

# GENERAR SU IDEA DE NEGOCIO







GENERE  
SU  
NEGOCIO

# **GENERE SU IDEA DE NEGOCIO**

Organización Internacional del Trabajo



Esta obra se publica en acceso abierto bajo licencia Creative Commons Reconocimiento-CompartirIgual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO). Se autoriza pues a cualquier usuario de la misma a reutilizar, compartir, adaptar y crear contenidos a partir de la obra original, incluso para fines comerciales, como se especifica en la licencia (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Cualquier otra obra que utilice el contenido original de la presente deberá llevar la misma licencia CC-BY-SA. La OIT deberá ser acreditada en la misma como propietaria de la obra original. El uso del logotipo de la OIT no estará permitido en la obra derivada.

**Traducciones** – En caso de que se traduzca la presente obra, deberá añadirse a la traducción, junto con la cita de la obra original, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente traducción no es obra de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y, por consiguiente, no podrá considerarse una traducción oficial de dicha Organización. La OIT no asume responsabilidad alguna por el contenido o exactitud de la presente traducción.*

**Adaptaciones** – En caso de que se adapte la presente obra, deberá añadirse a la adaptación, junto con la cita de la obra original, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente obra es una adaptación de una obra original de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Las opiniones expresadas en ella son responsabilidad exclusiva del autor o autores de la presente adaptación y no están avaladas por la OIT.*

Toda consulta sobre los derechos de autor y licencias deberá enviarse a la siguiente dirección: Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), CH-1211 Ginebra 22, Suiza; o por correo electrónico a [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org)

---

Genere su idea de negocio / Organización Internacional del Trabajo, Departamento de Empresas. - Ginebra: OIT, 2016.

ISBN: 9789223311230; 9789223311247 (web pdf)

International Labour Office. Enterprises Dept.

Creación de empresas / emprendimiento / pequeñas empresas / guía de administración empresarial  
03.04.5

*Datos de Catalogación de la OIT*

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos digitales de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías y redes de distribución digital, o solicitándolos a [ilo@turpin-distribution.com](mailto:ilo@turpin-distribution.com). Para más información, visite nuestro sitio web: [ilo.org/publns](http://ilo.org/publns) o escribanos a [ilopubs@ilo.org](mailto:ilopubs@ilo.org).

### **Acerca del Programa Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN)**

El programa Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN) es un programa de capacitación en gestión, desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) enfocado en la puesta en marcha y mejora de pequeñas empresas como una estrategia para la creación de más y mejores empleos para mujeres y hombres, sobre todo en economías emergentes. Con un alcance estimado de más de 100 países, es uno de los programas más grandes del mundo en este campo.

El programa consta de cuatro paquetes de capacitación interrelacionados – Genere su Idea de Negocio (GIN), Inicie su Negocio (ISUN), Mejore Su Negocio (MESUN) y Expanda su Negocio (ESUN).

La OIT implementa el programa valiéndose de una estructura de tres niveles que comprende Máster Trainers, Capacitadores y beneficiarios finales, es decir, los empresarios existentes y potenciales. Los Máster Trainers certificados por la OIT son responsables de desarrollar a los Capacitadores para llevar a cabo con eficacia la formación de IMESUN. A partir de entonces, los Capacitadores imparten a los empresarios los paquetes de formación de IMESUN. La OIT desempeña un papel fundamental en identificar y divulgar mejores prácticas, realizar capacitaciones, supervisar las actividades, llevar a cabo controles de calidad y proporcionar asesoría técnica en lo referente a la implementación del programa IMESUN.

### **Acerca de Genere su Idea de Negocio (GIN)**

Genere su Idea de Negocio (GIN) es un programa de capacitación para personas que desean emprender un negocio pero no están seguras de cuál idea de negocio deberían perseguir. El programa da asistencia a emprendedores potenciales para identificar diferentes ideas de negocio, analizarlas y seleccionar la idea más prometedora. GIN complementa el programa de capacitación Inicie Su Negocio (ISUN) de la OIT, ya que un emprendedor potencial necesita tener una idea clara del negocio que propone iniciar.

El curso de capacitación GIN dura aproximadamente de dos a tres días y utiliza un método de enseñanza activo centrado en los problemas, que explora el potencial emprendedor, los deseos y las necesidades mediante casos cortos e ilustraciones gráficas, por ejemplo.

## **Autores y agradecimientos**

El presente manual GIN es el resultado de un esfuerzo colectivo y el reflejo de la experiencia y conocimientos recogidos a lo largo de casi tres décadas de implementación del programa. Han sido particularmente valiosos los aportes de los Máster Trainers y los Capacitadores de IMESUN quienes han puesto a prueba, diseñado e implementado el programa en diversos países durante todos estos años. El presente manual de formación no sería posible sin la experiencia, el apoyo y las sugerencias constructivas de los muchos colegas de la red de profesionales de IMESUN, empresas de consultoría y de la OIT.

El manual se basa en los materiales desarrollados originalmente en 1998, y posteriormente revisados por el Centro de Emprendimiento Juvenil (YEF, por sus siglas en inglés) de la OIT, donde fue redactado y revisado por Milena Mileman y Sibongile Sibanda. Algunas contribuciones breves y otras ideas y materiales valiosos utilizados en las versiones del YEF fueron aportados por Julius Mutio, Marek Harsdorff, Milan Divecha, Namsifu Nyagabona, Mike Oneko, Dorothy Katantazi y Stephen Kyalibulha.

Mai Thi Lan Huong y Pranati Mehtha integraron el equipo de autores de la versión de 2015 que revisó el texto existente y redactó nuevos capítulos para incluir el pensamiento reciente en el campo del desarrollo empresarial y áreas afines. La edición lingüística y de estilo estuvo a cargo de Steve Raymond.

Agradecemos profundamente a Dissou Zomahoun, Gemunu Wijesena, Sibongile Sibanda y Walter Verhoeve, Master Trainers Senior de IMESUN, por la revisión del borrador del manuscrito y sugerencias basadas en su experiencia de capacitación. Gracias especiales a los colegas de la OIT –Marek Harsdorff del Programa de Empleo Verde del Departamento de Empresas; Jurgen Menze y Esteban Tromel del Servicio de Género, Igualdad y Diversidad; Julia Faldt del Servicio del VIH y el SIDA y el Mundo del Trabajo por sus aportes al contenido de este manual.

Cheryl Frankiewicz y Severine Deboos (Experta Técnica de la Unidad de Financiación Social del Departamento de Empresas de la OIT) aportaron contribuciones breves, asesoramiento y asistencia sobre la integración en el manual de los vínculos con las finanzas.

La diagramación interna y las ilustraciones estuvieron a cargo de Thai Van Luan y el diseño de la portada fue realizado por Maurizio Costanza.

Agradecemos enormemente los esfuerzos de revisión y las contribuciones técnicas de los miembros del Equipo de Coordinación Global de IMESUN, integrado por Merten Sievers (Especialista en Desarrollo de Cadenas de Valor y Servicios de Desarrollo Empresarial), Eva Majurin (Coordinadora Global de IMESUN) y Thokozile Newman, quienes brindaron su valioso apoyo para el desarrollo y finalización del manual.

# Contenido

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>i</b>
1. ¿De qué se trata este manual?	i
2. ¿Quién debe leer este manual?	i
3. Objetivos de este manual	i
4. ¿Cómo usar este manual?	i
<b>PARTE I - USTED COMO EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORA</b>	<b>01</b>
1. ¿Tiene usted lo que se necesita para ser emprendedor o emprendedora?	01
2. ¿Qué tipo y campo de negocio es el más apropiado para usted?	04
2.1 Campo de negocio	06
2.2 Tipo de negocio	06
2.3 Identifique su campo y tipo de negocio	07
3. ¿Cómo fortalecer sus habilidades y destrezas emprendedoras?	08
<b>PARTE II - UN MERCADO LE ESPERA</b>	<b>11</b>
1. Su idea de negocio	11
2. ¿Qué hace una idea de negocio?	12
2.1 ¿A qué necesidad de los consumidores responderá su negocio?	13
2.2 ¿Cuáles bienes o servicios venderá su negocio?	15
2.3 ¿A quiénes venderá su negocio?	17
2.4 ¿Cómo venderá su negocio los bienes o servicios?	18
2.5 ¿Cuánto dependerá su negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?	19
<b>PARTE III - LISTA PARA SU PROPIA IDEA DE NEGOCIO</b>	<b>23</b>
1. Experiencia de Fernando	23
2. ¿Cómo identificar su propia lista de ideas de negocio?	25
3. Aprenda de empresarios exitosos	26
4. Aprenda de la experiencia	31
4.1 Su propia experiencia	31
4.2 Las experiencias de otras personas	31
5. Sondee su área local de negocios	33

---

6. Examinar su entorno	37
6.1 Recursos naturales	37
6.2 Características y habilidades de las personas en la comunidad local	38
6.3 Desperdicios	39
6.4 Sustitución de importaciones	40
6.5 Publicaciones	40
6.6 Ferias de negocio y exhibiciones	41
7. Lluvia de ideas	43
8. Lluvia de ideas estructurada	44
9. Su lista de ideas	47
<b>PARTE IV - LAS MEJORES IDEAS DE NEGOCIO PARA USTED</b>	<b>49</b>
1. Filtre su lista de ideas	49
2. Estudio de campo	53
2.1 Realizar sus entrevistas	53
2.2 ¿Con quién se debe hablar?	53
3. Análisis FODA	55
3.1 Dentro del negocio	55
3.2 Fuera del negocio	56
<b>PARTE V - SU PROPIA IDEA DE NEGOCIO</b>	<b>61</b>

---

# INTRODUCCIÓN

---

## 1. ¿De qué se trata este manual?

El manual "Genere su Idea de Negocio" (GIN) describe los requerimientos básicos para ser un emprendedor o emprendedora, las capacidades que debe tener, y las formas en que cada quien puede encontrar una buena idea de negocio.

## 2. ¿Quién debe leer este manual?

Este manual es útil para cualquier emprendedor potencial que quiera empezar un negocio, pero no está seguro de cuál idea de negocio implementar.

## 3. Objetivos de este manual

Cuando usted haya completado este manual, debería poder:

- Evaluar si tiene o no los requerimientos básicos para ser un emprendedor exitoso.
- Explicar claramente cualquier idea de negocio que le venga a la mente.
- Identificar y ordenar fuentes potenciales de ideas de negocios.
- Armar una lista con ideas preseleccionadas y escoger la mejor de ellas para iniciar su propio negocio.

## 4. ¿Cómo usar este manual?

En este manual usted encontrará:

- **Casos de negocios:** Compare estos ejemplos con su potencial/futuro negocio y utilícelos para mejorar el desempeño y rentabilidad de su futura empresa.
- **Actividades:** Ejercicios prácticos en cada sección que le ayudarán a pensar de manera proactiva acerca de los conceptos y cómo aplicarlos en su negocio futuro.
- **Evaluaciones:** Responder a las preguntas le ayudará a evaluar su capacidad y disposición para ser un emprendedor o una emprendedora.
- **Planes de Acción:** Llene y use los Planes de Acción al final de algunas secciones. Estos planes le ayudarán a poner en práctica sus nuevos conocimientos.

---

Se utilizan varios símbolos en el manual para ayudar a orientar su estudio. A continuación se muestran ejemplos de los símbolos y sus significados:



Cuando vea este símbolo, hay actividades que debe realizar o preguntas que debe contestar.



Cuando vea este símbolo, debe completar actividades que le ayudarán a medir su capacidad y disposición para ser un emprendedor o una emprendedora.



Cuando vea este símbolo, se indica dónde encontrar más información o qué hacer a continuación.

# USTED COMO EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORA

¿Le emociona pensar en tener y emprender un negocio propio? Mientras suena tentador, ¡ser emprendedor también implica asumir muchas responsabilidades y enfrentar muchos desafíos!

Primero, debe averiguar si tiene la capacidad de manejar su propio negocio. Las circunstancias favorables, en combinación con ciertas características personales y habilidades son elementos necesarios en su desarrollo como un emprendedor o emprendedora exitosa. También necesitará conocimientos y experiencia específica en el campo para tener éxito en el negocio de su elección.

A continuación encontrará dos pruebas que debería realizar antes de emprender un negocio. La primera medirá si tiene las habilidades necesarias para ser un emprendedor o una emprendedora. La segunda prueba le ayudará a identificar qué tipo y qué campo de negocios podrían ser apropiados para usted.

## 1. ¿Tiene usted lo que se necesita para ser emprendedor o emprendedora?

### PRUEBA 1



La prueba a continuación le ayudará a averiguar si tiene los requisitos básicos de un emprendedor o emprendedora. Sea sincero en sus respuestas.

Piense en cada uno de los siguientes factores presentados en las preguntas. Si contesta "SÍ" a las preguntas que tienen que ver con un factor determinado, considere a ese factor como una de sus fortalezas. Si contesta "NO" a la mayoría de las preguntas, o no tiene seguridad de las respuestas, esos factores podrían ser las áreas donde necesita mejorar antes de empezar su negocio.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES  
SUS DESTREZAS Y SU SITUACIÓN

ÁREAS  
DE FORTALEZA

ÁREAS QUE  
NECESITAN MEJORAR

#### Pasión

¿Tiene pasión por manejar su propio negocio? ¿Es muy significativo e importante para usted, su familia y la comunidad? ¿Es entusiasta para hacer de su negocio un éxito y está dispuesto a priorizarlo sobre casi todo lo demás?

---

### Orientación a metas

¿Es capaz de ver el panorama completo y crear metas claras para su negocio? ¿Tiene la determinación de dirigir todos sus esfuerzos hacia el logro de sus metas?

### Toma de decisiones

Cuando enfrenta una situación difícil, ¿logra mantener la calma, informarse de manera apropiada y tomar decisiones sin posponer o trasladar el problema a alguien más?

