

Módulo de desarrollo empresarial



artesanías de colombia



Tes de emprendimiento



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**

**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL
EN EL DEPARTAMENTO DE PUTUMAYO**



Fundación
cultural
del Putumayo

Tes de emprendimiento

1. ¿Sus padres y/o abuelos iniciaron negocios propios?
2. ¿Fue un estudiante excelente?
3. ¿Le gustaba participar en actividades es grupo en sus estudios?
4. ¿En su adolescencia, prefería estar solo?
5. ¿Alguna vez durante sus estudios, se postuló para una cargo de representación o inició alguna actividad para vender algo?
6. ¿Fue un niño obstinado?
7. ¿Durante su juventud fue precavi
8. ¿Fue atrevido o aventurero?

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____

Sí____ No____





Fundación
cultural
del Putumayo

9. ¿Le importa mucho la opinión de los demás?

Sí _____ No _____

10. ¿La idea de cambiar su rutina diaria, lo motiva a pensar en crear su propio negocio?

Sí _____ No _____

11. Puede que disfrute su trabajo, pero ¿estaría dispuesto a trabajar Toda la noche?

Sí _____ No _____

12. ¿Estaría dispuesto a exigirse más después de una jornada intensiva con tal de terminar un proyecto?

Sí _____ No _____

13. Cuando termina un proyecto ¿inmediatamente inicia otro?

Sí _____ No _____

14. ¿Estaría dispuesto a arriesgar sus ahorros para iniciar su propio negocio?

Sí _____ No _____

15. ¿Estaría dispuesto a gestionar un crédito para iniciar su propio negocio?

Sí _____ No _____

16. ¿Si fracasa con un negocio ¿Intentaría crear uno nuevo?

Sí _____ No _____



Fundación
cultural
del Putumayo

17. ¿Si fracasa con un negocio ¿Prefiere buscar un trabajo fijo? Sí_____ No_____
18. ¿Cree que ser emprendedor es riesgoso? Sí_____ No_____
19. ¿Acostumbra a establecer sus metas de corto y largo plazo? Sí_____ No_____
20. ¿Considera que tiene la capacidad de manejar flujo de efectivo de manera personal? Sí_____ No_____
21. ¿Se aburre fácilmente? Sí_____ No_____
22. ¿Se considera usted una persona optimista? Sí_____ No_____



Que es el emprendimiento

Emprendimiento es una forma de pensar, razonar y actuar entrando en las oportunidades, planteando con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.



Fundación
cultural
del Putumayo

CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO



Fundación
cultural
del Putumayo



- La cultura es entendida como un conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y surgen de la interrelación social. Los cuales generan patrones de comportamiento colectivo que establecen una identidad entre sus miembros y los identifica dentro de otra organización.

Procesos para el fomento del emprendimiento

- La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otras la formación de competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadana y competencias empresariales.





Fundación
cultural
del Putumayo

Actitud Emprendedora

- Se entiende por actitud emprendedora la disposición personal de actuar de forma proactiva frente a cualquier situación de la vida. Esta actitud genera ideas innovadoras que pueden materializarse en proyectos o alternativas para la satisfacción de necesidades y solución de problemas. Así mismo propicia el crecimiento y mejora permanente del proyecto de vida.





Fundación
cultural
del Futuro

Visión futuro: estructurar un proyecto de vida acorde con las necesidades, las expectativas, personajes, las oportunidades y las posibilidades del entorno.

Pensamiento flexible: Apertura al cambio de manera crítica, razonada y flexible

Capacidad para asumir riesgos: identificar aquellos inconvenientes que puedan afectar el desarrollo de sus actividades y actuar oportunamente para poder controlarlos y reducirlos

Emprendedores

Creatividad. capacidad de transformar e innovar utilizando los recursos disponibles

Materialización de ideas en proyectos: Llevar a la realidad nuestras ideas comunicarlas, desarrollarlas de manera individual o en colectivo

Introducción: Crear algo o dar uso diferentes a algo ya existentes y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la comunidad

Identificación de oportunidades y recursos en el entorno: reconocer y utilizar estratégicamente los recursos .

LA EMPRESARIALIDAD

- Es el despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que lo rodea; es la potencialidad de todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, identificando las oportunidades y elaborando planes o unidades de negocio: gestionando la consecución de recursos: desarrollando la capacidad para asumir riesgos y abordando de manera amplia el concepto de empresariedad, entendiendo este no solamente como generación y producción de bienes y servicios, sino también como la creación de riqueza cultural.



