

The background is a solid light blue color. Overlaid on this are several large, overlapping, wavy shapes in various shades of blue, ranging from a very light cyan to a dark teal. These shapes create a sense of movement and depth, resembling stylized waves or flowing fabric.

GUÍA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

La guía que tienes en tus manos es resultado del trabajo entusiasta de varias entidades dominicanas lideradas por el Ministerio de la Juventud y el Programa Alerta Joven.

Su propósito es motivar, informar y orientar a la juventud de nuestro país a poner en marcha iniciativas emprendedoras. ¿ **Aceptas el reto** ?

El objetivo que busca es que, tras su lectura, estudio y análisis, se despierte y genere una “mentalidad emprendedora y empresarial” en las y los jóvenes, y con ello impulsarles a desarrollar proyectos que promuevan oportunidades de desarrollo, creación de recursos y mejora de la calidad de vida de los propios jóvenes, sus comunidades, familias y la sociedad dominicana en general.

La Guía está dividida en capítulos y aborda los siguientes temas:

1. ¿Qué es emprender? pag.06
2. Perfil de la persona emprendedora pag.18
3. Paso a paso del Empeñamiento pag.26
4. Consejos para Empeñarse pag.36
5. Recursos para Saber más
 - Recursos a un clic (direcciones web y teléfonos)..... pag.40
 - Recursos a un paso (direcciones de instituciones) pag.43
6. Empeñamiento pag.50

ICONOGRAFÍA

Para facilitar la lectura de esta Guía usaremos los siguientes iconos:



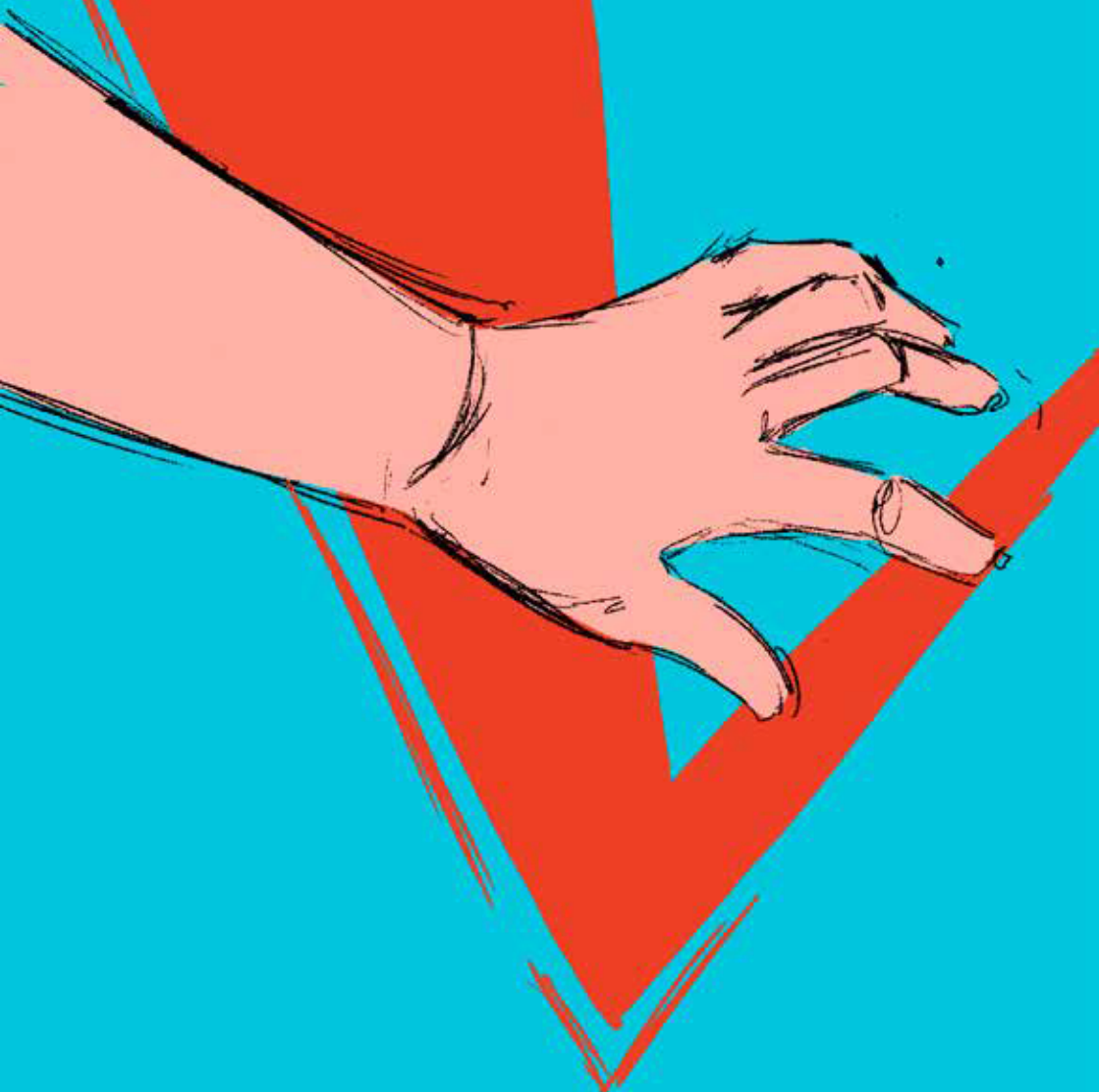
ACOMPaña A LOS EJERCICIOS DE REFLEXIÓN Y DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN



IDENTIFICA LOS PASOS A SEGUIR.



ACOMPaña A LOS CONSEJOS QUE TE ESTAREMOS BRINDANDO A LO LARGO DE LA LECTURA.



“QUIEN LE TEME AL
FRACASO

Anónimo

TAMBIÉN LE TEME AL
ÉXITO”



1. ¿QUÉ ES EMPRENDER?



Emprender es...

El proceso de iniciar un negocio, empresa o proyecto. Es el arte de crear propuestas que generan riquezas y beneficios para la sociedad, y que combinan **creatividad, innovación y una gestión sólida**.

Según el diccionario es "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño. Se usa más comúnmente hablando de los que encierran dificultad o peligro".

Implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo.



El concepto emprender a lo largo del tiempo ha sufrido ciertas modificaciones, y en según el contextos puede referirse a experiencias diferentes.

A lo largo de la **historia**, personas emprendedoras logran que sus descubrimientos, inventos y exploraciones introduzcan innovaciones en la sociedad que contribuyen a la **evolución de toda la raza humana**. Fueron los emprendedores primitivos al tomar riesgos y sostener sus iniciativas quienes contribuyeron a mejorar la vida de la humanidad al crear instrumentos de caza, inventar la vestimenta, descubrir el fuego, la agricultura, la cocción del barro, construir viviendas o inventar la escritura.

En algunos casos, el verbo emprender se utiliza con el significado de “desarrollar una empresa o negocio”, pero no siempre ha de ser así. **Se puede emprender sin llegar a constituir una empresa**, aunque en muchas ocasiones los proyectos emprendedores concluyen con la constitución formal/legal de alguna al cabo de un tiempo.