### Asumir riesgos

No existe ninguna idea de negocio totalmente segura. Siempre se corre el riesgo de fracasar. ¿Está consciente de los riesgos y acepta la posibilidad de que su negocio podría fracasar? ¿Ha buscado información suficiente para estimar honestamente el nivel de riesgo que asumirá?

### Habilidad de manejar el estrés

Los emprendedores están sujetos a mucho estrés al tomar decisiones difíciles, manejar diferentes partes interesadas y trabajar largas horas. ¿Puede mantener un espíritu positivo bajo presión? ¿Puede ver las oportunidades en situaciones difíciles?

### Apoyo social

Manejar su negocio tomará mucho tiempo y mucho esfuerzo. ¿Recibirá apoyo adecuado de parte de su familia, sus amigos y otros emprendedores?

### Situación financiera

El acceso a recursos financieros para arrancar su negocio es importante. ¿Ha apartado algún dinero para empezar su negocio? ¿Tiene familiares o amigos que podrían tener la disposición y capacidad de prestarle dinero? ¿Tiene un historial de ahorro o crédito con una institución financiera que provee préstamos para emprender un negocio?

### Habilidades gerenciales

Las habilidades gerenciales implican la habilidad de manejar su negocio de manera eficiente. ¿Tiene habilidades en algunas áreas de manejo de negocios, como el mercadeo, las ventas, los presupuestos, la motivación del personal, etc.?

**Compromiso con la comunidad**

Un emprendedor juega un papel importante en el desarrollo de la comunidad. ¿Está consciente de este rol? ¿Está comprometido con el avance social de la comunidad entera?

NÚMERO DE ÁREAS DE FORTALEZA

NÚMERO DE ÁREAS DE DEBILIDAD

Contabilice las fortalezas y las áreas para mejorar que enumeró arriba, y escriba el total aquí.

**ACTIVIDAD 1**



Revise las áreas evaluadas arriba y decida cuáles de las áreas que necesitan mejora y crecimiento son críticas para el éxito de su negocio. Tome nota de dichas áreas en el recuadro a continuación:

<p><b>Áreas críticas que necesitan mejora y crecimiento:</b></p> <p>.....</p>
--

## 2. ¿Qué tipo y campo de negocio es el más apropiado para usted?

Si elige un negocio con base en su experiencia laboral, habilidades técnicas, conocimiento de las prácticas del negocio, pasatiempo, vínculos sociales y contexto familiar, etc., sus probabilidades de éxito serán mayores.

Considere los siguientes ejemplos:



Juan ha estado trabajando en una empresa de mensajería durante muchos años. Ha aprendido cómo manejar el negocio de la mensajería y cómo desarrollar las redes necesarias. Está considerando emprender su propio negocio de mensajería para operar en su país y la región de América Central.

María creció en una familia de vocación agrícola. Sus padres cultivan verduras para vender a tiendas locales. María se graduó de la Escuela de Agricultura. Ella conoce varias técnicas de siembra y está entusiasmada con la promoción de la siembra, venta, y consumo de alimentos orgánicos en su comunidad. María decide cultivar verduras orgánicas en la parcela de sus padres y vender los productos mediante su red de comercialización.



Camila ama la moda. Mientras estudiaba en la ciudad capital, Camila iba de compras y ha descubierto una fuente barata de ropa y accesorios importados. Ahora ella ha regresado a su pueblo natal y decide comprar productos de moda de esa fuente y revenderlos a las **tiendas de moda en su región.**



Pedro trabajó durante varios años para una empresa de materiales de construcción. Él conoce de cerca todas las marcas y la calidad de diferentes materiales de construcción. Mientras reparaba su hogar el año pasado, se dio cuenta que ninguna tienda de la zona vendía los suministros que necesitaba. Pedro decide abrir una tienda cerca de su casa para vender todo tipo de materiales de construcción, como cemento, ladrillos, tejas, arena, pintura, etc. Él disfruta de conocer a personas nuevas y darles asesoría acerca de los diferentes tipos de materiales de construcción.



A continuación encontrará un resumen acerca de cómo las personas de los ejemplos han elegido su campo y tipo de negocio:

Campo de negocio	Agricultura	Parcela de verduras de MARÍA			
	Construcción				La tienda de materiales de construcción de PEDRO
	Transporte		Servicio de mensajería de JUAN		
	Ropa			Tienda de venta de ropa al mayor de CAMILA	
	... (muchos más)				
		Manufactura	Provisión de servicios	Venta al por mayor	Venta al detalle
		Tipo de negocio			

En la siguiente sección, explicaremos los campos y tipos de negocio que existen, antes de sugerir cuáles podrían ser los más apropiados para usted.

---

## 2.1 Campo de negocio

Un campo de negocio se refiere a una categoría de industria, como la agricultura, pesca, procesamiento de alimentos, ropa, construcción, muebles, salón de belleza, papelería, etc. Su talento, contexto familiar, experiencia, pasatiempos o intereses muchas veces le pueden inspirar a desarrollar cierto campo de negocios. Su decisión de entrar en cierto campo de negocios también debería concordar con sus conocimientos, destrezas y situación.

## 2.2 Tipo de negocio

Un tipo de negocio identifica cómo participará en el campo de negocios de su elección. Sus características personales y sus redes disponibles muchas veces podrán orientarlo hacia un tipo de negocio apropiado.

Hay cuatro tipos principales de negocio:

- **Manufactura**

La manufactura es un negocio que usa materias primas como cuero, desperdicios, madera, tela o metal para hacer productos nuevos o diferentes a partir de dichos materiales. Algunos ejemplos de negocios de manufactura son zapatería, sastrería, fabricantes de muebles, productores de papel y fabricantes de equipos agrícolas. Si sabe cómo producir un bien y hacer algo que está en demanda y tiene valor para los clientes, podría optar por entrar en la manufactura.

- **Provisión de servicios**

Los proveedores de servicios son personas cuyos negocios venden un servicio en particular como transporte, tours, corte de cabello y peinados, servicios bancarios, entregas, construcción, reparación, pintura, cuidados personales, etc. Si disfruta trabajar con personas y satisfacer sus necesidades específicas, la provisión de servicios podría ser su área de fortaleza.

- **Venta al por mayor**

Las ventas al por mayor son negocios que compran grandes cantidades de algunos bienes de los fabricantes, y los venden a tiendas de venta al detalle, quienes a su vez venden dichos productos a los consumidores. Si conoce las empresas que fabrican y venden sus productos a granel, y tiene habilidades de establecer relaciones con vendedores, podría optar por un negocio de ventas al por mayor.

- **Venta al detalle**

Los vendedores al detalle compran bienes terminados de vendedores al por mayor o proveedores para revenderlos con ganancia. Algunos ejemplos de negocios de venta al detalle son los supermercados, tiendas de electrodomésticos, tiendas de ropa o papelería, venta de computadoras o teléfonos celulares, etc. Si le gusta conocer a personas diferentes y tiene acceso a una buena ubicación para abrir una tienda, la venta al detalle podría ser lo apropiado para usted.

## 2.3 Identifique su campo y tipo de negocio

### PRUEBA 2



La siguiente prueba le ayudará a identificar el campo y tipo de negocio que debería seleccionar.

Sea honesto u honesta en su evaluación.

1. Mis intereses - Disfruto hacer las siguientes actividades (incluya sus pasatiempos)	Posibles campos de negocio:
2. Mi experiencia - He trabajado o tengo experiencia en los siguientes campos de negocio (detalle trabajos, entrenamiento u otras fuentes de experiencia laboral)	
3. Mi red de negocios -Conozco las siguientes personas, amistades o parientes quienes están en un negocio y podrían darme información, asesoría o asistencia (detalle su cargo):	Posibles tipos de negocio:
4. Mi preferencia es: <ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajar con muchas personas/trabajar solo.</li><li>• Ser activo y trabajar afuera/trabajar en un escritorio todo el día.</li><li>• Hacer trabajo físico/hacer un trabajo que me permite ser creativo/hacer un trabajo que requiere pensamiento lógico.</li><li>• Enfocarme en detalles técnicos/cuidar y hablar con las personas.</li></ul>	

Recuerde que esta evaluación le puede ayudar a encontrar el campo y tipo de negocio más apropiado para usted. Siempre puede regresar a esta evaluación, repensar la decisión que ha tomado, y tomar otra decisión diferente.

---

### 3. ¿Cómo fortalecer sus habilidades y destrezas emprendedoras?

¿Qué pasa si no tiene todas las características deseadas y destrezas para ser un emprendedor, o si la situación no está dada para ser un emprendedor o emprendedora en este momento? Revise las áreas evaluadas arriba e identifique las áreas que necesitan mejora o crecimiento que son críticas para emprender su negocio y tener éxito. Hay muchas formas de mejorar sus habilidades emprendedoras. Puede:

- Aprender de personas que manejan sus propios negocios, específicamente aquellas personas en su campo y tipo de negocio seleccionado.
- Asistir a cursos de capacitación.
- Buscar trabajo como asistente o aprendiz en un negocio exitoso en el campo y tipo de su interés.
- Leer artículos acerca de negocios en el campo y tipo de su elección en periódicos y revistas de la industria, ya sea en internet o en bibliotecas, para ayudarle a pensar en los problemas que enfrentan estos negocios y sus posibles soluciones.
- Participar en una asociación de pequeñas empresas en su zona y participar en foros.
- Apartar un poco de dinero diaria o semanalmente para ayudar a financiar su nuevo negocio.
- Desarrollar las habilidades y actitudes descritas a continuación al aplicarlos en sus actividades diarias:
  - Aumente su motivación y compromiso al hacer un plan para su futuro.
  - Cuando las cosas salgan mal, analice lo que ha sucedido y mejore su capacidad de aprender de sus errores.
  - Acepte los problemas, evalúe las soluciones y asuma riesgos.
  - Abra la mente a nuevas ideas y a las perspectivas de otras personas.

Podría considerar encontrar un socio que complementa sus habilidades, en vez de emprender un negocio a solas. Un socio también podría aportar recursos financieros, garantías o relaciones con proveedores de servicios financieros que podrían ser útiles si su negocio alguna vez necesitara un préstamo.

Hay varios empresarios muy exitosos que no tenían mucha experiencia o práctica en su campo o tipo de negocio antes de empezar. Lo importante es ser consciente de las áreas donde necesita mejorar, y desarrollar un plan de acción para asumir estas áreas antes que afecten su negocio de forma negativa. Complete el Plan de Acción en la siguiente página para ayudarle a evaluar cómo espera mejorar sus conocimientos, habilidades y situación de negocio.





# UN MERCADO LE ESPERA

## 1. Su idea de negocio

### La experiencia de Janet

Janet tiene una pequeña parcela agrícola y su esposo trabaja en una mina cercana. Aunque ambos tienen trabajo, no ganan dinero suficiente para cubrir los costos de la educación de sus hijos.



Janet decide intentar iniciar su propio negocio criando pollos para la venta. Ella sabe cómo hacerlo, y su tío le concede un préstamo de \$400 para empezar su negocio. Sin embargo, antes que ella compre los pollitos, alguien le dice que hay una gran demanda por aceite de girasol por su escasez en el mercado. Los comerciantes están tocando las puertas de los agricultores locales, pidiéndoles que produzcan girasol. Pensando en que ella podría ganar mucho más dinero al exprimir semillas de girasol para producir aceite, Janet cambia su idea de negocio y pone una empresa de aceite de girasol.

Janet nunca ha cultivado una gran cantidad de girasoles. Ella gasta todo el dinero de su préstamo para comprar semillas, fertilizantes y el equipo para exprimir semillas para aceite. Ya que ella utiliza la mayoría de la parcela familiar para cultivar girasoles, hay menos tierra para producir maíz y hortalizas para el consumo de la familia.

Los fertilizantes químicos han empezado a enfermar a sus hijos. Ahora ella tiene que comprar más comida para su familia. Toma mucho tiempo y esfuerzo para procesar el aceite, así que Janet tiene que contratar a alguien para ayudarle. Muchos otros agricultores también han empezado a cultivar semillas de girasol. Por eso, para el momento que ya esté listo su aceite, el mercado ya está saturado con el producto y Janet no encuentra un comprador. Para reducir la pérdida, Janet tiene que vender el aceite a un precio muy bajo en una tienda local. Como resultado, Janet gana muy poco y no puede pagar su préstamo.



¿Cuál fue el problema con la idea de negocio de Janet? ¿Por qué?

.....

Ahora veamos otro caso:

### La experiencia de Lily

Lily había estado trabajando en la línea de producción de una fábrica de ropa durante más de cinco años. Su salario era bajo y muchas veces tenía que trabajar horas extras. La cuñada de Lily estaba de visita y se quejaba de que no lograba encontrar ropa bonita para su hija de 12 años. Ella dijo que todas las prendas en las tiendas parecían estar hechas para niños más pequeños o para adultos. Después de la visita, Lily decidió ir a visitar las tiendas de ropa en el pueblo. Ella vio a niñas adolescentes comprando en las tiendas, pero vio que la cantidad y variedad de ropa para ese sector era limitada. Ya había estado considerando dejar su trabajo y poner su propio negocio.



Por eso, Lily decide diseñar ropa y vestidos bonitos para niñas adolescentes jóvenes. Ella hace algunos dibujos de prendas que podrían interesarle a las niñas de esa edad. Después lleva sus dibujos a las tiendas locales de ropa, preguntándoles a los dueños si les interesaría comprar los vestidos de los dibujos, cuánto pagarían y cuántos comprarían. A los encargados de las tiendas parecían gustarles mucho los diseños, y dijeron que mostrarían sus prendas. Lily después usa sus ahorros para comprar una máquina de coser y algunos materiales para hacer las primeras prendas. Ella trabaja en la noche después de salir de su trabajo en la fábrica.

