

NORELY TORRES RUIZ

Instructora de Emprendimiento

COMPETENCIA

Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJES

- ✓ Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- ✓ Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- ✓ Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- ✓ Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

- ✓ Identificar los elementos de la cultura emprendedora.
- ✓ Determinar elementos personales en la cultura emprendedora.

Objetivo

- ✓**Identificar**
- ✓**Reconocer**
- ✓**Evaluar**

Comportamientos y **actitudes** emprendedoras de sí mismo.

Fortalecer capacidades

Llevarlos al **éxito empresarial**

Pensar

Sentir

Actuar





Es la aplicación de un conocimiento teórico más un conocimiento práctico sostenidos por una actitud determinada.

Actividad Diagnóstica

¿Qué sabe hacer?

¿Cuál es mi valor diferencial?

Es la capacidad, susceptible de ser medida, necesaria para realizar un trabajo de forma eficaz.



¿Qué es el **espíritu emprendedor**?

Es tener la **pasión** para proponer e implementar **soluciones innovadoras**, **transformando** la realidad y generando valor social, ambiental y económico.



TEST DEL LADRILLO

En 2 minutos haga una lista de los posibles usos de un LADRILLO (o conjunto de ladrillos) Se aceptan IDEAS LOCAS



¿Cómo se sintieron con la actividad?

LA CULTURA EMPRENDEDORA



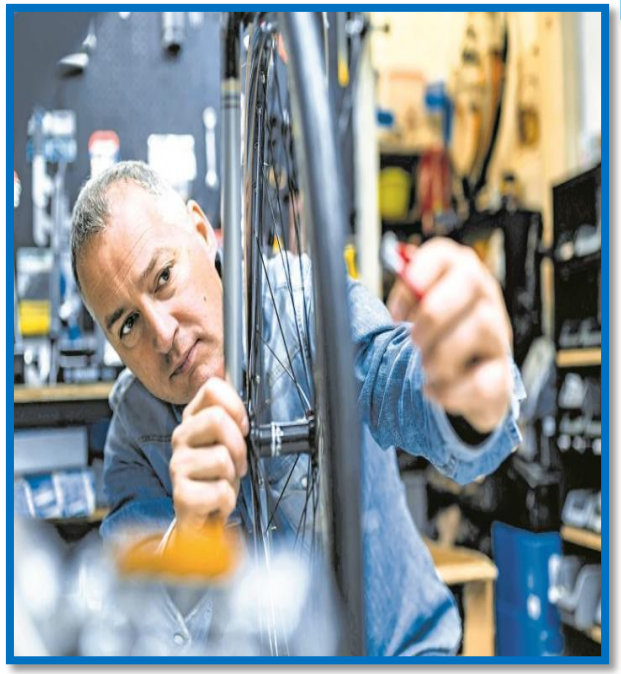
Iniciativa + Acción

Las personas dotadas de espíritu emprendedor poseen la capacidad de innovar; tienen voluntad de probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente.

LA CULTURA EMPRENDEDORA

La cultura emprendedora supone querer desarrollar capacidades de cambio, experimentar con las ideas propias y reaccionar con mayor apertura y flexibilidad.





Identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa.

¿POR QUÉ APOSTAR POR UNA CULTURA EMPRENDEDORA?

Estimula el crecimiento empresarial

Aumenta la satisfacción laboral



Atrae y retiene el talento

Mejora la competitividad

Permitir ahorrar costes

“El camino al éxito” elabore un escrito individual donde identifique sus debilidades, fortalezas de acuerdo a lo inspirado en el video. Con este escrito concluya que aspectos debería superar para iniciar mi carrera hacia emprendimiento.

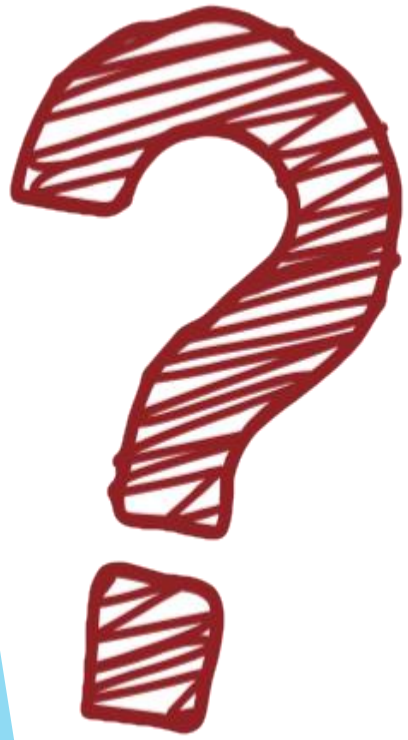
Visualice el vídeo en el siguiente link
https://www.youtube.com/watch?v=8MfsvOU-MdQ

ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA



- Actitud
- Pasión
- Eterno aprendiz
- Determinación
- Optimismo

¿Qué es el **emprendimiento**?



Una manera de pensar y actuar orientada hacia la **creación de riqueza**.

Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las **oportunidades**, planteada de manera global y desarrollada mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a **la empresa, la economía y la sociedad**.

Competencias básicas para el emprendimiento

Autoconfianza



Es el **convencimiento** que tiene una persona de realizar con éxito lo que se proponga, y provee de una actitud positiva hacia la vida. Es como una poderosa fuerza que da seguridad.

Seguridad en sí mismo

Confianza en su trabajo, se muestra seguro/a delante de otras personas y habla y actúa con confianza.

Autoconocimiento

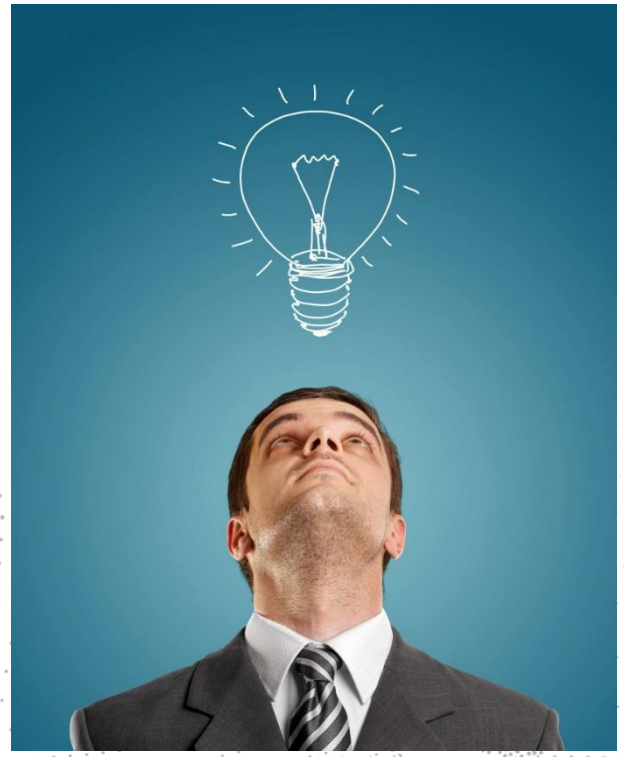
Identifica sus potencialidades y límites personales y laborales, obteniendo una imagen completa de sí misma.

Autovaloración
Valora sus capacidades, sus Potencialidades, límites personales y laborales

Autonomía
Capacidad para decidir, estar orientado a la acción,
y utilizar la iniciativa y la rapidez como ventaja competitiva.

Comportamiento emprendedor

¿Qué es?



La manera como las personas se comportan ante las diversas situaciones.

