



---

## “TRANSFORMANDO UN INVENTO EN UN NEGOCIO”

### Introducción:

La creación de un concepto nuevo nos convierte en inventores y toda persona dedicada a los negocios, es un inventor, pues transforma y crea su concepto nuevo, con la idea del negocio que va a implementar. Por lo que podríamos decir, que todo negocio nuevo, es un invento creativo.

Sin embargo, existen muy pocos privilegiados que pueden transformar su espíritu creador en productos o servicios nuevos, que en forma común llamamos inventos y al hacerlo, pueden hacer mucho dinero, porque lo transformaron en un negocio lucrativo.

La pregunta que nos surge de inmediato es la siguiente: ¿Cómo se puede saber si mi invento es bueno? ¿Será que lo puedo transformar en un negocio?

Formar un negocio, un nuevo negocio, es una tarea emocionante. Para unos es un reto, para otros es algo divertido. Pero más allá de la pasión que es lo que mueve al emprendedor a lograr muchas cosas, se hace necesario entender que el conocimiento es lo que nos mantendrá a flote y la visión y creatividad nos mostrará o dejará ver las verdaderas oportunidades.

### ¿Por qué fracasan algunos negocios que parecían buenos inventos?

Esta es una pregunta trascendental en el despegue de un emprendimiento, pues lo cierto es, que aun cuando se tenga un buen invento, se haya hecho un efectivo plan de negocios y se haya establecido una estrategia efectiva, las cosas pueden no marchar bien y ocurra el fracaso.

¿Qué fue lo que ocurrió? Definitivamente algo falló y para saberlo se tiene que hacer un análisis retrospectivo muy minucioso de las situaciones que provocaron la falla y el fracaso.

Entonces ¿Que se debe hacer para evitar el fracaso? Definitivamente se debe hacer un plan realista que incluya todas las situaciones posibles.

Pero antes y más importante aún, es analizar si el negocio que se va a emprender es el correcto. Es decir: ¿Se conoce bien a sí mismo?, ¿Ha descubierto sus propias habilidades?, ¿Hasta dónde puede llegar al explotar esas habilidades? ¿Puede mejorarlas y hacer que trasciendan?

Sin duda el escoger negocios rentables no garantiza el éxito. Siempre hay un precio que pagar y posiblemente no estemos preparados para ello o simplemente no podemos

---

#### 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



pagarlo. Es decir, se requiere sacrificio de muchas horas en aprender, planear, plantear y resolver los problemas iniciales y sobre todo el **conocimiento del negocio**, lo que nos acortará la distancia hacia el cumplimiento de los objetivos.

### Perdiendo el miedo al fracaso:

Algunas personas no tienen plena consciencia y conocimiento de sí mismas y de esta forma, es más probable el fracaso y aunque el fracaso es doloroso, también proporciona enseñanzas.

Sin embargo y aún con consciencia de uno mismo, en ocasiones no aprendemos lo que se debe aprender de un fracaso. Se necesita incrementar la capacidad de análisis para minimizar el riesgo al fracaso o al menos para entender: ¿qué hicimos mal?, ¿qué no hicimos?, ¿qué dejamos de hacer?, ¿qué se hizo de más?....

En este punto, algo importante que resaltar, es que un alto porcentaje de los emprendedores abandona el negocio en el primer fracaso; de acuerdo con un estudio realizado por el Instituto de Emprendedores de la India, *de cada 100 nuevos emprendimientos, 7 llegan a terminar el primer año y tan solo 3, sobreviven hasta el quinto año.*

Si bien es cierto, los fracasos pueden ser muy costosos en términos monetarios; pero entonces, eso nos demuestra que no se hizo un buen plan de negocios y que la falla podría estar ahí.

El fracaso solo nos enseña que la forma que se eligió para hacer algo, no es la correcta y por ley de probabilidades, entre más fracasamos, más cerca estamos del éxito.

### Un negocio sí!!... pero ¿de qué?

Transformar el invento en un negocio, puede ser como estar en un laberinto sin salida.

Pero, no hay que complicarse la vida. La respuesta está dentro de cada uno de nosotros; lo fundamental es el auto-conocimiento, lo que nos ayudará a identificar nuestras habilidades y carencias, es importante adquirir una visión para descubrir las nuevas oportunidades de negocios y para identificar los problemas potenciales

Esto se llama **Matriz FODA** y sirve para analizar en detalle las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**, ya sea de una empresa o una persona.

