



[Estrategias de fomento del emprendimiento]

“aunar esfuerzos para ejecutar un programa de interés público entre el municipio de Pereira, artesañas de Colombia y la Asociación Pereira Progreso y Paz, para fortalecer las competencias y capacidades laborales, técnicas y de emprendimiento en el sector indígena”

Asociación Pereira Progreso y Paz

Pereira, Risaralda, 2014



**Sensibilización para crear la red de
emprendimiento artesanal
indígena de Pereira**

Asociación Pereira Progreso y Paz

REDES PARA EL EMPRENDIMIENTO

La Red Nacional y las Redes Regionales de Emprendimiento son instancias creadas para trazar políticas y directrices que impulsen el emprendimiento de acuerdo con lo señalado en el marco institucional y lo establecido en la Ley 1014 de 2006; tienen los siguientes objetivos:

1. Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento dentro del territorio correspondiente a la Gobernación a la cual se encuentre adscrita.
2. Formular un plan estratégico para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento.

REDES PARA EL EMPRENDIMIENTO

3. Conformar mesas de trabajo, como espacios para la discusión y análisis de las instituciones que conforman la Red, para la identificación de acciones relacionadas con sensibilización, formación, preincubación, financiación, creación de empresa, capacitación empresarial y sostenibilidad y sistemas de información
 4. Ser articuladora de organizaciones que apoyan acciones de emprendimientos innovadores y generadores de empleo en el territorio correspondiente a la Gobernación a la cual se encuentre adscrita.
 5. Desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales en el territorio correspondiente al Municipio o la Gobernación a la cual se encuentre adscrita.
- 

SI LO PUEDES SOÑAR...

Si alguna o muchas veces ha rondado en su cabeza la idea de montar un negocio propio, y se ve en él ganando dinero, alégrese, ya tiene el primer requisito para ser empresario: soñar. Soñar es la primera de una serie de motivaciones que conducen al emprendimiento; soñar con la independencia, soñar que se dispone de muchos recursos, soñar con ser exitoso y construir grandes proyectos que trasciendan al mundo. Soñar es el primer síntoma de la persona que puede llegar con mayor facilidad al éxito empresarial.



LO PUEDES LOGRAR.

