



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
EuropeAid/140144/DH/SER/HN

Producto 3: Guía técnica para
la atención a sectores vulnerables y discapacidad.
2 de 5

Número de la Actividad de Asistencia Técnica: MCP13

Honduras, 24.10.2020

Edgar Mauricio Quintana Arriola

Asistencia Técnica implementada por:





Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



Contenido

1.	Introducción.....	4
2.	Iconos de orientación	6
3.	Programa general de la guía técnica.....	7
4.	¿De dónde pueden surgir las ideas de negocios?	8
	4.1 Emprendiendo a partir del error	8
	4.3 Proceso de generación de potenciales ideas de negocios.....	19
5.	Anexos	29
	5.1 El método Ciclo de aprendizaje vivencia, CAV (Aprender haciendo).....	29
	5.2 Boleta de evaluación del taller	32
	5.3 Planificación del taller	33
6.	Bibliografía y e – grafía	35
7.	Cuaderno de trabajo del participante	37
	7.1 Presentación.....	37
	7.2 Iconos de orientación.....	38
	7.3 ¿De dónde pueden surgir las ideas de negocios?.....	39
	7.3.1 Emprendiendo a partir del error	39
	7.3.2 Emprendiendo a partir de lo que está cercano a mí.....	43
	7.3.3 Proceso de generación de potenciales ideas de negocios	47



1. Introducción

La presente consultoría tiene como objetivo: Contribuir con la mejora de las condiciones para la generación de emprendimientos y MIPYME por parte de personas provenientes de sectores vulnerables.

Y el presente documento, representa el tercero de una serie que en conjunto buscan establecer posibilidades para alcanzar dicho objetivo. En este caso particular, se presenta la segunda de cinco guías técnicas, que pretenden contribuir con el inicio de emprendimientos. Se trata de la guía denominada “Motivos para emprender”, cuyo objetivo específico es contribuir la comprensión de puntos posibles de partida para desarrollar un emprendimiento.

El espíritu de la iniciativa responde a la intención que desde el SENPRENDE se tiene, en dar cumplimiento a la generación de oportunidades de empleo digno a las personas en Honduras en general y en particular a la población vulnerable.

El documento se constituye de dos partes: la primera de ellas se enfoca en la persona que cumplirá la labor de facilitador durante el proceso. En tal sentido, en esta parte podrá encontrar una visión general de las temáticas a ser trabajadas y como anexo una planificación en detalle de cada uno de los talleres, a manera de guía general del proceso, en donde se han plasmado una serie de orientaciones de carácter conceptual como metodológico.

De manera que no solamente estará a la vista la temática a ser trabajada, sino que también una serie de ejercicios y sus correspondientes tiempos, los cuales podrán ser apoyados para su desarrollo con videos de fácil acceso en la web, gráficas o bien algunos instrumentos diseñados para ser utilizados por quien facilita el proceso. También podrá apreciarse una serie de íconos que pretenden orientar las acciones que la persona facilitadora deber ir realizando a lo largo del proceso de formación.



Un punto clave para quien facilita, también podrán ser las anotaciones que llaman la atención en relación al tipo de reflexiones que podrían ser provocadas con el grupo de participantes, lo cual pretende contribuir con el desarrollo de su capacidad de toma de decisión.

En cuanto a la segunda parte, está constituida por un folleto considerado “cuaderno de trabajo” para quien participa en el proceso de formación. El mismo contempla algunos conceptos generales, los cuales se acompañan en su mayoría por una serie de ejercicios.

Podrá apreciarse que se provoca sistemáticamente la reflexión, lo cual es sumamente importante para un proceso de esta naturaleza, dado que puede ser determinante para quien participa, que el resultado de dichas reflexiones se constituya en el corto plazo (en el mejor de los casos) en un emprendimiento, muy probablemente surgido por necesidad... sin embargo, con una visión por parte que quien lo implementa, capaz de trascender y probablemente dejar de ser lo que ha sido en un inicio, para constituirse en una empresa que al consolidarse podría también ser generadora de más oportunidades laborales.

2. Iconos de orientación

A lo largo del manual encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:

	<p>OJO. Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.</p>
	<p>OBSERVA CON ATENCIÓN. Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.</p>
	<p>A PENSAR: A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.</p>
	<p>MANOS A LA OBRA: nos indica que hay un trabajo que desarrollar.</p>
	<p>OBJETIVO: lo que esperamos alcanzar de la actividad desarrollada.</p>
	<p>TIEMPO: Duración de las actividades.</p>
	<p>INSTRUCCIONES: Directrices del trabajo a desarrollar.</p>
	<p>REQUERIMIENTOS: lo que se necesita para la actividad.</p>
	<p>METODOLOGIA: orientaciones del qué y cómo hacer, para el desarrollo de las actividades.</p>
	<p>CONSEJOS PARA APLICACIÓN: algunas sugerencias que podrían ser útiles para la facilitación de los procesos.</p>



3. Programa general de la guía técnica

Para el desarrollo de la presente guía, se han diseñado dos talleres cuyo contenido general para cada uno de ellos es el siguiente:

<p>Talle 1. Duración aproximada: 2.5 horas</p> <p>Deshielo</p> <p>¿De dónde pueden surgir las ideas de negocios, emprender desde:</p> <ul style="list-style-type: none">- El error- El contexto- Aprovechando la tecnología en medios de comunicación: teléfonos inteligentes y computadoras. <p>Evaluación de la jornada</p>
<p>Talle 2. Duración aproximada: 2.5 horas</p> <p>Hilo conductor</p> <p>Proceso de generación de ideas de negocios:</p> <ul style="list-style-type: none">- Lluvia de ideas- Macro filtro- Perfil de posibles proyectos- Micro filtro <p>Evaluación de la jornada</p>

4. ¿De dónde pueden surgir las ideas de negocios?

4.1 Emprendiendo a partir del error



Luego de encender la bombilla, Thomas Alba Edison (un inventor) fue abordado por periodista, quien le preguntó ¿usted nunca se desesperó mientras cometía estos 900 fracasos? A lo que él respondió: solo fueron 900 formas que aprendí de cómo no hacer una bombilla. Cuando les puse atención, me llevaron a una forma de hacerlo.

Esto nos demuestra que cuando tengamos una idea, por muy absurda que parezca, la podemos realizar si podemos aceptar y aprender de los errores en el camino. La mayoría de los grandes cambios en la historia de la humanidad han surgido gracias a grandísimos errores en cadena, que generan los elementos suficientes para una solución.

Observa los siguientes emprendimientos que han surgido “por error”¹:



Las patatas (papas) fritas:

Nadie podría imaginar que un enfado pudiera ser el origen de uno de los más sabrosos inventos culinarios. Este es el caso de las patatas fritas. Este producto alimenticio, omnipresente en nuestros platos, nació en 1953 debido al enfado de **George Crum**, el chef del restaurante newyorkino, Moon Lake Lodge's. Uno de sus

comensales le había hecho una reclamación porque sus patatas estaban cortadas demasiado gruesas, por lo que exigió una nueva remesa de patatas esta vez más finas. Herido en el orgullo, decidió cortar

¹ <https://byzness.elperiodico.com/es/emprendedores/20190109/estos-cinco-negocios-exito-nacieron-error-casualidad-7235180>.



las patatas de una forma extremadamente fina, y las introdujo en aceite más tiempo del habitual para hacerlas crujientes. El comensal quedó encantado con el nuevo invento. Su éxito fue tan inmediato que el chef abrió su propio restaurante.