Todos los vestidos que ella hace se venden muy bien, y las tiendas están dispuestas a pagarle en efectivo contra entrega. Lily después decide dejar su trabajo para concentrarse en su propio negocio. En un plazo de seis meses, Lily empieza a recibir pedidos regulares de las tiendas. Ella planea comprar una máquina de coser más, y contratar a una de sus amigas para trabajar con ella.

¿Por qué fue tan exitoso el negocio propio de Lily? ¿Qué hizo ella para tener ese éxito?

Empezar un negocio no es una tarea fácil. Requiere mucho trabajo y planificación. El esfuerzo y el dinero necesario para empezar un negocio podría perderse si no se empieza el negocio apropiado. El negocio apropiado empieza con una buena descripción de su idea de negocio.

## 2. ¿Qué hace una idea de negocio?

Una idea de negocio es una descripción corta y precisa de la operación básica del negocio planeado. Antes de empezar un negocio, tiene que tener una idea clara del tipo de negocio que quiere manejar.

Su idea de negocio le dirá:

- **¿Cuál** necesidad de los consumidores responderá su negocio, y qué tipo de clientes atraerá?
- **¿Qué** bienes o servicios venderá su negocio?
- **¿A quién** venderá su negocio?
- **¿Cómo** venderá su negocio los bienes o servicios?
- **¿Cuánto** dependerá su negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste? Una buena idea de negocio será compatible con el uso sostenible de recursos naturales, y respetará el entorno social y natural en que depende.

## 2.1 ¿A qué necesidad de los consumidores responderá su negocio?

Su idea de negocio siempre debe considerar a los clientes y sus necesidades.



Podría ser una buena idea empezar una guardería en una zona comercial, ya que otros padres podrían tener la misma necesidad.



Podría ser una buena idea empezar un servicio de recolección de basura y reciclaje en esta área. Además del dueño de este restaurante que necesita este servicio, otros residentes del área podrían necesitarlo también.

**Remítase a los casos de Janet y Lily:**



Janet produjo aceite de girasol sin saber:

- ¿Hay necesidad de aceite?
- ¿Quién lo necesita?
- ¿Por qué necesitan aceite de girasol y no otro tipo de aceite para cocinar?

Por ende, no tenía idea alguna de cuánta demanda habría para el aceite de girasol. En consecuencia, no pudo encontrar clientes, ya que la demanda ya había sido suplida para cuando ella ya podía comercializar su producto.



Ya que Lily hizo su investigación de mercado, ella sabe que las niñas jóvenes y adolescentes en su zona tienen una selección limitada de ropa específicamente diseñada para su grupo de edad. La ropa que vestían estaba diseñada para niñas más pequeñas o para adultas. Lily busca responder a esa necesidad al producir ropa de moda y apropiada para esas edades.

## 2.2 ¿Cuáles bienes o servicios venderá su negocio?

Según sus habilidades y las necesidades de sus clientes, debería decidir qué producto o servicio venderá su negocio. También, tenga en mente que deben ser productos o servicios por los cuales las personas estén dispuestas a pagar, y a un precio que le permita sacar una ganancia.

Un bien es un producto por el que las personas pagan y usan. Podría ser algo que usted fabrica, o podría ser algo que compra para volver a vender. Tanto las herramientas, productos de panadería, y los ítems de venta al detalle son productos.



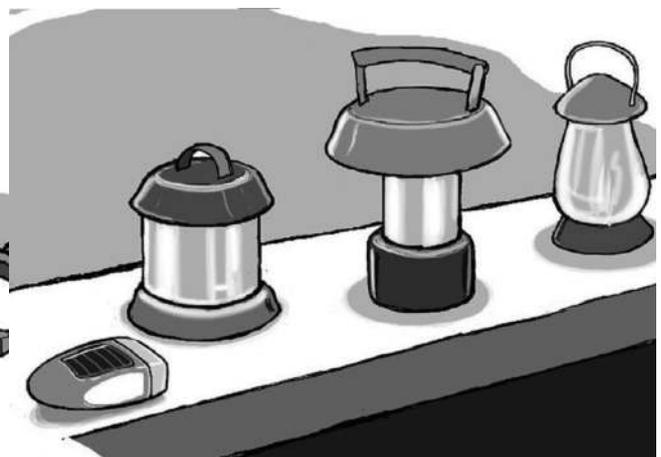
Hacer y vender prendas para mujeres



Manufactura y embotellamiento de leche de soya para la venta



Hacer y vender muebles de hogar



Hacer y vender lámparas solares

Un servicio es algo que usted hace para las personas a cambio de un pago. Por ejemplo, entregar bienes, dar servicios bancarios, cuidar niños, reparar productos, recoger desperdicios reciclables de edificios de apartamentos, operar tours, etc. Todos estos son servicios.



Servicio de entrega de pizza



Servicio de alquiler de videos



Servicio de reparación de teléfonos



Servicio de lavado de vehículos

### Remítase a los casos de Janet y Lily:



Janet cultivó girasoles y produjo aceite de girasol sin tener conocimientos y experiencia previa.

No fue consciente de los desafíos del negocio, como lo tóxico de los fertilizantes y el plazo extendido de procesamiento.

Janet no tenía una ventaja para aprovechar en su negocio de girasoles y enfrentó demasiados problemas, entonces no pudo obtener una ganancia.



Lily tenía experiencia significativa en hacer ropa.

Ella sabía corte y confección. Sin embargo, no tenía experiencia en diseñar ropa, entonces probó sus competencias al hacer algunos diseños y mostrárselos a los propietarios de tiendas de ropa.

Ella lanzó su negocio sólo después de que el primer lote de vestidos fue aceptado para su exposición y venta en las tiendas.

### 2.3 ¿A quiénes venderá su negocio?

Ningún negocio puede funcionar sin clientes. Por eso, es esencial que sepa quiénes serán sus clientes. ¿Venderá a un tipo específico de cliente, o a todas las personas de cierta zona? Deben haber suficientes personas que quieren y pueden pagar por sus productos y servicios. Si no, el negocio no sobrevivirá.



#### Remítase a los casos de Janet y Lily:



Janet no tenía idea de quiénes serían los clientes finales de su aceite de girasol. Sólo se enfocó en producir el aceite y pensó que las tiendas se lo comprarían. Por lo tanto, no sabía qué tan grande era la necesidad por su producto.

Tampoco sabía si había competidores que iban a suplir las mismas necesidades de sus clientes.

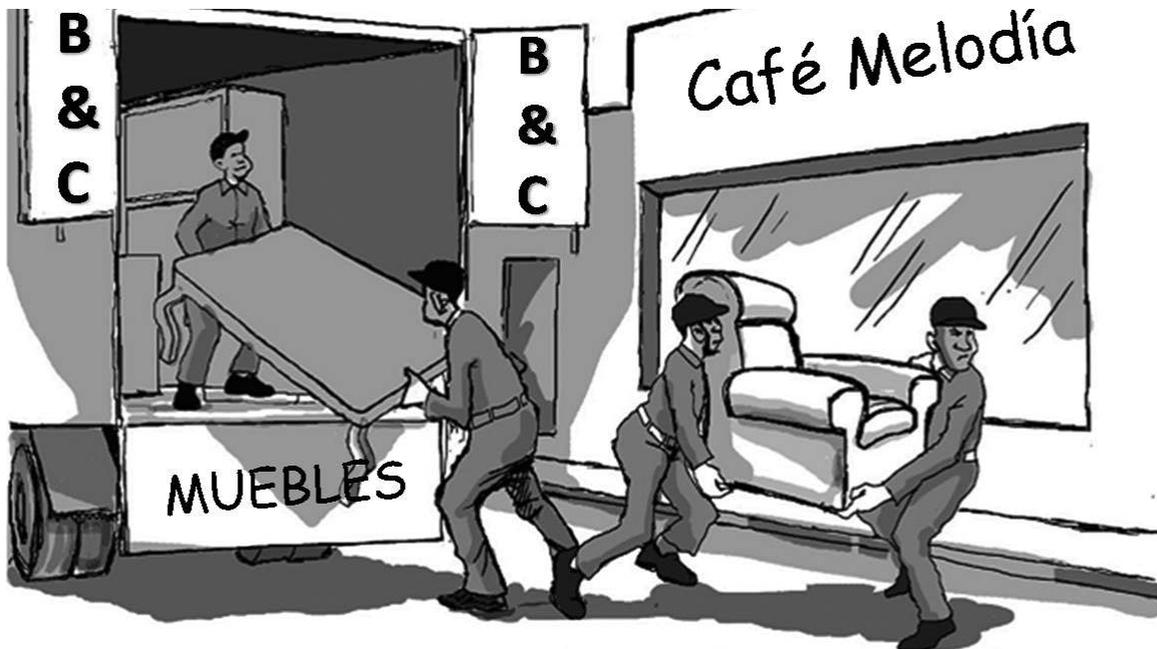


Lily sabía que sus clientes serían las niñas adolescentes y jóvenes en su zona. Investigó el mercado al observar las tiendas de ropa y sus clientes objetivo para asegurar que existiera una necesidad real que podría satisfacer. También sabía que no había otro competidor que en ese momento satisfacía dicha necesidad.

## 2.4 ¿Cómo venderá su negocio los bienes o servicios?

¿Cómo venderá sus bienes o servicios? Si usted planea abrir una tienda, sabe cómo venderá su producto, pero en la manufactura o prestación de servicios se pueden vender los productos de muchas formas diferentes. Un fabricante, por ejemplo, podría vender directamente a clientes, vendedores por menor o por mayor.

Algunos negocios venden directamente a sus clientes:



*Muebles B&C hace y vende juegos de sala directamente a Café Melodía*

Algunos negocios venden a comercializadoras al detalle:



*El Distribuidor de Arroz Jazmín vende su arroz a las tiendas de abarrotes donde van las personas a comprar arroz.*

## Remítase a los casos de Janet y Lily:



Janet no tenía un plan para vender su producto. Cuando hizo el aceite, simplemente fue de tienda en tienda para intentar vender.



Desde el principio, Lily había decidido vender sus productos a través de las tiendas de ropa. Ella habló con los propietarios de estas tiendas aun antes de empezar su negocio, para estar segura que ellos venderían sus bienes.

### 2.5 ¿Cuánto dependerá su negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?

Su negocio sólo puede ser sostenible a largo plazo si trabaja en armonía con el entorno social y natural. ¿Cuánto depende su negocio del medio ambiente? ¿Depende del clima, suelo u otros recursos naturales? ¿Necesita un tipo específico de trabajo de la comunidad local? ¿Necesita que la comunidad local lo apoye? ¿Qué debería hacer usted para asegurar que su negocio fomente el entorno natural y ayude a la comunidad local? ¿Su negocio nutrirá al ambiente natural, o tendrá un impacto negativo? ¿Cómo minimizaría o revertiría cualquier impacto negativo que podría tener su negocio?





**Remítase a los casos de Janet y Lily:**



Janet no fue consciente de los químicos dañinos en los fertilizantes que usó. Su negocio no sobrevivirá al largo plazo sin resolver el problema de los efectos negativos del fertilizante tóxico y también afectó la salud de sus hijos.



El negocio de Lily respondió a una preocupación de la comunidad: la falta de opciones y acceso a ropa adecuada para niñas adolescentes. Esta es una ventaja que su negocio usará para crecer y seguir siendo rentable.

## ACTIVIDAD 3



Ahora, si ya tiene una idea de negocio, descríbala usando el siguiente formato:

<p>Mi idea de negocio es:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>¿<b>Cuál</b> necesidad satisfará mi negocio?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>¿<b>Qué</b> bienes/servicios proveeré?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>¿<b>A quiénes</b> venderé?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>¿<b>Cómo</b> venderé mis bienes o servicios?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>¿<b>Cuánto</b> dependerá mi negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

---

Si no puede describir adecuadamente su idea en esta etapa, no hay problema. Por lo menos sabe qué información necesitará para cualquier idea de un negocio que haya considerado. También podría necesitar una lista de ideas para considerar, en vez de enfocarse en un solo concepto difuso. En las siguientes secciones le ayudaremos a encontrar más ideas de negocios antes de seleccionar la opción más adecuada.

# LISTA PARA SU PROPIA IDEA DE NEGOCIO

## 1. Experiencia de Fernando

Fernando trabajó para un importador de cocinas de gas durante cinco años antes de decidir abrir su propio negocio. Su tía tiene un negocio exitoso de ferretería y alquileres, entonces ofreció ser su socia financiera y dar los fondos para su emprendimiento. Ella no quiere estar involucrada en la operación, sólo quisiera su parte de las ganancias, y dejaría que Fernando maneje el negocio él solo.

Fernando empieza a pensar en posibles ideas de negocios.



A él le gusta hacer carteras de henequén y adornos para la pared, que muchos de sus amigos admiran. Por eso, al principio piensa en hacerlos y vendérselos a los turistas como recuerdos. Sin embargo, después de hablar con varios propietarios de tiendas locales, aprende que hay muy pocos turistas en su zona como para que ese negocio sea rentable.

Fernando piensa en abrir una tienda de cocinas de gas, ya que sabe cómo conseguir las cocinas de gas importadas y está familiarizado con las funciones y la calidad de cada marca. Hace un poco de investigación y aprende que hay varias tiendas de cocinas de gas en su zona, y que venden poco. Están ofreciendo varios esquemas de descuentos y promociones, pero ninguna de estas promociones ha aumentado las ventas significativamente. Él decide mejor no entrar en un mercado tan difícil.

Mientras está pensando en una idea de negocio, Fernando le ayuda a su tía a mudarse a una casa nueva. Aunque es fácil encontrar un microbús para alquilar, nadie ofrece servicios de mudanza como empaque, carga y descarga. Fernando tiene que pedirles a algunos de sus amigos que le ayuden a empaquetar y llevar los muebles y las pertenencias de su tía. Pasan un fin de semana entero buscando materiales de embalaje, desarmando las cosas más grandes, embalando y empacándolas, cargándolas al microbús, descargándolas en la casa nueva, y finalmente desempacándolas y volviendo a armar todo.