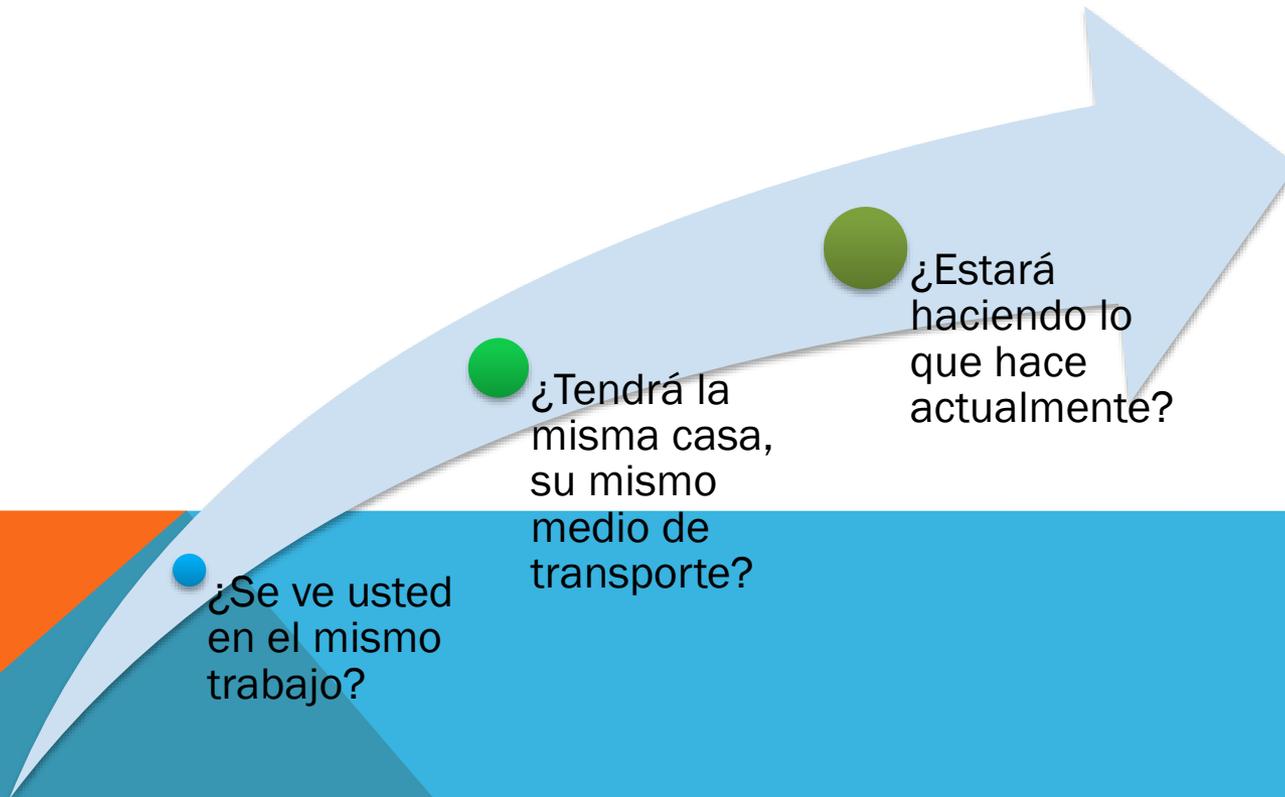


Walter Elias Disney (1901-1966)
Walt Disney empezó por soñar,
pero lo que más hizo fue
trabajar y poner a rodar su
espíritu emprendedor.



¿POR QUÉ NO TODOS LOGRAN LO QUE SUEÑAN?

Convertirse en empresario es un sueño personal, para lograrlo se requiere mentalidad emprendedora, es decir, saber combinar, entre otros factores, el talento y el trabajo para transformar su destino.



¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL?

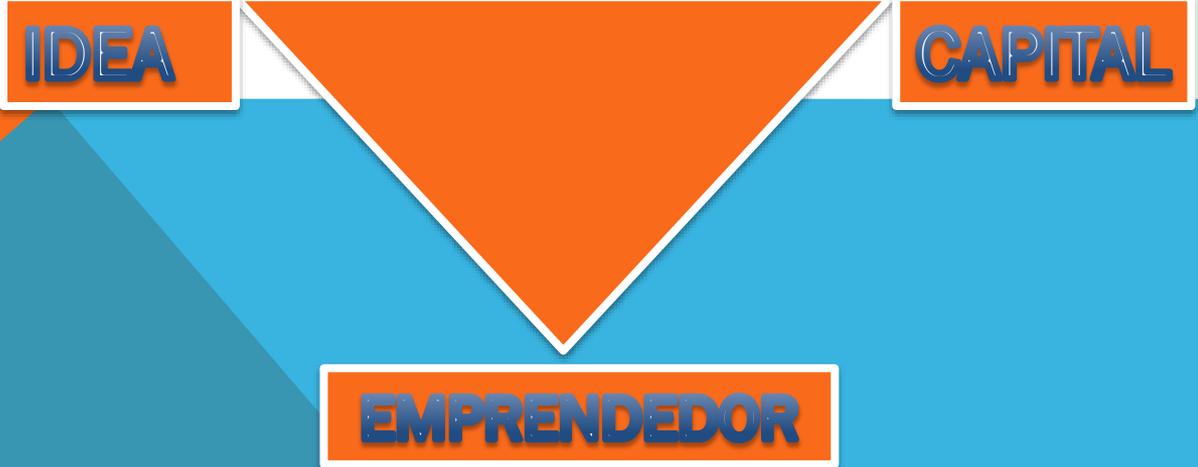
Se podría definir como la iniciativa de un individuo para desarrollar un modelo de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir la concentración de esfuerzos para crear una empresa.



