



CORPORACIÓN
DE DESARROLLO
DE AMBATO Y
TUNGURAHUA



Apúntate a la
RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

te acompañamos en el
CAMINO AL ÉXITO

*Ruta del
Emprendimiento*

CARTILLA DE DIAGNÓSTICO



CORPORACIÓN
DE DESARROLLO
DE AMBATO Y
TUNGURAHUA

<http://www.corpoambato.org.ec/>
095 886 0244

info@corpoambato.org.ec
[@corpoambato](#)



CONTENIDO

Por qué formar EMPRESARIOS?

La formación EMPRESARIAL

Hoja de ruta del EMPRENDIMIENTO

Características del COMPORTAMIENTO
EMPRENDEDOR

Etapas del EMPRENDIMIENTO

Los empresarios tienen un comportamiento distinto al resto de la población, puesto que tienen una personalidad que les permite evaluar el entorno con la finalidad de buscar oportunidades, promover nuevas actividades, conseguir capital y reunir los factores de producción necesarios para desarrollar una empresa.

¿Por qué formar EMPRESARIOS?

Todo empresario está expuesto a diversos problemas relacionados con el quehacer de la empresa que deben resolver.

El problema más común, al que se enfrenta cualquier empresario sin importar el tamaño ni el rubro de su empresa, consiste en tener que adaptarse a las condiciones cambiantes en el medio económico mientras se enfrentan a los problemas internos.



El objetivo principal es mejorar su competitividad, mantenerse en el mercado y crecer.

En todo este escenario, la formación empresarial busca aumentar la capacidad del empresario para que pueda dar respuesta en cada situación y a cada problema con la finalidad de manejar su empresa eficientemente.

La competencia del empresario consiste en la capacidad de compaginar sus cualidades y recursos individuales con la cambiante realidad del entorno, lo que en otras palabras se traduce en un constante innovar.

La formación **EMPRESARIAL**

Se trata de desarrollar **las habilidades y destrezas necesarias** para tener un desempeño competente en el manejo y(o la creación de una empresa. A través de la formación empresarial se puede tener una visión global de la compañía en el presente y en el futuro. Lo ideal es conocer y aprovechar todo el potencial emprendedor que tiene cada persona.

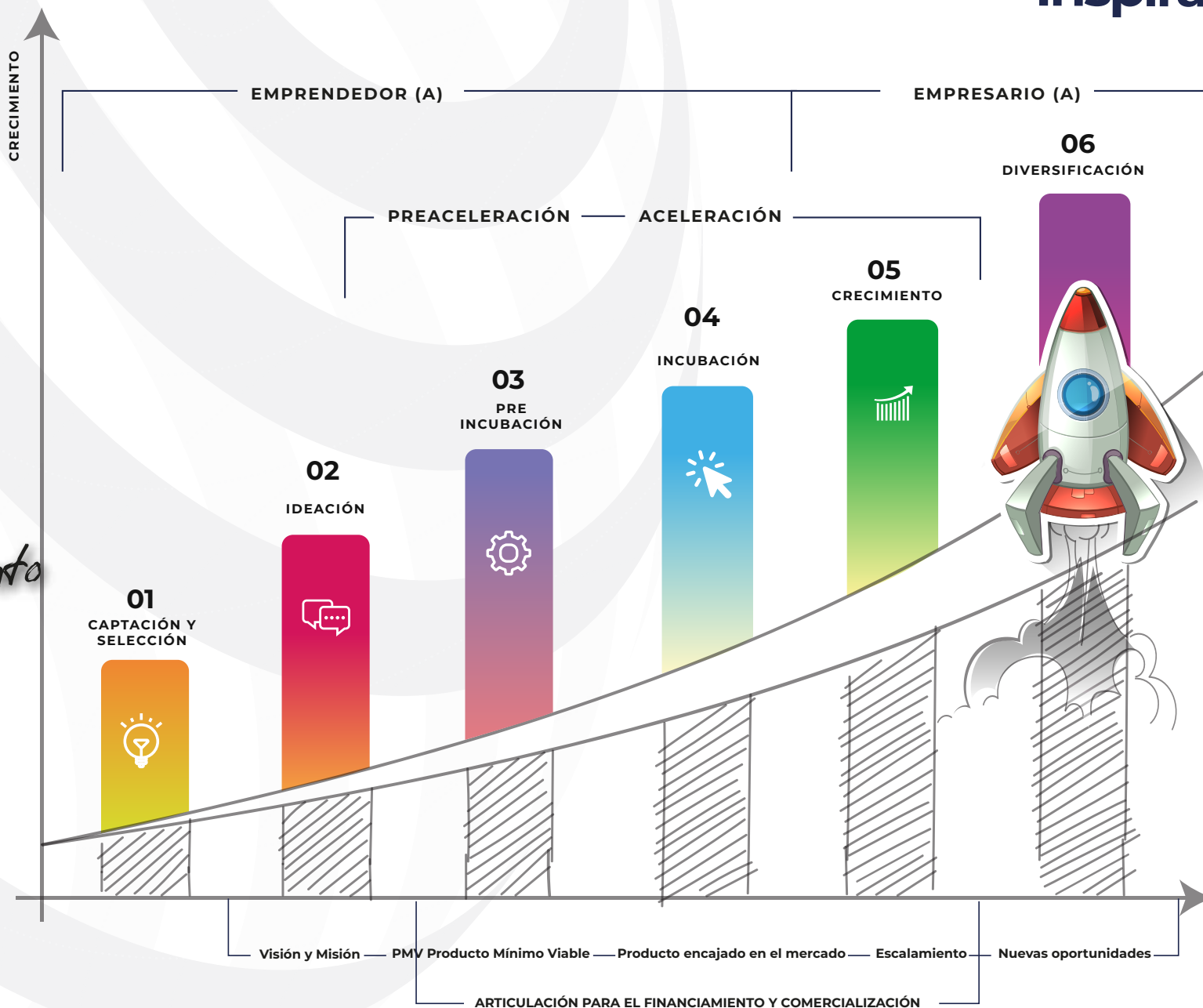
Para un empresario que desee ser exitoso **la formación juega un rol básico**, que con otros componentes de apoyo y una contraparte en forma de recursos financieros, son necesarios para lograr la eficiencia en el mundo de los negocios.