Características Emprendedoras Personales (CEP)



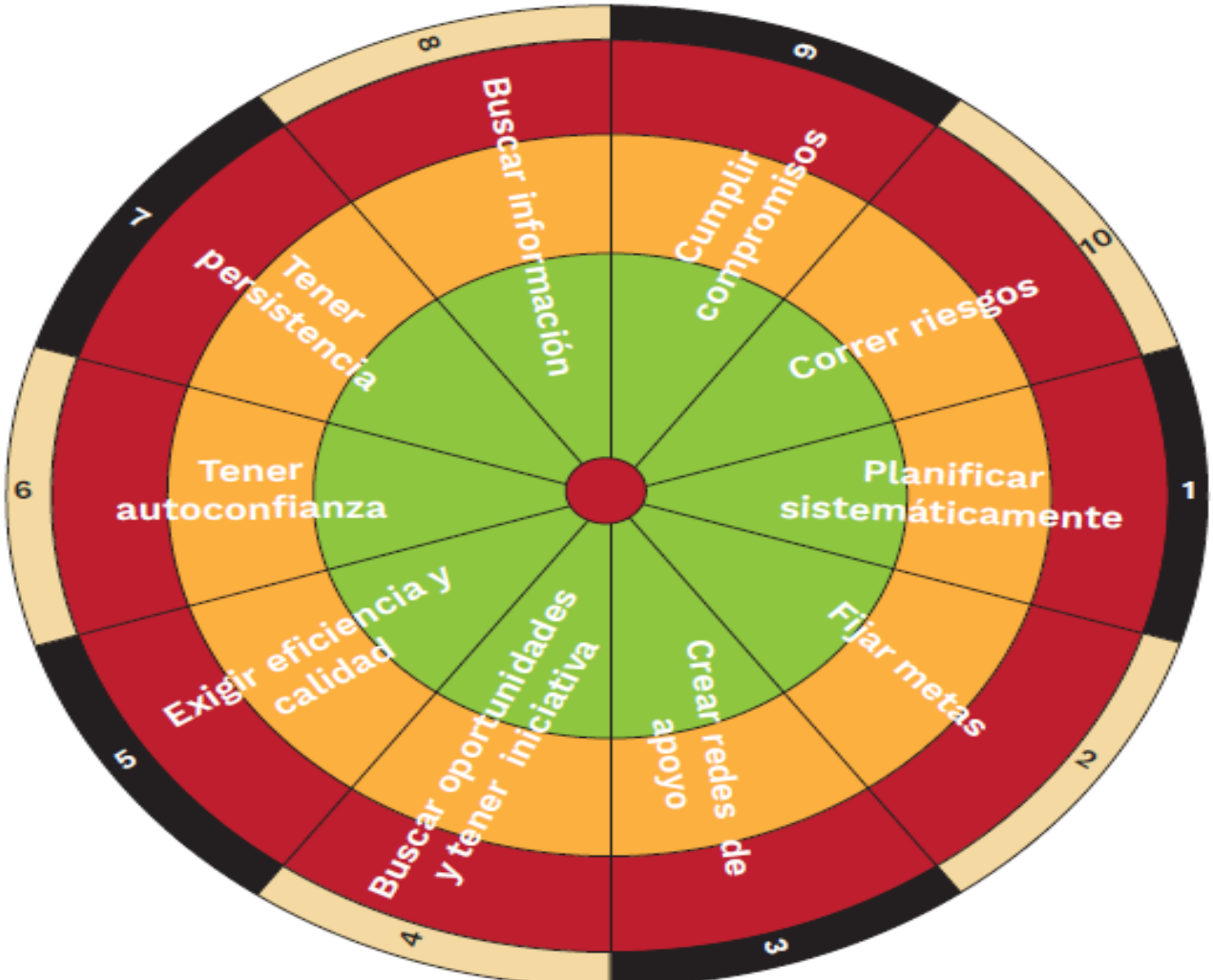
Son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas.


Planificar sistemáticamente
Fijar metas
Correr riesgos moderados
Crear redes de apoyo
Cumplir compromisos
CEP
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Buscar información
Exigir eficiencia y calidad
Ser persistente
Tener autoconfianza

La Diana de valoración

Herramienta que te permite identificar en cuáles puntos necesitas trabajar y cuáles te empoderan en el logro de tus objetivos, todo en términos de las Características Emprendedoras Personales.

La Diana de valoración



Verde: Si es un aspecto notable en tu personalidad, ubica el punto cerca al centro.

Amarillo: Si es un aspecto que aplicas con una frecuencia intermedia en tu comportamiento, ubica el punto en el área amarilla de la diana.

Rojo: Si es un aspecto que aplicas con poca

¿Creen que identificar tus CEP son útiles en la vida cotidiana y laboral?

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

- Tomar el riesgo.
- Estar motivado.
- Confiar en tus propias capacidades.
- Ser consciente de tus limitaciones.
- Tienen alta capacidad de trabajo.
- Hace de los problemas una oportunidad para emprender.



ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN

http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Test del emprendedor

Nº	Pregunta	A	B	C	D
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?	○	○	○	○
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?	○	○	○	○
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?	○	○	○	○
4	¿Tienes facilidad de comunicación?	○	○	○	○
5	¿Te consideras creativo?	○	○	○	○
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?	○	○	○	○
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?	○	○	○	○
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?	○	○	○	○
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?	○	○	○	○
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?	○	○	○	○
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?	○	○	○	○
12	¿Sabes trabajar en equipo?	○	○	○	○
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?	○	○	○	○
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?	○	○	○	○
15	¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?	○	○	○	○
16	¿Te planteas los temas con visión de futuro?	○	○	○	○
17	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?	○	○	○	○
18	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?	○	○	○	○
19	¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer?	○	○	○	○
20	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?	○	○	○	○

A = SÍ / EN TOTAL ACUERDO | **B** = BASTANTE / A MENUDO | **C** = ALGO / ALGUNA VEZ | **D** = NO / EN ABSOLUTO

Evaluar

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2

Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

Número de la ficha - guía 1 - Nombre del aprendiz

En definitiva,
lo mejor que puede hacer
un emprendedor antes de lanzarse
a montar una empresa
es conocer bien el medio
en el que instalarse,
para ir dándole forma
al proyecto en su cabeza
al tiempo que aprende
de aciertos y errores ajenos.



Catalina Hoffman
Emprender soñando

- ✓Analizar el sector productivo de influencia.
- ✓Consultar fuentes de información primaria y secundaria.
- ✓Recolectar información de forma estadística.
- ✓Establecer oportunidades de negocio.
- ✓ Establecer soluciones a problemas o necesidades planteadas.



¿Conoces tu territorio?



El ejercicio de análisis de tu sector es obligatorio por inspirador, por su capacidad de proporcionar información valiosa para encontrar oportunidades.

¿Qué son las potencialidades territoriales y quiénes pueden identificarlas?



“Las potencialidades son los aspectos y experiencias positivas existentes en el territorio, en diferentes características, y que pueden ser dadas a conocer a otros territorios, reconociendo sus capacidades”.

Capitales y recursos naturales, humanos, sociales, económicos y de infraestructura.



Realizar un reconocimiento de las potencialidades ambientales, culturales, económicas, institucionales y sociales.



Involucra los diferentes actores territoriales

Desarrollar competitividad territorial y crear sinergias con otros espacios, para el mejoramiento de la calidad de vida de la población en general.


Valoración de las potencialidades territoriales con visión de competitividad y sostenibilidad territorial.

Importancia de conocer el territorio

Aprovechamiento sostenible de los recursos territoriales.

Identificar y potencializar recursos que puedan generar riqueza en su territorio.

Posicionamiento del territorio.



Actividad 1

¿Por qué es importante conocer el territorio donde habitas?

¿Qué actividades económicas jalonan el desarrollo económico local de tu región?

¿Qué es el mercado?

El mercado es un lugar físico o virtual donde se encuentran dos fuerzas que generan procesos de intercambio.

