



## “EMPRENDEDORES, EMPRENDIMIENTOS Y EL MANEJO DE LAS CRISIS”

### Introducción:

En el hemisferio occidental, el presentar un diploma de Maestría en el currículo de un aspirante a una posición, hace una gran diferencia en la selección de uno u otro candidato, en el hemisferio oriental el desarrollo de emprendimientos como fuente de prosperidad, ha sido declarada la ruta viable hacia el progreso.

A continuación hacemos una recopilación de tips para emprendedores, emprendimientos y planteamos un interesante manejo de las 7 crisis del emprendedor de VG Patel de la India.

### Emprendedores

El emprendedor, es una persona, varón o mujer, joven o no muy joven, pobre o rico, con estudios o sin ellos, blanco o moreno, alto o bajo, el primer hijo o el último, laico o religioso, vecino de provincia o de la capital, casado o soltero, con hijos o sin ellos, que emprende con paciencia, empeño, decisión y sacrificios, acciones congruentes y consistentes, con el fin de crear, quizás donde antes no había un determinado concepto de mercado, una actividad legal y productiva que beneficiará a la sociedad.

### Porque una persona llega a ser un emprendedor

Varios motivos, hacen que una persona llegue a ser emprendedor, entre ellas: la necesidad de probarse a si mismo, normalmente luego de haber sido exitoso trabajando para otros; frustrados por la gerencia en su trabajo actual; el espíritu de trascendencia, de dejar un legado a las siguientes generaciones; el deseo de ser su propio jefe; frustración con el trabajo actual; por presiones económicas; motivado por el éxito de otras personas, el deseo de añadir valor a sus actuales destrezas, entre otras

### Cuestionamientos a jóvenes emprendedores

Frecuentes cuestionamientos se dan, cuando un joven evalúa la posibilidad de ser emprendedor. Entre sus seres queridos, es frecuente escuchar estas conversaciones: eres demasiado joven; espera hasta que te gradúes; disfruta de tu juventud; trabaja primero en una gran empresa y gana experiencia; ¿Qué sabes tú de dirigir una empresa?; ¿Quién va a invertir en tu empresa?; y sobre todo: ¡No tienes experiencia!

### Caminos del emprendedor

Diferentes caminos le llevan al emprendedor a serlo:

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Educación, Empleado, Emprendedor.
- Educación, Empleo, Emprendedor
- Educación, Emprendedor
- Educación, Desempleo, Emprendedor

Entiéndase por *educación*, el ganar conocimiento formalmente en universidades, institutos, escuelas de negocios; por *empleado*, a un dependiente legalmente relacionado con la empresa en la que presta sus servicios; por *empleo*, a un trabajo sin dependencia legal de la empresa, normalmente trabajo remunerado en base de comisiones únicamente o al destajo. El camino más desfavorable para llegar a ser emprendedor, es aquel en la que la motivación, fue el *desempleo*.

### Diferencias entre emprendedor y empleado

*Emprendedor*, es la persona que consigue recursos para manejarlos, es quién toma decisiones, define la estrategia y la ejecuta, contrata al personal, es el jefe y percibe las utilidades de toda su gestión.

Empleado, es quién maneja los recursos de la empresa, es el que hace lo que le piden, ejecuta la estrategia, es contratado, es un empleado más, y percibe un sueldo mensual

### El buen emprendedor

Se caracteriza por: *Tener ilusión*, el entusiasmo y la motivación, serán el mejor combustible en los primeros pasos de la nueva iniciativa; *Tener confianza*, eso implica afrontar con ánimo las épocas menos buenas y tener claro en todo momento que nada se consigue en un día ni dos. *Ser optimista*, las cosas siempre se pueden ver por un lado mejor lo cual no implica que se caiga en la auto indulgencia; *Tener capacidad de actuar y querer aprender*, es decir que se debe conocer lo que se hace y esforzarse por aprender lo que no sepamos, e emprendedor por definición es una persona inquieta y debe demostrarlo de la mejor manera, con acción; *Ser paciente*, la paciencia será siempre su mejor aliada, pero el emprendedor debe saber que crear y hacer crecer algo es un tema de plazos y que estos suelen ser largos. Las historias de éxito en poco tiempo o sin esfuerzo pueden existir, pero son la excepción a la regla y no el patrón general.

### Características de los emprendedores

El punto de partida es estar totalmente convencido de que la decisión tomada es la correcta y de que no hay posibilidades de regresar. Esto obliga al emprendedor a pensar siempre en soluciones para los problemas que se van presentando sin importar el trabajo que esto implique. Habrá momentos de desesperación y depresión pero no se debe desistir.

