

	<b>INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL MONSEÑOR AGUSTÍN GUTIÉRREZ</b>		
<b>ASIGNATURA</b>	Emprendimiento	<b>CURSO</b>	Décimo
<b>DOCENTE</b>	Sandra Lara	<b>PERIODO</b>	Segundo
<b>FECHA DE INICIO</b>	17 de Abril de 2023	<b>FECHA DE TERMINACIÓN</b>	23 de junio de 2023
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Competencia General:</b> Potenciar la iniciativa de creación de un proyecto empresarial que le permita introducirse en el mercado sea fabricando un producto o prestando un servicio.		
	Competencia Específica: fomentar el espíritu emprendedor en los estudiantes		
<b>DESEMPEÑOS</b>	<b>PARA APRENDER</b>	Emplea las generalidades para crear un emprendimiento	
	<b>PARA HACER</b>	Propone un proyecto de emprendimiento	
	<b>PARA SER</b>	Observa y respeta las creaciones de sus compañeros	
	<b>PARA CONVIVIR</b>	Comparte conocimientos o ideas con los pares de clase	

## TEMA No.1: LOS EMPRENDEDORES EMPRENDEN NEGOCIOS

### ¿Qué es una idea de negocio?



Es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea sobre el tipo o clase de actividad empresarial que se desea emprender.

### “Me pregunto, ¿Qué clase negocio podría tener éxito?”

Una buena idea de negocio es innovadora y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite satisfacer las necesidades de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos desean o necesitan.

### Características de una buena idea de negocio

Las características de una “buena idea de negocio” siempre responden a las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?
- ¿Qué producto o servicio venderás?
- ¿A quién le venderás?
- ¿Cómo venderás tus productos o servicios?
- ¿Cómo te beneficiarás tú y tus socios?
- ¿Qué necesidad de tus clientes atenderás?



Para que tu negocio tenga éxito es importante identificar las necesidades del cliente. Para ello debes estar atento al comportamiento del mercado.

*Veamos los siguientes ejemplos:*

“Necesitamos contratar servicios particulares de limpieza para este edificio multifamiliar, ya que no es posible que cada una de las familias asuma el cuidado y limpieza de las áreas comunes.”

“Con mis hijos pequeños necesito ir a un restaurante donde existan áreas verdes para que ellos paseen y jueguen mientras terminamos de comer.”

**Actividad No. 1:**

- Identifica tres productos y cuatro servicios, tomando como referencia los ejemplos anteriores.
- Describe las necesidades que cubren o satisfacen.

No.	Productos	Necesidad que satisfacen
1		
2		
3		
No.	Servicios	Necesidad que satisfacen
1		
2		
3		
4		

*“Los emprendedores perciben oportunidades donde otros no las ven.”*

**“Jóvenes, yo empecé con una carpintería metálica y, estando en el mercado, me di cuenta de la necesidad de alquilar andamios, de fabricar tornos, y vi cuál era más rentable y cuál no, y entonces elegí esto.”**

Maria Esther Landa Chiroque  
Premio Joven Empresario 2001, Villa El Salvador. En el 2002 fue premiada como una de las 6 mujeres más destacadas del distrito de Villa El Salvador.

**Actividad No. 2:**

- Leer el siguiente caso y luego escribir su punto de vista al respecto.

**UNA MUJER CON ESPÍRITU EMPRESARIAL**

*He nacido y vivo en el distrito de Villa El Salvador y he realizado mi empresa en este distrito. Me alegra contarles mi experiencia empresarial diciéndoles que a lo largo de nuestra vida siempre habrá algo que nos motive, o algo que nos haga desistir como personas emprendedoras.*

*Mis padres son comerciantes y siempre nos dijeron que hay que estar atento a las oportunidades. Cuando terminé quinto de secundaria, con el deseo de comprarme un auto, empecé a estudiar mecánica automotriz y reparación de vehículos motorizados. Luego trabajé un año en una factoría y me especialicé en suspensión, dirección y frenos de automóvil. Como en mi casa faltaban puertas y ventanas, mi papá me dijo: “están enseñando a fabricar puertas y ventanas y aquí la casa necesita. ¿Te gustaría aprender?” Como no hay cosas*