Los cereales de desayuno:



En 1898 los hermanos **John Harvey y William Kellogg**, firmes creyentes de los beneficios de incorporar los cereales a la dieta diaria, se dispusieron a hervir granos para hacer granola para el sanatorio de Battle Creek donde trabajaban. De forma accidental olvidaron al fuego una mezcla hecha con cereales, semillas y maíz.

Para solventar su descuido decidieron aplastar la masa resultante con un rodillo, ofreciendo el resultado a sus pacientes. Con esta improvisada solución nacían los mundialmente conocidos Corn Flakes de Kellogg's. Tal fue su éxito que en 1906 los hermanos abrieron *Battle Creek Toasted Corn Flake Company*, formada por 44 empleados. Juntos crearon la primera hornada de sus cereales. Sus ventas han ido creciendo a lo largo del tiempo, hasta tal punto que en 2018 la compañía llegó a elevar sus ganancias un 67% respecto al año anterior, hasta alcanzar los 444 millones de dólares.

Los Post-it:

Se trata de uno de los productos de oficina que más usamos en nuestro día a día. Ha evolucionado a tal ritmo que en la actualidad existen hasta **apps con post-it virtuales** para nuestros smartphones (teléfonos inteligentes). Hoy los podemos encontrar de las más variadas formas y colores, aunque no han cambiado su particular esencia: un adhesivo de suave agarre que permite pegarlos y quitarlos con facilidad.





Su inventor fue un químico de la compañía 3M llamado **Art Fry** que los ideó a finales de los 70. Buscaba la manera de no perder el separador de páginas de su libro de cánticos eclesiásticos. Recordó que dos años antes, su compañero de trabajo, **Spencer Silver**, había creado un adhesivo hecho a base de acrílico que terminó desechando por su poca sujeción. Fry vio en este nuevo invento una oportunidad de negocio ya que podría ser útil para fijar papeles sin dañar las superficies. En 1980 la compañía 3M los lanzó al mercado, y su éxito ha sido tal que cada año figuran entre los cinco artículos de oficina más vendidos en solo Estados Unidos.

Como puede observarse en los casos anteriores, la intención “de hacer algo” existía, lo cual es importante destacar, pues si no se intenta “hacer algo” no se tendrá la oportunidad de equivocarse, de cometer errores y quizás hasta de fracasar... pero, sobre todo, DE APRENDER o CAMBIAR LOS APRENDIZAJES (como piensa y actúa estratégicamente una persona emprendedora) y a partir del aprendizaje encontrar posibles oportunidades, quizás no pensadas desde un inicio, pero que animándose y corriendo el riesgo... pueden ser negocios, hasta muy buenos negocios.






Ahora bien, en repetidas oportunidades, quizás algunas personas más que otras, nos hemos equivocado, hemos cometido errores unos más grandes que otros... y generalmente personas cercanas y de confianza al darse cuenta comentan señalando el error tan solo como una falla, no se aprovecha como una oportunidad para aprender o bien, del resultado obtenido se establece si es posible aprovecharlo para algo.



También podría reflexionarse de los casos anteriores, que las personas que se atreven y realizan acciones para desarrollar sus proyectos y alcanzar algunas metas, es posible que rompieran el llamado ciclo del error²: *No sé, entonces no hago, entonces no aprendo*. Esta situación podría cambiar cuando nuestro pensamiento se enfoca en un orden distinto de ideas: *Tengo miedo a equivocarme. A pesar de eso, intento hacerlo. Al intentarlo, cometo errores. Al cometer errores, no me enfoco en la pena que siento, sino en cómo podría haber salido mejor, y así obtengo aprendizajes*.

² Meneses, Siddhartha. Q’anil, Creatividad: La Semilla del Infinito. Guatemala, 2010.

En conclusión, será precisamente en un cambio de mentalidad de quien emprende, en donde se debe poner atención, tratando de estimular dos procesos importantes: **1. emprender, equivocarse y aprender del error** y **2. aprovechar los errores como posibles oportunidades de negocios.**

Mi experiencia con el error	
 Objetivo	<p>Que los participantes reflexionen sobre experiencias que han tenido en la vida, al equivocarse, al cometer un error. Que establezcan dicha situación como oportunidades para: aprender y para emprender negocios.</p>
 Duración	<p>20 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lean los casos que se le presentan, de negocios que al cometer un error generaron oportunidades de negocios. • Posteriormente que reflexión sobre su experiencia con las equivocaciones que ha cometido en distintos momentos de su vida.
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Una sala con la menor interferencia de ruido posible. • Una silla por participante. • Texto conteniendo 3 casos que ejemplifican errores cometidos en un negocio. • Formato para escribir sus propias reflexiones y propuesta de acción.
 Metodología	<p>CAV</p> <p>Vivenciar: lectura de los casos</p> <p>Compartir: Ronda de comentarios en cuanto a lo que ha generado como sentimiento darse cuenta del cómo se ha manejado el error en cada caso.</p>



	<p>Procesar: provocar discusión en torno a las preguntas ¿Cómo ha sido manejado el error por las personas al frente de los negocios? ¿Cómo manejamos nosotros generalmente las situaciones en dónde nos equivocamos?</p> <p>Tome nota de elementos clave escuchados desde participantes y que sean vinculantes con el tema a desarrollar.</p> <p>Generalizar: tomando en cuenta aportes del grupo de participantes, desarrolle el tema con respaldo de una presentación en power point (PPT) con el tema del manejo del error.</p> <p>Aplicar: Preguntar en relación con la posibilidad de emplear la información compartida en el desarrollo de su emprendimiento y cómo tratará de actuar en adelante. Participantes anotan sus reflexiones en formato correspondiente.</p>
--	--



A pensar



Manos a la obra

Mi experiencia con el error

Resuma en este espacio, una experiencia de vida en la que se ha equivocado y que pueda compartir con el grupo.

¿Qué experimentó al darse cuenta del error cometido?

¿Ha tenido un aprendizaje a partir de dicha experiencia y le ha sido útil en otro momento? ¿Qué aprendió?

¿Qué es lo más difícil para usted – si acaso le ocurre – para manejar una equivocación o error cometido?

4.2 Emprendiendo a partir de lo que está cercano a mí

Dos fuentes importantes en donde podríamos concentrar nuestra atención para encontrar oportunidades de emprendimiento son: nuestro entorno y la tecnología vinculada a los medios de comunicación (lo cual podría ser por necesidad o bien por oportunidad).

En cuanto a la primera, podríamos encontrar **oportunidades al observar lo que sucede en nuestra comunidad, municipio, departamento e incluso la realidad del país.** Debemos agudizar nuestros sentidos para percibir qué hace falta, o que problemas se están presentando, qué es lo que las personas están comprando en lugares lejanos para proveerse o proveer a los vecinos; de igual manera podríamos observar que negocios están trabajando en forma conjunta como “en cadena” y si es posible “encadenarnos” también, pero agregando valor a lo que ya se está realizando, en función de adaptar a la demanda, dado que en ese momento preciso existe una oportunidad.