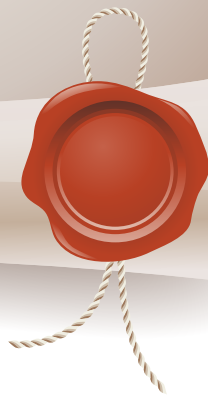
Los proyectos emprendedores en su mayoría son empresariales, pero también existen proyectos emprendedores sociales, que tienen como fin principal aportar al bienestar de la sociedad, en especial de las personas más necesitadas

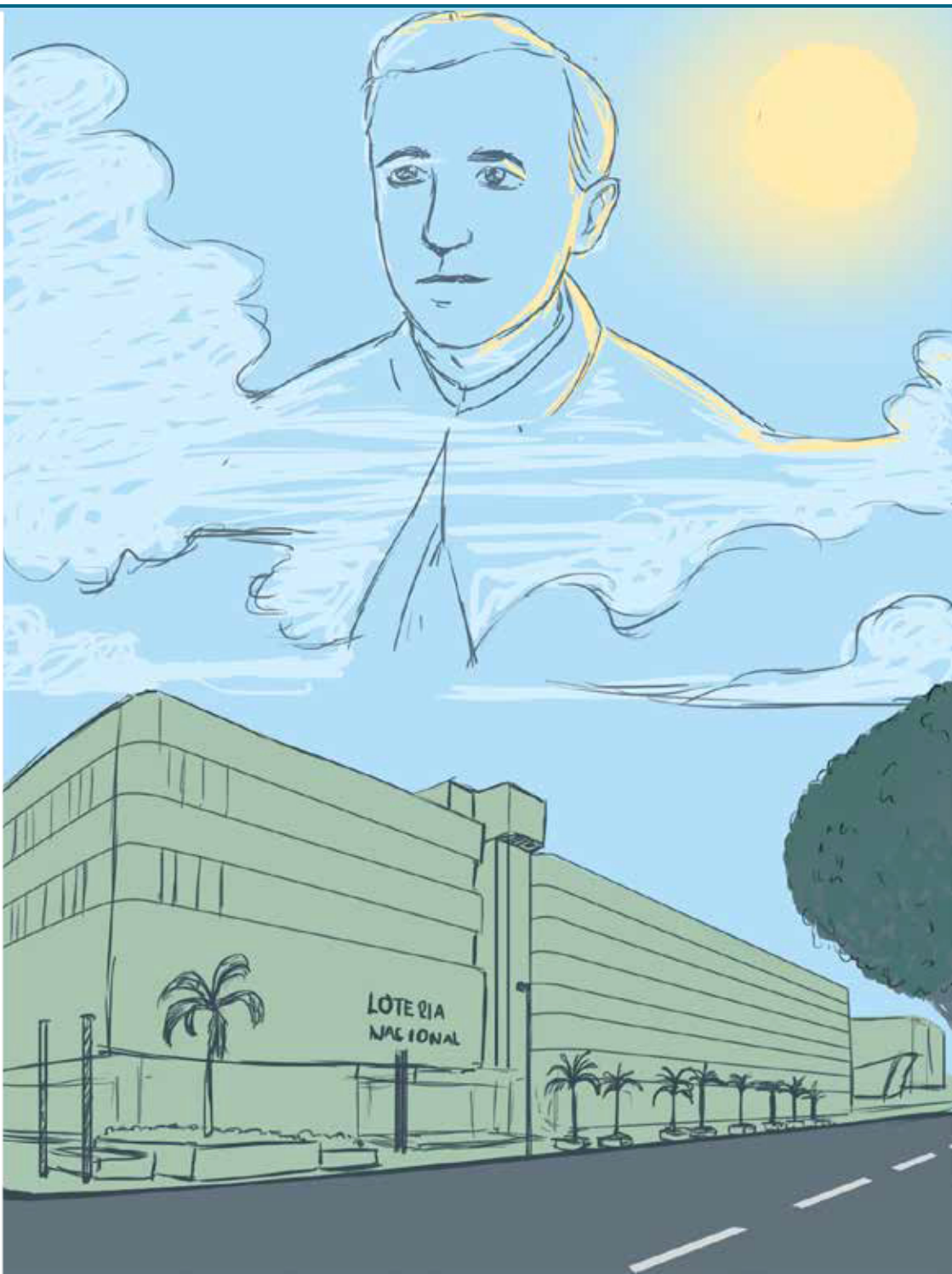
UN CASO DE EMPRENDIMIENTO MUY ARRAIGADO A NUESTRA HISTORIA

Francisco Xavier Billini, mejor conocido como el “Padre Billini” fue un joven sacerdote dominicano del siglo XIX, que durante su vida siempre estuvo dedicado a obras de caridad para los más pobres.

Debido a que no siempre encontraba los recursos para financiar sus ayudas, el Padre Billini tuvo que pensar en ideas que le ayudaran a conseguir dinero; y así un día decidió fundar una lotería llamada la “Lotería de la Junta de Caridad”, y además, consiguió que, mediante la Resolución n° 3282 del Poder Ejecutivo, el sorteo fuera exonerado de pagar impuestos.

Este sorteo fue tan exitoso que se mantiene hasta hoy y en la actualidad esa idea emprendedora se ha convertido en la empresa estatal llamada “Lotería Nacional”.





La palabra emprendimiento es la apropiada para aludir al espíritu emprendedor o el **ímpetu por iniciar algo**, en sentido empresarial, mejor que: *empendurismo o emprendedurismo*.

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y **organiza los recursos** necesarios para aprovecharla.

Yendo más allá, emprendimiento es aquella **actitud y aptitud que nos permite iniciar nuevos retos**, nuevos proyectos; es lo que nos permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya estamos.

Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha alcanzado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

Hablemos ahora del autoempleo. *¿Es lo mismo crear autoempleo que emprender?*

El autoempleo es la actividad laboral que lleva a cabo una persona que trabaja para ella misma de forma directa, ya sea en un comercio, un oficio o un negocio. Esa unidad económica es de su propiedad, y la dirige, gestiona y obtiene ingresos de ella.

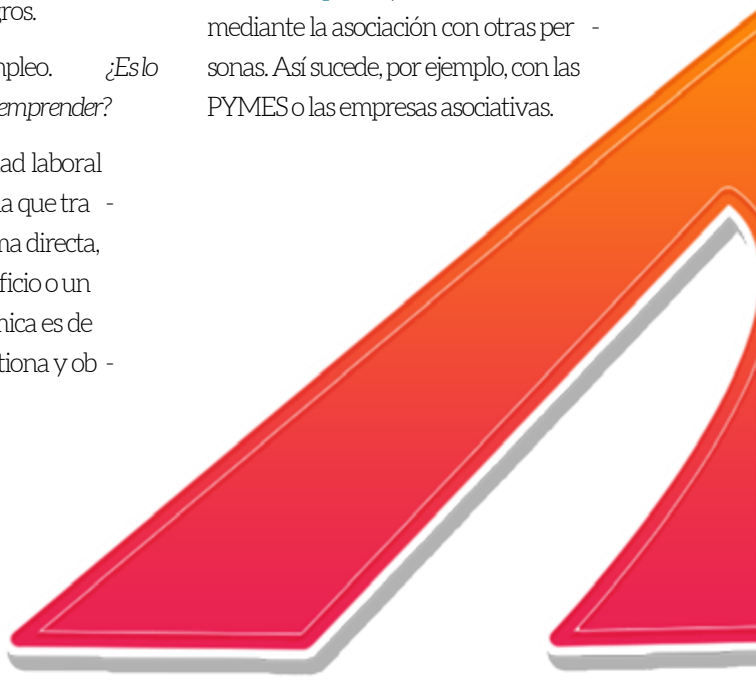
El autoempleo es una alternativa al mercado laboral, que **convierte al trabajador en emprendedor empresarial**, en vez de ser empleado o subordinado de otra persona u organización.