*imposibles, dije: “¿Por qué no?” Y mi padre me inscribió. Pues bien, empecé a estudiar estructuras metálicas. Aprendí la fabricación de puertas y ventanas y me gustó, especialmente la soldadura porque soy buena en eso.*

*Luego de un tiempo, mi madre me pasó la voz que había un curso de formación de negocios. Asistí a la conferencia. Explicaban como las personas de provincias vienen a la capital, Lima, y progresan porque tienen necesidad de trabajar, de salir adelante ellos y sus hijos. Nos decían “ustedes tienen que hacer empresa y hacer empresa en familia es muy conveniente. Si haces empresa en tu casa, te ahorras el local. Los padres no te van a decir cuánto me pagas; al contrario ellos ponen el brazo para ayudar a sus hijos. Hay muchas ventajas.” Cuando escuché esto, me encantó la idea y pensé: “¡Caramba! ¡Ser uno su propio jefe, ser el empresario, generar trabajo para los demás!”*

*Esto me motivó mucho y, luego de algún tiempo, abrí mi propio negocio. Empecé con una soldadora muy pequeña. Soldaba en la calle y mis vecinos me alentaban. Mi primer gran trabajo me lo dieron las madres de mi colegio para que fabrique todas las ventanas del colegio. Siempre trabajé con mucha responsabilidad y cumplí con mis trabajos a tiempo. Cuando estaba feliz en este negocio, vi la oportunidad de iniciar otro negocio que era más rentable: “cubrir eventos”. Hoy atiendo matrimonios, bautizos, alquilo pistas de baile, pasarelas, estrados, etc., y para el sector de la construcción andamios, andamios colgantes para llegar a altura, andamios eléctricos, rodantes y todo tipo de herramientas.*

*Recuerda, a medida que la empresa crece, la empresa exige que te capacites. No porque tengas dinero en el bolsillo y seas económicamente solvente te quedarás allí. Tienes que seguir esforzándote. Espero les haya gustado mi historia de cómo inicié empresa. Les digo es una gran experiencia. Más que eso, el hacer empresa es una forma de vida. El Perú necesita mucho de jóvenes empresarios y gente emprendedora que pueda hacer surgir al país.*

*Fuente: Emprende Empresa-Así empezaron los empresarios de éxito. MPTE-USAID-COPEME 2003).*

### **Actividad No. 3: ¿Qué producto o servicio venderá mi negocio?**

La idea de tu futuro negocio debe estar basada en productos que conoces bien o en servicios que dominas. Eso te ayudará a reducir el riesgo, pero no debe limitar tu capacidad de innovación porque ésta te abre más oportunidades y aumenta las posibilidades de crear un negocio rentable.

Un producto es un objeto por el cual la gente paga. Puede ser algo que haya sido elaborado por ti o algo que se compre para vender. Por ejemplo: celulares, música, calzado, pan, etc.

Un servicio es algo que se hace para alguien y por el que se paga: animación de fiestas infantiles, servicios de Internet, reparar bicicletas, etc.

Para definir qué productos o servicios venderás, es necesario analizar varias ideas posibles e identificar el tipo de negocio en el cual tú serás capaz de desempeñarte de manera satisfactoria.

### **Comparemos los siguientes casos:**

*Carlos trabajó durante 2 años en un restaurante, y ha seguido un curso básico de cocina. El siente que puede iniciar su propio negocio.*

*Ha logrado ahorrar un pequeño capital y piensa abrir un kiosko en el nuevo paradero de buses. Sabe que los buses paran 15 minutos antes de iniciar nuevamente su recorrido. Los padres de José tienen una agencia de*

*turismo. Durante las vacaciones de verano, José apoya las actividades de esta empresa. Su primo se mudará de la ciudad y desea vender su negocio de venta de zapatillas.*

*José está considerando comprar el negocio a su primo y tener su propia empresa.*

1. ¿A quién crees que le irá mejor en el negocio? ¿Qué tomarías en cuenta para decidir dónde realizar la inversión?

Para definir el tipo de producto o servicio de tu negocio deberás:

- Evaluar tus capacidades y conocimientos.
- Revisar cuál es tu experiencia.
- Tener claro cuáles son tus intereses.

