

GUIA PARA EL APRENDIZAJE

Fecha, marzo del 2020

NOMBRE DEL ALUMNO(A) _____
CURSO_____

Asignatura: Emprendimiento

Nivel cuarto medios

Unidad 1 Contenido

Objetivo: Identificar las capacidades y competencias del personal administrativo.
1 diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento identificando las acciones a realizar el cronograma de ejecución y presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento evaluando y controlando su avance.

Contenidos

OPORTUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

Es una situación en la cual nuevos bienes, servicios, materias primas y procesos de organización pueden ser introducidos y vendidos a un precio mayor que su costo de producción, es decir, crear valor.

Nuevas oportunidades aparecen constantemente, pero no se presentan de manera directa. Se producen fundamentalmente por cambios en la tecnología disponible, en la demanda, y en nuevos productos y servicios que ingresan al mercado, por nuevas investigaciones de base científica y social, o por asimetrías de información entre agentes.

Las oportunidades no pueden ser previstas; el trabajo del emprendedor es verlas, descubrirlas e identificarlas. No toda idea es una oportunidad. Te mostraremos cómo la mejor oportunidad para ti puede surgir de la combinación de tres factores: motivación, habilidades y mercado

1.-Motivación

¿Desde dónde tomas vuelo para saltar? Motivación Quienes dan el salto pueden ser motivados por la necesidad o por la oportunidad. Katt Chile se enfoca en emprendimientos por oportunidad, identificando motivaciones claves que prevalecen.

Entre ellas se encuentran: • “Cumplir tu sueño alcanzando el máximo potencial de tu emprendimiento” (creación de riqueza, generar impacto o resolver un gran problema social, entre otros).

- “Lograr tu independencia a través del emprendimiento”, controlar la toma de decisiones. Ten en cuenta que cada motivación tiene costos y beneficios. En la primera, aumentas la riqueza en desmedro del control, y en la segunda ocurre lo opuesto.

Reconocer pronto tu motivación te ayudará a tomar decisiones acerca de cofundadores, eventuales nuevas contrataciones, incentivos e inversionistas.

2.-Habilidades

Las habilidades personales son clave para tu desarrollo como emprendedor. Algunas de ellas que destacamos son: la detección de oportunidades, la persuasión, la tolerancia al riesgo y a la frustración, la creatividad, el liderazgo, la responsabilidad personal, la orientación al logro, la proactividad, la iniciativa y la comunicación. Éstas solo se pueden desarrollar con trabajo, paciencia y dedicación.

Para definir el talento agregamos a estas habilidades la combinación de: mente estratégica, madurez emocional, habilidad para atraer e inspirar otras personas talentosas, habilidad para lograr resultados entre otras.

Por otro lado, el conocimiento y la experiencia pueden ser claves para desarrollar una idea, pero normalmente se pueden adquirir en el mercado.

3.-Mercado “Lo que la gente necesita “

¿Si das un salto, tendrás público? Mercado, Aunque una idea parezca buena en el papel, enfrentará su prueba de fuego en el mercado.

Emprender implica llevar un producto y/o servicio al mercado para resolver una necesidad donde otros no lo hacen. Un emprendimiento en etapas iniciales puede enfrentar dos tipos de mercado:

A) Mercados con riesgo de invención: aquellos en los cuales no existe una tecnología y tampoco se sabe si se puede desarrollar.

B) Mercados con riesgo de cliente/mercado: aquellos en los cuales no se sabe si es que los clientes adoptarán el producto.

Tienes clara tu idea, tu motivación, tus habilidades y crees haber encontrado algo que calce. ¡Estás frente a una oportunidad! Pero lo más probable es que no puedas cumplir tu visión sol@ y necesites un equipo. Si no puedes pagar por lo que necesitas, los primeros miembros de este grupo deberán ser cofundadores. Ellos te darán acceso a habilidades que no posees, nuevos recursos y apoyo emocional en momentos difíciles. Pero también representan un riesgo, ya que tener un cofundador implica un compromiso mayor. Aprenderás cómo aquello que parece ser una decisión obvia hoy en día, puede convertirse en un riesgo para la empresa en el futuro. También entenderás que encontrar tu primer cofundador es tu primera venta, y verás dónde puedes encontrarl@.

Actividad:

Comenta con la familia o amigo(a) a cerca de algún emprendimiento que haya a tu alrededor. Si tienes alguna idea en vista anótala y has una pequeña reflexión considerando los tres factores que impulsan a la mejor oportunidad del emprendimiento (antemencionados).

Evaluación Formativa

Consultas al Correo: auditoro45@gmail.com