

GUIA N°5 “MICROEMPRESIMIENTO”

Escuela: E.P.E.T N°2

Docente: LILIANA VAZQUEZ

Año: 7° 1° - Turno: Mañana

Espacio Curricular: Microempresimientto

Título de la Propuesta: “El perfil de los emprendedores según el mercado en el que actúan”

Contenidos Desarrollados: Tipos de emprendedores: Creadores. Emprendedores de Franquicias. Emprendedores por necesidad. Emprendedores por oportunidad. Científico-tecnológicos. Emprendedores del mundo digital. Creativos. Gastronómicos. Emprendedores de consultoría. Comercios. Emprendedores sociales. Agro negocios.

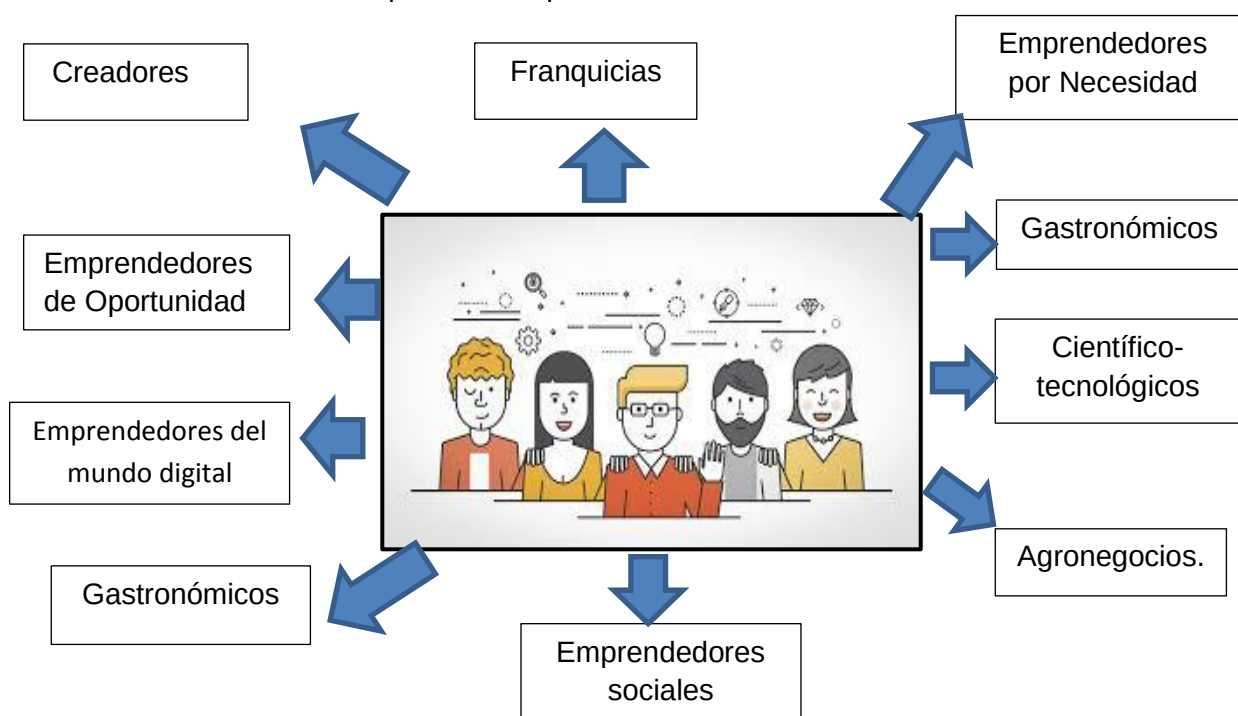
Generación de Ideas.

Desarrollo de actividades:

1-Lectura general de la Guía.

2-Copiar la guía en el cuaderno.

Tipos de Emprendedores: Existen diversos criterios para clasificar los emprendedores, de acuerdo a las actividades que realizan pueden ser:



Emprendedores creadores: Son aquellos que deciden fundar una empresa basándose en un producto, servicio o tecnología propia o que han desarrollado por sí mismos. Los emprendedores creadores poseen un diferencial competitivo muy apreciado, su capacidad creadora; mientras unos copian, ellos están creando nuevos productos o buscando nuevos procesos. (Endeavor Chile4, 2011).

Emprendedores de franquicias: A pesar de que en la opinión de algunos especialistas, estos no siempre son considerados emprendedores, se debe reconocer que presentan

características emprendedoras diferentes, además de las posibilidades que tienen de aprender, de desarrollar habilidades y actitudes que potencien las capacidades emprendedoras.

Emprendedores por necesidad: Muchas personas emprenden porque no encuentran ninguna otra alternativa para su subsistencia personal o familiar. Esto suele suceder en momentos de crisis, la percepción de los riesgos bajan, y se abren nuevas alternativas no consideradas anteriormente; muchas veces desplazados del mercado laboral formal, con pocas redes y sin contar con una preparación previa. Este tipo de emprendedores por lo general carecen de preparación técnica, su situación hace que estén concentrados en la acción. Son empáticos y solidarios, ellos no han buscado o detectado una oportunidad, el estudio de mercado se limita a una sencilla observación que les permite detectar necesidades existentes.