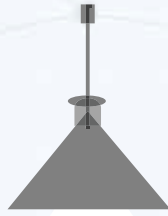
Se puede identificar así a quien utiliza su capital y su esfuerzo para generar empleo, ya sea únicamente para sí mismo/a o para más trabajadores.

El autoempleo puede hacerse efectivo de dos maneras:

1. Como trabajador independiente, que es contratado por honorarios, por la naturaleza de su labor o por su nivel de especialización. Tal es el caso de las y los profesionales libres o liberales, freelance o intermediarios/as.

2. Como empresa, ya sea en solitario o mediante la asociación con otras personas. Así sucede, por ejemplo, con las PYMES o las empresas asociativas.





EMPRENDER ES UN

Reto

De esta manera, podemos notar que un proyecto emprendedor se diferencia de uno de autoempleo en que el proyecto emprendedor:

- Es innovador (al emprender se presenta algo diferente a lo que ya existe en el mercado)
- producto o servicio que ofrezco tiene un valor agregado
Significa un aporte a la sociedad (algunas creaciones novedosas contribuyen a la mejora de la vida de las personas)
- Es un reto (emprender es un desafío)



UN EJEMPLO DE SUPERACIÓN

Moro Studio

Desde sus orígenes como un grupo de jóvenes de la Facultad de Artes en la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) que compartían una pasión en común por el maravilloso mundo de las historietas, videojuegos, la animación y fantasía en general, a ser la primera empresa dedicada a la ilustración profesional en el país, no hay lugar para la duda del emprendimiento que es Moro Studio.

Conformada desde sus orígenes por jóvenes que aún siendo estudiantes, se dieron la tarea de promover las artes secuenciales. Para dicho fin crearon la primera exposición dedicada al tema de lo comics en el país; la M.C.D. (Manga y Comics en Dominicana) la cual se mantuvo de manera ininterrumpida por 5 años y dio el origen al grupo. En ese orden, fueron los creadores y organizadores del “Pabellón del Manga y Comic” de la Feria Internacional del Libro 2009. Durante estos eventos y hasta la fecha han realizado y publicado más de 10 títulos diferentes de comics con temáticas y mezclas de estilos tanto orientales como occidentales, siempre con un toque propio que los caracteriza.

En el área de ilustración profesional han trabajado para editoriales internacionales como Susaeta, Ediciones SM y Actualidad 2000, así como para publicitarias de la talla de Pages BBDO, Kraneo y Forcadell FWD.

Hoy en día se mantienen en constante crecimiento y desarrollando un espacio para jóvenes talentos que de no existir, no tendrían donde desarrollar y dar un uso profesional retribuable para sus habilidad



Trata de identificar en la historia de la República Dominicana al menos 4 personas que, con sus emprendimientos, hayan contribuido a la mejora de la sociedad actual.



No pierdes por intentarlo, por pasar a la acción, por creer en tí mismo. ¡Date la oportunidad de creer en tí y en tus ideas!



PASOS A DAR DESPUÉS DE LEER ESTE CAPÍTULO:

- 1. Asegúrate** de que comprendiste y tienes claro el significado de emprendimiento
- 2. Revisa** la idea emprendedora que tienes o crea una lista de ideas respondiendo a estas preguntas: ¿A qué necesidad responde? ¿A quién va dirigido el producto o servicio que quisieras desarrollar? ¿Es innovador?
- 3. Comparte** tu idea (en palabras sencillas y sin detalles) y haz un sondeo de cómo valoran esa idea otros emprendedores/as como tú, familia y amigos.





“¿TOMAS
ALGO
PARA SER
FELIZ?

SÍ, TOMO
DECISIONES.”

2. PERFIL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Emprender es duro proceso. Muchas horas, mucho esfuerzo, mucha pasión debe ser puesta en el proyecto.

Hay que tener ganas y no rendirse

ni venirse abajo si las cosas no salen.

Existen ciertas cualidades que todo emprendedor/a debe esforzarse por lograr para garantizar el éxito de su emprendimiento:



1. Paciencia:

Soportar los contratiempos y dificultades para llegar a la meta

2. Valentía:

Capacidad de hacer lo que tienes que hacer a pesar del temor

3. Humildad:

Aceptarnos con nuestras habilidades y nuestros defectos

4. Reflexión:

Capacidad de razonar y analizar lo que ocurre alrededor y meditar las decisiones.

5. Perseverancia:

Seguir adelante a pesar de los obstáculos, dificultades o el desánimo.

6. Responsabilidad:

Cumplir con las obligaciones y poner cuidado en las decisiones que se toman.

7. Ser generador de cambios:

Ser dinámico y promover transformaciones en el trabajo; ser innovador/a y plantear un proyecto de modo creativo difícilmente imitable.



Y antes de nada, ha de ser una persona con gran capacidad de aprender, ¿Por qué? Porque emprender es empezar a aprender. Aprender ¿a qué?:

- 1. A administrar los tiempos** y organizarse para descansar y atender otras responsabilidades como estudios o familia. **Hacer un horario y respetarlo** ayuda a que las horas de trabajo sean más provechosas/productivas y así cuando estés en pleno trabajo seas más productivo. “A veces para continuar, hay que parar”.
- 2. A invertir**, entendiendo que invertir no se refiere solo a dinero, también se refiere a tiempo y esfuerzo en estudiar y prepararse, en mejorar cada día.
- 3. Aprender a que las cosas no siempre salen como piensas** y es necesario desarrollar la paciencia.
- 4. A sentirte orgulloso/a con cada paso avanzado**, porque es el camino que elegiste y es el fruto de tu esfuerzo y trabajo.
- 5. A estar seguro de que tu proyecto es tu pasión**, si empiezas algo que no te convence es muy probable que, con **los obstáculos que se presenten y con el esfuerzo que exige, termines tirando la toalla**. Si consigues que tu proyecto te apasione, tu trabajo no te parecerá trabajo. Lucharás con más ganas, serás más feliz.
- 6. A hacer feliz con tu proyecto a alguien (grupo de población determinado):** estudiantes, amas de casa, infancia, empresarios/as o campesinos. Sin duda, es lo mejor de emprender.

7. Aprender a no gustar a todo el mundo y valorar a las personas que te apoyan en tu camino, esas que siempre estarán ahí para apoyarte. **No necesitas ser querido y reconocido por todos para apreciar tus capacidades y fortalezas.** Enfócate en tus metas.

