

# Emprendedora

## Guía de emprendimiento



Municipio de Loja



Implementada por

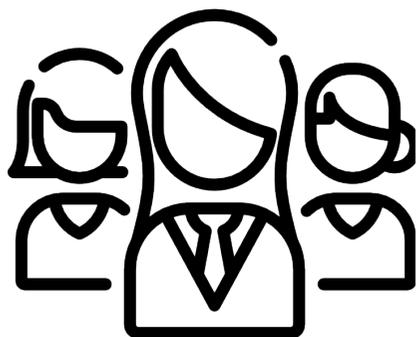


**“Tienes el potencial  
de hacer cosas  
increíbles”**

**Emprendecedora**

# EMPRENDECORA

---



Este documento de trabajo ha sido realizado en el marco de cooperación técnica de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, por encargo del Ministerio de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) del Gobierno Federal de Alemania, desde el Programa Ciudades Intermedias Sostenibles. Las ideas, opiniones y datos contenidos en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no representan una posición institucional de GIZ o BMZ.

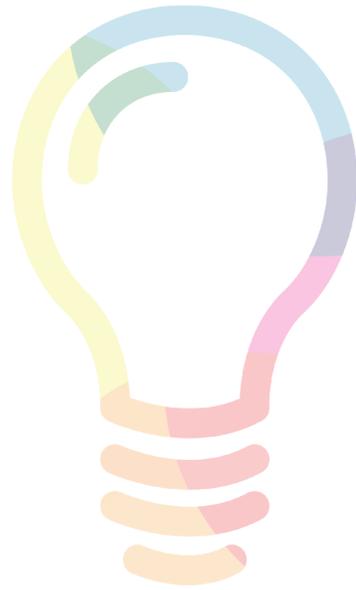
**Emprendedora es una iniciativa del Laboratorio Urbano de Loja, en el marco del Programa Ecuatoriano - Alemán Ciudades Intermedias Sostenibles, implementado por la Cooperación Técnica Alemana (GIZ).**

**Este programa es ideado y facilitado por Emprendec la primera empresa B del sur del Ecuador que se enfoca en el fortalecimiento de las capacidades y operaciones de emprendedores para aportar al desarrollo territorial del país.**

**A partir de esta iniciativa buscamos impulsar pequeños y medianos emprendimientos en barrios periféricos de la ciudad para potenciar el desarrollo económico de los barrios y los moradores, permitiendo, por una parte, poner en valor la identidad y potencialidades existentes, y por otra, fortalecer las habilidades empresariales, personales y administrativas para gestionar tu emprendimiento ¡Puedes alcanzar tus sueños viviendo tus pasiones!**

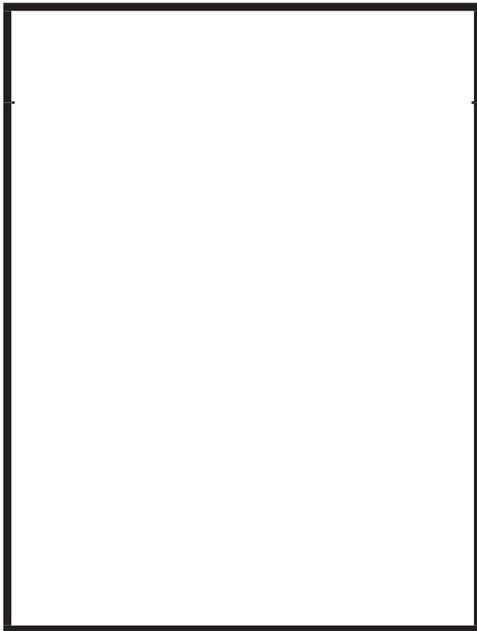
**Alguien dijo alguna vez, que la unión de varias mentes creativas trabaja mejor que una sola, y eso es lo que encontrarás durante este programa. Durante 15 sesiones con seguridad tendremos un emprendimiento mucho más potente, te invitamos a pensar fuera de la caja.**

## ¡ BIENVENIDOS / AS !



E M P  
R E N  
D E C

**FOTO**



**NOMBRES:**

**APELLIDOS:**

**TELÉFONO:**

**CORREO:**

**BARRIO:**



# **MÓDULO UNO: MODELO DE NEGOCIOS**

# 1. PERFIL EMPRENDEDOR:

---

**Descubriendo mi potencial**

**¿De qué se trata?**

**Esta herramienta es una manera práctica de identificar tu potencial como emprendedor y elaborar una visión general de tu emprendimiento.**

**¿Por qué es importante?**

**Identificar tu perfil como emprendedor te permitirá conectar todas tus capacidades, habilidades y recursos con tus motivaciones para identificar y describir tu emprendimiento.**

