



PODER 4F

Programa de Oportunidades y Desarrollo de
Emprendedores Resilientes

Comunidades con PODER
Promotores de Emprendimiento 4F

Impulsa tu comunidad... Transforma Venezuela!!!

Introducción

El 4 de febrero de 1992, el pueblo de Venezuela fue testigo de la rebelión de la juventud militar encabezada por el Teniente Coronel Hugo Chávez, en contra de la tiranía del Gobierno de Carlos Andrés Pérez, y las medidas neoliberales conocidas como "el paquetazo" que 3 años antes habían desatado una ola de protestas que fueron cruelmente reprimidas siendo una de las masacres más sanguinarias de la historia política del país.



El 26 de marzo de 1994, el Comandante Chávez, sale de la cárcel de la dignidad y al ser abordado por periodistas sobre su camino, su respuesta fue contundente: "Vamos para el poder, nos vamos a las catacumbas del pueblo y vamos para el poder."

Hoy, junto al Presidente de la República, Nicolás Maduro, y en otras circunstancias el objetivo sigue siendo el mismo estar en cada rincón del país y construir un nuevo poder popular.

El siglo XXI, ha estado caracterizado por una serie de desafíos globales interconectados: la aceleración del cambio climático, la creciente desigualdad económica, la rápida transformación tecnológica, la inestabilidad del comercio internacional, la volatilidad geopolítica, entre otros aspectos a los que el Presidente de la República, Nicolás Maduro ha llamado como una "Nueva Época."



En este escenario mundial, el emprendimiento emerge como un motor fundamental para la construcción de un futuro más resiliente y sostenible. Se observa un creciente reconocimiento del papel clave de los emprendedores en la generación de empleo, la innovación y el desarrollo local. Organizaciones internacionales, gobiernos y el sector privado invierten cada vez más en la creación de ecosistemas emprendedores que fomenten la inclusión, la creatividad y la capacidad de adaptación.

En el contexto venezolano, esta coyuntura global se manifiesta con particular intensidad, agravada principalmente por las más de 1000 medidas coercitivas unilaterales impuestas ilegal e injustamente a nuestro país, generando un entorno complejo y desafiante, que ha buscado el colapso de la economía, el caos civil y el derrocamiento del Gobierno Bolivariano.

Esta agresión imperial, lejos de su intención ha reavivado el espíritu bolivariano y libertario, que habita en nuestro pueblo, y así como un 4 de febrero la juventud militar salió a revelarse en contra de las medidas impuestas desde el extranjero y la partidocracia punto fijista, hoy el pueblo de Venezuela, desde cada rincón, urbanismo, barrio, comunidad, se ha declarado en rebelión emprendedora, en contra de las agresiones del Imperialismo Estadounidense, siendo nuestras principales armas el ingenio y creatividad, para generar soluciones innovadoras, adaptadas a las necesidades locales, mejorando los ingresos familiares y a pesar de los obstáculos, contribuyendo a la recuperación económica del país., demostrando que en nuestra gente reside un verdadero PODER inspirado en las mismas luchas del 4F.



En el año 2021, el Presidente de la República NICOLÁS MADURO, convoca al Congreso Bicentenario de los Pueblos, en el que se llevó a cabo el primer Congreso Nacional para la Innovación y el Emprendimiento, del cual resultaron como propuestas la creación de la primera Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos y el método 4F, que luego dieron forma a un conjunto de programas que se impulsaron desde el Gobierno Nacional para el apoyo al emprendimiento como Emprender Juntos, FONAEEM, EmprendeBDV, entre otros.

Según estudios realizados en el 2024, Venezuela es uno de los países con la tasa más alta de actividad emprendedora temprana en el mundo, y se estima que existan en el país cerca de 4.700.000 emprendedores, de los cuales más de 1.600.000, han obtenido el Certificado de Emprender Juntos, el cual ha extendido su vigencia de 2 a 3 años gracias a la Reforma de la Ley de Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos impulsada por el Presidente de la República Nicolás Maduro.



4,7 Millones



de emprendedores



En enero de 2024 el Presidente de la República NICOLÁS MADURO, presenta al país desde la Asamblea Nacional, la propuesta de del Plan de las 7T, el cual fue construido de manera colectiva y al calor del dejate de nuestro pueblo, con la realización de más de 65.000 asambleas y la participación de más de 2.500.000 venezolanos.

A cada Movimiento Social perteneciente al Congreso de la Nueva Época, le correspondió la construcción de su propio plan y en el caso del Movimiento Emprendedor se denominó: la Agenda de Transformación del Emprendimiento en Venezuela, el cual contempla 10 Desafíos, 34 Retos y 102 metas a corto, mediano y largo plazo, siendo uno de nuestros principales desafíos la consolidación de una organización territorial de los emprendedores.

10 Áreas de transformación del Emprendimiento en Venezuela

Agenda Concreta de Acción

- Cultura Productiva y Mentalidad Emprendedora
- Acompañamiento Integral al Emprendedor
- Organización y defensa de los Emprendedores
- Formación Empresarial Inclusiva
- Uso ético de las tecnologías emergentes
- Desarrollo del Marco legal del emprendimiento
- Justicia Tributaria para Emprendedores
- Transición de emprendimiento a empresa
- Créditos justos, educación financiera y nuevas fuentes de financiamiento
- Protección y Compra lo Hecho en Venezuela

MOVIMIENTO
EMPRENDEDOR
Venezuela

A cada Movimiento Social perteneciente al Congreso de la Nueva Época, le correspondió la construcción de su propio plan y en el caso del Movimiento Emprendedor se denominó: la Agenda de Transformación del Emprendimiento en Venezuela, el cual contempla 10 Desafíos, 34 Retos y 102 metas a corto, mediano y largo plazo, siendo uno de nuestros principales desafíos la consolidación de una organización territorial de los emprendedores.