---

#### 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



Aquí debemos entender plenamente cuáles cosas dependen de nosotros (factores internos) y cuáles no dependen de nosotros (factores externos) y en ambos casos, existen aspectos positivos y aspectos negativos, los cuales debemos ordenar, como se puede observar en la siguiente figura:



Es importante mencionar que no se debería escoger un negocio por estatus o imagen social, pues si no tenemos los conocimientos o las herramientas para sobresalir de los demás (competencia potencial), solo haremos el ridículo y perderemos credibilidad y autoridad, lo cual nos conducirá directamente al fracaso.

Es importante ser honesto con uno mismo, la mayoría de las ocasiones se comete el error de confundir una *habilidad* con *algo que nos gusta*. Por ejemplo: una persona a la que le gustan las plantas y tiene un jardín muy bonito, pero no sabe cómo podarlas o regarlas, cómo preparar la tierra para sembrar, o no distingue a una planta de otra, pero en cambio, tiene muy buena sazón en sus comidas, es creativa en la cocina y sabe improvisar; así pues podemos concluir que aunque le gusten las plantas, su habilidad es cocinar.

¿Qué habilidades se debe considerar?.... **todas!!!**

La oportunidad de transformar un invento en un negocio puede estar en cualquier parte y aún si no tenemos una habilidad propia, podemos promocionar a alguien que si la tenga y obtener un beneficio alterno. El poder relacionarse con las demás personas, también es una habilidad, hoy en día muy valorada, especialmente en el área de ventas y relaciones públicas. A esta lista le llamaremos FORTALEZAS.

También siendo honestos con nosotros mismos, debemos saber: ¿en qué no somos buenos? ¿O en qué no tenemos conocimiento y experiencia?

**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



Aunque esta lista podría ser interminable, para este análisis, es importante que nos concentremos más en las habilidades, pero será la lista de las cosas que no sabemos o no tenemos, la que nos digan si el negocio es para nosotros o no, y nos indicará el precio que hay que pagar para *iniciar* la transformación de un invento en un negocio.

La fase de la transformación del invento al negocio, es de *inicio* y no garantiza tener éxito, pues no es lo mismo. Por ejemplo: si no conocemos el manejo de alimentos para poner una cocina económica, es importante aprender. Aprender el manejo de alimentos, lo que sería el precio que estarías pagando para iniciar el negocio.

Habrás cosas mucho más complicadas que nos indique ¿qué determinadas actividades no son para nosotros? No es malo aceptarlo, al contrario, nos permite eliminar de nuestra lista de posibles actividades, aquellas en las que, al menos de momento, no tenemos posibilidad con ellas. Entre más opciones eliminemos, más cerca estaremos en el proceso de transformación del invento al negocio que es para nosotros.

¿Qué otra cosa podemos escribir en esta lista?

Si no tenemos un capital suficiente, debemos anotarlo en esta lista. Hay muy buenas ideas detenidas por falta de dinero para emprender. Aquí es importante saber que alguno de los elementos en esta lista puede ser superado y pasa a la lista de las fortalezas. A esta lista le llamaremos DEBILIDADES.

Algo como: ¿Una calle muy transitada por peatones o automóviles?, ¿Conoces a varias personas que por ir a trabajar no tienen tiempo de desayunar en casa?, ¿Cerca de tu casa no hay quién arregle un ventilador y tu sabes hacerlo? ¿Sabes de una buena idea de negocio que está funcionando en otra ciudad? Todas estas son nuevas oportunidades de negocios.

En ocasiones es difícil ver o saber de las necesidades y mucho más difícil es tener una idea o crear un invento que se convierta en un buen negocio. Pero esto se soluciona hablando con la gente y estando cerca de ella.

Si platicando con la gente, nos damos cuenta que más de dos personas tienen el mismo problema, esa puede ser una oportunidad que no debemos dejar pasar. Si sabemos de empresas que estén cerca de nuestro domicilio: ¿Podríamos llevarles la papelería que necesitan? esto podría ser un negocio muy redituable, sin mencionar desayunos, golosinas, bebidas y otras cosas.

En cualquier lugar puede encontrarse una oportunidad de negocio, pero también es importante analizar los pros y contras de cada uno de ellas y eso nos va poniendo más claramente frente a la expectativa de ¿cuál es el negocio para nosotros?

---

**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



Hay que analizar algunos factores: ¿qué tiempo podemos o debemos dedicarle?, ¿cuáles son las facilidades para conseguir lo que necesitamos para desarrollar nuestro negocio?, etc. A esta lista la llamaremos OPORTUNIDADES.

