacia la meta.

"La planificación se anticipa a la toma de decisiones."

7. Búsqueda de información

Los emprendedores buscan continuamente, a través de diferentes medios, información relevante que les permita lograr sus objetivos y metas.

Los emprendedores saben que la información es necesaria e importante para poder escoger, decidir, dirigir e innovar, tanto en los negocios como en sus trayectorias personales.

Con el avance de la tecnología actual, los jóvenes tienen mayor oportunidad de acceder a la información. Un claro ejemplo es su acceso por internet; donde la encontrarás clasificada, por medio de grupos de interés, entre otros recursos.

Para que la información sea realmente útil es importante saber cómo obtenerla, filtrarla y usarla adecuadamente .

" La información es un bien de alto valor y su búsqueda es una inversión."

8. Fijación de metas

La meta debe tener un significado personal que conlleve hacia un reto que permita ser la inspiración para lograr el éxito. La meta sólo podrá conseguirse si es clara y precisa.

Fijarse metas no significa tener un comportamiento soñador, sino ser realista y tener una visión de largo plazo, pero con la facilidad para determinar objetivos de corto plazo.

Para ser exitoso se requiere del impulso que proviene de establecer metas y objetivos, obteniendo placer por alcanzarlos.

"La imaginación es la mejor aliada al momento de proponer metas, y el sentido realista el mejor aliado para definir aquellas que enrumbarán tu vida."

Habilidades emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros

9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo

La persuasión es parte de la vida diaria. No hay conversación, discusión, declaración u opinión en la que no haya un esfuerzo por convencer. Los emprendedores están conscientes de ello. Saben que no todos piensan de la misma manera, y que deben sustentar sus posiciones de forma segura y objetiva intentando persuadir a otras personas. Los emprendedores tienen capacidad para hacer prevalecer sus puntos de vista a pesar de los resultados adversos.

"Persuadir consiste tanto en agradar como en convencer."

Otra característica importante que las personas emprendedoras de éxito desarrollan es el de mantener una red de contactos que les permita establecer lazos de intercambio y solidaridad, para llevar adelante sus objetivos personales, profesionales y empresariales. Estas redes se generan desde las relaciones familiares, con los amigos, vecinos y conocidos.

"Las redes permiten apoyarse y potenciar la búsqueda de soluciones."

10. Autoconfianza

Si confiáramos en nosotros mismos, nos sentiríamos competentes y valiosos. La autoconfianza nos impulsa a actuar, a seguir adelante y nos motiva a lograr nuestros objetivos.

Toda persona necesita seguridad y confianza para realizar lo que se propone: cumplir con una tarea, dar lo mejor de sí a través de lo que somos capaces y hemos aprendido a hacer.

Los logros alcanzados alimentan la autoconfianza, porque son una clara demostración que sí somos capaces de llegar a nuestras metas.

"Gran parte de la seguridad de las personas proviene de los logros paulatinos adquiridos a lo largo de la vida."

Reconociendo tus capacidades emprendedoras

Reflexiona durante unos minutos en la respuesta para las siguientes preguntas y escríbelas.

¿Quién soy?

¿Hacia dónde voy? (imagínate dentro de 5 años)

Para que reconozcas tus capacidades emprendedoras, te invitamos a llenar el siguiente cuestionario.

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.

- 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 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	3. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas		B
	Aún 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 desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencer.	Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desanimo 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 aún cuando puedo obtener recompensas.	
	Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.	Si depende de mi 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 aún 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 la 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 un 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 pueda 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, aún 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 obtenido de cada una de las habilidades emprendedoras en el recuadro A y B.
- Compara estos resultados con las indicaciones siguientes (marca ✓ ó +):
  - Si el puntaje de la columna A está entre 6 y 10, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y marca (✓) debajo de "fuerte".
  - Si el puntaje en la columna A está entre 0 y 4, entonces no está muy desarrollada esta habilidad emprendedora y marca (✓) debajo de "no muy fuerte".
  - Si el puntaje en la columna B está entre 0 y 4, esta habilidad emprendedora está poco desarrollada y marca (+) debajo de "un poco débil".
  - Si el puntaje en la columna B está entre 6 y 10 entonces esta habilidad emprendedora necesita reforzarse 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 ó más, tienes muchas cualidades emprendedoras. Si continúas cultivándolas serás un emprendedor exitoso.

Si el puntaje total en la columna B suma 50 ó más, ¡Tú puedes!, tienes que trabajar en tus debilidades para convertirlas en fortalezas.

Recuerda : El emprendedor **no nace, se hace.** Si tienes mucha voluntad de trabajo y te esfuerzas, lograrás potenciar y consolidar tus habilidades y serás un emprendedor exitoso.

Luego de conocer tus características emprendedoras, sugerimos realizar las siguientes actividades:

- Conversar con personas exitosas para que aprendas de ellas.
- Participar en eventos de capacitación que te ayuden a fortalecer estas habilidades.
- Buscar información que te permita ayudar a desarrollar tus habilidades emprendedoras.
- Estudiar el comportamiento de empresarios exitosos y aprender que el éxito de ellos depende de sus propios esfuerzos.
- Practicar las habilidades aprendidas y asumirlas como parte de la vida cotidiana.

Es hora de mejorar: Todo empieza con un sueño

"Para emprender sólo tienes que tener ganas y... ¡empezar!"

Ahora que tienes una imagen de tus habilidades emprendedoras, te invitamos a soñar:

Sueña cómo ser un ganador. Sueña con aquello que quieres hacer y tener. Piensa en cuánto tiempo lo quieres lograr.

Anímate a realizar cosas nuevas. Trázate retos y metas, en los ámbitos familiar, social, empresarial y laboral. Tú sabes que éstas son el motor que impulsará tu logro.

Describe ese sueño:

Yo:.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ahora analiza cada uno de los puntos de tu autoevaluación y haz un plan que te permita mejorar cada una de tus habilidades emprendedoras. Convierte tus debilidades en fortalezas y busca hacer tu sueño realidad.

Para realizar tu plan de acción personal te proponemos trabajar con entusiasmo, alegría, disciplina, dedicación de tiempo y mucho valor para asumir los retos y enfrentar las dificultades.

Habilidad	¿Qué haré para reforzarla?

2 LOS EMPRENDEDORES EMPRENDEN NEGOCIOS

El emprendedor está alerta a las oportunidades. Es creativo, toma riesgos y crea negocios.

Las personas emprendedoras tienden a canalizar su potencialidad hacia la generación de negocios. Saben que para ser empresario se necesita ganas de hacer bien las cosas, tener ideas innovadoras y utilizar adecuadamente cada una de sus habilidades a fin de responder a las necesidades de un mercado determinado.

Iniciar un negocio es una aventura emocionante, muy retadora y con grandes beneficios. Todo empieza con una buena idea de negocio.

¿Qué es una idea de negocio?

Es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea sobre el tipo o clase de actividad empresarial que se desea emprender.

"Me pregunto, ¿qué clase negocio podría tener éxito?"

Una buena idea de negocio es innovadora y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite satisfacer las necesidades de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos desean o necesitan.

Características de una buena idea de negocio

Las características de una "buena idea de negocio" siempre responden a las siguientes preguntas:

1. ¿**Qué** necesidad de tus clientes atenderás?
2. ¿**Qué** producto o servicio venderás?
3. ¿**A quién** le venderás?
4. ¿**Cómo** venderás tus productos o servicios?
5. ¿**Cómo** te beneficiarás tú y tus socios?

