

# *¿Cómo emprender con éxito?*

Por: Gloria Holguín Alvarado

Autor/a:  
Gloria Holguín Alvarado

Asesor del Proyecto:  
Ec. Roxana Benites

Diseño y Diagramación:  
Cristhian Heredia Neira

Colaboradores:  
Victor Pérez  
Alexandra Bautista  
Gimmy Jácome  
Antonio Páliz

Año 2013  
Esmeraldas - Ecuador

# Presentación

La Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas ha situado como uno de sus objetivos estratégicos más importantes el emprendimiento, donde busca instaurar cultura de emprendimiento, como artillero para la generación de iniciativas que lleven a la mejora de la economía local.

Parte de esta visión se plasma en la incorporación de la temática dentro de la programación académica de la PUCESE, entendiendo para ello que los estudiantes universitarios son los que pueden a través de su creatividad e innovación contribuir con ideas que cambien la forma tradicional de crear negocios en Esmeraldas

La metodología empleada parte de una formación al emprendedor para descubrir oportunidades, generar ideas y desarrollar empresas, siempre a través del aprender haciendo, donde la lúdica y la construcción son la base de ese nuevo conocimiento.

El punto de partida siempre es y será el ser humano, por ello la primera parte está dirigida a fortalecer sus capacidades, autoestima, liderazgo, trabajo en equipo e innovación. Luego de trabajar en la persona entonces si es posible Evaluando la gestión administrativa y resultados económicos le continuar con el emprendimiento que con otra visión, llevará a una mejor organización, a operarlo con mayor técnica y a dibujar con herramientas prácticas la idea que se concretará más adelante en acción.

En el trabajo de investigación es muy importante destacar que parte de la opinión de la gente, sus necesidades y sugerencias. También ha sido validado con un grupo de jóvenes que comentan en los pasillos su nueva visión sobre sí mismos y sus capacidades.

Muy complacida por el excelente trabajo realizado, presento este MANUAL DE EMPRENDIMIENTO, desarrollado por Gloria Holguín Alvarado, una destacada estudiante de la Escuela de Administración de Empresas, y quien desde las aulas se ha empoderado de la necesidad de promover crecimiento socioeconómico a través del emprendimiento.

Este libro que será fuente de consulta no solo para estudiantes, sino para todos aquellos que han dejado de esperar que las cosas pasen y se han resuelto a hacerlas.

Roxana Benites

DIRECTORA ESCUELA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INCUBADORA DE EMPRESAS

PUCESE

# Índice

Introducción	6
--------------	---

## Unidad 1:

### Incrementa Tu Autoestima

1.1 Dinámica Participativa	11
1.2 Video	12
1.3 Autoestima Del Emprendedor	12
1.4 Beneficios Del Autoestima	13
1.5 ¿Cómo Incrementas Tu Autoestima?	13
1.6 Claves Para Elevar Tu Autoestima	14
1.7 ¿Cómo Motivarte Todos Los Días?	15
1.8 Caso Ejemplar	15
1.9 Taller: Realiza Tu Modelo Personal Y Evalúalo	18

## Unidad 2:

### El Arte De Liderar

2.1 Dinámica Participativa	21
2.2 Video	22
2.3 Taller	22
2.4 Líder Y Liderazgo	23
2.5 ¿Cómo Influye El Líder En El Emprendimiento?	23
2.6 Características De Un Líder	24
2.7 Cuatro Claves Del Liderazgo	25
2.8 El Poder En El Liderazgo	26
2.9 Tipos De Liderazgo	26
2.10 Taller: Juegos De Roles En El Liderazgo	27

## Unidad 3:

### Conformar El Equipo Emprendedor

3.1 Dinámicas Participativa	29
3.2 Video	30
3.3 Taller: Conformar Tu Equipo Emprendedor	30
3.4 Trabajo En Equipo	31
3.5 Las Metas Que Persigue Un Equipo Emprendedor	31

3.6	Fortalezas Y Debilidades Del Trabajo En Equipo	32
3.7	¿Cómo Formar Equipos De Éxito?	32
3.8	Taller	33

## **Unidad 4:**

### **Pasión Por Innovar Con Creatividad**

4.1	Dinámica Participativa	35
4.2	Video	36
4.3	Taller De Creatividad	36
4.4	Incentivación Y Empoderamiento De Ideas	37
4.5	Innovación Y Creatividad	37
4.6	¿Cómo Explorar Tu Creatividad?	38
4.7	Caso Ejemplar	39
4.8	Generación De Idea De Negocio	39
4.9	“Trabajar En La Idea De Negocio”	43

## **Unidad 5:**

### **Organiza Tu Empresa**

5.1	Dinámica Participativa	47
5.2	Video	48
5.3	Taller: Estructura Tu Empresa	48
5.4	Estructura Organizacional	50
5.5	Definir Objetivos Por Áreas	52
5.6	¿Cómo Constituir Mi Emprendimiento Legalmente?	52

## **Unidad 6:**

### **Produce Y Vende Resultados**

6.1	Dinámica Participativa En Producción	55
6.2	Video	56
6.3	Taller “Producción De Barcos”	56
6.4	Descripción De Productos/Servicio	56

6.5	Diagrama De Flujo Del Proceso	57
6.6	Caso Ejemplar	57
6.7	“Trabajar En La Idea De Negocio”	58
6.8	Control De Calidad	59
6.9	Capacidad Instalada	59
6.10	Caso Ejemplar	59
6.11	“Trabajar En La Idea De Negocio”	60
6.12	Dinámica Participativa	61
6.13	Video	61
6.14	Estudio De Mercado	62
6.14.1	Diseño De Encuesta	62
6.14.2	Aplicación Encuesta	63
6.15	Caso Ejemplar	63
6.16	Tabulación De Encuesta Yanálisis De Resultados	64
6.17	“Trabajar En La Idea De Negocio”	64
6.18	Segmentación Del Mercado	65
6.19	Estrategias Del Marketing Mix	66
6.19.1	Estrategias Para El Producto	67
6.19.2	Estrategias Para El Precio	67
6.19.3	Estrategias Para La Plaza O Distribución	68
6.19.4	Estrategias Para La Promoción	68

## Unidad 7:

### Aprendo A Llevar Control En Las Operaciones De Mi Empresa

7.1	Dinámica Participativa	71
7.2	Video	72
7.3	Costo Del Producto	72
7.4	Caso Ejemplar	72

7.5	Taller Para La Clase	74
7.6	“Trabajar En La Idea De Negocio”	75
7.7	Determinación De La Utilidad Y Precio Por Producto	76
7.8	Registro De Compras Y Ventas	77

## **Unidad 8:**

### **Traduzco La Idea De Negocio En Un Lienzo**

8.1	Dinámica Participativa	79
8.2	Video	80
8.3	Componentes Del Modelo De Negocio	80
8.4	Caso Ejemplar	82

## **Unidad 9:**

### **Idea puesta en Práctica**

	Evaluando la gestión administrativa y resultados económicos	86
10.	Glosario	89
11.	Bibliografía	90

# INTRODUCCIÓN

El presente manual recoge un sinnúmero de temas de emprendimiento que te permitirá obtener una información fundamental para concretar la idea en empresa. Donde serás el protagonista de tu propio aprendizaje, descubriendo la capacidad para imaginar, innovar y desempeñar roles.

Este proceso parte desde la formación del emprendedor hasta la formación del emprendimiento, dándote la oportunidad para que tú mismo construyas conocimientos y desarrolles competencias a través de la metodología aprender-haciendo.

La herramienta está separada en dos partes esenciales; la primera corresponde a fortalecer tu capacidad emprendedora, la cual consta de cuatro unidades que se describen a continuación con el propósito específico:

- **Unidad 1: Incrementa tu Autoestima**

Donde se trabajará en fortalecer tu autoestima para que descubras los rasgos característicos de tu personalidad y tus capacidades a través de la participación constante en talleres proactivos y creativos.

- **Unidad 2: El arte de liderar**

Se estimulará tu liderazgo para que actúes responsablemente en la toma de decisiones, asumiendo cargo y responsabilidad en la práctica.

- **Unidad 3: Conformar el equipo emprendedor**

Te involucrarás con los demás para trabajar en equipo y lograrás familiarizarte para crear el equipo emprendedor responsable e innovador capaz de solucionar problemas conjuntamente, mediante la asociatividad.

- **Unidad 4: Pasión por innovar con creatividad**

Jugarás un poco con tu creatividad e innovación, sintiendo libre para imaginar y proponer soluciones a los problemas.

La segunda parte implica formar el emprendimiento y se compone de cuatro unidades, que se describen a continuación con su propósito específico:

- **Unidad 5: Organiza tu Empresa**

Determina la estructura de tu emprendimiento para producir resultados mediante la planeación de actividades y control de las mismas, trabajando conjuntamente en equipo y enfocándose en el liderazgo.

- **Unidad 6: Produce y vende resultados**

Te brindará orientación para producir eficientemente bienes o servicios; y diseñarás tus propias estrategias de marketing para vender los resultados producidos.

- **Unidad 7: Aprendo a llevar control en las operaciones de mi empresa**

Donde aprenderás a calcular los costos de tu producto o servicio y las utilidades que se generarán por las ventas de los mismos.

- **Unidad 8: Traduzco la idea en un lienzo**

Crearás tu modelo de negocio a través del lienzo de los nueve bloques y así tendrás más claro tu idea de negocio.

En todas las unidades mencionadas anteriormente, se encuentran actividades lúdicas como; los juegos traducidos en dinámicas, videos, talleres, que te permitirán la creación y comprensión de las temáticas.

Para finalizar te invito a llevar la idea a la práctica, mediante la organización de una pequeña exhibición en stands, donde expongas tu producto o servicio.

# PRIMERA PARTE

FORTALECE TU CAPACIDAD  
EMPRENDEDORA



# Emprendedor

“Un emprendedor es una persona que corre riesgo y que emprende acciones para perseguir oportunidades” (Schermerhorn, 2006).

Persona que confía en su instinto para proponer ideas y buscar soluciones duraderas con la creación de empresas.



Para desarrollar empresas es necesario principalmente “abrir la mente y guiar paso a paso al que se dedica emprender” (Gary Flor García).

# UNIDAD 1

## Incrementa tu autoestima



# UNIDAD 1

## Incrementa tu autoestima

### Ejes de Aprendizaje

---

- ✓ Actuar con autonomía y creatividad
- ✓ Enfrentar desafíos y asumir riesgos

### Objetivos de Aprendizaje

---

- ✓ Conocerás la definición de autoestima a partir de la interpretación y asimilación de sí mismo.
- ✓ Descubrirás los rasgos de tu personalidad para encender tu espíritu emprendedor.
- ✓ Utilizarás técnicas para incrementar tu autoestima a través de la aceptación de tu personalidad.



### Dinámica Participativa

## 1.1. Un paseo por el bosque

### Objetivo

---

- ✓ Estimular la acción de autovalorarte para que descubran tus cualidades positivas y sean capaces de reconocerlas.

### Elementos claves para el desarrollo del juego

---

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del juego
- ✓ Láminas de cartulina, marcadores y cinta

### Metodología

---

- ✓ Conformar grupos
- ✓ Diseñar un árbol
- ✓ Expresar sus pensamientos

### Desarrollo del Juego

---

El facilitador indica al grupo que dibujen un árbol en una lámina de cartulina, con sus raíces, ramas, hojas y frutos. En las raíces escribirán las cualidades positivas que cada uno cree tener, en las ramas las cosas positivas que hacen y en los frutos los éxitos o triunfos. Una vez que terminen, deben escribir su nombre y apellidos en la parte superior del dibujo.

Seguidamente, se colocarán el árbol en el pecho, de forma que el resto de sus compañeros lo puedan ver, y darán un paseo “por el bosque”, de modo que cada vez que encuentren un árbol lean en voz alta lo que hay escrito en el dibujo, diciendo “Tu eres...”

Tendrán 5 minutos para dar un paseo “por el bosque”, luego se reflexionara sobre la dinámica.



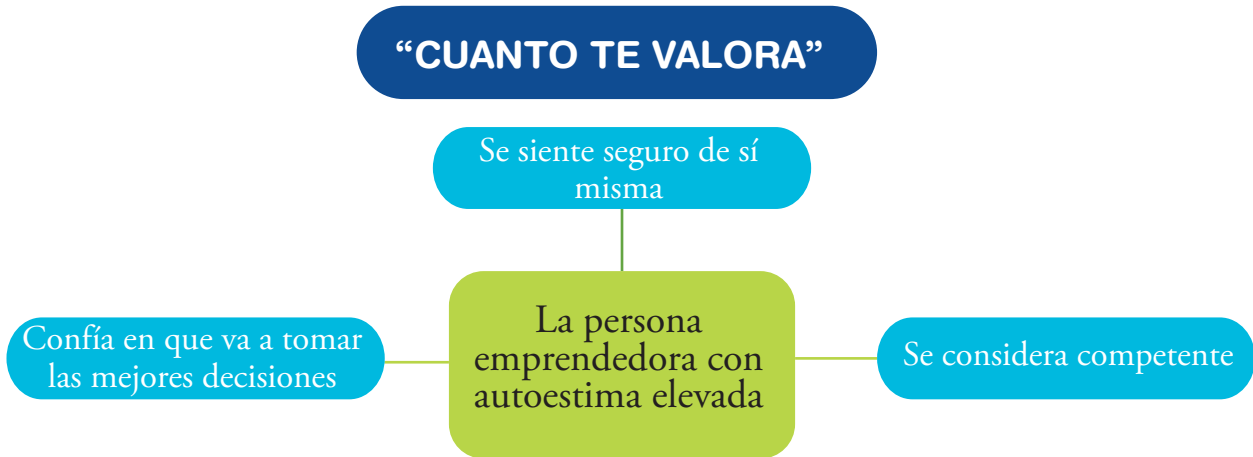
Video

## 1.2. El elefante encantado

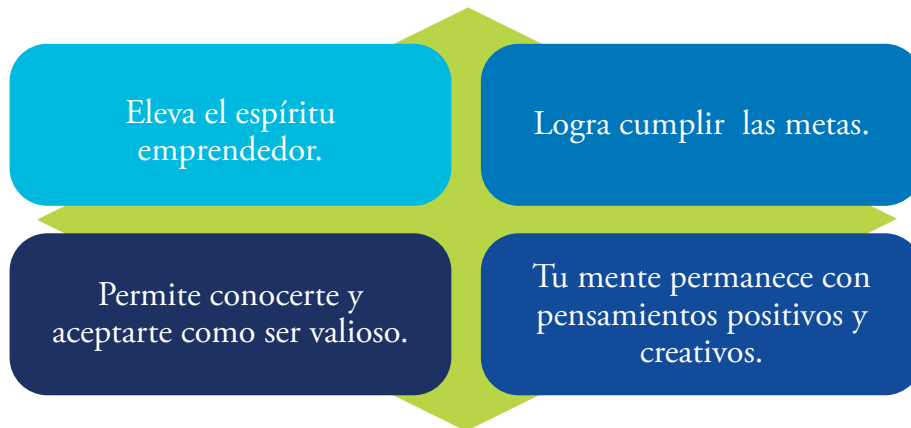


## 1.3. Autoestima del Emprendedor

La autoestima es la base de la autoconfianza y motivación que permite crecer como uno mismo.