ACTIVIDADES Y CONOCIMIENTOS PARA LA EMPRESARIALIDAD

• Generación de Idea de Negocio y Conocimiento



• Observación, descubrimiento y perspectiva



• Creatividad y innovación



- Economía y mercado
- Finanzas
- Administración de empresas
- Gestión general
- Educación financiera

- Visión de futuro
- Identificar problemas
- Descubrir oportunidades
- Visualizar riesgos

- Convertir ideas en proyectos
- Generar iniciativas de Negocio
- Propiciar el cambio y la transformación
- Crear nuevos productos y procesos



- Interpretación y proyección



- Interpretación y proyectar mercados.
- Interpretar, evaluar, proyectar información financiera.
- Interpretar información y hechos económicos.
- Diseñar y formular planes de negocio.

- Competencia gerencial



- Desarrollar liderazgo, sentido gerencial.
- Desarrollar hábitos de buenas practicas.
- Demostrar criterio ético y responsable.
- Poder negociar, para obtener y administrar recursos.

- Sentido propositivo generador de valor



- Generar aportes de valor y beneficio
- Contribuir a generar empleo y producción
- Aportar a la riqueza cultural
- Generar valor sostenible



Fundación
cultural
del Putumayo

Proceso general de una iniciativa de negocio

1. Descubro oportunidades, visualiza futuro, campos de acción, aprovechamiento.

2. Crear su idea de negocio, define productos, objetivos y estrategias.

3. Investiga mercado, competencia, riesgo, facilidad y recursos.

4. Cuantifico, proyecta, evalúa,, diseña modelo y plan de negocio.

5. Gestiona obtención de recursos, dirige la constitución del negocio.

6. Inicia proceso productivo de mercadeo, venta, servicio, gestión gerencial





Fundación
cultural
del Putumayo

¿Qué criterios debe cumplir la idea de negocio para que se convierta en una oportunidad de negocio?



- Debe ofrecer un beneficio para el cliente
- Debe tener un mercado
- Debo ganar dinero
- Debo estar en capacidad de realizarla

Debe responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidad del cliente satisface el producto o servicio?
- ¿Qué tipo de producto o servicio se pretende vender?
- ¿Cuál es su valor agregado?
- ¿Qué tiene de innovador el producto o servicio?
- ¿Es un producto o servicio único?
- ¿Cómo se protegerá su singularidad?
- ¿Qué conocimientos y habilidades técnicas que se requieren?
- ¿Qué equipos, elementos, materia prima y otros recursos necesarios?

CADENA DE VALOR



SATISFACCIÓN Y PROBLEMAS, NECESIDADES Y PREFERENCIAS



CONSUMIDOR

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL, SOCIOECONÓMICA Y CULTURAL



MERCADO

- BAJO DESARROLLO DE ESQUEMAS DE COMERCIALIZACIÓN
- AMPLIA PRESENCIA DE INTERMEDIARIOS
- ESCASO MANEJO DE IMAGEN CORPORATIVA
- DESCONOCIMIENTO DE LOS MERCADOS
- POCAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
- NICHOS DE MERCADO ESPECÍFICOS SIN ATENDER
- BAJA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
- BAJA POSICIONAMIENTO EN MERCADO
- BAJA HABILIDAD Y PODER DE NEGOCIACIÓN
- VENTAS BAJAS
- BAJA COMPETITIVIDAD

- BAJA INVERSIÓN DE CAPITAL FIJO
- FALTAN PROPUESTAS PARA APROPIACIÓN DE TÉCNICAS
- FALTA INVESTIGACIÓN/
- BAJO DESARROLLO TECNOLÓGICO
- DESCONOCIMIENTO DEL SECTOR

- FALTA DE CLARIDAD SOBRE LA FUNCIONALIDAD O UTILIDAD DE LOS OBJETOS
- IMPROVISACIÓN EN EL DISEÑO, EN OCASIONES DEFICIENTE E INADECUADO
- BAJA CREATIVIDAD
- TENDENCIA A LA IMITACIÓN
- BAJA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS
- NO HAY PROPUESTAS DE NUEVOS PRODUCTOS
- DEMANDA INCAPACIDAD DE RESPUESTA A DINÁMICAS DE LA
- FALTA INNOVACIÓN Y SERVICIOS ADICIONALES AL CLIENTE