Fernando se pregunta por qué no hay una empresa de mudanzas en la zona. Dándose cuenta que podría ser una idea de negocio, Fernando hace un poco de investigación sobre ese campo de negocio y entonces describe su idea de negocio de la siguiente manera:

#### **Mi idea de negocio: Servicio de embalaje y mudanzas para hogares y oficinas.**

- **¿Qué necesidad satisfará mi negocio?** Todas las personas con quienes he hablado me confirman que mudarse de hogar o de oficina es muy tedioso y toma mucho tiempo. No hay ninguna empresa en la zona que provea servicios de embalaje y mudanza. Por lo tanto, si brindo estos servicios necesarios, mi negocio tendrá una demanda constante.
- **¿Qué bienes/servicios proveeré?** Pretendo ofrecer servicios completos de embalaje y mudanza para hogares y oficinas. Aunque no tengo experiencia en este tipo de negocio, sí tengo algo de experiencia en manejar, almacenar y transportar bienes. Aprendí esas habilidades cuando trabajaba con la empresa de importación de cocinas de gas. Puedo pedir a mi hermano, quien es muy bueno para el manejo de procesos, que planifique la operación. Además, puedo utilizar un transportista confiable que a menudo trabaja para la tienda de mi tía.
- **¿A quiénes venderé?** Planeo empezar ofreciendo mis servicios a todos mis parientes, amigos, los amigos de mis amigos, y la base de clientes de mi tía. Después expandiré mi negocio y me anunciaré en todo el pueblo.
- **¿Cómo venderé mis bienes o servicios?** Puedo vender mis servicios directamente a los clientes. Inicialmente, presentaré el servicio a todos mis amigos, parientes y la base de clientes de mi tía. Después de haber ayudado en las mudanzas de mi familia y amigos, expandiré mi mercado y colgaré afiches en zonas donde hay muchas tiendas, oficinas, apartamentos y casas para alquilar.
- **¿Cuánto dependerá mi negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?** Mi negocio reutilizará los cartones y materiales de embalaje varias veces para evitar desperdicios..

¿Qué hizo Fernando para encontrar esta idea de negocios?

.....

.....

.....

.....

Fernando no se enfoca en una sola idea:

- Busca diferentes ideas de negocios que podrían ser apropiados para sus áreas de interés, y que se beneficiarán de su conocimiento y su experiencia laboral.
- Describe claramente cada una de las diferentes ideas.
- Mientras investigaba las ideas, se dio cuenta que algunas no funcionarían por falta de necesidad, falta de clientes o competencia intensa.
- Mientras describía su idea, él también identificó recursos que podría apalancar, como los conocimientos de su amigo, la base de clientes de su tía, o un proveedor responsable de transporte que él conoce.

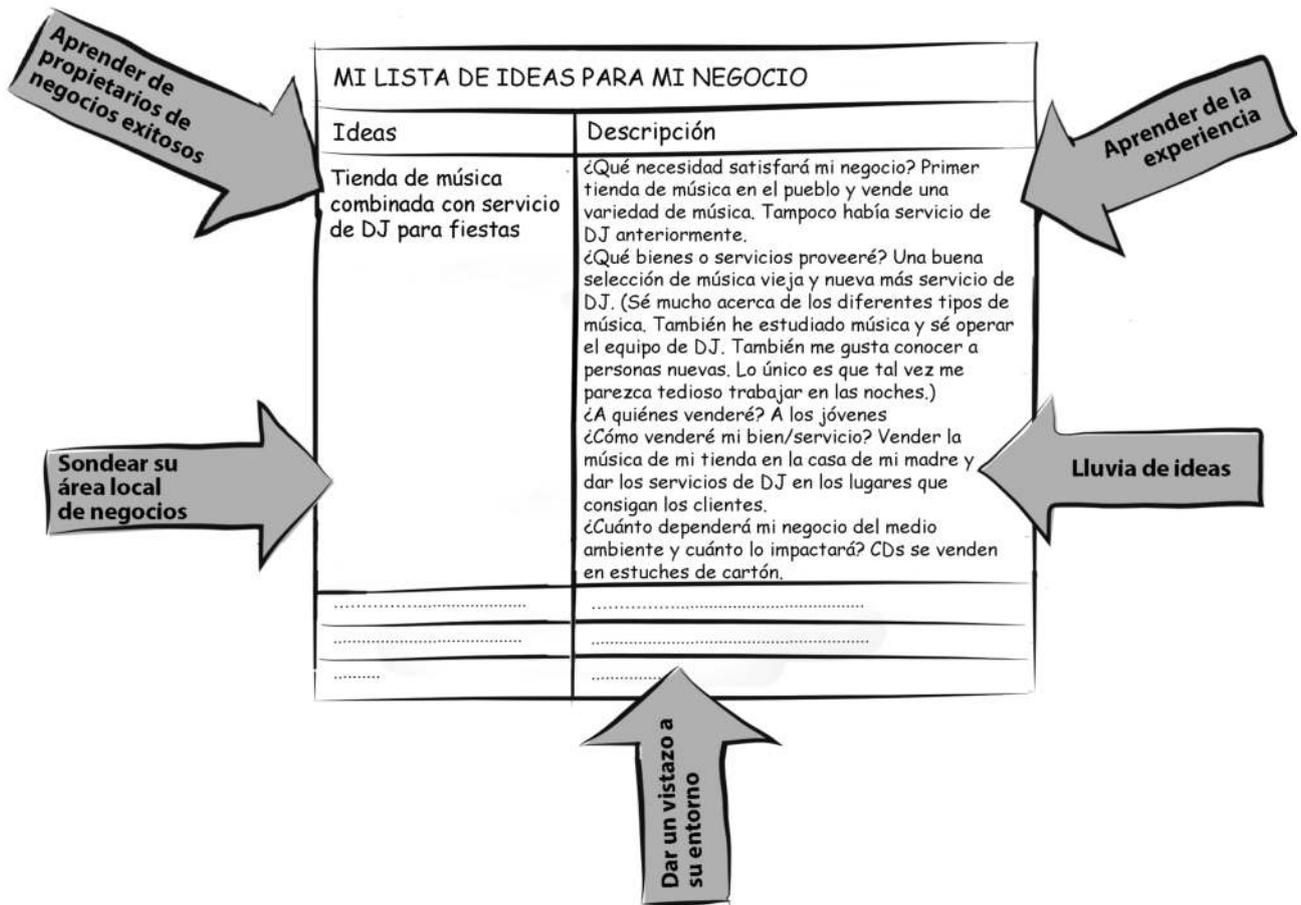
## 2. ¿Cómo identificar su propia lista de ideas de negocio?

Ahora que ha leído acerca de Fernando, vea si puede encontrar unas ideas de negocio para usted mismo.

Cada idea de negocio debe estar basada en el conocimiento del mercado y sus necesidades. El mercado se refiere a las personas que podrían querer comprar un bien o un servicio, es decir, los clientes. El mercado varía de lugar en lugar, según quiénes viven en la zona, cómo viven, y en cuáles bienes o servicios gastan su dinero. Cuando usted entiende el mercado en su zona, podría reconocer varias ideas de negocio que tal vez ignoraba.

Cuando genere ideas de negocio, lo mejor es mantener la mente abierta a todo. Su primera meta es pensar en la mayor cantidad de ideas posible, y hacer una lista de todas las posibles oportunidades de negocio. ¡Con una lista tendrá más opciones! Después puede echar un vistazo a la lista y concretar cuáles ideas suenan más factibles y cuáles serán las más rentables.

Hay varias formas de encontrar ideas de negocios, como sondear con negocios locales o preguntar a propietarios actuales de otros negocios. A continuación examinaremos algunos enfoques diferentes para generar ideas de negocios. La información que se adquiere con un enfoque podría complementar a otro y ayudarlo a describir claramente sus ideas. Escriba sus ideas de negocio en una lista utilizando los diferentes enfoques para encontrar nuevas ideas (vea el ejemplo a continuación).



Cada enfoque (representado por las flechas en el ejemplo arriba) será discutido en las siguientes secciones.

### 3. Aprenda de empresarios exitosos

Se puede aprender mucho de las personas en su área que ya han pasado por el proceso de establecer un negocio. Debería intentar sacar la siguiente información de ellos:

- ¿Con qué tipo de idea empezaron estos negocios?
- ¿De dónde surgieron las ideas?
- ¿Cómo desarrollaron sus ideas hasta ser negocios exitosos?
- ¿Cómo gana dinero el negocio y cómo encaja en el ambiente local?
- ¿Dónde consiguieron el dinero para empezar su negocio?

Nancy busca una idea para iniciar su propio negocio. Ella decidió hablar con los emprendedores exitosos en su área. Nancy llamo a Fernando e hizo una cita para verlo. Cuando fue a reunirse con Fernando, ella usó el Formato de Análisis de Ideas de Negocio que se muestra a continuación para escribir sus respuestas a las preguntas que ella le hizo.

## FORMATO DE ANÁLISIS DE IDEAS DE NEGOCIO

**Nombre del negocio:** Embalaje y Mudanzas Fernando

**Bienes o servicios que se vende:** un paquete completo de servicios de embalaje y mudanzas para hogares y oficinas.

**Clientes principales:** individuos o negocios que deben cambiar el lugar de su hogar u oficina.

### ¿Cuándo y por qué el propietario decidió iniciar este negocio?

Fernando inició el negocio en el año 2009 cuando necesitaba ganar dinero extra. Mientras le ayudaba a su tía a mudarse a una casa nueva, encontró que una mudanza era una tarea enorme, y que no había empresas de embalaje y mudanza en su área. También, él tenía algo de experiencia en manejar, almacenar y transportar bienes, que había adquirido cuando trabajaba con una empresa de importación de cocinas de gas.

### ¿Por qué el propietario consideró que era una buena idea iniciar ese tipo de negocio?

Fernando hizo un poco de investigación de mercado y aprendió que una buena cantidad de personas en su zona mudan sus hogares y oficinas frecuentemente. Todas se quejan de que la mudanza es una tarea gigantesca y que no hay un servicio de embalaje y mudanza en el pueblo para ayudarles.

### ¿Cómo averiguó el propietario lo que querían sus clientes potenciales?

Fernando habló con muchos amigos, parientes, propietarios de negocios y vecinos.

### ¿Cuáles fortalezas o activos usó el propietario para iniciar este negocio?

(Ej.: experiencia previa, entrenamiento, redes sociales, contactos, pasatiempos) Fernando tenía una tía que tenía un negocio y estaba dispuesta a ayudarlo a financiar su negocio. Él había ganado experiencia en embalaje, almacenamiento y transporte de bienes en su empleo anterior. También tenía un hermano que le ayudó a organizar la operación.

### ¿Cuáles problemas enfrentó el propietario al establecer el negocio?

Fernando no sabía mucho sobre el mercadeo, entonces al principio era difícil para él promover su servicio único.

### ¿El bien o servicio de negocio ha cambiado con el tiempo?

El negocio se ha expandido. Ahora tiene su propio camión y planea comprar dos camiones más el año que viene.

### ¿Cuál es el impacto del negocio sobre el ambiente natural y la comunidad?

Fernando reutiliza los cartones y materiales de embalaje al menos dos o tres veces antes de venderlos al centro local de reciclaje. De esta manera, no solo ahorra costos, reduce desperdicios también. (Las personas que hacen su propio embalaje y mudanza suelen botar los materiales de empaque después). Su negocio da empleo a las personas de su comunidad. Las personas con menor nivel académico también pueden conseguir empleo en su negocio, ya que él les asigna tareas básicas.

Notas:

- A veces lo que uno disfruta hacer no se traduciría en una idea rentable de negocio. Fernando no habría podido sacar una ganancia al hacer y vender carteras de henequén.
- La primera idea no siempre es la mejor. Es importante tener información verídica acerca del mercado antes de actuar. Fernando se dio cuenta de la falta de mercado para carteras de henequén antes de iniciar un negocio.
- Si uno encuentra una buena idea pero carece de entrenamiento específico en algunos aspectos, puede contratar a personal calificado o establecer buenos contactos de negocio.
- Podría ser necesario encontrar ayuda financiera antes de iniciar un negocio.
- La idea de negocio de Fernando fue exitosa porque estuvo basada en una oportunidad de negocio obvia y conocimiento del mercado.



## ACTIVIDAD 4

Ahora averigüe acerca de algunas ideas exitosas de negocio en su localidad.

- Piense en tres negocios en su área local que usted considere que son exitosos. Intente seleccionar negocios que tienen al menos tres años de establecidos. En el espacio a continuación, escriba el nombre de cada negocio y los bienes y servicios que vende.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Llene tres formularios como el que se encuentra en la página anterior para los tres negocios que identificó.
- Vaya y hable con los propietarios de esos tres negocios. Averigüe si están de acuerdo con usted en que sus negocios son exitosos. Pregunte cómo decidieron iniciar esos negocios. ¿Vieron una necesidad en el mercado que no estaba satisfecha? ¿Tenían alguna experiencia, contactos o habilidades para iniciar? ¿Conocían a alguien más en ese negocio? ¿Fue el primer negocio en el que han trabajado? Escriba cualquier otra pregunta que quiera hacerles a los propietarios, en el espacio a continuación.

.....



**FORMATO DE ANÁLISIS DE IDEAS DE NEGOCIO**

**Nombre del negocio:** .....

**Bienes o servicios que se venden:** .....

**Clientes principales:** .....

**¿Cuándo y por qué decidió el propietario iniciar este negocio?**

.....  
.....

**¿Por qué consideró el propietario que era una buena idea iniciar ese tipo de negocio?**

.....  
.....