Ejemplos:



- Ante la falta de transporte público en muchos lugares de nuestra región, se ha incrementado el transporte por medio de **moto taxis**. Si observamos con detenimiento, el surgimiento masivo de este tipo de negocios ha generado el surgimiento y desarrollo de otros negocios también.

Entre ellos: los distribuidores de este tipo de transportes y de sus correspondientes repuestos; mecánicos para dar mantenimiento y la contratación de pilotos, quienes trabajan para personas que cuentan con varias unidades y las dan en alquiler a dichos pilotos, cobrando cuotas diarias por dicha renta.



- Ante una crisis sanitaria o un evento natural (por ejemplo Covid 19 ...) y “el encierro” obligado que fue impuesto en muchos países, incluido el nuestro, con la intención de apoyar a las personas y por supuesto sobrevivir..., varios emprendedores se enfocaron en la **venta de alimentos a domicilio**.



Algunos de ellos han sido proveedores de frutas, verduras, carnes y lácteos, en tanto que otros han preparado almuerzos por encargo, mismos que son luego llevados a horas establecidas a varios puntos de nuestros municipios o ciudades.

En cuanto a la tecnología vinculada a los medios de comunicación, se hace un llamado de atención muy particular al uso de los teléfonos inteligentes (smartphone) los cuales poseen una pantalla táctil, que permite al usuario conectarse al internet, gestionar cuentas de correo electrónico e instalar otras aplicaciones (redes sociales, por ejemplo) y recursos a modo de pequeño computador.

Ejemplos:

- Una vez generado el emprendimiento, venta de alimentos y entrega a domicilio, es posible por medio de las redes sociales (WhatsApp, Facebook, Instagram, entre otras) realizar procesos de promoción y comercialización de productos y servicios, lo cual permite llegar a más público en el momento de publicitar el negocio y a la vez que se comuniquen con el encargado del negocio.

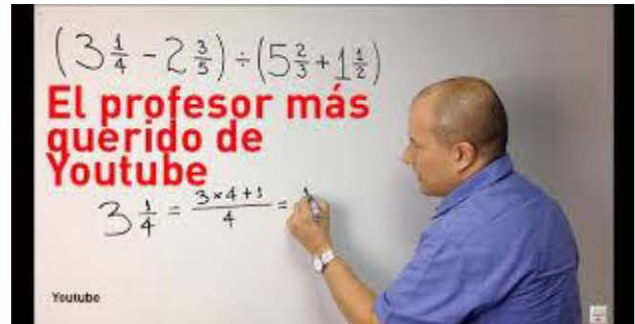




- Y aunque nos parezca lejano, o talvez demasiado difícil, pero no por ello deja de ser inspirador, quienes han diseñado las llamas “apps” o aplicaciones como, por ejemplo, el WhatsApp (la cual sirve como sistema de mensajería instantánea) o Duolingo (utilizable para aprender varios idiomas) al desarrollar ciertas habilidades, han logrado generar negocios con niveles de ganancias insospechados para nosotros.








- Teniendo una computadora de escritorio o bien una portátil (laptop), es posible desarrollar páginas web, o bien generar cursos en línea que se podrían vender (mostrando tus habilidades culinarias, en macramé o la enseñanza de matemáticas, por ejemplo). Esto será más fácil si cuenta con el respaldo de una cámara para desarrollar pequeños videos (hoy día muchos teléfonos cuentan con cámara que podría ser utilizada para dicho fin).





Importante será llamar la atención del grupo de participantes, en relación a ser mucho más observadores de lo que quizás han sido hasta este momento, pues mucho de lo que ha ido surgiendo como negocio ha tenido como origen, esa capacidad de percibir qué falta, qué se necesita, qué complementa o suma a otros emprendimientos ya existes, y claro, también a impulsar lo que otras personas ya realizan, pero estableciendo algo que haga la diferencia, tratando de mejorar la calidad o servicio que prestan.

Ejercicio de aplicación

Observo y aprendo de otros emprendedores	
 Objetivo	<p>Que los participantes reflexionen sobre la observación de emprendimientos que conocen y que ha surgido a partir de algún error, absurdo, necesidades en la comunidad o bien del uso de teléfono y computadoras.</p>
 Duración	<p>30 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recuerden y reflexión en relación con emprendimientos que conocen en su comunidad o en la ciudad en la que viven. Se deben enfocar en los posibles motivos por los que dichos emprendimientos han surgido (más allá de la necesidad de generar ingresos). • Compartir parte de lo observado y reflexionado.
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Una sala con la menor interferencia de ruido posible. • Una silla por participante. • Formato para desarrollar el ejercicio.
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Indicar que se trata de un ejercicio individual y entregar el formato correspondiente. • Solicita que se haga silencio y que cada participante haga un pequeño viaje imaginario en relación al sector en donde vive, su municipio, la ciudad capital, o bien otra ciudad del país que conozca. • Debe hacer el esfuerzo por identificar emprendimientos de diversa naturaleza y generar hipótesis de la causa o razón por la cual han surgido (al margen de generar ingresos...) es decir, ¿a qué necesidad o problema han respondido? • Como parte de este ejercicio, deben también reflexionar en torno al uso de las redes sociales, los teléfonos y computadoras (si han tenido acceso a una...) y establecer o identificar algunos negocios que se han generado gracias al uso de los mismos.



 A pensar		<h2>Observo y aprendo de otros emprendedores</h2>
<p>Emprendimientos más comunes que observo:</p> <ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.5.	<p>Razones que imagino por las cuales han surgido</p>	
<p>Emprendimiento que ha surgido por medio del uso de:</p> 	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.	
<p>Posibles razones por las que han surgido:</p>		



4.3 Proceso de generación de potenciales ideas de negocios

Este es un momento importante para quien emprende, pues trabajando de manera colectiva, se abre una gran oportunidad para contar con una amplia variedad de posibilidades para emprender. La propuesta para contribuir con un posible proceso de generación de ideas y la selección de opciones se desarrolla en los siguientes:

- a) En primer lugar, el grupo debe ser dividido en subgrupos (2 a 4 participantes) y a cada uno se le entregan hojas de papel (media o un tercio de tamaño carta), marcadores o lapiceros y se indica que deben anotar en ellas, en cuanto se les indique, ideas de posibles negocios.
- b) El grupo genera ideas de manera simultánea las cuales podrían luego ser agrupadas de acuerdo al tipo de producto o servicio en que se enfocan. Por ejemplo: todas las que tengan que ver con deporte, producción de alimentos, limpieza, mensajería de diversa índole, etc.
- c) Seguidamente las ideas generadas por cada grupo se comparten con el plenario (reunidas en subgrupos y colocadas en el piso o sujetadas con cinta adhesiva en la pared) de manera que todo el grupo de participantes tenga acceso a este universo de ideas generadas, ya que serán revisadas y utilizadas como insumos sobre los cuales se tomará una decisión.
- d) Al ser compartidas las ideas, cada grupo de participantes puede tomar algunas tal y como han sido planteadas o bien, tomar varias ideas y con ellas constituir una propuesta de negocio. Por ejemplo, si un grupo observa entre el universo de ideas estas cuatro opciones: a) venta de frutas, b) venta de licuados de frutas, c) venta de empanadas rellenas de carne y d) venta de café (americano, moca, cappuccino, entre otros), el grupo podría integrar las propuestas y generar una opción con la suma de las iniciativas: Cafetería con atención al público y entrega a domicilio de cafés, empanadas, fruta fresca y licuados de frutas.
- e) Para lograr la selección de un grupo de entre 7 y 10 ideas se recomienda emplear una serie de criterios empresariales (enfocados directamente en la generación del emprendimiento) y



criterios personales (enfocados en la actitud y deseo de realización) en relación al posible proyecto que se va a emprender.

