Programa de EDUCACIÓN FINANCIERA

MÓDULO 4

Fomento al emprendimiento e innovación

BanEcuador

Introducción

Es un deber constitucional garantizar el derecho de todas las personas a acceder a productos y servicios financieros apropiados, con una comprensión de cómo manejar nuestras finanzas con las herramientas necesarias para tomar decisiones financieras informadas y efectivas, así como a elegirlos libremente.

Con el desarrollo de los talleres de Educación Financiera BanEcuador entregamos información precisa del manejo responsable del dinero, el sobreendeudamiento, derechos y obligaciones sobre los productos financieros, a la vez que se cumple con la Resolución de la Superintendencia de Bancos.

La estructura de nuestras jornadas de capacitación está definida por ejes:

Estos permitirán a nuestros participantes reflexionar en temas de igualdad, inclusión y valorar nuestro compromiso con el cuidado de nuestro entorno, para equilibrar y alinear las actividades productivas personales, familiares y organizacionales con los objetivos de sostenibilidad.

Recuerda que eres un actor clave en el Sistema Financiero Nacional y tu participación activa en estos talleres es esencial, para promover la inclusión y el conocimiento en este campo.

Bienvenido al Programa de Educación Financiera de BanEcuador

Índice

Objetivos del módulo..... 3
Aprendizajes esperados 3

1 ¿QUÉ ES EMPRENDEDOR Y EMPRENDIMIENTO?
¿Qué es emprendedor? 4
Perfil de un emprendedor? 4
¿Qué es un emprendimiento?..... 5

2 ¿QUÉ ASPECTOS NOS DIFICULTAN PARA LOGRAR UN EMPRENDIMIENTO?
El temor 6
Indiferencia 6
¿Qué dirán?..... 6
Estado de Comodidad (zona de confort)..... 7
Envidia..... 7
Ejercicio Práctico Socio drama 8

3 ¿EN QUÉ RADICA EL ÉXITO DE UN EMPRENDEDOR?
Conocer mis aptitudes 9
Visualizar la necesidad 9
Capacitarme 9
Planificar y organizar.. 10
Vinculación con la colectividad 10
Proyectarse a futuro 10
Constancia 11
Perseverancia 11
Ejercicio Práctico Grupal 12

4 ¿CUÁNDO LOGRAMOS ÉXITO EN EL EMPRENDIMIENTO?
Creer en las oportunidades que brinda el sector..... 13
A la competencia, mirarla como un Reto..... 13
Apoyo (familia – amigos) 14
Apoyo Institucional 14
Historia exitosa de emprendimiento 15
Ejercicio de Aplicación Individual 18
Como dar el primer paso 20

Objetivos del módulo

Desarrollar capacidades en los ciudadanos sobre los procesos de emprendimientos, minimizando sus miedos, temores, e identificando sus potencialidades; siendo su ejemplo vinculatorio hacia la colectividad, convirtiéndose en generadores de ingresos y de fuentes de empleo

Conocimientos esperados:

- Conocer e identificar sus habilidades, destrezas, potencialidades, para ser puestas en práctica en la ejecución de su Emprendimiento.
- Conocer y diferenciar actitudes negativas para minimizar los riesgos que se presenten al iniciar un emprendimiento.
- Identificar si su emprendimiento nace por necesidad, o poroportunidad, y de esta manera fortalecer y complementar emprendimientos coyunturales al territorio, impulsando ingresos económicos adicionales tanto familiares como de la comunidad.
- Promover y conocer a través del taller sus experiencias exitosas de emprendimientos.

1 ¿QUÉ ES EMPRENDEDOR Y EMPRENDIMIENTO?

¿Qué es Emprendedor?

Es una persona que crea un negocio por su propia iniciativa. Debido a varias circunstancias entre ellas la oportunidad o la necesidad.

El emprendedor identifica problemas o necesidades y las convierte en oportunidades, dado su pasión con la que realiza su actividad, es una persona con sueños, objetivos, deseos de crear, de innovar, captar oportunidades de negocios, que es capaz de ver su idea realizada a corto plazo, que no se detiene ante los obstáculos, siendo la tenacidad y la persistencia las características típicas de su comportamiento.

Es aquel que busca nuevos retos y trabaja para convertirlos en GRANDES REALIDADES, a nivel personal, social, comunitario; mejorando la calidad de vida.

PERFIL DE UN EMPRENDEDOR

- Habilidades y destrezas
- Perseverancia y constancia
- Responsabilidad para tomar decisiones
- Convicción en el negocio
- Disposición a realizar todo
- Buen nivel de comunicación
- Aprender a aprender
- Creatividad e innovación
- Planificación y organización

¿Qué es Emprendimiento?