- DESCONOCIMIENTO DE LA OFERTA ARTESANAL
- PÉRDIDA DE IDENTIDAD CULTURAL
- LA ARTESANÍA NO ES CONSIDERADA FUENTES DE INGRESOS
- INESTABILIDAD FINANCIERA
- ALTA DIFICULTAD DE ACCESO A CREDITO
- ORGANIZACIÓN GREMIAL Y SOLIDARIA MINIMA
- ALTA INFORMALIDAD
- ALTA DEFICIENCIA EN CAPACITACIÓN
- DESCONOCIMIENTO DE LA OFERTA ARTESANAL
- PÉRDIDA DE IDENTIDAD CULTURAL
- LA ARTESANÍA NO ES CONSIDERADA FUENTES DE INGRESOS
- INESTABILIDAD FINANCIERA
- ALTA DIFICULTAD DE ACCESO A CREDITO
- ORGANIZACIÓN GREMIAL Y SOLIDARIA MINIMA
- ALTA INFORMALIDAD
- ALTA DEFICIENCIA EN CAPACITACIÓN

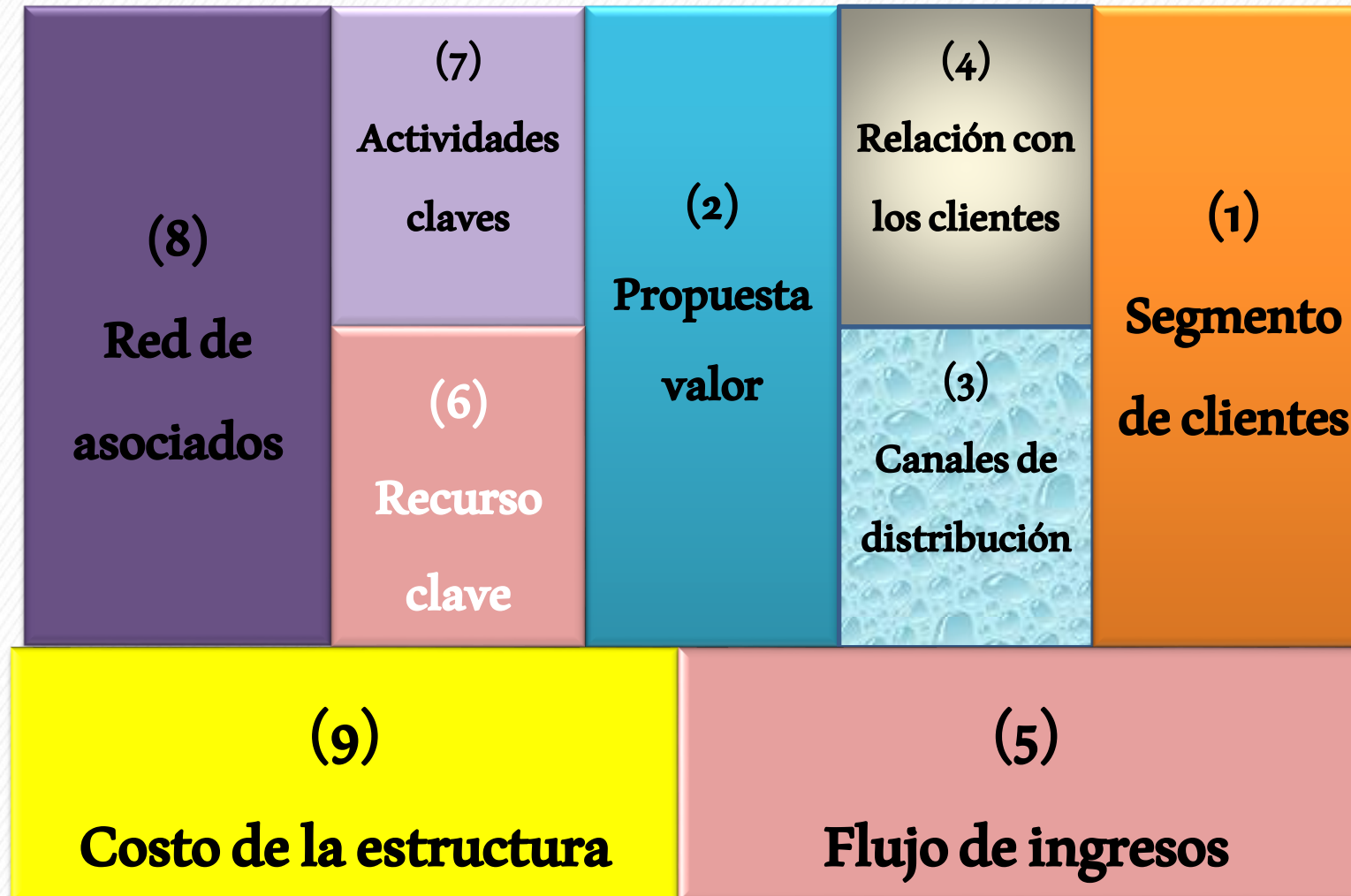
- ESTÁNDARES DE CALIDAD BAJOS
- MALOS ACABADOS
- BAJOS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN
- BAJA RENTABILIDAD
- ALTOS COSTOS DE PRODUCCIÓN
- BAJA ASOCIATIVIDAD
- DEFICIENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
- DEFICIENCIAS EN DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS PRODUCTIVOS
- USO DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS INADECUADOS
- BAJA CUALIFICACIÓN DEL ARTESANO
- DESARTICULACIÓN CADENA PRODUCTIVA
- INCOMPETENCIA EMPRESARIAL
- BAJA CAPACIDAD DE GESTIÓN
- LIMITADA CAPACIDAD FINANCIERA E ILIQUIDEZ DE CAPITAL DE TRABAJO DEL ARTESANO