Para ello se deben realizar dos rondas en el proceso de selección de ideas:

Primera ronda (Macro filtro)

Deben ser seleccionadas entre 7 y 10 ideas que, al “someterlas” a las preguntas (criterios...) siguientes, se considera que satisfacen lo requerido:

Macro filtro: comparativamente, podría relacionarse con la parte ancha de un embudo, con lo cual se puede decir permite el paso “de grande piezas” y en este caso “ideas generales”.

Criterios empresariales (juicio o discernimiento relacionado directamente con el negocio a establecer).

- ¿Existe muchos negocios de esa naturaleza ya en la comunidad, se percibe suficiente demanda (o sea quién le compre...)? *Esta es una de las preguntas más importantes en las que se debe contestar en el análisis y proceso de selección de ideas, es el mercado potencial.*
- ¿Se tiene el suficiente conocimiento y capacidad para desarrollar este tipo de negocio? *Esto va referido a la capacidad productiva de la empresa, comercialización y administración.*

Criterios personales (juicio o discernimiento relacionado con el plano humano, la parte social del empresario).

- ¿Son afectados negativamente tu reputación o la de tu familia? *Referido al prestigio social.*
- ¿Se sentiría realmente cómodo y contento por impulsar este negocio? *Se vincula al proyecto de vida, a la posibilidad de realización personal y/o profesional.*
- ¿Cuáles son las ideas de negocio que más cree que podrían hacerlas una realidad? *Es una mirada grosso modo, un “más o menos” ...*



Idea de negocio: fundamentalmente se trata del producto o servicio, que se pretende ofertar, la manera en la que se identificarán o conseguirán clientes y los resultados que se esperan obtener del mismo.

Perfil de proyecto: es un resumen bastante general de un posible (en este caso) negocio a emprender. Se busca establecer cuan claro está el participante de sus primeras ideas...

Teniendo entre 7 y 10 ideas seleccionadas, debe procederse a desarrollar un perfil de proyecto grosso modo, con la intención de “aclarar un poco” lo que se va pensando al respecto. Esta parte del proceso es vital, dado que el participante iniciará poco a poco a clarificar o ratificar, información con la que cuenta, esfuerzos posibles que tendrá que realizar no solamente ante la generación del negocio (producción o prestación de servicios) sino que también y de manera particular, el conocimiento que tiene del mercado (clientes con quienes pretende establecer relación).

A continuación, el formato para perfilar un proyecto o negocio potencial.



Perfil de posible negocio:

Acá se debe colocar el nombre de la actividad a desarrollar

1. Descripción del emprendimiento o negocio potencial:

Fecha de inicio estimada, beneficio a la comunidad, será un emprendimiento social o económico, individual o colectivo, ubicación.

2. Descripción del producto o servicio a prestar:

Tamaño del producto, duración, utilidad, calidad, precio, necesidad más inmediata que satisface.

3. Mercado – clientes:

Grupo meta: hombres, mujeres, niños/as, ancianos, enfermos...

4. Demanda:

¿Tiene o tendrá demanda el producto o servicio que se está ofreciendo o ya fue satisfecha?

5. Competencia:

Si tiene competencia: cuántos y quiénes son, precios, calidad, distancia del proyecto que iniciaremos.

6. Aliados estratégicos: familia, amigos, alguna institución...



Segunda ronda (Micro filtro):

Los perfiles elaborados, son evaluados empleando de nuevo criterios de carácter empresarial como personal, por lo que con una ponderación se puede tener una mejor apreciación de la posible actividad (producto o servicio) que podría ser el medio para emprender un negocio.

Micro filtro: comparativamente, podría relacionarse con la parte angosta de un embudo, con lo cual se puede decir permite el paso “de pequeñas piezas” y en este caso “ideas con más potencial”.

La aplicación de este instrumento permite al participante hacer un análisis de un conjunto de variables de manera sistémica, lo cual contribuye también a comprender que un emprendimiento debe conjugar varios elementos clave y, por lo tanto, es necesaria su revisión con el mayor realismo posible, así como con honestidad consigo mismo.



En lo posible debe recordarse al participante que un emprendimiento, puede ser parte de lo establecido en el proyecto de vida y que, por lo tanto, debiese reflexionarse lo suficiente sobre algunas de las variables que estarán en juego y que resultarán determinantes para el éxito del mismo. Ya que de los resultados que se obtengan es bastante probable que otros procesos pensados en el proyecto de vida (estudios, apoyo a la familia, recreación, etc.) puedan contar con los recursos necesarios para ser logrados también.

A continuación, un instrumento que puede ser de utilidad para un análisis más amplio, en relación a la selección de posibles ideas a emprender. **Por supuesto, los resultados obtenidos serán nuevamente evaluados cuando se enfoque la iniciativa en uno o varios clientes identificados y que podrían ser beneficiados por el producto o servicio a ser presentado.**

El instrumento utiliza algunos ejemplos que ilustran su aplicación:



Instrumento Microfiltro

Criterios Empresariales										
Posible negocio		Mercado	Producto/ servicio adecuado al mercado	Conoci- mientos técnicos	Conoci- mientos administra- tivos	Inversión	Resultado (*)	Factor crítico de éxito	¿Factible? (posible)	
		5 muy bueno, 1 malo		5 Sencilla, 1 muy complicada		5 baja, 1 muy alta	Sumatoria de criterios	El peor evaluado...	Si / No	
1.	Reparación de celulares	5	5	1	4	5	20	Con. técn	Si	
2.	Repostería, pasteles fríos	5	4	1	4	2	16	Con.técn	No	
3.	Reparación de motos	5	5	4	3	3	20	Inversión	Si	
4.										
5.										
Criterios Personales							Conclusión			
Posible negocio		Satisface mis expectati- vas	Apoyo de familia y amigos, ONG	Tengo energía (**) para hacerlo	Mi disposi- ción real, al aprendi- zaje	Factor crítico de éxito	Resulta- do crite- rios perso- nales	Resulta- do criterios empesa- riales	Suma de resulta- dos de criterios evalua- dos	¿Factible? (posible)
		5 muy bueno, 1 malo				El peor evaluado	Sumatoria de criterios	Copiar (*)		Si / No
1.	Reparación de celulares	5	5	5	5	-	20	20	40	Si
2.	Repostería, pasteles fríos	5	5	3	5	Energía	18	16	34	No
3.	Reparación de motos	5	1	5	4	Apoyo	16	20	36	No
4.										
5.										

(**) Energía = tiempo, deseo, interés, ganas, motivación...