Si estamos definiendo el giro del negocio que emprenderemos, esta parte puede estar vacía. Pero si ya quedan pocas opciones en nuestra lista; esta lista llamaremos AMENAZAS y nos ayudará en definitiva, para tomar decisión.

De las opciones de nuestras listas anteriores, principalmente de habilidades y oportunidades, es importante que pensemos cuidadosamente y seamos realistas.

Esta es la lista en la que se cometen la mayor cantidad de errores. El no hacer todas las consideraciones pertinentes, puede llevarnos al fracaso, por muy hábiles que seamos o por mucho capital que tengamos.

Esto tiene que ver con los factores externos que afectan al negocio; aunque estos efectos pueden ser contrarrestados con una estrategia bien planeada, no se garantiza invulnerabilidad a las amenazas. Son varios los factores a considerar, pero los principales son los costos de nuestros materiales y operaciones, la demanda de tu producto o servicio y la competencia.

Es decir, ¿Podemos ofrecer un buen precio con los costos de materiales y operación más la utilidad que esperamos? O si sale al mercado un producto o servicio que sustituye al nuestro: ¿la demanda de nuestro producto podría bajar? Si la competencia tiene un producto mejor y con un mismo o menor precio: ¿Qué debemos hacer? Si la competencia entrega a domicilio un mejor producto a un mejor precio: ¿Debemos implementar un plus y al menos igualar o superar a la competencia?

Es muy importante que tengamos en cuenta y analicemos a la competencia, pues de no hacerlo, la estamos subestimando y ese es el peor error de todos. Después de todo, es preferible buscar un negocio donde la competencia no sea problema, pero aún si, debemos estar preparados para enfrentar a la competencia futura.

Es muy importante, escuchar a las personas que tengan más experiencia que nosotros, en términos generales. Nunca está demás escuchar las opiniones de otras personas que conozcan más acerca de negocios.

Es muy fácil para algunas personas decir: Fulano puso un negocio de (lo que sea) y le va muy bien, ¿Por qué no haces lo mismo?? Recuerda que lo que es bueno para unos, puede no serlo para otros, ya que son situaciones y personas distintas.

## Opciones para transformar un invento en un 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



## 1. Iniciando un negocio desde "cero"

Lo más importante que debemos hacer para prepararnos para desarrollar un negocio, es desarrollar un **plan de negocios preciso y detallado**. Con este plan, podremos evaluar los puntos fuertes y los puntos débiles de un negocio y tomar las decisiones más convenientes para el mismo.

Luego de realizar el análisis FODA, es necesario investigar las necesidades del negocio: la estructura legal, el nombre del negocio, la ubicación, licencias, permisos, financiamiento y otros requerimientos.

Iniciar la *transformación* de la idea o el invento en un negocio desde cero, puede tener muchas satisfacciones, pues nos da la oportunidad de ser creativos e innovadores; tomamos nuestras propias decisiones... lo que puede ser su sueño hecho realidad.

Existe un gran riesgo en la creación de todo nuevo negocio. Muchos negocios fracasan. Tenemos que hacerlo todo, solos: desde la creación del nombre hasta la promoción del negocio y debemos tomar todas las decisiones.

## 2. Comprando un negocio que ya está establecido

Comprar un negocio que ya se encuentra en operación es una forma excelente de iniciar y tiene muchas ventajas. Pero, como con toda decisión de negocios, la compra debe ser estudiada y planeada cuidadosamente.

El primer paso es determinar: ¿Qué tipo de negocio se desea comprar? Esto dependerá de los propios intereses, experiencia profesional, estilo de vida, etc. Es importante, asegurarse que el futuro negocio satisface todas las necesidades.

Luego de decidir el tipo de negocio a adquirir, es necesario encontrar un negocio a la venta. Se puede comunicar personalmente con algunos negocios, buscar en el periódico, preguntar a amigos o conocidos u obtener asistencia profesional de un consejero o de un agente inmobiliario.

Cuando se encuentre con un negocio que le interesa, hay que estar preparado para hacer una investigación y analizar éste seriamente. Es necesario estudiar todos los registros, entrevistar a los clientes y vecinos del este negocio, hacer una investigación de mercado y obtener toda la información posible sobre ése negocio.

Muchos profesionales serán de gran ayuda en este momento, especialmente un contador y un abogado. Algunas de las áreas a evaluar incluyen:

- Ubicación
- Ventajas físicas: equipos e inventarios

---

### 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



- Personal
- Base de clientes y lealtad de los mismos
- Condición financiera
- Productos o servicios ofrecidos
- Garantías de responsabilidad
- Tipo de relaciones y crédito con proveedores, distribuidores, etc.
- ¿Cuál es el valor de la empresa?