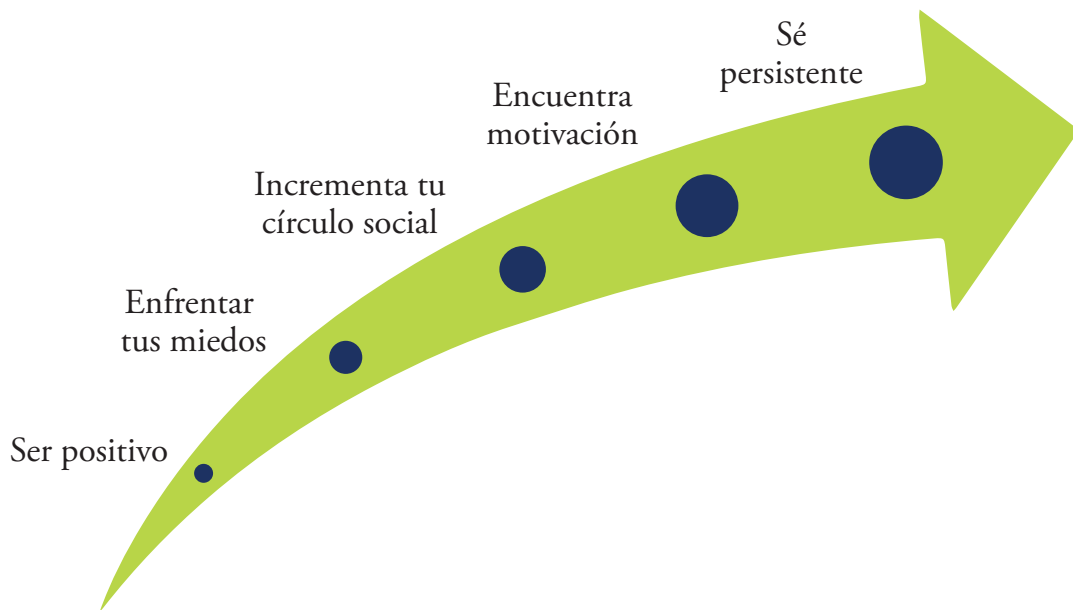
## 1.4. Beneficios del Autoestima





## 1.5. ¿Cómo Incrementas tu autoestima?

Para incrementar tu autoestima necesitas aplicar cinco pasos esplendidos, para crecer como emprendedor motivado. (Mentalidad Emprendedora).



### 1 Se positivo

Pensar y actuar en positivo te llevará alcanzar las metas. Un emprendedor se siente mucho mejor ser positivo en una situación adversa que ser pesimista.

### 2 Enfrenta tus miedos

Puede darte un gran impulso y ánimo de éxito, además crece enormemente tu autoestima porque vas conociéndote y ampliando tus límites.

### 3 Incrementa tu círculo social

Trata de socializarte con emprendedores positivos y entusiastas, así podrás ampliar tus amistades, y estas personas te contagiarán con su mentalidad emprendedora.

### 4 Encuentra Motivación

Adquiere la habilidad para motivarte, esa será la única forma para perseguir oportunidades e incentivar tu espíritu de emprender por sí mismo.

### 5 Se persistente

No te des por vencido tan fácilmente, la mayoría de emprendedores alcanzarán las metas cuanto las persiguen constantemente.



## 1.6 Claves para elevar tu Autoestima

La autoestima de un emprendedor debe producir cambios en la actitud de la persona, en mejorar el estado de ánimo y la participación activa, para lo cual te propongo tres claves poderosas para elevar tu autoestima (Emprendedoras.com, 2012).

### 1 Vive conscientemente

Toma conciencia de lo que haces o lo que quieres hacer, no dejes las cosas para mañana, esto te permitirá desarrollar tu autonomía como persona creativa y te hará conocer las fortalezas internas que no habías descubierto.

### 2 Acéptate tal cómo eres

Eres la persona más importante de tu vida, aprende a quererte con tus defectos, eres especial solo porque existes, no dejes que tu entorno haga verlo de otra forma.

### 3 Acepta los elogios

Si alguien te dice algo agradable o que eres un buen emprendedor, si alguien te mira con cariño ACÉPTALO. Si lo han hecho es porque lo mereces.



## Taller

En el siguiente espacio en blanco y con un lápiz diseña un dibujo que refleje tus aspectos físicos y comenta como te que sientes actualmente.



## 1.7 ¿Cómo motivarte todos los días?

Sigue este consejo para recordar tu propósito como emprendedor y encender diariamente la pasión por tu negocio. (SoyEntrepreneur.com, 2013)

Lee tu visión, misión y valores en voz alta todos los días, y que sea lo primero que haces en la mañana. Éstas son las razones:

- ✓ Para vocalizar: Cuando leemos algo en voz alta, llega a ambos lados del cerebro. El lado izquierdo es lógico –racionaliza, pero por lo general ahí no hay pasión y comúnmente genera resistencia y negatividad. El lado derecho es la fuente de la emoción y motivación; y no siempre es práctica. Al decir algo fuerte, el mensaje toca ambos hemisferios y los unifica.
- ✓ Como práctica diaria. Conforme más la practicas, más fuerte te haces. Sólo piensa en esto para inspirarte: “Hoy es el día más importante de tu vida”. Por eso, intenta diariamente comenzar de nuevo.
- ✓ Primero lo primero. Stephen Covey, nos enseña a poner “primero lo primero”; esto significa iniciar cada día con lo más esencial.



“Si vamos a crear un negocio y usar buena parte de nuestro tiempo en él, hagamos algo que amamos y que exprese nuestro objetivo en la vida”


SidKemp



## 1.8. Caso Ejemplar: Tu modelo de Negocio

Es un método visual único para resumir y reflexionar de forma creativa sobre cualquier idea de negocio o producto utilizando una sola hoja de papel. Por Timothy Clark.

## a) Lienzo

<p>¿Quién te ayuda?</p>	<p>¿Qué haces?</p> <p><b>Tareas claves</b></p>		<p>¿Qué ayudas a ofrecer?</p> <p><b>¿Qué valor aportas para ayudar a los demás?</b></p>	<p>¿Cómo te relacionas?</p> <p><b>Servicios personales cara a cara. Impersonal: email, foros, teléfono.</b></p>	<p>¿A quién ayudas?</p>
<p><b>Asociaciones</b> <b>Instituciones</b> <b>Empresas</b></p>	<p><b>¿Quién eres?</b> <u>Intereses:</u> ¿quién te motiva? <u>Habilidades y competencias:</u> innato y adquirido <u>Personalidad:</u> ¿Qué te describe?  <b>¿Qué tienes?</b> <u>Tangibles:</u> posesiones <u>Intangibles:</u> contactos, experiencias.</p>		<p><b>¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?</b></p> <p>Que haces para llegar donde quieres ir.</p>	<p><b>Jefe.</b> <b>Compañero de trabajo.</b> <b>Comunidad.</b> <b>Amigos.</b></p>	
<p>¿Qué das?</p> <p><b>Que das sin tener ganancia o ingreso.</b></p>			<p><b>¿Qué obtienes?</b></p> <p>Ingresos que recibes</p> <p>Directos: salario, beca de estudio, planes de jubilación.</p> <p>Indirectos: reconocimientos, contribución social, satisfacción.</p>		

## b) Reflexión

### ¿Quién Soy?

<b>Padre/Madre</b> Amoroso con mis hijos	<b>Hijo</b> Lazos Familiares	<b>Profesor</b> Explorar y descubrir misterios	<b>Profesor</b> Crear y compartir belleza
---	---------------------------------	---	--

El lienzo personal que se presenta a continuación es de fanático enamorado de una chica, que ni le pela.

<b>¿Quién te ayuda?</b>	<b>¿Qué haces?</b>	<b>¿Qué ayudas a ofrecer?</b>	<b>¿Cómo te relacionas?</b>	<b>¿A quién ayudas?</b>
Las amigas de la chica.	Le regalo flores, bombones, la llevo a pasear y a bailar.	Mi corazón	Con las llamadas telefónicas y los diálogos cuando salimos.	A la familia de la chica, por realmente soy galán.
	<b>¿Quién eres? Y ¿Qué tienes?</b>		<b>¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?</b>	
	Soy el más elegante del cantón Esmeraldas y tengo dinero para llenar de expectativas, a la niña de mis sueños.		- Facebook - Celular	
<b>¿Qué das?</b>		<b>¿Qué obtienes?</b>		
Tiempo Amor Dedicación		La chica para mí solo.		

### c) Revisión

	Añadir	Eliminar	Aumentar	Reducir
¿Quién eres y qué tienes?				Impuntualidad
¿Quién haces?			Trabajo	
¿A quién ayudas??	Iglesia			
¿Qué ayudas a ofrecer?	Enseñanza pedagógica			
¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?			Familiares	
¿Cómo te relacionas?				
¿Quién te ayuda?				
¿Qué obtienes?			Logros	
¿Qué das?	Fuente de empleo			



### Taller

## 1.9. Realiza tu modelo personal y Evalúalo

¿Quién te ayuda?	¿Qué haces?	¿Qué ayudas a ofrecer?	¿Cómo te relacionas?	¿A quién ayudas?
	¿Quién eres?		¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?	
¿Qué das?		¿Qué obtienes?		

	Añadir	Eliminar	Aumentar	Reducir
¿Quién eres y qué tienes?				
¿Quién haces?				
¿A quién ayudas??				
¿Qué ayudas a ofrecer?				
¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?				
¿Cómo te relacionas?				
¿Quién te ayuda?				
¿Qué obtienes?				
¿Qué das?				



## Recuerda

La autoestima es nuestra propia autoimagen, es como nos sentimos, como nos aceptamos y como nos valoramos. Cuanto más positivos, honestos y responsables seamos, elevamos nuestra autoestima.

# UNIDAD 2

## El arte de liderar



# UNIDAD 2

## El arte de liderar

### Ejes de Aprendizaje

- ✓ Enfocarse a resultados
- ✓ Enfrentar desafíos y asumir riesgos
- ✓ Trabajar colaborativamente en redes

### Objetivos de Aprendizaje

- ✓ Desarrollarás tu espíritu de liderazgo mediante el juego de roles y la participación en equipos de trabajos.
- ✓ Diferenciarás a un líder para trabajar armoniosamente en conjunto asumiendo un liderazgo
- ✓ Lograrás las metas aplicando el liderazgo y el poder de forma pertinente.



“El verdadero poder viene cuando podemos hacer poderosa a otra persona.”

Dennis Waitley



### Dinámica Participativa

## 2.1. Banderines

#### Objetivo

- ✓ Fomentar el liderazgo mediante el trabajo en equipo para conseguir metas.

#### Elementos claves para el desarrollo del juego

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del juego
- ✓ 10 banderines (de 2 colores)

#### Metodología

- ✓ Conformar dos grupos.
- ✓ Elegir un líder para cada equipo.
- ✓ El líder debe coordinar y dirigir la actividad.

#### Desarrollo del Juego

Con la participación de todos los alumnos deben conformar dos equipos de trabajo, posteriormente eligen un líder y un nombre para el equipo. Cada líder esconde 5 banderines en diferentes lugares, luego cada equipo tiene 2 minutos para organizarse y salir a buscar los banderines de su color. Por cada banderín obtenido es un triunfo.

Esta actividad deben hacerla con los ojos vendados en excepción el líder que debe conducir al equipo. El ganador será el equipo que obtenga acumular más banderines. Utilizar estrategia en el juego. Luego hacer reflexiones.



Video

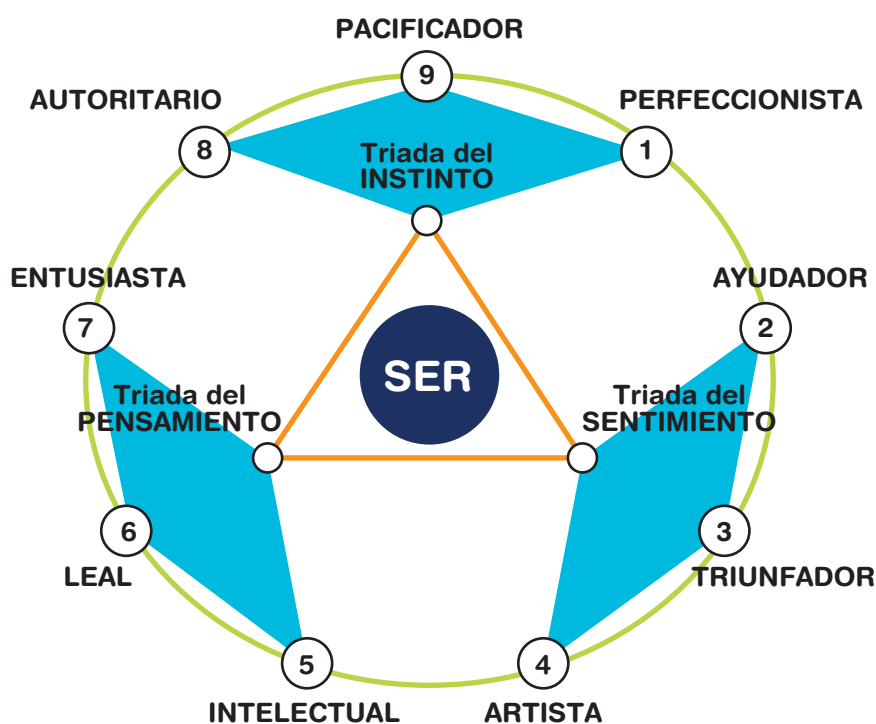
## 2.2. El liderazgo de la hormiga



Taller

## 2.3. Tu personalidad

Identifica tu personalidad, a través del juego de Eneagrama para equipos de alto rendimiento. (Arango, 2012).



Deberás recortar las fichas de la página que contenga el anexo 1, las cuales describen las personalidades de las personas a través de animalitos. Estas plantillas deberán pasar por todos practicantes para que identifiquen las características de su personalidad y escriban atrás su nombre, es decir que si hay 20 estudiantes deberá estar escrito tu nombre en 20 fichas.

Una vez culminada esta labor las fichas pasan a manos de cada dueño. Consecutivamente cada uno escoge una personalidad y expresa su elección ante sus compañeros.



Busca las fichas en la última página de este manual



## 2.4. Líder y Liderazgo



### LÍDER

Es la persona que tiene la autoridad y el carisma de dirigir grupos y equipos, influyendo en tus pensamientos y acciones, para lograr resultados eficientes.

### LIDERAZGO

Es la función que asume un líder para guiar al grupo con responsabilidad y actitud hasta alcanzar tus objetivos.

Drucker (1999), describe tres componentes de integración: finanzas, rendimiento y personal. Considera que los líderes son responsables del rendimiento de las organizaciones porque desempeñan roles importantes y claves para el mejor funcionamiento de la misma.

Para Kottler (1999), los líderes comunican una visión, un rumbo, alinean a la gente, motivan, inspiran y estimulan a sus seguidores, de lo cual concluye que el liderazgo es el proceso por el cual se fija un objetivo para el esfuerzo colectivo con el fin de alcanzarlo.



## 2.5. ¿Cómo influye el Líder en el emprendimiento?

El liderazgo es una cualidad que deben desarrollar los emprendedores para influir en el buen desempeño de los equipos.