8. A ser libre y decidir por ti mismo (hasta cierto punto, claro). Procura que tus decisiones no te hagan depender de otros. **Trata de sentirte libre a pesar de las nuevas responsabilidades.**

9. A ser rápido y no entretenerse con los detalles desagradables. Dicen que el mundo de las empresas y proyectos es como una "jungla". Si tienes una buena idea, es muy probable que sea copiada con descaro. Eso sucede ahora y ha pasado siempre. **El objetivo:** no mirar a los lados, no entretenerse, seguir avanzando, **seguir innovando**. El enojo y las rabietas solo desgastan y quitan buenas vibraciones que seguro que necesitas para seguir avanzando.

10. A cambiar el rumbo si fuera necesario. A reinventarte.

11. A que, aunque tu familiares no sepan muy bien a qué te dedicas, **se sientan súper orgulloso de ti.**

12. A mirar atrás y pensar "WOW, la cantidad de cosas que he aprendido!", lo hayas conseguido o no. A veces hasta llegar a tu proyecto definitivo, creas cien mini proyectos que nunca fueron exitosos pero que nos enseñaron qué es lo que debemos y no debemos hacer.





AUTO-TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

Haz una valoración lo más sincera posible de tí mismo/a.

Utiliza la escala del 1 al 5 (siendo el 1 la valoración mas baja o peor y un 5 la mas alta o mejor)

- ¿Qué tan paciente soy en situaciones que me ponen al límite?
- ¿Qué tal humilde es mi comportamiento cuando cometo errores?
- Ante una situación nueva o complicada ¿qué tanto pienso antes de tomar decisiones y que tanto razono las diferentes soluciones que puedo dar?
- ¿Qué tan perseverante soy ante las dificultades que se presentan en el diario vivir? ¿Me desanimo con frecuencia?
- ¿Cumplo con mis obligaciones sin que me tengan que repetir varias veces mis responsabilidades en la familia, en el trabajo o en los estudios?
- ¿Soy una persona que le gustan los cambios, ser original y probar cosas nuevas?

Después de responder a estas preguntas, selecciona las cualidades que deberías mejorar según la valoración que has dado.



LOS PASOS QUE PUEDES DAR TRAS LA LECTURA DEL CAPÍTULO DOS SON:

1. Auto evalúa tus cualidades emprendedoras e identifica tus debilidades y fortalezas.

2 Trabaja en tus debilidades pide ayuda a personas de tu confianza, practica las cualidades, estudia y haz un esfuerzo en mejorar.

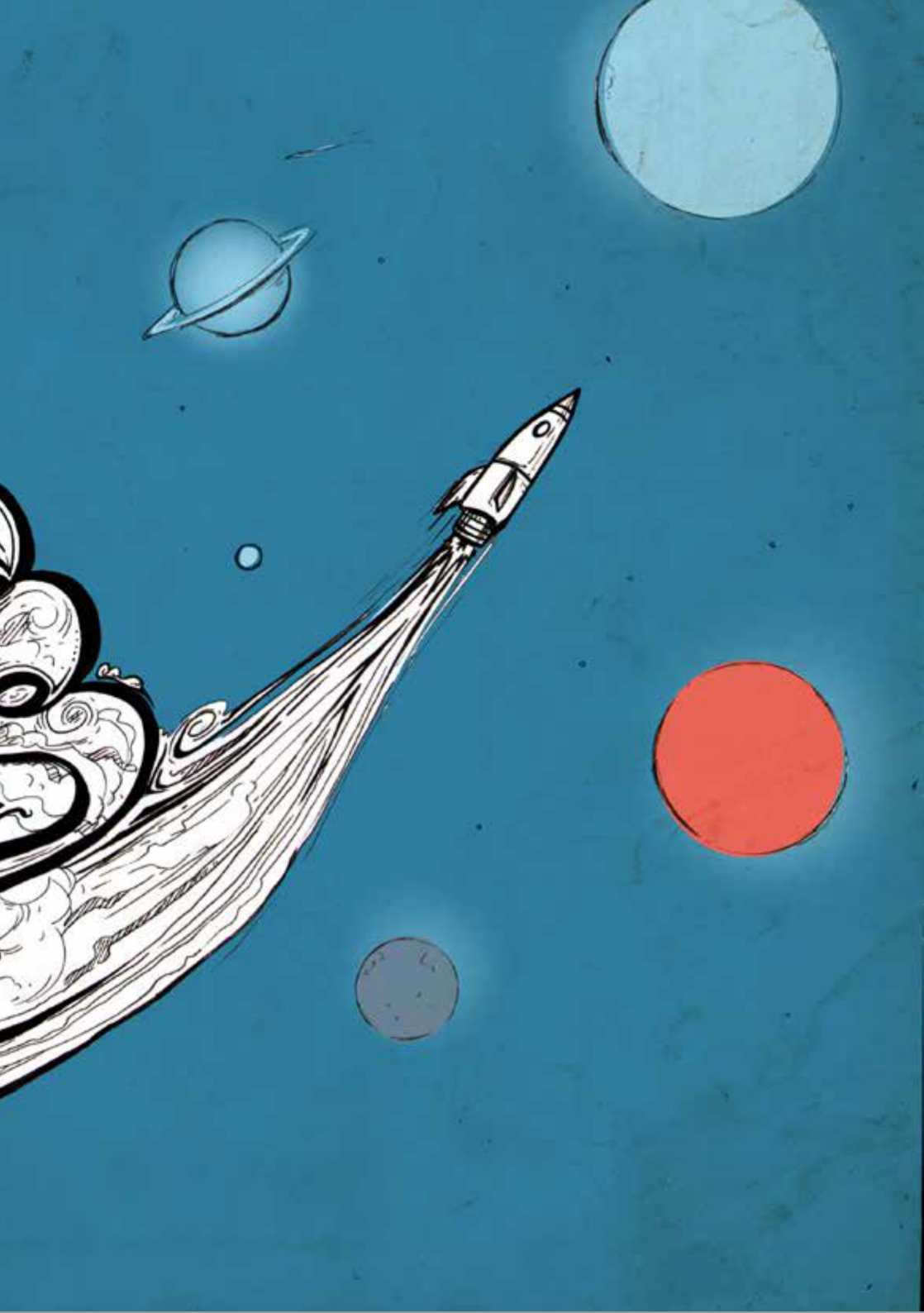
3. Vuelve a realizar una evaluación de tus cualidades emprendedoras; esta vez puedes además pedir a un profesor, amigo, familiar o compañero/a de proyecto que también te evalúe.



Constancia y responsabilidad es el secreto del éxito. **Si el plan no funciona, cambia el plan pero no cambies tu meta.**







3. PASO A PASO DEL EMPRENDIMIENTO

PASO 1 LA IDEA

Todo proyecto nace de una idea, y los proyectos emprendedores también.

Es posible que la idea emprendedora sea producto de una larga reflexión o puede ser también el resultado de la experiencia y los conocimientos, de la adaptación o que la idea nazca de la mejora de un producto o negocio ya existente. En cualquier caso, las ideas por sí solas no tienen valor si no se ponen en práctica.