Es la identificación y ejecución de un nuevo negocio, a través de una oportunidad que brinda el entorno, que implica inspiración, creatividad, acción, valentía, fortaleza que consiguen modificar el medio siempre en mejora de sus ingresos económicos personales, familiares y de la comunidad.

Elaboración de Paja Toquilla

¿Por qué emprender?

Es la identificación y ejecución de un nuevo negocio, a través de una oportunidad que brinda el entorno, que implica inspiración, creatividad, acción, valentía, fortaleza que consiguen modificar el medio siempre en mejora de sus ingresos económicos personales, familiares y de la comunidad.

2 ¿QUÉ ASPECTOS DIFICULTAN PARA LOGRAR UN EMPRENDIMIENTO?

El emprendedor por iniciativa propia siempre es visionario, líder, no siempre posee limitantes, mismas que hacen mantener un freno a su actividad. Los cuales no les permiten despegar con su sueño y concretarlo como una GRAN REALIDAD.

Se los puede identificar como barreras frecuentes, siendo las más destacadas:

El Temor:

En sus inicios ciertas instituciones no creen, ni apoyan al emprendimiento a sabiendas que es una actividad nueva, sin garantías, desconociendo los resultados a corto tiempo. Esto hace que el desánimo de los Emprendedores permanezca.

Inclusive por la falta de confianza en uno mismo; pero al realizar ese gran paso el cual es atravesar al otro lado está el Éxito. Pero su Perseverancia hace que busquen nuevos caminos y lo logren.

Indiferencia:

El no tener clara la idea, ni proyectada la necesidad de ejercer actividades para beneficio propio y de la colectividad, hacen que pase al plano de que mi importismo y dejadez a sabiendas que con su esfuerzo podría convertirse en generador de la economía familiar.

El "Qué dirán"

Frase llevada cotidianamente dentro de nuestra cultura, la misma que marca muchas de las veces las actividades que se desempeña, aduciendo el juicio de valor de las otras personas. Si cambiamos esta forma de pensar al determinar que ningún emprendimiento es deshonra y más bien es el inicio del ingreso económico familiar y el desarrollo de las localidades.

Estado de Comodidad (Zona de Confort):

Al establecerse en un tiempo y recursos determinados, hacen que no realizamos más que lo cotidiano. Lo mismo repetidas veces, puesto que dio en algún momento resultado. Existen personas que se conforman con pequeños ingresos, formas de vida básicas y limitadas, que pudiendo colocarse retos día a día no lo hacen. Más bien permanecen pasivos en sus costumbres, dejando grandes oportunidades de crecimiento.

Pero los Emprendedores ven más allá y asumen retos, buscan nuevas formas de crecimiento económico y apertura nuevos caminos hacia el Éxito, Visualizando Nuevas Oportunidades.

Envidia:

Bajo la apreciación de éxito de otras personas, y al no poder realizarlas con tal destreza, nace esta actitud de "no hacer ni dejar hacer"; lo que perjudica a la localidad puesto que rompe el mercado donde se desarrolla, siendo un ejemplo nefasto y una mala práctica cotidiana que afecta directamente al emprendimiento. Cuando los enfoques y las directrices no son conocidos ni aceptados, y más aún cuando al trabajar desde sus inicios hacen del Emprendimiento exitoso. Dejan salir esa parte egoísta, con falta de apoyo, y mirando exclusivamente beneficios personales. A sabiendas que en el emprendimiento se tiene un objetivo común (apoyo mutuo).

Reflexión

"Al no conocer y lanzarse por necesidad, determina muchas de las veces la quiebra del negocio, el temor a la falta de clientes, de recursos y los pensamientos negativos conlleva al freno que nos impide desarrollar y fomentar el emprendimiento."

Socio Drama conformemos nuestros emprendimientos basándonos en la realidad del medio.

Bajo lo expuesto IDENTIFICA, los aspectos negativos que hacen difícil el arriesgarte a iniciar un emprendimiento.

Tiempo estimado para el trabajar grupal: 20 minutos

Identificación de Roles – Elaboración del Guión

Presentación en plenaria (los integrantes de los grupos identificarán los aspectos negativos del emprendimiento dentro de la presentación, y se tabulará en base a definiciones y conceptos.

3 ¿EN QUÉ RADICA EL ÉXITO DE UN EMPRENDEDOR?

Conocer sus aptitudes

Uno de los primeros pasos es conocer nuestras fortalezas y debilidades, dentro de ellas Impulsar, poner en práctica nuestras aptitudes, siendo esta determinante para el inicio de un Emprendimiento exitoso.

Visualizar la necesidad

Al saber para que somos buenos, el segundo paso será identificar necesidades prioritarias del sector, que justifique el inicio del emprendimiento. Para ello debemos contar con diagnósticos, sondeos, entrevistas, planes de negocio, e investigación sectorial.

