

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ EUSEBIO CARO Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Identificar necesidades de la comunidad. Plantear servicios que puedan satisfacer las necesidades de una comunidad.
Competencias	Identificación de los aspectos básicos del mercado

Entornos de la idea de negocio

La búsqueda de la **idea de negocio**, simboliza un proceso o camino que todo emprendedor debe transitar para transformar una idea de negocio en un verdadero emprendimiento. La búsqueda se constituye como el proceso vinculado a determinadas acciones, que todo emprendedor debe tener como premisa: búsqueda de ideas, de objetivos, de información, de opiniones, de recursos.

Esto te permitirá tomar mejores decisiones en el inicio de un emprendimiento y, a la vez, desarrollar el hábito de que en cada decisión siempre será necesario replantearte algunas preguntas e investigar cuestiones vinculadas con tu entorno o contexto (tanto externo e interno como directo e indirecto). Pero, ¿qué significa hablar de “entorno o contexto”? Se puede definir como todo aquello que te rodea como emprendedor:

Tabla 1 - Entorno interno y externo

Entorno interno	Entorno externo
Implica analizarte como sujeto emprendedor teniendo en cuenta todas las características que te constituyen como tal. Por ejemplo, tus gustos, preferencias, cualidades, habilidades, actitudes y aptitudes .	Significa observar, analizar y responder cuestiones relacionadas con lo que te rodea y tiene influencia en la realización de tu emprendimiento. Muchas veces, es el medio familiar, barrial, local, departamental, nacional e internacional .

El entorno actúa de manera directa o indirecta sobre los emprendedores y sus emprendimientos, promoviendo, consolidando, fomentando, restringiendo, desestabilizando... Es decir, afecta de manera favorable o desfavorable. Por eso, es siempre importante conocerlo.

Búsqueda de ideas

Es necesario que respondas las inquietudes relativas a tu entorno interno, es decir, las habilidades y aptitudes que te hacen emprendedor. Pero no sólo las que se refieren a tu persona sino, también, a tus socios.

Realizar estas preguntas y responderlas te permitirá comprender si el querer hacer y el poder hacer se complementan o no. Esta es una de las primeras cuestiones y, al mismo tiempo, una de las más importantes.

Muchas veces, las dos acciones van de la mano. Una simboliza el deseo y la otra el hacer, la acción, la posibilidad real de concretarlo. Otras veces, no van de la mano y es necesario advertirlo para tomar las mejores decisiones y no equivocarse. Por ejemplo, si se quiere tener un emprendimiento dedicado a la reparación de artefactos de aire acondicionado, pero ni siquiera se sabe cómo abrir el artefacto. La pregunta que aparece entonces es: ¿se podrías hacerlo? Ante lo cual la respuesta optimista es que Sí, ya que existe la posibilidad, pero se tendrá que pensar en contar con otros recursos, tanto humanos como monetarios, más allá de una sola persona. En definitiva, se podría llevarlo adelante siempre y cuando se encuentre a las personas que conozcan el oficio y tengan el conocimiento para arreglar este tipo de artefactos. Además, deberás disponer de los recursos monetarios necesarios para afrontar los sueldos de estas personas.

¿Qué se sabe hacer? El conocimiento es una herramienta poderosa para generar un negocio exitoso. Son muchos los negocios que difícilmente puedan existir sin emprendedores preparados. Por ejemplo, un taller mecánico, una carpintería, escuelas, un negocio de reparación de computadoras... Siempre se tiene la opción de capacitarse o, bien, de contratar a alguien que haga la tarea por uno. Pero la realidad es que, si se hace lo que sabe, se tiene una ventaja. De todas formas, hay que advertir que el conocimiento no siempre viene de una profesión u oficio, sino que muchas veces se adquiere con la práctica, las costumbres, la transferencia de saberes de generación a generación. Esta formación permite, también, el desarrollo de emprendimientos muy exitosos.

Ejemplo de emprendimiento 01: Actividad económica elegida: Producción.

RUBRO: Fabricación de panificados. En la jerga común, la conocida “panadería del barrio”.

La mayoría de las panaderías son emprendimientos que pueden sostenerse en el tiempo, siempre y cuando consideren los gustos y preferencias de los clientes, y las variantes económicas en las materias primas. Es una fórmula de negocio casi infalible, dado que muchas familias consumen diariamente pan. Pero, ¿será esto así?

CASO 01: Emprendimiento “N”, dedicado a la fabricación de panificados. En este ejemplo, los dueños del negocio no conocían el oficio de panadero. ¿Querían hacerlo? **Sí**. ¿Sabían hacerlo? **No**. En sus costos proyectaron contratar a un maestro panadero y lo pusieron en marcha. Al cabo de seis meses, el panadero renunció y no consiguieron otro. El emprendimiento no soportó el costo financiero por la inoperatividad, es decir, no podían producir pan ni pagar sus cuentas. El negocio cerró.

CASO 02: Emprendimiento “M”, dedicado a la fabricación de panificados. En este ejemplo, los dueños sí conocían cómo hacerlo. No contaban con capacitación de oficio, pero sí con un conocimiento transferido de generación a generación. ¿Querían hacerlo? **Sí**. ¿Sabían hacerlo? **Sí**. El emprendimiento se puso en marcha hace tres generaciones; la última son los nietos de los primeros emprendedores, quienes llevan adelante el negocio. Si bien los actuales dueños no conocen el oficio, lo vivieron a través de las generaciones que los precedieron. Conocen de administración de emprendimientos y, además, crearon tres sucursales.

No sólo el emprendimiento está consolidado, sino que es sustentable y trazable en el tiempo, es decir, perdurable, dado que le agregaron un condimento adicional y necesario para los que quieren crecer, prosperar y expandirse: **la profesionalización**.

Nota importante: Que a todos los emprendedores les haya ido bien en un negocio, no quiere decir que dicho negocio deba resultar también para uno. Muchos negocios son rentables en un momento dado y para un emprendedor en particular, pero no lo son unos años después, cuando la moda pasó o hay muchos competidores que apuestan a profesionalizarse.

Recursos complementarios

[1] Emprende Aprendiendo (2018, 27 de marzo). Tu idea de negocio perfecta en 3 minutos – Maneras de crear ideas de negocio rentables [video]. <https://youtu.be/nmiORqynoFA>

[2] Epicster (2016, 09 de febrero). Como generar ideas de negocios – La guía definitiva [Curso Animado] [video]. <https://youtu.be/hdXa34XPsZw>

Actividad

1. En una idea de negocio, ¿Cuál es la importancia de los entornos interno y externo? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
2. Para sacar adelante una idea de negocio, que considera más importante: ¿el conocimiento (teoría) o la experiencia (práctica)? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
3. Describir el significado de profesionalización y como se implementa en los proyectos de emprendimiento.
4. Elaborar una lista de habilidades y aptitudes personales, y con base en estas, responder: ¿es usted una persona emprendedora? Argumentar la respuesta.
5. Teniendo en cuenta sus habilidades y aptitudes personales, elaborar una lista de cosas que sepa hacer y con base en estas formular dos ideas básicas de negocio.
6. De las dos ideas planteadas en el numeral anterior, elegir la idea que considere más óptima y sobre esta, definir y limitar el entorno interno y externo.