Oferta

Demanda



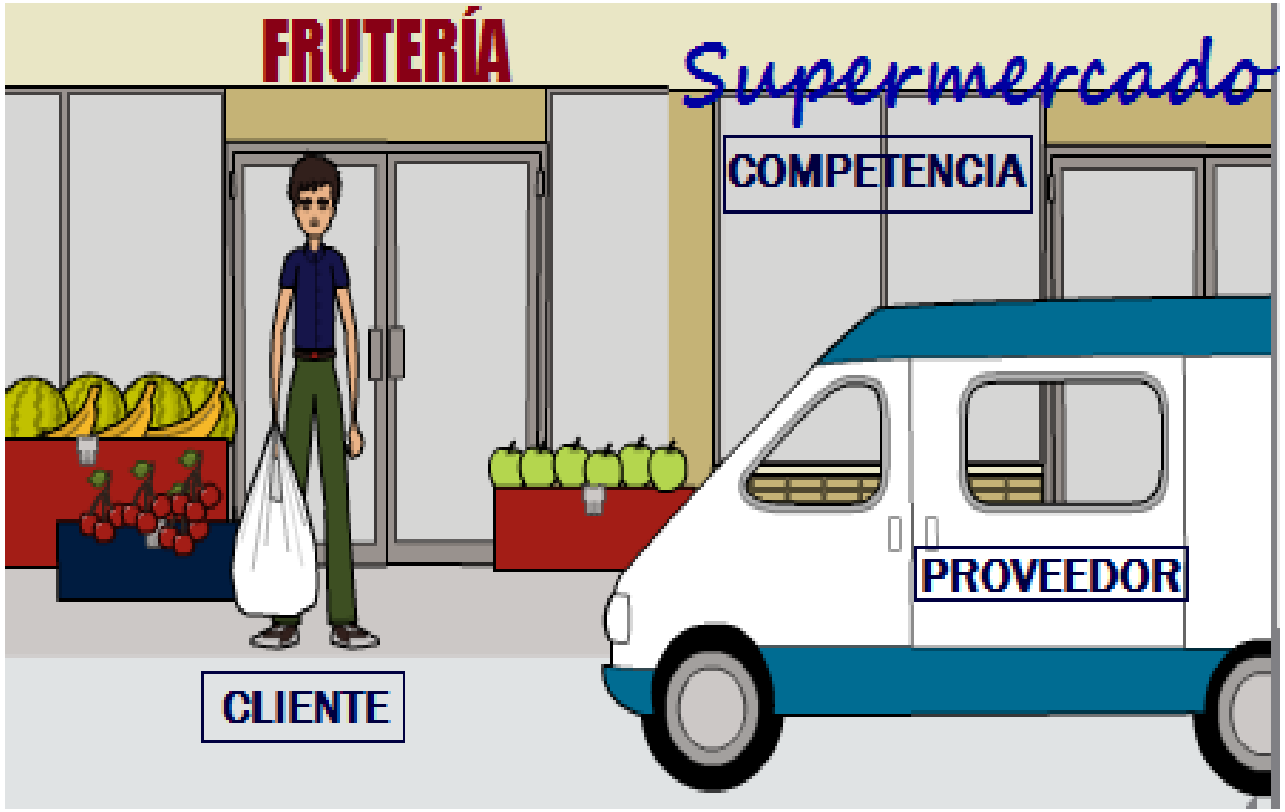
Estudio de mercado



Herramienta que consiste en investigar y analizar la información que permite conocer el mercado de un producto o servicio. En otras palabras un estudio de mercado **una investigación que se realiza con el fin de anticipar la respuesta de los clientes interesados** y a la competencia en el futuro, ya sea en el lanzamiento de un nuevo producto o servicio o por su reposicionamiento en el mercado.

Estudio de mercado

Consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar los datos relevantes del mercado donde se quiere incursionar.



¿Qué datos arroja un estudio de mercado?

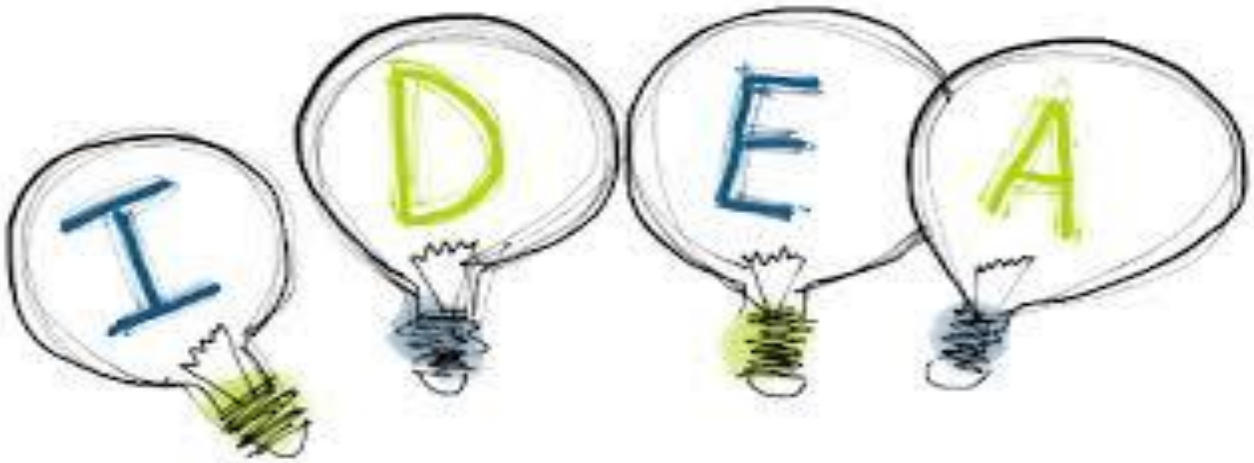
- ✓Potencial de crecimiento en sector determinado.
- ✓Conocer el cliente ideal.
- ✓Mejor ubicación geográfica para instalar el negocio.
- ✓Conocer las necesidades que cubre la competencia.
- ✓Identificar la competencia.
- ✓Proveedores.
- ✓Descartar ideas.



¿Cómo hacer un estudio de mercado?

- Recolección de información.
- Observación directa del mercado.
- Entrevistas y encuestas
- Análisis completo de la competencia
- Definir el objetivo
- Análisis FODA





Una idea es la representación mental de algo que tiene origen en nuestro pensamiento o imaginación.

Idea de negocio

El servicio o producto que se quiere ofrecer, la forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta

IDEA DE NEGOCIO



Toda idea debe ser cuestionada constantemente, admiten preguntas continuamente, lo interesante es conseguir respuestas novedosas a esas preguntas.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE UNA BUENA IDEA DE NEGOCIO

- ✓ Debe estar dirigida a un cliente ideal
- ✓ Altamente diferenciada
- ✓ Satisfacer a una necesidad
- ✓ Ser rentable
- ✓ Ser Oportuna

Actividad 2

Conforme un grupo de tres (3) personas.

- **Lluvias de ideas. Identifique ideas de negocio orientada en el programa de formación que actualmente recibe formación. (Para ello deberá reunirse con su grupo y debatir y generar propuestas de negocios).**
- **Identifique problemáticas y oportunidades relacionadas con su idea de negocio.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias del mercado



A la hora de emprender es necesario que conozcas más de cómo identificar necesidades y oportunidades que presenta el entorno. Conocer el entorno promueve la generación de ideas creativas y estas a su vez estimulan el pensamiento creativo, por lo tanto conducen a propuestas más interesantes orientadas hacia la resolución de problemas o necesidades.