Del ejercicio anterior empleado como ejemplo, podrían obtenerse las siguientes conclusiones:

- Un negocio bastante probable para emprender será el de la reparación de celulares.
- Aunque en el análisis del negocio de reparación de motos, desde el punto de vista aparentemente es posible su implementación, no lo es para el participante dado que no cuenta con el respaldo que sabe necesitará desde su familia y/o amigos. De manera que, en primera instancia, no procedería. Sin embargo, si esa variable cambiara a nivel mínimo necesario (y suficiente) para quien desea realizar el emprendimiento, es posible que la decisión cambie y se gestione la idea.
- En cuanto a la idea de los pasteles fríos, también podría cambiar la posibilidad de emprender, si en los criterios personales se atiende la necesidad de formación técnica (mejorar conocimiento y quizás habilidades) con lo cual se aumentaría la probabilidad de emprender.



En caso existan dos o tres ideas con aparente viabilidad, debemos acompañar al participante con una serie de preguntas que lo obliguen a revisar y reflexionar sobre lo que ha generado... no olvidar que finalmente se trata de su emprendimiento.

Estratégicamente debemos acompañar e inducir a que el participante vaya decidiendo paso a paso y priorice hasta 3 posibles ideas de negocio a emprender.

Ejercicio sobre generación de ideas de negocios	
 Objetivo	<p>Que los participantes reflexionen en relación a diversas variables relacionadas con ideas de posibles negocios a emprender, evaluándolas con honestidad hacia sí mismos, como también con el mayor realismo posible ante al medio en el que viven, para tomar la mejor decisión posible en relación a con cual emprender.</p>
 Duración	<p>1 hr. 15 mints.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se organicen en grupos de 3 o 4 participantes cada uno. • Tendrán cerca de entre 5 y 8 minutos para proponer ideas posibles de negocios, tomando en cuenta lo que conocen de su localidad, algo que ven en ella y proviene de otros lados, algunas necesidades percibidas, ideas de productos o servicios que piensan hacen falta en la comunidad, etc. Las ideas serán escritas en boletas de papel, con marcadores. • Luego serán compartidas en plenario y cada grupo puede apropiarse de las que considere convenientes, de acuerdo con los criterios de selección dados. • En un segundo momento, perfilarán las ideas seleccionadas con apoyo del formato que se entregará para dicho fin.
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala con los y las participantes, ubicados en su silla, con el apoyo de una mesa. • Hojas de papel, tamaño de un tercio o media carta y un marcador por participante.
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo grupal. • Asegurar el contar con los materiales para cada grupo, previa cada fase del ejercicio. • Se deben establecer 3 rodas para la participación de los grupos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Generación de ideas. 2. Aplicación del macro filtro



	<p style="text-align: center;">3. Aplicación del micro filtro</p> <ul style="list-style-type: none">• Posterior a cada ronda generar un momento de conversación, para reafirmar el procedimiento realizado, aclarar dudas y comentar el resultado obtenido.• Puede ser valioso el desarrollar en cada una de las rondas ejercicios que sirvan de ejemplo y, por tanto, aumente la comprensión en el grupo de participantes, en relación al trabajo que se debe hacer y los resultados que se esperan.• Cada uno de los ejercicios no obstante han ido siendo desarrollados de manera grupal, será importante invitar a que cada uno /a de los /as participantes, intente desarrollarlos por cuenta propia, de manera que aumente su proceso de comprensión y aprendizaje.
--	---



5. Anexos

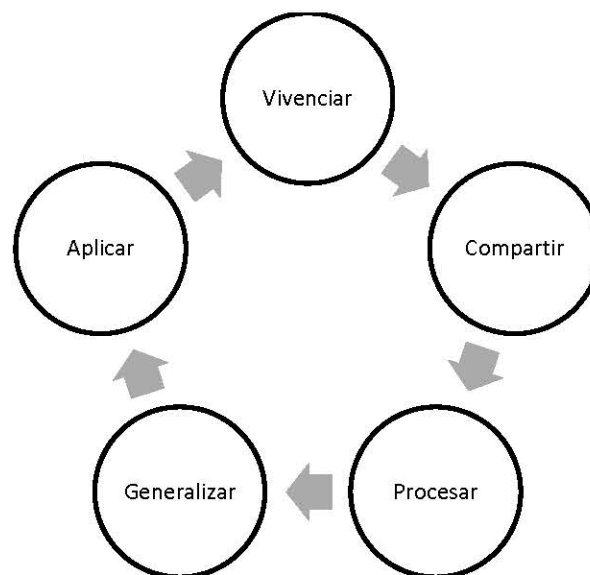
5.1 El método Ciclo de aprendizaje vivencia, CAV (Aprender haciendo).

Es un método que permite generar aprendizaje tomando en cuenta la experiencia y conocimiento del grupo de participantes, lo cual reduce significativamente “el proceso traumatizante” de la formación tradicional y bancaria, que considera al participante como alguien que no conoce nada. Es un método que permite al participante sacar mayor provecho de lo aprendido y por tanto le sea útil para su futura aplicación.

El CAV puede comprenderse también como un laboratorio, el cual pretende “experimentar” situaciones muy cercanas a la realidad en un ambiente controlado; situaciones que pretenden llevar a un proceso de aprendizaje de una manera atípica, dadas las variables que involucra y la conducción de un proceso cuyo avance puede considerarse con un enfoque de espiral.

Además, permite la integración de diversas técnicas gracias a lo cual es más fácil satisfacer los distintos estilos de aprendizaje que presentan las personas.

El método se constituye de 5 etapas o fases, las cuales se describen a continuación:



Vivenciar

Esta es una situación que artificialmente se crea para someter a un grupo determinado al enfrentamiento de dificultades y/o circunstancias que les creen la necesidad de reaccionar y generar



diversas opciones de solución/actuación. Es decir, se provoca la vivencia de situaciones que pongan a las personas frente a sus propias debilidades y fortalezas. Una vivencia por sí misma implica el involucramiento de aspectos de carácter cognoscitivo (mentales) y motriz (corporales), pero sobre todo afectivos (emocionales).

La vivencia puede ser un ejercicio práctico, un intercambio de experiencias, un video, una lectura, escuchar algún audio, etc.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona instrucciones. • Entrega materiales. • Resuelve dudas. • Observa, escucha y anota. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha • Pregunta • Participa en actividad organizada

Compartir

La experiencia vivida anteriormente generalmente provoca una acumulación de energía, la cual debe ser drenada con la intención de descargar los centros nervios que han sido afectados durante lo

ocurrido (plano emocional), lo cual es necesario para posteriormente procesar “la materia prima” generada (conocimiento en proceso de ser consolidado) a través del análisis y la comprensión de lo sucedido, el compartir sobre todo lo experimentado pondrá frente al grupo los efectos generados por la vivencia.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta (en relación a lo experimentado emocionalmente, no lo desarrollado). • Modera (evita interferencia de terceros). • Escucha. • Contiene (evita participante explique lo desarrollado, lo experimentado. Se enfatiza en un compartir emocional, no intelectual). 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Expresa lo sentido. • Escucha



Procesar

En esta etapa se busca obtener una interpretación de los hechos, de esa “materia prima generada”, es un momento para el análisis, para encontrar explicaciones, a lo sucedido o vivido. En algunas oportunidades la vivencia ha generado confusión, desorganización, precipitación, falta de información, malos procedimientos, etc., por lo se presenta ahora un momento que intentará hacer objetiva la explicación de los hechos y lograr la comprensión de todo el grupo.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta y escucha (de manera ordenada, uno a uno o bien, por grupos de trabajo) • Anota ideas clave. • Modera (evita interferencia desordenada de terceros). 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Analiza • Expone y escucha • Toma nota

Generalizar

Este es el momento para inducir el resultado obtenido del procesamiento o interpretación a un nivel más amplio. Es trasladar los conocimientos generados o confirmados durante el procesamiento hacia fuera del salón, haciendo analogías con la vida real, a fin de encontrar posibles campos de aplicación.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Rescata aporte de participantes y los integra con propuesta que ha preparado. • Expone, ejemplifica. • Resuelve dudas. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha • Pregunta • Anota.