### ¿A quién le venderás?

Los clientes son la razón de ser de un negocio y es crucial saber cómo llegar a ellos. Debes conocerlos bien y tener la seguridad de que existe un número suficiente dispuesto a pagar por tus productos o servicios.

La pregunta clave al momento de definir clientes es: ¿le venderé mis productos o servicios a un tipo específico de consumidor o a todos los que viven en un área determinada?

*Reflexiona sobre las siguientes preguntas:*

*“Si fabrico ropa para vender,  
¿Quiénes serán mis clientes?”*

*“Pondré un puesto de comida rápida cerca de la escuela,  
¿Quiénes serán mis clientes?”*

*“Si soy guía de turismo,  
¿Quiénes serán mis clientes?”*

*“Si pongo un taller de soldadura,  
¿Quiénes serán mis clientes?”*



2. ¿Cómo venderás tus productos o servicios?

Llegar a donde está el cliente es vital en los negocios. Existen diferentes formas de llegar a ellos:

- Algunos negocios venden directamente a sus clientes:
- Algunos venden sus productos a negocios minoristas.
- Algunos venden sus productos a negocios mayoristas.

### ¿Cómo te beneficiarás tú y tus socios?

Iniciar o emprender un negocio tiene como finalidad lograr un beneficio económico; el esfuerzo emprendedor debe ser recompensado porque se invierte dinero, trabajo, tiempo y conocimiento.

Una buena idea de negocio, implementada de forma adecuada, puede generar ganancias al empresario y al mismo tiempo satisfacer una necesidad de los clientes.

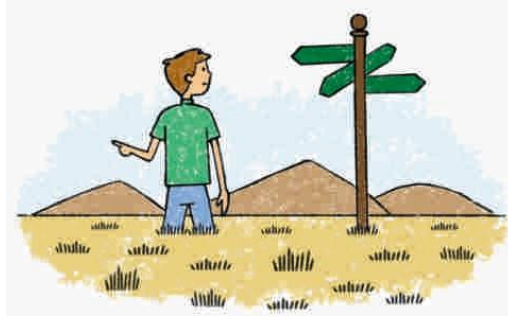
### ¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios?

El pensamiento creativo y una gran capacidad de observación son aliados eficaces en la identificación de ideas de negocios. Las ideas se encuentran en todas partes, bajo cualquier forma y color, debajo de nuestras

ideas más antiguas y detrás de novedosas ideas que se nos presentan día a día.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge:

- Cuando detectas una necesidad no satisfecha.
- Cuando mejoras un producto ya existente.
- Cuando combinas el conocimiento con la experiencia.
- Cuando reconoces las tendencias de moda, tecnología, de alimentación, etc.
- Cuando percibes las oportunidades.



Muchas buenas ideas de negocios surgen al encontrar oportunidades. Las Oportunidades de negocios son espacios vacíos entre lo que la comunidad desea comprar

### ***La experiencia de Edú: Entre las confecciones y la hidroponía***

*Edú es un joven muy entusiasta, que siempre tuvo el sueño de iniciar su negocio propio. Tiene en su casa un patio enorme que no es utilizado y siempre pensó que podría ser un buen recurso para iniciar un negocio.*

*Desde muy joven empezó trabajando con una tía en un taller de confecciones, y se dio cuenta que el estampado era una buena posibilidad de negocio. Le gustaba dibujar y siempre estaba averiguando en internet algunas tendencias de la moda.*

*Con algo de dinero ahorrado y convenciendo a un familiar para que le preste algo más, se propuso tener su propio negocio. Programó construir una habitación en el patio de su casa y, luego de equiparla, empezaría con el estampado de polos.*

*Cuando estaba averiguando el precio de las máquinas de estampar, un amigo le comentó que los productos hidropónicos tenían mucha demanda en el mercado y que se ganaba mucho dinero vendiendo a los supermercados. Edú pensó que podría aprovechar el espacio que tenía en la casa para este fin. Entonces decidió instalar un huerto hidropónico.*

*Edú nunca había cultivado nada y no conocía el negocio hidropónico. Entonces contrató una persona para que instalara la zona de cultivo. Construyó un pozo de agua, compró semillas, planchas de tecnopor y todo lo que necesitaba para iniciar el cultivo, y con algunas instrucciones empezó a cultivar. Cuando estuvo a punto de cosechar, fue a los supermercados para tratar de colocar su producto y le dijeron que tenía que cumplir ciertos requisitos como variedad, tamaño y peso, y que en ese momento ya tenían un proveedor. Otros le comentaron que cuando cumpliera con los requisitos podría volver a visitarlos.*