1. ¿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.

Veamos los siguientes ejemplos:

"Necesitamos contratar servicios particulares de limpieza para este edificio multifamiliar, ya que no es posible que cada una de las familias asuma el cuidado y limpieza de las áreas comunes."

"Con mis hijos pequeños necesito ir a un restaurante donde existan áreas verdes para que ellos paseen y jueguen mientras terminamos de comer."

Desarrollemos el siguiente ejercicio:

Identifica tres productos y cuatro servicios, tomando como referencia los ejemplos anterioes. Describe las necesidades que cubren o satisfacen.

No.	Productos	Necesidad que satisfacen
1		
2		
3		
No.	**Servicios**	**Necesidad que satisfacen**
1		
2		
3		
4		

"Los emprendedores perciben oportunidades donde otros no las ven."

UNA MUJER CON ESPÍRITU EMPRESARIAL

"Es importante que quienes quieren hacer empresa tengan espíritu empresarial."

"Jóvenes, yo empecé con una carpintería metálica y, estando en el mercado, me di cuenta de la necesidad de alquilar andamios, de fabricar tornos, y vi cuál era más rentable y cuál no, y entonces elegí esto."

Maria Esther Landa Chiroque
Premio Joven Empresario 2001, Villa El Salvador. En el 2002 fue premiada como una de las 6 mujeres más destacadas del distrito de Villa El Salvador.

He nacido y vivo en el distrito de Villa El Salvador y he realizado mi empresa en este distrito. Me alegra contarles mi experiencia empresarial diciéndoles que a lo largo de nuestra vida siempre habrá algo que nos motive, o algo que nos haga desistir como personas emprendedoras.

Mis padres son comerciantes y siempre nos dijeron que hay que estar atento a las oportunidades. Cuando terminé quinto de secundaria, con el deseo de comprarme un auto, empecé a estudiar mecánica automotriz y reparación de vehículos motorizados. Luego trabajé un año en una factoría y me especialicé en suspensión, dirección y frenos de automóvil. Como en mi casa faltaban puertas y ventanas, mi papá me dijo: "están enseñando a fabricar puertas y ventanas y aquí la casa necesita. ¿Te gustaría aprender?" Como no hay cosas imposibles, dije: "¿Por qué no?" Y mi padre me inscribió. Pues bien, empecé a estudiar estructuras metálicas. Aprendí la fabricación de puertas y ventanas y me gustó, especialmente la soldadura porque soy buena en eso.

Luego de un tiempo, mi madre me pasó la voz que había un curso de formación de negocios. Asistí a la conferencia. Explicaban como las personas de provincias vienen a la capital, Lima, y progresan porque tienen necesidad de trabajar, de salir adelante ellos y sus hijos. Nos decían "ustedes tienen que hacer empresa y hacer empresa en familia es muy conveniente. Si haces empresa en tu casa, te ahorras el local. Los padres no te van a decir cuánto me pagas; al contrario ellos ponen el brazo para ayudar a sus hijos. Hay muchas ventajas." Cuando escuché esto, me encantó la idea y pensé: "¡Caramba! ¡Ser uno su propio jefe, ser el empresario, generar trabajo para los demás!"

Esto me motivó mucho y, luego de algún tiempo, abrí mi propio negocio. Empecé con una soldadora muy pequeña. Soldaba en la calle y mis vecinos me alentaban. Mi primer gran trabajo me lo dieron las madres de mi colegio para que fabrique todas las ventanas del colegio. Siempre trabajé con mucha responsabilidad y cumplí con mis trabajos a tiempo. Cuando estaba feliz en este negocio, vi la oportunidad de iniciar otro negocio que era más rentable: "cubrir eventos". Hoy atiendo matrimonios, bautizos, alquilo pistas de baile, pasarelas, estrados, etc., y para el sector de la construcción andamios, andamios colgantes para llegar a altura, andamios eléctricos, rodantes y todo tipo de herramientas.

Recuerda, a medida que la empresa crece, la empresa exige que te capacites. No porque tengas dinero en el bolsillo y seas económicamente solvente te quedarás allí. Tienes que seguir esforzándote.

Espero les haya gustado mi historia de cómo inicié empresa. Les digo es una gran experiencia. Más que eso, el hacer empresa es una forma de vida. El Perú necesita mucho de jóvenes empresarios y gente emprendedora que pueda hacer surgir al país.

Fuente: Emprende Empresa-Así empezaron los empresarios de éxito. MPTE-USAID-COPEME (2003).

2. ¿Qué producto o servicio venderá mi negocio?

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.

"El cliente debe estar dispuesto a pagar por el producto o servicio."

Comparemos los siguientes casos:

Carlos trabajó durante 2 años en un restaurante, y ha seguido un curso básico de cocina. El siente que puede iniciar su propio negocio.
Ha logrado ahorrar un pequeño capital y piensa abrir un kiosko en el nuevo paradero de buses. Sabe que los buses paran 15 minutos antes de iniciar nuevamente su recorrido.

Los padres de José tienen una agencia de turismo. Durante las vacaciones de verano, José apoya las actividades de esta empresa. Su primo se mudará de la ciudad y desea vender su negocio de venta de zapatillas.
José está considerando comprar el negocio a su primo y tener su propia empresa.

¿A quién crees que le irá mejor en el negocio? ¿Qué tomarías en cuenta para decidir dónde realizar la inversión?

.....

.....

.....

.....

.....

Para definir el tipo de producto o servicio de tu negocio deberás:

- Evaluar tus capacidades y conocimientos.
- Revisar cuál es tu experiencia.
- Tener claro cuáles son tus intereses.

3. ¿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?

Reflexiona sobre las siguientes preguntas:

"Si fabrico ropa para vender,
¿Quiénes serán mis clientes?"

"Pondré un puesto de comida rápida cerca de la escuela,
¿Quiénes serán mis clientes?"

"Si soy guía de turismo,
¿Quiénes serán mis clientes?"

"Si pongo un taller de soldadura,
¿Quiénes serán mis clientes?"

4. ¿Cómo venderás tus productos o servicios?

Llegar a donde está el cliente es vital en los negocios. Existen diferentes formas de llegar a ellos:

- **Algunos negocios venden directamente a sus clientes:**

"María del Carmen tiene un puesto de frutas en el mercado. Se ha preocupado en colocarlas de manera muy atractiva. Sus clientes piensan que es una buena comerciante, porque siempre está atenta a sus necesidades y tiene un puesto limpio."

"Dino fabrica puertas y ventanas y las hace a pedido. Se ha preocupado por tener un catálogo donde muestra diseños nuevos e innovadores."

- **Algunos venden sus productos a negocios minoristas.**

"La panificadora El Buen Sabor debe surtir a las tiendas de bizcochos y pasteles cada quince días."

- **Algunos venden sus productos a negocios mayoristas.**

"José tiene un taller de artesanía y vende sus productos a un consorcio comercial que abastece a diferentes tiendas por departamentos en el país."

5. ¿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.

Sabías que:

- 1 de cada 2 jóvenes piensa poner un negocio
- De los que piensan poner, 3 de cada 5 tienen una idea definida. *

¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios?