Aplicar

Es la etapa que culmina el proceso de aprendizaje, se posibilita la oportunidad de poner en práctica lo aprendido, en los diversos contextos en donde el participante se desenvuelve. Durante el proceso de formación, el facilitador provoca que el participante en principio, visualice situaciones o momentos en donde considera posible la aplicación de los nuevos conocimientos adquiridos.



Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Invita a la reflexión (¿En dónde aplicar lo aprendido? ¿Cuándo, cómo hacerlo?) • Modera, escucha, afirma. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha y reflexiona • Visualiza posibilidades. • Comenta.

5.2 Boleta de evaluación del taller

No	Aspecto	Ponderación			
		Muy satisfactorio	Satisfactorio	Regular	Poco
1.	La temática me ha resultado interesante y útil.				
2.	Las explicaciones que se han proporcionado han sido comprensibles.				
3.	He tenido la oportunidad de presentar mis dudas y han sido aclaradas.				
4.	Los ejercicios desarrollados me permiten ir comprendiendo y aprender de la temática tratada.				
5.	Considero que estoy teniendo más claridad en relación a lo que significa emprender un negocio.				
Comentarios libres:					



5.3 Planificación del taller

Sesión 1								
Temática	Resultado Esperado	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
1. Hilo conductor	Realimentar proceso, en base a sesión anterior.	Breve conversatorio de lo trabajado en la sesión anterior.	Plenario	Realiza preguntas, enfocadas en la sesión anterior.	Escucha, revisa notas, recuerda, expone.	10 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco.	De ser necesario, abordar de nuevo un punto tratado en sesión anterior.
2. Las ideas se encuentran cerca de usted	Participantes amplían horizonte de posibilidades referidas a "fuentes" de donde buscar posibles ideas para emprender.	2.1 Lectura de casos relacionados con emprendimientos a partir del error.	Trabajo individual y CAV	Instruir al grupo: enfocarse en la lectura de los casos y posteriormente comentar en relación sobre cómo típicamente se aborda el error, de acuerdo a lo indicado en la nota técnica.	Lectura de casos, escucha reflexión de facilitador y comentar al respecto.	20 mints.	Lectura de los 3 casos relacionados con emprendimientos a partir del error.	Ver en detalle lo sugerido para la aplicación del CAV en este ejercicio.
				Reflexión personal en relación a la experiencia con el error. Comentarios en torno al ejercicio.	Reflexiona a partir de su experiencia personal en relación con el error. Y comparte con el grupo.			
		2.2 Lectura de casos de emprendimiento en relación a lo que ocurre en el medio y desde la tecnología.		Instruir al grupo: enfocarse en la lectura de los casos relacionados con los emprendimientos en su alrededor y generados desde la tecnología.	Lectura de casos, escucha reflexión de facilitador y comentar al respecto.	20 mints.	Lectura de los 3 casos relacionados con emprendimientos a partir del error.	
		Reflexión personal en relación la observación de emprendimientos que conoce y las razones posibles del porqué han iniciado.		Reflexiona a partir de lo que recuerda de su entorno o que conoce de la tecnología.	30 mints.			Formato específico para desarrollar el ejercicio.
3. Proceso de generación de ideas de negocios.	Participantes aplican estrategia para generar posibles ideas de negocios y la estrategia para seleccionar posibles emprendimientos.	3.1 Lluvia de ideas	Trabajo grupal	Instruir sobre la mecánica de generación de la lluvia de ideas.	Participantes escuchan la instrucción y generan las ideas a partir de las mismas.	15 mints.	Hojas, marcadores, podrían ser pos it.	Puede provocarse "un ambiente competitivo" con lo que se pretende animar la participación y generación de propuestas.
		3.2 Aplicación de macro filtro		Presentar el proceso, realiza ejercicio para ejemplificar la dinámica de trabajo.	Desarrollan el ejercicio relacionado con el macro filtro.	20 mints.		Se exponen públicamente todas las ideas generadas, "se universaliza" el uso de las mismas.
4. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación.	



Sesión 2

Temática	Resultado Esperado	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
1. Hilo conductor	Reafirmar proceso, en base a sesión anterior.	Breve conversatorio de lo trabajado en la sesión anterior.	Plenario	Realiza preguntas, enfocadas en la sesión anterior.	Escucha, revisa notas, recuerda, expone.	10 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco,	De ser necesario, abordar de nuevo un punto tratado en sesión anterior.
2. Proceso de generación de ideas de negocios (continuación)	Participantes aplican estrategia para generar posibles ideas de negocios y la estrategia para seleccionar posibles emprendimientos.	2.1 Generación de perfiles de proyectos	Grupos	Presentar el proceso, realiza ejercicio para ejemplificar la dinámica de trabajo.	Desarrollan el ejercicio relacionado con la generación de perfiles de proyectos.	1. hrs. 15 mints.	Formatos para la elaboración de perfiles de proyectos	Un formato por cada idea, retarlos a la elaboración de por lo menos 5.
				Provoca reflexión ¿qué se tiene más claro, qué información falta y por qué? ¿Cómo podría conseguirse dicha información?	Comparten experiencia de aplicación del formato y atienden puntos de reflexión provocada desde facilitación.	15 mints.		
		2.2 Aplicación de micro filtro		Presentar el proceso, realiza ejercicio para ejemplificar la dinámica de trabajo.	Desarrollan el ejercicio relacionado con la evaluación de perfiles de proyectos.	20 mints.	Herramienta para filtrado de ideas: "Micro filtro"	2 formatos (cada uno tiene capacidad de evaluar 5 perfiles)
		Provocar reflexión sobre la funcionalidad de la herramienta y el proceso desarrollado.		Comparten experiencia de aplicación del formato y atienden puntos de reflexión provocada desde facilitación.	20 mints.			
4. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación.	



6. Bibliografía y e – grafía

Formato Educativo. MBA especializado en emprendimiento. España 2020.

GTZ PROMOCAP. Manual del Facilitador, Formación CEFE. Guatemala 2002 /3

Hans Auer, Mauricio Quintana. PROGRAM S.A. Generación de Proyectos Empresariales. Guatemala, 2004

Meneses, Siddhartha. Q'anil, Creatividad: La Semilla del Infinito. Guatemala, 2010.

https://elpais.com/elpais/2015/06/24/eps/1435163520_563210.html

<https://byzness.elperiodico.com/es/emprendedores/20190109/estos-cinco-negocios-exito-nacieron-error-casualidad-7235180>.



Cuaderno de Trabajo para el Participante



7. Cuaderno de trabajo del participante

7.1 Presentación

Estimado/a participante, por medio de este cuaderno de trabajo, junto con las orientaciones de la persona que facilita el taller, tendrás la oportunidad de reflexionar y anotar algunas ideas que seguramente te ayudarán a tomar la decisión de emprender, en breve tiempo o quizás un poco de tiempo más tarde.