- **Identificar necesidades empresariales del sector productivo de influencia.**

- **Ideas y oportunidades de negocio, modelaje de ideas.**

- **Estructura del plan de negocio.**



Actividad de reflexión inicial

UNA HISTORIA QUE SUELE OCURRIR…

- ***Pedro:*** *compadre ya pagué el primer mes de arriendo del local, contraté al empleado y compré la estantería del negocio.*
- ***Pablo:*** *¡qué bien compadre!, y ¿qué va a vender?*
- ***Pedro:*** *¡ay compadre!, aún no he pensado en eso.*



Mencione 5 aspectos claves que olvidó Pedro para la puesta en marcha de su negocio

Antes de armar un plan de negocio, la idea para tu proyecto tiene que ser **viable**, cercana a tus posibilidades y colocarla en distintos escenarios para confirmar que podría tener **éxito.**



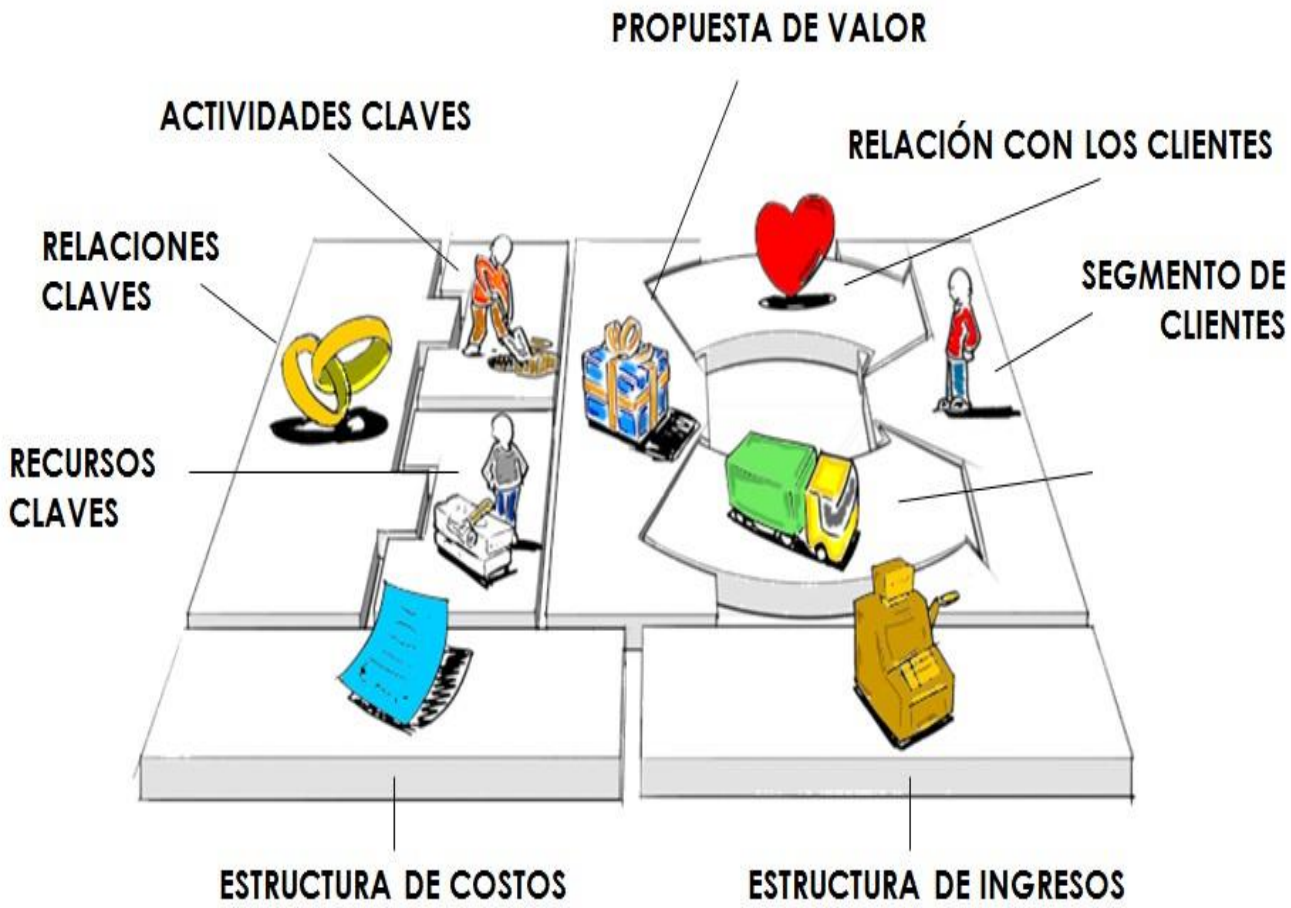
- ✓ **Identifica** aspectos más importantes de tu proyecto.
- ✓ **Estudia** el mercado.
- ✓ **Desarrolla** el proceso productivo.
- ✓ **Analiza** tus costos, económicos y financieros.
- ✓ **Proyecta** el crecimiento de tu empresa.

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Es una representación que resume la forma como un negocio selecciona sus clientes, les ofrece productos y servicios, les da valor agregado (adicional), llega a ellos, se relaciona con los mismos y gana dinero en el proceso.



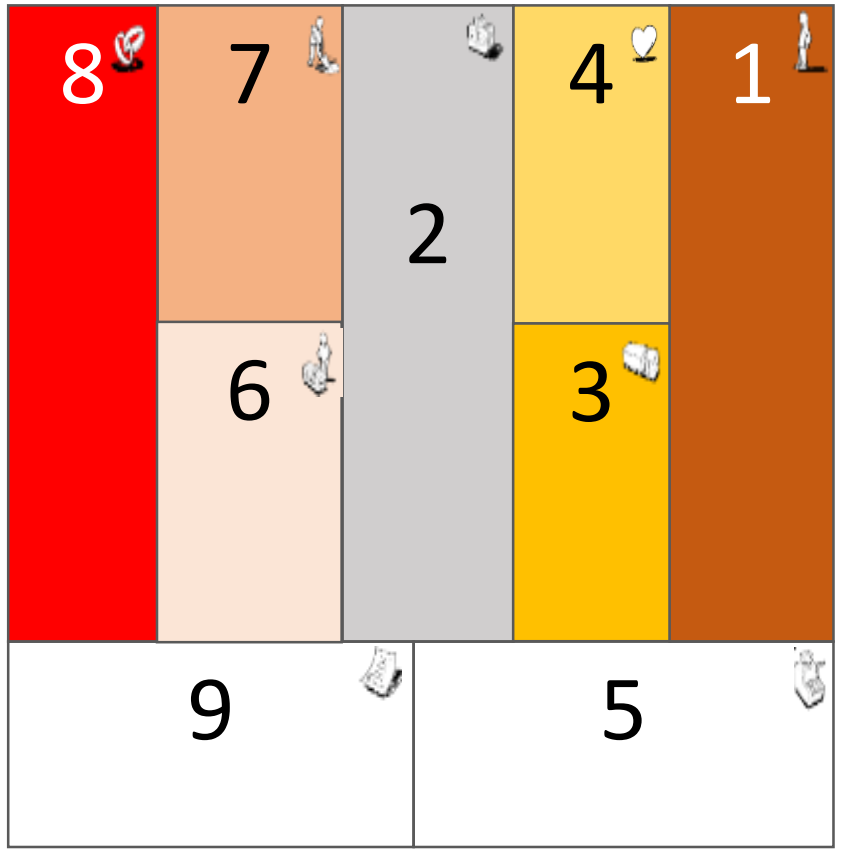
MÉTODO CANVAS



Es un lienzo formado por una serie de elementos que conectan las diferentes partes de la estructura de un plan de negocio.