El pensamiento creativo y una gran capacidad de observación son aliados eficaces en la identificación de ideas de negocios. Las ideas se encuentran en todas partes, bajo cualquier forma y color, debajo de nuestras ideas más antiguas y detrás de novedosas ideas que se nos presentan día a día.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge:

- ✓ Cuando detectas una necesidad no satisfecha.
- ✓ Cuando mejoras un producto ya existente.
- ✓ Cuando combinas el conocimiento con la experiencia.
- ✓ Cuando reconoces las tendencias de moda, tecnología, de alimentación, etc.
- ✓ Cuando percibes las oportunidades.

Los negocios por internet ofrecen múltiples oportunidades. Comercializar productos nuevos o de segunda mano es muy fácil a través de los portales de compra y venta.

"En esta zona hay muchos jóvenes y no hay cabinas de internet ni locutorios."

"Cada vez que tenemos un cumpleaños, matrimonio o debemos asistir a algún evento festivo, los salones de belleza están totalmente llenos. ¡Qué bueno sería que alguien pensara en ofrecer este servicio a domicilio!"

Muchas buenas ideas de negocios surgen al encontrar oportunidades. Las oportunidades de negocios son espacios vacíos entre lo que la comunidad desea comprar y lo que los negocios existentes están ofreciendo. Los vacíos no atendidos del mercado pueden ser cubiertos por una persona emprendedora con las habilidades y recursos disponibles en el medio.

*CID- Colectivo Integral de Desarrollo. Porqué Trabajar con Jóvenes. En: Emprendedores y creadores de negocios en el Perú (2006).

Operar un negocio es un arte. Se puede comparar al malabarismo, porque debes mantener un adecuado equilibrio:

- ✓ Entre el conocimiento de los gustos y preferencias de los clientes, y tus habilidades y experiencia;
- ✓ Entre el costo del producto y el precio que está dispuesto a pagar la clientela.

Si logras mantener este balance entonces podrás obtener utilidades o ganancias.

Sabías que:
Los emprendimientos más novedosos y exitosos surgen de los jóvenes y que una crisis es a veces una buena oportunidad para emprender negocios.

La experiencia de Edú: Entre las confecciones y la hidroponía

Edú es un joven muy entusiasta, que siempre tuvo el sueño de iniciar su negocio propio. Tiene en su casa un patio enorme que no es utilizado y siempre pensó que podría ser un buen recurso para iniciar un negocio.

Desde muy joven empezó trabajando con una tía en un taller de confecciones, y se dio cuenta que el estampado era una buena posibilidad de negocio. Le gustaba dibujar y siempre estaba averiguando en internet algunas tendencias de la moda.

Con algo de dinero ahorrado y convenciendo a un familiar para que le preste algo más, se propuso tener su propio negocio. Programó construir una habitación en el patio de su casa y, luego de equiparla, empezaría con el estampado de polos.

Cuando estaba averiguando el precio de las máquinas de estampar, un amigo le comentó que los productos hidropónicos tenían mucha demanda en el mercado y que se ganaba mucho dinero vendiendo a los supermercados. Edú pensó que podría aprovechar el espacio que tenía en la casa para este fin. Entonces decidió instalar un huerto hidropónico.

Edú nunca había cultivado nada y no conocía el negocio hidropónico. Entonces contrató una persona para que instalara la zona de cultivo. Construyó un pozo de agua, compró semillas, planchas de *tecnopor* y todo lo que necesitaba para iniciar el cultivo, y con algunas instrucciones empezó a cultivar. Cuando estuvo a punto de cosechar, fue a los supermercados para tratar de colocar su producto y le dijeron que tenía que cumplir ciertos requisitos como variedad, tamaño y peso, y que en ese momento ya tenían un proveedor. Otros le comentaron que cuando cumpliera con los requisitos podría volver a visitarlos.

Los productos se cosechan y Edú tenía que venderlos antes de perder toda su inversión, por lo que tuvo que llevarlos al mercado del barrio y los remató. Los comerciantes de verduras le comentaron que "la gente aquí no paga tanto por estos productos y prefiere los productos ya conocidos". Otros le decían, "son muy pocos los clientes que buscan estos productos, yo le compraría pero en poca cantidad".

Edú no logró recuperar el 100% de su inversión y debió pagar pronto a quienes le prestaron dinero.

Actividad

Ahora que conocemos la experiencia de Edú, piensa en qué cosas no hizo Edú y en cuáles se equivocó cuando decidió iniciar su negocio. Sugiere lo que tú habrías hecho para empezar el negocio:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Identificando ideas de negocios exitosas

Las buenas ideas de negocios se basan en las necesidades de la clientela. Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, será un fracaso.

Se pueden sacar ideas de negocio de todas partes, pero éstas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.

Las ideas de negocios dan origen a empresas de:

Producción: Son aquellas empresas que usan materias primas para crear productos nuevos; por ejemplo para la elaboración de carteras y zapatos a partir del cuero.

Comercio: Consiste en comprar mercadería para venderla. Pueden ser empresas mayoristas o minoristas.

Servicios: Creadas por personas que venden un servicio en particular: spa, reparación de maquinarias, servicios de limpieza, pintura, etc.

Sabías que:
1 de cada 2 jóvenes que tienen ideas definidas llegan en algún momento a tener una experiencia de autoempleo.*

Algunas formas de ubicar ideas de negocios exitosas son:

Explorando otros negocios que tienen éxito

En cada lugar siempre hay negocios que logran tener éxito, por ejemplo: la vendedora de verduras en el mercado, el minimarket de la esquina, la fotocopiadora frente al colegio, la tienda que lleva los pedidos a domicilio, la distribución de menús a las oficinas, taller de mecánica del barrio, el salón de belleza y spa de mi vecina, etc.

*CID- Colectivo Integral de Desarrollo. Porqué Trabajar con Jóvenes. En: Emprendedores y creadores de negocios en el Perú (2006).

Revisando e implementando los negocios que funcionan en otros lugares: Las ideas de negocios importadas

La moda tarda en llegar. Si tienes la oportunidad de viajar fuera del país o revisar las páginas de internet, podrás ubicar negocios que están de moda en otros países. La oportunidad es poder implementarlos aquí.

Cuando se crearon los cibercafés en Europa, su existencia en Latinoamérica era casi nula. Por tanto, los primeros en "importar" dicha idea de negocio tuvieron una ventaja importante sobre sus competidores posteriores.

Innovando productos

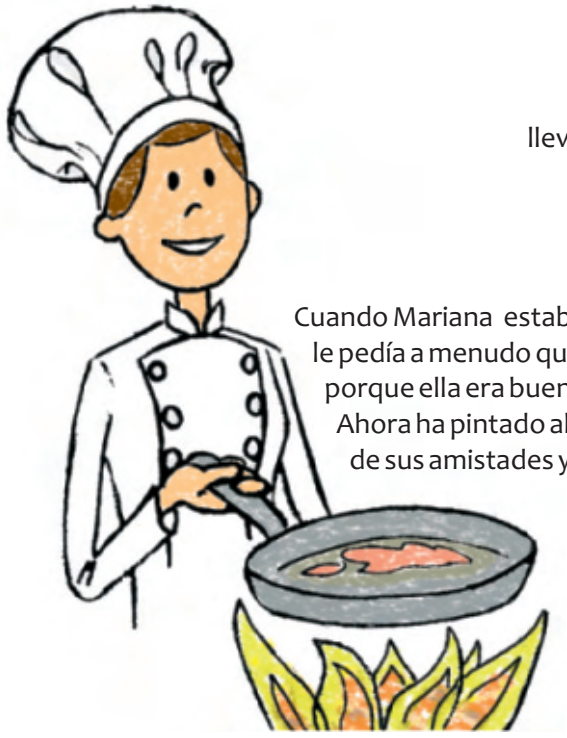
Cuando compran, siempre buscan obtener más pero quieren pagar lo mismo. Por eso, en un momento hubo todo un boom de venta de ropa reversible. Por ejemplo, casacas que pueden usarse por ambos lados ,por el derecho y por el revés, pero con colores diferentes. El usuario obtiene así dos casacas por el precio de una.