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



Se necesita conocer perfectamente la actividad que va a iniciar, ya sea a través de estudios profesionales, un oficio o el conocimiento que proporciona la experiencia de la práctica al cabo del tiempo. En la actualidad ya no funcionan los improvisados.

En esta nueva etapa, la práctica comercial obligará a tratar ya sea a los proveedores o a posibles clientes de diferentes nacionalidades. Se debe dominar al menos el inglés.

El producto a fabricar o servicio a proporcionar tiene que ser tal, que permita aprovechar tanto algún nicho de mercado, como las facilidades de elaboración de una empresa (productos de mucha mano de obra o tecnología para evitar grandes inversiones o competir con empresas altamente especializadas) sin detrimento de calidad y costos.

Aprovechar las economías de escala. Manejar productos que resultan más rentables, comercializarse y fabricarse en empresas pequeñas.

Desarrollar una mentalidad de emprendedor totalmente abierta a las oportunidades de tal manera que le permita aprovechar todo aquello que se presente.

Fomentar las relaciones interpersonales. En un mundo como el actual no se puede salir adelante estando encerrado en una cueva. Aquí existe una desventaja para aquellos emprendedores con tendencias hacia las operaciones contra aquellos con características de vendedores.

El emprendedor necesita ser un ejecutor nato. En ocasiones el emprendedor planea demasiado sus actividades. Sin menospreciar esta actividad en ocasiones hay que cerrar los ojos y hacer simplemente que las cosas se hagan.

Nadie paga por lo que se puede hacer, sino por lo que se hizo. Lo importante en este caso son los resultados.

## **Cuestionamientos que deben hacerse los emprendedores**

Diferentes cuestionamientos deben hacerse los emprendedores:

¿Están las metas bien definidas?, ¿Se cumplirán las aspiraciones personales?,  
¿Hay sostenibilidad en el negocio?, ¿Su tamaño es el adecuado?, ¿Que tolerancia hay al riesgo?, ¿Es la estrategia adecuada?, ¿Está claramente definida?, ¿Existe rentabilidad y potencial de crecimiento?, ¿Cual es su tasa de crecimiento?, ¿Está en la capacidad de ejecutar esa estrategia?, ¿Dispone de los recursos necesarios?,  
¿Es la estructura organizacional adecuada?, ¿Cuál es el rol del fundador?

---

### **Oficina Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

### **Centro de Capacitación Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



## **Puede cualquier persona ser un emprendedor**

A las primeras dificultades, las cuales nunca acaban y parecen incrementarse con el crecimiento natural del negocio, buscan la salida de emergencia: trabajar en la empresa o sector público, no con la plena voluntad de servir sino de lucrar, o buscar empleo en una gran empresa o casarse con una niña rica.

Emprender un negocio es como casarse: hasta la luna de miel “todo es muy bonito”, pero no todos cumplen 5 años, fracasan por creer que además de “muy bonito” es muy “fácil”, En ambos casos hay que trabajar ardua y consistentemente con inteligencia y responsabilidad para no fracasar, la realidad es que la mayoría no está dispuesto a hacerlo.

## **Donde encuentran sus ideas los emprendedores**

El 71% replica una idea modificada de un empleo previo, 6% ha sido consumidor del producto, el 4% de una investigación sistemática de oportunidades, el 4% al leer sobre la industria, el 5% durante la revolución de los PC's, y el 2% de una idea familiar.

## **Fuentes de emprendedores**

Existen diferentes fuentes de emprendedores: Recién graduados de las universidades, ex empleados o empleados, sectores marginales, artesanos, comerciantes, profesionales, desempleados y mujeres.

## **Motivos del emprendedor**

Los principales motivos del emprendedor son: Deseo de ser su propio jefe, frustrado con el trabajo actual, presiones económicas, el éxito de otras personas, el deseo de añadir valor a sus actuales destrezas y de probarse a si mismo.