Dentro del Plan de las 7T destacamos dos aspectos que sirven de base fundamental para el desarrollo de este programa: primero, dentro de la transformación económica la Agenda Económica Bolivariana y el Emprendimiento como uno de sus 13 Motores, y segundo; dentro de la transformación política, la creación de un nuevo sistema económico comunal.



Estas acciones se ubican en Transformaciones separadas, pero ambas se complementan y son interdependientes, para derribar la estructura de la economía parasitaria altamente dependiente de la renta petrolera y de los productos importados, enfocada en enriqueciendo cada vez más a las transnacionales y la élite económica del país, por una parte, y por la otra, la construcción de una nueva economía inclusiva y diversificada, de alto valor agregado nacional, que promueva el talento venezolano, el desarrollo local y sostenible desde casa comunidad.



La Revolución Bolivariana está comprometida con sembrar un nuevo modelo económico de raíces fuertes en la Venezuela profunda, con las mujeres y los hombres de a pie, la juventud, los adultos mayores, permitiendo así, la democratización verdadera de la propiedad de los medios de producción, jugando un papel estratégico el emprendimiento para el fortalecimiento del poder popular, la creación de comunidades con PODER 4F, y el nuevo poder comunal.





Propósito Valores y Marco Conceptual

PODER 4F

Propósito

Creemos en el potencial de cada comunidad venezolana para prosperar y generar un impacto positivo. Por eso, empoderamos líderes locales a través de la metodología 4F, fomentando la colaboración y la solidaridad. El Programa de Oportunidades para Emprendedores Resilientes, transforma comunidades, promoviendo el emprendimiento y el desarrollo sostenible para crear "Comunidades con PODER" y el nuevo poder comunal.

¿Por qué hacemos lo que hacemos?

- Creemos en el potencial de cada comunidad y comuna para prosperar y generar un impacto positivo en Venezuela.
- Creemos que el emprendimiento es la herramienta fundamental para construir un futuro sostenible y resiliente.
- Creemos que al empoderar a los líderes locales, podemos transformar comunidades y generar un cambio duradero.

¿Cómo lo hacemos?

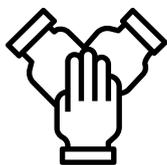
- Empoderamos líderes locales a través de la formación integral y el acompañamiento personalizado.
- Aplicamos la metodología 4F (Formación, Formalización, Financiamiento, Ferias) para brindar las herramientas necesarias a los emprendedores.
- Fomentamos la colaboración y la solidaridad, creando redes de apoyo y "Comunidades con PODER".

¿Qué hacemos?

- El Programa de Oportunidades para Emprendedores Resilientes transforma comunidades, empoderando líderes locales bajo el método de las 4F, para fomentar el emprendimiento, el desarrollo sostenible y la creación de "Comunidades con PODER".

Valores

Colaboración



La capacidad de trabajar juntos, compartir conocimientos y recursos, y apoyarse mutuamente es esencial para el éxito colectivo. Fomentar la creación de redes de apoyo y la colaboración entre emprendedores y miembros de la comunidad.

Solidaridad



La disposición a ayudar a los demás, especialmente a aquellos que enfrentan mayores desafíos. Promover la creación de proyectos de impacto social y la participación en iniciativas comunitarias.

Respeto



Valorar la diversidad de opiniones, ideas y experiencias. Fomentar un ambiente de diálogo abierto y constructivo.

Responsabilidad



Asumir la responsabilidad de las acciones y decisiones, tanto a nivel individual como colectivo. Promover la transparencia y la rendición de cuentas.

Empoderamiento



Crear en el potencial de cada individuo y comunidad para lograr sus metas. Fomentar la autonomía y la toma de decisiones participativa.

Innovación



La capacidad de buscar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. Fomentar la creatividad y el espíritu emprendedor.

Integridad



Actuar con honestidad y ética en todas las interacciones. Promover la confianza y la credibilidad.

Marco Conceptual

Comunidades con Poder



Representa la visión de comunidades empoderadas, unidas y resilientes, donde el emprendimiento es el motor del desarrollo local, creando espacios de participación, colaboración y apoyo mutuo, entre los miembros de la comunidad, trabajando juntos para transformar su realidad y construir un nuevo sistema económico comunal.

Promotor 4F



Es un líder comunitario capacitado y comprometido, que actúa como agente de cambio en su entorno, su rol es identificar, apoyar y acompañar a los emprendedores locales, facilitando el acceso a la metodología 4F y creando redes de apoyo. Es un modelo a seguir, que inspira y motiva la transformación de su comunidad.

Comités de Apoyo al Emprendimiento

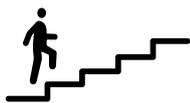


Son grupos organizados de emprendedores locales que promueven la participación, creación y protección de nuevos emprendimientos, el desarrollo de la economía local, la generación de empleos y la calidad de vida en la comunidad, mediante la implementación de la metodología de las 4F.

Metodología 4F



Es el modelo de Ecosistema de Emprendimiento en Venezuela basado en 4 pilares: Formación, Formalización, Financiamiento y Ferias, que busca generar las condiciones para fomentar el emorendimiento en Venezuela. Estos pilares son procesos fundamentales que debe implementar continuamente cualquier persona que desea crear y gestionar un emprendimiento.