Analizando mis habilidades y experiencias

Tu experiencia de trabajo, tus habilidades técnicas, el conocimiento práctico del negocio, las aficiones, los contactos personales y la experiencia familiar pueden ser también factores importantes para tu éxito empresarial.

Por ejemplo:

Ana Álvarez fue empleada doméstica por muchos años.
Aprendió a cocinar, hacer arreglos florales y organizar cenas.
Ella puede usar estas experiencias para iniciar un negocio.



Manuel Martínez ha trabajado en el negocio de su madre.
Desde que él era muy joven la ayudaba con los pedidos,
llevando los registros contables y acomodando la mercadería,
y disfrutaba especialmente vendiendo a la clientela.

Cuando Mariana estaba en el colegio, el profesor
le pedía a menudo que hiciera dibujos en la pizarra,
porque ella era buena ilustrando las lecciones o cuentos.
Ahora ha pintado algunos letreros para negocios
de sus amistades y ha hecho afiches de publicidad.

Muchos de los trabajos que estás acostumbrado a hacer en tu casa pueden ser ideas para iniciar un negocio; por ejemplo: cuidar niños, pasear mascotas, cocinar, etc.

Tus intereses y aficiones te pueden dar ideas para un nuevo negocio: escuchar música, dibujar, pescar, jugar fútbol, hacer queques, arreglar máquinas, etc.

Reflexiona acerca de tu experiencia personal, aquello que te gusta hacer y sabes que haces bien. Ahí también se encuentran ideas de negocios.

Mis experiencias personales
Mis habilidades: "Soy bueno haciendo lo siguiente..."
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Mis intereses: "Quiero hacer lo siguiente..."
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Mis experiencias: "Tengo experiencia de trabajo o estoy capacitado para hacer lo siguiente..."
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Revisemos la siguiente experiencia.

Catering a domicilio: una solución eficaz

Isabela produce tortas y bocaditos, pero tiene poca clientela. Estando cerca las fiestas de navidad, pensó que podría ampliar el negocio con la venta de panetones. Calculó sus costos y luego conversó con algunos clientes. Uno de ellos le dijo:

"Seguro que tus panetones son buenos y muy sabrosos, pero sólo podría comprarte uno. Están más caros que los que suelo comprar cada año."

Sin embargo, los clientes también le dijeron que aprovechando las fiestas de fin de año podría elaborar *buffets* para pequeñas celebraciones familiares. Sugirieron algunas ideas para el menú.

Isabela visitó supermercados para revisar las ofertas que tenían y diversas páginas Web para conocer experiencias similares. Con toda esta información organizó la nueva línea del negocio. Contrató un grupo de cocineros y mozos quienes se encargarían de servir la cena en los domicilios.

Hoy ella atiende primeras comuniones, cumpleaños, cenas de pareja, aniversarios y días especiales de las familias.

Isabela promociona su empresa como un servicio que brinda comodidad a sus clientes. Su lema es "en una fecha tan especial tú no debes preocuparte de nada, nosotros servimos tu mesa".

En este caso, Isabela:

- Encontró un vacío o nicho de mercado. Escuchando lo que la gente deseaba, encontró una oportunidad de negocio.
- Evaluó el mercado: conversó con posibles clientes.
- Obtuvo información y habilidades: visitó otros negocios similares y contrató personal calificado para ayudarla.
- Utilizó su experiencia para poder ampliar otra línea de servicios en su negocio.

Ahora que has leído la historia de Isabela, encuentra historias exitosas similares en tu localidad. Tú puedes aprender mucho de las personas que ya han emprendido un negocio.

Averigua sobre algunas ideas de negocios con posibilidades de éxito para ti.

Identifica tres negocios en tu localidad que a tu criterio, tengan éxito y funcionen por lo menos con tres años de antigüedad. Concreta una cita con los propietarios y averigua la siguiente información:

- ✓ Nombre del negocio
- ✓ Productos o servicios que ofrece

- ✓ ¿Cómo decidieron entrar en el negocio?, ¿Identificaron una necesidad en el mercado que no estaba satisfecha?, ¿Tuvieron alguna experiencia, contactos o habilidades que les sirvieron como base?, ¿Conocían a alguien más en esa rama de negocios?, ¿Era éste su primer negocio?

Completa estas preguntas y anota las respuestas en el Formato de Análisis de Ideas de Negocios.

Después analiza toda la información recogida y piensa en todos los factores de éxito de las ideas de negocios. Regístra estos factores en el rubro "Notas" del formato.

Cuando hayas terminado la actividad, tendrás una mejor comprensión de algunos de los factores que contribuyen a generar una buena idea de negocio. También podrás identificar los problemas que enfrentan las personas cuando tratan de desarrollar una buena idea de negocio.

Formato de análisis de ideas de negocios

Nombre del negocio o empresa:

.....

1. Servicios que ofrece o producto que vende:

.....

2. ¿Cuándo y por qué el propietario decidió iniciar este negocio?

.....

.....

.....

3. ¿Por qué el propietario piensa que fue una buena idea iniciar ese negocio?

.....

.....

.....

4. ¿Cómo averiguó el propietario lo que la gente de la localidad deseaba?

.....

.....

.....

.5. ¿Qué fortalezas usó el propietario para iniciar este negocio (por ejemplo: experiencia previa, entrenamiento, antecedentes familiares, contactos personales).

.....

.....

.....

6. ¿Qué problemas tuvo que enfrentar el propietario al iniciar el negocio?

.....

.....

.....

7. ¿Ha cambiado el servicio o el producto del negocio en el transcurso del tiempo?

.....

.....

.....

Notas:

.....

.....

3 GENERANDO MIS PROPIAS IDEAS DE NEGOCIOS

Cuando se está en el proceso de generar ideas de negocios, es mejor mantener la mente abierta a todo. El objetivo principal es descubrir tantas oportunidades como sea posible y para ello es necesario hacer una lista de todas las ideas de negocio que se te puedan ocurrir.

Pensamiento creativo: Lluvia de ideas

La lluvia de ideas es una manera de abrir la mente y ayuda a encontrar muchas ideas diferentes. Se empieza con una palabra y se escribe todo lo relacionado con ella. Se continúa tanto tiempo como se pueda, anotando todo, aunque pueda parecer fuera de lo común o extraño. Las buenas ideas pueden tener orígenes muy extraños.

Mi primera lista de ideas de negocio

Empieza con una palabra, y escribe todas las ideas que te acudan a la mente. Continúa hasta cuando no se te ocurra nada más.

Una vez concluido este trabajo, muestra la lista a por lo menos tres personas que te darán una opinión experimentada. ¿Tienes otras ideas? ¿Añadirían o eliminarían algún elemento?
Revisa cada una de las palabras que has escrito como ideas de negocios ¿En algunas de ellas te imaginas a ti realizándolas? Márcalas y agrega tu comentario.