## **Preocupaciones del emprendedor**

Varias preocupaciones invaden la mente del emprendedor: ¿Que tipo de negocio se debe desarrollar? , ¿Que oportunidades existen?, ¿Quién puede asesorarme?,

---

### **Oficina Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

### **Centro de Capacitación Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



¿Como entender las demandas del mercado?, Como realizar un estudio de mercado?, ¿Necesito asesoría en desarrollo de proyectos?, ¿Como obtener un préstamo?, ¿Que trámites debo realizar?, ¿Que información necesito?, ¿Soy sujeto de crédito?, ¿Como establecer un negocio?, ¿Tengo las habilidades administrativas adecuadas?, ¿Que me hace falta?, ¿Como manejar el negocio?, ¿Dispongo de suficiente información?, ¿Tengo las habilidades requeridas para obtener resultados?, ¿Soy un gerente?, ¿Quien puede ayudarme?, ¿Existen asociaciones que puedan ayudarme?, ¿Tengo la motivación adecuada?, Tengo las habilidades requeridas?, ¿Tengo los conocimientos necesarios?, ¿Es un objetivo alcanzable?

### **Edad del emprendedor**

Mientras mayor sea una persona, más le teme a los riesgos. Iniciar un negocio propio cuando se es joven, es en realidad más fácil, pues: uno es más flexible, tiene mayor capacidad de recuperación y tiene menos que perder.

### **Las preguntas que un emprendedor debe contestar**

¿Cuáles son las metas?, ¿Que quiero y que estoy dispuesto a poner en riesgo?, ¿Están alineadas las metas del negocio y las del emprendedor?, ¿Son muy agresivas o conservadoras?, ¿Tengo la estrategia adecuada?, ¿Va a generar suficientes utilidades y crecimiento?, ¿Es sostenible en el tiempo?, ¿Puedo ejecutar esa estrategia? , ¿Tengo los recursos y relaciones adecuadas?, ¿Cuan fuerte es la organización?, ¿Puedo jugar mi papel?

## **Emprendimientos**

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente. El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

### **Etapas del proceso de emprendimiento**

---

#### **Oficina Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### **Centro de Capacitación Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



Estas son las etapas de un proceso de emprendimiento: socialización, inicio, sobrevivencia y crecimiento.

Para la etapa de *Socialización*, desarrolle literatura para niños y jóvenes presentando la idea de emprendimientos, implementar programas para presentar los adolescentes el valor del emprendedorismo mediante: Programas de vacaciones, educación adicional en colegios, incorpore una materia obligatoria en toda carrera profesional

Para la etapa de *Inicio*, cree programas para nuevos emprendedores, entidades de asesoría, un centro de guía de oportunidades de negocios, entidades para asesoría en estudios de pre-inversión, entidades para asesoría en el desarrollo de planes de negocios, cree incubadoras de negocios.

Para la etapa de *Sobrevivencia*, cree entidades para promover programas de desarrollo de habilidades ejecutivas, entidades para promover programas de mejora del desempeño empresarial, entidades para promover programas de implementación de mejoras del rendimiento, entidades para promover programas de seguimiento del cumplimiento de objetivos.

Para la etapa de *Crecimiento*, cree entidades para el desarrollo de programas de crecimiento y desarrollo de negocios, entidades para el desarrollo de diversificación, entidades para la capacitación de gerentes de pequeñas industrias, centros de capacitación gerencial y asociaciones gremiales.

### **Actividades para desarrollar el emprendedorismo**

Diferentes actividades pueden realizarse para desarrollar el emprendimiento, como: entrenamiento, programas temáticos, inclusión en el currículo de estudios, programas de crecimiento, entrenamiento, asesoría, soporte técnico, materiales de referencia, crear un centro de información o de promoción y desarrollar una cultura de emprendimiento.

### **Características de los buenos negocios**

Un factor clave de la sostenibilidad de un emprendimiento, es que sea un buen negocio, este tipo de negocio, se caracteriza porque: son simples, son justos,

---

#### **Oficina Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### **Centro de Capacitación Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



demuestran confianza mutua, las dos partes perciben ganancia, no se desintegran si existen ligeras diferencias, no tienen incentivos perversos que causen un comportamiento destructivo de las partes, están escritos en una pila de papeles de un ancho no mayor a 3cm

## 10 puntos que deben ser tomados en cuenta para un emprendimiento exitoso

### 1. Completar el concepto y probar el producto

- ¿Se ha confirmado que existe la oportunidad necesaria para garantizar los costos y riesgos?