5C del Emprendimiento

Las 5C, representan las 5 fases o etapas que debe atravesar cualquier emprendimiento, y que son: Creer, Crear, Crecer, Consolidar y Contribuir



Clasificador del Emprendimiento

Es un instrumento diagnóstico que permite identificar la etapa en la que se encuentre el emprendimiento y el apoyo que corresponde ofrecer al emprendedor.



Poder Popular

Es el ejercicio pleno de la soberanía por parte del pueblo en lo político, económico, social, cultural, ambiental, internacional, y en todo ámbito del desenvolvimiento y desarrollo de la sociedad, a través de sus diversas y disímiles formas de organización, que edifican el estado comunal.



Autogestión

conjunto de acciones mediante las cuales las comunidades organizadas asumen directamente la gestión de proyectos, ejecución de obras y prestación de servicios para mejorar la calidad de vida en su ámbito geográfico.



Comuna

Es un espacio geográfico integrado por varias comunidades vecinas con una memoria histórica compartida, rasgos culturales, usos y costumbres, que se reconocen en el territorio que ocupan, y en las actividades productivas que le sirven de sustento, y sobre el cual ejercen principios de soberanía y participación protagónica como expresión del Poder Popular.



Consulta Popular

Es un mecanismo de participación ciudadana establecido en el artículo 70 de la Constitución, que permite elegir a las comunidades los proyectos a priorizar para mejorar su entorno. Esta iniciativa estimula la participación de las personas haciendo que su opinión sea escuchada y que los recursos del Estado se inviertan en las necesidades más sentidas de la población.

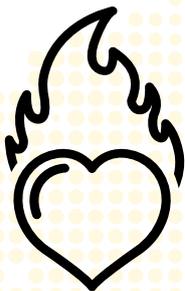


Promotor **4F** y Comités de Apoyo al Emprendimiento

PODER **4F**

Actitud del Promotor 4F

El Promotor 4F ideal, es un líder que inspira, motiva y empodera a su comunidad, actuando como un catalizador del cambio y un constructor de "Comunidades con Poder", por ello debe contar con las siguientes actitudes:



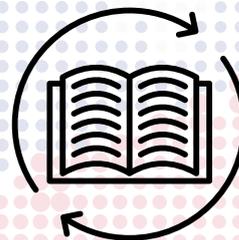
**Pasión por el
desarrollo comunitario**



**Mente positiva
y optimismo**



**Empatía y
sensibilidad social**



**Compromiso con el
aprendizaje continuo**

La labor como Promotor 4F, es totalmente voluntaria y no devenga ningún tipo de salario o estipendio, ya que lo hacemos como aporte al desarrollo de nuestra comunidad y el país.

Habilidades del Promotor 4F

El Promotor 4F, debe desarrollar habilidades específicas para poder desempeñar su labor de manera efectiva:

Lider colaborativo

Capacidad para trabajar en equipo, fomentando la participación y el consenso. Habilidad para construir redes de apoyo y alianzas estratégicas.

Agente de Cambio Solidario

Compromiso con el bienestar de su comunidad, especialmente de los más vulnerables. Voluntad de dedicar tiempo y esfuerzo para apoyar a los emprendedores locales.

Comunicador respetuoso

Habilidad para escuchar activamente y comunicarse de manera clara y efectiva. Capacidad para crear un ambiente de diálogo abierto y constructivo.

Facilitador Responsable

Compromiso con la transparencia y la rendición de cuentas. Habilidad para gestionar proyectos y recursos de manera eficiente.

Mentor Empoderador

Creencia en el potencial de cada individuo y comunidad. Habilidad para motivar, inspirar y guiar a los emprendedores en su camino.

Innovador Proactivo

Disposición para buscar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. Capacidad para adaptarse a los cambios y superar los desafíos.

Ejemplo de Integridad

Actúa con honestidad, ética y coherencia. Genera confianza y credibilidad en su comunidad.

Registro de Promotores 4F

Se crea el Registro de Promotores 4F, que tiene como objetivo recibir la información de las personas que deseen postularse como Promotores 4F, y su asociación a la comuna o circuito comunal al que pertenece.

Toda persona que considere que cuente con el perfil descrito anteriormente y tenga la disposición de desarrollar las habilidades que se requieren para ser Promotor 4F, puede postularse en el Registro de Promotores 4F.

En cada Comuna o Circuito Comunal debe existir al menos un Promotor 4F, pudiendo haber tantos Promotores 4F, como Comités de Apoyo al Emprendimiento existan.

Estos Promotores 4F debidamente inscritos en el Registro conformarán el Equipo de Promotores 4F por Comuna o Circuito Comunal que estará a cargo de asegurar la transformación de cada comunidad perteneciente a su espacio geográfico.

El Registro estará disponible a través de la página web:

www.movimientoemprendedorvzla.com



A través de la cuenta de Instagram:

[@movimientoemprendedorvzla](https://www.instagram.com/movimientoemprendedorvzla)

Formación

Las personas que se postulen en el Registro de Promotores 4F, al completar el formulario tendrán acceso al canal del Movimiento Emprendedor para acceder a información y formación básica del programa que deben completar y participar de manera obligatoria en los encuentros en línea y presenciales que se hagan para su formación, acompañamiento, y evaluación.

Certificación

Las personas que completen la formación y cumplan con las funciones aquí establecidas tendrán el derecho y el honor de recibir la Certificación como Promotor 4F, que los acredita como una persona destacada por su labor social dentro de la organización.

