

Gestión de Proyectos de diseño – Administración de empresas – Costos y factibilidad

Emprendedurismo

Emprendedor

Un emprendedor es aquel que detecta una oportunidad y crea una organización para transformarla en negocio.

Implica:

Pasar a la acción

Reunir los recursos y combinarlos

Que funcione el negocio sin su participación directa

No todos los emprendedores son empresarios o quieren serlo, y no todos los empresarios han sido o quieren ser emprendedores.

Habilidades

Las habilidades de gestión y las competencias que son necesarias para gestionar adecuadamente un negocio no son obligatoriamente parte del paquete que un emprendedor trae consigo cuando se lanza a crear su propia empresa.

O bien se adquieren por el camino, o bien cuando el proyecto está estable el emprendedor prefiere abandonarlo, cederlo, venderlo o poner alguien de su confianza para la dirección del mismo.

Empresario

Existen muchos buenos empresarios que nunca se lanzarían a montar algo desde cero ellos mismos. Su punto fuerte es su habilidad para conducir el barco, pero no para construirlo y sacarlo al mar.

Empresario

Muchos empresarios, antes comprarían una empresa, un portal o un negocio bien establecido y lo haría crecer, que pasar por todo el proceso creativo de montar algo por sí mismos.

Intraemprendedor

Es aquel gerente o empleado que, con espíritu emprendedor y empoderado, desarrolla nuevos proyectos y unidades de negocios dentro de una organización.

¿Por qué convertirse en
emprendedor?

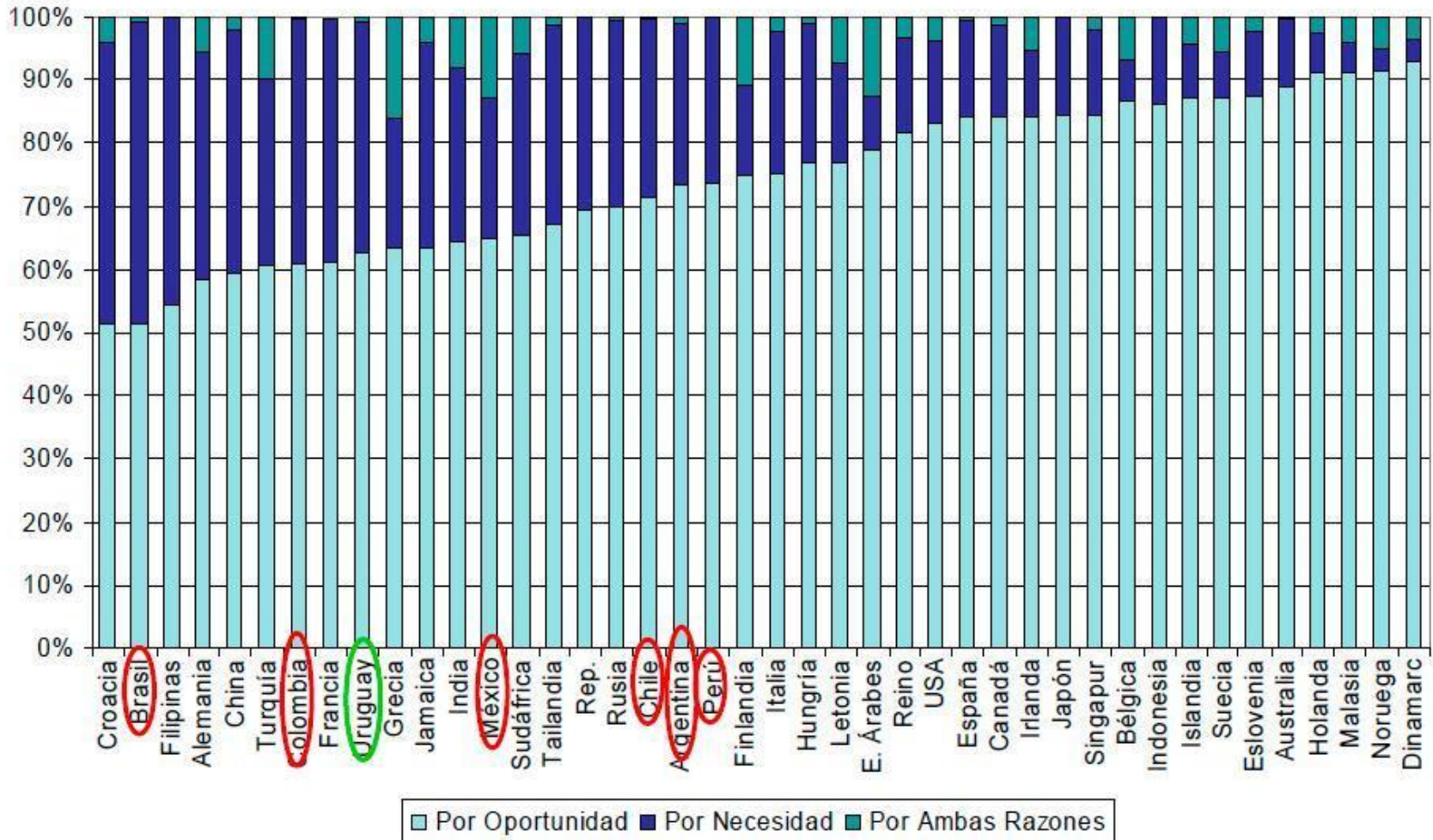
3 Motivaciones básicas:

Por necesidad

Por oportunidad

Por vocación

El GEM indica que Latinoamérica tiene altos índices de emprendimientos por necesidad. *Global Entrepreneurship Monitor*



Hay que tener en cuenta los pros y las contras de ser emprendedor



Competencias

Conjunto de propiedades o características que posee una persona para realizar una tarea o alcanzar un objetivo.

Conocimientos (Saber)

Habilidades (Saber hacer)

Actitudes(Ser)

APTITUD

- habilidades, talentos o capacidades
- tiene un gran componente innato aunque suelen mejorarse mucho con la práctica



Saber hacer

CONOCIMIENTOS

se adquieren (se aprenden)

se transfieren (se enseñan)

se “compran”
(empleado o socio)



Saber

ACTITUD

forma de pensar

forma de sentir

forma de actuar



Saber ser

En un emprendimiento:

- Alguien tiene que **producir**
- Alguien tiene que **vender**
- Alguien tiene que **administrar**

Competencias faltantes

¿Cómo adquirir esas competencias?

Intentar aprenderlas

Contratar a alguien

Asociarme con alguien

Las ventajas de tener un socio

- contar con un mayor capital,
- poder combinar recursos,
- poder repartir funciones y responsabilidades

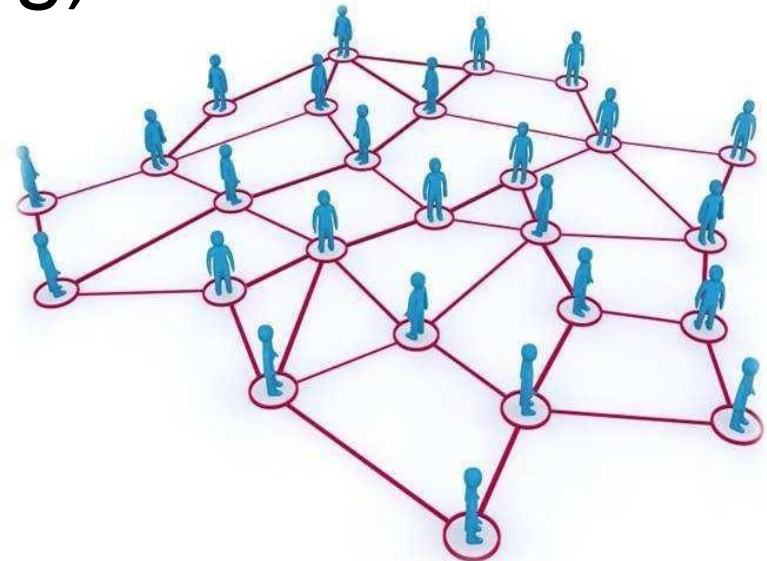
¿Problemas?

- disputas, conflictos, desacuerdos

¿Como elegir a un socio?