**¿Cómo se usa?**

- 1. Describe en qué consiste tu emprendimiento.**
- 2. Escribe los recursos que tienes para tu emprendimiento, terreno, telas, cocina, materia prima, local, recetas, no pienses en el dinero.**
- 3. Escribe tus fortalezas personales, profesionales, emprendedoras: vender, cocinar, manejar, bailar, cantar.**
- 4. Escribe las carencias lo que le falta a tu emprendimiento, limpiar terreno, limpiar local, marca comercial, publicidad, no pienses en el dinero.**
- 5. En base a las carencias identificadas ahora escribe qué soluciones puedes hacer: dibujar una marca, crear redes sociales, pintar el local comercial.**



# 1. PERFIL EMPRENDEDOR:

---

1. En qué consiste mi emprendimiento

2. Recursos

3. Fortalezas

4. Carencias

--	--	--

5. ¿Qué puedo hacer?

## 2. PERFIL CLIENTE:

¿Para quién es mi solución?

¿De qué se trata?

Esta herramienta es una forma sencilla de conseguir identificar a las distintas personas (segmentos de clientes) a las que tu negocio actualmente vende, determinar cuál es tu cliente principal, comprenderlo en profundidad y visualizar sus características, necesidades es clave.

¿Por qué es importante?

Comprender que tienes distintos grupos de clientes y comenzar a caracterizarlos te permitirá “ponerte en los zapatos” de estos grupos de personas y así lograr elaborar soluciones conectadas con sus necesidades específicas.

¿Cómo se usa?

Teniendo como base a tu emprendimiento escogido en la herramienta anterior, tendrás que completar estos recuadros siguiendo la secuencia de los números.

**DATO:** es importante que antes de realizar el perfil persona **hayas dedicado tiempo a observar de manera profunda y conocer muy bien a quienes son o serán tus usuarios o clientes. Para esto es bueno que dediques tiempo a observarlos y, si es posible conversar, y entrevistarlos.**



# 2. PERFIL CLIENTE:



**MI EMPRENDIMIENTO**

1. SEGMENTOS	2. DESCRIPCIÓN DE MI CLIENTE	3. PROBLEMAS DE MI CLIENTE	4. MOTIVACIONES
A			
B			
C			

# 3. LOS 5 PORQUÉ:

---

**Convirtiendo problemas en oportunidades.**

**¿De qué se trata?**

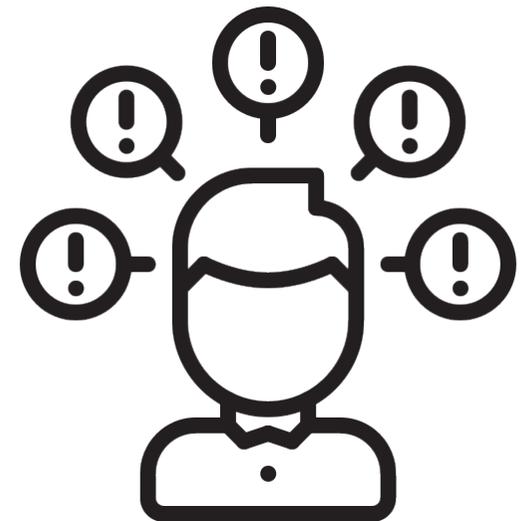
Los 5 porqués son una forma sencilla y efectiva para identificar las razones de compra de tus clientes. A través del análisis de estas, comprenderás sus reales necesidades y cómo estas se desenvuelven en un contexto mayor.

**¿Por qué es importante?**

Lograr conectarte con las necesidades de tu cliente te permitirá comprender realmente qué problema está solucionando tu emprendimiento. De esta manera, podrás elaborar preguntas que te sirvan de guía en el momento de idear nuevas formas de solución y pasar de la información a la acción.

**¿Cómo se usa?**

1. Es fundamental mantener siempre la mente en tu cliente, descríbelo brevemente.
2. ¿Por qué me elige a mi? primero encuentra 3 razones por las cuales tu cliente te está comprando a ti y no a tu competencia, luego responde 4 veces cada razón.