Toma todas las sugerencias y elabora una nueva lista con las ideas que te parezcan son las mejores.

PENSAMIENTO CREATIVO: LLUVIA DE IDEAS

Idea	Comentario

La ciudad: Fuente de Ideas. Visita áreas de negocios

Otra manera de descubrir buenas ideas de negocios es mirar alrededor, en tu comunidad o localidad. Averigua qué tipos de negocios ya están funcionando y observa si puedes identificar algunos "vacíos" en el mercado.

Conociendo el distrito de Isabela Flores

Isabela Flores está tratando de encontrar una buena idea de negocio. Ella recolecta información sobre la ciudad donde vive y desea iniciar su negocio.

Isabela visita:

- Áreas industriales
- Mercados
- Centros comerciales.

Ella también conversa con representantes de la Cámara de Comercio y revisa la publicidad de la guía de teléfonos. Luego preparará una relación de todos los negocios que ha identificado en su localidad.

Negocios en mi localidad

Productores	Comerciantes Mayoristas	Comerciantes Minoristas	Proveedores de servicio
1 embotelladora de cerveza. 1 embotelladora de gaseosas. 11 fabricantes de muebles y adornos de madera. 9 fabricantes de estructuras en metal. 8 productores de polos. 7 artesanos. 3 fabricantes de jeans. 2 fabricantes de bloques de cemento. 9 fabricantes de calzado. 4 fabricantes de avisos y gigantografías.	1 distribuidor de abarrotes. 1 distribuidora de cerveza y gaseosas. 1 ferretería especializada en fierro y cemento.	15 fuentes de soda. 27 vendedores ambulantes de frutas y verduras. 8 vendedores ambulantes de ropa. 4 mueblerías. 3 estaciones de gasolina. 2 supermercados. 4 tiendas de ropa. 2 tiendas de equipo agrícola. 2 tiendas de artículos eléctricos. 1 librería. 1 farmacia 2 panaderías. 1 tienda de uniformes escolares. 8 carnicerías. 4 ferreterías. 2 depósitos de materiales para la construcción.	2 clínicas. 1 banco. 8 talleres de reparación de vehículos. 3 reparaciones en electrónica. 1 servicio de limpieza y mantenimiento. 2 empresas de seguridad. 1 mantenimiento de maquinaria. 8 centros de educación. 5 compañías de transporte. 1 servicio de mensajería. 13 bares. 5 restaurantes. 3 servicios de reparación de bicicletas. 7 afiladores de cuchillos. 2 hoteles. 6 contratistas de construcción. 1 estudio de contadores. 3 servicio de electricidad.

Isabela hace las observaciones siguientes sobre las personas que viven en su localidad:

- ✓ Son familias que cuentan con ingresos medios y bajos.
- ✓ Sus compras las realizan en el mercado o la feria.
- ✓ Hay una gran cantidad de jóvenes y niños; la mayoría estudia en centros educativos de la misma localidad.
- ✓ Existen varios edificios multifamiliares que se están construyendo; hay una alta demanda de artículos para construcción y acabados.

Isabela prepara luego una lista de los negocios que no operan en la zona y que podrían ser buenas oportunidades de negocios:

Posibles negocios

Productores	Comerciantes Minoristas	Proveedores de servicio
Elaboración de cortinas. Elaboración de muebles post-formados. Fábrica de juguetes. Fábrica de ladrillos. Joyería. Alfombras. Artículos de cuero. Elaboración de comida rápida para llevar. Elaboración de velas.	Tiendas de ropa infantil y juguetes. Tiendas de menaje para el hogar (sábanas, artículos de cocina). Tiendas de artesanía y curiosidades. Tiendas de ropa usada. Tiendas de ropa tejida. Artículos deportivos. Tienda de música.	Lavado en seco. Servicio de menús. Salón de belleza. Cine. Oftalmólogo. Agencia de empleos. Recolección de basura. Servicio privado de tutoría. Clínica de maternidad. Servicios para los ancianos. Decoración de interiores. Arquitectos. Alquiler de trajes de fiesta y de matrimonio. Alquiler de disfraces.

Isabela selecciona de esta lista algunos posibles negocios para agregar a su propia lista de ideas. En particular, ella selecciona aquellas ideas de negocio que piensa están de acuerdo con sus características personales y al mismo tiempo la gente en su localidad podría necesitar.

Estas ideas incluyen:

- Un servicio de refrigerios para oficinas
- Un fábrica de losetas
- Una agencia de empleo
- Una tienda de ropa de segunda mano
- Un servicio de recolección de basura
- Un cine
- Una tienda de cotillón y servicios de animación de fiestas infantiles

En mi ciudad hay muchas ideas para posibles negocios

Sigue los pasos que realizó Isabela para obtener información acerca de los negocios existentes en la zona donde piensas que puedes instalar tu negocio. Esto te ayudará a identificar algunas ideas para tu propio negocio.

Cuadro No. 1

Negocios en mi localidad			
Productores	**Comerciantes mayoristas**	**Comerciantes minoristas**	**Proveedores de servicios**

Estudia tu Cuadro No. 1 y trata de encontrar respuestas a las siguientes preguntas:

¿Qué tipos de negocios hay en abundancia?
¿Cuáles son escasos? ¿Por qué?
¿Cuál es la capacidad de pago de la población?
¿Hay lugar para más negocios?
¿Piensas que hay una oportunidad de negocios para ti?

En el Cuadro No. 2, identifica algunos negocios que no existen en tu localidad y que representan una oportunidad empresarial para ti.

Cuadro No. 2

Posibles negocios en mi localidad			
Productores	**Comerciantes mayoristas**	**Comerciantes minoristas**	**Proveedores de servicio**

Investigando el entorno

Con creatividad puedes encontrar más ideas de negocios en tu localidad. Aquí te presentamos algunas posibles fuentes de ideas adicionales:

Recursos naturales: Identifica los recursos abundantes de tu localidad y que pudieran convertirse en productos útiles sin dañar el medio ambiente. Los recursos naturales incluyen productos agrícolas, forestales, minerales, pesca, etc.

Conocimiento y habilidades de las personas: ¿Tiene la gente de tu localidad algunas habilidades especiales que podrían ser útiles para un negocio?, ¿Hay personas que sean buenos artesanos, tejedores o carpinteros?, ¿Hay jóvenes que sean recién graduados y que podrías contratar ?, ¿Hay personas que podrían ofrecer servicios de cuidados a los ancianos o enfermos?

Presencia de instituciones: ¿Hay escuelas, hospitales o entidades del gobierno en tu localidad?, ¿Qué tipo de negocios piensas que servirían para atender sus necesidades?, ¿Pueden necesitar servicios como mantenimiento, reparaciones, limpieza o abastecimiento de artículos como útiles de escritorio, muebles, material de limpieza, alimentos, etc.?

Presencia de industrias: ¿Hay fábricas en tu localidad?, ¿Qué necesitarían ellas? Seguramente algunos servicios o mercaderías. Pueden tener interés en subcontratar. La subcontratación puede ser un proceso mediante el cual un negocio o empresa realiza un trabajo para otra empresa. Por ejemplo: una empresa de construcción puede subcontratar el trabajo de pintura, de instalaciones eléctricas o sanitarias para las casas nuevas que están construyendo. Acércate y habla con la gente que trabaja allí.