TEORÍA DEL TRIÁNGULO INVERTIDO ANDY FREIRE

El punto de apoyo es el emprendedor, que necesita los dos componentes adicionales para llegar al equilibrio: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital.

Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falta de uno de estos tres componentes, o la combinación entre ellas; el emprendedor no hizo una buena gestión, no se obtuvo el capital necesario o el proyecto emprendido era equivocado.



IDEA

El diagrama muestra un triángulo invertido de color naranja con un borde blanco. El vértice superior izquierdo está etiquetado con 'IDEA', el vértice superior derecho con 'CAPITAL', y el vértice inferior central con 'EMPRENDEDOR'. El fondo de la imagen está dividido en secciones de color naranja y azul claro.

CAPITAL

EMPRENDEDOR

QUIEN ES UN EMPRENDEDOR

El emprendedor es una persona que organiza y dirige un negocio, asumiendo los riesgos con la esperanza de lograr utilidades. Para poder dirigir su propio negocio debe considerar sus características personales para impulsar un proyecto. A continuación se describen algunas características personales que debe poseer el emprendedor:



CUALIDADES DE UN EMPRENDEDOR

1. Perseverante: condición importante de la persona para cumplir con los objetivos de vida y con los objetivos empresariales.
 2. Seguro de sí mismo: el deseo de la persona que motiva su comportamiento hacia su consecución.
 3. Decidido a asumir riesgos: la persona confía en conseguir un resultado a través de objetivos que cree puede alcanzar.
 4. Optimista: la persona tiene la tendencia a buscar y a anticiparse a las oportunidades actuales.
 5. Disciplinado: la persona muestra una especial habilidad en organizar tanto a personas como al trabajo.
 6. Innovador: la persona tiene la capacidad para mejorar un producto servicio existente, o crear algo nuevo.
 7. Positivo: la persona posee la confianza y la seguridad de tener éxito en el nuevo negocio.
- 

CUALIDADES DE UN EMPRENDEDOR

8. Adaptable: la persona tiene la capacidad para ajustarse con rapidez a los cambios que se producen en el entorno. El empresario debe transformarse en un agente de cambio con el objetivo de visualizar de un modo constante nuevos escenarios para su empresa o negocio.
9. Tomador de Decisiones: es una capacidad racional que utiliza la lógica en la construcción de estrategias con todas sus posibles combinaciones, de tal forma que se genere una lista de todas las ganancias o resultados.
10. Creativo: todo el tiempo están pensando qué hacer, qué cambiar, que proponer.
11. Entusiasta: emprender es estar dedicado en mente, cuerpo y alma, todo el tiempo, al proyecto.
12. Responsable: asume una responsabilidad incondicional frente a su destino. Igualmente frente a lo que implica asumir riesgos.
13. Independiente: busca la libertad y la independencia como principal motivación para emprender.

COMPETENCIAS DEL EMPRESARIO

1. **SABER COMUNICAR** El empresario debe aprender a ser efectivo en su comunicación verbal y no verbal y eso supone establecer contactos claves y en forma oportuna.
2. **CREAR E INNOVAR** El empresario debe destinar buena parte de su tiempo a pensar en crear proyectos originales o innovar con las existentes. Tener mentalidad emprendedora es proponer nuevos caminos o novedosos destinos para llegar al éxito. Algo que alimenta la creatividad del empresario es estudiar casos de negocio
3. **TRABAJAR EN EQUIPO** Un empresario sabe que para alcanzar sus sueños debe recibir y manejar el talento de muchas personas, como instructores, socios, accionistas, proveedores, aliados, colaboradores o clientes. La clave es saber conformar el equipo y no sentirse solo, estableciendo la comunicación y el contacto necesarios para pedir ayuda en el momento oportuno.