## MI CLIENTE:

Carolina es una arquitecta, de Loja, casada, tiene 3 hijos. Es una turista que quiere salir de la ciudad.  
“Turistas que quieren salir de la ciudad”

### ¿POR QUÉ ME ESCOGE A MI?

	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?
Razón 1	Quiere escaparse un fin de semana fuera de la ciudad.	Porque quiere que sus hijos conozcan más la ciudad.	Porque quiere dar a sus hijos una experiencia de turismo diferente.	Porque quiere que se conecten con la naturaleza.	Quiere fomentar la conciencia ecológica y la armonía con la naturaleza.
Razón 2	Quiere disfrutar con su familia	Porque no dispone del tiempo suficiente	Porque siente que están atrapados en la rutina.	Porque no dedican el tiempo que les gustaría disfrutar en familia.	No tienen espacios que fomentan la conexión familiar.
Razón 3	Quiere que sus hijos conozcan la realidad de Loja.	Porque quiere que conozcan su propia ciudad.	Porque Loja tiene unos lugares bonitos que no son conocidos.	Porque es necesario conocer los lugares bonitos de Loja.	Quiere que conozcan en profundidad la identidad de la ciudad.

# 3. LOS 5 PORQUÉ:

---

MI CLIENTE:

¿POR QUÉ ME ESCOGE A MI?

¿Por qué?

¿Por qué?

¿Por qué?

¿Por qué?

¿Por qué?

Razón 1

Razón 2

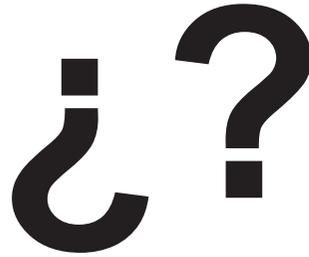
Razón 3

**“Las mejores ideas  
ocurren en lugares y  
momentos inesperados”**

**Emprendecdora**

## 4. IDEACIÓN:

Creando nuevas soluciones.



**¿De qué se trata?**

Estas herramientas nos ayudarán a obtener nuevas ideas que pueden permitir mejorar nuestro trabajo, el producto o servicio que ofrecemos en el emprendimiento.

**¿Por qué es importante?**

Para que un emprendimiento sea diferente es necesario ponerle creatividad, innovación y nuevas ideas.

**¿Cómo se usa?**

1. En base a las respuestas de los 5 porqué escribe 3 preguntas, para ello debes unir la última solución de la razón 1 con la primera solución de la razón 1, así con la razón 2 y 3.
2. Escribe en un papelote las 3 preguntas.
3. Pide a los demás participantes que te ayuden dando ideas de cómo solucionar esas preguntas.
4. Anota las buenas ideas.

**FÓRMULA DE PREGUNTA:**

**¿Cómo podría (razón 5)  
a través de (razón 1)  
para  
(segmento de cliente)?**

**E  
J  
E  
M  
P  
L  
O**

**¿Cómo podría  
fomentar la conciencia ecológica y la  
armonía con la naturaleza  
a través de  
una escapada de fin de semana  
para  
turistas que quieren salir de la ciudad?**

**¿Cómo podría  
crear espacios de conexión entre las  
familias  
a través de  
momentos de disfrute  
para  
turistas que quieren salir de la ciudad?**

**¿Cómo podría  
enseñar la identidad de la ciudad  
a través de  
actividades de turismo  
para  
turistas que quieren salir de la ciudad?**

# 4. IDEACIÓN:

---

## 1. Escribe tus preguntas

¿Cómo podría

---

a través de

---

para

---

¿Cómo podría

---

a través de

---

para

---

¿Cómo podría

---

a través de

---

para

---

## 4. Anota las buenas ideas

# 5. PROPUESTA DE VALOR I:

---

## El corazón de mi negocio

### ¿De qué se trata?

Estas herramientas son una forma práctica de refinar las ideas que han salido durante la etapa de ideación para completar tu solución y ofrecer algo mejor a tu cliente, esto se llama propuesta de valor.

### ¿Por qué es importante?

Te permite identificar la competencia, crear una propuesta de valor y mejorar lo que ofreces a tus clientes.

### ¿Cómo se usa?

1. Escribe lo que ofrece y hace tu competencia.
2. Identifica y escribe las debilidades que tiene tu competencia.
3. Identifica y escribe los aspectos positivos que tiene tu emprendimiento.
4. En base a las fortalezas de tu emprendimiento y las debilidades de tu competencia escribe ideas de como diferenciarte o contar lo bueno que tiene tu emprendimiento.