**¿Cómo averiguó el propietario lo que querían sus clientes potenciales?**

.....  
.....

**¿Cuáles fortalezas o recursos utilizó el propietario para iniciar este negocio?**

(Ej.: experiencia previa, entrenamiento, redes sociales, contactos, pasatiempos)

.....  
.....

**¿Qué problemas enfrentó el propietario al establecer el negocio?**

.....  
.....

**¿Ha cambiado con el tiempo el bien o servicio del negocio?**

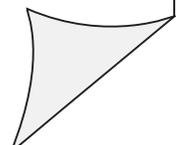
.....  
.....

**¿Cuál es el impacto del negocio sobre el medio ambiente y la comunidad?**

.....  
.....

**Notas:**

.....  
.....



## 4. Aprenda de la experiencia

### 4.1 Su propia experiencia

Vea la lista de sus intereses, sus experiencias y sus redes en la página 7 (Parte I, Sección 2.3) ¿Hay alguna idea posible de negocio que puede sacar de su experiencia pasada? Piense en cada tipo de experiencia.

Empiece con usted mismo. ¿Cuál ha sido su experiencia como cliente en el mercado? ¿Alguna vez ha buscado todo el día por algún producto que no podía encontrar en cualquier tienda de la zona? Piense en los bienes y servicios que ha querido en diferentes momentos y que han sido difíciles de encontrar.

### 4.2 Las experiencias de otras personas

Las personas a su alrededor son clientes potenciales. Es importante entender su experiencia de intentar encontrar bienes y servicios que no están disponibles o que no son exactamente lo que necesitan. Escuche con cuidado lo que dicen estas personas acerca de su experiencia de compras.

Pregúnteles a sus parientes y amistades acerca de las cosas que ellos quisieran encontrar que no están disponibles localmente. Expanda su conocimiento social al hablar con personas de diferentes edades, clases sociales, etc. También puede visitar grupos comunitarios, universidades, etc., para entender mejor el mercado.

Aquí hay algunos ejemplos de comentarios que le ayudarían en su búsqueda de una idea de negocio:

- "No puedo encontrar una lonchera que mantenga caliente la comida".
- "La selección de ollas para cocinar en las tiendas es muy limitada".
- "No hay forma confiable de enviar regalos a mis amigos y parientes que viven en los pueblos".
- "No hay suficiente entretenimiento en el pueblo y los fines de semana son demasiado aburridos".
- "Realmente necesito comprar unos libros de texto sobre mercadeo, pero no hay buenas librerías en el pueblo".
- "Hay tanta basura en las calles. Alguien debería hacer algo al respecto".
- "No puedo encontrar un buen pintor para mi casa en este pueblo. Los pintores que he contratado no preparan adecuadamente a la superficie antes de pintar y pintan todo, incluyendo la tierra y suciedad".
- "Hay una sola tienda de ropa en el pueblo. Pero la vendedora es muy grosera. También parece no tener interés en mostrar la ropa a los clientes".
- "El hospital local no tiene una farmacia cerca. Tengo que tomar el bus a la tienda más cercana para conseguir las medicinas que me receta el doctor".
- "No me gusta la forma en que el dueño del supermercado local trata a sus empleados, pero no hay otro lugar cerca de aquí donde pueda encontrar las cosas que necesito".
- "No hay un comedor o café cerca de la fábrica y es difícil encontrar un refrigerio o una taza de té cuando quiero".
- "Cuando se descompone una máquina, es difícil conseguir que la reparen rápidamente".
- "Los fertilizantes del mercado son muy caros y no hay una alternativa orgánica".

Complete la Actividad 5 a continuación y piense en las posibles ideas de negocio que podría sacar de las experiencias que identifique.



## ACTIVIDAD 5

Anote sus experiencias como cliente, o lo que otras personas han dicho acerca de sus experiencias como clientes, en el espacio abajo. Después escriba la idea de negocio correspondiente que les daría a los clientes los bienes o servicios que quieren y necesitan.

Experiencia personal	Ideas de negocio
Experiencias de otras personas como clientes	Ideas de negocio
Comentarios acerca de mal servicio	Ideas de negocio
Dificultades encontradas al intentar lograr algo	Ideas de negocio
Problemas ambientales	Ideas de negocio



Agregue estas ideas de negocio a su lista de ideas (use el formato en la página 47). Intente describir cada idea de la manera más clara posible según los siguientes cinco criterios:

- ¿Qué necesidad satisfará mi negocio?
- ¿Cuáles bienes/servicios proveeré?
- ¿A quiénes venderé?
- ¿Cómo venderé mis bienes o servicios?
- ¿Cuánto dependerá mi negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?

## 5. Sondee su área local de negocios

Si vive en una comunidad o un pueblo pequeño, podría identificar todos los campos de negocio en todo el pueblo. Si no, tal vez tenga que enfocarse en los campos y tipos de negocio preferidos que identificó en la Parte I del manual. Esta es una actividad que será más fácil hacer con un socio o amigo. Visite el área industrial, los mercados y los centros comerciales más cercanos de su zona.

### La experiencia de Nancy

Nancy está intentando pensar en ideas de negocio. Ella recoge información acerca de los negocios que operan en el pueblo donde vive, para poder sacar ideas para iniciar su propio negocio. A Nancy le gusta cocinar. Ella trabajaba algunas horas en una panadería mientras estudiaba en la universidad. También estaba interesada en la decoración de hogares, la moda y le gusta conocer gente nueva. Por eso, ella prefiere abrir un negocio de servicios o venta al detalle relacionado a la cocina, decoración de hogares o la moda.



Lo que hace Nancy:

- Visita el centro comercial local donde hay muchos restaurantes de alta cocina y tiendas elegantes de moda y bienes del hogar.
- Camina por el mercado central local donde las personas suelen ir a comprar muebles, prendas, electrodomésticos y decoraciones de hogar a precios razonables.
- Visita el distrito comercial donde operan muchos mayoristas de alimentos y ropa. También es un centro para productos de ferretería.
- Habla con la asociación de negocios locales acerca de los tipos de organización que tienen registrados, y también revisa las páginas amarillas e internet para ver más información de negocios.

A Nancy le interesa la cocina, la decoración de hogares y la moda. Ella entonces prepara una lista de todos los negocios relacionados a esos temas que existen en el área que inspeccionó.

Relacionado con la cocina	Relacionado con la decoración de hogares	Relacionado con la moda
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 panaderías</li> <li>- 12 tiendas de alimentos</li> <li>- 3 restaurantes</li> <li>- 5 cafés</li> <li>- 8 puestos de comida en la calle</li> <li>- 6 tiendas que venden bebidas</li> <li>- 2 servicios de catering que proveen servicios en los locales de sus clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 fábrica de muebles que produce muebles de madera</li> <li>- 3 tiendas de muebles</li> <li>- 1 tienda de decoraciones de hogar</li> <li>- 2 galerías pequeñas</li> <li>- 4 tiendas de decoración de interiores que venden lámparas, pinturas, papel tapiz, marcos artísticos y productos decorativos</li> <li>- 3 tiendas de regalos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 12 sastres</li> <li>- 5 tiendas de ropa para damas</li> <li>- 2 tiendas de maternidad</li> <li>- 7 tiendas de zapatos y carteras</li> <li>- 4 tiendas de ropa para niños</li> <li>- 2 tiendas de ropa para hombres</li> <li>- 2 tiendas de ropa tradicional</li> </ul>

Nancy también hace las siguientes observaciones generales acerca de su pueblo.

- La mayoría de las personas locales no tienen mucho dinero. Principalmente compran en kioscos accesibles y no hay tiendas de lujo u ocio.
- La actividad económica principal es la agricultura.
- Es un centro turístico local y muchas personas de los pueblos aledaños vienen a visitar. Hay varios pequeños hoteles y bares.
- Parece que hay más personas jóvenes. Hay varios centros de educación pre-escolar y parvularia.
- Evidentemente es un pueblo que crece y florece, ya que hay varias empresas y ventas de materiales de construcción.
- La situación ambiental se está deteriorando. Ni los propietarios de negocios locales ni los residentes están preocupados por la contaminación. Hay basura por las calles y las fábricas locales están contaminando el aire.

Nancy entonces hace la siguiente lista de negocios que no operan en su pueblo pero que podrían ser buenas oportunidades de negocio. Para producir esta lista, ella piensa en los pueblos cercanos que ha visitado y toma nota de los bienes y servicios que están disponibles en esos pueblos y no en su zona local.

<b>Relacionado con la cocina</b>	<b>Relacionado con la decoración de hogares</b>	<b>Relacionado con la moda</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tienda de comida fresca para bebés</li> <li>- Clases de cocina para visitantes</li> <li>- Servicios de catering para dar almuerzos a bajo precio para oficinas</li> <li>- Tiendas para jóvenes que ofrecen gaseosas, té con tapioca, licuados, bebidas de fruta fresca y sorbete fuera de las universidades y colegios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marcos artísticos y repisas a la medida (servicio)</li> <li>- Productos convenientes de almacenamiento en el hogar (venta al detalle)</li> <li>- Productos decorativos para hogares hechos de materiales reciclados (manufactura)</li> <li>- Galería de productos decorativos con café (servicio)</li> <li>- Flores de plástico/papel para decoración de hogares (venta al detalle)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sastrería y venta de ropa a la moda</li> <li>- Tienda de ropa de segunda mano</li> <li>- Capacitación básica en corte y confección para jóvenes</li> <li>- Decoraciones hechas a mano de ropa reciclada</li> </ul>

Al comparar estas ideas con las posibles necesidades de las personas en el pueblo, Nancy puede enfocarse en algunas cosas, incluyendo:

- Tienda de comida fresca para bebés
- Servicios de catering para dar almuerzos para oficinas
- Tienda y refrigerios para jóvenes
- Galería de productos decorativos con café
- Tienda de flores de plástico/papel para decoración de hogares
- Tienda de ropa de segunda mano
- Decoraciones hechas a mano de ropa reciclada

Nancy también busca en el internet y lee publicaciones de negocios para tener más ideas.



Aprende acerca de cómo descubrir ideas de negocio en la siguiente sección - Examinar su entorno.



## ACTIVIDAD 6

Siga los pasos a continuación para recoger información acerca de los negocios existentes y potenciales negocios nuevos en su área local o en el lugar donde quiere empezar su propio negocio.

1. Vuelva a revisar la evaluación en la página 7 (Parte I, Sección 2.3) para el campo de negocio que más le interese.
2. Use el formato abajo para escribir las diferentes opciones de negocio que están disponibles en su área local y dentro de su campo de interés.

Campo de negocios.....	Campo de negocios.....	Campo de negocios.....

3. Estudie la lista e intente encontrar respuestas a las siguientes preguntas:
  - ¿En cuáles negocios hay muchos posibles competidores? ¿En cuáles negocios hay pocos? ¿Puede pensar por qué hay tantos negocios en este campo?
  - ¿Qué le dice su lista acerca del mercado local y la forma en que las personas gastan dinero en su área? Escriba al menos cinco observaciones de su mercado local.
4. ¿Existe espacio para otro negocio en el campo de su interés? ¿Piensa que hay una oportunidad de negocio para usted?
  - Escriba en el cuadro algunos negocios que no existen en su área.
  - Posibles negocios en su área:

Campo de negocios.....	Campo de negocios.....	Campo de negocios.....

También puede modificar esta lista después de estudiar la siguiente sección "Examinar su Entorno"

## 6. Examinar su entorno

Puede usar su creatividad para encontrar más negocios en su área. Revise la lista de negocios locales. Si la lista ha incluido la mayoría de los mercados locales, podría aprender acerca de las industrias o proveedores de servicios de los que depende la economía local.

El pueblo de Nancy es un centro agrícola y depende de la agricultura. Provee servicios a diferentes pueblos vecinos. Tal vez su pueblo dependa de la minería, pesca, industria o turismo. Tal vez haya una cantidad de instituciones educativas o públicas que emplean muchas personas en su área.

Podría ser útil pensar en ideas de negocio considerando los recursos e instituciones en su área. Por ejemplo, considere:

- Recursos naturales
- Características y habilidades de las personas en la comunidad local
- Sustitución de importaciones
- Desperdicios
- Publicaciones
- Ferias de negocio y exhibiciones.

### 6.1 Recursos naturales

Piense en lo que está disponible y abunda en su área que podría convertirse en un producto útil sin dañar el medio ambiente. Los recursos naturales incluyen materiales del suelo, la agricultura, el bosque, los minerales, el agua, etc.

Tal vez haya buen suelo de arcilla que pueda ser utilizado para hacer ladrillos. Podría ser utilizado para otros negocios como hacer platos, tazas o tejas.



Piense en una manera de usar este recurso que le permitiría continuar trabajándolo durante muchos años. En

otras palabras, asegure que su idea de negocio no agote el recurso natural que sería la base de su negocio.

## 6.2 Características y habilidades de las personas en la comunidad local

Considere si las personas en su zona tienen alguna característica especial o habilidad que podría ser útil para un negocio:

- ¿Hay personas en su comunidad que son buenos artesanos, sastres o carpinteros que tienen habilidades específicas para crear bienes singulares en su zona?
- ¿Existen estudiantes recién graduados buscando trabajo a quienes su negocio podría dar empleo?
- ¿Existen cuidadores, enfermeras o personas que podrían ofrecer servicios a niños, adultos mayores o personas enfermas?
- ¿Su comunidad tiene conexiones digitales?
- ¿La infraestructura en su comunidad está bien desarrollada?
- ...



### 6.3 Desperdicios

También se pueden generar oportunidades de negocio usando materiales que ya han sido utilizados por habitantes o negocios. Piense en los posibles usos de materiales de desperdicio para la producción de otros bienes útiles y comercializables. Desperdicios reciclables pueden ser identificados al observar cómo se desechan productos. Los desperdicios sintéticos tienen un impacto negativo sobre el medio ambiente. En la mayoría de casos, las empresas están muy interesadas en trabajar con emprendedores que puedan convertir sus desperdicios en productos de valor comercial.