Funciones y responsabilidades

- ✓ Identificar y movilizar los emprendedores de la comunidad
- ✓ Promover la participación de los emprendedores en las Consultas Populares y demás procesos de participación
- ✓ Constituir los Comités de Apoyo al Emprendimiento
- ✓ Difusión y promoción del Programa "Poder 4F" método 4F, las 5C, y el clasificador del emprendimiento.
- ✓ Defensa y protección de los derechos de los emprendedores
- ✓ Fomentar la colaboración y solidaridad en la comunidad
- ✓ Orientación y mentoría de emprendedores
- ✓ Asesoría y orientación legal a emprendedores
- ✓ Asesoría financiera a emprendedores
- ✓ Promover espacios para la comercialización y venta de los emprendimientos

Comités de Apoyo al Emprendimiento

Son grupos organizados de emprendedores locales que promueven la participación, creación y protección de nuevos emprendimientos, el desarrollo de la economía local, la generación de empleos y la calidad de vida en la comunidad, mediante la implementación de la metodología de las 4F para la transformación y construcción de las comunidades con PODER.

Registro de Comités

El Movimiento Emprendedor establecerá un registro digital, para que Promotores, previa formación y certificación, son los encargados de constituir sus Comités de Apoyo al Emprendimiento en su comunidad.

Integrantes de los Comités

Cada Comité puede constituirse con al menos al menos 5 personas y podrá incluir hasta 50 personas, en el caso de que existan más personas deberá crearse un nuevo Comité.

Estructura del Comité

Los Comités trabajan bajo la metodología de las 4F, así que cada Comité tendrá un Coordinador y un responsable por cada F: Formación, Formalización, Financiamiento y Ferias, que estará a cargo de promover las acciones de la F que le corresponda.



Método

4F + 5C

PODER 4F

1er Congreso Nacional de Innovación y Emprendimiento

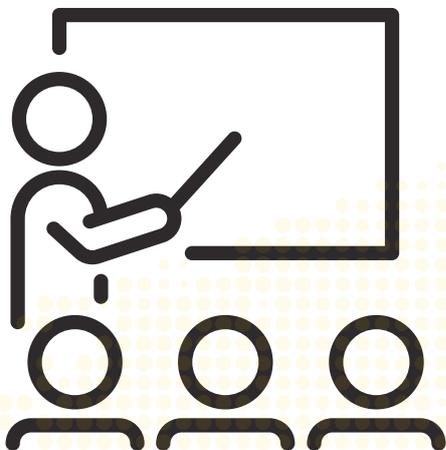
Después de un profundo debate que se dio durante el 1er Congreso Nacional de Innovación y Emprendimiento, del año 2021, con la participación de más de 50 ponentes del sector público y privado del país, mesas de trabajo en los 23 Estados y Caracas, y en más de 150 municipios, se concluyó que el Ecosistema de Emprendimiento en Venezuela, debía centrarse en 4 pilares fundamentales: Formación, Formalización, Financiamiento y Ferias.

A partir de allí, aceleradamente se ha venido haciendo un esfuerzo gigantesco por implementar este método masivamente, permitiéndonos aprender que no podemos ver las 4F, como estaciones consecutivas para alcanzar el éxito de un emprendimiento, sino como procesos permanentes de cualquier emprendedor, es una dinámica constante que nunca termina basada en estos 4 ejes de trabajo.

Las 4F como procesos permanentes

En el dinámico mundo actual, el conocimiento se vuelve obsoleto rápidamente, así que la formación es continua y nunca termina, si lo vemos desde el punto de vista de la formalización, ciertamente existen trámites de constitución que ocurren una sola vez, pero luego existen otros permisos y trámites de funcionamiento que se deben estar renovando constantemente, en el caso del financiamiento, el capital inicial de los emprendimientos también es importante, pero el crecimiento cualquier empresa solo es posible con financiamiento e inversión constante, y finalmente, las ventas que se ven representadas en las Ferias, son indispensables para que cualquier negocio pueda funcionar, sin ventas, todas las demás F pierden sentido, porque no tenemos un negocio operando.

Formación: Democratizando el conocimiento



Una de las principales causas de desigualdad económica, tiene que ver con el acceso al conocimiento y la tecnología, la educación empresarial está reservada a una minoría privilegiada con capacidad para pagarla, haciendo que las grandes mayorías se incorporen a la carrera del emprendimiento con una gran desventajas de arranque.

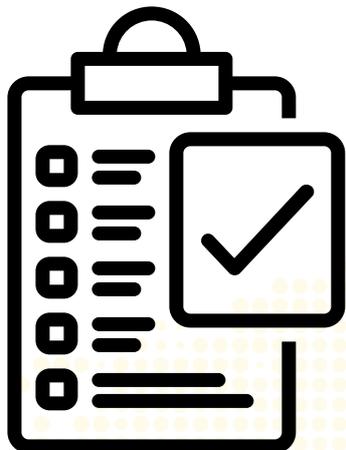
Solo como un ejemplo, el 97% de los emprendedores en Venezuela, no usa tecnología o uso es casi nulo dentro de sus negocios, siendo una tendencia mundial la digitalización de los negocios.

97%
No usa tecnología

Es por ello, que asumimos el reto de democratizar el conocimiento empresarial brindando las herramientas necesarias desde el punto de vista ético, técnico y tecnológico para que los emprendedores puedan recibir una educación liberadora, crítica y de calidad que en términos del Paulo Freire les permita tener conciencia de la realidad y la capacidad para transformarla.