# 5. PROPUESTA DE VALOR I:

---

1. Productos de tu competencia	2. Debilidades de tu competencia	3. Fortalezas de tu emprendimiento
4. Ideas para mejorar tu emprendimiento		

# 6. PROPUESTA DE VALOR II :

---

## El corazón de mi negocio II

### ¿De qué se trata?

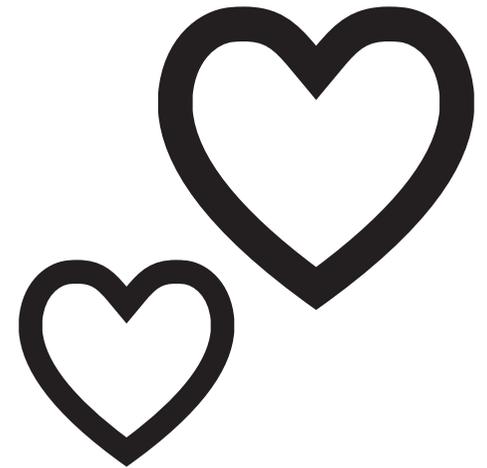
Estas herramientas son una forma práctica de refinar las ideas que han salido durante la etapa de ideación para completar tu solución y ofrecer algo mejor a tu cliente, esto se llama propuesta de valor.

### ¿Por qué es importante?

Te permite enumerar los productos/ servicios que ofreces, así como todo lo que te diferencia de la competencia.

### ¿Cómo se usa?

1. Identifica qué aspectos puedes eliminar de tu emprendimiento. Ejemplos: envases de plástico, colorantes artificiales, químicos.
2. Identifica qué aspectos nuevos puedes aumentar a tu emprendimiento. Ejemplos: fundas de papel, marca, área de juegos, menús vegetarianos.
3. Identifica qué puedes reducir. Ejemplos: la basura, el consumo de agua o luz, el plan del internet.
4. Identifica qué puedes crear: una nueva bebida, una nueva prenda de vestir.
5. Enlista los productos/servicios que ofreces actualmente y los nuevos que quieres ofrecer.
6. En base a los nuevos productos/servicio, el punto 2 y 4 es momento de crear tu propuesta de valor.



# 6. PROPUESTA DE VALOR II :

---

1. ¿Qué puedo eliminar?

2. ¿Qué puedo aumentar?

3. ¿Qué puedo reducir?

4. ¿Qué puedo crear?

5. Mis productos o servicios

6. Mi propuesta de valor

# 7. LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS:

---

**Entendiendo cómo administrar mi emprendimiento.**

## **¿De qué se trata?**

El lienzo de modelo de negocio te permite resumir y entender todos los elementos claves que dan vida a tu emprendimiento, para luego poder desarrollar un plan claro que permita mejorar la administración de tu negocio.

## **¿Por qué es importante?**

Permite visualizar lo que haces y quieres hacer.

## **¿Cómo se usa?**

1. Escribe tu segmento.
2. Escribe la propuesta de valor.
3. Escribe los canales de distribución, es la forma en la que tu emprendimiento llega a tus clientes y los modos con los que comunicas.
4. Relación con el cliente.
5. Fuentes de ingresos son las formas como ganas dinero.
6. Recursos claves, las cosas necesarias para desarrollar tu emprendimiento.
7. Actividades clave, acciones importantes para que tu emprendimiento crezca.
8. Alianzas clave, son las redes que tienes de aliados, proveedores, socios, clientes, instituciones, etc.
9. Estructura de costos, todos los gastos de tu emprendimiento.
10. Propósito de tu emprendimiento ¿Qué quieres cambiar?