Nos hemos reinventado para ti, únete y descubre la

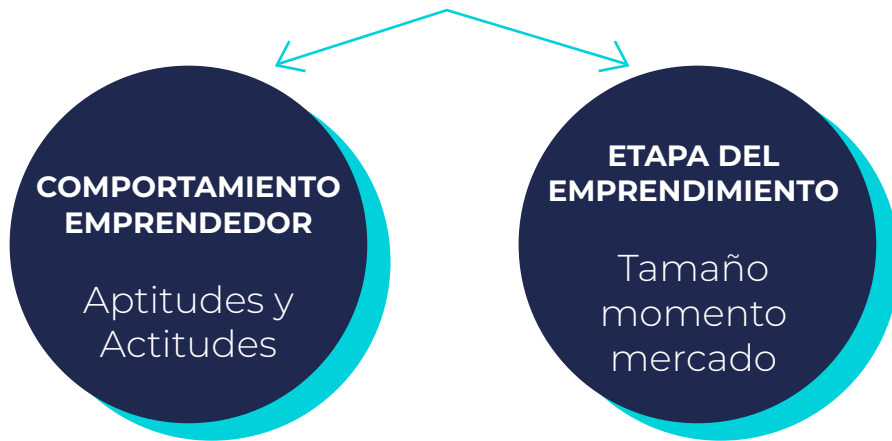
Ruta del Emprendimiento

¿Quieres saber en qué punto del camino te encuentras?



¿Dónde inicia nuestro programa de Acompañamiento?

**DIAGNÓSTICAR
IDENTIFICAR Y CATEGORIZAR**



¿Quieres saber en qué punto del camino te encuentras?

Características del
**COMPORTAMIENTO
EMPRENDEDOR**

✓ CAPACIDAD DE LOGRO

ASUME RIESGOS

Se atreve a actuar, elige entre diferentes opciones buscando un equilibrio entre los posibles beneficios al cumplirse la intención y los costos involucrados en el proceso.

La imaginación es uno de sus rasgos distintivos. Detecta oportunidades donde otras personas no las ven captando distintos escenarios y circunstancias alternativas.

CREATIVIDAD

Tiene un constante deseo de realización. Esta es una condición necesaria para transformar una idea en algo real y tangible.