*Los productos se cosechan y Edú tenía que venderlos antes de perder toda su inversión, por lo que tuvo que llevarlos al mercado del barrio y los remató. Los comerciantes de verduras le comentaron que “la gente aquí no paga tanto por estos productos y prefiere los productos ya conocidos”. Otros le decían, “son muy pocos los clientes que buscan estos productos, yo le compraría pero en poca cantidad”.*

*Edú no logró recuperar el 100% de su inversión y debió pagar pronto a quienes le prestaron dinero.*

#### Actividad No. 4

Ahora que conocemos la experiencia de Edú, piensa en qué cosas no hizo Edú y en cuáles se equivocó cuando decidió iniciar su negocio. Sugiere lo que tú habrías hecho para empezar el negocio:

.....

.....

.....

.....

.....

#### Identificando ideas de negocios exitosas

Las buenas ideas de negocios se basan en las necesidades de la clientela. Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, será un fracaso.

Se pueden sacar ideas de negocio de todas partes, pero éstas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.

Las ideas de negocios dan origen a empresas de:

**Producción:** Son aquellas empresas que usan materias primas para crear productos nuevos; por ejemplo para la elaboración de carteras y zapatos a partir del cuero.

**Comercio:** Consiste en comprar mercadería para venderla. Pueden ser empresas mayoristas o minoristas.

**Servicios:** Creadas por personas que venden un servicio en particular: spa, reparación de maquinarias, servicios de limpieza, pintura, etc.

#### Algunas formas de ubicar ideas de negocios exitosas son:

- **Explorando otros negocios que tienen éxito**

En cada lugar siempre hay negocios que logran tener éxito, por ejemplo: la vendedora de verduras en el mercado, el minimarket de la esquina, la fotocopidora frente al colegio, la tienda que lleva los pedidos a domicilio, la distribución de menús a las oficinas, taller de mecánica del barrio, el salón de belleza y spa de mi vecina, etc.

- **Revisando e implementando los negocios que funcionan en otros lugares:** Las ideas de negocios importadas

Cuando se crearon los cibercafés en Europa, su existencia en Latinoamérica era casi nula. Por tanto, los primeros en “importar” dicha idea de negocio tuvieron una ventaja importante sobre sus competidores posteriores.

- **Innovando productos**

Cuando compran, siempre buscan obtener más pero quieren pagar lo mismo. Por eso, en un momento hubo todo un boom de venta de ropa reversible. Por ejemplo, casacas que pueden usarse por ambos lados por el derecho y por el revés, pero con colores diferentes. El usuario obtiene así dos casacas por el precio de una.

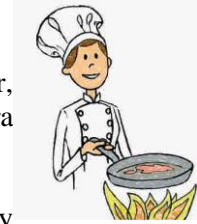
- **Analizando mis habilidades y experiencias**

Tu experiencia de trabajo, tus habilidades técnicas, el conocimiento práctico del negocio, las aficiones, los

contactos personales y la experiencia familiar pueden ser también factores importantes para tu éxito empresarial.

**Por ejemplo:**

- ✓ Ana Álvarez fue empleada doméstica por muchos años. Aprendió a cocinar, hacer arreglos florales y organizar cenas. Ella puede usar estas experiencias para iniciar un negocio.
- ✓ Manuel Martínez ha trabajado en el negocio de su madre. Desde que él era muy joven la ayudaba con los pedidos, llevando los registros contables y acomodando la mercadería, y disfrutaba especialmente vendiendo a la clientela.
- ✓ Cuando Mariana estaba en el colegio, el profesor le pedía a menudo que hiciera dibujos en la pizarra, porque ella era buena ilustrando las lecciones o cuentos. Ahora ha pintado algunos letreros para negocios de sus amistades y ha hecho afiches de publicidad.



Muchos de los trabajos que estás acostumbrado a hacer en tu casa pueden ser ideas para iniciar un negocio; por ejemplo: cuidar niños, pasear mascotas, cocinar, etc.