Un buen comienzo para desarrollar una idea de emprendimiento es descubrir en qué eres hábil. Hacemos las preguntas: ¿qué sé hacer? ¿Qué me gusta hacer? ¿En qué soy bueno/a?

Después de tener identificadas nuestras capacidades, el siguiente paso consiste en pensar cómo se podría aplicar esa capacidad de manera productiva.

Existen muchos factores que pueden constituir las claves del éxito o las causas del fracaso de una aventura empresarial, pero casi todos los análisis se muestran de acuerdo en los siguientes elementos clave:



EL VALOR Y LA FIRMEZA EN EL PROYECTO



PASO 2. LA PLANIFICACIÓN

Hacer un buen plan será muy útil en el momento de decidir poner en marcha la idea emprendedora: Planificar ayuda a eliminar la improvisación, disminuir la incertidumbre y destinar los recursos humanos y económicos de manera que se logren los mejores resultados, ahorrando tiempo, dinero y esfuerzo.

Es el primer paso para emprender con éxito. Es el itinerario de viaje.

Una buena planificación no siempre está presente en todas las historias de éxito, pero es altamente recomendable en la práctica totalidad de los casos.

Estructurar y organizar los pasos a seguir de tu proyecto te ayudará a orientarte hacia el futuro, hacia lo que debe lograrse y cómo hacerlo.

La planificación toma forma en un **plan de negocio**, que básicamente incluye los objetivos a corto, mediano y largo plazo del proyecto y los medios apropiados para lograrlos.



Si los objetivos y actividades de la idea/ propuesta están bien diseñados, será más fácil asegurarse de su correcto cumplimiento.

Planificar consiste en organizar las respuestas de estas preguntas:

Si los objetivos y actividades de la idea/ propuesta están bien diseñados, será más fácil asegurarse de su correcto cumplimiento.

Planificar consiste en organizar las respuestas de estas preguntas:

1. ¿Cuál es la oportunidad de negocio que se pretende capturar?
2. ¿Cómo puedo llegar a mi meta?
3. ¿Cuáles serán los recursos necesarios para llevar adelante el emprendimiento?
4. ¿Cuáles son los riesgos y recompensas del proyecto/negocio?
5. ¿Cómo es el entorno y el mercado donde voy a poner en marcha mi propuesta?



La planificación deberá focalizarse en:

Producto: Definir cuál es el producto o servicio que determina la existencia de tu idea/proyecto/negocio. Resaltar qué es lo especial que ofrecerás frente a otros.

Clientes: Definir quiénes serán los/las clientes/as y cuál es la necesidad que tratas de satisfacerles.

Publicidad: Planear posibles actividades para motivar a la compra. Definir cómo piensas llegar al cliente, es decir a través de qué canales de distribución.

Tiempos: Establecer cuándo y en qué orden se pretenden lograr los objetivos.

Aspectos económicos: Tener en claro cuáles son las necesidades de inversión de recursos económicos (capital), tanto para la puesta en marcha como para el futuro desarrollo del negocio.

Recursos Humanos: Planear cómo estará integrado el equipo de trabajo y cómo se va a organizar te ayudarán a evitar futuros problemas. Planificar la tarea de cada uno o si trabajarán juntos, es un aspecto clave para cumplir los objetivos.

Proveedores: Quiénes te suplirán la materia prima u otros servicios necesarios para ofrecer tu producto o servicio final. Contar con proveedores confiables puede ayudarte a que prospere tu idea.

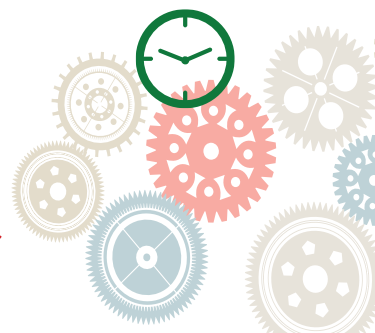
Recursos Humanos: Planear cómo estará integrado el equipo de trabajo y cómo se va a organizar te ayudarán a evitar futuros problemas. Planificar la tarea de cada uno o si trabajarán juntos, es un aspecto clave para cumplir los objetivos.



“TEORÍA DEL MINUTO: SI TE TOMA MENOS DE UN MINUTO HAZLO AHORA”

12:00

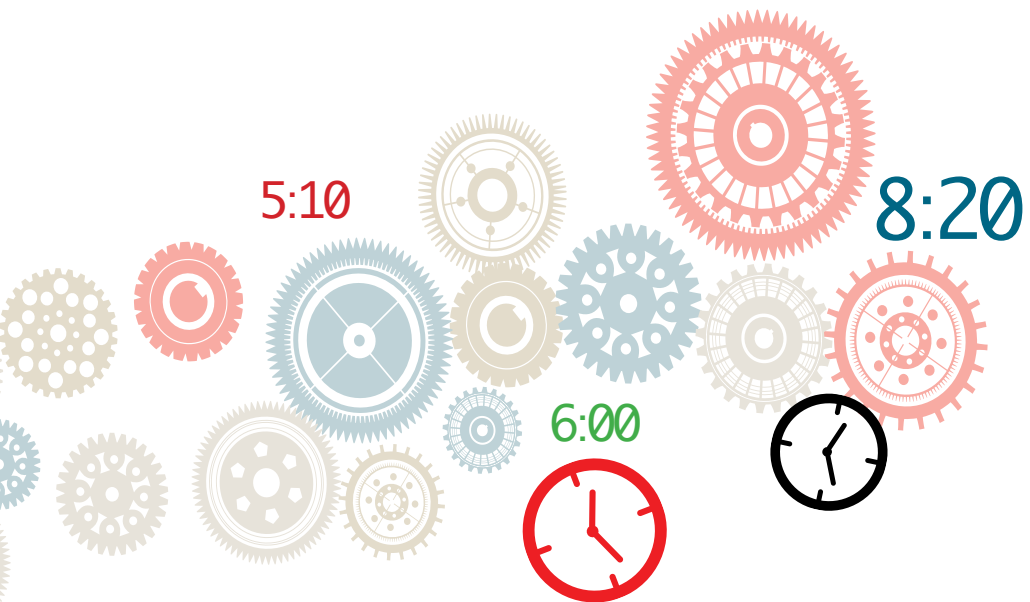
3:05



PLAN DE EMPRENDIMIENTO (Guy Kawasaki)

Un buen Plan de Emprendimiento debería de resumirse en diez puntos:

1. El “problema”: cuál es la carencia o necesidad que pretendes resolver. Puede ser actual o de nueva creación.
2. Tu solución: cómo pretendes abordar y cubrir ese problema.
3. Cual será tu modelo de negocio. Las nuevas empresas de éxito utilizan modelos de negocio muy innovadores.
4. Cuál es la “magia” /tecnología en que se basa tu solución.
5. Como piensas darte a conocer al mercado y vender tu solución.
6. Quiénes serán tus competidores.
7. Con qué equipo vas a contar.
8. Proyecciones y metas.
9. Situación actual y cronograma/calendario estimado.
10. Resumen y mensaje de llamada a la acción.