- ACCESO LIMITADO A MP
- ESCASEZ DE MATERIA PRIMAS
- DEFICIENCIAS EN CONSERVACIÓN Y ALMACENAMIENTO
- ESTACIONALIDAD Y OFERTA
- BAJA CALIDAD
- NO ACCESO A NUEVOS MERCADOS CON ESTÁNDARES
- FALTAN NUEVAS PROPUESTAS PARA EL USO DE MATERIAS PRIMAS
- PRODUCCIÓN NO SUSTENTABLE
- DISPERSIÓN DE ACTORES PARA EL USO Y APROVECHAMIENTO INDUSTRIAL O DE ORIGEN MINERAL

Identificar Oportunidades de Negocio a partir de comprender los fortalezas y debilidades de la cadena de valor en cada territorio, en cada comunidad, en cada oficio.

Cadena de valor

Modelo de Negocio Canvas



Fundación
cultural
del Putumayo



Fundación
cultural
del Putumayo



PLAN DE NEGOCIOS

Que es?.



Fundación
cultural
del Putumayo



Un plan de negocios es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales y específicos para ponerlo en marcha.



Características de un Plan Negocio

Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencia la rentabilidad así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable.





Fundación
cultural
del Putumayo

➤ Herramienta de análisis sobre como llevar acabo una idea y transformarla en un negocio.



➤ Una vez implementada la idea, el plan es una Hoja de Ruta del negocio, utilizándolo como referencia para no desviarnos del camino trazado.



Fundación
cultural
del Putumayo

Objetivos

- Estructurar el Negocio
- Evaluar el Atractivo del Negocio
- Definir visiones comunes para el grupo de trabajo
- Obtener financiamiento



Requisitos

- Claridad
- Objetividad
- Consistencia
- Lenguaje uniforme y “no muy técnico”
- Brevidad



¿Para que sirve un plan de Negocios?

- Para evaluar la idea de negocios al decidir si continua o desisten, lo cual permite minimizar los fracasos
- Para dar forma concreta de la idea de Negocio
- Para organizar el negocio y lograr las metas propuestas
- Para minimizar la incertidumbre d éxito del negocio
- Para explicar el negocio a otras personas (clientes, posibles inversionistas, proveedores etc.)
- Demostrar que el negocio es viable y que el empresario tiene la capacidad y el conocimiento para desarrollarlo.



Fundación
cultural
del Putumayo





¿Como hacer un buen negocio?

¿Como hacer un buen plan negocio?





COMPONENTES DEL PLAN DE NEGOCIOS

No existe un modelo concreto de Plan de Negocios. Cada artesano emprendedor debería crear su propio plan, poner por escrito sus ideas y la forma que va a tener su negocio.