Emprendedores por oportunidad: Son aquellos que emprenden porque han detectado un problema, déficit o una insatisfacción en el mercado consumidor. Ellos creen poder aprovechar y capitalizar a través de sus ideas creativas e innovadoras de solución. La mayoría de los emprendedores por oportunidad suelen ser individuos con cierta formación y con algún tipo de red de contactos inicial proveniente de sus estudios, trabajos anteriores o familia, que lo alientan y lo ayudan en las primeras etapas de su proyecto. Sin embargo, muchas veces requiere motivación para ejecutar las acciones necesarias.

Emprendedores de base científica tecnológica: Cuentan con una sólida formación académica, generalmente en disciplinas científicas o en ingenierías. Parte de su carrera profesional ha estado vinculada a la investigación (biotecnología, meteorología, nanotecnología, agricultura de precisión, software, etc.).

Este tipo de iniciativas requiere un período de financiación para la etapa de investigación y posterior desarrollo de prototipo y patentes. Es importante, en las primeras etapas, sumar al equipo personas con perfil comercial, que permitan establecer vínculos con el mercado mientras transcurre el período de Investigación y Desarrollo (I+D).

Emprendedores de la industria digital: Son emprendedores que desarrollan proyectos orientados a explotar las oportunidades que ofrece el Internet, software en general, aplicaciones para celulares inteligentes y tablets, desarrollo de videojuegos, etc. Es un segmento muy atractivo para los inversionistas, debido a la gran expectativa de crecimiento y alto potencial que permite la economía digital. Están formados generalmente como desarrolladores de software y, al igual que sus colegas del mundo científico, deben complementar su formación profesional con herramientas de gestión, liderazgo y comercialización. En virtud de ello, es cada vez más frecuente observar, en emprendimientos de este tipo, equipos de cofundadores donde los conocimientos tecnológicos y comerciales se complementan, potenciando el negocio.

Emprendedores creativos: Desarrollan emprendimientos intensivos de diseño, moda, cine, teatro, editoriales, artísticos. Su foco se desarrolla sobre el producto y su diferenciación. La principal debilidad está en la falta de experiencia comercial y organizativa. Si logran conformar un equipo complementario, establecerán una diferenciación importante; es menos frecuente ver esa integración, porque la expectativa de crecimiento es mucho menor que en el sector de las empresas de base tecnológica.

Emprendedores consultores: Cuentan con una formación académica especializada en diversas disciplinas: derecho, contabilidad, economía, ingeniería industrial, ingeniería medioambiental, software, calidad, etc., y que además han desarrollado la suficiente experiencia en el mercado, como para poder asesorar a empresas u otros emprendedores. Los emprendimientos de consultoría comienzan con uno o dos profesionales. El camino del crecimiento por lo general no es sencillo, ya que se requiere la implantación de una marca y una interesante cartera de clientes y así consolidar un equipo que sumen mayor conocimiento y experiencia.

Emprendedores del sector gastronómico: Los emprendimientos de restaurantes y casas de comidas son sumamente prolíficos en la mayoría de los mercados. Requieren de una inversión inicial en promedio mucho más elevada que la de cualquier otro rubro anteriormente identificado; demandan un conocimiento empírico importante, de modo a no cometer errores al inicio, exigen costos fijos bastante altos. Los equipos emprendedores que desarrollan con éxito un negocio gastronómico suelen equilibrar capital, experiencia y creatividad.

Emprendedores con especialidad comercial: Independientemente al rubro donde incursionen, los emprendedores comerciales tienen una mayor respuesta comercial que cualquiera de los emprendedores presentados. Por el profundo conocimiento del mercado, muchas veces se involucran con el desarrollo del producto, para dar respuesta a las reales necesidades y deseos del cliente. Así, cuando logran un buen equilibrio entre su habilidad comercial y la confianza de los que trabajan en un buen producto, el resultado puede ser notorio.

Emprendedores sociales: Los emprendimientos con este perfil vienen ganando terreno. En esta categoría existe una variedad de emprendedores que combinan emprendimientos sin fines de lucro, se diferencian en el especial cuidado que tienen al gestionar sus operaciones y los impactos sociales y ambientales que puedan generar. También encontramos proyectos con fines de lucro, bien apalancados económicamente y profesionalmente gestionados, buscan socios que los capitalicen, pero se caracterizan por incorporar en sus estrategias y políticas, estándares de transparencia, prácticas laborales que no violen las leyes, construcción de buenas relaciones en la comunidad en la que operan, así como el respeto por el medioambiente, potenciando un modelo de negocios con enfoque