PERSISTENTE

CALIDAD Y EFICIENCIA

Actúa con la meta de alcanzar o superar los estándares existentes en el mercado de excelencia o en mejorar los que ya posee.

DESCUBRE

Busca oportunidades. Tiene la capacidad para identificar y evaluar situaciones socioeconómicas y productivas para reunir los recursos necesarios, y actuar de forma apropiada para alcanzar los objetivos.

El compromiso es consigo mismo, con su trabajo y ante terceros. Cumple con sus obligaciones haciendo más de lo esperado para lograr aquello en lo que ha empeñado su palabra.

COMPROMISO

✓ CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

CONTROL SISTEMÁTICO

Tiene capacidad para ver el futuro y señalar la forma más efectiva para lograr lo visualizado. Evalúa alternativas y controla el desarrollo de su empresa siendo dinámico y flexible con la participación de todos los involucrados.

Acciones a lograr en un futuro a través del planteamiento de objetivos claros y específicos a corto y mediano plazo. Dichos objetivos debe ser: medibles, alcanzables, realistas, específicos y ajustados en el tiempo.

METAS

INFORMACIÓN

Busca oportunidades. Tiene la capacidad para identificar y evaluar situaciones socio económicas y productivas para reunir los recursos necesarios, y actuar de forma apropiada para alcanzar los objetivos.

✓ CAPACIDAD DE COMPETENCIA

PERSUASIÓN

Usa estrategias para influenciar y persuadir a los demás en cuanto al área de la negociación. No con la finalidad de afectarlos, sino de obtener beneficios para ambos y para la empresa.

REDES DE APOYO

Aprovecha contactos comerciales y personales para el logro de sus objetivos empresariales, lo que le permite ampliar sus relaciones interpersonales y mejorar su comunicación.

CONFIANZA

Posee una fuerte creencia en si mismo, en sus habilidades y en actividad que desarrolla. Tiene fuerza e intensidad para lograr completar las tareas que le son difíciles o representan un desafío.

Este es el inicio de tu camino para ser EMPRESARIO, pregúntate a ti mismo y responde con sinceridad:

¿Cómo me veo yo como empresario?

¿Cuáles de mis características personales me ayudan a pensar como empresario?

¿Cuáles de mis características personales debo fortalecer?



El factor sustancial de éxito o fracaso de una empresa es el empresario, y su capacidad de interpretar su contexto, sus fortalezas y sus debilidades; para proyectarse con realismo a hacer negocios.

Lo más importante es prepararse, pensar y actuar como empresario, para ello se debe reflexionar sobre la imagen empresarial que estamos transmitiendo y siempre estar preparados para alcanzar el éxito.

Etapas del **EMPRENDIMIENTO**

02



IDEACIÓN

Una idea de negocio clara y definida, con una clara noción del segmento de mercado al que nos vamos a dirigir.

Habilidades nuevas que refuerzan tu comportamiento emprendedor.

Una idea potencial de negocio escalable para un mercado objetivo lo suficientemente grande.

Algunos modelos de ingresos iniciales sobre cómo generarías dinero

Una idea del equipo de trabajo que necesitarás para que tu emprendimiento funcione.

TALLERES Y ASISTENCIA TÉCNICA

Desarrollo Humano
Ideación de Negocios
Trabajo Colaborativo

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS GRUPAL

ACCESO TOTAL A NUESTRO SISTEMA DE SERVICIOS PARA EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Programa de Articulación al Financiamiento
Programa de comercialización vitrinas digitales, ruedas de negocio, ferias virtuales y circuitos de comercialización.
Asesoría con nuestros aliados a nivel provincial y nacional

03



PRE - INCUBACIÓN

Tener claro un objetivo y una dirección clara durante mínimo 3 años con hitos para llegar allí.

Haber desarrollado innovación de productos o servicios, procesos, comercialización y/o asociación.

Una estructura clara de costos, tributación y manejo financiero de tu emprendimiento.

Una estrategia de comercialización y distribución de tus productos y/o servicios.

Primeras ventas y testeo inicial de productos.