COMPETENCIAS DEL EMPRESARIO

4. **ASUMIR RIESGOS** Si bien el objetivo de estructurar un plan apunta, entre otras cosas, a minimizar riesgos y a tener planes de contingencia, el simple hecho de emprender un negocio obliga al empresario a asumir las consecuencias de sus decisiones.
 5. **SABER NEGOCIAR** Diferente de saber vender, esta competencia se refiere a su capacidad de conseguir lo que quiere en un escenario de equidad y respeto. Ser empresario es muy diferente de ser negociante y querer siempre obtener ventaja. Si también ganan, los que negocian con usted tendrán ganas de ampliar las transacciones y sentirán confianza.
 6. **SER LIDER** Convertirse en empresario no es empezar a ser jefe, sino tener la oportunidad de liderar su proyecto y saber influir en los demás para que aporten lo mejor de su talento en la consecución de sus metas.
- 

COMPETENCIAS DEL EMPRESARIO

7. INVESTIGAR SER CURIOSO Estar actualizado es una de las fortalezas de un empresario.

Se debe estar atento a los sucesos del entorno y de su categoría de negocio.

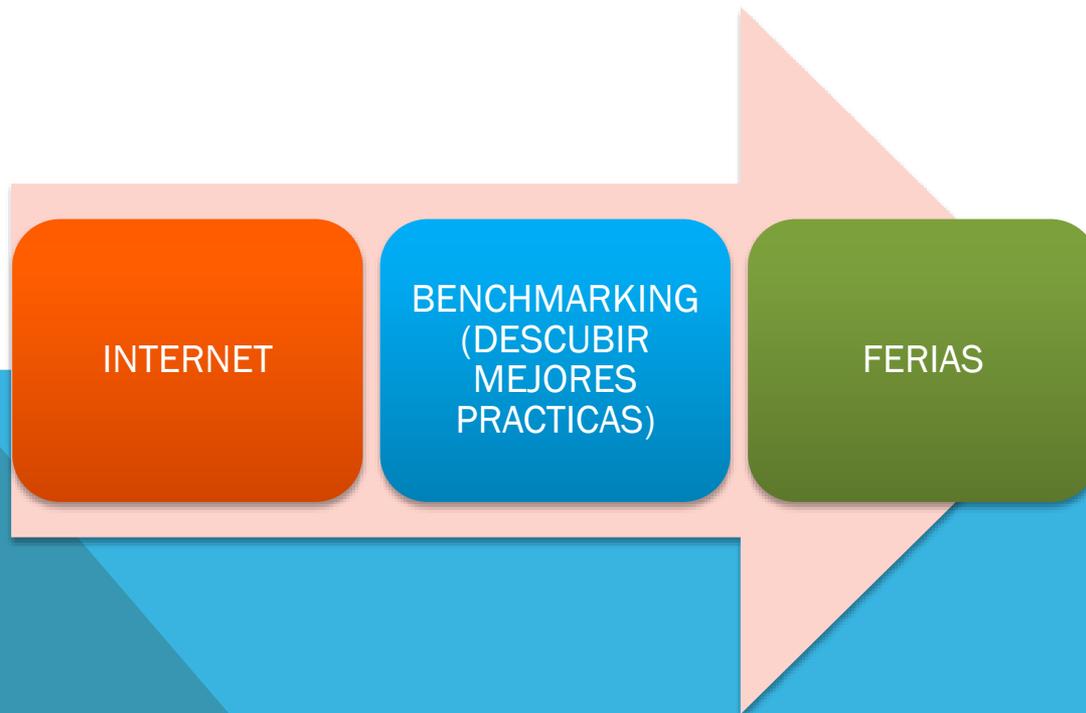
El empresario debe

ser curioso y siempre querer saber más, para lo cual es indispensable que sepa donde buscar información y determinar la calidad de la misma.



OPORTUNIDADES EMPRESARIALES

Un emprendedor está siempre a la caza de oportunidades de negocio, bien sea porque va a crear una empresa o porque va a ampliar o diversificar la operación de la que ya tiene. Para detectar en forma oportuna las oportunidades de negocio, el emprendedor debe afinar especialmente dos de las habilidades personales o competencias; investigar y saber comunicarse.



EL EMPRESARIO

El empresario

Mantiene

Planea

Racionaliza

Explora

Negocia

Dirige

Estudia



MUCHAS GRACIAS

ASOCIACION PEREIRA PROGRESO Y PAZ