### 2. Completar el prototipo

- ¿Qué asunciones sobre el tiempo y costo del desarrollo de productos han cambiado?
- ¿Qué impacto tienen esos cambios en el plan de negocios?
- ¿Cómo afecta esto a las finanzas y tiempos?
- ¿Que hemos aprendido sobre mano de obra, material y equipo, y como afecta a los precios del producto?
- ¿Una vez completado el prototipo, las asunciones sobre el producto y los mercados han cambiado?
- ¿Son las características del producto, las mismas que las originales?  
¿Existen nuevas oportunidades?
- ¿Son las asunciones sobre la competencia todavía válidas?
- ¿Deberíamos modificar los requerimientos de inversión?
- ¿Son las asunciones sobre nuestros proveedores todavía válidas?

### 3. Primera financiación/inversión

### 4. Completar el plan piloto de la planta de producción

- Disponibilidad de materia prima y costos
- Costos de producción y habilidades requeridas

### 5. Requisitos de inversión

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Necesidades de entrenamiento para el personal de producción, costos y control de calidad
- Uniformidad de material provistos por los proveedores
- Especificaciones de procesamiento, tiempo de producción y mantenimiento.

#### 6. Prueba del mercado

- ¿Han demostrado los clientes que desean comprar el producto?
- ¿Es realmente diferente y superior al de los competidores?
- ¿Es la asunción de precios todavía válida?
- ¿Cumple el producto con el ofrecimiento comercial?
- ¿Cuales son los problemas?
- ¿Deberíamos modificar nuestra asunciones de participación de mercado?
- ¿Que impacto tiene esta información en el plan de negocios y tiempo?

#### 7. Inicio de la Producción

- Prueba de Venta
- ¿Es el producto funcional?
- ¿Rendimiento del producto en el mundo real comparado con la competencia?
- ¿Se continúa con la estrategia de venta o debe ser modificada?
- ¿Cuál es el plan de postventa o servicio?
- ¿Se debe incorporar mayores controles de calidad o nuevas especificaciones?

#### 8. Primera acción competitiva

#### 9. Primer rediseño o redirección

#### 10. Primer cambio significativo al precio

- ¿Temporal o definitivo?
- ¿Es el negocio viable si el cambio es permanente?
- ¿Debemos reestructurar la estructura de costos fijos y variables?

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec





- ¿Podemos cambiar aisladamente el precio para un segmento específico del mercado?

### Factores de fracaso de un emprendimiento

- **Falta de planificación:** hay que pensar, meditar y planear los puntos importantes y ponerlos por escrito, no vale tenerlos en la cabeza, hay que plasmarlos en un plan que aborde las cuestiones esenciales.
- **Marketing deficiente:** puede ser el mejor en lo que hace pero si nadie lo sabe no se servirá de nada. Es necesario invertir en un marketing eficiente porque si no, no se producirá venta alguna.
- **Desaliento:** los primeros tiempos siempre son muy duros, desalentarse y tirar la toalla antes de hora es un craso error. Recuerde lo que ya se ha dicho sobre los factores personales, son esenciales.
- **Falta de fondos:** las nuevas empresas suelen tener el punto débil en su estructura financiera, por ello, hay que tener un férreo control de los gastos a través de presupuestos y asegurarnos de que los que hagamos van a compensarnos (inversiones rentables).
- **Ignorar al cliente:** el cliente es lo fundamental, si ignoramos quién es y lo que quiere, nunca nos elegirá, un estudio de mercado y un buen enfoque son la vacuna contra este factor de fracaso.
- **Ignorar a la competencia:** esto es como una partida de ajedrez, los demás también juegan y si los obviamos perderemos tarde o temprano el terreno.

### Errores comunes de los emprendedores

- Apetito para realizar el trabajo más trivial
- Demasiada atención en los detalles
- Inclinación a la indulgencia
- Hábito de ofrecer o buscar asesoría en exceso
- Predisposición a ser divertido cuando ha tratado asuntos serios
- Alta resistencia a escuchar a otros

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Hábito de crear y mantener pilas de papeles como símbolo de status
- Pensar que uno es super inteligente o genio
- Pensar que tiene la razón todo el tiempo

### Razones por las que muchos emprendedores no triunfan

- No saben con precisión qué es el triunfo y mucho menos conocen en dónde radica el éxito en lo que están emprendiendo
- Son muy impacientes y quieren hacerse ricos de la noche a la mañana
- Se lanzan al negocio que les “garantizan” que es seguro para hacerla, no al negocio que es producto de un concienzudo análisis de las necesidades del mercado, de la propia capacidad y disponibilidad para satisfacerlas y de las necesidades personales que harán del individuo un ser realizado.

