PROPÓSITO:

Guía no. 06: Emprendimiento por Oportunidad.

Permitir que el estudiante desarrolle ideas de emprendimiento innovadoras, aplicando el método SCAMPER y validar su propuesta con un estudio de mercado integrando metodologías activas y herramientas tecnológicas.

MOTIVACIÓN:



“El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad. Entonces, por qué es que uno quisiera practicar el emprendimiento por oportunidad y cómo hacerlo. Entonces, primero definimos el emprendimiento por necesidad y por lo general, este tipo de emprendimiento es porque la persona necesita un ingreso, entonces, sale de su casa a vender algo, a producir algo, no como empleado sino por su propia cuenta. Ése es el emprendimiento por necesidad. Es muy motivado por el dinero y no tanto por la pasión de la persona o algo interesante que se encontró, mas sin embargo porque el necesita un ingreso. Entonces, si hoy se gana la lotería, mañana ya no va a haber emprendimiento, porque el incentivo desapareció, que era el dinero, el ingreso. Muy diferente a lo que es el emprendimiento por oportunidad, porque eso va mucho más ligado a la pasión de la persona, algo interesante que se encontró, una diferencia que quiera hacer. Puede ser que el objetivo también sean ganancias, mas sin embargo, hay un valor mas allá que quiere agregar a la sociedad, a su segmento de clientes, algún valor que quiere agregar sea monetario o no. Entonces, esto tiene algunos efectos, no, entonces, primero, agregar valor, eso quiere decir que va a existir algo, un elemento de innovación un elemento de diferenciación que va a hacer la diferencia en el mercado, mas allá que los productos o que las soluciones que actualmente existen. Segundo, esto va a tener un impacto mas grande en mas personas porque esta haciendo una diferencia, algo que no existió todavía. Y, tercero, un tema de autorrealización, porque va ligado a la pasión de la persona, en lo que se quiere desarrollar o a una experticia o alguna experiencia profesional y por lo tanto, uno se puede autorrealizar mucho más. Por lo tanto, el temade emprendimiento de oportunidad, a mí, personalmente me parece mucho mas interesante y mucho mas trabajable. Ahora, para ir a la parte de cómo lo hacemos, quiero primero mencionar la definición del emprendimiento de startups de Steve Blank, que es un starup, que es una organización temporal que está en búsqueda de un modelo de negocios escalable y repetible. Quiero resaltar la palabra búsqueda. Está buscando. Ahora, eso hace la diferencia en el emprendimiento de oportunidad, porque uno primero tiene que buscar, antes

de operar el modelo de negocios. Tiene que buscar y es que ahí va necesariamente un elemento innovador que un o está intentando de averiguar como funciona y hasta ahora son todos supuestos, nuestros mejores supuestos, nuestras mejores hipótesis, mas sin embargo siguen siendo supuestos, hipótesis. Se tienen que comprobar. Entonces, esa búsqueda y la gestión de ésa búsqueda es lo que uno puede hacer para generar emprendimiento por oportunidad. Emprendimiento que está basado en la pasión de alguien o el interés de alguien mas allá que lo monetario. A largo plazo, eso puede hacer un impacto, como es un tema de innovación, puede traer incluso muchas más ganancias que el emprendimiento por necesidad. No es tan a corto plazo, porque primero uno tiene que buscar, pero luego, una vez que uno encuentra un modelo de negocio innovador, ahí puede hacer toda la diferencia y monetariamente también puede hacer una gran diferencia. Entonces, ¿Qué es lo que uno tiene que hacer? Pues gestionar ésa búsqueda, experimentar, hablar con personas, traer mas ideas y generar mas ideas innovadoras, experimentar con esas ideas, hablar de esas ideas y así generar un modelo de negocio que va mucho mas allá que una sola idea, sino desarrollar, hacer que se desarrolle hacia un modelo de negocio y gestionando esa búsqueda se da ese emprendimiento por oportunidad. ¿Va a ser fácil? Pues no. Por lo general hay muchos puntos de reflexión, hay muchas, a veces decepciones que se tienen que pasar u obstáculos que uno tiene que pasar, mientras que uno va en ese camino del emprendimiento por oportunidad. Es un trabajo duro, nadie dice que va a ser fácil o que uno simplemente se puede relajar, pero puede ser muy interesante y muy divertido porque uno tiene que trabajar en su propia pasión, puede trabajar en su propia pasión y uno puede hacer cosas innovadoras e interesantes, nuevas y realmente generar un impacto, un valor para alguien y para mí no hay nada más fascinante que eso…”

EXPLICACIÓN:

Supongamos que Juan es un visionario, desde que estaba empleado tenía en mente una idea sobre un producto que podría ser atractivo y venderse bien. Por eso buscó información, ahorró y llegado el momento, decidió emprender su propio negocio, no porque su trabajo no fuera bueno, sino porque desea buscar una alternativa para asegurar el futuro de su familia y dejar huella en su comunidad. Características: • Conoce muy bien el mercado donde se moverá su negocio, los productos y sus competidores. • Está en capacidad de desarrollar una iniciativa que tendrá impacto en el mercado. • Hay una planeación a mediano y largo plazo. La motivación es crear una empresa que puede crecer rápidamente.

EJERCICIOS:

1. Adquirir la guía. 2. Pegar la guía en el cuaderno. 3. Observar el video recomendado en la guía. 4. Copiar en el cuaderno lo que dice el video. 5. Leer la guía completamente. 6. Escribir la guía en el cuaderno. 7. ¿Qué importancia tiene el emprendimiento por necesidad? 8. ¿Qué importancia tiene el emprendimiento por oportunidad? 9. ¿Qué tipo de emprendimiento le gustaría iniciar ahora? ¿Por necesidad? ¿Por oportunidad? 10. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema de la guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

file:///C:/Users/Julio%20Cesar%20Escobar/Desktop/Julio%202026/Emprendimiento/Cartilla%20SENA.pdf