Capacitarme

No solo de buena actitud y ganas de realizarlas lograremos un emprendimiento exitoso.
La capacitación será el fortalecimiento técnico para su desarrollo y manejo adecuado de los recursos económicos, sociales y ambientales, de acuerdo al mundo dinámico en el cual requerimos de nuevas herramientas y actualización de conocimiento y experiencia. Y esto servirá como valor agregado a nuestras actividades.

Planificar y Organizar

Toda actividad inicia con una planificación, para contar con recursos económicos, materiales, mano de obra, tiempo de ejecución, resultados en fechas establecidas. Sin una buena planificación no lograremos el impacto deseado hacia nuestros clientes y la colectividad.

Vinculación con la colectividad

El involucramiento con el sector (barrio, comunidad, ciudad), hará que nuestro Emprendimiento sea reconocido, así como también puedan hacer uso de nuestros productos y servicios, y ser un referente en el aporte de mejorar las vidas familiares y económicas de la localidad.

Proyectarse a futuro

El crecimiento del Emprendimiento será generador de fuentes de trabajo para la localidad, y se requerirá de personal capacitado enfocado hacia el mismo servicio de oferta, para futuras sucursales, locales, o puntos de venta.

Constancia

Virtud de todo emprendedor que hace de su día a día logros, objetivos, y realidades planteados, seguir sus sueños hasta convertirlos en realidad. Asumir estos retos consientes de nuestras habilidades y destrezas, las cuales serán la fortaleza en el momento de emprender. "Quien no se arriesga... no cruza el río"

Perseverancia

Creer en nuestros ideales y luchar hasta conseguirlo. Al cambiar nuestra mentalidad y forma de enfrentarnos a nuevos retos, nuestros temores serán minimizados, transformándolos en grandes oportunidades de servicio y actitud enfocada al éxito.

Reflexión

"Un emprendedor ve oportunidades donde otros solo ven problemas."

Ejercicio práctico grupal

Trabajemos en Grupo

En base a las 8 cualidades del emprendedor, con cuál se identifica?

Formar tu grupo de acuerdo a la cualidad con la que te identifiques.

Conceptualiza y coloca un ejemplo de tu cualidad que ahora posee el grupo.

Tiempo, estimado para el trabajo grupal: 20 minutos

Presentación en plenaria (Conceptos y aspectos relevantes).

4 ¿CUÁNDO SE LOGRA EL ÉXITO EN UN EMPRENDIMIENTO?

Creer en las oportunidades que brinda el sector

Para ello debemos tener elementos de juicio (Análisis de Mercado, Planes de Negocio, Costos de Producción, Capacidad de Oferta); sustentaremos nuestra idea y se convertirá de una oportunidad a una gran realidad.

A la competencia, mirarla como un Reto

Como competencia la miraremos desde el punto de vista beneficiosa para las dos partes. Puesto que, al nacer esta competencia enfocaremos nuestros esfuerzos para transformar y mejorar nuestros productos y servicios (valor agregado).

Dejando fluir las habilidades que todo emprendedor mantiene, transformando a la competencia en un complemento y fidelizando a su clientela.

Apoyo (familia – amigos)

Uno de las preguntas más frecuentes al iniciar el emprendimiento es ¿Quién me va a comprar?, a sabiendas que contamos con el apoyo de nuestra familia y amigos, Quienes con la compra y utilización de nuestros servicios, serán nuestros primeros clientes y los primeros en hacer promoción.

Apoyo Institucional

Dentro de los últimos años se viene potencializando productos financieros y no financieros dirigidos hacia este sector, con la finalidad de tecnificarlo, y fortalecerlo dentro de un marco legal (permisos, registros, certificaciones, patentes). A sabiendas que la fortaleza más grande de las localidades serán siempre los EMPRENDIMIENTOS.

Existen productos financieros específicos para esta línea, con tasas preferenciales, plazos y períodos de gracia, formas de pago de acuerdo a sus ingresos.

Reflexión

"Por qué intentas encajar,
si naciste para romper esquemas."

Historia exitosa de emprendimiento

Sr. Oswaldo Arellano
Gerente Propietario "LA CARRETA"

Oswaldo Guillermo Arellano, distinguido ciudadano del cantón Guaranda, nacido el 04 de febrero de 1958, su madre Sra. Dolores Raquel Arellano quien se desempeñó en sus inicios como docente en el Cantón Echeandía, posteriormente se traslada a la ciudad de Guaranda a laborar en los Colegios Monseñor Cándido Rada y 10 de noviembre respectivamente y gracias al empeño y empuje de su señora madre que siembra en él, ese Espíritu Emprendedor.

Bajo la necesidad económica familiar nace la idea del Emprendimiento y dentro de este tiempo existió el apoyo de su prima Sra. María Luisa Olivares Arellano, quien residía en la ciudad de Guayaquil, brindó su colaboración y en sociedad deciden establecer el pequeño negocio con el nombre de "La Carreta".