Para determinar el Valor de la Empresa: no existe una metodología simple y única a esta pregunta, pues el valor de mercado siempre baja hasta dónde el comprador desea pagar y el vendedor desea aceptar. El valor, en unidades monetarias, de una empresa puede deducirse de muchas formas:

**Costo de Reemplazo:** ¿Cuánto costaría iniciar el mismo negocio desde cero?. El valor de ciertas partes del negocio es fácil de calcular: inventario, equipos etc.; pero el valor de otras, puede resultar más difícil de estimar: base de clientes, reconocimiento del nombre y buena imagen.

**Retorno de la Inversión:** Por ejemplo, si usted espera de un negocio un retorno anual del 25%, entonces de debería estudiar el flujo de caja neto del negocio en consideración y calcular cuánto vale. Muchos agentes de negocio utilizan un multiplicador de ingresos (es decir un factor industrial aceptado que se multiplica por el ingreso bruto anual del negocio).

**Evaluadores profesionales:** Un evaluador profesional puede calcular el valor monetario del negocio que sea desea comprar.

**Método de avalúo del Dupont:** De acuerdo con el Modelo de Dupont, se establece la siguiente fórmula de cálculo, para determinar el Valor de una Empresa:

Patrimonio + Utilidad del Año Pasado + (Utilidad del Presente Año) \* 2 + Retorno Esperado en Nuevas Inversiones

Donde, el Retorno Esperado en Nuevas Inversiones, se define como: 1/3 de las inversiones realizadas en los últimos tres años

Una vez definido el Valor de la Empresa, es el momento de hacer una oferta de compra, dialogando con el vendedor para negociar acuerdos que sean beneficiosos para las dos partes.

**Algunos tipos comunes de transacciones de compra de un negocio ya establecido:**

Compra Directa: La desventaja de esta opción es que el vendedor no tiene incentivos

**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



para preocuparse por el éxito del negocio que acaba de vender y si encontramos algún problema, puede resultar difícil, o imposible recuperar la inversión.

Compra por Etapas: El comprador adquiere el negocio por etapas (de tres a cinco años).

Arrendamiento: Se arrienda el negocio por un período de tiempo determinado y se tiene la opción a comprarlo más tarde por un precio y términos especificados.

Acuerdo de Mercadotecnia: Este es un contrato a largo plazo que otorga al comprador los derechos exclusivos para vender un producto dentro de un área determinada, sin tener que comprar toda la compañía.

Contrato de Licencia de Explotación Comercial: Es una alternativa a la compra. El producto es fabricado y distribuido por una compañía existente.

Contrato de Administración: El comprador, administra el negocio por una cierta suma y tiene opción a comprarlo si el negocio satisface sus expectativas. Como con todas las transacciones de negocios, los términos y condiciones del acuerdo deben ser estudiados cuidadosamente.

Hay muchas formas de financiar la compra de un negocio. Cada una tiene sus propios riesgos y beneficios. Es importante emplear la creatividad para encontrar las mejores opciones para el comprador y el vendedor.

Para preparar la oferta y concretar la venta, es necesario utilizar la ayuda de un abogado, familiarizarse con los términos y condiciones del acuerdo y con los documentos legales involucrados en la transacción.

### **Ventajas de comprar un negocio ya establecido:**

Cuando se compra un negocio ya establecido, la infraestructura ya está en su lugar, la base de clientes ya está establecida y el nombre ya está reconocido. Los registros del negocio nos permiten saber lo que se está comprando y esto permite planear cualquier financiamiento necesario en forma más fácil. Esta opción es menos riesgosa que iniciar su propio negocio.

### **Desventajas de comprar un negocio ya establecido:**

Un negocio ya establecido puede esconder problemas (dificultades financieras, mala reputación, etc.) La reputación de su negocio está atada a la reputación del dueño anterior y puede resultar difícil establecer una nueva identidad. En ciertas ocasiones el dueño anterior puede afectar el negocio adquirido, si se decide iniciar una operación competitiva.

---

#### **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





### 3. Comprando Una Franquicia

La compra de una franquicia es una buena forma de evitar muchos de los riesgos y dolores de cabeza asociados con el inicio de todo nuevo negocio. Cuando se compra una franquicia, se está comprando el derecho a utilizar el nombre del dueño del negocio, el producto y la administración. Toda franquicia tiene su infraestructura y la estrategia promocional firmemente establecidas. El reconocimiento del nombre puede estar también establecido y, por último, no hay sorpresas, pues se sabe lo que está comprando. Existen muchas listas oportunidades de franquicias.