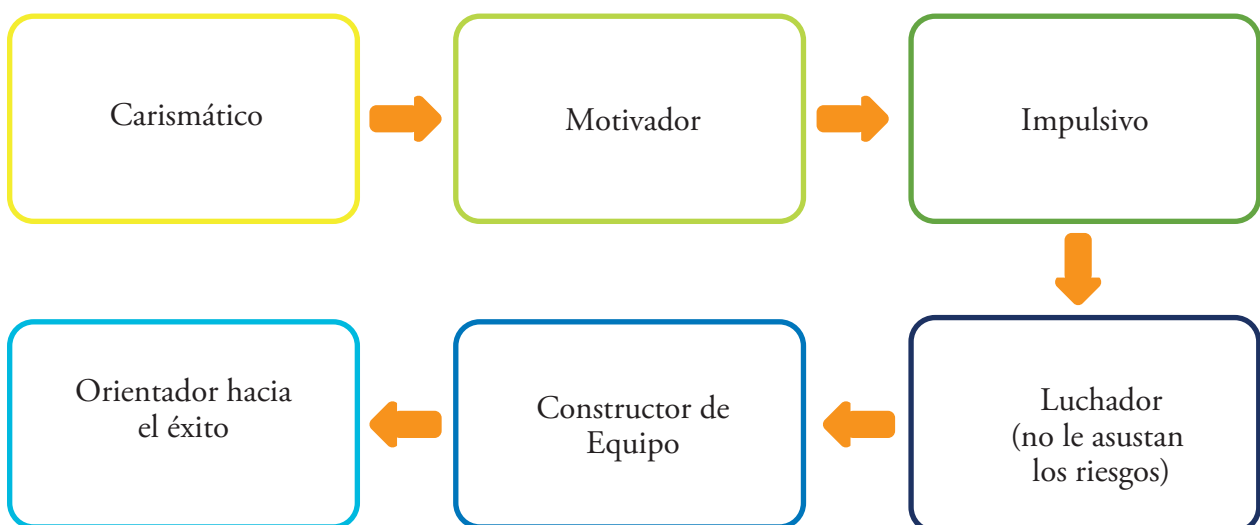
### Recuerda

Ser un líder tiene que ver con la capacidad de influir en otros y apoyarlos para que lleven a cabo las tareas de forma eficiente y así logren el objetivo.



## 2.6. Características de un Líder

Una persona líder se identifica porque demuestra en su comportamiento efectividad para su equipo, y se caracteriza por ser:



Si eres un líder considera las siguientes características para que dirijas con éxito al equipo emprendedor:

### **1 Comunica**

Debes expresar claramente tus ideas y lograr que tu gente te escuche y te entienda.

### **2 Agiliza tu inteligencia emocional**

Ten la habilidad para manejar tus sentimientos y emociones; y de los demás.

### **3 Establece metas y objetivos**

Para dirigir un grupo, tienes que saber a dónde lo vas a llevar. Si no tienes una meta clara, los esfuerzos que hagas no serán suficientes.

### **4 Planifica**

Define las acciones por cumplir, el momento oportuno, con las personas adecuadas y con los recursos necesarios.

### **5 Conoce tus fortalezas y aprovéchalas al máximo**

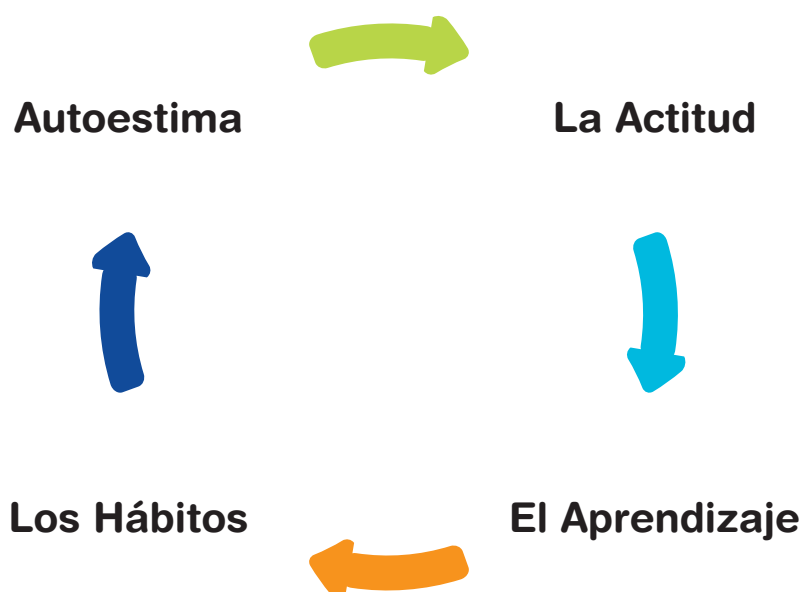
Si conoces tus debilidades busca eliminarlas.

### **6 Crece y hace crecer a tu gente**

Enséñale a tus compañeros de trabajo, delega funciones para mejorar el rendimiento de las actividades.



## **2.7. Cuatro claves del Liderazgo**





## 2.8. El poder en el Liderazgo

✓ Habilidad para regular la conducta de otros.

✓ “Control” sobre las acciones de otras personas.

El poder es entendido como un instrumento de mando, es una tarea que debe buscar satisfacer el control interno de los equipos de trabajo.

“El liderazgo es la delegación de autoridad y poder. Pero la única ventaja del poder es la capacidad de hacer un mayor bien”. (Quiñonez, 2013)



## 2.9. Tipos de Liderazgo

TIPOS	DEFINICIÓN	CARACTERÍSTICAS
<b>LÍDER AUTOCRÁTICO</b>	Persona que toma individualmente todas las decisiones, sin consultar a los demás integrantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No escucha opiniones ni acepta críticas.</li> <li>✓ Se cree sabelotodo.</li> <li>✓ No confía en los demás.</li> <li>✓ Da órdenes.</li> </ul>
<b>LÍDER PARTICIPATIVO</b>	Es aquel que se ocupa de que todos tengan la información, opinen, decidan y controlen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Motiva al grupo para que todos se sientan parte de la organización.</li> <li>✓ Fomenta la comunicación dentro del grupo.</li> <li>✓ Escucha opiniones y acepta críticas.</li> </ul>
<b>LÍDER QUE ME IMPORTISTA</b>	No se preocupa de ningún aspecto que solucionen problemas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acepta todo sin importarle lo que hace.</li> <li>✓ Utiliza muy poco el poder.</li> <li>✓ Le da igual, si los demás toman decisiones.</li> </ul>

Sólo cuando los líderes han tenido experiencia en liderarse a sí mismos, se encuentran preparados para liderar a otros.



## Taller

# 2.10. Taller: juegos de roles en el liderazgo

Conforma grupos de 3 o 5 personas. Elegir un tipo de líder que represente a un personaje a nivel local o nacional mediante la actuación. Preparar la dramatización sorpresa, es decir, los demás grupos no deben saber qué tipo de líder dramatizaran, con el objetivo de que ellos mismos discutan y descubran a través de las características el líder en escena.

### Prepara la Actuación

Tema:

Roles de cada actor:

Puesta en escena:



### Recuerda

Los emprendimientos necesitan de líderes que fomenten la innovación y el trabajo en equipo con los demás.

“El liderazgo es la clave fundamental de la excelencia empresarial”.

# UNIDAD 3

## Conformar el Equipo Emprendedor



# UNIDAD 3

## Conformar el Equipo Emprendedor

### Ejes de Aprendizaje

- ✓ Trabajar colaborativamente en redes
- ✓ Tomar decisiones

### Objetivos de Aprendizaje

- ✓ Conocerás que es equipo emprendedor y como trabajar colaborativamente para conseguir los objetivos.
- ✓ Reconocerás las fortalezas y debilidades de un equipo de trabajo, a través de los talleres interactivos.
- ✓ Desarrollarás trabajos en equipo, para lograr la integración y cooperación.



“Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso.  
Trabajar juntos es el éxito”

Henry Ford



### Dinámica Participativa

#### 3.1. El Cohete

#### Objetivo

- ✓ Desarrollar competencias de trabajo en equipo, creatividad e innovación en cada uno de los grupos participantes para proteger el huevo.

#### Elementos claves para el desarrollo del juego

- ✓ 6 huevos crudos de gallina
- ✓ 60 sorbetes plásticos
- ✓ Papelotes
- ✓ Rollo de cinta mediana

#### Metodología

Conforman grupos de 3 o 5 personas, nombrar un líder por cada grupo para que oriente el juego, aplique estrategias y tomen la mejor decisión.

#### Desarrollo del Juego

A cada empresa (equipo) se le da 6 sorbetes, un huevo, papelote y un pedazo de cinta. Con estos materiales cada grupo debe elaborar un cohete. Cuyo objetivo es vendérselo a la empresa Japonesa que transporta huevos de todas las especies a otros países, y necesita de cohetes para proteger el producto (huevo) para comercializarlos sin que lleguen destruidos al lugar indicado. Pasado unos 15 minutos el facilitador convoca a los respectivos líderes para pedir el producto final y hacer la prueba (lanzar desde 2 metros de altura el cohete), gana el equipo que no se le ha quebrado el huevo. Posteriormente cada equipo menciona las estrategias que utilizó y como se distribuyeron el trabajo.



Video

## 3.2. Trabajo en equipo; pingüinos, hormigas y cangrejos.




Taller

## 3.3. Conformar tu equipo Emprendedor

Retomando el taller del Eneagrama para equipo de alto rendimiento, conformar el equipo emprendedor que trabajará hasta llevar a la práctica la empresa.

Es importante que tú analices cada una de las personalidades, quien integrará el equipo para que participen activamente en todas las tareas.


Lo primero que debes hacer es agruparte entre 3 o 5 personas por afinidad, teniendo en cuenta que no deben estar dos o más personas con las mismas personalidades. Posteriormente hacer la primera reunión, la cual consistirá en describir los roles de cada uno, para que ejecuten las funciones en el equipo, según las características de su personalidad que habían fijado con anterioridad.



**Nombre:**

**Personalidad:**


**Encargado de:**



**Nombre:**

**Personalidad:**


**Encargado de:**



**Nombre:**

**Personalidad:**

**Encargado de:**



**Nombre:**

**Personalidad:**

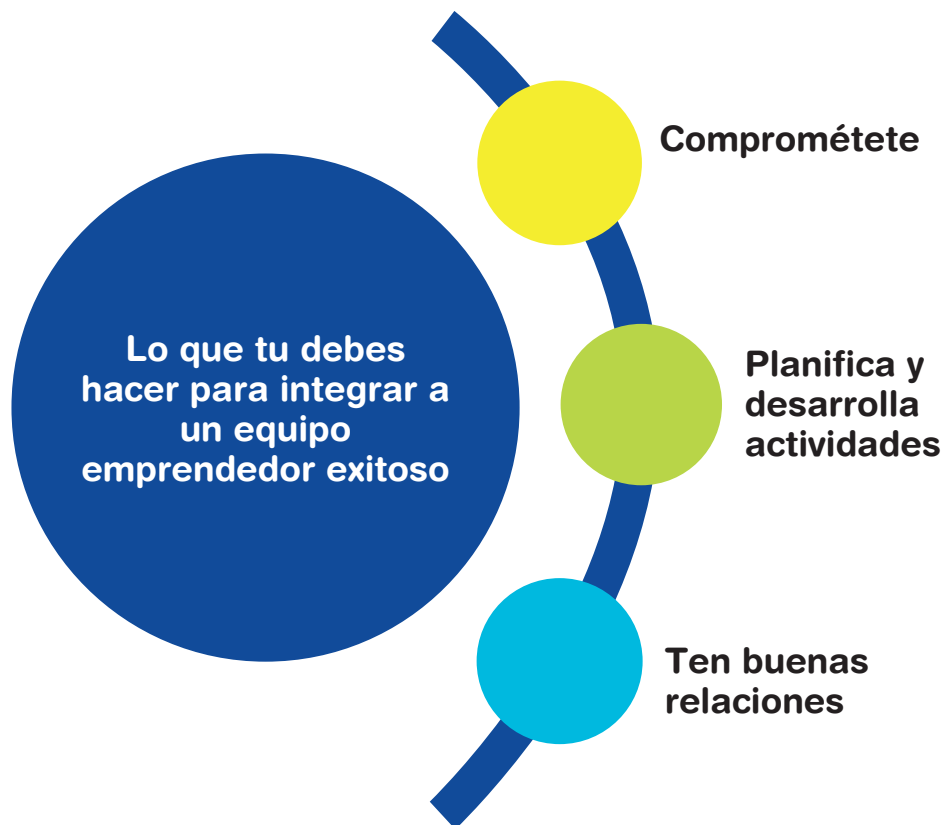
**Encargado de:**



## 3.4. Trabajo en Equipo

Para trabajar efectivamente en un equipo tienes que organizarte para hacer las tareas en conjunto. Es importante hacer equipo, sincronizarlo, unirlo para que la presión de fuera no dañe el espíritu colectivo, según cita (Rodríguez, 2010).

El trabajo en equipo es un proceso preciso y lleno de retos, que te garantiza la satisfacción de objetivos previstos, por las acciones que ejecutas a través de un equipo de trabajo, que es un conjunto de personas que tienen una perspectiva organizada y clara sobre las metas.



## 3.5. Las metas que persigue un equipo emprendedor

Entre las metas que el equipo emprendedor busca para trabajar efectivamente son las siguientes:

- ✓ Calidad en los resultados al trabajar y tomar decisiones por consenso.
- ✓ Espíritu colectivista y compromiso con el emprendimiento.
- ✓ Innovación y creatividad en ideas.
- ✓ Soluciones más rápidas en los problemas.



## 3.6. Fortalezas y debilidades del trabajo en equipo

Los emprendedores deben potenciar las fortalezas y medir las debilidades para mejorarlas diariamente. A continuación se presentan algunos puntos para considerar en los trabajos de equipos según Alcaraz (2011):



### FORTALEZAS



- Liderazgo participativo
- Responsabilidad compartida
- Concentración en las tareas
- Empoderamiento
- Comunicación

### DEBILIDADES

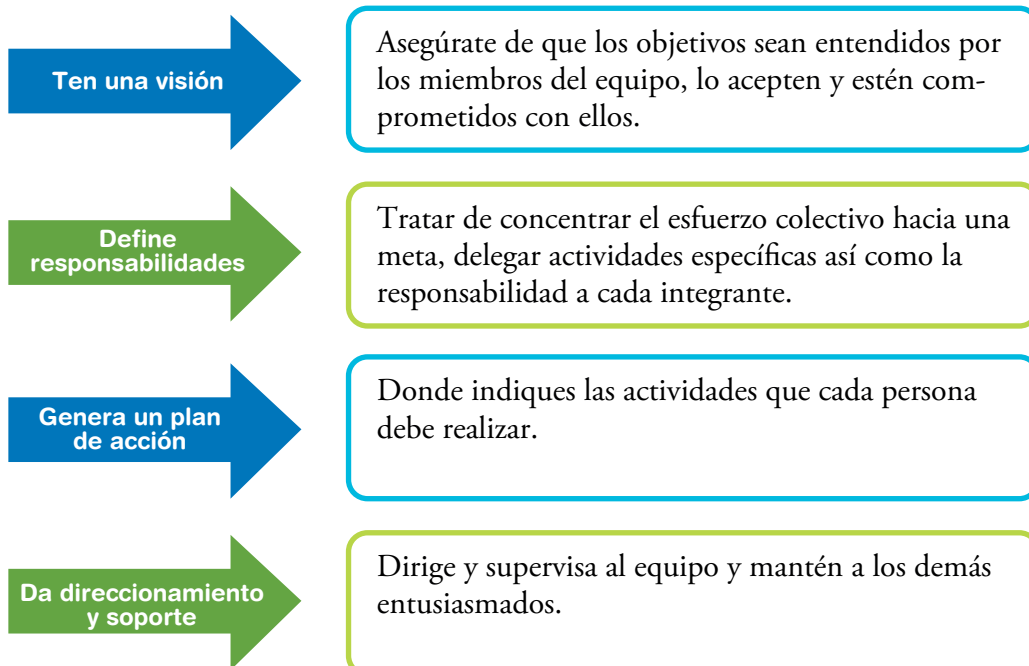


- Lentitud
- Individualismo
- Incertidumbre y conformismo
- Carecen de empoderamiento
- Relación ineficientes de los integrantes.



## 3.7. ¿Cómo formar equipos de éxito?

Para construir un equipo exitoso, considera cinco iniciativas:





Tener un equipo exitoso no es sencillo, la clave está en el esfuerzo de entender y aceptar a cada integrante con sus fortalezas y debilidades.