Será sumamente importante que participe en todos y cada uno de los ejercicios que se han propuestos, pues la intención de ellos es que puedan ser de utilidad para tomar algunas decisiones, relacionadas, sobre todo, con su disposición de emprender. ¡Y por supuesto en el mejor de los casos que lo haga!

En esta oportunidad, el trabajo a realizar será enfocado en algunas reflexiones y estrategias que permitan identificar algunas ideas que pueden ser consideradas para dar el paso importante: emprender, partiendo de un análisis del medio en el que vives y por supuesto, de la realidad de tu municipio y departamento. Así mismo, conocerás una estrategia que te permita desarrollar un análisis tomando en cuenta algunos elementos empresariales básicos, como también algunos de carácter personal.

Podrá notar al inicio la existencia de algunos íconos (figuras) las cuales pretenden orientar el trabajo que se debe ir realizando a lo largo del proceso. Así mismo, deseamos que sea consciente que se trata de un proceso, en donde cada paso que se irá dando es necesario y se va complementando con cada uno de los siguientes (actividades) por lo que la participación a lo largo de todo el proceso es sumamente importante.

7.2 Iconos de orientación

A lo largo del manual encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:



OJO. Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.



OBSERVA CON ATENCIÓN. Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.



A PENSAR: A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.



MANOS A LA OBRA: nos indica que hay un trabajo que desarrollar.

7.3 ¿De dónde pueden surgir las ideas de negocios?

7.3.1 Emprendiendo a partir del error



Por increíble que pueda parecerle, emprendimientos que han generado mucho dinero han surgido a partir de errores cometidos, de un constante “ensayo, prueba y error”. De intentar obtener un resultado y sin buscarlo, se ha obtenido otro tipo de resultado. Pero, se ha convertido en una oportunidad que se ha aprovechado y con ella se ha generado negocio.

A continuación 3 ejemplos que ilustran lo que se ha comentado:



Las patatas (papas) fritas:

Nadie podría imaginar que un enfado pudiera ser el origen de uno de los más sabrosos inventos culinarios. Este es el caso de las patatas fritas. Este producto alimenticio, nació en 1953 debido al enfado del chef de un restaurante en New York. Uno de sus comensales le había hecho una reclamación porque sus patatas estaban cortadas demasiado gruesas, por lo que exigió una nueva remesa de patatas esta vez más finas. Herido en el orgullo, decidió cortar las patatas de una forma extremadamente fina, y las introdujo en aceite más tiempo del habitual para hacerlas crujientes. ¡El resultado no fue una ofensa... sino todo un éxito!

Los cereales de desayuno:

En 1898 los hermanos **John Harvey y William Kellogg**, firmes creyentes de los beneficios de incorporar los cereales a la dieta diaria, se dispusieron a hervir granos para hacer granola para el sanatorio de Battle Creek donde trabajaban. De forma accidental olvidaron al fuego una mezcla hecha con cereales, semillas y maíz.

Para solventar su descuido decidieron aplastar la masa resultante con un rodillo, ofreciendo el resultado a sus pacientes. Con esta improvisada solución nacían los mundialmente conocidos

Corn Flakes de Kellogg's.



Los Post-it

Se trata de uno de los productos de oficina que más usamos en nuestro día a día. Hoy los podemos encontrar de las más variadas formas y colores, aunque no han cambiado su particular esencia: un adhesivo de suave agarre que permite pegarlos y quitarlos con facilidad.

Su inventor fue un químico de la compañía 3M llamado Art Fry que los ideó a finales de los 70. Buscaba la manera de no perder el separador de páginas de su libro de cánticos eclesiásticos. Recordó que dos años antes, su compañero de trabajo, Spencer Silver, había creado un adhesivo hecho a base de acrílico que terminó desechando por su poca sujeción.





Como puede observarse en los casos anteriores, la intención “de hacer algo” existía, lo cual es importante destacar, pues si no se intenta “hacer algo” no se tendrá la oportunidad de equivocarse, de cometer errores y quizás hasta de fracasar... pero, sobre todo, DE APRENDER y a partir del aprendizaje encontrar posibles oportunidades, quizás no pensadas desde un inicio, pero que animándose y corriendo el riesgo... pueden ser negocios, hasta muy buenos negocios.

También podría reflexionarse de los casos anteriores, que las personas que se atreven y realizan acciones para desarrollar sus proyectos y alcanzar algunas metas, es posible que rompieran el llamado ciclo del error¹: ***No sé, entonces no hago, entonces no aprendo.*** Esta situación podría cambiar cuando nuestro pensamiento se enfoca en un orden distinto de ideas: ***Tengo miedo a equivocarme. A pesar de eso, intento hacerlo. Al intentarlo, cometo errores. Al cometer errores, no me enfoco en la pena que siento, sino en cómo podría haber salido mejor, y así obtengo aprendizajes.***



En conclusión, será precisamente en un cambio de mentalidad en donde se debe poner atención, tratando de estimular dos procesos importantes: 1. emprender, equivocarse y aprender del error y 2. aprovechar los errores como posibles oportunidades de negocios.



A pensar



Manos a la obra

Mi experiencia con el error

Resuma en este espacio, una experiencia de vida en la que se ha equivocado y que pueda compartir con el grupo.

¿Qué experimentó al darse cuenta del error cometido?

¿Ha tenido un aprendizaje a partir de dicha experiencia y le ha sido útil en otro momento? ¿Qué aprendió?

¿Qué es lo más difícil para usted – si acaso le ocurre – para manejar una equivocación o error cometido?

7.3.2 Empezando a partir de lo que está cercano a mí



En cuanto a la primera pregunta, podríamos encontrar **oportunidades al observar lo que sucede en nuestra comunidad, municipio, departamento e incluso la realidad del país.** Debemos agudizar nuestros sentidos para percibir qué hace falta, o que problemas se están presentando, qué es lo que las personas están comprando en lugares lejanos para proveerse o proveer a los vecinos; de igual manera podríamos observar que negocios están trabajando en forma conjunta como “en cadena” y establecer si es posible “encadenarnos” también, pero agregando valor a lo que ya se está realizando.

Ejemplos:

Ante la falta de transporte público en muchos lugares de nuestra región, se ha incrementado el transporte por medio de **moto taxis.** Lo cual ha generado otros empleos, entre ellos: los distribuidores de este tipo de transportes y de sus correspondientes repuestos; mecánicos para dar mantenimiento y la contratación de pilotos.





Ante la crisis sanitaria por la que atravesamos y “el encierro” obligado que fue impuesto en muchos países, incluido el nuestro, con la intención de apoyar a las personas y por supuesto sobrevivir..., varios emprendedores se enfocaron en la **venta de alimentos a domicilio**. Algunos de ellos han sido proveedores de frutas, verduras, carnes y lácteos.

En cuanto a la segunda pregunta, la tecnología vinculada a los medios de comunicación, se hace un llamado de atención muy particular al uso de los teléfonos inteligentes (smartphone) los cuales poseen una pantalla táctil, que permite al usuario conectarse al internet, gestionar cuentas de correo electrónico e instalar otras aplicaciones (redes sociales, por ejemplo) y recursos a modo de pequeño computador.