**8. Alianzas claves.**

**7. Actividades claves**

**2. Propuesta de valor**

**4. Relación con los clientes**

**1. Segmento de clientes**

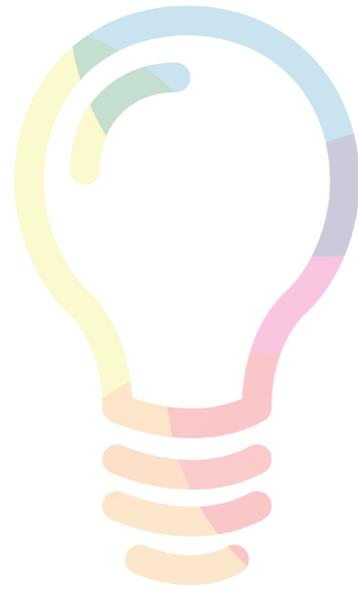
**6. Recursos claves**

**10. Propósito**

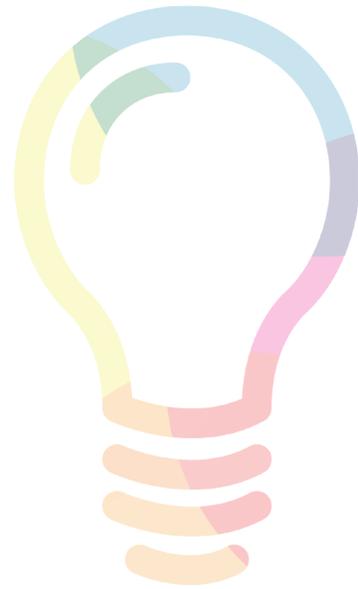
**3. Canales de distribución**

**9. Estructura de costos.**

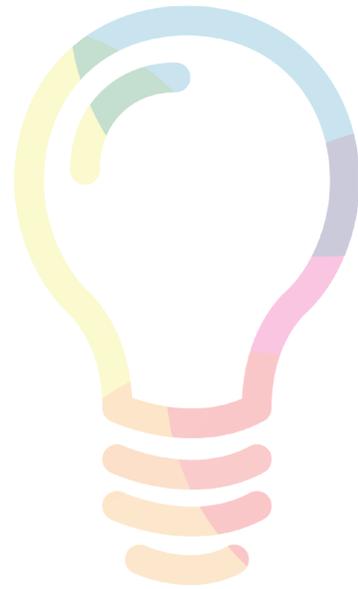
**5. Fuentes de ingresos**



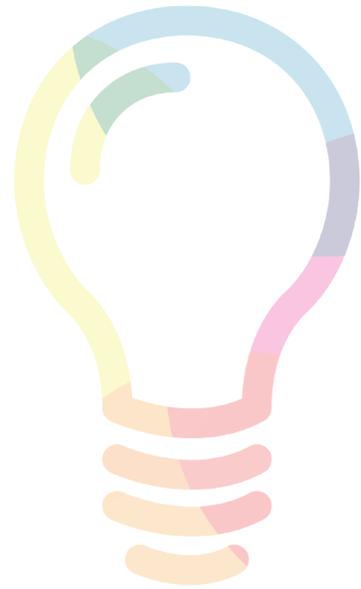
E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C

**“Cree en ti y  
haz realidad  
tu sueño”**

**Emprendecedora**

# **MÓDULO DOS: HERRAMIENTAS FINANCIERAS**

# 1. FLUJO DE CAJA:

---

Es una forma práctica y efectiva de llevar el registro de todo el dinero que se recibe (ingresos) y del dinero que se gasta (egresos) en un determinado periodo de tiempo.

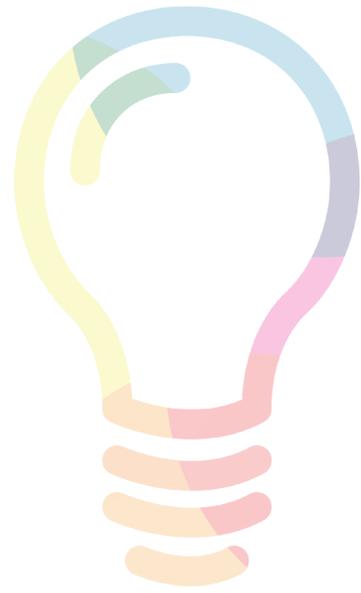
**Ingresos:** cantidad de dinero ganada o recaudada.

**Egresos:** la salida de dinero de la empresa u organización.









E M P  
R E N  
D E C

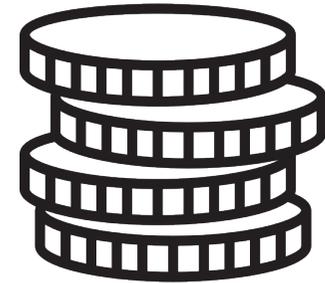
## 2. ¿CUÁNTO CUESTA TU EMPRENDIMIENTO?:

---

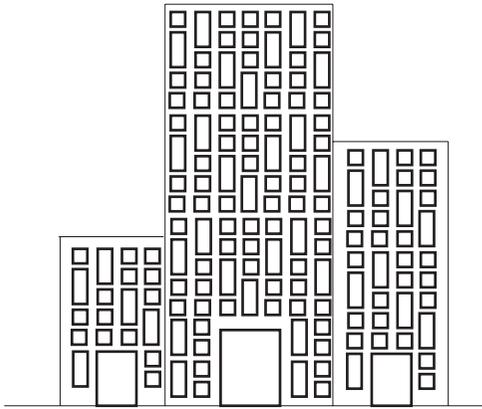
Es una herramienta que permite calcular los costos generales de tu emprendimiento y entender conceptos financieros básicos que te dirán si el precio de tus productos es adecuado.

**Costos fijos:** son los costos que siempre se deberán pagar.

**Costos variables:** son los costos que deberás pagar para producir tus productos o prestar tus servicios.



## Ejemplo:



Benjamín ha decidido poner su empresa de mermeladas. Para esto ha contratado a tres personas que le ayudarán a preparar las mermeladas. Les ha puesto un sueldo fijo a cada uno de \$ 90.00. Venderá sus mermeladas en un pequeño local que encontró para alquilar. Benjamín, según sus estudios en costos, de la carrera de Administración de Empresas, sabe que es importante

determinar los costes de producción para saber a qué precio deberá vender sus mermeladas. Benjamín ha decidido calcular sus costos fijos, sus costos variables y el costo total.