TALLERES Y ASISTENCIA TÉCNICA

Modelo de Negocios

TALLERES PRÁCTICOS: 24 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 40 HORAS

Laboratorio de Innovación I

TALLERES PRÁCTICOS: 24 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 40 HORAS

Procesos y Calidad

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS

Costos, Tributación y Finanzas

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS

Marketing Digital

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS

Comercialización

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS

ACCESO TOTAL A NUESTRO SISTEMA DE SERVICIOS PARA EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Programa de Articulación al Financiamiento
Programa de comercialización vitrinas digitales, ruedas de negocio, ferias virtuales y circuitos de comercialización.
Asesoría con nuestros aliados a nivel provincial y nacional

¿Qué obtengo?

¿En que te apoya INSPIRA?

¿Qué obtengo?

¿En que te apoya INSPIRA?



INCUBACIÓN

Un plan de negocios para determinar las inversiones necesarias para asegurar tu crecimiento.

La estructuración completa de tu emprendimiento en su transición a empresa en crecimiento.

El ajuste de los productos y servicios a través del testeo y venta de productos, encontrando mercados para crecer.

Ya puede mostrar cierto crecimiento de clientes e ingresos.

Continuar atrayendo recursos adicionales (dinero o capital social) para capital o ingresos futuros.

TALLERES Y ASISTENCIA TÉCNICA

Coaching Empresarial

TALLERES PRÁCTICOS:	20 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA:	12 HORAS GRUPAL

Plan de Negocios

TALLERES PRÁCTICOS:	24 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA:	12 HORAS GRUPAL

Incubación de empresas (planificación estratégica)

TALLERES PRÁCTICOS:	24 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA:	12 HORAS GRUPAL

Prototipado y Testeo

TALLERES PRÁCTICOS:	24 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA:	40 HORAS GRUPAL

ACCESO TOTAL A NUESTRO SISTEMA DE SERVICIOS PARA EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Programa de Articulación al Financiamiento
Programa de comercialización vitrinas digitales,
ruedas de negocio, ferias virtuales y circuitos de
comercialización.

Asesoría con nuestros aliados a nivel provincial y nacional

Etapas del Desarrollo EMPRESARIAL

05



CRECIMIENTO

Apertura de mercados que solicitan tus productos y demandan nuevas líneas de productos y servicios.

Mercado objetivo grande y/o de rápido crecimiento.

Desarrollo de estrategias para propender a la eficiencia y la calidad.

Digitalización empresarial, búsqueda de transformar procesos y comercialización hacia la lógica digital.

Nuevas oportunidades de desarrollo.

TALLERES Y ASISTENCIA TÉCNICA

Laboratorio de Innovación II

TALLERES PRÁCTICOS: 12 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 40 HORAS

Gestión Estratégica

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 40 HORAS

Comercialización y Marketing

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 24 HORAS

Proyectos para la eficiencia y eficacia

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS
ASISTENCIA TÉCNICA: 24 HORAS

ACCESO TOTAL A NUESTRO SISTEMA DE SERVICIOS PARA EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Programa de Articulación al Financiamiento
Programa de comercialización vitrinas digitales,
ruedas de negocio, ferias virtuales y circuitos de
comercialización.

Asesoría con nuestros aliados a nivel provincial y nacional

¿Qué obtengo?

¿En que te apoya INSPIRA?

06



DIVERSIFICACIÓN

Logro de un gran crecimiento que se espera continúe firme, y te permita pensar en nuevas oportunidades de negocios.

Facilidad para obtener recursos e incluso capacidad de financiamiento propia de nuevos proyectos.

Posibilidades de asociación para continuar creciendo.

Generación de la tercera generación de productos y servicios para la diversificación.



TALLERES Y ASISTENCIA TÉCNICA

Finanzas y nuevas inversiones

TALLERES PRÁCTICOS: 20 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS GRUPAL

Nuevos modelos de negocios

TALLERES PRÁCTICOS: 24 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA: 12 HORAS GRUPAL

Laboratorio de Innovación III

TALLERES PRÁCTICOS: 24 HORAS GRUPAL
ASISTENCIA TÉCNICA: 40 HORAS GRUPAL

ACCESO TOTAL A NUESTRO SISTEMA DE SERVICIOS PARA EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Programa de Articulación al Financiamiento
Programa de comercialización vitrinas digitales,
ruedas de negocio, ferias virtuales y circuitos de
comercialización.

Asesoría con nuestros aliados a nivel provincial y nacional

¿Qué obtengo?

¿En que te apoya INSPIRA?