Usualmente hay algo que puede ser reutilizado en las cosas que desechamos. El reciclaje se puede hacer con desperdicios de procesos agrícolas, basura del hogar, maquinaria usada o desechos industriales. Las personas botan alimentos que podrían ser utilizados para hacer compost o comida para animales. También botan papel, vidrio y aluminio que puede ser reciclado. Piense en las cosas que pueden ser fabricadas de materiales que otras personas consideraron como basura.

Muchas industrias desechan materiales útiles. Una empresa de ropa podría botar pequeños trozos de tela que se pueden usar para confeccionar otra cosa. Las fábricas de plásticos usualmente tienen materiales de sobra que podrían ser útiles como aislante, relleno de almohadas, o un nuevo tipo de combustible.



¿Existe la posibilidad de reciclar algo que se encuentra en abundancia en su vecindario? ¿Hay una forma de usar más eficientemente los recursos? Tal vez usted podría ofrecer un servicio para ayudarles a individuos o instituciones a desechar sus desperdicios de una forma amigable con el medio ambiente, o tal vez podría hacer algo nuevo con los desechos.

## 6.4 Sustitución de importaciones

¿Puede pensar en algo importado que podría hacerse localmente? Algunos bienes importados pagan altos impuestos de importación, lo que los vuelve muy caros. Usted podría investigar la posibilidad de operar un negocio que podría hacer localmente los bienes importados.



## 6.5 Publicaciones

Publicaciones de internet y otros materiales impresos podrían ayudarle a encontrar ideas. Hay muchos sitios en internet que puede visitar para estudiar ideas de negocio así como franquicias disponibles. También hay negocios en internet que usted puede buscar desde casa si tiene una conexión de internet.

Los periódicos son una buena fuente de ideas. Suelen describir los tipos de negocio que podría iniciar o productos que podría proveer en su área. Los anuncios clasificados podrían darle ideas, así como los artículos acerca de tendencias de negocio en otros lugares.



## 6.6 Ferias de negocio y exhibiciones

Las organizaciones realizan ferias de diferentes productos o servicios. Asistir a esas ferias podría darle contactos con varias nuevas ideas de negocio que no había considerado anteriormente. Asegúrese de asistir a cualquier feria de negocio en los campos en que podría estar interesado.





## ACTIVIDAD 7

Tome un momento para ver su propia comunidad y tomar notas para cada una de las siguientes áreas:

Recursos naturales	Ideas de negocio
Desperdicios	Ideas de negocio
Sustitución de importaciones	Ideas de negocio
Publicaciones	Ideas de negocio
Ferias de negocio y exhibiciones	Ideas de negocio

Agregue estas ideas de negocio a su lista de ideas (use el formato en la página 47). Intente describir cada idea de la manera más clara posible según los siguientes cinco criterios:

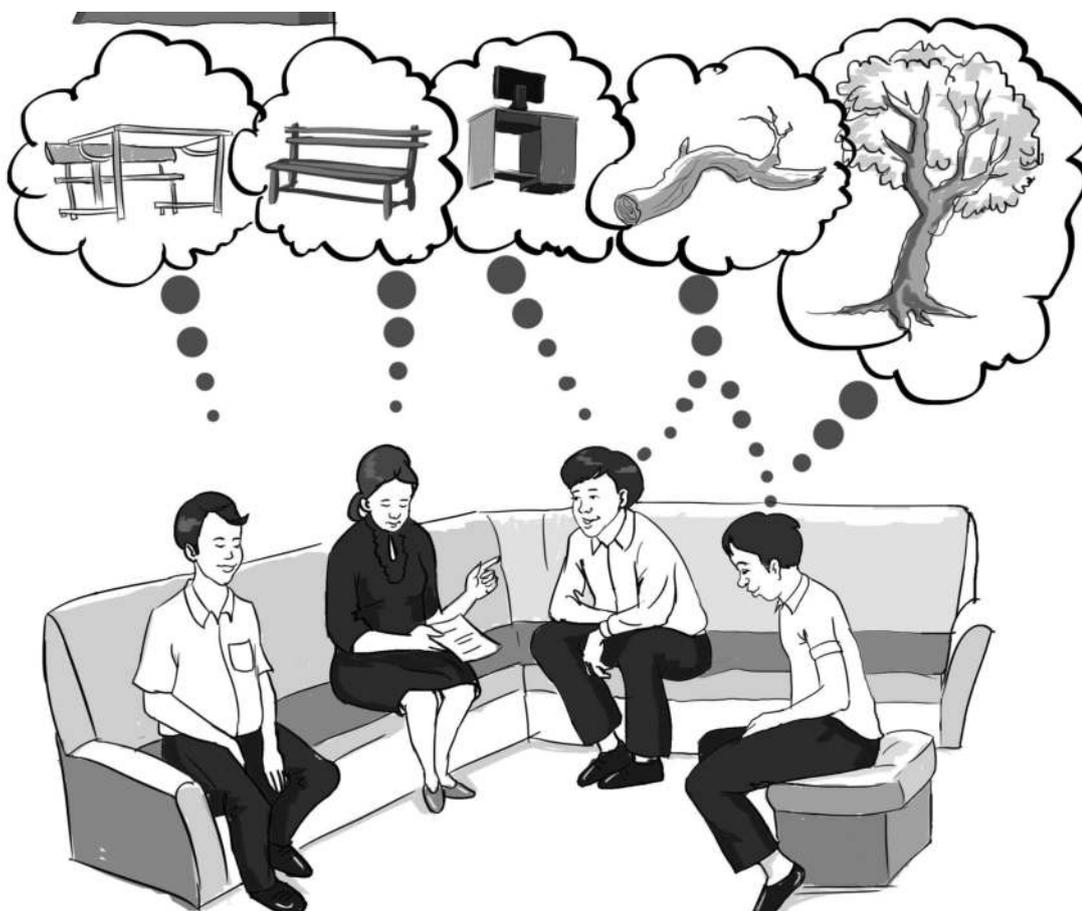
- ¿Qué necesidad satisfará mi negocio?
- ¿Cuáles bienes/servicios proveeré?
- ¿A quiénes venderé?
- ¿Cómo venderé mis bienes o servicios?
- ¿Cuánto dependerá mi negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?

## 7. Lluvia de ideas

Una lluvia de ideas implica abrir su mente y pensar en muchas ideas diferentes. Se empieza con una palabra o tema y se escribe todo lo que le venga a la mente relacionado a ese tema. Continúe escribiendo todo lo que pueda, anotando todas las ideas que le vengan a la mente, aunque parezcan irrelevantes o raras. Las buenas ideas pueden venir de conceptos que inicialmente parecen raros.

Las lluvias de ideas funcionan mejor en grupo. Reúna a sus familiares o amigos y pídale que le ayuden a escribir las ideas que tengan cuando escuchen la palabra o el tema.

Veremos el ejemplo de Alberto. Él le pidió a su hermana y dos amigos a hacer una lluvia de ideas con él para encontrar una idea de negocio. Él había trabajado como carpintero en una fábrica de muebles durante mucho tiempo, entonces empezaron con la palabra "madera". Al principio, las ideas de negocio relacionadas a la madera surgían lentamente. Pero pronto encontraron muchas posibilidades.





## ACTIVIDAD 8

Haga usted mismo una lluvia de ideas.

1. Empiece con una palabra relacionada a un tipo y campo de negocio de su interés, o algo que conoce, y escriba todas las ideas que le vengan a la mente. Continúe hasta que no se le ocurra nada más.

.....

.....

.....

.....

2. Ahora regrese y revise las palabras que ha escrito. ¿Le da alguna de estas palabras la idea de algún negocio que se imagina poder iniciar?

.....

.....

Aun si no puede encontrar alguna idea que le gusta, el ejercicio es útil para ayudarle a abrir su mente a una nueva forma de pensar. Ahora escoja otra palabra basada en sus habilidades, experiencia laboral pasada, experiencia académica o sus intereses, y escriba todos los productos relacionados a esa palabra en otra hoja de papel.

Entre más practique las lluvias de ideas, le será más fácil encontrar ideas de negocios factibles.

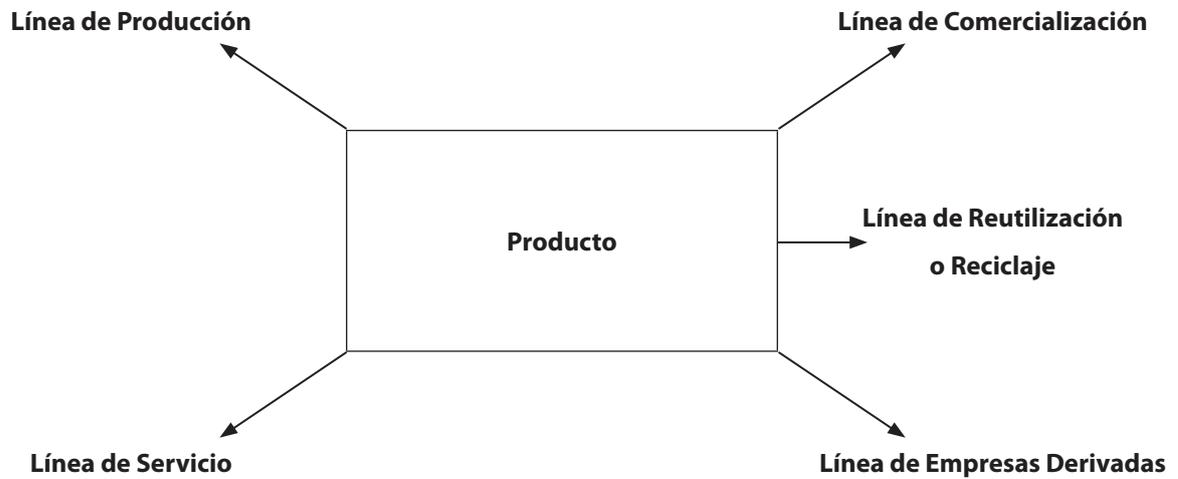
### 8. Lluvia de ideas estructurada

Una lluvia de ideas estructurada es cuando usted piensa en los diferentes procesos involucrados en la operación de un negocio en particular, y en los bienes o servicios que pueden ser ofrecidos con respecto a esos procesos. Es un proceso diferente a pensar en ideas al azar relacionadas a un campo y tipo de negocio en particular.

Intente pensar en todos los negocios relacionados a los diferentes aspectos de un producto:

- Los que están involucrados en la producción
- Los que están involucrados en los procesos de comercialización
- Los que están involucrados en el reciclaje o reutilización de materiales
- Los que están relacionados de forma indirecta: (empresas derivadas)
- Los que están involucrados en dar servicios y mantenimiento

Se puede ilustrar de la siguiente manera:



Puede pensar en los diferentes procesos dentro de cada línea. Y puede continuar hasta que se le agoten las ideas. Nuevamente, lo que le venga a la mente lo debe escribir. Decidiría después si vale la pena o si es correcto. Veamos el ejemplo de camisetas de algodón:

#### Línea de Producción

- Comprar algodón
- Hilado de algodón
- Producción de tela
- Teñido
- Producción de camisetas
- Estampado

#### Línea de Comercialización

- Tiendas que venden camisetas
- Puestos en ferias
- Suministro de camisetas a escuelas y empresas
- Venta de equipo de estampado o serigrafía



#### Línea de Reutilización o Reciclaje

- Tienda de ropa de segunda mano
- Desperdicios de confección

#### Línea de Servicio

- Servicio de lavandería
- Personalización

#### Línea de Empresas Derivadas

- Creación de banner utilizando el equipo de diseño
- Relleno de almohadas con recortes



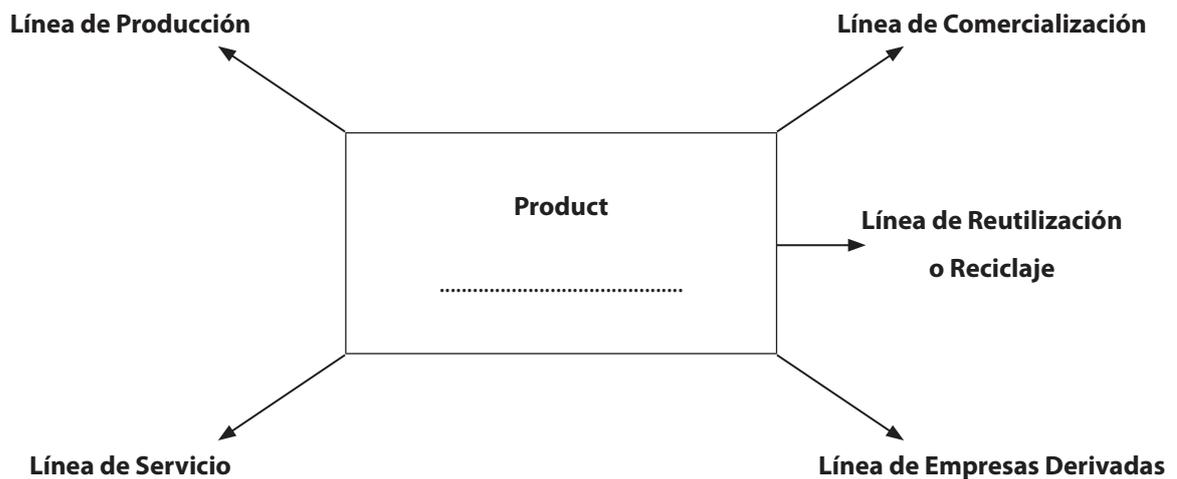
## ACTIVIDAD 9

Intente usted hacer una lluvia de ideas estructurada.