Para ello, el primer paso que realizó fue dividir sus costos, en fijos y variables. Dentro de los costos fijos enumeró a los sueldos de los empleados (\$270.00 en total), sueldo de Benjamín (\$130.00 en total), alquiler del local (\$350.00), servicios básicos (\$ 200.00) y mobiliario (\$95.00). En sus costos variables, contempló frutillas (\$250.00), piña (\$200.00), naranjas (\$220.00), azúcar (100.00), envases (\$90.00), gas (\$36.00).

Sumando todos los costos, tenemos que el costo total de Benjamín asciende a los \$ 2121.00. Para determinar el costo unitario, Benjamín ha proyectado que venderá \$450.00 mermeladas. Dividimos entonces \$ 2121.00 entre \$450.00, y nos resulta como costo de producción de un solo frasco de mermeladas \$ 4.71.

Con este ejemplo práctico y sencillo queremos dar a entender los elementos más importantes que se toman en cuenta para determinar el costo de producción. Estos son: los materiales utilizados, la mano de obra directa, y los gastos indirectos de producción.

## Ejemplo:

### COSTOS FIJOS

 SUELDO DE 3 PERSONAS	\$270,00	
 SUELDO BENJAMÍN	\$130,00	
 ALQUILER LOCAL	\$350,00	
 SERVICIOS BÁSICOS	\$200,00	
 MOBILIARIO	\$ 90,00	

### COSTOS VARIABLES

 FRUTILLAS	\$250,00	
 PIÑA	\$200,00	
 NARANJA	\$220,00	
 AZÚCAR	\$100,00	
 ENVASES	\$ 90,00	
 GAS	\$ 36,00	

**TOTAL COSTO**

**\$2121,00**



### 3. COSTOS DE PRODUCCIÓN:

---

Para que una empresa se mantenga a lo largo del tiempo, debe ser rentable. Existen dos factores fundamentales que determinan la rentabilidad de una empresa: los ingresos y los costos. En la medida que una empresa pueda maximizar sus ingresos (aumentar sus ventas), estará también incrementando la posibilidad de ser rentable. En la medida que una empresa pueda reducir sus costos de producción, incrementa la posibilidad de obtener mayores ganancias.



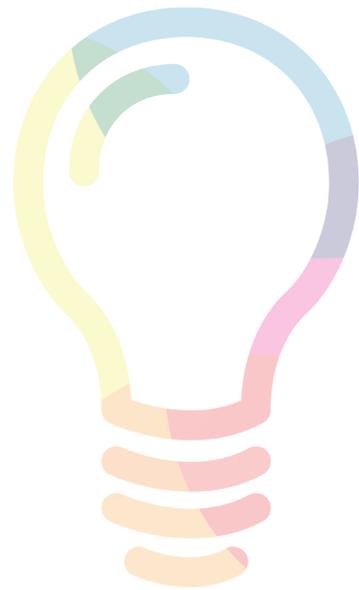
**COSTO INDIVIDUAL DE PRODUCCIÓN =**

**COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN / CANTIDAD DE PRODUCTO PROYECTADA**

**COSTO INDIVIDUAL DE PRODUCCIÓN =** Costo total de producción / cantidad de producto

**COSTO INDIVIDUAL DE PRODUCCIÓN =** \$2121,00 / 450 unidades

**COSTO INDIVIDUAL DE PRODUCCIÓN =** \$4,71 cada unidad



E M P  
R E N  
D E C

## 4. PUNTO DE EQUILIBRIO:

---

Para saber la importancia del punto de equilibrio:

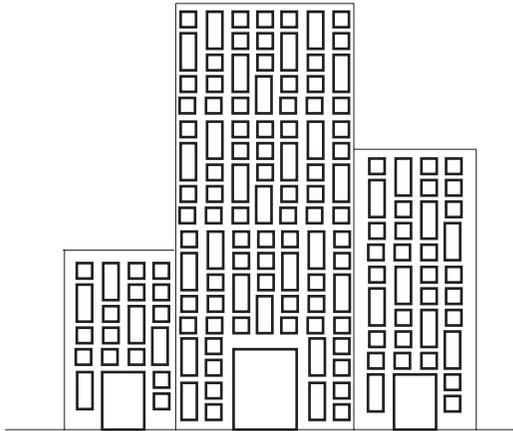
- El punto de equilibrio de un negocio los ingresos son iguales a los gastos.
- Es el punto en el cual no hay ganancias ni pérdidas.
- Punto en el cual un aumento en las ventas genera una ganancia.
- Punto en el cual una reducción en las ventas genera una pérdida.