Siendo nuestro objetivo mejorar la confianza y el orgullo del venezolano, desarrollar sus habilidades emprendedoras y productivas y masificar el uso de las tecnologías en la creación de nuevos emprendimientos, mediante el desarrollo de manera multimodal de programas de formación como el de la UNEMVZLA con el Diplomado de Emprendimiento, que hemos impartido a más de 50.000 personas en el país, y el programa de formación INVENCIBLES, que desde el año pasado llevamos a cabo en más de 40 ciudades del país.

Formalización: Superando las barreras



Las leyes en Venezuela, históricamente se han creado para proteger los interés de las grandes empresas, creando lo que llamó el economista Michael Porter "Barreras de Entrada", para impedir el surgimiento de la competencia.

La gran excusa es la defensa de los derechos del consumidor, pero la verdad oculta, es la protección de cuotas de mercados de las grandes empresas. Es por ello, que es indispensable, derrumbar el Estado burgués que sigue protegiendo los intereses de las minorías enriquecidas con el mantenimiento de trabas burocráticas sin sentido, para que los emprendedores de a pie, desistan ante tantas trabas y prefieran volver a ser empleados o en el mejor de los casos mantenerse como pequeños emprendedores.

A pesar del esfuerzo que ha hecho el Presidente de la República, NICOLAS MADURO, persisten las trabas del viejo sistema para constituir un emprendimiento, ponerlo a funcionar, distribuir y comercializar los productos, el pago de impuestos y retenciones, al SENIAT, alcaldía, permisos son múltiples y costosos. Además de que existen funcionarios públicos que se niegan a reconocer la figura jurídica del emprendimiento que es ley en nuestro país.



Por eso nuestro principal papel se ha ubicado en el asesoramiento, orientación, acompañamiento y defensa de los derechos de los emprendedores, por una parte, y por la otra, realizar recomendaciones a las instituciones públicas así como, denunciar atropellos en contra del pueblo Emprendedor.



Nuestro objetivo es brindar la orientación necesaria sobre el proceso de constitución y funcionamiento del negocio al emprendedor para que pueda hacer una formalización inteligente, evitando que los impuestos, multas y sanciones lo lleven a una quiebra anticipada, y al mismo tiempo proteger y defender a los emprendedores de los sucesos y atropellos que pudiesen generarse por parte de algunos funcionarios públicos, y presentación de recomendaciones a las instituciones públicas para actualizar sus normativas y adaptarlas a la realidad del emprendimiento.



Financiamiento: Más allá de los bancos

Sabemos que sin capital ni inversión las economías no pueden crecer, lo mismo ocurre con los emprendimientos. Sin embargo, lo más importante antes adquirir cualquier compromiso crediticio, es aprender sobre educación financiera y sus preceptos fundamentales para adentrarse en el juego del dinero, saber cómo hacer un presupuesto, ahorrar, invertir, reducir gastos, separar las finanzas personales, de las finanzas del negocio, son aspectos clave antes de endeudarse.



Por otra parte, los bancos en Venezuela y en el mundo, no están diseñados para ayudar a los emprendedores, hemos visto un esfuerzo gigantesco por parte del Presidente de la República, NICOLÁS MADURO, para hacer que la banca esté al servicio de los emprendimientos, y hay que reconocer que se ha logrado obtener un apoyo financiero como nunca antes, sin embargo, sigue siendo insuficiente y las condiciones siguen siendo injustas y leoninas para los emprendedores, desde los requisitos y movimientos bancarios, hasta los plazos, tasas de interés, y montos de financiamientos anclados a la UVC.

Es por ello, que con el despegue de la economía digital han surgido otras alternativas financieras, no dependientes de la banca tradicional, como las criptomonedas, las aplicaciones de ventas a plazo, páginas para la financiación colectiva (crow founding), o fondos de riesgo que terminan siendo mucho más amigables y adaptados a la realidad del emprendimiento en Venezuela.

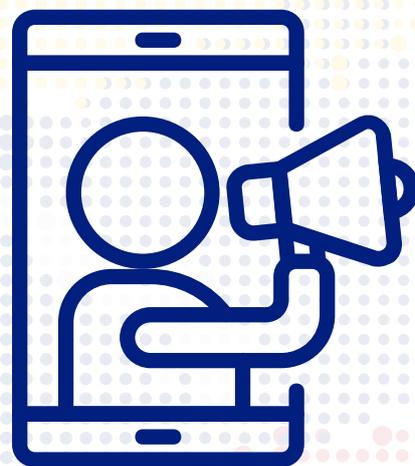


Nuestro objetivo es garantizar la independencia financiera de las familias venezolanas mediante una preparación que les permita a los emprendedores desarrollar habilidades financieras para el manejo óptimo de sus finanzas personales y las del negocio, distinga las diferentes opciones del sistema bancario tradicional, el mercado de valores y de las nuevas fuentes alternativas de financiamiento, así como posibilidades de inversión para la diversificación de sus ingresos.



Ferias: Impulsando lo Hecho en Venezuela

Venezuela durante más de un siglo ha adoptado un sistema rentista que impuso una lógica de economía de puerto, en la que se generó la creencia que lo extranjero era mejor que lo nacional, y que con el proceso de globalización de las últimas décadas se acentúa cada vez más por una parte con las capacidades de producción y abaratamiento de los costos de los grandes polos Industriales del mundo, y por la otra, el uso de las redes sociales e influencers para posicionar sus marcas haciendo cada vez más difícil la competencia justa con los productores nacionales.



El principal objetivo, está en construir una nueva cultura de consumo que confíe y crea en el talento y la calidad de lo hecho en Venezuela, y al mismo tiempo, preparar a nuestros emprendedores para competir con la industria dominante en el plano físico pero también digital, con proyección a nivel nacional como internacional, acelerando el crecimiento de las iniciativas, emprendimientos y PYMES, mediante la promoción, exhibición y comercialización a nivel nacional y en el extranjero de lo Hecho en Venezuela.