Antes de comprar una franquicia, es importante proceder con cautela, pues es importante asegurarse de que cumpla con los requerimientos necesarios para convertirse en el dueño de una franquicia. Asegúrese que la compañía que está considerando satisface sus intereses personales y sus necesidades. Haga muchas preguntas. Visite alguna franquicia, hable con el dueño y los clientes. Imagínese trabajando allí durante años.

Cuando encuentre una franquicia que le agrada, comuníquese con el dueño para requerir información. Por lo general, le pedirán a usted información básica que incluirá datos personales y financieros. Si este proceso inicial resulta satisfactorio, lo invitarán a visitar la oficina central donde recibirá un paseo por las instalaciones, una presentación de ventas y un paquete con información sobre la compañía. Esta información lo ayudará a decidir la compra de la franquicia.

Estudie la información con mucho cuidado. Si es posible, contrate ayuda profesional para analizar los informes financieros, historia de litigaciones y otra información básica. Examine detalladamente el acuerdo de franquicia con su abogado. Hable con todos los dueños de franquicias como sea posible y visite las instalaciones. Prosiga con la transacción solamente cuando esté completamente seguro que ésta es la mejor opción para usted.

#### **Ventajas de las franquicias:**

Al comprar una franquicia se reducen los riesgos y se recibe el apoyo de una organización mayor. No se sabe lo que se está recibiendo. No hay sorpresas. El trabajo preliminar ya está hecho, la infraestructura está bien establecida, así como también la línea de productos. La estrategia de mercadotecnia ya ha sido desarrollada. Muchas veces, ya se cuenta con una base de clientes y, por lo general, existe un buen reconocimiento del nombre. La persona que otorga la franquicia brinda asistencia en la administración y puede ofrecer apoyo financiero. Los recursos de muchas franquicias permiten fuertes oportunidades de promoción y gran poder de compra.

#### **Desventajas de las franquicias:**

---

##### **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



Toda franquicia permite menos libertad que un negocio independiente. Existen gran cantidad de reglas y procedimientos a seguir. Los honorarios iniciales de la franquicia pueden ser muy altos. El comprador corre con los gastos del emplazamiento inicial, costos operacionales, regalías y otros pagos al dueño de la franquicia. La reputación de una franquicia puede verse afectada por la reputación de las otras franquicias. Toda transferencia del título de propiedad puede requerir la aprobación del dueño de la franquicia.

#### 4. Creando un negocio de multiniveles

La mercadotecnia de multiniveles, también conocida como pirámide, es un método de venta que depende de la creación de una red entre la gente participante. Los vendedores no sólo venden su producto, sino que también tratan de reclutar a otros vendedores para que vendan el producto y recluten nuevos vendedores. La jerarquía que se forma, crea distintos niveles de distribuidores que trabajan en conjunto para promover y vender el producto. Estos distribuidores comparten las ganancias generadas por los niveles inferiores a ellos. Las formas tradicionales de promoción y distribución de productos se ven reemplazadas por una gran red de distribuidores independientes.

Las compañías que utilizan esta estrategia ofrecen distintos planes de compensación que permiten a los miembros participantes ganar dinero de diversas fuentes, las que incluyen:

- Comisión por Ventas Personales: El dinero que se gana por los productos que venda.
- Bonificación de Grupo: Porcentaje de las ventas generadas por los miembros de su red.
- Bonificación por Liderazgo: Recompensa que se recibe por ayudar a la persona que se patrocinó, a escalar a un nivel más alto en la organización.
- Ingresos Residuales: Comisión recibida por la segunda compra de un mismo cliente.
- Bonificación de Uso: Dinero que se paga a los distribuidores como porcentaje de los niveles de uso de su grupo.

Como con cualquier negocio, la elección de la compañía de multiniveles dependerá de los intereses y necesidades personales. Es importante investigar aquellas compañías, cuyos productos o servicios tienen buena aceptación y demanda. Una buena idea es unirse a una compañía con un historial de ventas exitoso.

Adicionalmente, es importante: chequear los estados financieros, la antigüedad del negocio, el equipo administrativo, el plan de mercadotecnia y la posición general de la

---

**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



industria. El apoyo brindado en la mercadotecnia y en el entrenamiento por parte de la compañía es un buen indicador de la solidez de la misma.