1 SEGMENTO DE CLIENTES

Responde a la pregunta a quiénes se dirige nuestro producto o servicio. Describe el público objetivo y sus características.



Define tu público objetivo

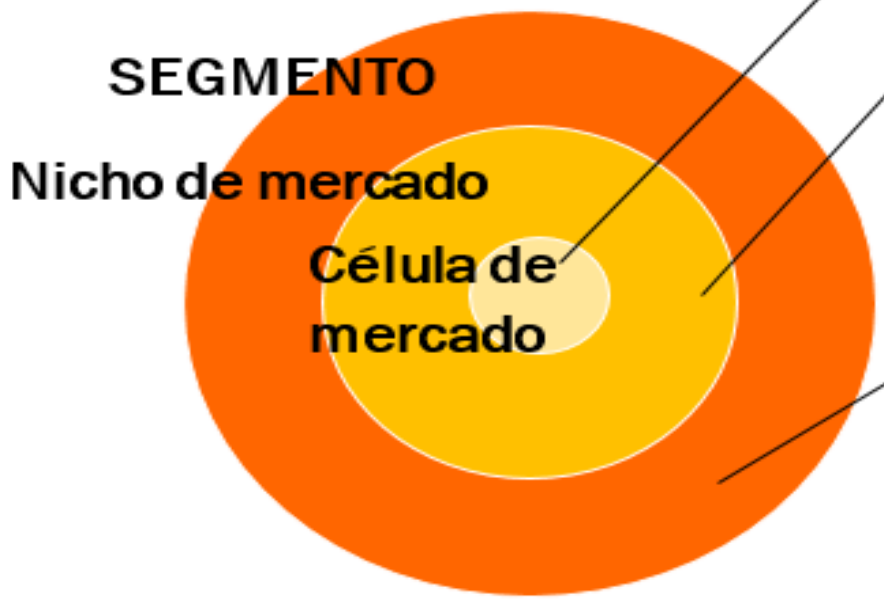
Este es el Mercado al cual estarás enfocando tu idea de negocio y donde encontrarás los potenciales clientes que quieres se conviertan en tu clientes.

Las Relaciones

Las Relaciones es la forma como deseas que tu negocio se relacione con tus potenciales clientes primero y posterior con tus Clientes. Es decir si lo harás solo tu, lo harás con una fuerza de ventas, lo harás a través de otras empresas que venden tu producto o servicio u otra forma en la que has pensado hacerlo.

SEGMENTOS DE CLIENTES

Esta información será de utilidad para su segmentación:



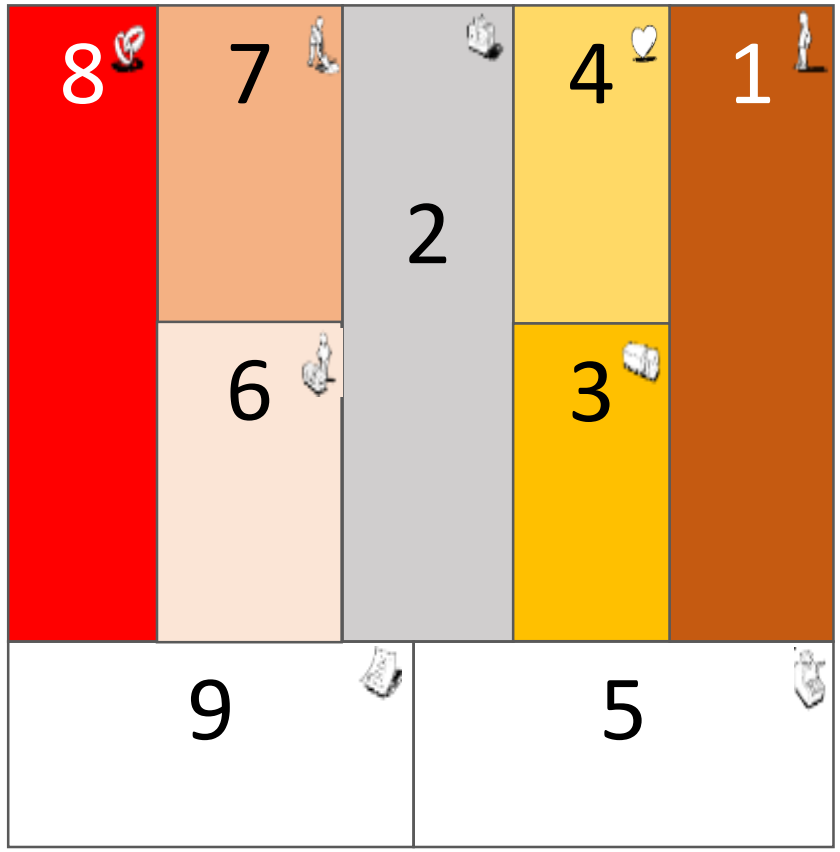
Son mercados altamente especializados (alto costo)

Es un pequeño grupo de individuos más especializados que hacen parte de un segmento

Un grupo de individuos que responde de forma similar a estímulos que proporciona un satisfactor

2 PROPUESTA DE VALOR

Responde a la pregunta qué diferencia tu plan de negocio al de otros, cuál es tu punto diferenciador ante la competencia.



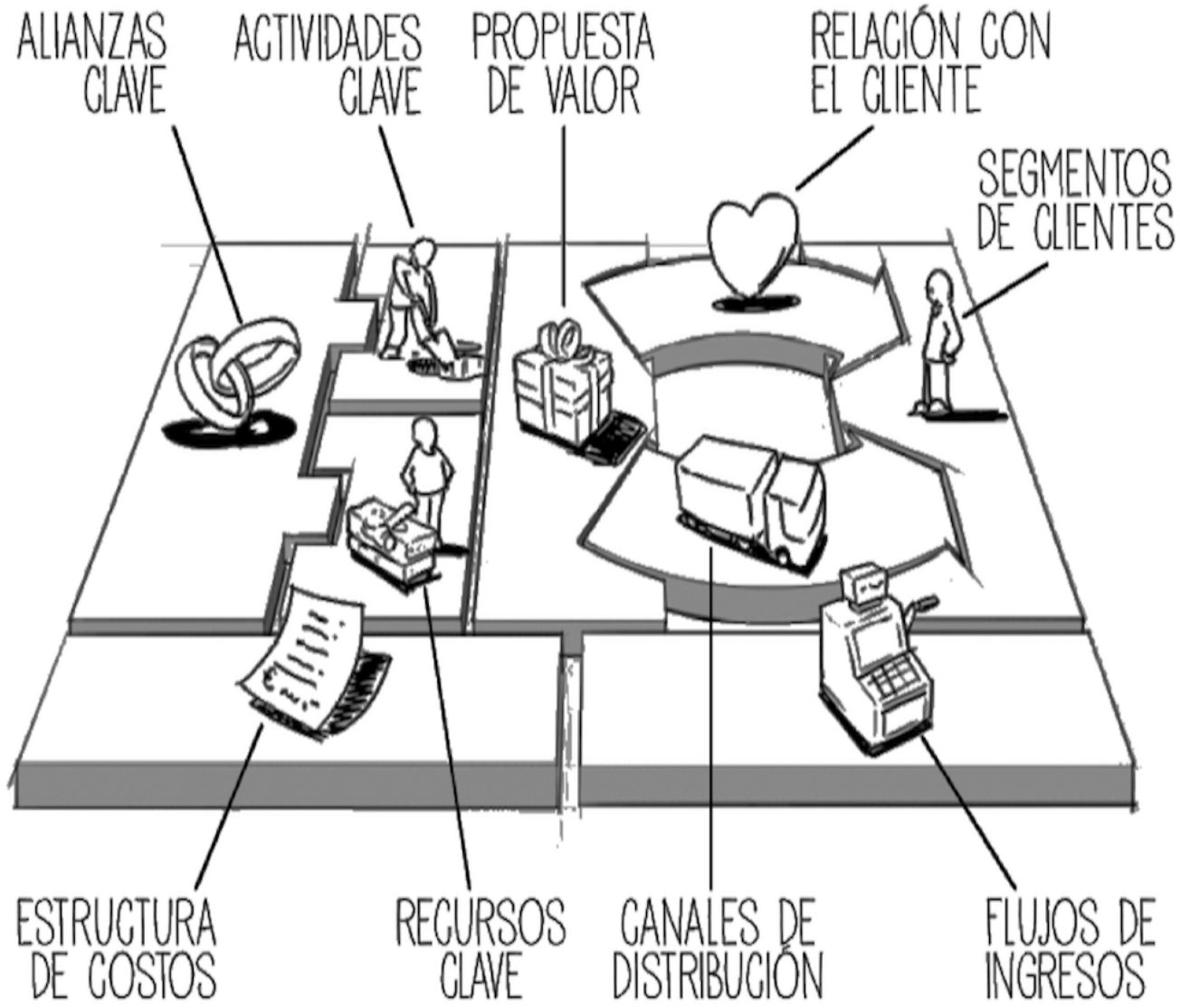
- ✓ **Novedad:** Crear un producto que no existía o una nueva idea.
- ✓ **Utilidad:** Que resuelva problemas concretamente.
- ✓ **Diseño:** La presentación del producto de valor atractiva.
- ✓ **Comodidad:** Se refiere a qué tan práctico es usar el producto.
- ✓ **Accesibilidad:** Sobre la facilidad de adquirir el producto.
- ✓ **Reducción de costes:** Se hace simplificando procesos y optimizando recursos.
- ✓ **Reducción de riesgos:** Garantías de proveedores, alianzas, socios, otros.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3