Sustitución de importaciones: ¿Puedes pensar en algún producto que actualmente sea importado pero que también pueda ser hecho localmente?

Productos elaborados con residuos o reciclados: Generalmente cuando elaboramos cualquier producto generamos residuos. Esto puede suceder tanto en el procesamiento de productos agrícolas como de origen animal, en el hogar, en los talleres de reparación de carros y de otras máquinas o en procesos industriales. ¿Hay posibilidades de reciclar algún residuo que haya en abundancia en tu localidad?, ¿Hay una manera de utilizarlos más eficientemente? Tal vez podrías ofrecer un servicio para ayudar a personas o instituciones a disponer de sus residuos o aprovecharlos de alguna manera.

Publicaciones: El material impreso puede ayudarte a encontrar ideas. Revisa las revistas. A menudo se describen negocios o productos en desarrollo que tú podrías iniciar. También los avisos clasificados pueden darte ideas, de igual manera que artículos que traten sobre tendencias y negocios en otros lugares.

Ferias comerciales y exhibiciones: Visita ferias comerciales y exhibiciones de productos, para conocer cuáles son los productos más comprados, tendencias de moda, colores, innovaciones, etc.

Observa cuidadosamente a tu alrededor y toma nota de las ideas que te parezca interesantes.

Negocios en mi localidad	
Actividad	**Idea de negocio**
1. Actividad.	
2. Conocimiento y habilidades de las personas.	
3. Presencia de instituciones.	
4. Presencia de industrias.	
5. Sustitución de importaciones	
6. Productos elaborados con desechos o reciclados	
7. Publicaciones.	
8. Ferias comerciales y exhibiciones	

Ahora que conoces muy bien tu localidad, sería interesante que puedas visitar otra zona. Un cambio de escena y otras experiencias te pueden dar nuevas ideas. Busca nuevos recursos naturales e instituciones. Revisa las ideas de negocios que han surgido en esta actividad y escribe cualquier nueva idea en tu lista.

Atento a las necesidades no satisfechas: Mi experiencia y la experiencia de otros

Buscas y no encuentras… una oportunidad de negocio

Las ideas de negocio también surgen de nuestra experiencia como clientes cuando buscamos algo y no lo encontramos: "en el mercado no existe algo así".

Busco y no encuentro ropa juvenil con la tendencia actual, mochilas y bolsos funcionales, lentes de sol o billeteras, zapatillas para hacer deporte de aventura, etc.

Entonces hay un mercado que tiene necesidades específicas y que no están siendo satisfechas. Por lo tanto hay oportunidades de negocios para atender esa demanda.

Pregúntate si alguna vez has estado buscando todo el día un artículo sin poder encontrarlo en ningún sitio.Piensa en productos y servicios que han necesitado tú o tu familia en diferentes oportunidades y han tenido dificultad de encontrar ¿Cómo ofrecerías ese producto?

Conoce las necesidades de otras personas

Escucha con cuidado lo que otras personas comentan sobre sus experiencias como clientes (toma en consideración diferentes tipos de consumidores). Conversa con ellos sobre necesidades que no han sido satisfechas o servicios que están mal brindados.

Por ejemplo:

- "No puedo encontrar un buen pintor de casas en la zona, que prepare la superficie en forma adecuada antes de pintar y que deje todo limpio."
- "No hay quien arregle las instalaciones eléctricas de mi domicilio."
- "No encuentro quién dé mantenimiento adecuado a computadoras."
- "No me gusta comprar en la tienda de ropa local. La vendedora es muy descortés y la dueña no parece tener interés en la clientela."
- "No encuentro una buena discoteca para los fines de semana."

La internet, una aliada para identificar ideas de negocios

Busca en internet, es la fuente inagotable de ideas. Ahí encontrarás gran cantidad de información que puede ayudarte a definir ideas de negocios. Ingresa en los motores de búsqueda las palabras "emprendimientos", "oportunidad", "microemprendimientos", "ideas de negocios". Navega en los sitios sugeridos y toma nota de las ideas que te parezcan interesantes.

4 ANALIZA Y SELECCIONA LA MEJOR IDEA DE NEGOCIO

"El éxito de un negocio radica en la selección de la idea apropiada."

Análisis de ideas de negocios

Luego de haber aplicado las distintas técnicas para la identificación de ideas, con seguridad tienes ya un abanico interesante de posibles ideas para tu negocio. La próxima tarea es identificar aquellas que son las más apropiadas para que tú puedas emprender tu negocio.

Revisa tu lista de ideas y toma nota de 6 de ellas, las que consideres más importantes y factibles de realizar. Contesta las siguientes preguntas:

Idea	¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?	¿Qué producto o servicio venderás?	¿A quién le venderás?	¿Cómo venderás tus productos o servicios?	¿Cómo te beneficiará a ti o tus socios?

Complementa este análisis respondiendo el siguiente cuestionario para cada una de las ideas seleccionadas:

Análisis de ideas de negocios			
Idea de Negocio:			
Pregunta	**sí**	**no**	**Anotaciones**
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Descríbelos
¿Tienes experiencias que puedan ayudarte a poner en marcha este negocio?			Describe tu experiencia
¿Tienes habilidades para operar este negocio?			Describe tus habilidades
¿Puedes obtener información y asesoría para este negocio?			¿Dónde y cuál?
¿Tienes contactos para lograr posicionar el negocio en el mercado?			Menciona tus contactos
¿Tienes información acerca de si habrá suficientes clientes?			Menciona tu información
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Descríbelos

Pregunta	sí	no	Anotaciones
¿Tienes información acerca de cuánto está dispuesta la clientela a pagar por los productos o servicios?			¿Cuánto?
¿Será éste el único negocio de su tipo en la localidad, territorio, país?			¿Si?, ¿No?, ¿Por qué?
¿Hay otros negocios o empresas similares?			¿Cómo competirás con éxito?
¿Podrás proporcionar la calidad de productos y servicios que la clientela del negocio o empresa desea?			¿Cómo?
¿Piensas que el negocio será rentable?			¿Por qué?
¿Necesita este negocio equipo, local, personal calificado?			¿Cuál?
¿Necesitas financiamiento para comprar lo que se requiere?			¿Por qué?
¿De dónde obtendrás los recursos que se necesitan para iniciar el negocio?			Menciónalos
¿Puedes imaginarte a ti mismo operando el negocio dentro de 10 años?			¿Cómo?
¿Este negocio se adapta a tus características y habilidades personales o de grupo?			¿Cómo?
Total			

Utiliza hojas adicionales para este análisis. Luego analiza los resultados alcanzados; para ello deberás sumar el total de respuestas marcadas con ✓ sí. Anota el resultado y luego selecciona las 3 ideas que tengan el mayor puntaje.

Para profundizar la información referida a estas ideas de negocios es necesario aplicar dos herramientas:

- Sondeo básico con informantes clave.
- Análisis FODA.

Sondeo básico con informantes clave

"Ahora que tienes algunas ideas, es importante escuchar la voz del mercado".

Para iniciar el sondeo es importante definir quiénes serán tus clientes. ¿Quiénes te comprarán? ¿Serán jóvenes, padres de familia, ancianos, hombres, mujeres, etc.?

Conversa con potenciales clientes, proveedores y personas de la comunidad. Puedes reunir información útil acerca de los factores que afectan tu idea de negocio.