Rodríguez C.



### 3.8. Taller

Conformar equipos para producir torres con papel reciclado. El facilitador debe entregarle a cada equipo, un conjunto de papel, cinta, goma, regla, para que elaboren una torre que al final debe sostener un objeto pesado. Considera los cuatro pasos para formar un equipo de éxito.

<b>Misión</b>	<b>Plan de Acción</b>
<b>Responsabilidades de cada uno</b>	<b>Resultados</b>  (Foto)



#### Recuerda

Un equipo exitoso es la unión de personas con energías positivas, que se enfocan a perseguir objetivos, mediante la eficacia y la eficiencia.

# UNIDAD 4

## Pasión por Innovar con Creatividad



# UNIDAD 4

## Pasión por Innovar con Creatividad

### Ejes de Aprendizaje

- ✓ Actuar con autonomía y creatividad
- ✓ Identificar oportunidades

### Objetivos de Aprendizaje

- ✓ Descubrirás tu espíritu imaginativo mediante la creatividad en los talleres.
- ✓ Analizarás tu capacidad imaginativa para proponer ideas relacionadas con la creatividad e innovación.
- ✓ Investigarás con el equipo emprendedor varias ideas de negocio y posteriormente seleccionarás una.



“La gente siempre se está preparando para vivir, pero nunca vive”

Ralph Waldo Emerson



### Dinámica Participativa

## 4.1. Piensa y Descubre

### Objetivo

- ✓ Desarrollar la creatividad en alumnos para conocer su capacidad imaginativa a través de la actividad.

### Elementos claves para el desarrollo del juego

- ✓ Objetos del entorno
- ✓ Coordinador del juego

### Metodología

Pensar en diferentes beneficios que se le puede dar a las cosas del entorno.

### Desarrollo del Juego

Una vez conformado equipos de 3 o 5 personas, salir del aula y buscar un objeto, en el cual se pueda crear algo novedoso. Para esto tendrán 10 minutos o 20 minutos para que preparen una explicación del producto que crearon a partir del objeto.

En la exposición deberán vender realmente el producto ante sus compañeros, el equipo que no convence a la sala, es porque no tiene nada de innovador su producto.



## Video 4.2. El Jabón



## Taller 4.3. Creatividad: El Arte en Piedras

Conseguir piedras de diferentes formas; y diversos materiales que necesite para diseñar en ellas arte. El objetivo es convertir las simples piedras en algo diferente.

1. Generé una lista de ideas, para posibles creaciones.
2. Elija una idea para realizar el taller.
3. Desarrolle su idea, en la práctica.
4. Una vez terminado deberá vender su idea.

### Expresa su Idea a continuación



“El futuro pertenece a quienes creen en la belleza de sus sueños”

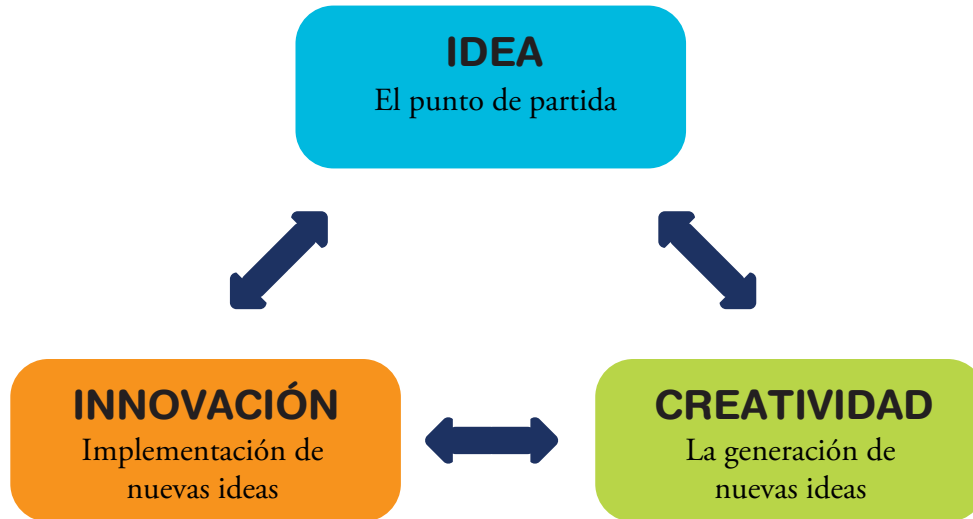
Eleanor Roosevelt



## 4.4. Incentivación Y Empoderamiento de Ideas

Uno de los importantes pilares del crecimiento de las ideas es amar lo que haces.

Para la generación de emprendimientos se necesita de tres elementos esenciales. (Martinez)

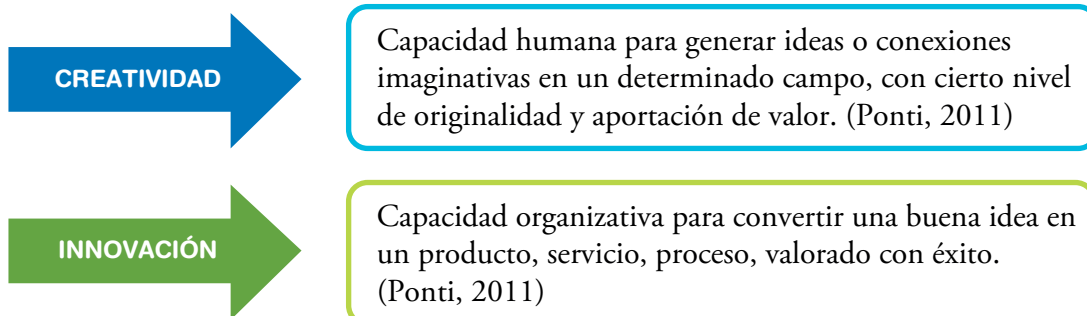


La innovación consiste en convertir ideas en un producto o servicio que tenga un valor para los clientes, de manera que se consiga resultados rentables.

La innovación viene a ser un motor de tres tiempos ideas/valor/resultados que se tiene que retroalimentar de forma continua.



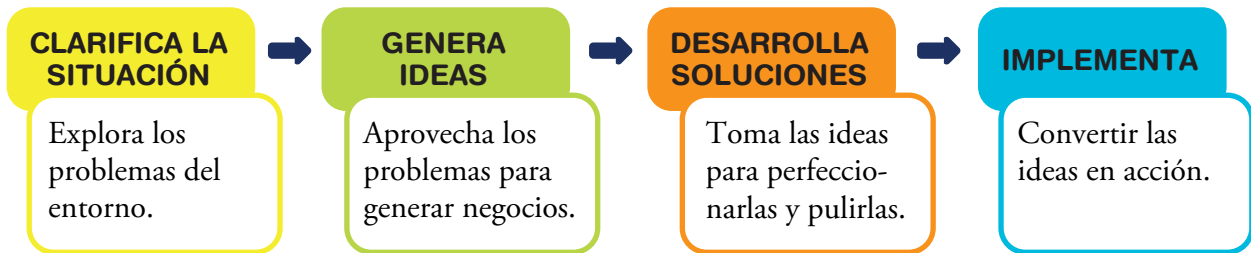
## 4.5. Innovación y Creatividad



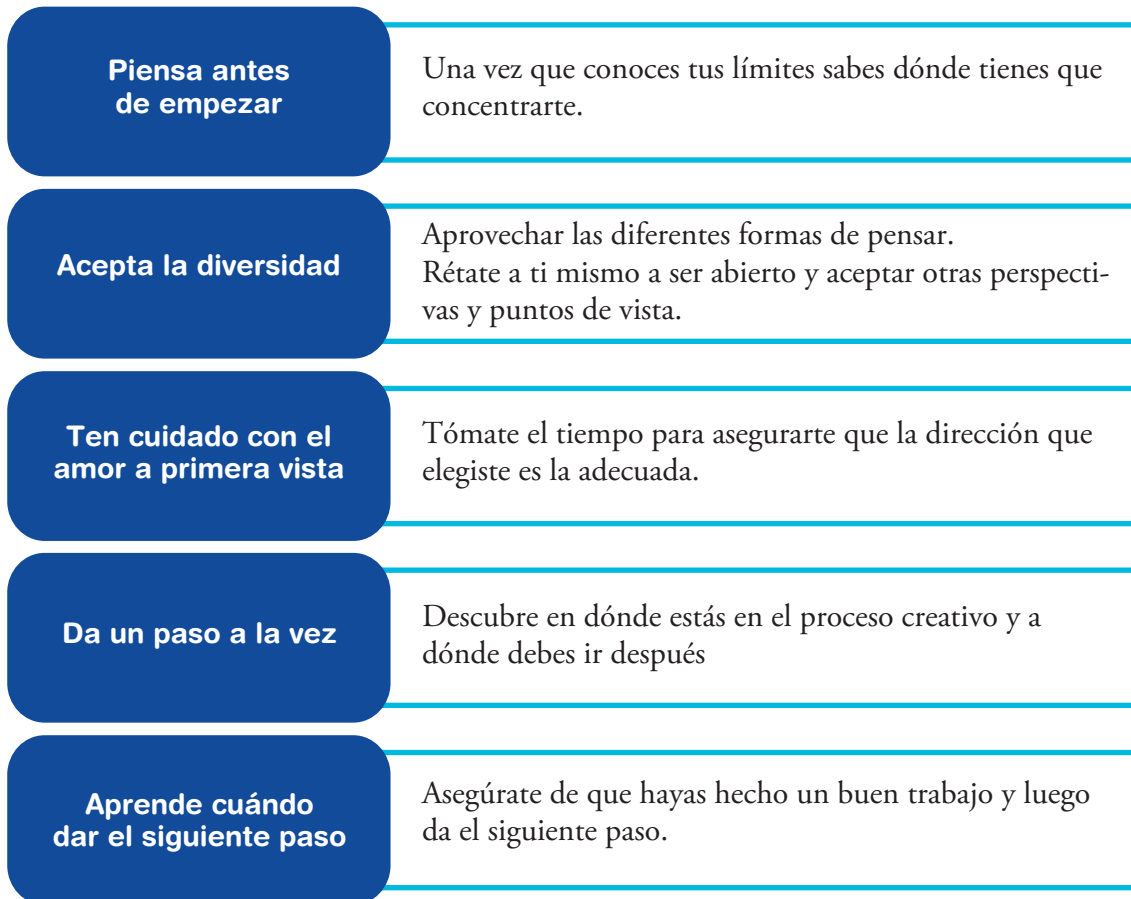


## 4.6. ¿Cómo Explorar Tu Creatividad?

Para ser creativo necesitas explorar los siguientes cuatro pasos del proceso creativo. (Grivas, 2012):



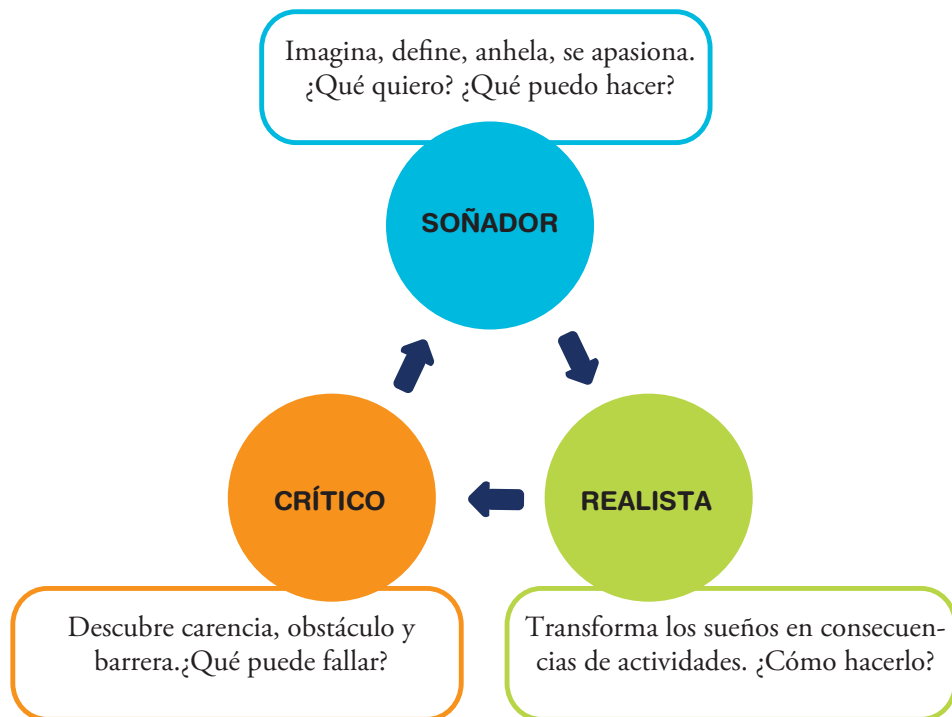
Estas cinco estrategias te pueden servir para realizar un buen proceso creativo:





## 4.7. ¿Caso ejemplar?

Estrategia de Disney “Si se puede soñar, se puede hacer”.(Correa, 2013)



La creatividad es el proceso por el cual las ideas son generadas, conectadas y transformadas en cosas que se valoran.

Boston's Creative Economy, 2010



## 4.8. Generación De Idea De Negocio

Para generar ideas te invito a conocer las 7 estrategias de la creatividad para impulsar una cultura de innovación. (Ponti & Ferrás, 2006).

1

### THINK ZEN (Pensar ZEN) Pensar Rápido, Pensar Lento

Ser capaz de utilizar nuestra mente (razones o intuiciones sabiamente combinadas). Pensar zen consiste en adquirir la paz y la tranquilidad de mente y de espíritu suficiente para poder dedicarse a las tareas creativas.

- ✓ Tiempo y espacio para pensar.
- ✓ Responder preguntas y explorar.
- ✓ Intuición: Creatividad inconsciente.

Observar en el entorno las soluciones que se pueden crear con la innovación.

## Pensar en algunas soluciones para mejorar la actividad turística de la provincia de Esmeraldas.




2

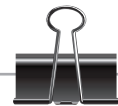
### THINK PO (Pensar Po): Razonar provocativamente, pensar alternativamente

La magia de la provocación reside en saber aprovechar el sin sentido que genera para, así crear algo nuevo.

- ✔ Desafiar los convencionalismos.
- ✔ Saber construir provocaciones y generar ideas.

Descubrir las soluciones factibles para la generación de negocios.

### ¿Cuáles serían los beneficios que se generarían por la actividad turística?




3

### THINK OPEN: Observar otras realidades, saber escuchar, dar y recibir.

Estar en contactos con las realidades diferentes a las nuestra, no permitiendo el encasillamiento en perspectivas limitadas.

- ✔ Curiosidad, conectar
- ✔ Aprovechar la inteligencia que nos rodea.
- ✔ Aprender de otras realidades, mirar otros mundos.

**Taller** A partir de imágenes recortadas en diferentes revistas hacer un collage creativo, esto permite aprender a relacionar realidades distintas. ¡Crea una idea!



## 4

**THINK FLOW (Pensar con fluidez): ampliar los registros mentales, cambiar de perspectiva.**

Consiste en encontrar el estado de zen de dejar que la mente fluya, más allá de si las ideas son mejores o peores. Fluir es divertirse, apasionarse, vibrar con lo que estamos haciendo.

- ✓ Prototipos, experiencias

**Taller** Percibir que imágenes se encuentran ocultas



## 5

**THINK AND DRAW (Pensar y dibujar): Hacer visibles las ideas, las imágenes y las sensaciones.**

Dibujar conceptos, ideas y en formas de mapa mental, para captar mejor la información. Para expresar la creatividad es muy interesante atreverse a dar forma, más allá de las palabras.