## Ejemplo:

En el mes de enero, el emprendimiento tuvo ingresos por ventas de \$14.000.00 sus costos fijos para el mes fueron \$ 5.000.00 y sus costos variables fueron \$ 7.000.00

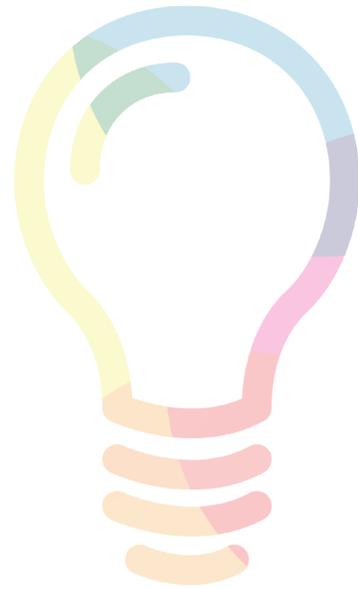
INGRESOS	\$ 14.000.00
COSTOS FIJOS	\$5.000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 7.000.00



**Ventas en el punto de equilibrio =**  
(Costos fijos) dividido por [1 - (costos variables/ventas reales)]

**El punto de equilibrio se calcula en base de los totales de ventas y costos:**

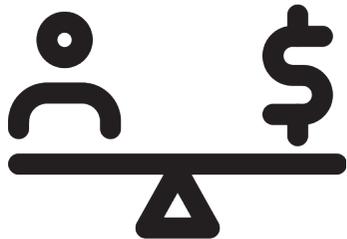
Ventas en el punto de equilibrio = 5.000.00 (costos fijos) dividido por  $1 - [(7.000.00) \text{ en costos variables} / 14.000.00 \text{ en ventas reales}] = 5.000.00 / 0,5 = 10.000.00$



E M P  
R E N  
D E C

## 5. BALANCE GENERAL:

---



Es el reporte financiero de la empresa en determinadas fechas.

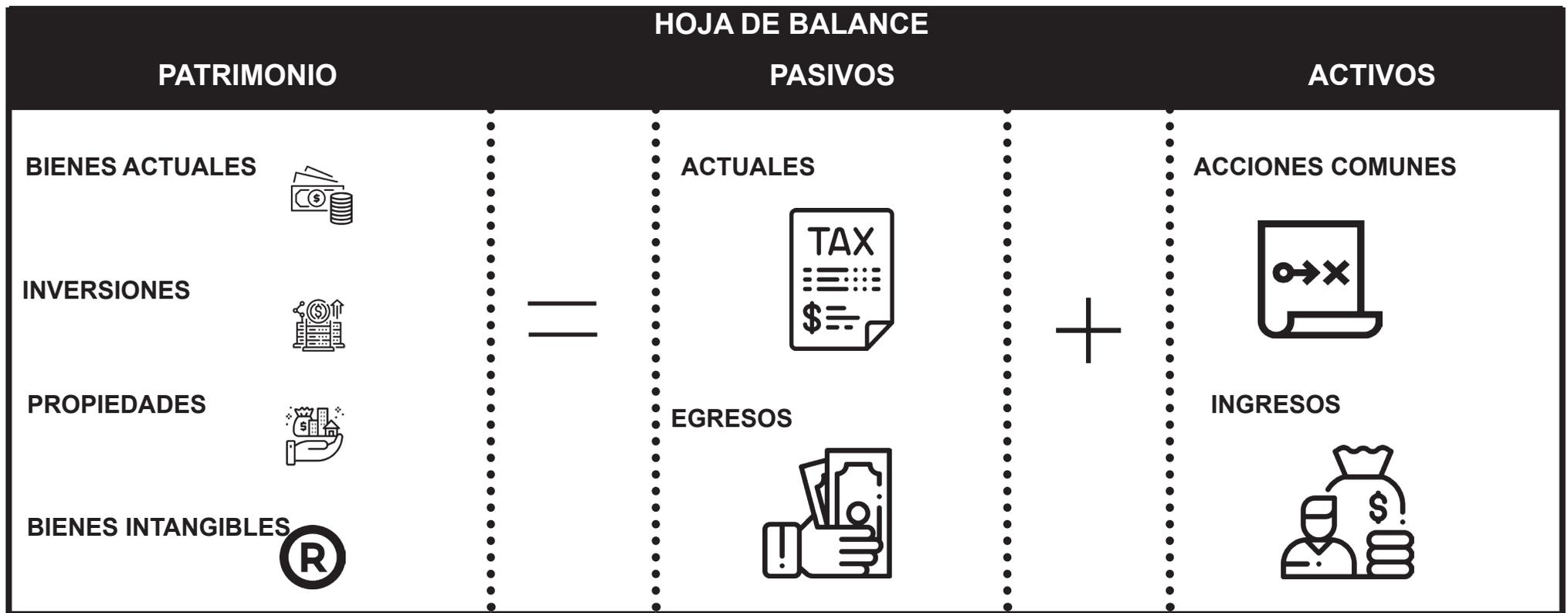
**Activos:** lo que posee la empresa.