Realiza entrevistas, observaciones directas o conversaciones informales. Al hacer esta investigación de campo, ya estás empezando a actuar como un emprendedor exitoso y los contactos que hagas durante estas visitas también te serán de utilidad cuando empieces tu negocio.

Depende de la idea de negocio específica que has seleccionado para saber con quién debes hablar. Por ejemplo:

Si estás pensando establecer una bodega, conversa con otros dueños de bodegas o proveedores de mercadería para que tengas información sobre precios, costos y sistemas de almacenaje, transporte, etc.

Si estás pensando producir *souvenirs*, debes conversar con proveedores de materiales, herramientas y equipos de *souvenirs* o productos afines.

También es importante contactar a líderes de opinión o en general a personas con experiencia en el sector. Pueden ser funcionarios de instituciones públicas o privadas ligadas al sector donde operará tu negocio.

Recuerda que las primeras preguntas que necesitas formularte a ti mismo son: ¿Quién comprará tus productos o servicios? ¿Quiénes serán tus clientes? ¿De dónde proceden? ¿Qué capacidad de ingreso tienen? ¿Son hombres o mujeres?

Cualquiera sea tu idea de negocio, debes asegurarte de hablar con clientes potenciales. Sus opiniones son esenciales para saber si tu idea es viable.

Desarrollando tu guía de entrevistas

Las entrevistas te darán información clave para la toma de decisiones. Para obtener un buen resultado sugerimos seguir los siguientes pasos:

a) Introducción: describe en forma positiva por qué crees que tu producto o servicio tendrá demanda.

b) Elabora una lista de las posibles preguntas a formular. Lo conveniente es que la conversación fluya naturalmente.

c) Define quiénes serán tus clientes potenciales y dónde los puedes ubicar para que puedas entrevistarlos.

Sugerencias para la formulación de preguntas

- No formules preguntas que puedan ser contestadas con un "sí" o un "no". Es preferible hacer preguntas abiertas usando ¿Quién? ¿Qué? ¿Por qué? ¿Dónde? ¿Cuándo?
- No preguntes: "¿Está usted satisfecho con este producto?" Es más recomendable que preguntes: ¿Cuán satisfecho está usted con este producto? No tengas temor de hacer una pregunta aclaratoria si no entendiste la respuesta.
- Sólo formula una pregunta a la vez, por ejemplo: "¿Cuál es la ganancia que obtiene usted en cada pedido?", y no "¿Cuánto gana y cuánto gasta en cada pedido?"
- Repite lo que la gente te dice para asegurarte que has entendido correctamente.
- Es mejor hacer preguntas que hagan pensar con detenimiento a las personas y faciliten respuestas concretas. En lugar de preguntar "¿Vendría usted a comprar comida para llevar?", pregunta "¿Vendría usted a mi negocio para comprar comida todos los días, una vez por semana, una vez al mes, o no vendría?

Las preguntas que formules serán diferentes, dependiendo de a quien entrevistes:

Preguntas para clientes

Para un producto ya existente, algunas de las preguntas podrían ser:

- ¿Dónde acostumbra usted comprar este producto o servicio?
- ¿En qué otro lugar podría usted adquirir este producto o servicio?
- ¿Por qué lo compra en tal lugar o establecimiento?
- ¿Con qué frecuencia lo compra?
- ¿Qué precio acostumbra pagar?
- ¿Qué opinión tiene de la calidad del producto o servicio adquirido?
- ¿Qué piensa usted sobre el precio?
- ¿Hay alguna manera en la que usted piensa que podría mejorarse el producto o servicio adquirido? (estilo, empaque, servicio postventa)
- ¿Conoce usted a alguien más que esté proyectando producir u ofrecer este producto o servicio?

Si tienes una muestra o una fotografía de tu producto, esto podría ser muy útil. Se puede preguntar a las personas qué les gusta del mismo y qué no les gusta.

Si el producto es nuevo:

- ¿ Estaría dispuesto a comprarlo?
- ¿Con qué frecuencia?
- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el producto?

Pregunta también por las características deseadas del embalaje, estilo, calidad, material, oportunidad, precio y servicio.

Preguntas para proveedores

Si tu negocio es un comercio al por menor, algunas preguntas podrían ser:

- ¿Con qué facilidad podría obtener estos productos?
- ¿Están disponibles siempre los productos?
- ¿De qué calidad son los productos que están disponibles?
- ¿Cuáles son sus precios?
- ¿Qué clase de servicio, almacenaje o embalaje se necesita?
- ¿Quiénes más proveen los insumos o materiales que usted necesita?
- ¿Cuán confiable sería el abastecimiento?

También puedes consultar con los proveedores:

- ¿Por cuánto y cuán a menudo piensa que la gente compraría un producto como el mío?
- ¿Cuántos otros competidores ya se están abasteciendo de un producto como el mío?
- ¿La demanda (cantidad de compradores) de mi producto es constante o cambia a lo largo del año? (la gente puede comprar un cierto producto en mayor cantidad en una fecha determinada, por ejemplo: frazadas en invierno).
- ¿Hay algunos aspectos del producto que les gustan a los clientes, pero que son difíciles de obtener o que no son muy accesibles?
- ¿Qué otra producto adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?
- ¿Qué tendencias anticipa usted?

Preguntas para informantes clave

Lo que preguntes a los informantes clave depende mucho de quiénes sean ellos. Al momento de seleccionar toma en cuenta el conocimiento que tienen del mercado, procesos productivos, clientes importantes, si conocen de programas de promoción para el sector, etc.

Algunas de las preguntas pueden ser:

- ¿Cómo ayudará este negocio a las personas?
- ¿Cuán grande es la necesidad que tiene la gente por este tipo de producto o servicio?

- ¿Qué tendría que enfatizarse en la estrategia de comercialización para que la gente compre (por ejemplo: calidad, estilo, precio, confiabilidad, etc.)
- ¿Piensa usted que este es un negocio que podría crecer con el tiempo?
- ¿Cuáles son las tendencias?
- ¿Las personas necesitan este producto todo el tiempo o la demanda varía a través del año?
- ¿Hay algunos aspectos del producto que les gusta a los clientes pero que son difíciles de obtener o que no son muy accesibles?
- ¿Qué otro producto adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?

Ahora te invitamos a que organices tu plan de recojo de información de campo. Empieza con una idea de tu lista corta:

IDEA DE NEGOCIO 1:

.....
.....

Lo que necesito averiguar:

.....
.....
.....
.....
.....

Con quién o quiénes hablaré:

.....
.....
.....
.....

Preguntas que puedo hacer:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Cuando hayas concluido el diseño del plan para la primera idea de negocio, puedes continuar con la segunda y así sucesivamente.

Cuando hayas reunido toda esta información, empezarás a reconocer cuál de las ideas es la mejor.

Análisis FODA

Es un método usado para decidir cuál es la idea de negocio más adecuada, identificando posibles ventajas y problemas.

FODA quiere decir:

F ortalezas
O portunidades
D ebilidades
A menazas

Aplicando el FODA podrás hacer el análisis interno y externo de cada idea de negocio.