Modernización del Emprendimiento

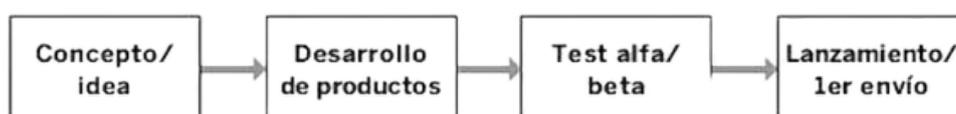
Los emprendimientos no son la versión pequeña de una gran empresa. Mientras una empresa consolidada ya tiene un modelo de negocio validado, y se enfoca en ejecutarlo con el objetivo de maximizar sus ganancias, los emprendimientos se enfocan en descubrir cual es el modelo de negocio. Su principal objetivo no es obtener ganancias sino aprender cual es el negocio.



De allí que, las habilidades y destrezas que se requieren para administrar y gerenciar una empresa tradicional, no son las mismas que se requieren para la creación de nuevas empresas. En este sentido, a nivel mundial se han desarrollado una diversidad de teorías que sirven de referencia y marco conceptual para poder comprender el proceso de creación de nuevos emprendimientos.

Una de las metodologías que más utilizadas a nivel mundial y que hemos logrado probar en nuestro país, es la de desarrollo de clientes del Profesor Steve Blank, que se combina y fusiona con la de Lean Startup de Erik Ries, la de Modelos de Negocios de Alexander Osterwalder, entre otros.

El método de desarrollo de clientes, viene a superar la visión tradicional de hacer un negocio basada en el método de desarrollo de productos: Creación de una idea, Desarrollo del Producto, Pruebas y lanzamiento. Aunque este método parece lógico, la verdad es que ha llevado a la quiebra a miles de empresas en el mundo y la pérdida de millones y millones de dólares.

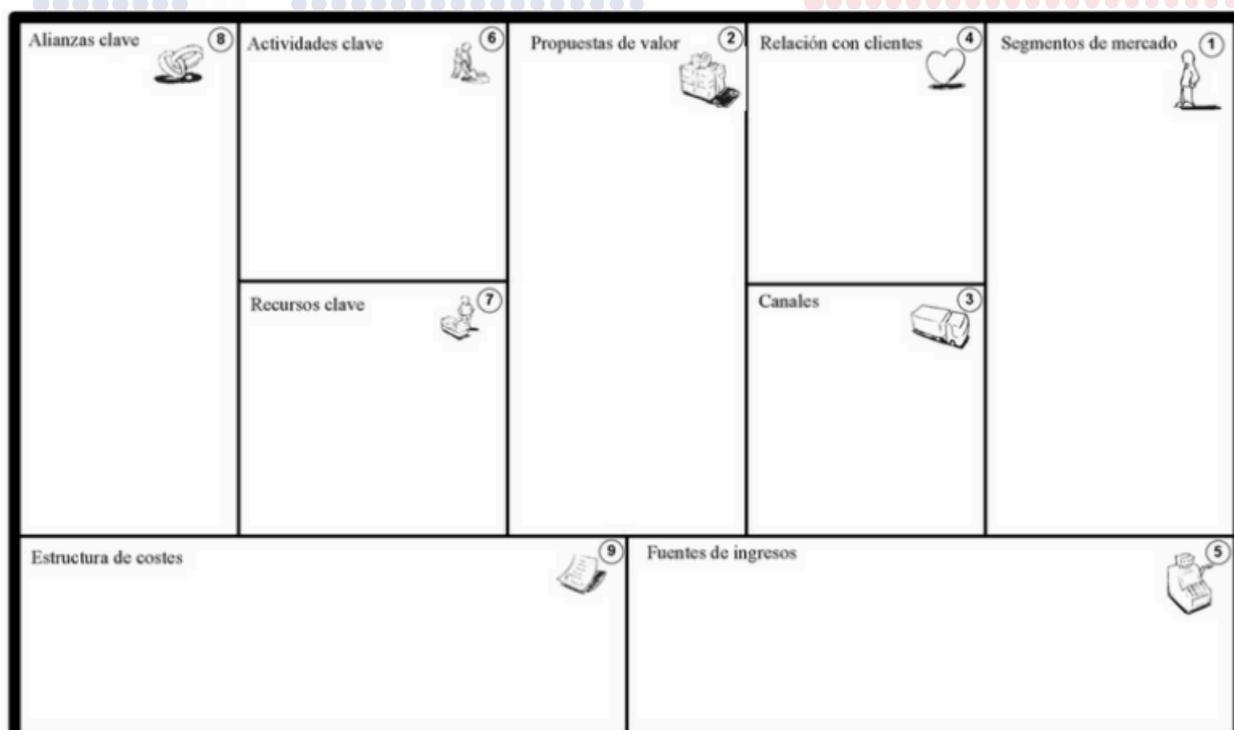


Esta terrible práctica, partía de la visión de que todo empieza con una idea, y que luego había que buscar los recursos para adquirir los implementos que permitieran llevarla a la práctica desarrollando el producto, se hacían pruebas y luego un gran lanzamiento, que permitiera que todos supieran que ya estaba el producto disponible, y podían venir todos a comprarlo, como si todos estaban esperando por nosotros para solucionar sus problemas.