Fundación
cultural
del Putumayo

CONTENIDOS

1. Resumen ejecutivos
2. Producto o Servicio
3. Equipo de Gestión
4. Mercadeo y Competencia
5. Marketing y Ventas
6. Sistema de negocio y Organización
7. Plan de implementación
8. Riesgo y Oportunidades
9. Planificación Financiera y Financiamiento
10. Escenarios futuros





Fundación
cultural
del Putumayo

Presentación del proyecto de negocio

En esta parte debemos sustentar el porqué de nuestra idea de negocio, qué vamos a ofrecer y a dónde queremos llegar. De manera participativa se definen la Misión, Visión y objetivos del negocio, se justifican las razones para su desarrollo y se presentan los antecedentes del Plan de negocio artesanal



Objetivos

Identificar las metas y propósitos a alcanzar en el marco de la realización del proyecto



Justificación

Relacionar las situaciones por las cuales se debería implementar el proyecto



Antecedentes

Plasmar las diferentes experiencias que permitirán el desarrollo del proyecto



Presentación de la empresa

Misión o panorama del futuro.
Visión o razón de ser.
Otras referencias



Fundación
cultural
del Putumayo

1. Resumen Ejecutivo

Su objetivo captar la atención de los tomadores de decisión



❖ Debe contener los principales mensajes del Plan de Negocios.

❖ Debe resaltar:

- ✓ Producto o servicio
- ✓ El valor, para el cliente
- ✓ Mercados relevantes
- ✓ La capacidad de equipo de gestión
- ✓ Los requerimientos financieros
- ✓ El retorno sobre la inversión





Fundación
cultural
del Putumayo

2. Producto o Servicio

**Descripción
precisa del
producto o
servicio.**

- ❖ Impacto visual (Incluir una foto si es posible).
- ❖ Comparación con productos existentes
- ❖ Estado actual de desarrollo del producto

3. Equidad de gestión

Preguntas a responder

- Quienes son los miembros del equipo?
- Que educación y experiencia profesional



Fundación
cultural
del Putumayo

4. MERCADEO – COMPETENCIAS

5. MARKETING Y VENTAS

Se desarrolla de manera participativa el plan de mercado, teniendo en cuenta que constituye el punto de partida para el proyecto. Se define el producto y se identifica el perfil del consumidor, además de planear las actividades relacionadas con la estrategia comercial y con las proyecciones de ventas

- Análisis del Sector
- Análisis de Mercado
- Análisis de la Competencia

Investigación de Mercados

- Concepto del Producto o Servicio
- Estrategias de Distribución
- Estrategias de Precio
- Estrategias de Promoción
- Estrategias de Comunicación
- Estrategias de Servicio
- Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo
- Estrategias de Aprovisionamiento

Estrategias de Mercado *4P

- Proyección de Ventas
- Política de Cartera

Proyecciones de Ventas



6. Organización



Fundación
cultural
del Putumayo



- Mediante el desarrollo de esta actividad se diseñan y ejecutan participativamente los elementos que permiten orientar y estructurar de manera sistémica los recursos de la empresa, evaluar cada una de las dimensiones de la empresa y prepararse para la implementación del plan.
- La estrategia debe ser coherente con los objetivos ya planteados.