### La gran disyuntiva laboral

¿Es mejor trabajar en una gran empresa?. Aunque hoy sea muy valioso como empleado, siempre habrá muchas personas detrás de usted, igual de ansiosas de graduarse en una buena universidad y conseguir un buen trabajo como el suyo....quizás por menos dinero y con mejores habilidades. De su propia empresa nadie lo puede despedir.

### Ventajas y desventajas del joven empresario

- Ventajas
  - Invulnerabilidad (ha tenido pocas ocasiones de fracasar)
  - Responsabilidad limitada (soltero-a, sin hijos, vive con la familia)
  - Fortaleza física y mental (x la juventud).
  - Apariencia inofensiva (las grandes cías. no lo consideran competencia)
- Desventajas
  - Falta de credibilidad (proveedores, clientes, bancos)
  - Inmadurez (pensar como empresario)
  - Exceso de entusiasmo (tome las cosas con calma)
  - Falta de autodisciplina

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



## Componentes claves del proceso de creación empresarial

- Emprendedores
- Empresas
- Medio ambiente

## Programa de desarrollo de emprendedores

- Soporte Institucional
- Desarrollo y fortalecimiento de instituciones que promuevan el desarrollo de emprendedores
- Desarrollo y fortalecimiento de redes de soporte al sistema
  - Agencias de promoción
  - Sistema Financiero
- Desarrollo de Emprendedores
- Programas de creación de nuevas empresas
- Programas de mejora y fortalecimiento de empresas
- Promoción de inversiones y soporte tecnológico
- Acceso a fuentes de asesoría y soporte tecnológico
- Desarrollo de Asociaciones
- Acceso al sector financiero
- Enlace con el sistema financiero
- Facilidades de Crédito
- Establecimiento de empresas
- Soporte a la implementación de proyectos
- Servicios para el desarrollo de negocios
- Incubadoras de negocio
- Crecimiento empresarial
- Mejora del rendimiento
- Mejora de la competitividad

## Factores a considerar para el desarrollo adecuado de un emprendimiento

Los factores a considerar para el crecimiento adecuado de un emprendimiento son:

- Economías de escala, alcance y red de clientes

---

### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Habilidad de mantener a los clientes
- Habilidad de manejar escasos recursos
- Crecimiento de los competidores
- Temperamento personal y metas

### ¿Es necesario un plan de negocios antes de iniciar un emprendimiento?

Se realizó una encuesta con 100 emprendedores de empresas catalogadas dentro de la publicación denominada 500 de las empresas de mayor crecimiento de Estado Unidos de América, que reveló lo siguiente:

- 41% no tenían plan de negocios
- 26% tenían un rudimentario plan de negocios
- 5% trabajaron en proyecciones financieras para inversionistas
- 28% tenían un plan de negocios completo

### Factores críticos de éxito de un emprendimiento

- El personal
- La oportunidad
- El contexto
- La posibilidad de riesgo y recompensa

### Tips financieros para emprendedores

- Entre en operación rápidamente
- Busque un rápido break even – proyectos que generan efectivo
- Ofrezca productos de alto valor o servicios que puedan sostenerse mediante venta personal directa
- Olvídense del equipo experimentado ideal
- Manténgase creciendo bajo control
- Enfóquese en el efectivo, no en utilidad, compartición de mercado u otros
- Cultive relaciones con los bancos antes de que el negocio sea lucrativo

### Fuentes de financiamiento

Algunos tips para llegar a ser un exitoso emprendedor y líder.

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- De los accionistas
- Del público general
- De instituciones financieras
- De Bancos
- De los proveedores
- De arrendamiento comercial

### Gerencia del efectivo

A continuación se presentan algunas sugerencias sobre cómo mantener el efectivo. Que hacer y qué no hacer.

- No sea ambicioso al fijar su salario
- No cambie el capital de corto plazo por capital de largo plazo
- Sea cuidadoso al estimar el expansión de su negocio
- Mantenga una proyección y otra de ejecución de su flujo de caja
- Ponga tanta atención a su lista de acreedores como a la de deudores
- Evite retirar altas sumas de dinero por razones personales
- No evite realizar el mantenimiento de sus equipos debido a que no dispone de efectivo
- Evite el excesivo optimismo en la planeación del futuro
- Resuelva rápidamente las disputas de dinero que hace que bloqueen su ingresos
- Busque formas de inversión del dinero de corto plazo
- No se desvíe de lo que es su foco de negocios
- Maneje sus límites bancarios competentemente
- No invierte dinero construyendo status de su negocio
- Revise sus políticas y prácticas de crecimiento
- Sea sensitivo a la reputación que ha construido en el mercado
- Evite la arrogancia cuando está en un pico
- Reduzca sus impulsos especulativos

### Preguntas que debe responder el emprendedor antes de comprar tecnología

- ¿Dispone la máquina de las especificaciones de rendimiento que requiere el negocio?