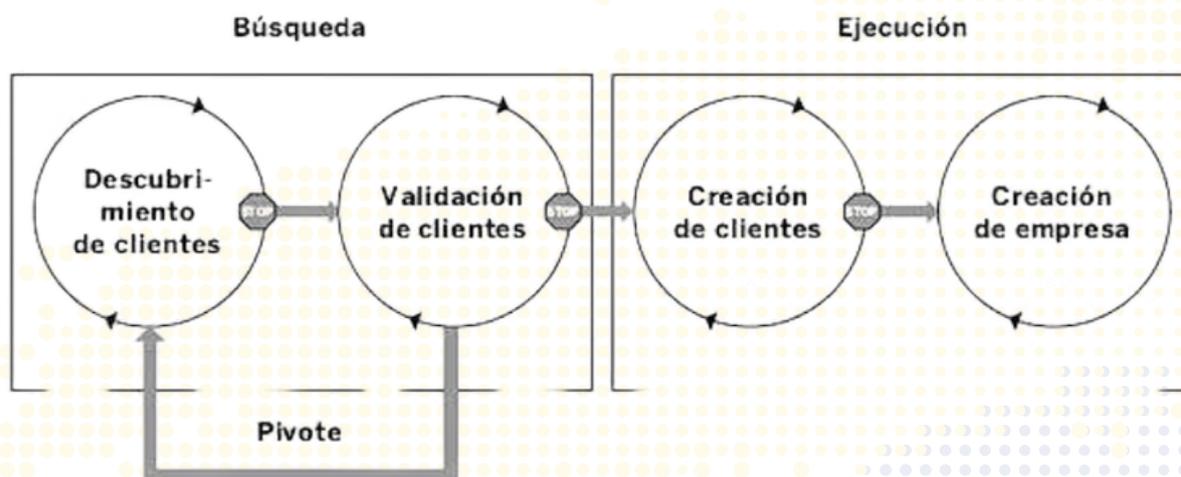
Este método ha llevado a muchos emprendedores a fracasar, porque nunca se preguntaron si lo que estaban haciendo iba a satisfacer la necesidad de alguien, simplemente se consideraba que era obvio que la gente lo necesitaba, que el producto era muy bueno y que la gente lo iba a comprar, pero lo único que estaba verdaderamente seguro, era la quiebra del negocio.

El método de desarrollo de clientes, que plantea el desarrollo ágil del producto, mediante la interacción desde el principio con el cliente lo hemos adaptado exitosamente a nuestra máxima Robinsoniana de Aprender Haciendo. No podemos separar el saber del hacer, son aspectos inseparables del proceso del proceso de aprendizaje.

Es por ello, que se crea un Producto Mínimo Viable, que no es el producto definitivo, sino un instrumento que nos permita validar las hipótesis sobre cada uno de los 9 aspectos clave del Modelo de Negocio: 1) Propuesta de Valor, Segmento de Clientes, Canales de Venta, Relación con los Clientes, Recursos Clave, Actividades Clave, Aliados Clave, Ingresos y Costos.



Este proceso se basa en 4 pasos o fases: Descubrimiento de Clientes, Validación de Clientes, Creación de Clientes y Creación de Empresa:



En el modelo de desarrollo de clientes, cada paso se representa como un camino circular con flechas formando un ciclo, a fin de destacar que cada paso es iterativo. Es una manera amable de decir que los emprendimientos son impredecibles. Es decir, que vamos a cometer errores varias veces antes de hacerlo bien, porque estamos hablando de un proceso de creación e innovación. En la visión tradicional, los errores y retrasos son considerados fracasos pero en nuestra metodología se trata de aprender y validar conocimiento inspirados en la máxima: Inventamos o erramos.

Paso 1: Descubrimiento de Clientes

Esta etapa consiste en convertir la idea del Emprendedor en hipótesis cada uno de los competentes clave del modelo negocio y realizar experimentos para su validación.

Paso 2: Validación de Clientes

Esta etapa se centra en la comprobación que se cuenta con la capacidad para hacer de esa actividad un negocio estable y escalable.

Paso 3: Validación de Clientes

Confirmada la capacidad y el método de crecimiento, se comienza a generar demanda de manera masiva.

Paso 4: Creación de Empresa

Este momento inicio cuando hemos logrado superar el punto de equilibrio del emprendimiento, en el que los ingresos son superiores a sus gastos, se ha descubierto entonces un negocio repetitivo, rentable y escalable. A continuación, la Organización de la unidad de negocio deja de ser flexible y dinámica como en el emprendimiento y comienza a adoptar la rigidez de las empresas tradicionales.

5C del Emprendimiento

El método de desarrollo de clientes, es totalmente aplicable a Venezuela y cualquier parte del mundo, así como para casi cualquier tipo de actividad económica, y tamaño del negocio. Sin embargo, producto de la práctica y la experiencia que hemos tenido en el país y la creación de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, con la que se crea una nueva figura jurídica temporal de emprendimiento, hemos hecho algunos ajustes y adaptaciones al método anteriormente expuesto combinado con el método 4F, que ha resultado en las 5C, que veremos a continuación:

Creer: Confianza en uno mismo y en la idea de negocio

En esta etapa el emprendedor esta lleno de dudas e incertidumbres, se enfoca más en los obstáculos que en sus fortalezas, y nuestro centro es el ser Emprendedor, fortalecer sus competencias emocionales para afrontar los desafíos que asumirá durante su camino emprendedor, y brindarle las nociones básicas para empezar un emprendimiento desde "0" como por ejemplo, dominar el Lienzo de Modelo de Negocio, el uso de Inteligencia Artificial, conocimiento de las diferentes figuras jurídicas y las obligaciones formales como persona natural.