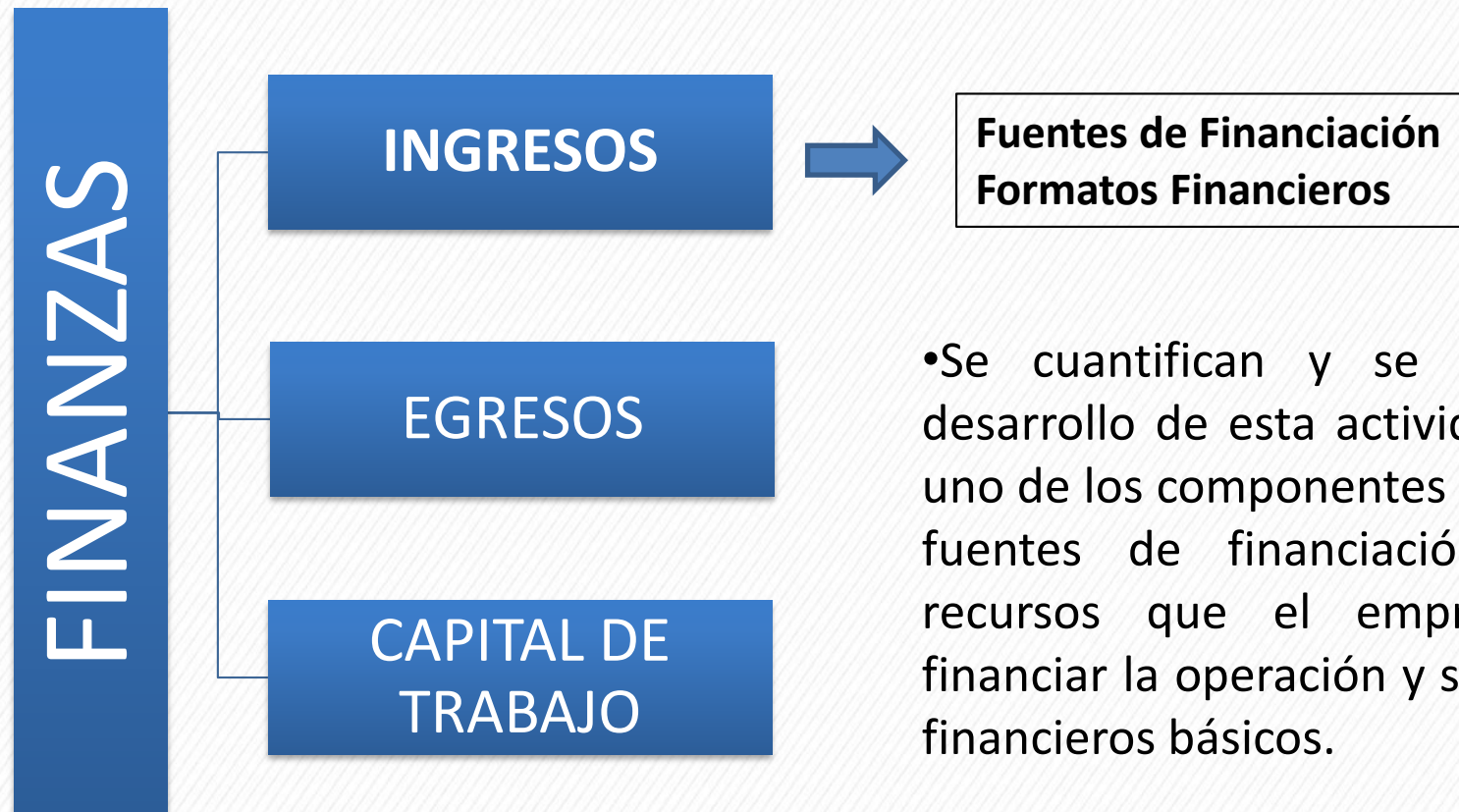
Plan Operativo

(Cronograma de Actividades, Metas Sociales)

- Se desarrolla el Cronograma de actividades, que contiene el registro de las actividades, recursos y tiempos en que se desarrollará el plan de negocio, el cual permite hacer seguimiento a los avances en la gestión y a la utilización de los recursos.
- También se identifican las **metas sociales**, culturales, ambientales, de generación de empleo y emprendimiento a lograr con la puesta en marcha del negocio y se enmarcan en los diferentes planes y programas de desarrollo. Luego se analiza el **impacto económico, social, cultural y ambiental** generado por el desarrollo del proyecto.

Finanzas

(Fuentes de Financiación, Formatos Financieros)



- Se cuantifican y se proyectan, mediante el desarrollo de esta actividad, los alcances de cada uno de los componentes anteriores en cuanto a las fuentes de financiación, ingresos, egresos y recursos que el emprendedor necesita para financiar la operación y se diligencian los formatos financieros básicos.



Fundación
cultural
del Putumayo

Paso 1: Plantear mi Idea de proyecto

Establecer el problema, necesidad u oportunidad a resolver.

Establecer si para resolver este problema, requiero ofrecer un producto o un servicio.

Concretar la solución a través de objetivo general del proyecto y objetivos específicos.

Establecer clientes potenciales para mi idea de proyecto (mientras mas, mejor)



Paso 2: Plan de Negocio

A través de un estudio de mercados, cuantificar las posibles ventas obtenidas en un año.

Lograr cuantificar precios de venta y costos por cada producto o servicio que se proyecte vender.

Identificar en cantidades y precios toda la infraestructura, maquinas y equipos que necesito para poner en marcha mi empresa.



Paso 3: Formulación proyecto empresarial

Identificar el tipo de organización administrativa, operacional, técnica, legal, que requiera el proyecto de empresa.

Identificar metas financieras, contables, administrativas y de gestión empresarial, tanto del plan de negocios como el proyecto empresarial.

Identificar el tipo de fuente de financiación requerida, las metas del proyecto a 5 años y la descripción detallada de las operaciones comerciales (el saber hacer de la empresa)