Mucha gente teme verse envuelta en un "plan pirámide". Es importante considerar que aunque compartan la misma estructura organizacional, la mercadotecnia de multiniveles NO es lo mismo que el "plan pirámide". Las pirámides, que por cierto son ilegales, reclutan gente que debe pagar dinero a otras personas que ya están en la red. La única forma de ganar dinero, es trayendo a más gente. La pirámide se destruye inexorablemente cuando ya no hay más gente para ingresar a la misma.

Por otra parte, la mercadotecnia de multiniveles ofrece un producto legítimo, no requiere demasiado dinero para convertirse en distribuidor y promueve la venta a clientes. Algunos planes pirámide a veces ofrecen un producto pero en lugar de venderlo a clientes, el producto se vende de un nivel a otro dentro de la pirámide hasta que al final, aquellos en el nivel más bajo terminan con un producto tan encarecido que su venta es absolutamente imposible.

Para no ser víctima de un "plan pirámide" inescrupuloso, evite toda compañía que:

- Promete ganancias extremadamente elevadas.
- Resta importancia al trabajo duro como medio para alcanzar el éxito.
- Está más interesada en reclutar nuevos miembros que en vender el producto.
- Paga a aquellos que busquen nuevos miembros.
- Cobra una cuota de entrada muy elevada a futuros distribuidores.
- Tiene un producto que el cliente puede comprar una vez pero no en forma regular.
- Está estructurada en forma tal que solamente los distribuidores del nivel más bajo venden a los consumidores.
- Requiere que los nuevos distribuidores compren grandes cantidades de inventario.
- Tiene una política inadecuada de devolución de inventario no vendido.

Una vez que se ingrese a una compañía de multiniveles, el trabajo para establecer el negocio es similar al trabajo necesario para establecer un nuevo negocio. Se deberá conseguir todas las licencias y permisos requeridos, establecer una oficina (por lo general será en su casa), planear la estrategia de mercadotecnia y mantener todos los registros necesarios.

El éxito que se logre con un negocio de multiniveles depende de diversos factores, pero lo más importante es que esté decidido a trabajar duro y que se mantenga motivado. Aprender a promover su negocio, a vender el producto y a satisfacer al cliente es la clave para un éxito seguro.

### **Ventajas del Negocio Multiniveles:**

Brinda la oportunidad de obtener altas ganancias con una pequeña inversión inicial. Un negocio de multiniveles permite la libertad de tener un negocio desde su hogar y de ser

---

#### **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



su propio jefe. Existe la oportunidad de interactuar frecuentemente con otras personas.

### **Desventajas de un Negocio Multiniveles:**

Este tipo de negocio puede demandar que se trabaje también en las noches y los fines de semana. Es importante mantenerse motivado y debe participar activamente. Puede suceder que el producto sea difícil de vender al no contar con un negocio establecido y tal vez deba incurrir en ciertos gastos relacionados con la venta del producto. La reputación del negocio puede verse afectada por la reputación de otros negocios o personas dentro de la "red".

### **Consejos para iniciar su negocio con un bajo presupuesto:**

El secreto no está en no ganar dinero, pues de hecho, iniciar un negocio con un presupuesto reducido no implica mayor esfuerzo. Todo lo que sigue, asume que ya se tiene un plan de negocios hecho y se sabe exactamente lo que se quiere con la empresa.

La inversión real de un start-up o un emprendimiento es tiempo y esfuerzo. Es decir, si no se va a gastar mucho de dinero, pero es importante estar preparado para trabajar (al menos los primeros 6 meses) hasta las 3 de la mañana todos los días incluyendo fines de semana.

También es importante estar preparado para tener horas (o días) de mucha incertidumbre, de no saber si se está haciendo realmente lo correcto o no, uno de los mayores retos no es conseguir dinero, sino convencerse a uno mismo que estamos haciendo algo bueno, aún cuando la mayoría de las personas nos digan lo contrario.

Los siguientes son algunos consejos para aquellos que quieren iniciar un emprendimiento, pero no disponen de mucho dinero:

- Aproveche todas las herramientas que tenga disponibles: su computadora, su conocimiento, su conexión de internet y su departamento, cuarto o el estudio de la casa;
- Creatividad. Mientras más creativo sea, más fácil será que su empresa resuelva los primeros problemas que se le presente y al mismo tiempo, esa creatividad permitirá pagarse su primer sueldo;
- Aproveche todos los conocimientos que tenga y aplíquelos a su nueva empresa y al menos al principio, haga todas las cosas que pueda por sí mismo. Este precepto debe aplicarse para sus socios (si los tiene). Así reduce el personal al mínimo y gasta menos en sueldos;

