

 Liceo José Victorino Lastarria

 Rancagua

 “*Formando Técnicos para el mañana”*

Unidad Técnico-Pedagógica

**EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD**

 **4TO MEDIO**

**Profesor: FELIPE CAMPOS R**

 **Semana del 01 al 05 de Junio de 2020**

**OA5** Repaso de explicación y conocimiento de las Oportunidades de Emprendimiento, de acuerdo a las necesidades que se observen en el entorno, y ver la vialidad de la creación del negocio.

**OBJETIVO** **DE LA CLASE**: Retroalimentar y repasar el concepto de Oportunidades de Emprendimiento y las alternativas que nos entrega el mercado, de acuerdo a los parámetros y necesidades del entorno.

**ACTIVIDAD:** Observe el resumen de la materia y Ver video de caso práctico. Responda enviando un mail a los correos del profesor. En Caso de no contar con computador, en su cuaderno copiar pregunta y respuesta y enviar a través de fotografía al mail:

**emprendimientoyempleabilidad18@gmail.com**

**felipe.campos@liceo-victorinolastarria.cl**

**Síntesis de Materia**

Lo único permanente que existe hoy en el mundo es el cambio. Una velocidad que ha ido aumentando y por la cual los consumidores requieren satisfacer con mayor calidad sus necesidades, cada vez más crecientes y complejas. En este nuevo entorno de ciclos acelerados, las empresas nacen y mueren mucho más rápido que en el pasado.

Y es que la resistencia al cambio es un problema común en todas las personas, pero existe un pequeño grupo consciente de que el cambio es algo constante y son capaces de enfrentarlo y aprovecharlo. Nos referimos a los emprendedores. Estas personas desean cambiar o crear algo, hacerlo más sencillo, breve, fácil, corto; y por lo general logran llegar a un resultado positivo. Según el prestigioso escritor del Management, Peter Drucker, se trata de agentes de cambio: “El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como una oportunidad”

**¿Qué es una oportunidad de Emprendimiento o negocio?**

Es fundamental hacernos dos preguntas clave al momento de emprender y que están relacionadas con la búsqueda de una oportunidad de negocio: ¿En dónde hay que buscar (o investigar) las oportunidades de negocios?, y ¿cómo reconozco o determino si es realmente una buena oportunidad?

**Para responder la primera pregunta, a nivel general, debemos considerar tres dimensiones:**

* **Lo obvio:** la existencia de una demanda o necesidad que se pudo identificar.
* **Lo no obvio:** que va acompañada y potenciada por un requerimiento de cambio.
* Circunstancias favorables o que se dan en un momento adecuado para hacer algo.

Bajo esta definición podemos, en general, distinguir entre Necesidades Patentes, que son ampliamente reconocidas por todos y Necesidades Latentes, que tienen que ver con anomalías, preocupaciones o incomodidades que no resultan obvias ni para los mismos demandantes o consumidores. Sin quitarle merito a la Necesidad Patente, es en la dimensión de la Necesidad Latente donde se encuentra el terreno próspero para el gran emprendimiento.

La oportunidad de negocio requiere identificar una Necesidad con una acción de cambio a la forma tradicional de abordar el problema (sea una necesidad patente o latente) y circunstancias favorables en un determinado momento. Respecto a las circunstancias, éstas son el eje de la respuesta a la segunda pregunta.

* 1° Filtro: **Niveles de atractivo de la necesidad/demanda identificada:** Claramente hay fuerzas o elementos en nuestra necesidad que la van potenciando, algunas podrían ser el tamaño del segmento de clientes que evidencian la necesidad, la tendencia de crecimiento de ésta, los niveles de inversión (¡simplemente los menores posibles!), o los riesgos asociados. Existen riesgos operacionales, éticos, del entorno y tantos más que puede analizar antes de emprender.
* 2° Filtro: **Niveles de viabilidad de la solución a la necesidad:** Aunque la necesidad relevante puntee bien en los criterios de atractivo, si no hay viabilidad, no estamos en condiciones de señalar que tenemos una oportunidad. Para ello deberíamos mirar, en términos generales: criterios de disponibilidad de recursos necesarios; capacidad de manejar los recursos; saber optimizar los recursos; entender la ventana de tiempo que implica la oportunidad, entre otras.
* 3° Filtro: **Niveles de satisfacción de la solución a la necesidad:** Tiene que ver con si estamos resolviendo algo solamente útil, pero no tan necesario o vital y en qué grado. Como criterio, debemos pensar en los grados de cambio positivo que obtendrá el cliente en su forma de vivir con nuestra solución.
* 4° Filtro: **Niveles de sincronía y felicidad:** Es importante pensar en si la actividad que tomará la mayoría de tu tiempo durante los próximos años te apasiona y, a la vez, está sincronizada con tu ámbito personal, pues entonces tu oportunidad obtiene más fuerza.

**¿Cómo nos damos cuenta que estamos frente a una Oportunidad de Emprendimiento o Negocio?**

* No existe Competencia.
* La Competencia brinda un mal servicio.
* La oferta es insuficiente.
* Los cambios tecnológicos, políticos, sociales y culturales muestran la relevancia de nuevos productos o servicios.
* La cantidad de consumidores se incrementa.
* Los consumidores demandan mayor cantidad de un producto o servicio.
* Los consumidores mejoran su poder adquisitivo.
* Las tendencias del mercado son favorables para la adquisición del producto o servicio.

Algunas veces se nos ocurren ideas de emprendimiento que nacen intuitivamente cuando percibimos que hay una demanda en la población que no está debidamente satisfechas.

 En esos momentos pensamos “si yo comenzara este negocio, tendría el existo asegurado”. Sin embargo, las cosas no son tan sencillas. Para comenzar un proyecto de emprendimiento bien fundado es preciso analizar las oportunidades que encontramos, pero también sus debilidades y sus límites, así como las barreas que nos imponen el contexto social y los recursos necesarios para comenzarlo.

**Responda de forma clara y precisa las siguientes preguntas. Su respuesta será evaluada conforme al contenido de las clases.**

**Preguntas.**

1.- Explique con sus palabras lo que comprende por Oportunidad de emprendimiento o negocio.

2.- Explique la diferencia entre la Necesidad Latente y la Necesidad Patente.

3.- Explique con sus palabras los 4 filtros de oportunidad de negocio.

4.- De los conceptos mencionados, cuando estamos frente a una oportunidad de negocio. Mencione los 4 más importantes de acuerdo a su criterio. Fundamente su respuesta.

**“El Éxito Es La Suma De Pequeños Esfuerzos Repetidos Día Tras Día”**

 **(R. Collier)**

**BUENA SUERTE.**