Con el aval académico de:

Con el patrocinio de:

CAPACÍTATE

PROGRAMA PARA MICROEMPRESARIOS

EL UNIVERSO

Introducción

El programa de formación Capacítate es una iniciativa de Diario EL UNIVERSO y la Facultad de Economía y Negocios de Espol, aliado estratégico en el desarrollo de los contenidos académicos del programa.

La serie está conformada por 24 entregas constituidas en 8 módulos (3 entregas por módulo). Pretende convertirse en una guía didáctica y muy práctica ya que ofrece herramientas sencillas para iniciar, desarrollar y expandir de manera ordenada y profesional las futuras y actuales MYPE del Ecuador.

¿Sabía que, aproximadamente, el 60% de la generación del empleo nacional proviene de las micro, pequeñas y medianas empresas? El aporte que las MYPE hacen al desarrollo y dinámica de la economía ecuatoriana es altamente significativo.

Entonces usted, actual o futura empresaria o empresario de una MYPE, anímese a emprender su propio negocio o a mejorar sustancialmente el que ya tiene. ¡Cuente con nosotros porque estamos decididos a apoyarlo!

Objetivo general del programa

La meta es desarrollar en nuestros lectores las habilidades o competencias necesarias para iniciar su propia empresa o, a su vez, fortalecer una ya en marcha a través de herramientas prácticas que faciliten el éxito de su gestión.

Módulo I

EMPRENDER Y ADMINISTRAR

A PASOS PARA EMPRENDER UNA EMPRESA B CÓMO LOGRAR UNA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE C ROL DEL PROPIETARIO O ADMINISTRADOR EXITOSO

Objetivo específico

Este módulo busca desarrollar habilidades y destrezas que le permitan al pequeño empresario generar ideas creativas e innovadoras; y a la vez, ofrecer herramientas de gestión administrativa.

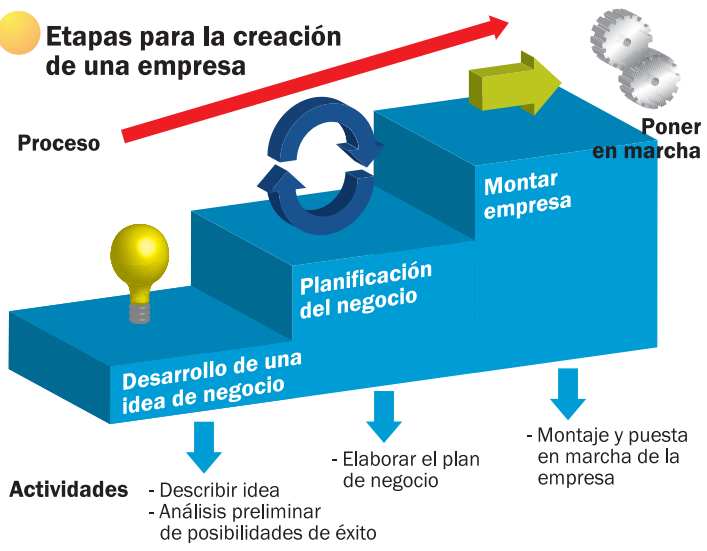
Propósito

Poner en acción una o varias oportunidades creativas de negocio. Adicionalmente, aplicar técnicas de administración para ordenar su pequeña empresa y atender de forma eficiente las necesidades de sus clientes.

PASOS PARA EMPRENDER UNA EMPRESA

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una estructura organizacional compuesta por no más de diez individuos, que se enfoca a actividades tanto de producción como de comercialización de bienes y/o servicios, con la finalidad de generar beneficios o utilidades y contemplando algún grado de riesgo.

Etapas para la creación de una empresa



Fuente: Ciebt

Etapa 1

Para dar inicio a la creación de una pequeña empresa, el primer paso clave es poner en acción una idea creativa e innovadora. La idea debe ser nueva, original.

Esencialmente debe ser capaz de resolver de manera óptima una necesidad de un grupo o grupos representativos de clientes. Ejemplo de ello es la exitosa historia de nuestro personaje Don Gino:

"Algunos años atrás, don Gino había decidido dejar a un lado 7 años de trabajo duro como asistente de un gran chef en un conocido hotel de la ciudad. Asimismo, gracias a su trabajo y a su autoformación, había logrado acumular un gran conocimiento y experiencia en temas nutricionales.