Emplea estas herramientas para organizar tu idea y organizar tu plan de negocio:

MAPA DE CONVERGENCIA: Es una herramienta que permite identificar tu idea y reconocer a simple vista los elementos relacionados con ella. Consiste en una lámina o imagen que incluye temas unidos por flechas de una dirección o de doble dirección. Algunos de los temas que puede reflejar son:

Quién produce u ofrece el servicio/ A quien va dirigido/En qué contexto actual/En qué contexto ideal/precios de productos o servicios/aspecto innovador-creativo-diferenciador del producto o servicio/costes de producción/competidores actuales/ventajas del mercado/inconvenientes del mercado/posibles apoyo/ riesgos

LLUVIA DE IDEAS: Es una herramienta que permite recoger las ideas de un grupo. Cada idea propuesta de forma espontánea se recoge individualmente Las preguntas que se pueden lanzar al grupo pueden ser: ¿Qué necesidades tienen en las personas de “determinada edad: ancianos, jóvenes, niños/as...” “determinado perfil:

deportistas, estudiantes, amas de casa, jubilados...” ? ¿Cómo nosotros podríamos atender esa necesidad de un modo diferente a lo que ya existe y aprovechando nuestras capacidades y habilidades?

CO-CREACIÓN: Consiste en diseñar la idea del negocio, proyecto o servicio que se desea junto con quienes serán sus beneficiarios/as finales, sus proveedores de recursos, inversores y profesionales de otras áreas. Co-Crear es diseñar conjuntamente de forma tal que se cree una propuesta con valor compartido por diferentes sectores. Se puede hacer mediante reuniones, entrevistando sobre sus necesidades e intereses a diferentes grupos, o cualquier otra estrategia que reúna a los diferentes actores

BORRADOR DEL PLAN DE NEGOCIOS. Este documento puede seguir el siguiente esquema



- **Declaración de la visión:** fines y objetivos del negocio o propuesta
- **Las personas:** cualidades de las personas/ persona que defienden la propuesta de negocio: experiencias, sueños, logros alcanzados, formación
- **Perfil del negocio:** definir y describir el negocio que tienes en mente y cómo pretendes realizarlo exactamente.
- **Testeconómico:** Consiste en describir y evaluar el entorno económico en el que participará el negocio. De qué forma será apropiado para el entorno y la población beneficiaria.
- **Factibilidad y materias específicas**
Describir las necesidades que conlleva los negocios (económicos, temporales, formativos) y las oportunidades que tienes para llevarlo a cabo (apoyos, ahorros, creatividad).



Los pasos a seguir en la construcción de tu proyecto emprendedor deben atravesar al menos las siguientes etapas:

1. Define las razones para iniciar tu negocio
2. Escoge una idea de negocios sencilla
3. Plantea un modelo de negocio rentable
4. Elabora un buen plan de negocios
5. Arma un buen equipo de trabajo
6. Financia tu negocio adecuadamente
7. Empieza de una vez por todas
8. Promueve tu negocio de todas las formas posibles
9. Aprende todo acerca de tu negocio
10. Establece tu estrategia de crecimiento



Originalidad, creatividad e innovación.

“Nunca vayas por el camino trazado, porque conduce hacia donde otros han ido ya”

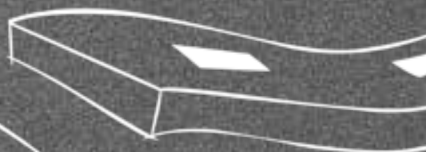
Alexandre Graham Bell
(1847-1922) Inventor estadounidense





**"QUIZA NO
SEA FACIL
PERO
SEGURO
QUE VALE
LA PENA"**

Anónimo



4. CONSEJOS PARA EMPRENDER

1. No temas fracasar. El fracaso es necesario para convertirte en un emprendedor/a exitoso y saber que vas por el camino correcto. La diferencia entre emprendedores/as exitosos y fracasados es que los segundos no se atreven a volver a comenzar luego de ser derribados.

2. Las pequeñas compañías avanzan más rápidamente: Las grandes empresas podrán tener una mayor cantidad de dinero disponible, pero las empresas pequeñas concentran la creatividad. **Tómate un tiempo para pensar cómo tu rival promociona** su marca y planea algo más inteligente y creativo para tu empresa.

3. Aprovecha completamente las redes sociales: Antes de invertir dinero en publicidad, tarjetas de presentación, brochures y otros materiales puedes utilizar el acceso gratuito a la red que te contacta directamente con tus clientes. Crea un blog, cuenta en redes sociales como Twitter, Facebook, Instagram o cualquier red que puedas emplear para dar a conocer tu negocio. De este modo podrás crear una gran base de clientes o usuarios donde presentar tus productos o servicios nuevos y testear la reacción.





4. No te apures a conseguir las patentes. La mayoría de los emprendedores consiguen su patente enseguida que comienzan su negocio. Es mejor intentar promocionar tu producto en el mercado antes de patentarlo, después de todo, las patentes son solamente útiles si tienes el dinero para defenderlas y la mayoría de los negocios jóvenes no las tienen.

5. Crea un gran equipo de trabajo

Asegúrate de unir a tu equipo a los mejores para sentar las bases de tu empresa, ya que esto determinará el 80% de tus probabilidades de triunfar.

Los mejores candidatos son aquellos honestos y entusiastas. Si estás pensando en involucrar a amigos o familiares es importante dejar bien claro las normas del trabajo para que no interfieran ni dañen las relaciones personales.

6. Sólo hay 2 tipos de personas en el negocio. Aprende a diferenciarlos. Es tén los expansores y los contenedores,

y debes aprender a diferenciarlos. Los primeros disfrutan de poner a prueba los límites, tomar riesgos, hacer nuevos amigos y gastar tu dinero. Los contenedores mantienen las cosas en orden y son sumamente detallistas, ahorran dinero.

Debes poder colocar a la persona correcta en el puesto correcto, en ocasiones se tratará del primer tipo, otras veces del segundo.

7. Céntrate en lo que te funciona.

Cuando busques maneras de expandir tu negocio, la fórmula del éxito suele ser la que ya se ha mostrado útil. **Antes de comenzar un nuevo proyecto o estrategia, piénsalo 2 veces y opta por poner en práctica lo que ya funciona.**

Antes de comenzar un nuevo proyecto o estrategia, piénsalo 2 veces y opta por poner en práctica lo que ya funciona.