Tus intereses y aficiones te pueden dar ideas para un nuevo negocio: escuchar música, dibujar, pescar, jugar fútbol, hacer queques, arreglar máquinas, etc.

**Actividad No. 5**

Reflexiona acerca de tu experiencia personal, aquello que te gusta hacer y sabes que haces bien. Ahí también se encuentran ideas de negocios.

<b>Mis experiencias personales</b>
Mis habilidades: "Soy bueno haciendo lo siguiente..."
1
2
3
4
5
Mis intereses: "Quiero hacer lo siguiente..."
1
2
3
4
5

Mis experiencias: “Tengo experiencia de trabajo o estoy capacitado para hacer lo siguiente...”
1
2
3
4
5

**Revisemos la siguiente experiencia.**

***Catering a domicilio: una solución eficaz***

*Isabela produce tortas y bocaditos, pero tiene poca clientela. Estando cerca las fiestas de navidad, pensó que podría ampliar el negocio con la venta de panetones. Calculó sus costos y luego conversó con algunos clientes. Uno de ellos le dijo:*

*“Seguro que tus panetones son buenos y muy sabrosos, pero sólo podría comprarte uno. Están más caros que los que suelo comprar cada año.”*

*Sin embargo, los clientes también le dijeron que aprovechando las fiestas de fin de año podría elaborar buffets para pequeñas celebraciones familiares. Sugirieron algunas ideas para el menú.*

*Isabela visitó supermercados para revisar las ofertas que tenían y diversas páginas Web para conocer experiencias similares. Con toda esta información organizó la nueva línea del negocio. Contrató un grupo de cocineros y mozos quienes se encargarían de servir la cena en los domicilios.*

*Hoy ella atiende primeras comuniones, cumpleaños, cenas de pareja, aniversarios y días especiales de las familias.*

*Isabela promociona su empresa como un servicio que brinda comodidad a sus clientes. Su lema es “en una fecha tan especial tú no debes preocuparte de nada, nosotros servimos tu mesa”.*

- ✓ Encontró un vacío o nicho de mercado. Escuchando lo que la gente deseaba, encontró una oportunidad de negocio.
- ✓ Evaluó el mercado: conversó con posibles clientes.
- ✓ Obtuvo información y habilidades: visitó otros negocios similares y contrató personal calificado para ayudarla.
- ✓ Utilizó su experiencia para poder ampliar otra línea de servicios en su negocio.

**Actividad No. 6**

1. Ahora que has leído la historia de Isabela, encuentra historias exitosas similares en tu localidad. Tú puedes aprender mucho de las personas que ya han emprendido un negocio.
2. Averigua sobre algunas ideas de negocios con posibilidades de éxito para ti.
3. Identifica tres negocios en tu localidad que a tu criterio, tengan éxito y funcionen por lo menos



con tres años de antigüedad. Concreta una cita con los propietarios y averigua la siguiente información:

- ✓ Nombre del negocio
- ✓ Productos o servicios que ofrece
- ✓ ¿Cómo decidieron entrar en el negocio?,
- ✓ ¿Identificaron una necesidad en el mercado que no estaba satisfecha?,
- ✓ ¿Tuvieron alguna experiencia, contactos o habilidades que les sirvieron como base?,
- ✓ ¿Conocían a alguien más en esa rama de negocios?,
- ✓ ¿Era éste su primer negocio?

4. Completa estas preguntas y anota las respuestas en el Formato de Análisis de Ideas de Negocios.

### Formato de análisis de ideas de negocios

Nombre del negocio o empresa:

.....

Servicios que ofrece o producto que vende:

.....

¿Cuándo y por qué el propietario decidió iniciar este negocio?

.....  
.....  
.....  
.....

¿Por qué el propietario piensa que fue una buena idea iniciar ese negocio?

.....  
.....  
.....  
.....

¿Qué fortalezas usó el propietario para iniciar este negocio (por ejemplo: experiencia previa, entrenamiento, antecedentes familiares, contactos personales).

.....  
.....  
.....  
.....

¿Qué problemas tuvo que enfrentar el propietario al iniciar el negocio?

.....  
.....  
.....  
.....

¿Ha cambiado el servicio o el producto del negocio en el transcurso del tiempo?

.....  
.....  
.....  
.....