---

#### **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



- Apple empezó en el garaje de los padres de Steve Jobs. No sienta vergüenza de iniciar su negocio en su propio cuarto.
- No alquile oficina, pese a que no dejará de escuchar a personas diciendo que necesita una. Esto sucede porque el status quo dice que se debe tener una oficina para tener un negocio, lo cual no es cierto. Cuando realmente necesite su propia oficina, usted va a saberlo. Mientras tanto, se ahorrará el gasto más grande que puede tener su empresa.
- Aproveche el open source, pero de los dos lados: use todas las herramientas libres que pueda, pero intente enviar tus aportaciones.
- No pierda el tiempo en cosas pequeñas, lance lo antes posible, corrija a medida que avance;
- Escuche a otros, pero no demasiado: cuando se hacen cosas nuevas, muchos no lo entienden y por lo tanto lo desaprueban. Es bueno escuchar el consejo de externos, pero no los tome como una regla a seguir.

### Errores que deben evitarse el iniciar un emprendimiento:

Estos son los diez principales errores que, en mi experiencia, cometen los empresarios cuando ponen en marcha un negocio:

1. **Lanzarse solo.** Es difícil levantar un negocio que pueda expandirse si usted es el único involucrado. Es cierto que una firma de relaciones públicas, diseño de web o consultoría de una sola persona puede necesitar poco capital para comenzar y el precio de contratar a un solo asistente administrativo, representante de ventas o empleado de nivel bajo puede consumir buena parte de los ingresos.

*La solución:* Asegúrese de que existe suficiente margen en sus precios para permitirle incluir personal. Los clientes no suelen tener problemas con la existencia de terceros, siempre y cuando puedan contactar con usted, cabeza del proyecto.

2. **Pedir consejo a demasiadas personas.** Obtener la opinión de expertos siempre es bueno, especialmente de empresarios con experiencia que han construido y vendido un [negocio exitoso](#) en su industria. Pero obtener la opinión de demasiadas personas puede retrasar su decisión tanto tiempo como para que su compañía nunca arranque.

*La respuesta:* consiga una asesoría sólida a la que pueda acudir con regularidad pero siempre gestionando el día a día del negocio usted mismo. "Convoque a su equipo [de asesoría] a conferencias telefónicas cada dos semanas o, por lo menos, una vez al mes.

---

#### 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



- 3. Dedicar demasiado tiempo al desarrollo de productos y no el suficiente a las ventas.** Aunque es difícil construir una gran compañía sin un gran producto, los empresarios que emplean demasiado tiempo haciendo ajustes pueden perder clientes que se irán a competidores con una organización de ventas más fuerte. Si no mantiene la vista firmemente enfocada en las ventas, seguramente se quedará sin dinero y energía antes de que logre lanzar su producto al mercado.
- 4. Centrarse en un mercado demasiado pequeño.** Es tentador intentar capturar un mercado de nicho, pero el crecimiento de su compañía pronto chocará contra una pared si el mercado que persigue es muy pequeño.

*La solución:* Elija un mercado más grande que le dé la oportunidad de obtener una porción más grande del pastel aún si su empresa apenas es un pequeño participante.

- 5. Entrar en un mercado sin un socio distribuidor.** Es más fácil penetrar en un mercado si ya existe una red de agentes, intermediarios, representantes de fábrica y otros vendedores listos y dispuestos a vender su producto en los canales de distribución existentes. La moda, la comida, los medios y otras industrias mayores funcionan de esta manera; otras no tienen tanta suerte. Por eso los negocios de servicios como las firmas de relaciones públicas, [estudios](#) de yoga y empresas de cuidado de mascotas luchan por sobrevivir, alternándose entre bonanza y hambruna.

*La solución:* Elabore una lista de potenciales fuentes de referencia antes de [abrir](#) su negocio y pregúnteles si estarían dispuestos a enviarle clientes.

- 6. Pagar de más por clientes.** Gastar mucho dinero en publicidad puede atraer a muchos clientes, pero es una estrategia que le llevará a perder dinero si su empresa no puede convertir esos billetes en clientes fieles.

*La solución:* Pruebe, mida, y luego vuelva a probar. Una vez que haya hecho suficientes pruebas para determinar cómo hacer más dinero vendiendo productos y servicios a sus clientes de lo que gasta adquiriendo esos clientes, lance una campaña de publicidad.