- ✓ Aprender a expresar y transmitir contenidos emocionales.
- ✓ Usar todos los sentidos para acercarnos a otras realidades.
- ✓ Se trata de concretar y hacer vivir.

**Taller** Tome un lápiz para dibujar. Aparentemente es un 3 que es una limitación perceptiva. ¿En que puede convertirse esta figura con un poco de imaginación?



**6**

**THINK TEAM (pensar entre todos): Utilizar herramientas de fertilización cruzada, sumar energías, multiplicar esfuerzo, compartir conocimiento.**

Para la generación de ideas se necesita de grandes dosis de trabajo en equipo.

- ✔ Pensar, escuchar, colaborar.
- ✔ Desarrollar estrategias de ganar-ganar
- ✔ Participación activa (gente que quiera hacer cosas grandes)

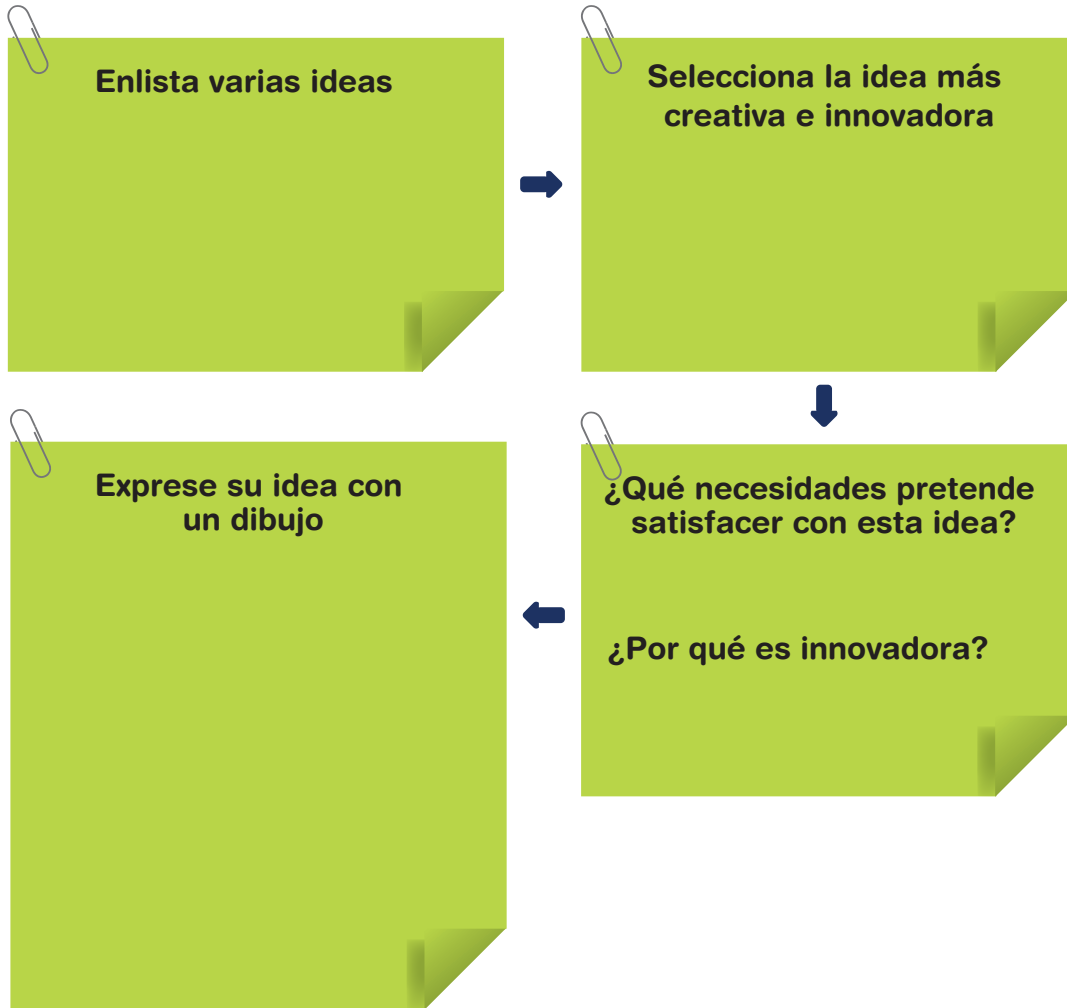
**7**

**THINK HAPPY (divertirse en entornos de pasión)**

- ✔ La mejor motivación no es dinero sino la pasión
- ✔ Conseguir utopías y conseguirlas



### Atrévete a ser algo diferente!!



#### Recuerda

La creatividad es el insumo clave para la innovación. (Diana Mesa)

No olvidarse que la creatividad es un don que se relaciona con la imaginación, observación, innovación y curiosidad.

### ¡¡AHORA BIEN!! REFLEXIONA

¿Qué es un Emprendedor?




**¿Cómo interpretas la autoestima?**



Handwriting practice area with a red vertical margin line on the left and blue horizontal lines for writing.

**¿por qué los emprendimientos se tienen que liderar?**



Handwriting practice area with a red vertical margin line on the left and blue horizontal lines for writing.

**¿Qué es un equipo emprendedor?**



Handwriting practice area with a red vertical margin line on the left and blue horizontal lines for writing.

**¿Qué te permite hacer la creatividad frente la innovación?**



Handwriting practice area with a red vertical margin line on the left and blue horizontal lines for writing.

# SEGUNDA PARTE

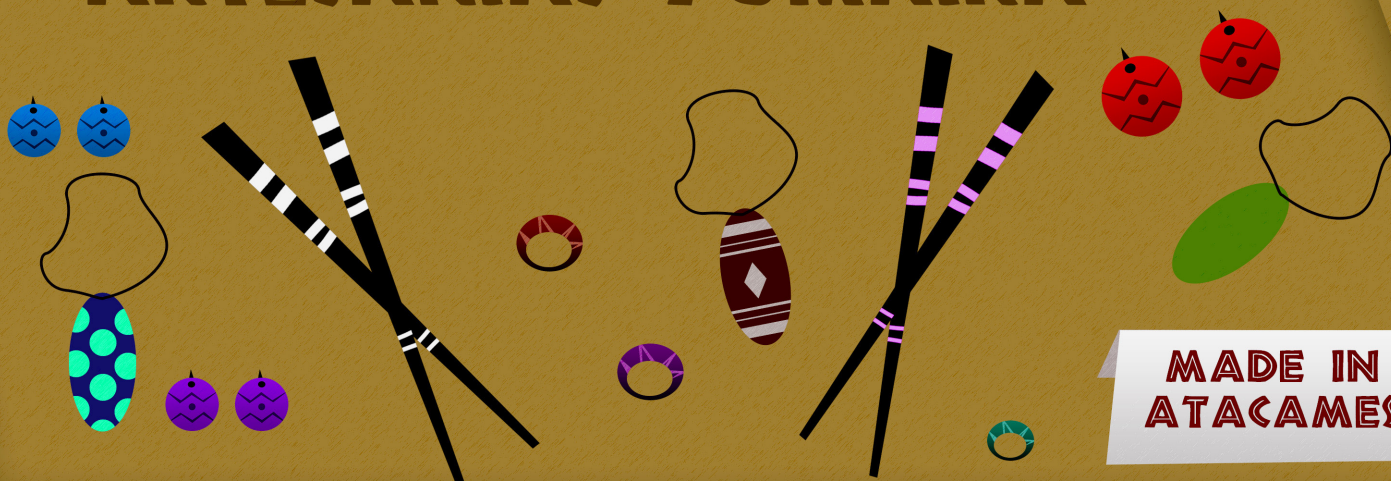
## FORMA TU EMPRENDIMIENTO



### Emprendimiento

Rodrigo Varela, sostiene que las empresas jóvenes y pequeñas generan más empleo que las viejas y grandes (2008). Es por esta razón que Esmeraldas necesita de empresas dinámicas que produzcan cambios en su estructura socioeconómica.

### ARTESANIAS YOMAIRA



MADE IN  
ATACAMES

# UNIDAD 5

## Organiza tu empresa



# UNIDAD 5

## Organiza tu Empresa

### Ejes de Aprendizaje

---

✓ Asumir riesgos

✓ Trabajar colaborativamente en redes

### Objetivos de Aprendizaje

---

✓ Promoverás las actividades de la organización mediante la responsabilidad y autoridad.

✓ Conocerás las bases para crear su emprendimiento legalmente.

✓ Desempeñarás actividades organizacionales, cumpliendo roles en el equipo a través de los talleres.



“Lo más importante de este mundo no es saber dónde estamos, sino hacia dónde vamos”

Goethe



### Dinámica Participativa

## 5.1. Construir ratoneras

### Objetivo

---

✓ Conocer que la estructura de una empresa depende de quienes la sostienen activa, para mantener siempre clientes.

### Elementos claves para el desarrollo del juego

---

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del juego
- ✓ Espacio amplio

### Metodología

---

✓ Conformar estructuras (empresas) que son las ratoneras para que vivan los ratones (clientes).

### Desarrollo del Juego

---

El facilitador organizará a los participantes en grupos de tres, ubicando a dos estudiantes para conformar la ratonera (estructura de la empresa); el lado izquierdo y el lado derecho; y el tercero dentro de la ratonera (cliente). Conformado una secuencia de ratoneras para comenzar a rotar, es decir a cambiar de puesto cuando la autoridad lo indique.

El facilitador dirá: ¡Terremoto! moverse las ratoneras izquierdas, y los que están en ese puesto deben buscar otra ratonera, así mismo deberá hacerse con las ratoneras derechas y ratones. Si es necesario crear una ratonera sin ratón, para ver quién es el más ágil.

Reflexionar sobre lo que sucedió y relacionarlo con las estructuras de las empresas.



Video

## 5.2. La Asamblea en la Carpintería / Los Croods



Taller

## 5.3. Estructura tu Empresa

La organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre las personas de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. (Rafael, 2011).

### Construir el objetivo del emprendimiento:

Los objetivos son descripciones de los resultados que la empresa desea alcanzar en un determinado tiempo.

Para plantear el objetivo de manera eficiente, debes considerar estas claves:

- ✓ Formula el objetivo, como si ya los hubieras alcanzado
- ✓ Sé lo más específico posible

### Para alcanzar el objetivo que deben hacer:

### Construye la misión propia con un dibujo y luego establece la del emprendimiento

¿Cómo soy actualmente?



La misión es la razón de ser, es decir lo que haces.

Para redactar la misión debes contestar las siguientes interrogantes:

¿Qué hace la organización? \_\_\_\_\_

¿Para qué lo hace? \_\_\_\_\_

¿Con qué lo hace? \_\_\_\_\_


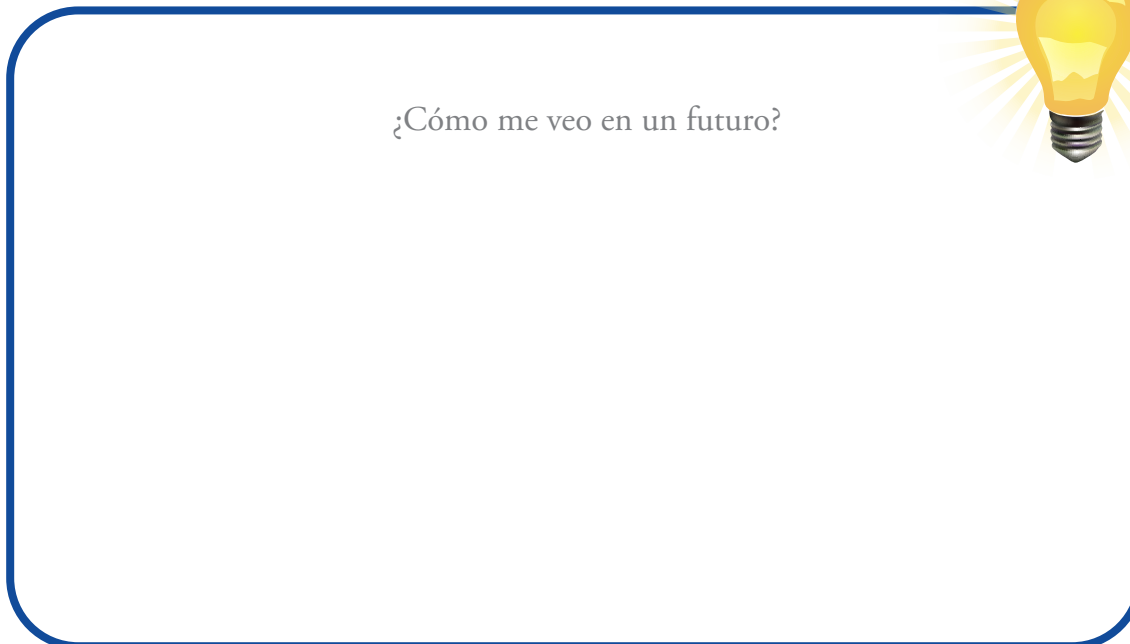
¿Cómo lo hace? \_\_\_\_\_

¿Cuáles son los criterios que lo rige? \_\_\_\_\_



**Construye la visión propia con un dibujo y luego la del emprendimiento**

¿Cómo me veo en un futuro?



La visión es hacia donde quiero llegar, es decir que quiero ser en el futuro.

Para redactar la visión necesitas contestar principalmente las siguientes preguntas:

¿Hacia dónde vamos? \_\_\_\_\_

¿Qué tratamos de conseguir? \_\_\_\_\_

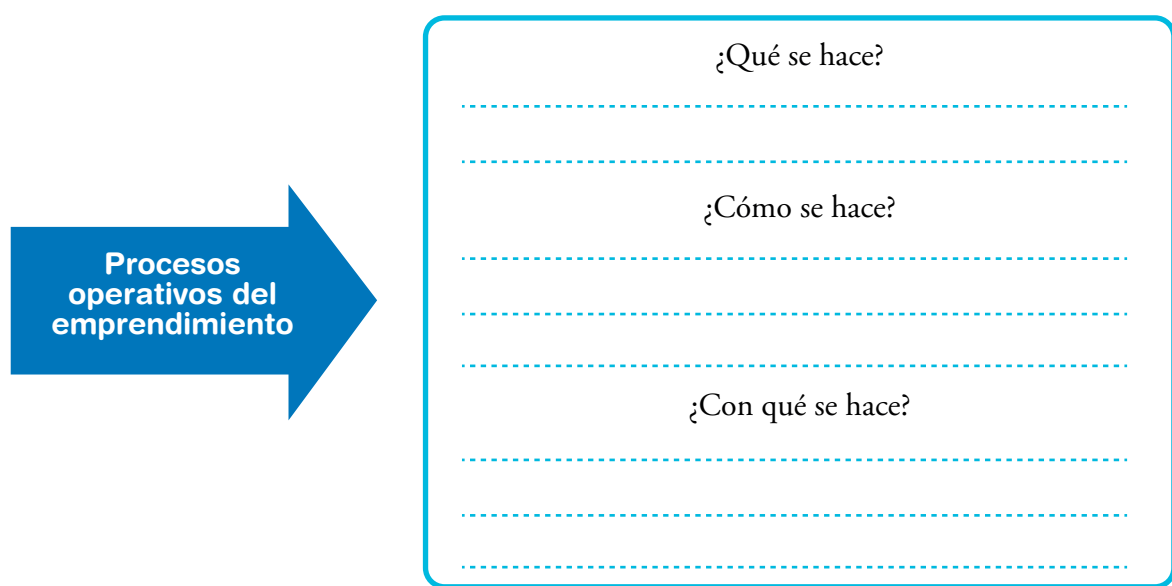
¿Cómo nos enfrentaremos al cambio? \_\_\_\_\_



## 5.4. Estructura Organizacional

La finalidad de la estructura organizacional es reflejar los cargos de la empresa e indicar quien es responsable de cada actividad, para cumplir con los objetivos organizacionales.