Ejemplos:

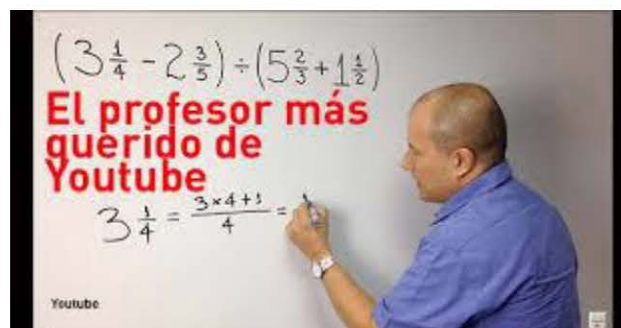
Una vez generado el emprendimiento, venta de alimentos y entrega a domicilio, es posible por medio de las redes sociales (WhatsApp, Facebook, Instagram, entre otras) realizar procesos de comercialización, lo cual permite llegar a más público y por tanto contar con más






Y aunque nos parezca lejano, o talvez demasiado difícil, pero no por ello deja de ser inspirador, quienes han diseñado las llamas “apps” o aplicaciones como, por ejemplo, el WhatsApp (la cual sirve como sistema de mensajería instantánea) o Duolingo (utilizable para aprender varios idiomas) al desarrollar ciertas habilidades han logrado generar negocios con niveles de ganancias insospechados para nosotros.



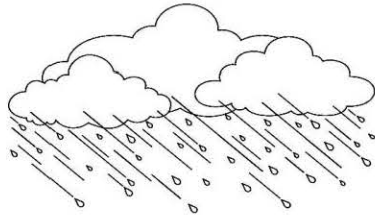
Teniendo una computadora de escritorio o bien una portátil (laptop), es posible desarrollar páginas web, o bien generar cursos en línea que se podrían vender (mostrando tus habilidades culinarias, en macramé o la enseñanza de matemáticas, por ejemplo).





 A pensar	 Manos a la obra	<h2>Observo y aprendo de otros emprendedores</h2>
<p>Emprendimientos más comunes que observo en la comunidad:</p> <ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.5.	<p>Razones que imagino por las cuales han surgido</p>	
<p>Emprendimiento que ha surgido por medio del uso de:</p> 	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.	
<p>Posibles razones por las que han surgido:</p>		

7.3.3 Proceso de generación de potenciales ideas de negocios



1. Generamos una lluvia de ideas, integrados en equipos. Todas las ideas se aceptan, incluidas: locuras, tonteras, disparates... **¡Debemos ser creativos!**

2. Utilizamos preguntas del “macro filtro”:

Elementos empresariales

- ¿Cantidad de negocios similares, posibles clientes?
- ¿Mis conocimientos y capacidades?

Elementos personales

- ¿Se afectan negativamente reputación y la de mi familia?
- ¿Cómo voy a sentirme con este tipo de negocio?
- ¿Cuáles ideas creo sería posible de implementar?

3. “imaginamos” y “construimos” algunos elementos de las posibles ideas a ser implementadas que hemos seleccionado, empleamos para ello, el formato de **perfil de proyectos**.

4. Evaluamos con más detalle nuestras posibles ideas a emprender. Empleamos los perfiles de proyectos y **el micro filtro**. Evaluamos **tanto elementos de carácter empresarial como personal. Y decidimos.**



Perfil de posible negocio:

Acá se debe colocar el nombre de la actividad a desarrollar

1. Descripción del proyecto:

Fecha de inicio estimada, beneficio a la comunidad, será un emprendimiento social o económico, individual o colectivo, ubicación.

2.Descripción del producto o servicio a prestar:

Tamaño del producto, duración, utilidad, calidad, precio, necesidad más inmediata que satisface.

3.Mercado – clientes:

Grupo meta: hombres, mujeres, niños/as, ancianos, enfermos...

4.Demanda:

¿Tiene o tendrá demanda el producto o servicio que se está ofreciendo o ya fue satisfecha?

5.Competencia:

Si tiene competencia: cuántos y quiénes son, precios, calidad, distancia del proyecto que iniciaremos.

6. Aliados estratégico: familia, amigos, alguna institución...



7. ¿Cómo se diferencia el producto /servicio del de la competencia?

¿Cuál es el valor agregado del producto o servicio – que se piensa de manera inicial puede tener – y que no tiene la competencia?

8. Producción técnica

¿Qué conocimientos son necesarios para elaborar el producto o prestar el servicio?, describirlos si los conoce.

9. ¿Qué equipo, maquinaria, local necesito para el proyecto?

Describirlos si los conoce.

10. Administración

¿Qué conocimiento, experiencias se necesitan para el proyecto? Describirlos si los conoce.

11. Inversión, estimación del capital que se necesita para iniciar este proyecto

(herramientas, maquinarias, local, capital de trabajo, etc.) pensar, investigar, estimar costos preliminares y sumar, para establecer un monto preliminar.

12. ¿Qué resultados se esperan y en qué tiempo?

Generar un empleo, ganar dinero ¿cuánto?, superación personal, apoyar a la familia (acá se debe recordar lo establecido en el proyecto de vida)

Fecha:

Nombre:

Contacto:



Instrumento Microfiltro

Criterios Empresariales										
Posible negocio		Mercado	Producto/ servicio adecuado al mercado	Conoci- mientos técnicos	Conoci- mientos administra- tivos	Inversión	Resultado (*)	Factor crítico de éxito	¿Factible? (posible)	
		5 muy bueno, 1 malo		5 Sencilla, 1 muy complicada		5 baja, 1 muy alta	Sumatoria de criterios	El peor evaluado...	Si / No	
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
Criterios Personales							Conclusión			
Posible negocio		Satisface mis expectativas	Apoyo de familia y amigos	Tengo energía (**) para hacerlo	Mi disposición real, al aprendizaje.	Factor crítico de éxito	Resulta- do crite- rios perso- nales	Resulta- do criterios empesa- riales	Suma de resulta- dos de criterios evalua- dos	¿Factible? (posible)
		5 muy bueno, 1 malo				El peor evaluado	Sumatoria de criterios	Copiar (*)		Si / No
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										

(**) Energía = tiempo, deseo, interés, ganas, motivación...



Instrumento Microfiltro

Criterios Empresariales										
Posible negocio		Mercado	Producto/ servicio adecuado al mercado	Conoci- mientos técnicos	Conoci- mientos administra- tivos	Inversión	Resultado (*)	Factor crítico de éxito	¿Factible? (posible)	
		5 muy bueno, 1 malo		5 Sencilla, 1 muy complicada		5 baja, 1 muy alta	Sumatoria de criterios	El peor evaluado...	Si / No	
6.										
7.										
8.										
9.										
10										
Criterios Personales							Conclusión			
Posible negocio		Satisface mis expectati- vas	Apoyo de familia y amigos	Tengo energía (**) para hacerlo	Mi disposi- ción real, al aprendi- zaje.	Factor crítico de éxito	Resulta- do crite- rios perso- nales	Resulta- do criterios empesa- riales	Suma de resulta- dos de criterios evalua- dos	¿Factible? (posible)
		5 muy bueno, 1 malo				El peor evaluado	Sumatoria de criterios	Copiar (*)		Si / No
6.										
7.										
8.										
9.										
10										

(**) Energía = tiempo, deseo, interés, ganas, motivación...



Ruta para alcanzar el emprendimiento.