Gracias a este conocimiento y experiencia, estima que es momento de iniciar su propia aventura y poner en práctica todo lo aprendido. Luego de hacer una lista de algunas ideas y discutirlas con amigos que conocían del tema, con su esposa e hijos, decide crear lo siguiente:

Don Gino reconoce que el tema alimenticio tiene una incidencia directa en el nivel de rendimiento o productividad de un individuo dentro de la empresa. A su vez, se sirve de una pequeña investigación en algunas empresas e industrias donde encuentra que, efectivamente, los menús no eran los más adecuados y que era muy común que el personal se queje de la variedad, calidad y cantidad.

Con toda esta información opta por diseñar una oferta de 50 menúes diferentes (sencillos, de fácil preparación y nutricionalmente balanceados), los cuales cumplirían con las necesidades del personal: variedad, calidad y cantidad (no tanto por volumen sino por contenido nutritivo). Y, a la vez, le permitirían ofrecer un valor agregado a la empresa, al mejorar no solo el rendimiento de sus colaboradores sino también su calidad de vida, al preocuparse por su salud.

Es preciso que el pequeño empresario(a) tenga clara su idea de negocio y que esté convencido de su potencial éxito, es decir, de que sí va a funcionar. Como todo en la vida, el esfuerzo y la dedicación son fundamentales para hacer realidad el desafío o reto planteado.

El tipo de negocio que elijamos, sea este de producción de bienes y/o servicios o comercialización, debe estar acorde a la experiencia, los intereses y los recursos económicos con los cuales contemos.

En este proceso de escoger la mejor idea y tipo de negocio, mucho ayuda plantearse las siguientes preguntas guía:

- ¿Qué sé hacer bien y con agrado?
- ¿Soy curioso(a) y persistente?
- ¿Qué experiencia tengo como empresario?
- ¿Qué habilidades o conocimientos poseo?
- ¿Creo que los problemas pueden ser oportunidades más que "problemas"?
- ¿Con cuánto dinero cuento para invertir en mi empresa?

El tipo de negocio que se proponga puede ofrecer tanto productos como servicios nuevos. Siguiendo con nuestro ejemplo:

Tal como lo mencionamos en el caso de don Gino, él decide ofrecer no solo un producto (en este caso los menús) sino que además crea 50 menús diferentes para poder marcar una distancia frente a su competencia y atender los requerimientos de sus clientes.

También puede mejorar los ya existentes, es decir, si actualmente usted es propietario(a) de una empresa de bisutería o joyería artesanal, deberá pensar en las novedades o mejoras de su negocio buscando ofrecer algo diferente que su competencia; como por ejemplo, desarrollar nuevos diseños originales en función de las tendencias de moda.

Etapa 2

¿Basta con tener una idea de productos o servicios creativos o innovadores?

En realidad no y por eso es necesario definir un plan que le permita poner en práctica y hacer realidad esa idea.

Pero ¿qué es un plan de negocio?

Muy sencillo: Un plan de negocio es una guía de orientación y navegación, parecida a una brújula. Gracias a este plan no nos desviamos de los objetivos planteados.

Esta guía o plan debe ser un documento escrito, para así poder:

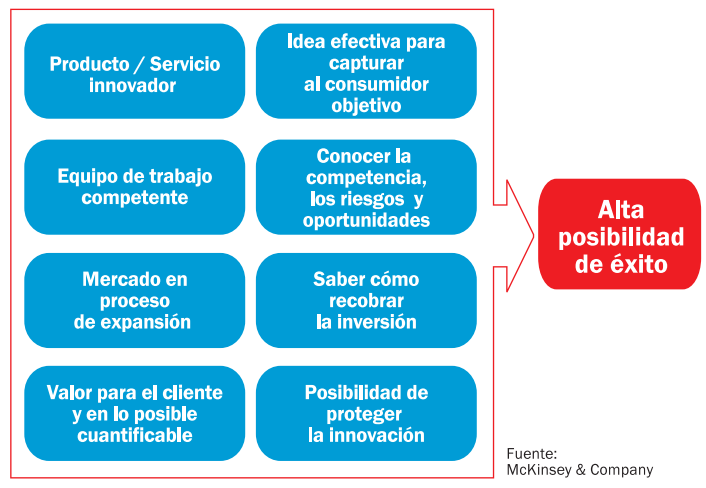
- Hacer una lista de todas las cosas que necesitamos, a fin de que empiece a funcionar el negocio.
- Recordar los detalles que se han pasado por alto y que pudiesen afectar el éxito del proyecto.
- Discutir con algún asesor legal o contable y aclarar aspectos fiscales o laborales que más adelante pudiesen incidir en el desenvolvimiento normal del negocio, tales como el pago oportuno de impuestos.
- Sacar las cuentas de cuánto dinero necesitamos para nuestro emprendimiento.
- Conseguir dinero o un préstamo de familiares o conocidos que nos pudiesen apoyar, si consideran seria y convincente la propuesta.

Etapa 3

La última etapa en este proceso emprendedor es poner en ejecución el plan. En otras palabras, pasar del papel a la acción, lo cual implica montar la estructura necesaria tanto física como humana y ponerse a trabajar.

Sin embargo, la pregunta que todo empresario (a) se hace es: ¿cuáles son mis posibilidades de triunfar?

Iniciar un negocio propio siempre es arriesgado. Al igual que cualquier actividad que emprendamos, existen sacrificios que se deben hacer a nivel de tiempo, esfuerzo y recursos, con la finalidad de obtener un resultado positivo. En el caso de las empresas, ese resultado positivo son los beneficios económicos o utilidades.



Fuente: McKinsey & Company

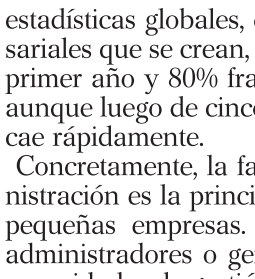
En este sentido es importante conocer que, según fuentes estadísticas globales, de todos los emprendimientos empresariales que se crean, cerca de un tercio fracasa después del primer año y 80% fracasa entre tres y cinco años después, aunque luego de cinco años de operación la tasa de fracaso cae rápidamente.

Concretamente, la falta de experiencia en gestión o administración es la principal causa de fracaso de casi todas las pequeñas empresas. Eso no quiere decir que todos los administradores o gerentes de pequeñas empresas tengan capacidades de gestión deficientes. Es más exacto decir que las personas en cuestión tienen menos habilidad para reaccionar ante los factores desconocidos que con toda certeza se presentarán.

En otras palabras, con las cifras que acabamos de mencionar, podría parecer desalentador dar el paso de emprender, sin embargo no lo es, ya que en gran medida puede depender de las habilidades y herramientas para administrar que usted logre aprender en este programa.

El coraje y la persistencia, junto con la capacidad de generar ideas innovadoras, mejoran las probabilidades de éxito. En tiempos difíciles, una empresa pequeña puede cambiar rápidamente de orientación introduciendo nuevas ideas y creando mejores métodos para colocar su producto y mantener un nivel adecuado de ingresos.

En el siguiente artículo abordaremos la manera cómo desarrollar esas habilidades y competencias claves que le permitirán a usted, en calidad de administrador, mejorar su capacidad de gestión.



Ec. Giovanny Bastidas R.

- ✓ Subdecano de la Facultad de Economía y Negocios de la Espol.
- ✓ Catedrático de emprendimiento de pregrado y postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Espol.
- ✓ Director del Área de Habilidades Gerenciales de Business Life Training.
- ✓ Economista – Master en Science Management del HEC Business School, en Francia y especializado en MIT en Emprendimiento.

RADIO CITY 89.3 FM

Escucha hoy en Radio City la entrevista a **Rodolfo Calderón,** copropietario de Frutabar, conducida por Guillermo Maldonado.

89.3 en Guayaquil y 99.7 en la Península

Desde hoy ingresa a **www.eluniverso.com/capacitate** y encuentra un glosario de términos, bibliografía de consulta y una autoevaluación.