Para diseñar la estructura organizacional de tu emprendimiento, es necesario establecer aspectos con el siguiente sistema:



La planificación es necesaria para la supervivencia y el éxito de cualquier emprendimiento. Para cumplir con este principio es importante planificar que actividades va a cumplir cada área de operación.

Áreas	Actividades
Gerencia	
De Producción	
De Marketing	
De Contabilidad	
Otro .....	

**Desarrolla el Organigrama de tu emprendimiento**





## 5.5. Definir objetivos por áreas

Áreas	Objetivos
Gerencia	
De Producción	
De Marketing	
De Contabilidad	
Otro .....	



## 5.6. ¿Cómo constituir mi emprendimiento legalmente?

Todo emprendimiento debe cumplir con un proceso para poder funcionar legalmente, a continuación se presenta los pasos a seguir:

### 1 Darle un nombre a la empresa

Cuando ya hayas pensado varios nombres dirígete a la Súper Intendencia de Compañía para reservarlo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de capital, que depende del tipo de compañía.

### 2 Escritura de la Constitución de la Compañía

Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.

### 3 Registro mercantil

Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.

## 4 Súper de compañías

Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Superintendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

## 5

Crear el RUC de tu empresa como último paso o registrarse en el RISE en el caso de que sus ingresos anuales no superen \$60.000.



### Recuerda

Para organizar el emprendimiento necesitas planificar, controlar y dirigir las actividades de la misma.

# UNIDAD 6

## Produce y vende resultados



**Sandías  
Pepito**



# UNIDAD 6

## Produce y vende resultados

### Ejes de Aprendizaje

---

- ✓ Traducir la idea en un plan de acción
- ✓ Trabajar colaborativamente en redes

### Objetivos de Aprendizaje

---

- ✓ Conocerás tu capacidad de producción a través del cálculo y análisis del mercado.
- ✓ Diseñarás estrategias para ofrecer un producto o servicio al mercado.
- ✓ Aprenderás a estudiar tu mercado con diferentes técnicas.



“La forma de empezar es dejar de hablar y empezar a hacerlo”

Walt Disney

## Producción

### Dinámica Participativa 6.1. El Cuchicheo

#### Objetivo

---

- ✓ Transmitir mensajes a través de un proceso comunicativo.

#### Elementos claves para el desarrollo del juego

---

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del grupo
- ✓ Fichas de frases rítmicas

#### Metodología

---

- ✓ Conformar dos filas de estudiantes, para transmitir los mensajes de forma ordenada y en secuencia, para obtener resultados eficientes.

#### Desarrollo del Juego

---

El facilitador dividirá a los estudiantes en dos grupos, y les proporcionará dos minutos para que cada grupo escoja un líder y él tendrá la tarea de organizar a su equipo ubicándolos en puestos secuenciales adecuados para que el mensaje se transmita y llegue tal como es. El equipo que tenga más acierto ganará.

Reflexionar sobre los procesos productivos de las empresas y como afecta la comunicación al momento de producir un producto u ofrecer un servicio.



Video

## 6.2. El Constructor



Taller

## 6.3. Producción de Barcos

La empresa “Barquitos”, se dedica a vender barquitos al gobierno en temporadas de navidad. Actualmente tiene un contrato para fabricar 800 barquitos de papel. Por lo que desea contratar a otras empresas para que le fabrique tal requerimiento.

Formar equipos de 3 o 5, existen tres procesos claves: doblado, pintado, empaquetado. Por lo que se deben distribuir adecuadamente las funciones y producir en mayor volumen según los pedidos que haga la empresa “Barquitos”.

¿Cuánto me cuesta fabricar los barquitos?	
¿Cuántos he producido?	
¿A cuánto venderé los barquitos?	
¿Cual es la ganancia?	




## 6.4. Descripción de Productos/Servicios.


En este espacio deberán describir el producto que va a producir o el servicio que vas a ofrecer, describe sus características.






## 6.5. Diagrama de Flujo del Proceso


Para diagramar el flujo de procesos deberás describir los pasos para la producción de un bien o servicio. Los símbolos para elaborar un diagrama son:

 El rectángulo representa las operaciones (actividades o tarea).

 La elipse representa los límites, inicio y final del proceso.

 La flecha significa el sentido del flujo y la secuencia de las etapas del proceso.

 El rombo significa la toma de decisiones, en cuestión a una pregunta.






 Significa el documento de entradas.



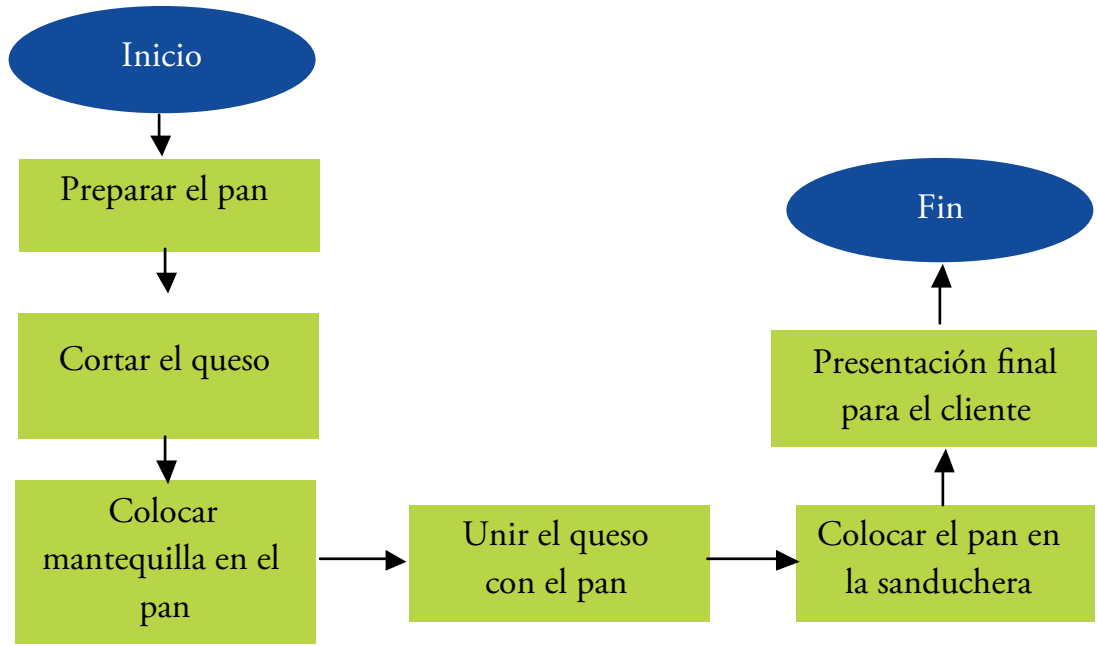
## 6.6. Caso Ejemplar

En el bar “PUCESE” preparan sandwiches de queso, ellos han descrito los siguientes pasos para realizar el flujo de proceso.

### Descripción del Proceso

No.	Descripción de Proceso	Tiempo en minutos					
1	Inicio	0,5	X		X		
2	Prepara el pan	0,5	X		X		
3	Cortar el queso	0,5	X		X		
4	Colocar mantequilla en el pan	0,5	X		X		
5	Unir el queso con el pan	0,5	X		X		
6	Colocar el pan en la sandwichera	0,5	X		X		
7	Presentación final para el cliente	0,5	X		X		
8	Fin			X			
	TOTAL	16					

## Diagrama de Flujo del Proceso



## 6.7. “Trabajar en la idea de negocio”

A continuación describa los pasos de su proceso y marque con un x al símbolo que corresponde. Posteriormente diagrame el flujo de proceso.

No.	Descripción de Proceso	Tiempo en minutos					



## 6.8. Control de Calidad

Es la verificación por cada actividad que se realiza, para saber si estoy produciendo un buen resultado. Esto permite ofrecer un producto de buena la calidad para los clientes.

Los emprendimientos que no hacen control de calidad en su fase de producción terminan ofreciendo productos defectuoso. Así mismo pasa cuando se ofrece servicio, si no detectamos y medimos la mala atención a nuestros clientes, ellos preferirán la competencia.



## 6.9. Capacidad Instalada

Se refiere al nivel máximo de producción que puede alcanzar una empresa con base en los recursos con los que cuenta, es decir maquinarias, equipos e instalaciones físicas. (Rafael, 2011).



## 6.10. Caso ejemplar

En la capacidad instalada del bar de la PUCESE, se consideró solo para la preparación de sandwiches; una sanduchera y una persona.

Para calcular la capacidad de producción partimos de:

<b>Una persona</b>	<b>Horas diarias</b>	<b>8</b>
<b>Multiplicamos</b>	Minutos por hora	60
<b>Total</b>	Minutos por día	480
<b>Dividimos</b>	Minutos en que se produce sanduche	6
<b>Total de sandwiches producidos por día</b>		<b>80</b>

Período	Capacidad de producto
1 día	80
1 semana (5 días)	400
1 mes (4 semanas)	1600



## 6.11. “Trabajar en la idea de negocio”

Realiza el cálculo de capacidad para tu emprendimiento. Especificando cuantas personas trabajaran en la producción y cuantos equipos o maquinarias utilizarías.

_____ <b>Persona Trabaja</b>	<b>Horas diarias</b>
<b>Multiplicamos</b>	Minutos por hora
<b>Total</b>	Minutos por día
<b>Dividimos</b>	Minutos en que se produce sanduche
<b>Total _____ producidos por día</b>	

Período	Capacidad de producto
1 día	
1 semana (5 días)	
1 mes (4 semanas)	

# Marketing



## Dinámica Participativa

### 6.12. Bailando sobre papel

#### Objetivo

- ✓ Conocer cómo se reducen los emprendimientos, mientras se busca innovación y estrategias para seguir compitiendo en el mercado.

#### Elementos claves para el desarrollo del juego

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del grupo
- ✓ Papelotes

#### Metodología

- ✓ Cada equipo emprendedor deberá bailar encima de un papelote, mientras el coordinador indica para reducir el espacio del mismo.

#### Desarrollo del Juego

El facilitador preparan papelotes del mismo tamaño. Los participantes se dividen en equipos. A cada equipo le dan un papelote. Los equipos bailan encima del papelón mientras el facilitador toca música, cada vez que la música pare los alumnos deben salir del papelón y doblarlo por la mitad, cuando la música toque de nuevo todos deberán estar nuevamente bailando encima de su papel. Después de varios turnos, el papel se hace muy pequeño porque han sido doblados una y otra vez. Es cada vez más difícil que el equipo se paren sobre el papel. El equipo que tenga alguna parte de su cuerpo en el suelo, quedan fuera del juego. El juego continúa hasta que un equipo gane.

Reflexionar sobre la dinámica.



## Video

### 6.13. Atendiendo al Cliente



## 6.14. Estudio de Mercado

Es una herramienta valiosa para recolectar información del mercado, es decir preferencias, deseos, necesidades, gustos de nuestros clientes y competidores. Este proceso de recopilación de información nos permite analizarla, interpretarla y hacer uso de ella para mejorar la propuesta de valor.

Para investigar el mercado se requiere de técnicas e instrumentos, entre los principales y muy reconocidos esta; la encuesta, la observación y la entrevista.

Al diseñar una investigación de mercado se requiere conocer los siguientes pasos:

- ✓ Definición del problema
- ✓ Especificación de la información
- ✓ Elegir método y técnica
- ✓ Preparación de un plan de acción
- ✓ Ejecutar plan y obtener resultados



### 6.14.1. Diseño de Encuesta

Para diseñar la encuesta necesitas establecer un objetivo, para qué conseguir información con la aplicación de este instrumento. Además fijar una muestra de población a quien le vas hacer la encuesta.



Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla”.

Murria R. Spiegel (1991)t.



	<b>Objetivo</b>
	<b>Muestra</b>



## 6.14.2. Aplicación de Encuesta

En una encuesta es importante consultar a cerca de clientes, productos o servicios, precios y competencia.



## 6.15. Caso Ejemplar

Esta encuesta está diseñada para recolectar información sobre los gustos y preferencias en los estudiantes de la PUCESE, en cuanto a su alimentación en horas libres de la mañana. Para esta aplicación se tomó como muestra 50 estudiantes.

es  
o nivel  
1)

¿Qué edad tiene?

17 - 20	
21 - 25	

idea en

¿Qué producto consume más?

Sanduches de queso	
Sanduches de queso y jamón	
Empanadas de harina con queso	
Empanadas de verde con queso	

¿Con qué frecuencia compra en el bar "PUCESE"?

1 vez a la semana	
2 o 3 veces a la semana	
Todos los días	

¿Qué productos preferiría consumir en las horas de la mañana ?

Hamburguesas	
Ensaladas de fruta	
Bolones	

¿Hasta qué tarifa consume diario en el bar?

Menos de \$1,00	
\$1,00 - \$3,00	
Más de \$4,00	

¿Le gustaría comprar cualquiera de nuestro producto con el obsequio de una yapa?

Si	
No	



## 6.16. Tabulación de Encuestas y Análisis de resultados

Con la aplicación de las 50 encuestas se obtuvo la siguiente información, por cada pregunta:

¿Qué edad tiene?

17- 20	32
21- 25	18

¿Qué producto consume más?

Sanduches de queso	25
Sanduches de queso y jamón	10
Empanadas de harina con queso	10
Empanadas de verde con queso	5

¿Con qué frecuencia compra en el bar “PUCESE”?

1 vez a la semana	13
2 o 3 veces a la semana	24
Todos los días	13

¿Qué productos preferiría consumir en las horas de la mañana?

Hamburguesas	1
Ensaladas de fruta	25
Bolones	19

¿Hasta qué tarifa consume diario en el bar ?

Menos de \$1,00	1
\$1,00 - \$3,00	41
Más de \$4,00	8

¿Le gustaría comprar cualquiera de nuestro producto con el obsequio de una yapa?