- Mismas aspiraciones y nivel de compromiso (no necesariamente misma dedicación)
- Que aporte recursos y/o capacidades complementarios
- Que inspire confianza

La importancia de construir redes de relaciones (networking)



5

CARACTERÍSTICAS INDISPENSABLES

ORIENTACIÓN A RESULTADOS:

El emprendedor:

- sabe a dónde quiere llegar y tiene claro sus objetivos
- traza un plan para alcanzarlos

ASUMIR RIESGOS:

El emprendedor:

- corre riesgos calculados
- no se inquieta por la incertidumbre
- utiliza su capacidad de análisis +
- intuición, toma a las restricciones como dato, focalizándose en las soluciones

VISIÓN, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN:

El emprendedor:

- reconoce oportunidades
- plantea soluciones creativas e innovadoras se orienta a las necesidades del cliente, agregando valor
- se diferencia de su competencia a través de sus ventajas competitivas

PERSEVERANCIA Y AUTOMOTIVACIÓN:

El emprendedor:

- persevera en sus intentos, no en sus fracasos
- acepta y aprende de sus errores y de los errores de los demás
- considera fracaso el dejar de intentarlo
- no pierde su motivación interior, aún en los momentos difíciles (actitud positiva)

PASIÓN

10 Mitos sobre emprender

1. Soy demasiado viejo para emprender

Los años vividos traen consigo experiencia y madurez, ambas de gran valor dentro de una empresa.

Si bien las responsabilidades asumidas con la edad, permiten menos errores.

2. Soy demasiado joven para emprender

La inexperiencia es compensada por la creatividad y energía propias de la edad.

Los jóvenes suelen sobreponerse más rápidamente ante un eventual fracaso.

Es recomendable, sin embargo, la búsqueda de un “mentor”.

3. Tengo que dedicarme full time al emprendimiento

Existen formas de minimizar el miedo a dar “el salto”; una de ellas, es **comenzar de manera *part-time* con su idea de negocio.**

Esto le permitirá descubrir si su idea tiene potencial y un mercado dispuesto a pagar por lo que ofrece.

4. Sin capital no puedo emprender

Si la idea tiene potencial y el equipo tiene el empuje, el capital suele aparecer.

Muchos grandes emprendimientos se iniciaron con menos de USD5000.

5. Necesito una gran idea para emprender

En un país como Uruguay, lo que sobran son oportunidades de negocios, no así personas emprendedoras dispuestas a asumir un cierto riesgo para implementarlas en el mercado.

Se necesitan grandes ejecutores para convertir ideas mediocres en grandes negocios.

6. No estoy capacitado para emprender

La sabiduría del emprendedor reside en rodearse de personas más capaces que él mismo y que poseen cualidades que lo complementan.

La mayoría de los emprendedores terminan por capacitarse, ya sea de forma autodidacta o de manera asistida.

7. En Uruguay no hay mercado

Siempre hay un mercado dispuesto a pagar calidad y buen servicio a un precio razonable.

Si el mercado local le resulta pequeño, hoy venderle al mundo, esta a un simple “click” de distancia.

8. No están las condiciones dadas

La verdad es que nunca estarán todas las condiciones a su favor. De nada sirve lamentarse por aquellas cosas que no puede cambiar.

El lugar es aquí y el tiempo es ahora; no esperar soluciones mágicas sino aquellas producidas por su creatividad y esfuerzo.

9. Para emprender hay que tener suerte

Los emprendedores suelen pensar que son los artífices de su propia suerte.

Multiplican sus oportunidades, se mueven, hablan con gente que no conocen, prueban algo distinto, se exponen a nuevos estímulos, alertas para aprovechar la oportunidad que de seguro, les llegará.

10. No cuento mi idea porque me la copian

Seguramente cuando a alguien se le ocurrió algo aparentemente innovador, haya al menos 10 personas que se ocurrió lo mismo, y al menos 3 que ya lo estén implementando.