Escoja un producto que conoce. Podría ser de su entrenamiento, su experiencia o sus intereses. Podría ser una idea que ya tiene para su negocio, o podría escoger uno de los productos que conoció cuando habló con los propietarios de los dueños de negocios exitosos en su área.

Use el diagrama en el espacio a continuación. Escriba el producto y el campo de negocio relacionado en el cuadro central.

Entonces empiece a hacer una lluvia de ideas para cada línea de producción, reutilización, reciclado, empresas derivadas o línea de servicio.



Puede hacer este ejercicio las veces que quiera, usando cada vez otra línea de productos. Use una nueva hoja de papel y diagrama para cada producto.

Si todavía no tiene muchas ideas de negocio en su lista de ideas, repita todas las técnicas que ha utilizado hasta el momento a medida que aprenda más acerca del mercado y los negocios.

Recuerde que un negocio exitoso siempre está basado en una buena idea de negocio. Si tiene una lista de ideas, tendrá más opciones a considerar y más oportunidades de escoger una buena idea de negocio. Vale la pena tomarse el tiempo y hacer el esfuerzo de trabajar muy duro para identificar ideas que son idóneas y apropiadas.

## 9. Su lista de ideas

### ACTIVIDAD 10



Ahora considere todas las actividades que ha hecho en esta sección al llenar la lista de ideas abajo.

MI LISTA DE IDEAS	
Ideas	Descripción



# LAS MEJORES IDEAS DE NEGOCIO PARA USTED

## 1. Filtre su lista de ideas



Después de hacer todas las cosas descritas en la Parte III, Nancy pensó en 17 ideas de negocio. Pero después de considerar los siguientes cinco criterios, su lista se redujo a sólo seis ideas.

- ¿Qué necesidad se debe satisfacer?
- ¿Qué bienes o servicios venderá su negocio?
- ¿A quién venderá su negocio?
- ¿Cómo venderá el negocio los bienes o servicios?
- ¿Cuánto dependerá su negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?

Estas seis ideas en su lista prioritaria ahora son las mejores ideas que debe considerar.

MI LISTA DE IDEAS	
Ideas	Descripción
Lámparas y cargadores solares	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Necesidad de alumbrado en zonas donde la electricidad es poco confiable, muy cara, o hay interrupciones frecuentes.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> Lámparas y cargadores solares. Hay una ONG que actualmente le enseña a las personas a hacer luces y cargadores solares. También existe un programa para financiar negocios que fabrican productos solares.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Todos los hogares y negocios en mi área, ya que hay interrupciones frecuentes de electricidad.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> A través de las ferreterías.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> La lámpara usa energía solar, una forma de energía renovable. El cargador será durable con una larga vida útil, y no se tendrá que reemplazar muy frecuentemente. La eliminación de los cargadores que tienen químicos tóxicos se hará de una forma que no contamine el medio ambiente ni si filtre al manto freático.</p>

<p>Un servicio de catering que entrega almuerzos a oficinas.</p>	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Las personas en las oficinas necesitan alimentos frescos a precios razonables, entregados para la hora de almuerzo. Nadie más en el pueblo lo hace.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> Entrega de almuerzos. Sé cocinar y me gusta hacerlo. No hace falta mucho dinero para empezar.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Trabajadores en las oficinas del centro de la ciudad.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> Se dará un número de teléfono al que las personas pueden llamar en las mañanas para pedir uno de los cuatro menús del día.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> Los contenedores desechables de durapak son difíciles de eliminar y no son amigables con el medio ambiente. El papel es mejor, pero siempre requiere madera de los árboles, lo que contribuye a la degradación forestal. Preferiría usar contenedores reutilizables, pero es un poco difícil recogerlos después del almuerzo cada día.</p>
<p>Un negocio de hacer tejas</p>	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Muchas personas en el pueblo están construyendo casas y necesitan tejas. No hay otro negocio que fabrique tejas en este pueblo, entonces todos los vendedores compran de una fábrica de otra zona.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> El barro local es bueno para hacer tejas, es abundante y es barato. No sé cómo hacer tejas, pero son bonitas y me gustaría aprender. El equipo sería caro.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Los vendedores de la zona que actualmente están comprando tejas de las fábricas en otros lugares. Pero el problema es que no estoy segura cuántos clientes habrá o si puedo hacer tejas con la misma calidad que las fábricas.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> A través de los vendedores de materiales de construcción de la zona.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> Hacer tejas de barro no es dañino para el medio ambiente.</p>
<p>Tienda de ropa de segunda mano</p>	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Hay muchas personas que quisieran ropa bonita pero no pueden pagar ropa nueva.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> Una tienda de ropa de segunda mano. No hay otra tienda así en el pueblo. Yo tendría cuidado de comprar ropa usada que está de moda, y la vendería a un precio muy por debajo de los precios en las tiendas locales de ropa. Una vez trabajé en una tienda de ropa. Tengo un buen ojo para la moda y sé reconocer la ropa de buena calidad. Me gustaría mucho manejar una tienda, conocer a las personas y vender ropa a la moda.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Familias de escasos ingresos y estudiantes con un presupuesto ajustado.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> Alquilaré un puesto en el centro. Debo averiguar cuánto costaría para alquilar un puesto.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> Este es un negocio que recicla la ropa, así que es bueno para el medio ambiente. Mi negocio depende de un buen suministro de ropa de segunda mano.</p>

<p>Una agencia para cuidados en casa</p>	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Hay una necesidad de cuidados médicos u hospicio en casa, ya que todos los hospitales están muy ocupados y no dan cuidados para pacientes terminales. No hay otro negocio de esta naturaleza en el pueblo. La comunidad realmente necesita este tipo de servicio, ya que muchas personas tienen mucho trabajo que hacer y no tienen tiempo de cuidar a sus parientes enfermos.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> Un servicio de cuidados en casa. Muchas veces he cuidado a personas enfermas. También, mi hermana es enfermera y me podría ayudar. Podría entrar en un esquema de cuidados médicos, o trabajar con una ONG financiada por un donante para cuidar a aquellas personas que no pueden pagar este servicio. Muchas mujeres en mi comunidad podrían ser contratadas para dar este servicio. Disfrutaría de este trabajo ya que me gusta ayudar a otras personas.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Familias con adultos mayores y/o personas enfermas.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> Abriría una oficina agencia y anunciaría mi servicio en periódicos locales, en internet y a través de doctores y hospitales de la comunidad.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> La comunidad agradecería este servicio como un negocio ético que les ayuda a las personas.</p>
<p>Recolección de basura</p>	<p><b>¿Qué necesidad se debe satisfacer?</b> Muchas personas se quejan de que no encuentran dónde botar su basura y que el gobierno municipal no da un servicio regular y frecuente de recolección. Tampoco tiene un sitio de relleno sanitario abierto al público para que las personas puedan botar sus desechos.</p> <p><b>¿Cuál bien/servicio?</b> Un servicio de recolección de basura. Además de dar un servicio muy necesario y recoger dinero a cambio, hay otros ingresos posibles al reciclar productos como plásticos, metales, papel y textiles. Tal vez el gobierno municipal me daría un contrato. Un amigo mío antes trabajaba en el departamento responsable de la recolección de basura, así que él me podría asesorar.</p> <p><b>¿A quiénes venderá?</b> Estaríamos dando un servicio comunitario, entonces habría muchos clientes dispuestos a pagar algo para deshacerse de la basura. Una vez que tengamos un sitio para el relleno y hayamos comprado camiones para recoger la basura, estableceríamos cuentas para cada hogar y negocio en la zona, y nos conectaríamos con empresas que reciclan los desechos para ofrecer nuestros materiales reciclables.</p> <p><b>¿Cómo venderá?</b> Recolección directa. Se necesitaría capital inicial para los vehículos y motoristas. No obstante, hay una carreta manual que la ONG local de conservación ambiental ha estado promoviendo y que puede ser usada para recoger la basura doméstica. También podría iniciar a pequeña escala al usar la carreta y trabajar con un equipo de jóvenes desempleados en la comunidad para empezar a dar el servicio, y después expandir el negocio a medida que entre el dinero para comprar camiones para recoger la basura.</p> <p><b>¿Cómo será afectado el medio ambiente?</b> Este servicio ayuda a limpiar el medio ambiente.</p>

---

Usted podría ya tener su propia lista de ideas. Aunque cada una se haya descrito, probablemente todavía hay mucho que no sabe acerca de cada negocio de la lista. Las preguntas a continuación le ayudarán a conseguir más información y reducir la lista hasta llegar a las tres mejores ideas.

Intente contestar estas preguntas para cada idea:

### **¿CUÁL?**

- ¿Cuál necesidad insatisfecha de sus clientes busca resolver?
- ¿Cuáles necesidades satisfacen sus bienes o servicios para los clientes?

### **¿QUÉ?**

- ¿Qué bienes o servicios quieren sus clientes?
- ¿Qué calidad de productos quieren sus clientes?
- ¿Qué información tiene acerca de los bienes o servicios para este negocio?
- ¿Qué impacto positivo o negativo tendrá su negocio sobre la comunidad y el ambiente natural?

### **¿QUIÉN?**

- ¿Quiénes serán los clientes para este negocio? ¿Serán suficientes para que el negocio sea rentable?
- ¿Quiénes son sus competidores y cuáles son sus fortalezas y debilidades?

### **¿CÓMO?**

- ¿Cómo podrá suministrar la calidad de los bienes y servicios que desean sus clientes?
- ¿Cuánto sabe acerca de la calidad de los bienes y servicios que desean sus clientes?
- ¿Cómo el manejo de este tipo de negocio se adaptaría a sus características, habilidades y situación personal?
- ¿Cómo sabe que hay una necesidad para este negocio en su área?
- ¿Cómo piensa que se sentirá acerca de este negocio de aquí a 10 años?

### **OTRAS PREGUNTAS IMPORTANTES A CONSIDERAR**

- ¿Dónde puede conseguir asesoría e información acerca de este negocio?
- ¿Este será el único negocio de este tipo en su área?
- Si hay otros negocios similares, ¿cómo podrá competir exitosamente contra ellos?
- ¿Cuál es su ventaja competitiva? (Por ejemplo, ¿usted estaría brindando bienes y servicios más eficientes que eventualmente reemplazarían los que existen actualmente? ¿Su negocio eventualmente mostraría tasas de crecimiento más altas que los negocios existentes como resultado de estas ventajas?)
- ¿Por qué piensa que este negocio será viable?
- ¿Este negocio necesita equipo, instalaciones o personal calificado? ¿Cree que podrá obtener el financiamiento para conseguir estas cosas?
- ¿De dónde obtendrá los recursos para iniciar este negocio?
- ¿Su modelo de negocio podría ahorrar dinero al reducir, reutilizar o reciclar?

---

Para contestar estas preguntas de forma objetiva, deberá conseguir más información mediante un estudio de campo.

## 2. Estudio de campo

Al hablar con posibles clientes o futuros proveedores y con miembros de la comunidad de negocios, usted puede recoger información útil acerca de los factores que afectarían su idea de negocios. Podría simplemente tener discusiones informales y hacer observaciones, o podría arreglar visitas y entrevistas más formales. Las visitas tomarán tiempo y esfuerzo, pero al hacer bien la investigación ya estaría empezando a actuar como un empresario o empresaria exitosa. Los contactos que hará durante estas visitas también serán útiles cuando inicie su negocio.

### 2.1 Realizar sus entrevistas

Recoger información para su negocio le da la oportunidad de promover su idea y presentarse como un emprendedor o emprendedora potencial. Describa su idea de manera positiva y explique por qué cree que será algo que desean los clientes. Hable acerca de cómo su idea contribuirá al desarrollo de su comunidad. Haga preguntas abiertas utilizando la metodología de "quién", "qué", "por qué", "dónde", "cuándo" y "cómo" para sacar más información. Deje que la conversación fluya naturalmente.

### 2.2 ¿Con quién se debe hablar?

Hay tres grupos importantes con quienes usted debe hablar:

- **Cientes potenciales:** Sus perspectivas son esenciales para entender si su producto propuesto es importante para ellos o no, o si debe modificar su idea para cumplir con sus necesidades.
- **Competidores, suministradores y entidades con recursos financieros:** Sus visiones revelarán los desafíos de competencias que podría enfrentar, así como otros temas relacionados a su negocio potencial.
- **Instituciones financieras:** Averigüe los requisitos de préstamo para determinar si es posible pedir un crédito para un nuevo negocio.
- **Informantes claves y líderes de opinión:** Estas son personas que sabrían mucho acerca del tipo y campo de negocio de su interés, y/o sabrían mucho sobre sus clientes potenciales. Sus perspectivas le podrían dar mucho en qué pensar y podrían darle una mejor idea de la factibilidad de su idea de negocio.



## ACTIVIDAD 11

Para cada idea de negocio, planifique cómo obtener más información mediante el estudio de campo al completar el formulario a continuación:

Idea de Negocio:	
¿Qué debo averiguar?	
¿Con quién hablaré?	¿Cuáles preguntas debo hacer?
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Después de adquirir más información para cada idea de negocio, verá varias razones por las cuales algunas ideas son más fuertes que otras. Por ejemplo, una idea podría ser bien recibida por clientes potenciales y tener muy poca competencia en el mercado, pero podría requerir una inversión de capital enorme al principio. Por otro lado, podría haber una idea de negocio que es popular con clientes potenciales, pero que tiene alguna competencia y necesita menos inversión inicial. Por eso, la segunda idea podría ser más factible si no tiene acceso a una gran cantidad de dinero.

Tome nota de las tres ideas que cumplan con todos los criterios y que ofrecerían el mejor potencial. Una vez que haya reducido su lista de ideas de negocio a las tres más adecuadas, el siguiente paso es utilizar un análisis FODA para seleccionar la mejor idea de las tres.

### 3. Análisis FODA

Un método que las personas suelen usar para decidir la idea de negocio más factible es un análisis FODA. Le ayuda a enfocarse en las posibles áreas problemáticas y las ventajas potenciales de cada idea.