Si	49
No	1

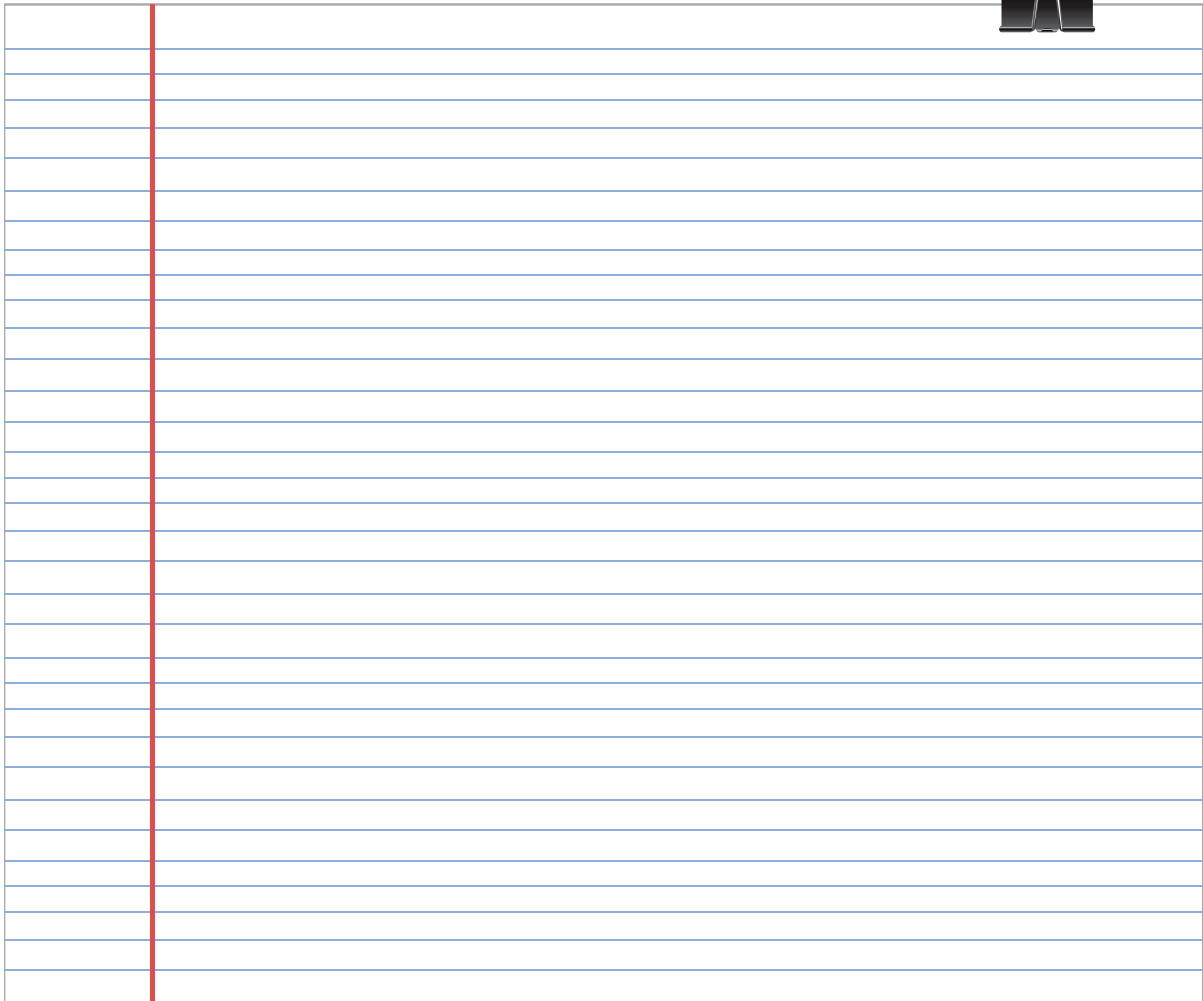
Se puede interpretar que los estudiantes de la PUCESE, consumen más el sanduches de queso, gastan un promedio de \$2,00 diarios, además prefieren ensaladas de fruta para degustar en la mañana.



## 6.17. “Trabajar en la idea de negocio”

Diseña una pequeña encuesta para tus clientes y tabularla.



## 6.18. Segmentación del Mercado

Es la división del mercado, en grupos que poseen las mismas necesidades, capacidad de compra, poder adquisitivo y autoridad para comprar un determinado producto o servicio.

A continuación resume el segmento de clientes, en base a la información que se recolecto en las encuestas.





## 6.19. Estrategias del Marketing MIX

El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada comúnmente por las empresas para analizar cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción. (e-conomic)

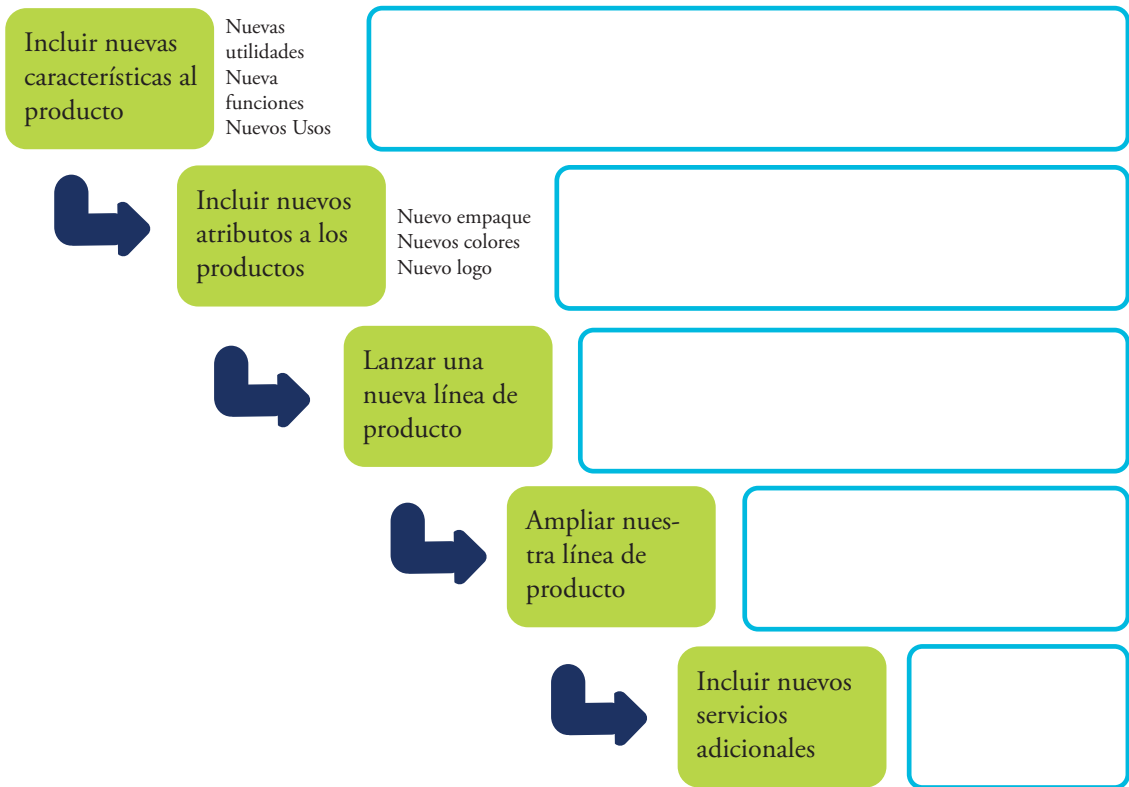


Estas estrategias permitirán ampliar tu mercado de clientes y obtener mayores ventas, si las aplican de forma adecuada conforme se lo indica a continuación.

Que haría con su producto o servicio para aplicar las siguientes estrategias de producto, precio, plaza y promoción. Rellene los espacios en blanco que se encuentra a un lado de cada estrategia.



## 6.19.1 Estrategias para el producto



Diseña la marca del emprendimiento:

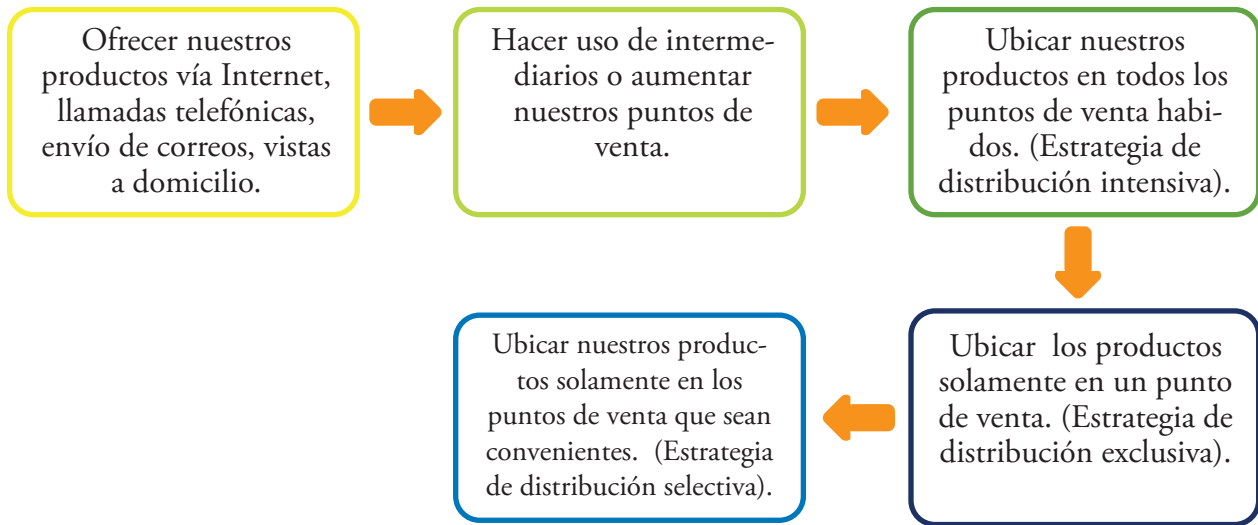


## 6.19.2 Estrategias para el precio





## 6.19.3 Estrategias Para La Plaza o Distribución

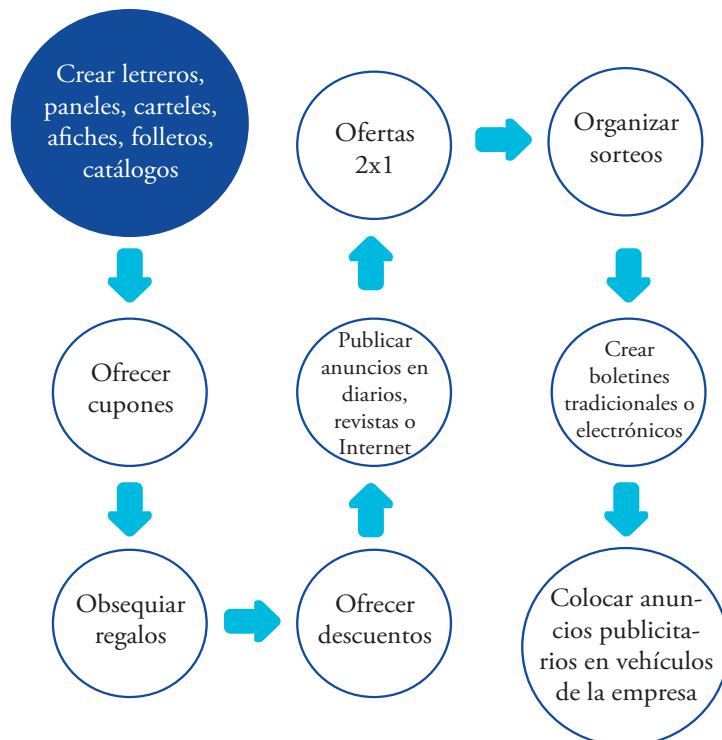


¿Cuál de ellas utilizaría para distribuir sus productos o servicios? Explicalo






## 6.19.4 Estrategias Para la Promoción



**Hacer una promoción activa entre los compañeros utilizando cualquiera de las estrategias o puedes crear nuevas. ¡Vende tu idea de negocio!**



A large, empty rectangular box with rounded corners and a blue border, intended for writing or drawing.

# UNIDAD 7

Aprendo a llevar control en las operaciones de mi empresa



# UNIDAD 7

## Aprendo a llevar control en las operaciones de mi empresa

### Ejes de Aprendizaje

- ✓ Trabajar colaborativamente en redes
- ✓ Asumir riesgos

### Objetivos de Aprendizaje

- ✓ Establecerás el costo de cada producto o servicio, mediante el análisis y cálculo de los requerimientos.
- ✓ Conocerás como calcular los beneficios para repartir equitativamente las ganancias.



“Hay una diferencia entre ser pobre y estar quebrado. Uno puede estar quebrado temporalmente, uno es pobre eternamente”

Robert Kiyosaki



### Dinámica Participativa

## 7.1. El Juego de la moneda

### Objetivo

- ✓ Ordenar lógicamente los recursos económicos del emprendimiento.

### Elementos claves para el desarrollo del juego

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador

### Metodología

- ✓ Colocar 12 monedas en seis líneas con cuatro monedas encada una.

### Desarrollo del Juego

Cada equipo deberá construir una figura con las 12 monedas con el fin de visualizar seis líneas de cuatro monedas cada una, explicar que corresponde cada fila de monedas relacionándola con los recursos de la empresa.





Video

## 7.2. El Valor del Dinero



## 7.3. Costo del Producto

Para establecer el precio de venta de un producto o servicios, principalmente se debe calcular los costos que se generan por fabricar un producto o brindar un servicio, de los cuales se le suma el margen de utilidad para obtener un precio ideal para el cliente.

Existen tres elementos del costo claves:



## 7.4. Caso Ejemplar

### Proceso para determinar los costos:

Continuando con el ejemplo anterior, para determinar los costos de preparación de un sandwich de queso del bar “PUCESE”. Tomando como referencia la capacidad de producción mensuales de 1600 unidades.

### 1. Calculo de costos de materiales

SANDUCHE DE QUESO				
CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN DE MATERIALES	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
134	Paquetes	Supan (12 unidades)	1,40	187,60
100	Libras	Queso (16 tajadas por libra)	1,80	180,00
40	Libras	Mantequilla (40 unidades por libra)	2,30	92,00
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>				<b>459,60</b>
UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALMENTE				1600
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				0,29

## 2. Cálculo de costos de mano de obra

Considerando a una sola persona que es la que prepara los sandwiches.

Salario básico mensual	318,00	20 días
Salario por día	15,9	8 horas
Salario por hora	1,99	60 minutos
Salario por minutos	0,03	
<b>Costo de MO por unidad</b>	<b>318,00 / 1600</b>	<b>0,18</b>

## 3. Calcular los costos indirectos de fabricación

Se considera como costos indirectos de fabricación las depreciaciones de los equipos.

HERRAMIENTA	PRECIO ANUAL	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Sanduchera	80,00	5 años	$80/5=16,00$	$16/12=1,33$
Utensilios de cocina	25,00	6 años	$25/6=4,17$	$4,17/12=0,35$
<b>COSTO DE DEPRECIACIÓN MENSUAL</b>				<b>1,68</b>
<b>UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALMENTE</b>				<b>1600</b>
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>				<b>0,001</b>

## Total de los Elementos del Costo

COSTOS	TOTAL
Costo de materiales	0,29
Costo de mano de obra	0,18
Costo indirectos de fabricación	0,001
<b>Total de Costo por unidad</b>	<b>0,471</b>









## 7.8. Registro de Compras y Ventas

Este modelo de compras y ventas te ayudará a controlar los gastos y los ingresos del negocio.

FECHA	DETALLE DE LAS COMPRAS	COMPRAS POR MES		
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	<b>TOTAL</b>			

FECHA	DETALLE DE LAS VENTAS	VENTAS POR MES		
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	<b>TOTAL</b>			



### Recuerda

Si en un emprendimiento no determinan los costos reales de su producto o servicio, no sabrá si se está ganando o perdiendo...

# UNIDAD 8

## Traduzco la Idea de Negocio en un Lienzo



# UNIDAD 8

## Traduzco la Idea de Negocio en un Lienzo

### Ejes de Aprendizaje

---

- ✓ Traducir la idea en un plan de acción

### Objetivos de Aprendizaje

---

- ✓ Construirás el modelo de su emprendimiento mediante la herramienta de los nueve bloques, para reflejar la propuesta de valor que ofrecerán al mercado.



“Al final, o eres diferente... o eres barato”

Guy Kawasaki



### Dinámica Participativa

## 8.1. Conquista más Territorio

### Objetivo

---

- ✓ Reforzar los conocimientos adquiridos sobre los temas tratados con anterioridad.

### Elementos claves para el desarrollo del juego

---

- ✓ Participación de todos
- ✓ Coordinador del juego
- ✓ Láminas de cartulina
- ✓ Lápiz

### Metodología

---

- ✓ Conformar dos grupos y hacer rondas de preguntas entre los participantes para reforzar los contenidos anteriores.

### Desarrollo del Juego

---

El facilitador prepara con anterioridad la cartulina con las características de colocar preguntas. Luego se divide a los participantes en dos subgrupos.

Por turnos, un equipo ataca desde uno de sus territorios hacia el otro territorio. Es decir un integrante de uno de los grupos formula una pregunta a un integrante del grupo contrario. Las preguntas deben ser redactadas según las temáticas anteriores. Si el equipo atacado contesta bien gana el territorio y el participante que formulo la pregunta cambia de equipo. De lo contrario, el equipo atacante gana el territorio y se queda con el participante del otro equipo. Se continúa hasta que uno de los equipos posea un número grande de personas y declara ganador.