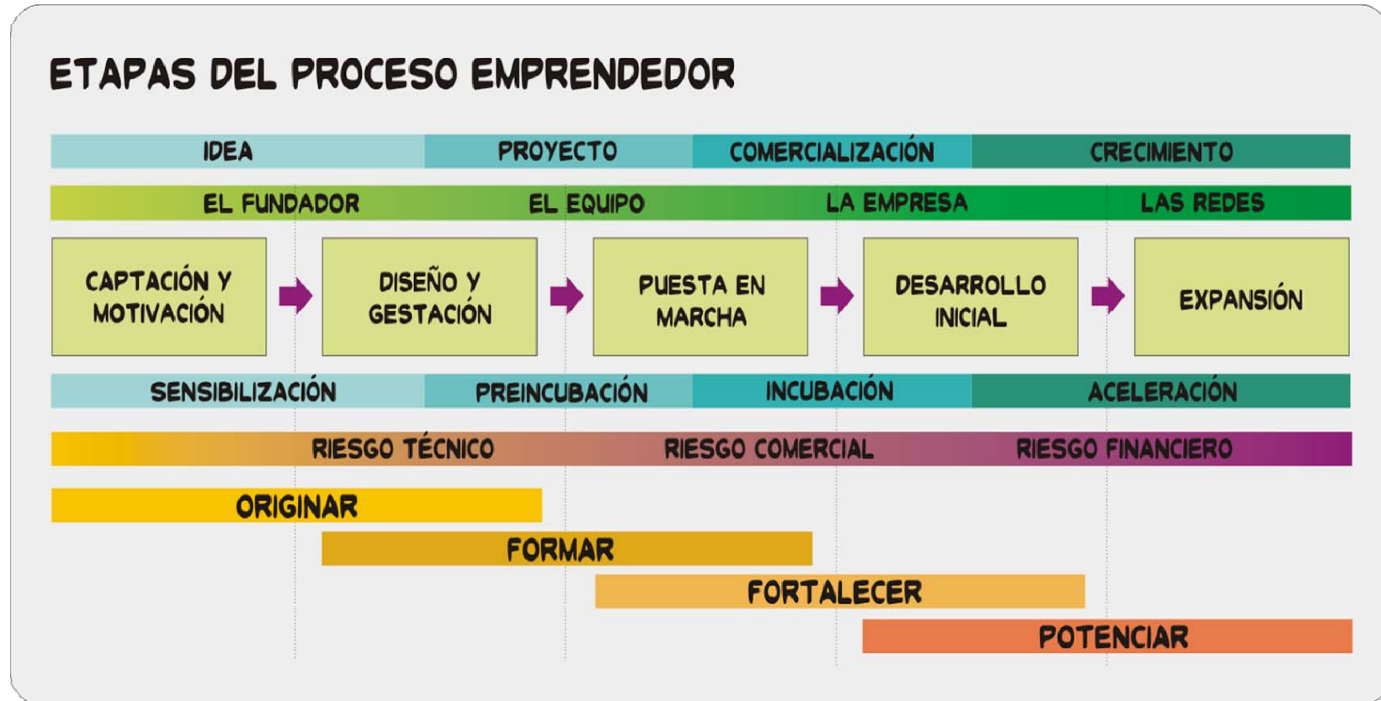
Aún siendo totalmente innovador, nadie tendrá tan clara la ejecución como el propio emprendedor al que se le ocurrió la idea.