Análisis interno del negocio

Idea de Negocio:	Fortalezas	Debilidades
	Son los aspectos positivos específicos que le darán a tu negocio una ventaja competitiva sobre otros similares y competidores. Para realizar este análisis debes responder las siguientes preguntas: ¿Qué tiene mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios no ofrecen (buen precio, calidad del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito, etc.)?; o, ¿lo ofrecen pero no son tan buenos o adecuados como en mi negocio? Tu fortaleza podría ser: - un producto de mejor calidad - un diseño innovador - mejor precio - atención rápida - la habilidad y la experiencia de los trabajadores, etc.	Son los aspectos específicos en los cuales tu negocio no será bueno. Para realizar este análisis debes de responder las siguientes preguntas: ¿Qué le falta a mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios sí lo ofrecen (buen precio, calidad del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito, etc.)?; o, ¿los ofrezco pero no son tan buenos o adecuados como en mi competencia? Tu debilidad podría ser: - un producto de menor calidad - un diseño tradicional - precio no competitivo - deficiente calidad de atención al cliente - poca habilidad y experiencia de los trabajadores, etc.

Análisis externo del negocio

Idea de Negocio:	Oportunidades	Amenazas
	Se presentan en el entorno de la empresa, y son aspectos positivos que ayudan a conseguir los objetivos. Para realizar este análisis debes de responder la siguiente pregunta: ¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable para lograr el objetivo de mi negocio? Una oportunidad puede ser: - la baja del precio del combustible (entonces, la posibilidad de disminuir mis costos de producción, por ejemplo) - el lanzamiento de un programa de microcrédito para apoyar a los emprendedores - el desarrollo de un proyecto que brinda capacitación y asesoría empresarial a los emprendedores, etc.	Son eventos probables que pueden afectar tu negocio negativamente. Para realizar este análisis debes de responder la siguiente pregunta: ¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable o afecta de manera negativa el logro del objetivo de mi negocio? Una amenaza puede ser: - una política que incremente el impuesto a la renta - el incremento de las tasas de interés - una inflación descontrolada, etc.

El análisis FODA te permitirá saber si la idea de negocio es viable y te ayudará a identificar factores críticos para poder enfrentarlos.

Aplicando el análisis FODA en tus ideas de negocio

Formula un análisis FODA para cada una de las tres ideas que has seleccionado.

1. Usa el formato de análisis FODA para cada una de las ideas.

2. Escribe la primera de tus tres ideas de negocios seleccionadas en el primer formato de análisis FODA. Piensa con cuidado sobre las fortalezas y debilidades al "interior" del negocio. Estas fortalezas y debilidades pueden ser características personales, aspectos financieros, aspectos de mercadeo relacionados con el producto, la ubicación del negocio, el precio o la promoción y otros relacionados con las ventas. Anótalos.

3. Piensa en el entorno externo para este negocio. ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas para este negocio en su ambiente empresarial? Los "informantes clave" con quienes hablaste durante tu investigación de campo pueden haberte comentado sobre éstas. Anótalas.

4. Revisa lo que has escrito y marca con una estrella (*) todos los puntos que piensas son muy importantes y que tendrían un gran impacto en el negocio.

5. Ahora cuenta los puntos y contesta las p
formato de análisis FODA.

6. Pregúntate:

   • ¿Puedo superar las debilidades y evitar amenazas para este negocio?

   • ¿Puedo aprovechar las fortaleza y oportunidades para este negocio?

   Piensa como superarás las debilidades de este proyecto de negocio y anota tus decisiones en el formato de análisis FODA.

7. Ahora repite los pasos del 2 al 7 para la segunda idea de negocio seleccionada usando el segundo formato de análisis FODA y luego has lo mismo para la tercera idea seleccionada usando el tercer formato de análisis FODA.

8. Cuando hayas completado los tres análisis FODA para las tres ideas de negocios, compáralos con cuidado y selecciona el negocio que tiene más fortalezas y oportunidades, y el que piensas que es el más adecuado y con más posibilidad de éxito para iniciarlo.

Análisis FODA de una idea de negocio

Idea de Negocio:	Al interior del negocio	
	Fortalezas	Debilidades
	Al exterior del negocio	
	Amenazas	Oportunidades

¿Hay más fortalezas que debilidades?	☐ Sí	☐ No
¿Hay más oportunidades que amenazas?	☐ Sí	☐ No

¿Cómo aprovecharé las oportunidades?
¿Cómo potenciaré las fortalezas?
¿Cómo superaré las debilidades?
¿Cómo evitaré las amenazas?

Las ideas de negocios son el punto de partida de cualquier proyecto empresarial. Una vez se ha detectado una oportunidad de negocio es fundamental hacer un análisis de pre-factibilidad para determinar si el proyecto será viable o no.

5 PRESENTANDO MI IDEA DE NEGOCIO

¡Felicitaciones!

Has completado el primer paso en la preparación del inicio de tu negocio. Ahora puedes completar un resumen de tu idea de negocio en el formato de la página siguiente.

Cuando hayas completado este resumen puedes continuar con el próximo paso que es elaborar tu plan de negocio.

Si aún no te decides

Si consideras que aún no estás seguro sobre cuál de las ideas de negocios es la más adecuada, debes seguir investigando hasta estar convencido de cuál idea deseas convertirla en negocio.

Evalúa lo que te causa inseguridad. Puedes hacerte las siguientes preguntas:
¿Me convencen las tres ideas escogidas?
¿Estoy realmente preparado para empezar un negocio?

Si crees que realmente deseas iniciar tu propio negocio, pero no has encontrado todavía la idea apropiada, tómate un descanso y después de una semana o más empieza a buscar otras ideas de negocios, volviendo a trabajar todo el proceso de identificación y selección de ideas que hemos realizado ahora.

Encontrar la idea de negocio más adecuada demanda, a menudo, tiempo adicional, más trabajo y más información. Al trabajar en el logro de tu objetivo, estarás aumentando tus conocimientos, experiencias y habilidades, lo cual a su vez aumentará tus posibilidade de convertirte en un empresario de éxito.

Presentando mi idea de negocio

Mi idea de Negocio:

.....
.....
.....

Tipo de Negocio:

☐ Producción
☐ Comercio mayorista
☐ Comercio minorista
☐ Servicios

¿Qué nombre le pondrás a tu negocio?

.....
.....

Mis productos o servicios serán:

.....
.....
.....

Mi clientela será:

.....
.....
.....

Las necesidades de mi clientela que serán satisfechas son:

.....
.....
.....

Experiencia, habilidades y conocimientos que tengo sobre este tipo de negocio:

.....
.....
.....

Calculo que para iniciar este negocio necesitaré una inversión de: **S/.** .....

- Infraestructura: .....
- Equipos: .....
- Capital de Trabajo: .....
- Otros: .....

Pienso que puedo conseguir este capital de:

Préstamos Familiares: S/. .....
Ahorro Personal: S/. .....
Institución financiera: S/. .....
Otros: S/. .....

He seleccionado esta idea de negocio porque:

.....
.....
.....

¿A qué precio venderé mi producto?

.....
.....
.....
.....

¿Dónde se ubicará mi negocio?

.....
.....
.....
.....

¿Quiénes son mis principales competidores?

Nombre:	Producto o Servicio	Fortalezas y debilidades de su producto

¿Cómo promocionaré mis productos o servicios?

.....
.....
.....
.....

Datos personales

Nombres y apellidos:
Dirección:
Teléfono:
Correo electrónico:

COMPUTEXTOS SAC - Editorial e Imprenta Desa
Av. Arequipa 1583, Lince
Telf.: 472-8099 Fax 471-1398

FONDO PARA EL LOGRO DE LOS ODM
PROGRAMA CONJUNTO JUVENTUD, EMPLEO Y MIGRACIÓN