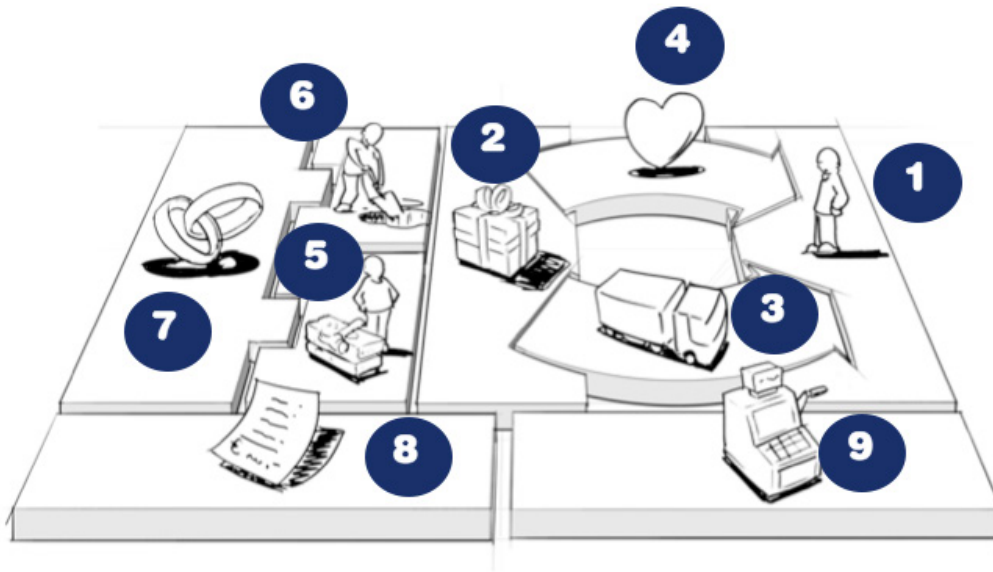
Video

## 8.2. Obsolescencia Programada



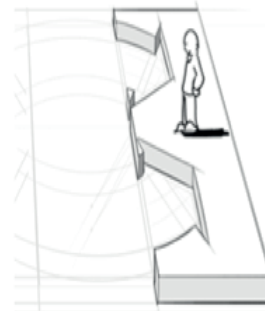
## 8.3. Componentes del modelo de Negocio

Los nueve bloques para desarrollar tu modelo de negocio, se representa en un lienzo con dibujos o palabras para resumir la idea de emprendimiento. Esta metodología diseñada por Alexander Osterwalder.



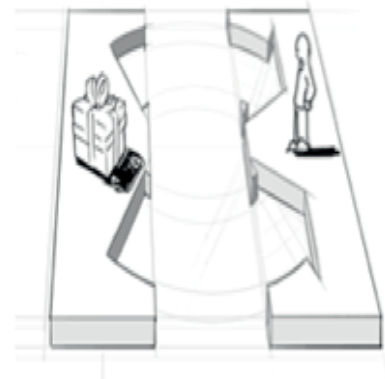
¿Para quienes estamos creando valor?

¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?



¿Qué problema estamos ayudando a resolver?

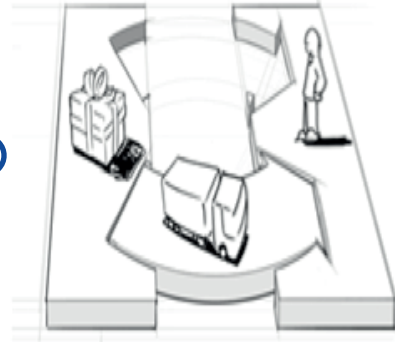
¿Qué valores estamos entregando a nuestros clientes?



**3 CANALES**

¿Cómo nos conectamos con nuestros clientes?

¿Cuáles funcionan mejor?



**4 RELACIÓN**

¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?

¿Asistencia personal?

¿Autoservicio?



**5 RECURSOS CLAVES**

¿Qué recursos clave requiere mi propuesta de valor?



**6 ACTIVIDADES CLAVES**

¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?



**7 SOCIOS CLAVES**

¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Qué recursos clave nos proporciona nuestros socios clave?



**8 COSTOS**

¿Cuáles son los costos más importantes?



**9 INGRESOS**

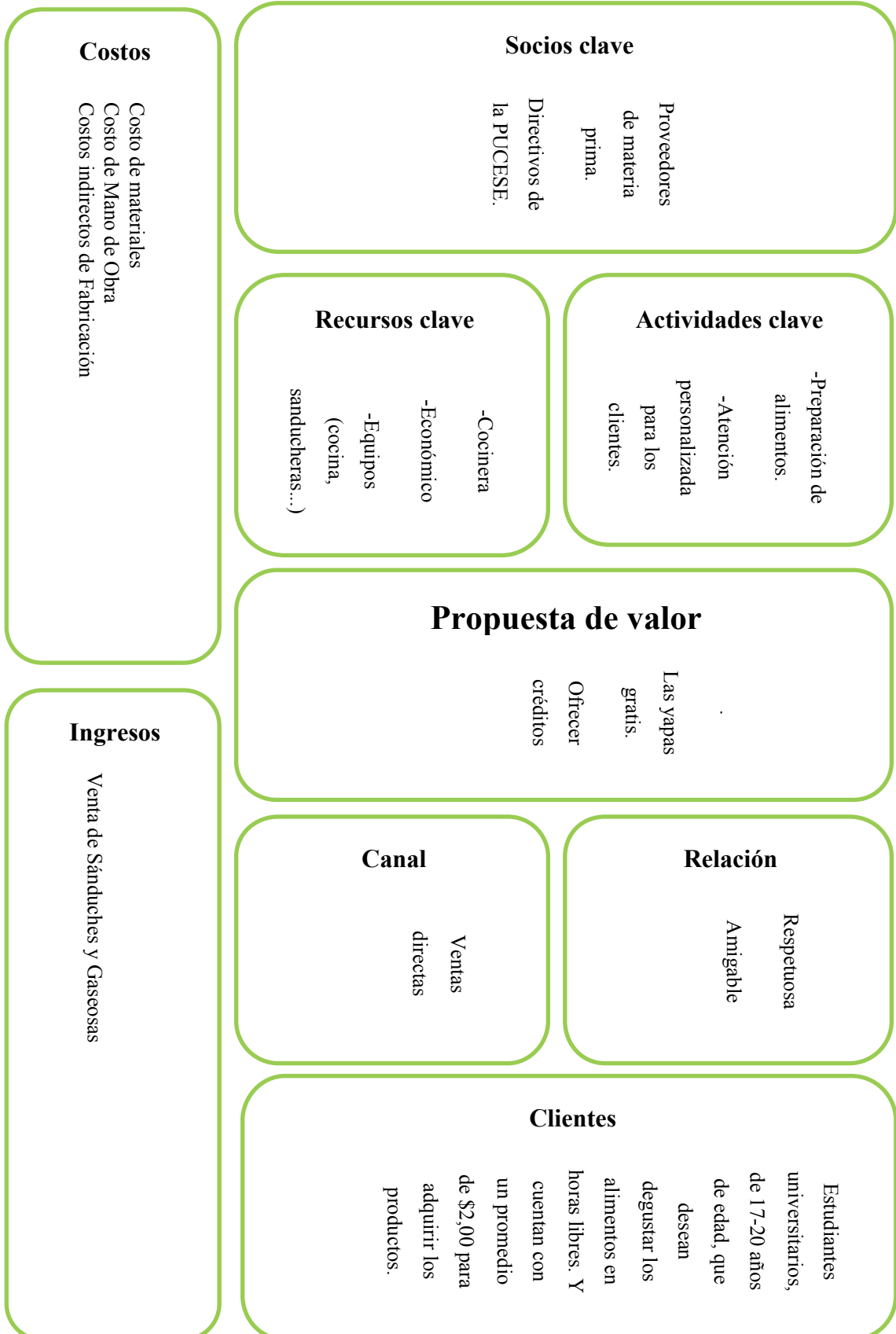
¿De qué forma ganaremos dinero?





## 8.4. Caso Ejemplar

### Lienzo del bar de la PUCESE





## 8.5. Trabajar en la Idea del Negocio

<b>Costos</b>	<b>Socios clave</b>	
	<b>Recursos clave</b>	<b>Actividades clave</b>
	<b>Propuesta de valor</b>	
<b>Ingresos</b>	<b>Canal</b>	<b>Relación</b>
	<b>Clientes</b>	



## UNIDAD 9

# Traduzco la Idea de Negocio en un Lienzo

### Evaluando la gestión administrativa y tultados económicos

Una vez que ha plasmado la idea de negocio en el lienzo, te invito a participar en una pequeña feria de emprendimientos, donde demostraras tus capacidades para emprender, con la exhibición de tu producto o servicio en un stand.

¡Muy bien! El equipo emprendedor deberá planificar las actividades que realizaran, en base a lo que han aprendido anteriormente:

#### Aportación por cada socio

Nombres y Apellidos	Monto
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	

#### Delegación de funciones

Nombres y Apellidos	¿Qué harán?
9.	
10.	
11.	
12.	

## Producción

<b>Unidades a producir</b>	
Costos	
Costos de materiales	
Costos de mano de obra	
Costos indirectos de fabricación	
Costo por unidad	
Margen de utilidad	
Precio al público	

## Resultados económicos

Ventas	
(=)Utilidad bruta	
(-)Costos de producción	
(-)Gastos	
(=)Utilidad neta	
Ganancia por cada socio	
Margen de utilidad	
Precio al público	



**Fertilización cruzada:**

cuando un equipo de profesionales se reúnen el tiempo necesario para compartir creencias, ideas y punto de vista sobre algo.

**Utopía:**

Proyecto, idea o plan ideal y muy bueno, pero imposible de realizar.

**Socios clave:**

Son los aliados estratégicos que nos apoyan para que nuestra actividad salga bien. Estas alianzas estratégicas son un herramienta de marketing que ayuda para competir y buscando beneficio mutuo.

**Convencionalismo:**

Ideas o costumbres que se aceptan o practican por comodidad, acuerdo o conveniencia social.

**Prototipos:**

Primer ejemplar que se fabrica de una figura, un invento u otra cosa, y que sirve de modelo para fabricar otros iguales, o molde original con el que se fabrica.

**Costos:**

Representa la fabricación de un producto o la presentación de un servicio. El costo es recuperable.

**Gastos:**

Es la representación de la salida de dinero que “no es recuperable”.

**Canvas:**

Su traducción es “lienzo”, es una herramienta básica para diseñar e innovar modelos de negocios.

# Bibliografía

1. Arango, P. C. (2012). Eneagramas: para equipos de alto rendimiento. Medellín- Colombia.
2. Correa, D. M. (2013). La creatividad insumo clave de la innovación. Medellín-Colombia.
3. e-conomic. (s.f.). e-conomic. Obtenido de Definición del marketing mix: <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-marketing-mix>
4. Emprendedoras.com. (13 de Febrero de 2012). Claves poderosas para mejorar tu autoestima. Recuperado el Junio de 2013, de <http://blog.emprendedoras.com/2012/claves-poderosas-para-mejorar-tu-autoestima/>.
5. Garcia, G. F. (2011). Guía para crear y desarrollar tu propia empresa. Quito: Ecuador F.B.T.E Cía Ltda.
6. Grivas, C. (5 de Marzo de 2012). Cómo explotar tu creatividad.
7. Isaza, J. (2002). El trabajo en equipo, una oportunidad de crecimiento individual. Recuperado el 2013, de <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/41/trabequipo.htm>.
8. Kemp, S. (24 de Mayo de 2013). SoyEntrepreneur.com. Recuperado el 09 de Junio de 2013, de <http://www.soyentrepreneur.com/25342-como-motivarte-todos-los-dias.html>.
9. Macias, M. (s.f.). Tu modelo de negocio. advenio.es.
10. Martinez, L. J. (s.f.). El emprendedor. Obtenido de <http://www.slideshare.net/folista/el-emprendedor>.
11. Mentalidad Emprendedora. (s.f.). Pasos para alcanzar el éxito. Obtenido de <http://eliu.franquicia-personal.com/blog/pasos-para-alcanzar-el-exito-incrementa-tu-autoestima/>.
12. Ponti, F. (15 de Diciembre de 2011). Pasión por innovar. Recuperado el 20 de Agosto de 2013, de Jornada la Gestión de la Innovación en la empresa: <http://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/jornadainnovacionfrancponti.pdf>
13. Ponti, F., & Ferrás, X. (2006). Pasión por innovar. Recuperado el Julio de 2013, de Siete estrategias de creatividad: <http://books.google.com.ec/books?id=K2SePLeihSsC&pg=PA69&clpg=PA69&dq=las+7+estrategias+de+la+creatividad+segun+ponti&source=bl&ots=iRTFFFRZQR&sig=sJTEOK-jPZTjEegHhHzaxTvvS4TM&hl=es-419&sa=X&ei=GLLIUcDhMsaNrAGVtoDIDg&ved=0CEAQ6AEwBA#v=onepage&q&f=false>
14. Quiñonez, I. R. (2013). Liderazgo y técnicas de negociación. Esmeraldas: Apuntes en clases de la materia de liderazgo.
15. Rafael, A. (2011). Capacidad instalada. En A. Rafael, Emprendedor éxito (pág. 135). México: Mc Graw Hill.
16. Rodríguez, C. (s.f.). Un equipo exitoso. Recuperado el Julio de 2013, de <http://www.emprendedores-de-negocios.com/equipo-exitoso.html>.
17. Rodríguez, E. (25 de Marzo de 2010). Trabajo en equipo. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.emprendedores.es/gestion/motivar-en-tiempos-de-crisis/trabajo-en-equipo>.
18. Varela, R. (2008). Aprende a Aprender, las nuevas empresas como generadoras de empleo. En R. Varela, Innovación Empresarial (págs. 32, 33 y 45). Cali-Colombia: Pearson.

## LINK DE VIDEOS EN YOU TUBE

1. Trabajo en equipo y clima laboral,

[http://www.youtube.com/watch?v=1pPnKI\\_ksHM](http://www.youtube.com/watch?v=1pPnKI_ksHM)

2. El liderazgo de una hormiga,

<http://www.youtube.com/watch?v=91j88ryixcw>

3. Importancia de trabajar en equipo hormigas y cangrejos

<http://www.youtube.com/watch?v=uWP5-10asy4>

## APUNTES DE CLASES

Liderazgo y técnicas de negociación, Ing. Ruht Quiñonez

Mercadotecnia I, Ing Yuly Estupiñan

Control de Costo, Dr. Antonio Paliz



“La productividad del conocimiento es la clave de la productividad de las empresas”

Rodrigo valera



1



Perfeccionista  
Racional  
Reformador  
Moralizador  
Dogmático

2



Servicial  
Generosos  
Cariñoso  
Poseivo  
Orgullosa  
Manipulador

3



Buscador de Estatus  
Ambicioso  
Competitivo  
Vanidoso  
Narcisista  
Hostil

4



Romántico  
Melancólico  
Introverso  
Artista  
Creativo  
Depresivo

5



Observador de la Vida  
Pensador  
Analítico  
Acumulador  
Original  
Excéntrico

6



Dubitativo  
Cobarde  
Cumplidor Responsable  
Leal  
Dependiente

7



Entusiasta  
Productivo  
Impulsivo  
Excesivo  
Planificador

8



Líder  
Organizador  
Fuerte  
Luchador  
Combativo  
Justiciero

9



Indolente  
Pasivo  
Mediador  
Conciliador  
Pacificador