Con su primera cocina (por cierto, la más barata de ese tiempo), los aditamentos básicos y necesarios, se establece el local en una casita antigua de la familia Meza Pazmiño (Av. Cándido Rada y Salinas); comenta Oswaldo su apertura lo realiza el 12 de diciembre de 1994; y fue tan grande la acogida que empezó su local a llenarse, quedando pequeño para la atención de sus clientes que empezaron conociéndolo.

Sus primeros clientitos ... los niños quienes con su dinero de la colación (dinero entregado a los hijos por sus padres, para ser usados en la compra por lo general de golosinas) lo guardaban para comprar las papitas de "La Carreta" a la salida de la escuela, quienes empezaron a publicitar (referidos); además de sus familiares y amigos que apoyaban su negocio, en cada casa de la ciudad de Guaranda ya se escuchaba decir de los niños a sus Padres ... *"Papi llévame a comer las papitas de LA CARRETA"*.

Muchos ciudadanos no conocían el nombre del porqué del local denominado **"LA CARRETA"**, pensaban que eran los puestos ambulantes en los cuales se vendía papas fritas.

Transcurre el tiempo y el espacio le resultaba muy pequeño; Oswaldo decide construir y ampliar su local en cuanto a superficie, pero aun así no es suficiente para atender a la gran afluencia de clientes que ya mantenía.

En su vida familiar y como Líder EMPRENDEDOR sus hijos empiezan a crecer bajo la visión de negocio y siendo éste el sustento económico de la familia formado en principios, valores y virtudes; siempre apoyando a la superación sus tres hijos (Ricardo, Gustavo y Jean), quienes en la actualidad ya son profesionales, ven en el EMPRENDIMIENTO la mejor manera de apoyar tanto familiar como socialmente, y para brindar un mejor servicio a su clientela deciden aperturar varias sucursales.

Como persona Visionaria, Oswaldo observando la gran acogida de la ciudadanía, impulsa y dirige la expansión de su local "LA CARRETA", encaminando y preparando a sus tres hijos para este nuevo reto: Ricardo quién es el mayor de los hermanos,

posee 2 locales, ubicados en el barrio 9 de octubre (Antigua Colombia y Rocafuerte) y en el Cantón San Miguel de Bolívar (Juan Pio de Mora y 10 de Enero, Plaza 10 de Enero); Gustavo mantiene su local diagonal a la Iglesia San Vicente Ferrer (General Salazar y Sucre) y Jean con 2 locales ubicados en el centro de la ciudad (García Moreno y Pichincha) y frente a la Universidad Estatal de Bolívar, negocios establecidos que poseen sus clientes fijos, bajo el mismo proceso, carisma y atención similar en todos sus locales.

La Fórmula de Éxito, manifiestan sus propietarios es sin duda la atención cordial, el cariño y afecto que se brinda al cliente, el ambiente familiar que se vive dentro del local, la preparación y diversificación del producto, trabajar sin tiempo limitado...factores que permiten mantener la fidelidad de sus clientes.

Con este emprendimiento apoya económicamente a 35 familias, convirtiéndose en generadores de empleo y apoyando al ingreso familiar de la localidad, así como también dejando como herencia además de la educación a sus hijos, un trabajo establecido a sus futuras generaciones.

La Carreta convertida en Tradición... sin duda quienes viajan desde las diversas ciudades del país hacia Guaranda, su primera parada será "La Carreta", que con su aroma característico atrae a grandes y pequeños.

Sus proyectos a futuro ... incrementar en todos los cantones de la provincia Bolívar, y abrir mercado a nivel nacional.

Reflexión

"Arriesgarse, creer en mi ciudad, y los resultados los veremos a mediano plazo."

Ejercicio individual

Contesta el siguiente cuestionario basado en la historia de exito que acabas de leer:

1. ¿Cuál es el Contexto (ubicación) de la Experiencia?
2. ¿Por qué el nombre del Emprendimiento?
3. ¿Cual fue su Capital Semilla (inicial)?
4. Identifique 3 características sobresa lientes del emprendedor
5. ¿A qué segmento está enfocado el pro ducto?
6. ¿Cuáles fueron sus primeros clientes?
7. ¿En qué oportunidad se basó para iniciar con su emprendimiento?

¿Cómo dar el primer paso?

Todo depende de ti

¿Cómo iniciar?

Quiero emprender

¿Por dónde empiezo?

Modelo de negocio

- Idea
- Concepto
- Oportunidad
- Creatividad

Plan de negocio

- Informe escrito
- Detalle técnico
- Factibilidad
- Detalles y más

Reflexión

"Empezar siempre da miedo, pero es necesario, toda historia de éxito ha empezado dando un primer paso."