Crecer: Desarrollo del producto o servicio y elaboración del Lienzo de Modelo de Negocio

En esta etapa el emprendedor ya ha logrado plasmar una visión clara de su idea en papel, y nos enfocamos en ayudarlo a crear su Producto Mínimo Viable, que no es el Producto definitivo del negocio, sino el que no permitirá diseñar y aplicar los experimentos para la validación de las hipótesis de cada uno de los elementos de su lienzo de Modelo de Negocio.

Crecer: Expansión y escalamiento del negocio

En esta etapa el emprendedor ya ha logrado plasmar una visión clara de su idea en papel, y nos enfocamos en ayudarlo a crear su Producto Mínimo Viable, que no es el Producto definitivo del negocio, sino el que no permitirá diseñar y aplicar los experimentos para la validación de las hipótesis de cada uno de los elementos de su lienzo de Modelo de Negocio.

Consolidar: Estabilidad y sostenibilidad del negocio

Al tener mayor claridad sobre la magnitud del negocio, se procede a la etapa de consolidación, porque hemos logrado verificar que los ingresos son superiores a sus gastos de manera sostenida, y existe una posibilidad muy grande de seguir creciendo, pero se necesita mayor nivel de inversión. Se debe contar con los recursos necesarios para dar el salto a una Compañía Anónima o una PYME, y todo el cumplimiento de sus obligaciones formales.

Contribuir: Generación de impacto social y legado emprendedor

En esta etapa la empresa se enfoca en contribuir al país, mediante la sustitución de importación, la generación de divisas por exportación, la creación de empleos formales, el pago de los impuestos formales y el apoyo y mentoría a otros emprendedores.

Clasificador del Emprendimiento

Uno de los avances más novedosos e importantes que hemos logrado alcanzar durante estos años ha sido la creación de instrumento diagnóstico que permite clasificar la atención al emprendedor en función de lo que requiere su emprendimiento según la etapa en que se encuentra.

Anteriormente, se entendía a las 4F, como una receta genérica que se aplicaba a todos por igual, hoy lo vemos totalmente diferente, porque comprendimos que todos arrancamos desde puntos de partida distintos, con sus propias fortalezas y debilidades y que dependiendo de la situación de cada uno el apoyo que se debe dar desde las 4F es distinto enfocado al caso en particular.

Nuestros Promotores 4F, contarán con este instrumento que les permitirá brindar una respuesta efectiva a los emprendedores, basada en un conocimiento científico y una experiencia validada en el país.

A continuación, compartimos el clasificador para su análisis y estudio, como guía principal para atender de manera personalizada a cualquier emprendedor.

Clasificador del Emprendimiento

5C/4F	Formación	Formalización	Financiamiento	Ferias
Crear	Inteligencia Emocional Método de Desarrollo de Clientes	Derechos y obligaciones de las personas. Obligaciones formales como persona natural. (SENIAT).	Economía, Dinero y Educación Financiera	Principios básicos de las Ventas y la Comercialización
Crear	Generación de Modelo de Negocio Estrategia del Océano Estrategia Competitiva de la Industria Creación y gestión de la marca Inteligencia Artificial	Mostrar las diferentes figuras jurídicas en Venezuela especialmente Emprender Juntos para que identifiquen la más adecuada a su modelo de negocio y comprendan las obligaciones formales asociadas a su registro: IVA, ISLR, Factura, libros contables, Impuestos Municipales y parafiscales.	Medios de pago y mecanismos de protección de los ingresos en criptomonedas, Métodos de financiación colectiva y apertura de cuentas bancarias.	Participación en Ferias Comunitarias Manejo de CANVA y CAPCUT
Crecer	Método de Empresas Emergentes: Producto Mínimo Viable. Desarrollo Ágil del Producto	Creación de Emprender Juntos. Permisos de funcionamiento, impuestos y retenciones. Preparación sobre las obligaciones formales y trámites de Constitución de la CA y la PYME.	Apps para administración del negocio Apps para ventas a plazo Microcréditos Fondos gubernamentales	Participación en Ferias Regionales Manejo de Instagram y WhatsApp Business Market Place Facebook Página Web Mercado Libre Vitrina Venezuela
Consolidar	Hábitos de la Gente Altamente Efectiva	Formalización de la empresa y gestión de permisos y trámites. SAPI, SENCAMER, SACS,	Créditos bancarios Sociedades Fondos de Riesgo	Participación en Ferias Nacionales. Programas de Fidelización Expansión de los canales de venta
Contribuir	Empresas con Propósito	Permisos de Exportación	Mercado de Valores Inversionistas Ángeles Fondos de Inversión de Riesgo	Participación en Ferias internacionales Inteligencia Comercial

Cantidad de Comunas y Circuitos Comunales por Estado

Amazonas	→	62
Anzoátegui	→	204
Apure	→	182
Aragua	→	191
Barinas	→	297
Bolívar	→	253
Carabobo	→	173
Caracas	→	299
Cojedes	→	99
Delta Amacuro	→	63
Falcón	→	296
Guárico	→	261
La Guaira	→	72
Lara	→	354
Mérida	→	240
Miranda	→	468
Monagas	→	199
Nueva Esparta	→	64
Portuguesa	→	191
Sucre	→	224
Táchira	→	236
Turjillo	→	221
Yaracuy	→	112
Zulia	→	576

★ ★ ★ ★ ★
**MOVIMIENTO
EMPREENDEDOR**

Venezuela

PODER 4F

Programa de Oportunidades y Desarrollo de
Emprendedores Resilientes

Impulsa tu comunidad... Transforma Venezuela!!!