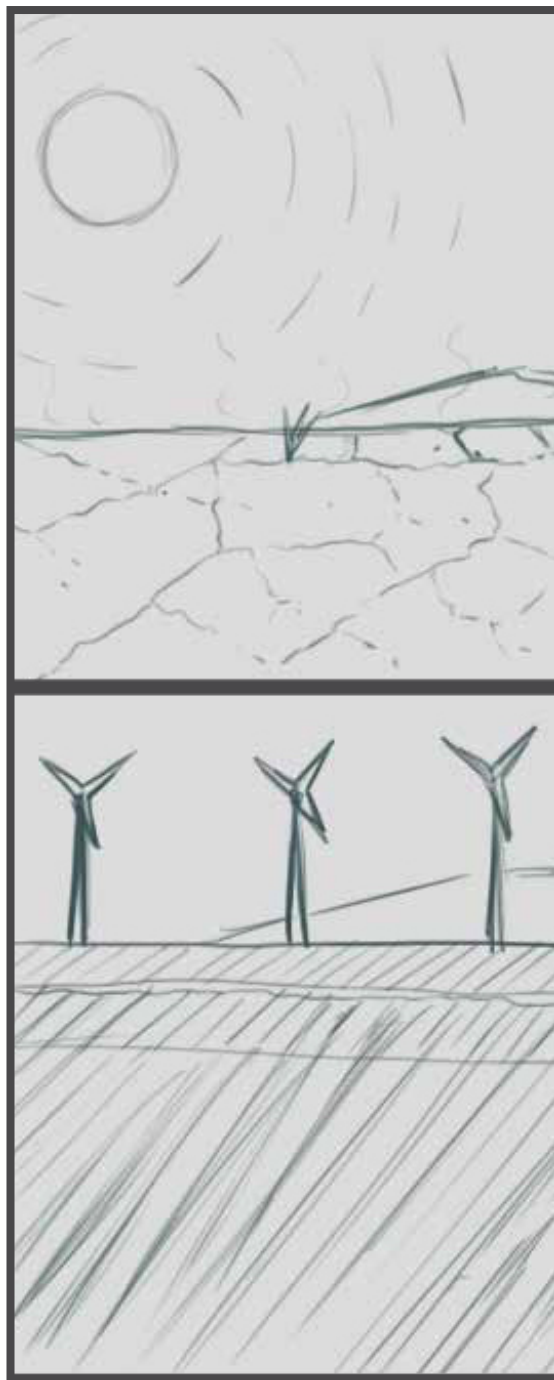
8. Innovar en todos los campos

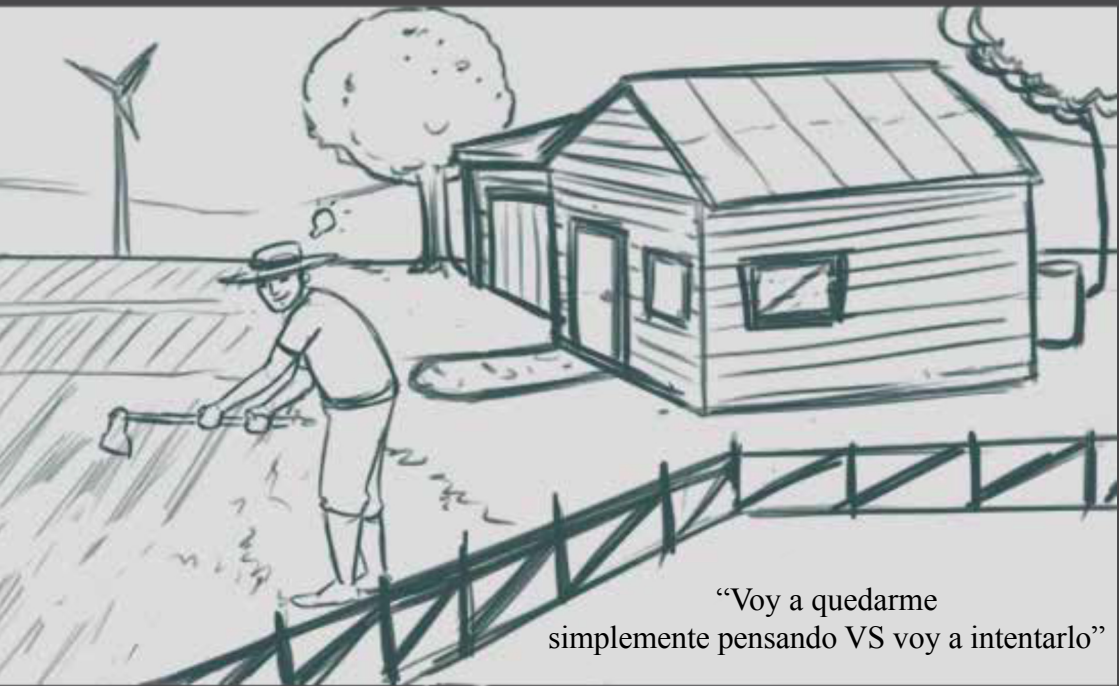
El/la emprendedor/a innova no sólo a través del desarrollo de nuevos productos o servicios, sino también a través de cualquier acción que mejore y le dé vigencia a la propuesta que ha planteado y le de valor.

Por ejemplo mejorar la atención al cliente, los canales de comunicación, anticiparse a las necesidades, hacer partícipes a los clientes de la empresa (*p.e. panadería que ofrece talleres de elaboración de pan*).

9. Ser auténtico/a es el secreto para marcar la diferencia. Cuando eliges el nombre de tu negocio o marca puedes

buscar un nombre que informe sobre el objetivo del negocio, un nombre que genere emociones sobre el negocio o un nombre que no tenga relación pero resulte pegadizo y recordable para los futuros clientes/as. Es bueno hacer pruebas de nombres antes de elegir el nombre correcto, y así asegurar que no provoca rechazo o confusión.





“Voy a quedarme simplemente pensando VS voy a intentarlo”

EMPRENDICIONARIO



6. EMPRENDICIONARIO



Freelance

Se denomina así al trabajador o consultor (o trabajador autónomo o trabajador independiente) a la persona que realiza trabajos propios de su oficio o profesión, de forma autónoma, para otras personas que requieren sus servicios y le pagan su retribución función al resultado p producto obtenido y sin tener en cuenta el tiempo invertido en lograrlo. Este acuerdo establecido no obliga a ninguna de las dos partes a continuar la relación laboral más allá del encargo realizado.

El trabajador/a freelance puede firmar contratos por obra o trabajo y cobrar por tiempo, sobre todo en el mundo de las tecnologías de la información.

Para ser freelance tendrás que prepararte, entre otras cosas, para realizar ciertas tareas que no es -
tán directamente relacionadas con el desarrollo de tu propio trabajo, como la **búsqueda de clientes**, la gestión y seguimiento de pago de las **facturas**, algo de **contabilidad**, y otras actividades con las que de
berás lidiar.



Planificación:

Podemos resumir en 6 pasos la planificación necesaria para convertir nuestra idea en realidad:

1. Descubrir la oportunidad: no es necesario inventar algo nuevo, sino estar alerta a las nuevas oportunidades que se nos pueden presentar, buscando una manera diferente de realizar algo ya existente, o que no se ha desarrollado adecuadamente, desarrollando una innovación o complementándolo o diferenciándolo.

2. Meditar y trabajar la idea: verificar si realmente puede llevarse a cabo, si es rentable y satisface una necesidad.

3. Gastos e Ingresos: Analizar cuál será el costo del proyecto nos ayudará a determinar cuál es el dinero inicial que necesitamos para llevarlo a cabo, el precio de venta y el tiempo en el que recuperaremos esa inversión.

4. Establecer las estrategias o caminos a seguir: es el proceso mediante el cual se define el plan de acción. Debemos definir cada uno de los aspectos del futuro del negocio.

5. Definir el Plan de Negocios: Nos ayuda a orientarnos hacia dónde vamos, y es una herramienta fundamental para presentar nuestro proyecto a los socios/as, inversionistas o clientes/as.