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- ¿Dispongo del personal con el conocimiento adecuado para manejarla y mantenerla eficientemente?
  - Si la respuesta es NO, Puedo conseguir el personal adecuado en una categoría de costos que sea accesible
- ¿Son las especificaciones de las máquinas compatibles con los otros equipos, procesos y materia prima que normalmente uso?
- ¿Genera efluentes el proceso? ¿Cómo deben ser tratados? ¿Cuáles son las regulaciones?
- ¿Puedo evitar la adquisición de este equipo?
- ¿Es la tecnología de la máquina apropiadas para mis necesidades y el medio ambiente?
- ¿Cuan efectivo es el servicio de mantenimiento que ofrece el proveedor?  
¿Cual es su costo?
- ¿Dispongo de la electricidad que requiere el equipo?
- ¿He considerado cuidadosamente las economías de escala y tiempo para el equipo?

### Frases celebres para emprendedores

- Cada empresa tiene su propia historia que contar sobre el desarrollo y la implementación de su estrategia
- Para establecer metas con gran significado, los emprendedores deben conciliar lo que quieren, con lo que están dispuestos a poner en riesgo.
- La estrategia de una nueva empresa debe visualizar la visión del fundador de hacia dónde va la empresa, no donde se encuentra.
- Es fácil crear un producto innovador, pero un negocio innovativo es muy difícil replicar.
- Los emprendedores que quieren transformar empleados poco calificados en estrellas, casi siempre terminan desilusionados.
- Cuando un emprendedor no para de pensar sobre la cultura organizacional, las empresas desarrollan una por oportunidad, antes que por diseño.
- Un equipo de emprendimiento fuerte, conoce lo bueno, lo malo y lo feo que enfrentará en el camino
- Uno de los grandes mitos del emprendedorismo, es que el emprendedor es una persona que le gusta tomar riesgos, cuando la gente inteligente evita el riesgo.

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Durante el tiempo que se toma para investigar una oportunidad completamente, esta puede dejar de existir
- No hay un perfil ideal, los emprendedores pueden ser: gregarios o taciturnos, analíticos o intuitivos, arriesgados o cautos.
- Mckinsey creció con una sola idea: asesoría de alta calidad para ejecutivos de alto nivel
- Una atractiva aventura debe proveer la suficiente recompensa para compensar la exclusiva dedicación del emprendedor.
- Sobrevivir las inevitables decepciones del duro camino al éxito requiere de pasión por los negocios.
- Los emprendedores deben ser lo suficientemente inteligentes para reconocer los errores y cambiar las estrategias.
- La estrategia es fácil, las tácticas son difíciles.
- Hay una pequeña línea entre rehusar las críticas y pararse ante las armas.
- Una gran idea no hace un gran éxito sin un gran gerente.
- Un emprendedor sin experiencia gerencial es solo otro promotor.

## Emprendedor y líder

Algunos tipos para llegar a ser un exitoso emprendedor y líder.

- Un buen líder inspira una visión entre todos los que trabajan con él. Comparte sus sueños en su empresa
- Explora todos los nervios de su empresa e inspira confianza mutua entre él y su personal
- Hace su mejor esfuerzo para mejorar las condiciones de trabajo de su personal en la empresa
- Escucha a sus empleados y se comunica con ellos eficientemente
- Lidera dando el ejemplo.
- Es una fuente de energía, entusiasmo y compromiso. A la gente le gusta trabajar con él.

## El emprendedor

- En la vida existen demasiados conformistas,
- Atrévase a ser diferentes,
- Atrévase a arriesgarse,
- No importa la edad,

---

### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Siempre queda tiempo para ser diferente

## Crisis

Para V.G.Patel de la India, autor del libro *Las siete crisis del Emprendedor*, un emprendedor, siempre va a estar y vivir en crisis, sus estudios se presentan a continuación:

- **Durante los primeros 3 años:**
  - ***La Crisis del Inicio del negocio,***

Se da principalmente por:

- Inadecuado rendimiento
  - Falta de experiencia gerencial
  - Falta de conocimiento del negocio
  - Falta de conocimiento del mercado
- Baja presupuestación del capital requerido para el proyecto
- Falta de conocimiento del manejo financiero
- Equivocada selección de equipamiento o tecnología
- Ignorancia sobre leyes de regulación en impuestos

Para evitar esta crisis:

- Escoja para su negocio la línea de proyectos con la que está más familiarizado, evalúe:
    - Experiencia
    - Educación
    - Mercado
    - Contactos
    - Conocimiento
  - Haga planes realistas no ambiciosos
  - Haga seguimiento a las asunciones de su proyecto y verifique las asunciones optimistas
  - Sea conservador en los ingresos y liberal en los gastos.
  - Haga proyecciones de su flujo de caja
  - No empiece un proyecto sin tener suficientes fondos, cámbielo, córtelo o déjelo
  - Utilice tanta asesoría e información como sea posible
  - Invierta en un contador que le asesore en el manejo financiero
  - Obtenga asesoría sobre reglas de impuestos regularmente
- ***La Crisis del Efectivo***

---

### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec





Se da principalmente por:

- Excesiva atención a las ventas o utilidades en lugar de en el efectivo del que dispone
- Excesiva inversión en activos fijos
- Expansión no planeada en tiempo y en etapas

Para evitar esta crisis:

- Comprenda la relación entre utilidades y efectivo y la diferencia entre efectivo y activos
  - Constantemente evalúe las maneras de economizar efectivo
  - Consulte con contadores expertos, banqueros o expertos financieros. Invierta en un buen contador en la primera oportunidad que se le presente
  - Prepare flujos de caja por adelantado para cada 3 meses
  - Monitoree el inventario de:
    - Materia prima
    - Productos en proceso
    - Productos terminados
- **3-7 años**

- ***La Crisis de la Delegación***

Se da principalmente por:

- Inadecuada delegación de responsabilidades
- Falta de compartición de información
- Inadecuada toma de decisiones
- Problemas en el manejo del equipo
  - Solo yo lo hago bien
  - Falta de experiencia para hacer crecer a otros
  - Poca creencia en las habilidades de los subordinados
- Crecimiento de las actividades y responsabilidades en el negocio que genera descontrol y cambia el éxito en fracaso

Para evitar esta crisis:

- Busque una persona responsable y capaz de reemplazarle a Usted.
- Pruébalo, exíjale y mírelo.
- Empiece a compartirle responsabilidades

---

**Oficina  
Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

**Centro de  
Capacitación  
Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Consulte a gerentes, expertos o colegas e identifique sus propias debilidades y seleccione una persona que sea responsable de manejar estas áreas débiles
- Esté preparado para brindarle un salario, status y autoridad adecuados para retener a la persona clave
- **La Crisis del Liderazgo**

Se da principalmente por:

- El propietario o sus socios no son capaces de manejar una firma grande
- Fracaso en delegar autoridad y desarrollar un equipo gerencial
- Fracaso en adoptar un estilo gerencial con un efectivo liderazgo
- Manejo del negocio al viejo estilo
- Poca delegación

Para evitar esta crisis:

- El emprendedor debe entrenarse y educarse con disciplina en una nueva forma de desarrollar habilidades de manejo gerencial, que le permitan alcanzar un sustancial y significativo crecimiento
  - Elimine los viejos hábitos y el estilo gerencial al viejo estilo que sirve para uno o dos empleados
  - Actúe como un líder en lugar de un supervisor
  - Evalúe constantemente como invierte su tiempo
  - Concéntrese en:
    - Estrategias de negocios
    - Planificación del futuro
    - Competencia
    - Políticas que afecten al negocio
  - Desarrolle un equipo de ejecutivos y deles la suficiente autoridad para desarrollar en ellos sus habilidades de liderazgo
- 7-10 años

- **La Crisis Financiera**

Se da principalmente por:

- Mala selección de la fuente de recursos financieros
- Excesiva dependencia en préstamos
- Falla en la emisión de acciones
- Expansión ambiciosa o no realista utilizando dinero de caja

**Oficina  
Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

**Centro de  
Capacitación  
Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



- Pérdida del control accionario

Para evitar esta crisis:

- Propicie el trabajo en equipo
- Monitoree la información financiera una y otra vez
- Consulte expertos y banqueros para escoger la mejor fuente de dinero y el tiempo adecuado para realizar sus expansiones
- No tenga miedo de emitir acciones
- 80% de una firma en crecimiento es mejor que 100% de una declinando

- **La Crisis de la Prosperidad**

Se da principalmente por:

- El éxito obtenido le ha mantenido en una posición de comfort que ha generado:
  - Mala vigilancia de la competencia
  - Falta de seguimiento a los cambios tecnológicos
  - Materia prima substituta mas barata
  - Nuevos productos
  - Diferentes gustos de los clientes
- Pérdida de compartición de mercado
- Utilidades declinando
- Ambiciosas ampliaciones
- Intoxicación con el éxito

Para prepararse para esta crisis:

- Mantenga sus ojos y oídos abiertos, y no se relaje aun cuando se encuentre cómodo y próspero
- Permanezca agresivo en lugar de pasivo
- No sobreestime su éxito
  - No realice una expansión del negocio muy ambiciosa
  - No desarrollo proyectos desconocidos
- Recuerde que el éxito de hoy no brinda garantía del éxito de mañana

- **Posterior a los 10 años**

- **La Crisis de la Sucesión**

Se dá principalmente por:

- Está dada porque el emprendedor se enfrenta a la disyuntiva de nombrar un sucesor que se haga cargo del negocio que ha venido próspero y

**Oficina  
Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

**Centro de  
Capacitación  
Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



creciente bajo su mando, pues, no está seguro si el sucesor debe tener o no una relación filial.

Para manejar esta crisis:

- Para manejar esta crisis, se recomienda, que antes que tener en cuenta la relación filial, el emprendedor deberá escoger su sucesor tomando en cuenta, que aquel que le suceda esté suficiente y adecuadamente preparado para hacerlo.
- Escoja a la persona que está más capacitada
- No piense si es o no su pariente
- Dele el bastón de mando a quien mejor capacitación tenga.

### Conclusiones:

Las grandes corporaciones, seguirán en el futuro, utilizando el efecto de agujero negro, para seguir concentrando la hegemonía en sus industrias y negocios, esto hará que la concentración monetaria del planeta vaya a parar en pocas manos. Estos inversionistas o empresarios, buscarán personal que les ayude a gerenciar, administrar y controlar sus negocios, estos ejecutivos provendrán de universidades y escuelas de negocios, con al menos un título de maestría bajo el brazo, y la competitividad, ya no se basará en el título, sino en la experiencia. A las economías emergentes, el único camino que les queda seguir para su desarrollo económico, es el desarrollo de emprendimientos y emprendedores exitosos, que permitan dinamizar el motor de la economía y a la vez sean fuentes de empleo para más y más personas. En el año 1980, la India definió al desarrollo de emprendimientos en tecnología como la vía para llegar a ser la décima economía del planeta, en el año 2010, cuando en ese momento eran la vigésima. Esta meta la logró en el año 2008.

***Emprendedores, emprendimientos y el manejo de las crisis, la vía del desarrollo de los países.***

### Bibliografía:

*Apertura de Negocios. AIU*

*Desarrollo de Emprendedores. Ahmedabad, Gujarat. India*

*Las siete crisis del Emprendedor. V.G.Patel. India*

Wikipedia. *Consultas en Internet*

---

#### Oficina Matriz:

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador

Skype:PiramideDigital

#### Centro de Capacitación Gerencial:

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec



[www.piramidedigital.com](http://www.piramidedigital.com)  
[www.elmayorportaldegerencia.com](http://www.elmayorportaldegerencia.com)



---

<http://www.piramidedigital.com>

<http://www.monografias.com>

<http://www.gerencie.com>

**AUTOR:**



Pablo G Páez Post-PhD

..: CEO

[pablo\\_paez@piramidedigital.com](mailto:pablo_paez@piramidedigital.com)

Cel. + (593) 991 699 699

skype: ppaezec

[www.piramidedigital.com](http://www.piramidedigital.com)  
[www.elmayorportaldegerencia.com](http://www.elmayorportaldegerencia.com)

---

**Oficina  
Matriz:**

Av. 12 de Octubre y Cordero.  
Ed World Trade Center, Torre B, Oficina 702  
Tel. +(593)2 255 66 22, 255 66 23  
Fax +(593)2 255 98 88 Cel (593)991 699699  
Quito – Ecuador  
Skype:PiramideDigital

**Centro de  
Capacitación  
Gerencial:**

Juan Pascoe y Myriam de Sevilla. Campos Verdes.  
Cuendina. Pichincha, Ecuador.  
Tel/Fax +(593)2 2093040, 2094184  
Fax +(593)2 2875771 Cel (593)99 9922000  
Sangolquí – Ecuador  
Skype:pdccgec