Tipología de Emprendimientos

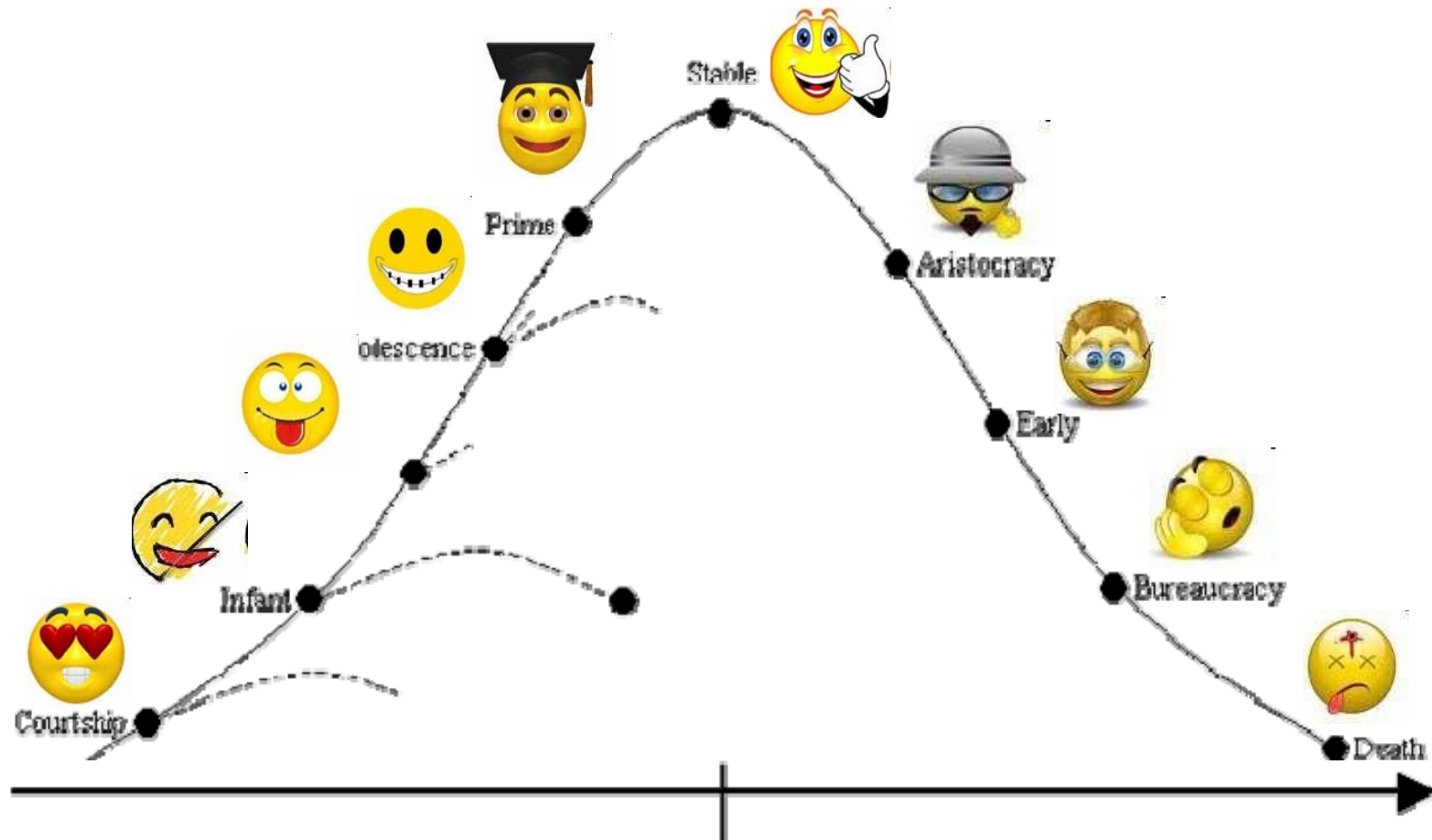
CLASIFICACIÓN:

- De acuerdo a su actividad

- De base Cultural o Creativa
- De base Tecnológica
- De base Agroindustrial
- De base Abierta



Adizes, I., (1999), *Corporate Lifecycles: How and why Corporations Grow and Die and What to do about it* (Prentice Hall, London).



Algunas tendencias en Emprendedurismo

Algunas tendencias actuales:

- Modelo de Negocios vs. Plan de Negocios
- Customer Development
- Movimiento Lean Startup
- MVP (Minimum Viable Product)
- Pivotar el modelo
- Bootstrapping

- El 80% de los restaurantes cierra en los primeros 2 años
- El 90% de las aplicaciones para móviles no ganan dinero
- 4 de cada 5 startups hacen perder dinero a los inversores

Fail fast, fail cheap

**Fracasa temprano
y a bajo costo**

La mayoría de las veces se asume que:

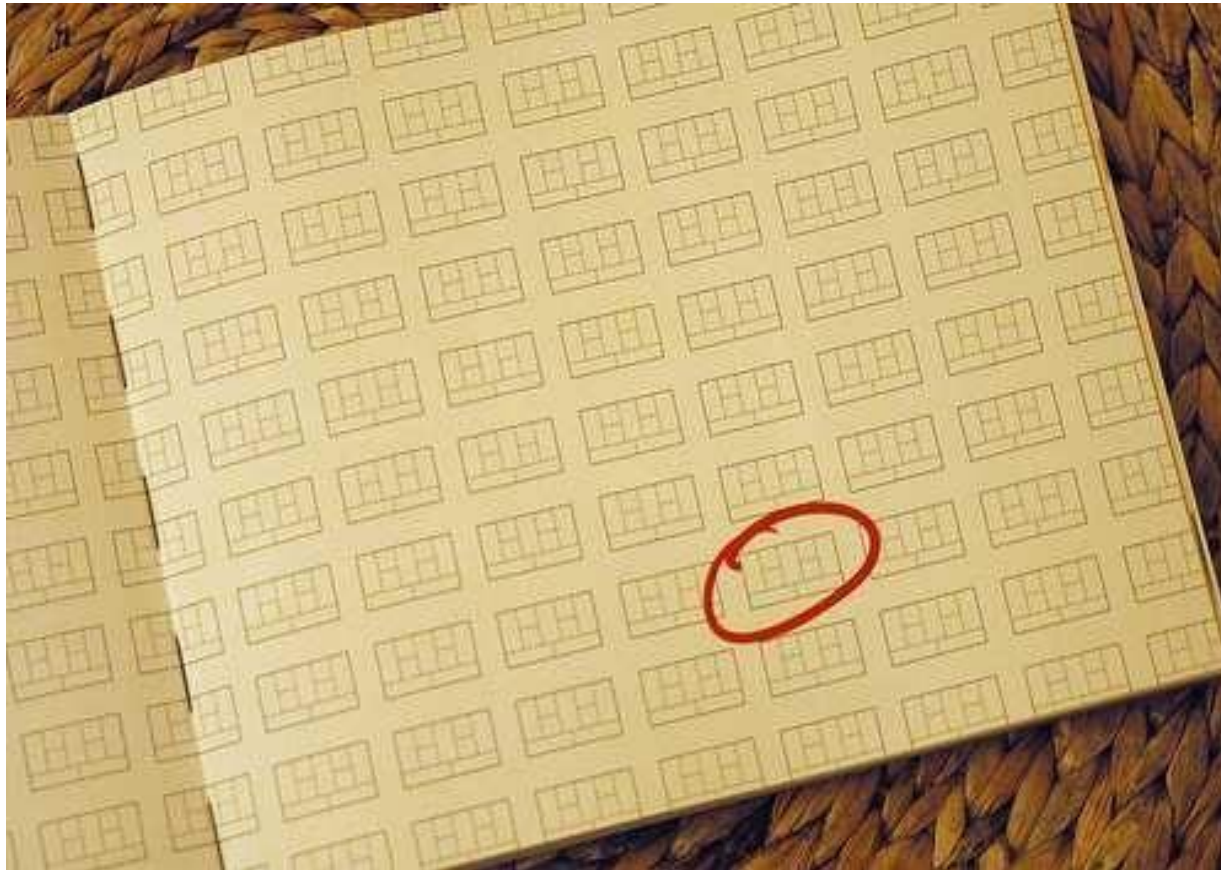
- Se conoce el problema
- Se conoce la solución

Solución: **PIVOTAR** **(iterar)**

Pivotar: una forma de probar una idea rápida y económicamente mediante la creación de versiones extremadamente simplificadas, simuladas o virtuales de ese producto para ayudar a validar la premisa “Si construimos esto, los clientes lo utilizarán y comprarán”.

Modelo de Negocios

Cada negocio admite varios modelos



Canvas (lienzo)

4 áreas

¿COMO?

¿QUE?

¿QUIEN?

¿CUANTO?

9 bloques





Modelos de negocio posibles en torno a



PIZZA como complemento



PIZZA como especialidad



PIZZA delivery



Mostrador para llevar PIZZA (take out)



PIZZA party o shows de PIZZA



PIZZA congelada para góndolas



Producto Mínimo Viable

Crear una versión funcional, con una funcionalidad.