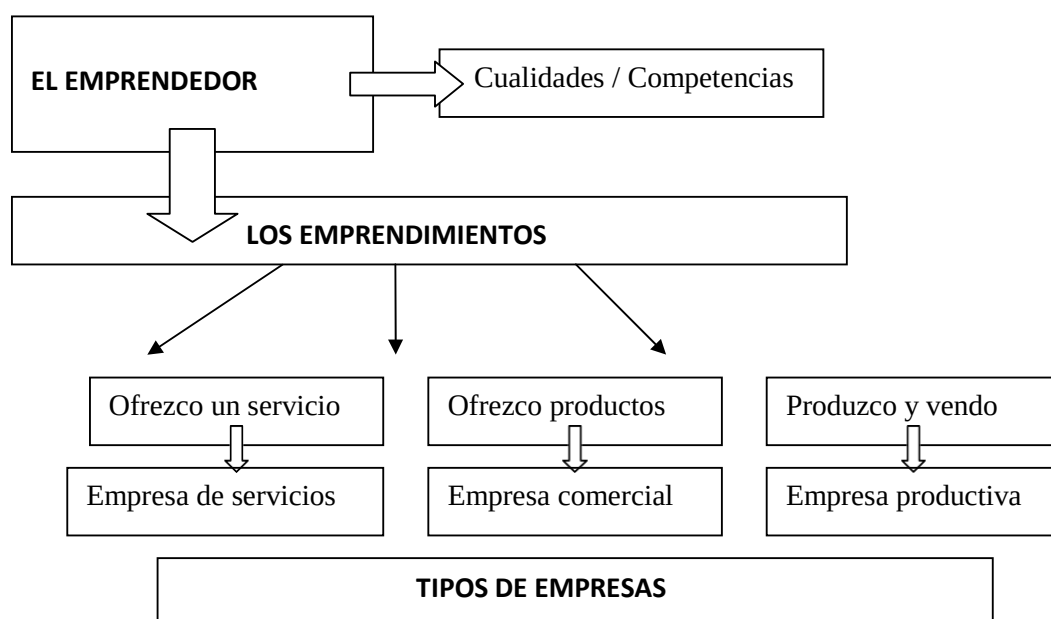
sustentable.

Emprendedores del sector de agronegocios: Esta categoría puede integrarse en cualquier sector anteriormente identificado, estos emprendedores centran su mirada en una actividad con creciente rentabilidad y aplicación de conocimiento e innovación. Proyectos de base tecnológica o científica o iniciativas vinculadas con el turismo rural y de aventura, son algunos de los emprendimientos que poseen potencial para desarrollar nuevos mercados.

Actividad N°3: Ahora que identificas los tipos de emprendedores, piensa e investiga que tipo de emprendedor se intensifico durante la Pandemia, si fue posible un nuevo tipo de emprendedor, como le llamarías.

En la Guía N°4 comenzamos con el Paso a paso de un Microemprendimiento, ¿recuerdas cuál es el 1° paso?, es importante que conformes tu grupo de trabajo, quedes al día con tus tareas y larguemos con la puesta en marcha de tu microemprendimiento.

Actividad N°5: Analiza el siguiente esquema y explica su significado, es importante que tengas a mano el cuaderno, con todas las guías y actividades completas.



Entrepreneur

En el ámbito empresarial, se denomina emprendedor o *entrepreneur* a la persona capaz de ver o crear oportunidades de negocio, de ponerlas en práctica y de mantenerlas en el tiempo. Es un ser capaz de ver las oportunidades, planificar, organizar, dirigir y controlar un negocio o emprendimiento, lo cual habitualmente se conjuga con una buena dosis de creatividad y flexibilidad.

Idea

Todo comienza con una idea o una visión: un producto o un servicio que percibimos como una oportunidad de negocio. Luego esta idea se convierte en un proyecto que se plasma en un plan de negocios. Por último llega la etapa del armado de la empresa.

Idea Importante: Tener una visión creativa, “ver” una oportunidad futura y generar buenas ideas no nos hace emprendedores, sino soñadores. El **emprendedor** es una **persona de acción**, que si bien tiene todas esas características, también es capaz de inventar y **transformar esas ideas o visiones en un proyecto real, atractivo, vendible y rentable.**

Una de las claves para ser creativo es intentar pequeñas mejoras. Eso buscaba Alex Osborn cuando propuso una serie de preguntas como incentivo para generar ideas.

Actividad N°6: Comienza con preguntas sencillas como:

1. **¿Por qué** es esto necesario?
2. **¿Dónde** debería hacerse?
3. **¿Cuándo** debería hacerse?
4. **¿Quién** lo haría?
5. **¿Qué** debería hacerse?
6. **¿Cómo** debería hacerse?
7. **¿Qué otros usos tiene?**

Con esta última pregunta nos abre a la posibilidad de agregar valor a cualquier producto existente, sólo debemos pensar si el mismo puede adaptarse para otros usos, modificarse en su color, su sonido o su aspecto, sustituirse algún componente por otro mejor o más barato, agrandarse para ser más alto, más grueso, con más componentes, achicarse para que sea más compacto, más condensado o dividirlo en piezas, combinarse con otros productos para crear uno nuevo, etc.

Seguimos trabajando, tenemos dos grandes herramientas para que continúes el aprendizaje: Schoology y el grupo de WhatsApp.

¡Cuídate hoy más que nunca, te extrañamos y cuentas con nuestro apoyo y acompañamiento!

DIRECTOR: LIC.NESTOR LEPEZ