- 7. Recaudar muy poco capital.** Muchas nuevas empresas asumen que todo lo que necesitan es suficiente dinero para alquilar espacio, comprar equipos, llenar el inventario y conseguir que los clientes entren por la puerta. Lo que suelen olvidar es que también necesitan capital para pagar los salarios, los servicios públicos, [seguros](#) y otros gastos hasta que la empresa comience a generar beneficios. A menos que usted impulse un tipo de negocio en el que todo el mundo trabaja por amor al arte, necesitará obtener suficiente dinero para mantenerlo a flote hasta que los ingresos logren cubrir sus gastos y generen suficiente [flujo de caja](#) positivo.

**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



*La solución:* Calcule los costos de la nueva empresa antes de que abra sus puertas, no después.

- 8. Recaudar demasiado capital.** Aunque no lo crea, recaudar demasiado dinero también puede ser un problema. Compañías con demasiados fondos tienden a volverse grandes e hinchadas, contratando a demasiadas personas demasiado pronto y desperdiciando recursos valiosos en stands de [ferias](#) de negocios, fiestas, publicidad de imagen y otros. Cuando el dinero se acaba y los inversores pierdan la paciencia (que es lo que ocurrió hace 10 años con el pinchazo de la burbuja tecnológica), las empresas nuevas que dilapidaron su dinero tendrán que cerrar. No importa cuánto dinero consiga recolectar al principio, recuerde guardar una parte para los malos tiempos.
- 9. No tener un [plan de negocios](#).** Aunque no toda empresa necesita un [plan de negocios](#) formal, una empresa nueva que requiere de un capital significativo para crecer y más de un año para lograr ganancias debería establecer un plan de cuánto tiempo y dinero va a necesitar para alcanzar su meta. Esto significa examinar las medidas que harán que su negocio funcione y crear un modelo para recrear 3 años de ventas, ganancias y proyecciones de flujo de efectivo.
- 10. Pensar demasiado en el plan de negocios.** Aunque muchos empresarios que he conocido toman decisiones impulsivas y no hacen el trabajo necesario, otros temen arrancar hasta estar 100% seguros de que el plan tendrá éxito. Un abogado con quien trabajé hace unos años tenía tanto recelo a abandonar su trabajo con un salario bien pagado para lanzar su negocio que nunca se reunió con un solo banco o inversor para financiarlo. La verdad es que un plan de negocios no es una bola de cristal que pueda predecir el futuro. En algún momento, debe cerrar sus ojos y lanzarse.

## Conclusiones:

Sólo hay una forma de comprobar que lo invisible puede ser visible, que lo intangible le da paso a lo tangible; a lo concreto, que los sueños dejan de serlo, porque toman forma y fuerza. Es aquí y ahora donde lo pensado se hace realidad, es en este instante donde germina un emprendimiento, cuando una idea o un invento, se transforman en un buen negocio.

La creatividad, la paciencia, el frenesí y el nivel de compromiso, son determinantes en el momento de edificar, ya que las compañías son un reflejo de las personas que las constituyen; pues de las ganas, depende el resultado final. Aunque el emprendedor debe también estar dispuesto que las condiciones externas muchas veces van a cambiar sus ideas, sus planes, debe ser muy fuerte para poderse mantener.

---

### 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 debe tener en cuenta que cuanto más atractivo resulte la actividad que se va a desarrollar, más posibilidades de victoria se tendrá. Por eso hay que pensar que no hay nada imposible, que basta con ser inteligente, ambicioso y perseverante para echar las ilusiones a volar.

Algunos Tips para los emprendedores:

- Absténgase de iniciar en un negocio que no comprende;
- No se necesitan conocimientos avanzados para saber invertir;
- Cuando la marea baja, se descubre quien no usa bañador;
- Nunca le pregunte al barbero, si necesita un corte de cabello;
- Nunca tema pedir demasiado cuando venda, ni ofrecer poco cuando compre;
- Aproveche de la histeria en vez de ser parte de ella;
- Si un negocio va bien, con el tiempo las acciones acabarán yendo bien;
- Cuando en el mercado todos están felices, el precio se dispara;
- Si está en un hoyo, lo más importante es no seguir cavando

### **Bibliografía:**

Hill Napoleon, "Piense y Hágase Rico"

Carnegie Dale, "Cómo Ganar Amigos e Influir en las Personas"

Kiyosaki Robert, "Padre Rico, Padre Pobre"

Covey Stephen, "Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva"

---

#### **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)



**AUTOR:**



Olga M Obando PhD  
.: Gerente de Consultoría  
[olga\\_obando@piramidedigital.com](mailto:olga_obando@piramidedigital.com)  
Cel. + (593) 999 922 000  
skype: oobandoec

[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