- Inicialmente producto básico
- Usable
- Comercializable

Producto Mínimo Viable

- Comenzar el proceso de aprendizaje lo antes posible.
- El set mínimo de atributos necesarios para aprender de él con los “innovadores” y los “adoptadores tempranos” (visionarios y marcadores de tendencias)

Alcanzar la “gran visión” en base a pequeños

- incrementos

**Comienza rápido, con lo
que tengas a mano, equivócate
pronto, aprende y corrige!**

Bootstrapping

Barrera?

¿Es la falta de acceso al capital, realmente la principal barrera de entrada para los emprendedores?

Muchas veces, es más una excusa.

DEFINICIÓN 1:

Bootstrapping: operar un negocio de la manera más **austera** posible, **recortar todo gasto innecesario**, y **ser creativos** para cubrir aquellos que sí lo son.

Formas de financiamiento

- **Bootstrapping**
 - **Capital propio**
 - **Familiares y amigos**
- **Capital de Riesgo**
 - **Capital semilla**
 - **Inversores ángeles**
 - **Venture capital**
- **Deuda (bancos, etc)**
- **Subsidios**



ecosistema emprendedor

Instituciones que apoyan a los emprendedores y a la cultura emprendedora. Esta red de instituciones (públicas y privadas, universidades, instituciones financieras) coordinan entre sí los apoyos que se brindan conformando lo que se denomina un ecosistema emprendedor.

Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII)

Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE)

Fundación Da Vinci

Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI)

Cámara de Industrias del Uruguay /

Centro de Gestión Tecnológica (CIU/Cegetec)

Cámara de Diseño del Uruguay (CDU)

Concurso Jóvenes Emprendedores de UTU

DESEM Jóvenes Emprendedores

Dirección Nacional de Empleo (Dinae)

Empretec Uruguay

Endeavor Uruguay

Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas Y Medianas Empresas (Dinapyme)

Fundación Avina

Fundación Julio Ricaldoni (FJR)

Fundasol

Incubadora Idear

Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop)

Ingenio

Iniciador

Instituto de Promoción Económico y Social del Uruguay (IPRU)

Instituto Nacional de la Juventud (INJU)

Junior Chamber Internacional (JCI Uruguay)

Kolping Uruguay

Ministerio de Desarrollo Social (Mides)

Ministerio de Turismo y Deporte (Minturd)

Montevideo Valley

Organización de Mujeres Empresarias del Uruguay (OMEU)

Programa de Microfinanzas y Articulación Productiva (BID-OPP)

Prosperitas Capital Partners

Puerto Digital Regional Paysandú Innova

Redes Emprendedores Senior

Sistema Nacional de Garantías para Empresas (SIGA-CND)

Unidad Mypes de la Intendencia de Montevideo

Unión de Exportadores del Uruguay (UEU)

Universidad Católica del Uruguay (UCU) - Preincubadora Nexo

Universidad de Montevideo (UM)

Uruguay Fomenta/ Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)

Universidad ORT - Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE)

Uruguay XXI

Young American Business Trust (YABT)

RED EMPRENUR

En los últimos años en nuestro país, no ha sido menor, dentro de lo que se ha dado en llamar el “Ecosistema Emprendedor”, el rol de las Universidades en las diferentes etapas del proceso emprendedor. Nuestra Universidad en particular, viene desarrollando desde diferentes servicios, una importante labor en apoyo a la innovación y al desarrollo emprendedor.

Objetivos de la RED:

Brindar apoyo a emprendedores que posean una idea emprendedora con potencial, buscando aportarles para su consolidación y fortalecimiento.

Fomentar el espíritu emprendedor en el colectivo universitario.

Integrantes de la RED:

- [Facultad de Arquitectura](#)
- [Facultad de Ciencias Económicas y de Administración](#)
- [Facultad de Ciencias Sociales](#)
- [Facultad de Ingeniería](#)
- [Facultas de Química](#)
- [Fundación Julio Ricaldoni \(FING\)](#)

Muchas gracias