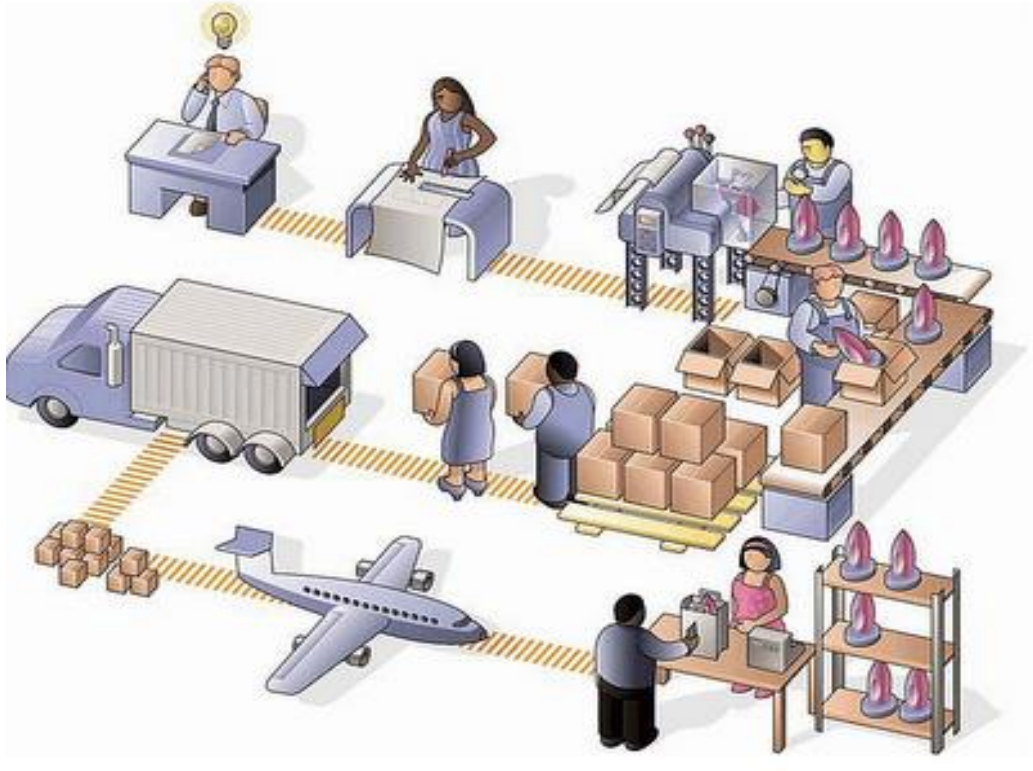
Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias del mercado



- **Estructura del plan de negocio.**
- **Canales de distribución.**
- **Relación con los clientes.**
- **Fuentes de ingresos.**
- **Recursos claves.**
- **Actividades claves.**



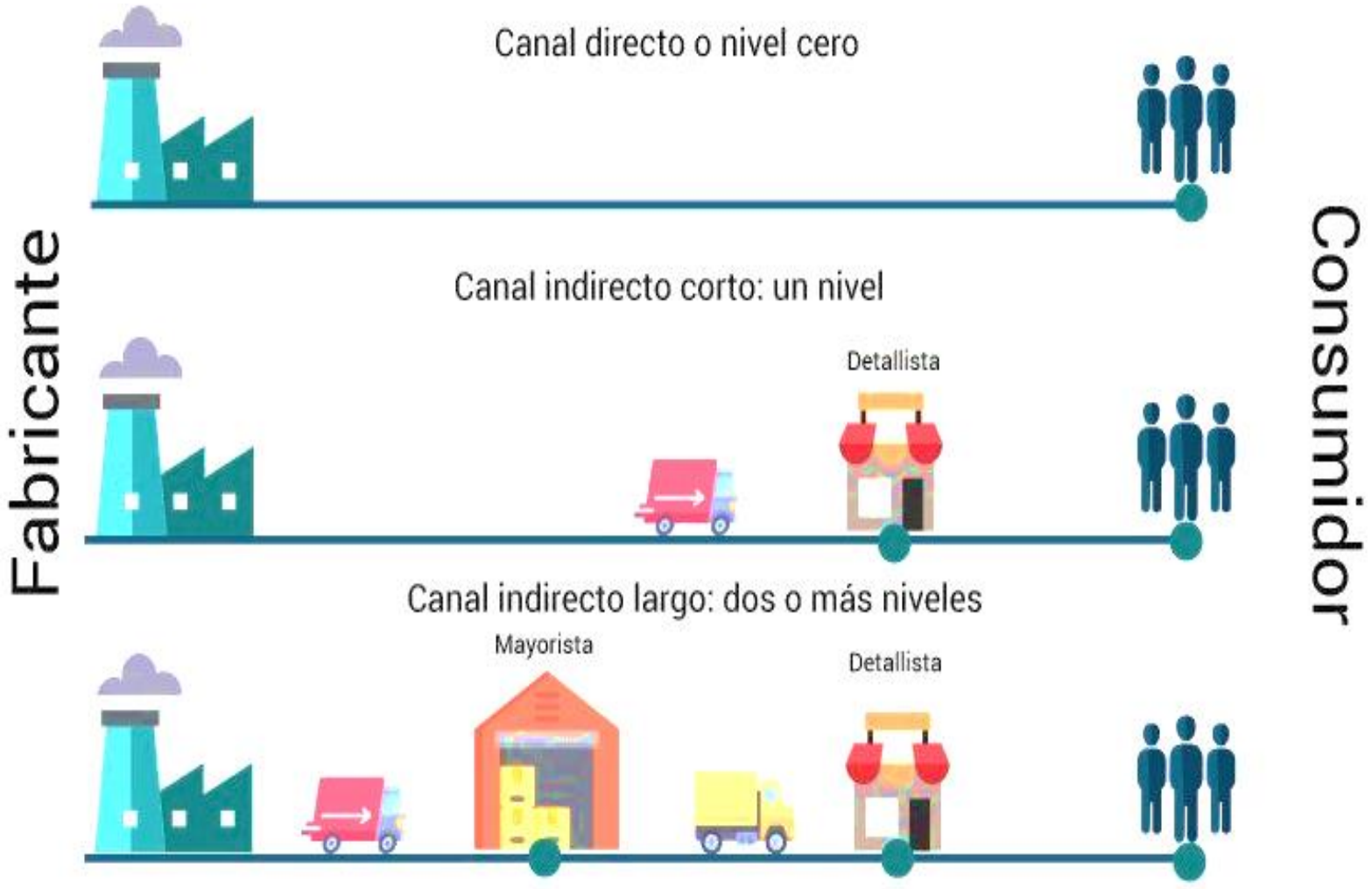
CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Describen la forma cómo una empresa comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor.