FODA significa:

<b>F</b>	Fortalezas
<b>O</b>	Oportunidades
<b>D</b>	Debilidades
<b>A</b>	Amenazas

#### 3.1 Dentro del negocio

Para analizar las fortalezas y debilidades de su idea de negocio, evalúe en qué será bueno el negocio y cuáles serán las posibles fallas o problemas.

**Las fortalezas** son los aspectos positivos específicos que le darán a su negocio propuesto una ventaja sobre iniciativas empresariales similares y sus competidores. Podría ser que proponga vender un producto de mejor calidad o que tenga una ubicación que es más accesible para sus clientes. Siempre habrá demanda para nuevos productos que ofrecen nuevas formas de resolver viejos problemas o que son más eficientes que otros productos. ¿Su bien o servicio se podría beneficiar de tener certificación de Comercio Justo o Producción Orgánica? Los clientes están inclinados a pagar precios más altos por productos de Comercio Justo o Producción Orgánica.

**Las debilidades** son cosas que su negocio no hará tan bien como otros negocios. Posiblemente sus costos serán más altos porque su negocio está ubicado lejos de la fuente de los suministros que necesita para la producción y tendrá que pagar más por transporte. O tal vez no puede alcanzar los estándares de calidad de su competencia.

---

### 3.2 Fuera del negocio

Para analizar las oportunidades y amenazas para su negocio propuesto, vea el entorno externo. ¿Cuáles aspectos del ambiente beneficiarán al negocio y cuáles aspectos afectarán al negocio negativamente?

**Las oportunidades** son desarrollos continuos a largo plazo que serán buenos para su negocio. Podría ser que la demanda para su producto propuesto aumentará por un ingreso mayor de turistas. También podría ser que las nuevas regulaciones promulgadas por el gobierno para la promoción de empleos verdes y empresas sociales resultará en mayor demanda para el tipo de producto que su negocio proveerá.

**Las amenazas** son eventos que podrían afectar negativamente a su negocio. Por ejemplo, la idea de negocio podría ser tan sencilla que otras personas podrían iniciar negocios similares en su área y reducir su participación en el mercado. También podría existir legislación propuesta que limitaría las operaciones de su negocio, como restricciones sobre la importación de ciertos productos.

Una vez que haya identificado su FODA, intente comparar sus Fortalezas y Oportunidades para averiguar si le darán a su negocio una ventaja, o no. Por ejemplo, si las personas están buscando un servicio que concuerda con su producto propuesto (Oportunidades) y usted es una persona muy servicial y detallista (Fortalezas), podría estar creando una gran ventaja para su negocio propuesto.

También puede comparar su Debilidades y Amenazas para determinar si puede mejorar sus puntos débiles para enfrentar las amenazas. Por otro lado, si ambos presentan un obstáculo importante para la rentabilidad, podría considerar eliminar esa idea de negocio.

Con base en la información recolectada por su estudio de campo, Nancy ha elegido las tres ideas más apropiadas:

- Una agencia para cuidados en casa.
- Servicios de catering para dar almuerzos para oficinas.
- Tienda de ropa de segunda mano.

El cuadro a continuación muestra cómo Nancy realiza el análisis FODA para uno de sus negocios propuestos: Una tienda que vende ropa de segunda mano para las personas de su comunidad local.

### Análisis FODA

**Idea de negocio:** Una tienda de ropa de segunda mano.

#### FORTALEZAS

Tengo alguna experiencia trabajando en tiendas de ropa.  
Me encanta la moda.  
Sé reconocer la ropa de buena calidad.  
Me gusta conocer a personas nuevas.  
Soy buena para hacer presentaciones atractivas.

#### DEBILIDADES

No tengo un lugar disponible para el negocio (debo alquilar un puesto).  
No tengo muchas fuentes de ropa de segunda mano a bajo costo.  
No tengo experiencia manejando el personal.  
No tengo experiencia en el control de inventarios.

#### OPORTUNIDADES

No hay otra tienda de ropa de segunda mano en el pueblo.  
La ropa nueva es cara y no hay muchos diseños buenos.  
Hay una gran base de clientes entre estudiantes y la clase media baja.  
La mayoría de las personas locales no tienen mucho efectivo para pagar de una sola vez.  
Las personas tienden a ahorrar dinero en ropa cuando tienen menos dinero disponible.  
Hay una tendencia creciente de reciclaje para ser amigable con el medio ambiente.

#### AMENAZAS

Las personas tienden a usar su ropa durante más tiempo en este tipo de economía y no botan sus prendas.  
Este negocio puede fácilmente ser copiado. Podría perder mi participación en el mercado si otras tiendas abren en la zona.  
El costo de alquilar un local es alto.  
La pérdida por hurto es un problema importante en nuestra comunidad.

#### Ventajas:

- Hay una gran base de clientes entre estudiantes y la clase media baja. Las personas no quieren gastar mucho dinero en ropa, pero sí desean ropa bonita y de buena calidad. Soy capaz de escoger ropa de segunda mano que cumpla con esos requisitos.
- Soy buena con la moda y las decoraciones y puedo hacer que la tienda se vea atractiva y con ropa a la moda. Las personas se alegrarán al encontrar ropa única a precios razonables.
- El negocio se compara favorablemente con la tendencia del reciclaje para ser amigable con el medio ambiente.

#### Desventajas:

- Sin múltiples fuentes de ropa de segunda mano, será difícil para mí escoger la mejor ropa para mi tienda. Debo encontrar un suministro de ropa en ciudades más grandes y pensar en pedirles a mis amigas a recolectar ropa usada de su red de amistades, parientes y colegas.
- Todos los costos van en aumento, entonces si no tengo cuidado no será muy rentable mi negocio. Debo controlar el inventario y el precio de la ropa con suficiente margen como para cubrir mis costos mayores. Debo registrarme para un curso de control de inventario o pedirle a un amigo que sepa de control de inventario que me enseñe.
- Siempre debo mejorar mis bienes y servicios para mantener adelante de la competencia.

Nancy también hace un FODA para cada una de las otras dos ideas de negocio y compara las ventajas y desventajas de las tres.

<b>Tienda de ropa de segunda mano</b>	<b>Servicios de catering para dar almuerzos para oficinas</b>	<b>Una agencia para cuidados en casa</b>
<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe una gran base de clientes entre estudiantes y la clase media baja con una tendencia creciente hacia productos de menor costo. Sin embargo, siempre quieren ropa a la moda y de buena calidad. Soy capaz de escoger ropa de segunda mano que cumpla con esos requisitos.</li> <li>- Soy buena con la moda y las decoraciones y puedo hacer que la tienda se vea atractiva y con ropa a la moda. Las personas se alegrarán al encontrar ropa de calidad a precios razonables.</li> <li>- El negocio se compara favorablemente con la tendencia del reciclaje para ser amigable con el medio ambiente.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los profesionales que trabajan tienen muy poco tiempo para hacer almuerzos antes de salir a trabajar. También, muy pocos lugares de trabajo tienen buenas cafeterías. Habrá una demanda fuerte para mi negocio.</li> <li>- Soy buena cocinera. Daré almuerzos con diferentes opciones de menú cada día. Aun si surge competencia, no debo perder clientes.</li> <li>- Las personas siempre quieren productos de buena calidad a un precio razonable. Mi precio será competitivo porque no tendré que alquilar un local de comida. También tengo algunos parientes quienes me pueden dar ingredientes frescos a un precio de descuento.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La demanda de este servicio ha aumentado significativamente por los mayores tiempos de vida y número creciente de adultos mayores, muchos de los cuales necesitan cuidados médicos constantes. Tengo una buena red de amas de casa que quisieran ganar un poco de dinero.</li> <li>- Mi hermana y yo podemos entrenar a estas mujeres a dar cuidados básicos para personas enfermas o adultos mayores.</li> <li>- Las personas están preocupadas por encontrar personas confiables para cuidar a sus seres queridos cuando no están en casa o están trabajando. Conozco a estas mujeres y sus parientes y puedo dar fe de ellas.</li> </ul>
<p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sin múltiples fuentes de ropa de segunda mano, será difícil para mí escoger las mejores prendas para mi tienda. Debo encontrar un suministro de ropa en ciudades más grandes y pensar en pedirles a mis amigas a recolectar ropa usada de su red de amistades, parientes y colegas.</li> <li>- Todos los costos van en aumento, entonces si no tengo cuidado no será muy rentable mi negocio. Debo controlar el inventario y el precio de la ropa con suficiente margen como para cubrir mis costos mayores. Debo registrarme para un curso de control de inventario o pedirle a un amigo que sepa de control de inventario que me enseñe.</li> <li>- Siempre debo mejorar mis bienes y servicios para mantener adelante de la competencia.</li> </ul>	<p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El negocio necesitará bastante personal, pero yo no tengo experiencia gerencial para manejar personal. Debo aprender acerca de la operación de negocios y manejo de personal.</li> <li>- Podrían haber personas que copien mi idea, especialmente personas que tienen puestos de comida cerca de los complejos de oficinas. Podría tomarles menos tiempo para entregar a las oficinas. Su propia experiencia.</li> </ul>	<p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Podría existir un riesgo serio relacionado a la salud de los clientes. Mi personal sólo puede resolver casos sencillos. Debo crear un protocolo de emergencia y aclarar mis responsabilidades en el contrato con los clientes.</li> </ul>

Al hacer esta comparación, Nancy piensa que los tres negocios tienen ventajas, pero que ella está más habilitada para superar las desventajas de la tienda de ropa de segunda mano. Ella también piensa que está más interesada en esa idea, porque encaja bien con su amor por la moda. Ella decide optar por la tienda de ropa de segunda mano como su negocio.

## ACTIVIDAD 12



Ahora haga un análisis FODA para cada una de las tres ideas de negocio que ha seleccionado.

Primero haga tres copias del formato de análisis FODA como se muestra en la página a continuación, y después escriba la primera de las tres ideas de negocio en el primer formato.

Piense con cuidado acerca de las fortalezas y debilidades del negocio. Estas podrían ser características personales, asuntos financieros, temas de mercadeo, la ubicación del negocio o el costo de promover y vender su producto. Anote todas sus consideraciones.

Piense en el entorno externo para este negocio. ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas en su entorno de negocio? Los "informantes claves" con quienes habló durante la etapa de investigación de campo podrían haber señalado estos puntos para usted. Anótelos.

Pregúntese:

- ¿Puedo combinar mis fortalezas con las oportunidades para crear una gran ventaja?
- ¿Cuáles desventajas se producen por las debilidades y amenazas? ¿Puedo superarlas? ¿Cómo?

Después proceda a anotar las ventajas y desventajas, y cómo espera superarlas.

Cuando haya terminado con su primera idea, use las dos copias restantes del formato para hacer el mismo análisis FODA para las siguientes dos ideas.



# SU PROPIA IDEA DE NEGOCIO

Si ya se decidió por la idea correcta, ¡felicitaciones!

## ACTIVIDAD 13



Ahora puede completar un resumen de su idea de negocio en el cuadro a continuación.

Mi idea de negocio: .....

Tipo de negocio

<input type="checkbox"/>	Manufactura	<input type="checkbox"/>	Provisión de servicios
<input type="checkbox"/>	Venta al por mayor	<input type="checkbox"/>	Venta al detalle

Campo de negocio: .....

Mis bienes y servicios serán: .....

Mis clientes serán: .....

Las necesidades de los clientes que se satisfarán son: .....

Opté por esta idea de negocio por (ventajas y desventajas): .....

¿Qué debo aprender para prepararme más para este negocio? .....

Cuando haya completado el resumen de su idea de negocio, puede proceder al siguiente paso para iniciar su negocio: Preparar un plan de negocio para el negocio propuesto. El programa de capacitación "Inicie su Negocio" (ISUN) de OIT puede ayudarle con esto. El programa "Mejore Su Negocio" (MESUN) puede ayudarle a ser más eficiente y aumentar sus ganancias una vez que haya iniciado su negocio.

Si no se decide todavía, ¡no se preocupe!

El propósito de este manual es ayudarle a prepararse antes de iniciar un negocio. Si no siente que está listo en este momento para emprender un negocio, intente aclarar la causa de su renuencia:

- ¿Desconfía de su capacidad personal? ¿Piensa que no es capaz de ser un emprendedor?
- ¿Se siente inseguro con respecto a cómo encontrar un mercado con una necesidad insatisfecha que podría resolver?
- ¿No está seguro de cuál idea quiere implementar porque está considerando muchas ideas?
- ¿No está seguro si ha analizado y comparado sus ideas lo suficiente?

En todo caso, ahora tiene una mejor comprensión de qué se necesita para encontrar una buena idea de negocio. Si no está listo todavía, ¡siga trabajándolo y pronto le saldrá! Use el formato del Plan de Acción para enumerar sus próximos pasos.



## ACTIVIDAD 14

PLAN DE ACCIÓN		
Áreas que necesitan mejorar	¿Qué haré para mejorar?	¿Cuándo?



# GENERE SU IDEA DE NEGOCIO

¿Quiere iniciar su negocio pero aún está en la búsqueda de una idea de negocio que sea factible? Use el manual **Genere su Negocio (GIN)** para desarrollar una idea de negocio concreta que esté lista para su implementación.

---

GIN hace parte de “Inicie y Mejore su Negocio” (IMESUN) un programa de capacitación en dirección empresarial para emprendedores de negocios nuevos y empresarios de pequeñas empresas existentes. El programa cuenta con 25 años de experiencia en más de 100 países, alianzas con más de 3.000 instituciones locales, 300 Master Trainers certificados y una red de más de 65.000 Capacitadores. IMESUN ha llegado a más de 15 millones de clientes a la fecha, ¡y las cifras siguen en aumento!

ISBN 978-92-2-331124-7



9 789223 311247