**Pasivos:** las deudas de la empresa.

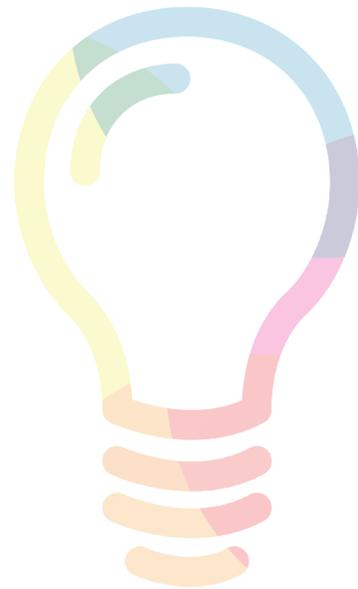
**Patrimonio:** todos los bienes materiales e inmateriales que posee la empresa.

# 5. HOJA DE BALANCE GENERAL:

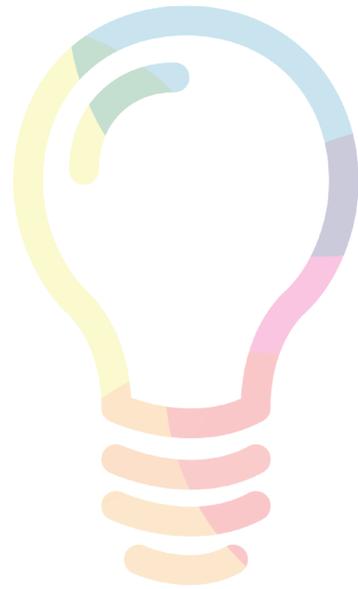
Lo que una empresa TIENE y DEBE al mismo tiempo



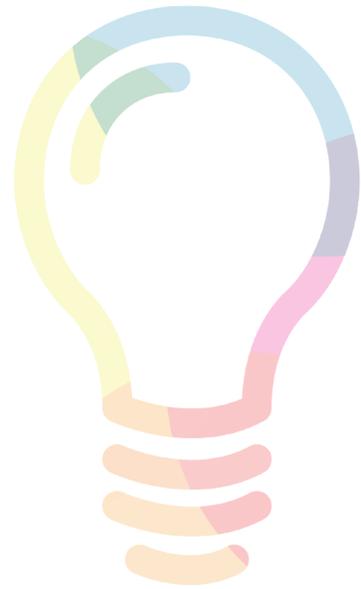




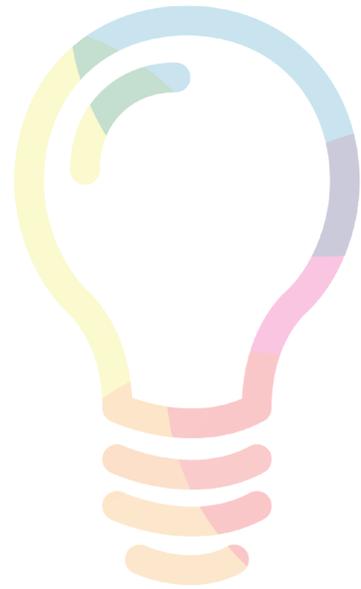
E M P  
R E N  
D E C



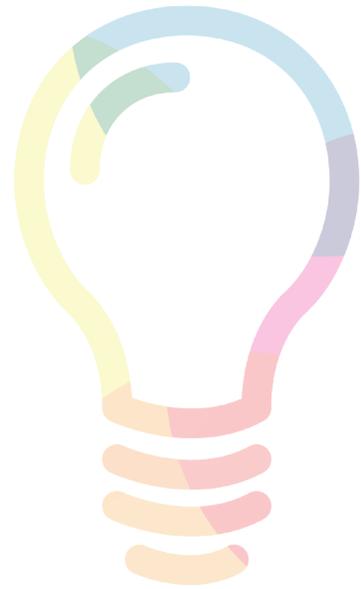
E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C



E M P  
R E N  
D E C

**“Contar con un grupo de emprendimiento te dará mejores resultados”**

**Emprendedora**