Define el canal que utilizarás para trasladar un producto desde el fabricante hasta el consumidor final.

TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

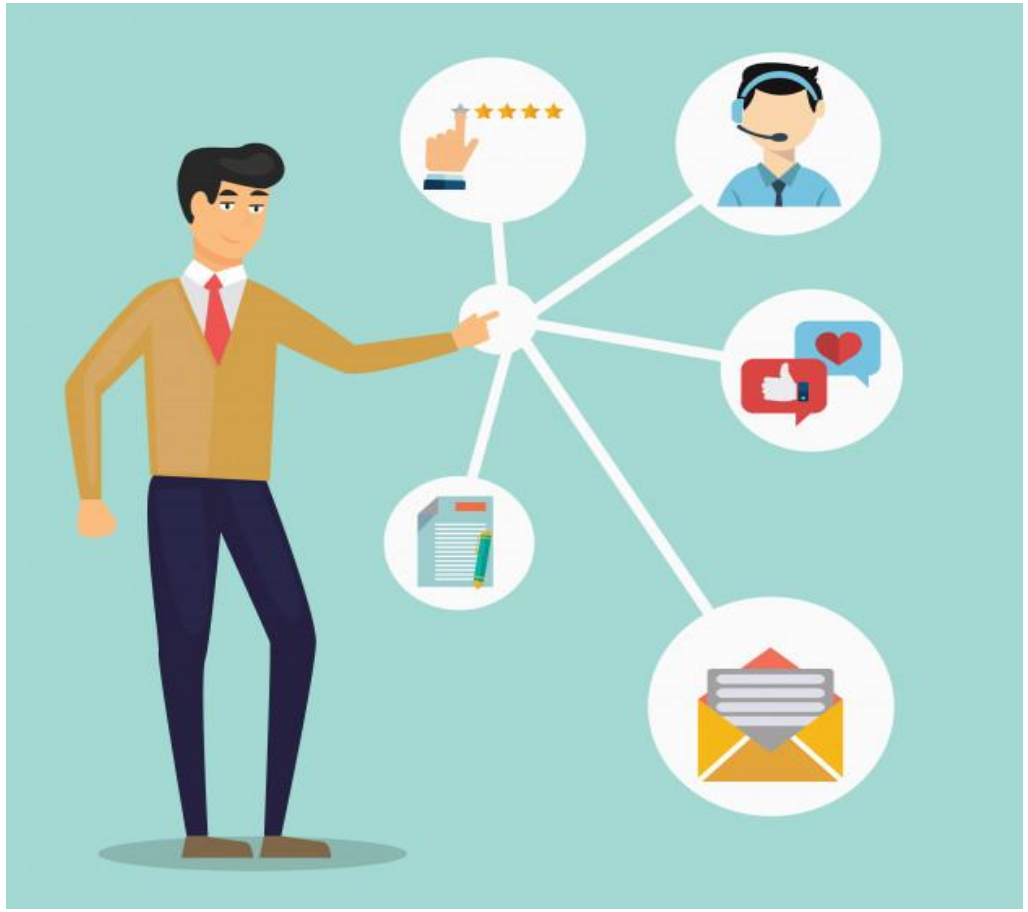


Canal Directo: Como su mismo nombre lo dice, la distribución del producto es directa desde el fabricante hasta el consumidor final.

Canal Indirecto: Pasa de la fábrica a un intermediario, ya sea mayoristas o minoristas para luego llegar hacia el consumidor final.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Define cómo vas a atraer, preservar e incrementar tu cartera de clientes. Para ello debes conocer al detalle las especificaciones de los distintos segmentos de clientes y cómo se ven atraídos por tu propuesta de valor.



CICLOS DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES



- ✓ **Adquisición:** cómo ganarás clientes para tu negocio.
- ✓ **Retención:** cómo preservarás a tus clientes, incluyendo aquellos que generan mejores beneficios a tu empresa.
- ✓ **Venta cruzada:** cómo mejorarás tus ganancias con tus actuales clientes.

FUENTES DE INGRESOS

Constituyen todas aquellas formas o estrategias para obtener dinero del segmento de clientes.
Identifique cuáles son los ingresos que espera recibir de su negocio.



RECURSOS CLAVES

Establecer qué recursos necesitará para hacer realidad su propuesta de valor; esto le permitirá saber qué se requiere para que sea viable su negocio.

- Recursos financieros
- Recursos humanos
- Recursos físicos
- Recurso Tecnológicos



ACTIVIDADES CLAVES



Se refiere a cómo usted hará que su negocio funcione.

Por lo tanto, usted debe tener en cuenta en este momento, las actividades tales como la fabricación, venta, distribución, el uso de la tecnología de la información, la comercialización y la participación de los interesados.

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Cuáles requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Cuáles para nuestra relación con los clientes?
- ¿Cuáles para los flujos de ingresos?

RESULTADO DE APRENDIZAJE 4

Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

- **Estructura organizacional**
- **Gestión empresarial**
- **Planeación estratégica**