6. Evaluación y Control: además de llevar a cabo un proyecto y ponerlo en marcha, es importante medir cómo se va desarrollando y así realizar los cambios o ajustes necesarios, e identificar errores para no repetirlos o determinar el momento adecuado para retirarse.





Inversionistas ángeles

Son personas con capacidad económica, experiencia profesional, dispuestas a aceptar retos y riesgos, con deseo de compartir sus experiencias profesionales con los/las emprendedores/as para potenciar el desarrollo de un nuevo proyecto e interesadas en invertir en empresas que puedan estar alineadas con sus intereses.

Los Inversionistas Ángeles apoyan empresas y proyectos desde su nacimiento, con aportes de dinero a cambio de participación en el patrimonio de la misma.

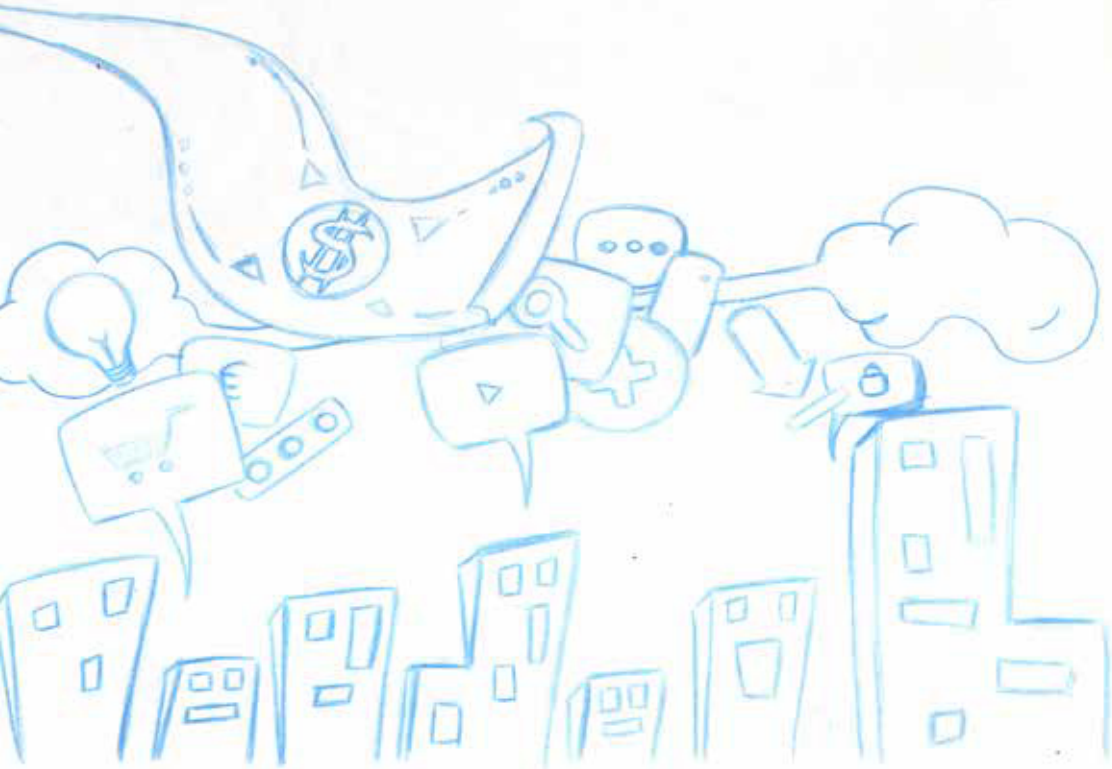
Ganancias

Un estado de ganancias y pérdidas mide los resultados de una empresa o proyecto a lo largo de un período (un mes, un trimestre o un año). Para averiguar las ganancias reales de tu proyecto/empresa debes restarle a lo que hayas conseguido los gastos o inversiones que has tenido que realizar. Para lograrlo se ha de tener en cuenta que existen una serie de gastos fijos, que son gastos que no varían mucho de un mes a otro, y que no aumentan o disminuyen en función del número de ventas. Ejemplos: sueldos del personal, alquiler o seguro, gastos de luz y teléfono, impuestos...

Marketing o Mercadeo:

No es posible lograr éxito en una actividad comercial sin mercadeo. Toda actividad comercial, industrial o de servicios, sea grande o pequeña requiere “mercadear” sus productos o servicios. Mercadeo envuelve desde poner nombre a una empresa o producto, seleccionar el producto, determinar el lugar donde se venderá el producto o servicio, el color, la forma, tamaño, el empaque, la localización del negocio, la publicidad, las relaciones públicas, el tipo de venta que se hará, la solución de problemas, el plan estratégico de crecimiento, y el seguimiento. Para hacer un buen mercadeo es importante recordar estos consejos:

- El Mercado está cambiando constantemente.
- La Gente olvida muy rápidamente.
- La Competencia no está dormida.
- El Mercadeo establece una posición para la empresa.
- El Mercadeo da ventaja sobre la competencia dormida.
- Todo empresario/a invierte dinero que no quiere perder.



Agradecimientos

A todos los que tienen en mente emprender y ya lo están haciendo, solamente decirles que: ¡adelante!, pues con ilusión y esfuerzo estarán contribuyendo a que nuestro país crezca en una oferta de servicios y productos cada vez más adecuados a las necesidades y posibilidades de nuestra sociedad.

Decirles también que, probablemente nada de lo que hagan cambiará el mundo, pero estarán logrando que “su mundo”, el entorno de su alrededor sí que cambie, según como lo soñaron e idearon.

Adelante! porque se sentirán orgullosos de cada paso, de cada pequeño triunfo, de cada gran error, y podrán contar con nuestras instituciones para acompañarles en su aventura.

Gracias a todos y todas las jóvenes dominicanas que nos ayudaron a validar los contenidos y diseño de este material, para garantizar que fuera accesible y comprendido por la juventud dominicana.

Gracias al equipo de la comisión técnica de seguimiento de la guía, porque tan importante es emprender como rodearse de gente que apoya tu proyecto y se ilusiona con él igual que tú.

Gracias al Ministerio de Industria y Comercio, al Ministerio de Trabajo, al Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, al Instituto de Formación Técnico Profesional INFOTEP, y gracias a Procomunidad.

Gracias al Ministerio de la Juventud y a USAID-Entrena-Proyecto Alerta Joven, en concreto al Sr. Yasser Jordan, Viceministro de Emprendimiento y a la Sra. Saschia Seibel, Directora del Proyecto Alerta Joven, quienes confiaron en nosotros y nos apoyaron esta hazaña emprendedora de construir esta guía sobre emprendimiento en el país.

El equipo consultor

Diseño: Moro Studio

Textos y coordinación: Inés Pedrejón et col.

CRÉDITOS

TEXTOS

INES PEDREJON ORTEGA ET COL.



DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

ANDY PAULA

ILUSTRACIONES

DIBUJO Y TINTA: EDISON MONTERO

COLOR: WELINTHON SIMEON

DIR. CREATIVO

LEORIAN RICARDO

DIR. EJECUTIVO

GUILLERMO WILDEZ

FINANCIADO POR:



ENTIDADES COLABORADORAS:



