

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ EUSEBIO CARO EMPRENDIMIENTO
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Identificar necesidades básicas en la comunidad. Plantear servicios que puedan satisfacer las necesidades de una comunidad. Entender la importancia del emprendimiento dentro del desarrollo de proyectos.
Competencias	Identificación de los aspectos básicos del emprendimiento y la empresa.

Búsqueda de la idea de negocio

¿Qué me gusta hacer?

Es importante buscar ideas relacionadas a tus gustos, a lo que sabes hacer, tus hobbies, tus actividades preferidas, tus trabajos anteriores y los emprendedores que admiras, con la finalidad de que puedas disfrutar de tu elección, hacerlo con amor, pasión y convencimiento todos los días.

Ejemplo de emprendimiento 01

ACTIVIDAD ECONÓMICA ELEGIDA: Producción artesanal

RUBRO: Cerveza artesanal

Imagina a cuatro jóvenes amigos a los cuales les gustaba juntarse a tomar cerveza. Un día tuvieron la idea de elaborar su bebida preferida en forma casera. En este caso, los dueños del emprendimiento no conocían el oficio, pero, por hobby, comenzaron a producir cerveza artesanal. Como disfrutaban hacerlo, estudiaron las diferentes recetas, las ensayaron y las probaron. **¿Querían hacerlo?** Sí. **¿Sabían hacerlo?** No, pero estudiaron para realizarlo de la mejor manera.

El emprendimiento se puso en marcha en una fábrica de cocina artesanal de cerveza, sin venta directa al público y que sólo comercializaba el producto a otros emprendimientos. Después de 2 años, el emprendimiento fue localmente reconocido. Ubicaron su producción tanto en su mercado local como en el regional. Además, lograron abrir un local de venta directa al público.

Nació de un hobby, les gusta hacerlo, es un emprendimiento en camino a consolidarse y con altas perspectivas de crecimiento.

¿Qué ideas tengo?

Tal vez ya tengas una idea de cuál será tu negocio o, quizás, todavía la estés buscando. Es importante saber que no hay una idea brillante esperando ser descubierta, sino que deberás encontrar el proyecto en el que pondrás todos tus esfuerzos, a partir de tu conocimiento, experiencia y observación. Las posibilidades son muchas y muy variadas.

Ejemplo de emprendimiento 02

ACTIVIDAD ECONÓMICA ELEGIDA: Servicios

RUBRO: Limpieza de hoteles y cabañas

Imagina ahora un emprendimiento dedicado a los servicios de limpieza. En este caso, los dueños tenían la idea de brindar un servicio de limpieza a hoteles y cabañas. **¿Querían hacerlo?** Sí. **¿Sabían hacerlo?** Sí. Cuando le consultaron a los diferentes hoteles y cabañeros si contratarían un emprendimiento para que realice tarea, obtuvieron como respuesta un no: casi nadie estaba interesado en contratar el servicio, dado que la mayoría ya contaba con él dentro de su propia estructura.

Un poco decepcionados con la respuesta del mercado, se replantearon qué hacer. La idea era firme: debía ser un emprendimiento de limpieza; era eso lo que querían y sabían hacer. Al cabo de unas semanas y, después de investigar qué estaba necesitando el mercado, detectaron la necesidad en otros emprendimientos y clientes particulares. Ellos necesitan un servicio de limpieza para los finales de obra.

Quienes alguna vez vivieron una construcción propia o ajena, conocen el caos que queda una vez que los albañiles terminan su trabajo. Bueno, ellos lo descubrieron a partir de una investigación de lo que necesitaba el

mercado, de lo que quería la gente...

Hoy, son un emprendimiento dedicado a la limpieza de finales de obra. Es un negocio que puede llegar a consolidarse, crecer y ser trazable en el tiempo.

¿Cómo me veo o cómo veo mis características?

Esta es, quizás, una de las preguntas más importantes a responder. En este punto es importante advertir cuestiones vinculadas con tu faceta emprendedora.

Debes ser sincero en la respuesta, para advertir tanto las características positivas como las negativas. Todas ellas suman a tu imagen, proyección y realidad personal para encarar el proceso de creación de un emprendimiento. Recuerda que además de cómo te ves y tus características, tus acciones también dicen mucho sobre ti.

¿Qué expectativas tengo si ya lo estoy haciendo o si voy a realizarlo por primera vez?

Aún si no arrancarás desde cero, debes pasar por el proceso de planificación de tu emprendimiento, ya que cada situación (recursos, ubicación, financiamiento, entre otros) es única.

Si tu emprendimiento ya está en marcha, es bueno que recuerdes siempre cuáles fueron tus objetivos iniciales, aquellos que te motivaron a hacerlo realidad. También es positivo que te plantees nuevos objetivos para consolidar tu emprendimiento y seguir creciendo.

Esto exige planificar las acciones en pos del objetivo, significa decir qué quiero concretamente y cómo pienso llevarlo a cabo con acciones, recursos y tiempo. Este ejercicio debe desarrollarse periódicamente para que el emprendimiento mantenga e incremente su segmento de mercado, es decir, sus clientes.

¿Qué quiere la gente?

En este punto salimos del análisis del entorno interno para comenzar a dilucidar el entorno externo. Esta es una de las preguntas que te acercan a qué necesitan los demás.

Es una pregunta que debe responderse de manera concreta y clara. ¿Hay mercado para este producto o servicio? No siempre lo que sabemos o queremos hacer coincide con lo que la gente quiere. Tal vez, las personas quieran lo que ofrecemos, pero, ¿están dispuestas a pagar por nuestros productos o servicios? Y si lo están, ¿es el precio suficiente para cubrir lo que esperamos?

Más adelante, veremos cómo se llega a una respuesta a través de la investigación del mercado. Por lo pronto, el ejemplo con respecto al punto qué ideas tengo es ilustrativo, también, sobre esta pregunta.

Recursos complementarios

[1] Claro Perú (2014, 15 de octubre). Grupos y equipos de trabajo, y trabajo en equipo [video]. <https://youtu.be/ajpILcwPE5U>

[2] Aldeas Verdes. El trabajo en equipo [video]. <https://youtu.be/nYhliYnTIUo>

Actividad

1. Como equipo, elaborar una lista de: **gustos, cosas que saben hacer, hobbies, actividades preferidas, trabajos anteriores (si los ha tenido) y gente que admiran.**
2. Con base en la lista desarrollada en el numeral 1, elaborar dos ideas de negocio.
3. Teniendo en cuenta el numeral anterior, elegir la idea de negocio que consideren más óptima, y formular dos expectativas que se tenga sobre la implementación de determinada idea de negocio.
4. Para la idea de negocio establecida en el numeral 3, determinar: **Recursos, Ubicación, Financiamiento y Clientes.**
5. Con base en el negocio determinado (ya sea, venta de productos o prestación de servicios), responder la pregunta: ¿Hay mercado para este producto o servicio?
6. Discutir con el equipo de trabajo acerca de que es más importante: querer hacer o saber hacer algo, y con base en su opinión grupal, dar una respuesta.