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



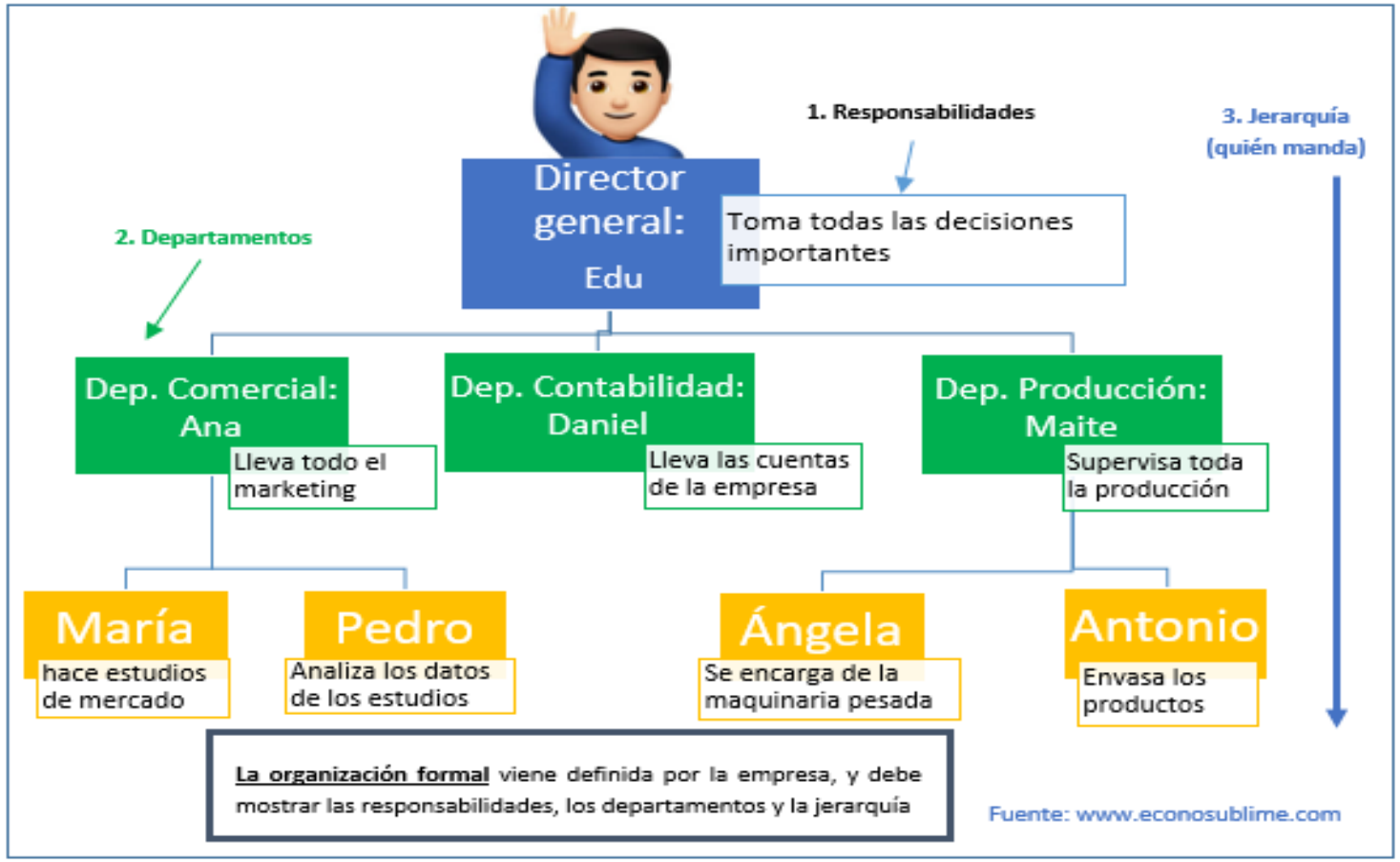
La estructura organizacional es el sistema jerárquico escogido para organizar el recurso humano y los medios de una organización. Gracias a ella, se abordan las formas de organización interna y administrativa. El reparto del trabajo en áreas o departamentos se ramifica en un árbol.

ACTIVIDAD

¿Por qué es importante implementar y conocer la estructura organizacional de mi negocio?

Podemos diferenciar dos grandes tipos de estructura organizacional: formal e informal.

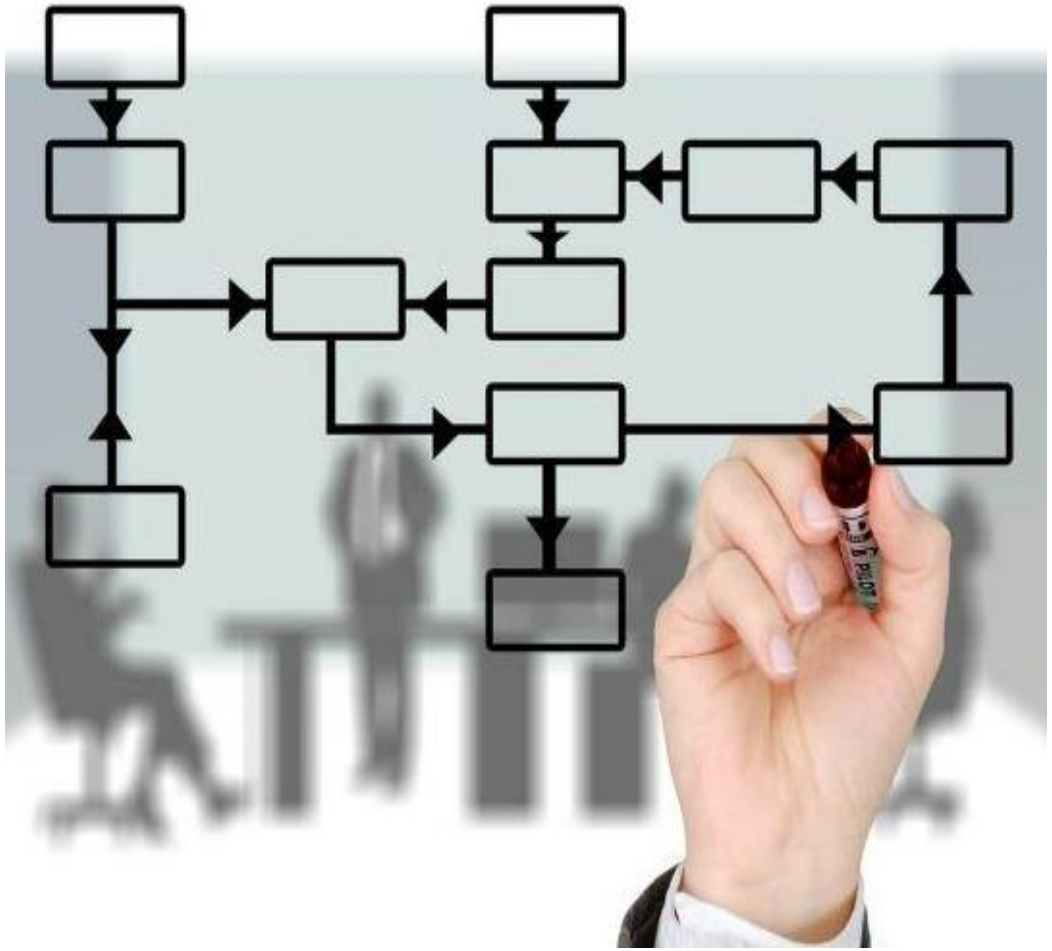
La estructura organizativa formal es la que se basa en las relaciones marcadas por la dirección de la empresa.



La estructura organizativa informal es el conjunto de relaciones no definidas por la dirección de la empresa y se basa en las necesidades de los propios trabajadores.



OBJETIVOS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



- ✓ Determinar qué funciones va a realizar cada quién.
- ✓ Establecer quién va a responsabilizarse de qué resultados.
- ✓ Eliminar confusiones entre los miembros de la organización, con respecto a qué va a realizar cada quién.
- ✓ Establecer las redes de comunicación y toma de decisiones.
- ✓ Obtener los resultados esperados, de acuerdo con los objetivos trazados.

ACTIVIDAD 2

¿Qué ventajas tiene para una empresa implementar una estructura organizativa formal?

¿Qué aportes positivos puede generar, pasar de una estructura organizativa informal a la implementación de una estructura organizativa formal?

1 Determinar los departamentos y áreas de funcionamiento

2 Crear el sistema jerárquico y áreas de responsabilidad



3 Definir perfiles de puestos, tareas y responsabilidades

¿Para qué se diseña una estructura organizacional?




Principales áreas
2
Recursos humanos
3
Producción
Dirección
1
Finanzas o contabilidad
4
Marketing y ventas
5
THE PRODUCTION OF JUICE
JUICE
JUICE
bank
PRICE
PLACE
PROMOTION
PRODUCT
MARKETING MIX
Áreas funcionales de una empresa

GESTIÓN EMPRESARIAL

La gestión empresarial es un trabajo continuo y permanente que requiere de personas capaces, comprometidas y dispuestas a innovar continuamente en su forma de hacer negocios.



CARACTERÍSTICAS

- Búsqueda de innovaciones
- Desarrollo de productos y servicios según los recursos disponibles
- Dirección económica y financiera
- Aplicación tecnológica
- Control de calidad o mejora continua de la calidad



ELEMENTOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control



ACTIVIDAD

¿Qué aprendí y que experiencia me llevo de esta formación?