

SERIE

Fascículo 4

MUJERES Y EMPRESARIEDAD



Principios básicos
de la empresariedad

Elaborado por:

Lauren Palma Rojas

Área de Gestión de Políticas Públicas para la Equidad de Género.
Sector Género y Economía

Revisión y edición:

Mabelle Figueroa Ramos

Coordinadora del Área de Políticas Públicas para la Equidad de Género
Instituto Nacional de las Mujeres

Ilustraciones:

Olman Bolaños

Diseño e impresión:

Diseño Editorial M y F S.A.
www.kikeytetey.com

¿Cómo, para realizar mi idea de negocio necesito un proyecto empresarial?

Ana y María, son dos microempresarias, que cuentan con un gran acervo de conocimientos y de experiencias, en la producción de cremas y champúes a base de plantas naturales, su negocio a crecido tanto que desean expandir la producción y aumentar su capacidad instalada, osea adquirir más equipo y ampliar la planta, por lo que necesitan realizar una serie de acciones dirigidas, coordinadas y requeridas para desarrollar su negocio, determinar hasta dónde es posible el negocio y a la vez asegurar su adecuada ejecución, es decir la elaboración de un proyecto empresarial.

Sofía, experta en el tema de mujer y empresariedad, es la que ha venido trabajando con ellas en una serie de asesorías sobre el tema de empresariedad. En esta oportunidad Ana y María le han solicitado que les profundice más en **¿cómo desarrollar un proyecto empresarial?**



Para esto Sofía les expone las etapas:

Paso 1:

Definición de la idea de negocios.

Paso 2:

Definición de la misión, visión.

Paso 3:

Estudio de mercado.

Paso 4:

Planteamiento formal del proyecto.

Paso 5:

Estudio de factibilidad técnica.

Paso 6:

Estudio de factibilidad económica.

Ana y María muy preocupadas le exponen a Sofía que necesitan orientación en cuanto a la formulación del proyecto empresarial, ya que, realmente desconocen como realizar un estudio. Por lo que Sofía les indica: No es tan difícil como se ve, además ustedes cuentan con todas las herramientas necesarias para realizarlo, ya que son las expertas en el tema y en el manejo de toda la información.

Sofía les explica que van a ir definiendo cada parte:

I Parte: Conceptualización:

Idea de negocio:

Se refiere a tener una clara definición de que hay un bien o servicio que es requerido por una parte de la población (mercado), ya que existe necesidad del mismo.

Definición de la misión y visión:

Es el primer pensamiento que debe definirse después de haber identificado la idea de negocio. Va a indicar los deseos y aspiraciones de las personas emprendedoras, para la toma de decisiones y ayuda a aclarar hacia dónde se quiere dirigir el negocio.

Planteamiento Formal del proyecto:

Este planteamiento se hace en la segunda parte después del estudio de mercado, pero se toma en cuenta ya que ayuda a definir: 1. Justificación del proyecto o razón que lo motiva. 2. Trascendencia (hacia dónde se quiere llegar.) 3. Objetivos. 4. Beneficios.



II Parte: Estudios para definir si el proyecto empresarial es posible de realizar (factibilidad), según el resultado de cada uno de estos, se define si el proyecto es viable y si se debe pasar al siguiente estudio.

Estudio de mercado:

Verificación sobre la existencia de un mercado potencial (compradores) no satisfecho y la posibilidad de vender en dicho mercado el producto propio en un plazo dado.

Si este estudio indica que no hay gente interesada en comprar el producto o servicio se debe cambiar la idea de negocio, ya que no es viable. Elementos que conforman el estudio de mercado: 1. Análisis de la demanda y oferta. 2. Análisis de precios. 3. Análisis del mercado.

Estudio de factibilidad técnica:

Determinar si con las personas que se cuenta, las materias primas que están disponibles en el mercado, la planta física que se posee o la que planea adquirir, los equipos y herramientas con las que se cuenta o se programa contar y la tecnología disponible, resulta posible producir rentablemente, el bien o prestar el servicio, en el momento dado.

Estudio de factibilidad económica:

Es un análisis financiero, donde se indica si existe una relación adecuada entre las inversiones, los costos y gastos necesarios para establecer el negocio, contra los ingresos que se esperan obtener incluyendo la rentabilidad esperada (ganacias o utilidades).

Ana y María le solicitaron a Sofía, que las guiara, ya que, consideraban que para definir cada una de las partes requerían tener conocimientos técnicos y ejemplos concretos del negocio que ellas venían desarrollando.

Sofía muy gentilmente accedió empezando a definir la misión y la visión de su negocio.



La visión: Se trata aquí de imaginar el futuro que se desea alcanzar con el negocio, es un ideal, incluye la definición de valores y creencias que expresan la razón de ser de la empresa.

Sofía les indica que para definir la visión de su empresa:

- Primero piensen... ¿cómo se visualizan en el futuro con su negocio?
- ¿Qué valores les gustaría expresar como parte de esa visualización del futuro?

Ana contesta:

-Nosotras nos vemos en el futuro como una empresa exitosa que da soluciones confiables, en cuanto al cuidado de la mujer. Específicamente del cabello y la piel.



María agrega:

-También queremos que estas soluciones confiables vayan de acuerdo a las normas para la armonía con el medio ambiente y el uso adecuado de sustancias que no perjudiquen la salud de las consumidoras, ni de las comunidades.

Perfecto con estas dos definiciones tenemos la Visión de su Negocio:



“Ser la solución preferida de las mujeres modernas, en el cuidado de su piel y su cabello, garantizándoles la salud con el uso de productos naturales y orgánicos, en armonía con el medio ambiente.”

Que le parece !!!!!!!!!!!!!!!!

Muy bien, fue sencillo la definición, ya que sólo planteamos lo que queremos para el futuro.



Ahora definamos la Misión:



“Es el propósito fundamental de la empresa, para que fue creada, definiendo el negocio, el mercado de preferencia y los valores claves de la empresa.”

Definir la Misión es muy sencillo sólo tienen que contestar:

- ¿Cómo van a cumplir con la visión?
- ¿Cuáles acciones van a tomar?

María y Ana contestan:

Produciendo los champúes y cremas luego vendiéndolas a mujeres conscientes de la importancia de productos orgánicos.

Perfecto la Misión quedaría así:

Producir y comercializar champúes y cremas naturales y orgánicas de alta calidad y precios accesibles para abastecer las necesidades de las mujeres modernas que se interesan por su salud y el medio ambiente.





**Con un buen trabajo en equipo
y aportando las ideas
podemos ir teniendo claro,
poco a poco, las partes
del proyecto empresarial.**



100 metros este Taller Wabe
Granadilla Norte, Curridabat
San José, Costa Rica

Teléfonos:
(506) 253-8066 / 253-9624
Fax: 253-8123
Apdo. Postal 59-2015
www.inamu.go.cr