****

**DIRECCIÓN ACADÉMICA**

**DEPARTAMENTO ESPECIALIDAD**

**Atención de Párvulos**

**Respeto – Responsabilidad – Resiliencia – Tolerancia**

**Pauta de corrección**

**GUÍA N°2
TEMA: “Oportunidades de Emprendimiento”**

**Módulo: Emprendimiento y Empleabilidad**

**Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Curso 4°E Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/2020**

**Objetivo:**

* **Conocer e Identificar oportunidades de emprendimiento en sus propias comunidades.**
* **Identificar la importancia de conocer el contexto social y los tipos de recursos a la hora de emprender un nuevo negocio.**

**Instrucciones**

* **Descarga o imprime la guía.**
* **Desarrolla la guía en relación al texto que se presenta.**
* **Luego responde cada una de las preguntas que se plantean y desarróllalas en tu cuaderno de Emprendimiento y empleabilidad.**

**¿Qué hago para emprender?**

Algunas veces se nos ocurren ideas de emprendimiento que nacen intuitivamente cuando percibimos que hay una demanda de la población que no está debidamente satisfecha. En esos momentos pensamos: “Si yo comenzara este negocio, tendría el éxito 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 barreras que nos imponen el contexto social y los recursos necesarios para comenzarlo.

Las oportunidades de emprendimiento son situaciones en las cuales nuevos productos, servicios, materiales y métodos de organización pueden ser introducidos en el mercado para crear un valor superior.

¿Cómo nos damos cuenta de que estamos ante una oportunidad de emprendimiento?

Es posible identificar una *oportunidad de emprendimiento* cuando se da alguna de estas circunstancias:

* 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.

Por ejemplo, en los últimos años el número de habitantes de la ciudad de Santiago de Chile ha crecido mucho debido a la llegada de personas migrantes a nuestro país (extranjeros) y a la emigración de personas jóvenes que se trasladan desde el campo a la ciudad para estudiar o trabajar. Esta situación ha provocado un aumento de la demanda de viviendas, lo que ha ofrecido una buena oportunidad de emprendimiento a muchas oficinas de arquitectura y construcción, y al arriendo de piezas o casas por personas particulares.

El contexto social en el que deseamos emprender y los recursos que necesitamos

El objetivo de estudiar el contexto social es descubrir amenazas, riesgos y limitaciones a los que puede estar expuesto nuestro proyecto de negocio, teniendo en cuenta las circunstancias del entorno.

Para realizar una investigación del contexto social debemos tener en cuenta cinco áreas distintas:

Considerar ingreso y poder adquisitivo de las familias, tasa de desempleo, etc.

Entorno económico

Muestra el crecimiento de la población, extranjeros o de otras ciudades, configuración de los hogares, etc.

Entorno social

Relación de nuestro proyecto con el medio ambiente, impacto ambiental y sustentabilidad.

Considerar los nuevos productos tecnológicos que existen en el mercado y aquellos que se sitúan dónde vamos a emprender.

Conjunto de leyes y normas que regulan el medio en el que se desea emprender.

CONTEXTO SOCIAL

Entorno ambiental

Entorno tecnológico

Entorno legal

Asimismo, debemos tener en cuenta cuáles son los recursos existentes con los que contamos, y cuáles son los recursos necesarios para aprovechar la oportunidad de emprendimiento. Debemos considerar estos tres tipos de recursos:

RECURSOS

Recursos materiales

Recursos humanos

Recursos financieros

Las personas que aportan su trabajo para llevar a cabo el proyecto. El emprendedor forma parte de los recursos humanos, y pueden ser por ejemplo, el contador, secretaria, repartidor, etc.

Recursos físicos, por ejemplo: una oficina, computadores, maquinaria, etc.

Dinero que utilizamos para pagar a nuestros empleados, para comprar o invertir. Dinero que puede ser de nuestra propiedad, a modo de capital o podemos solicitarlo a terceros.

 Es importante realizar un análisis adecuado de los recursos que tenemos y también de los que necesitamos para evaluar la viabilidad de nuestro proyecto de emprendimiento. Es posible que nuestra idea exija numerosos recursos de los que no disponemos, y eso puede complicar su realización. De igual manera, hay veces en las que contamos con recursos que no tenemos en cuenta y es importante realizar este análisis para descubrirlos y aprovecharlos.

**Trabajo**

**Luego de haber leído la guía responde las siguientes preguntas:**

**1.- Busca el significado de las siguientes palabras: VIABILIDAD, CONSUMIDORES, PODER ADQUISITIVO, TENDENCIAS, INVERTIR.**

**2.- Observa tu comuna y la realidad que hoy nos afecta, desde la perspectiva de consumidor ¿Identificas alguna oportunidad de emprendimiento?**

**3.- ¿Por qué es importante analizar el contexto social al momento de emprender?**

**4.- ¿Son todos los aspectos del contexto social igual de importantes o darías más importancia a alguno de ellos?**

**Pauta de corrección**

**1.- Vocabulario**

**VIABILIDAD: se trata de la posibilidad que tiene un proyecto de llevarse a cabo, de realizarse.**

**CONSUMIDORES: personas o entidades que suministran dinero a un proveedor para adquirir un producto, bien o servicio.**

**PODER ADQUISITIVO: es la cantidad de bienes o servicios que podemos adquirir con un monto determinado de dinero.**

**TENDENCIAS: es un comportamiento que en un momento era inexpresivo, pero después gana fuerza y destaque.**

**INVERTIR: emplear una cantidad de dinero en un proyecto o negocio para conseguir ganancia.**

**2.- Hemos podido observar en este último tiempo todo tipo de venta que puedan ser llevadas a nuestro hogar, desde necesidad básicas como alimentos e insumos hasta aquellos que puedan satisfacer necesidades específicas como un regalo (cumpleaños, día de la madre o del padre).**

**También podemos observar que también ha surgido la necesidad de adquirir productos vía online como cursos, ya sea de tejidos, ejercicios, etc. Y también para satisfacer necesidad que se han provocado como Dr. Online y vías de apoyo, como contención.**

**Y las tan usadas hoy, las mascarillas, donde podemos ver una variedad de modelos y materiales que están elaboradas, y cómo las personas han estado fabricando éstas para venderlas por la alta demanda que la situación ha generado.**

**3.- Porque a través del análisis del contexto social, en donde queremos emprender, nos permitirá descubrir amenazas, riesgos y limitaciones a los que puede estar expuesto nuestro proyecto de negocio. Y así tomar la decisión correcta de arriesgarnos o no.**

**4.- Todos los aspectos del contexto social son importantes, cada uno de ellos nos permite tomar la mejor decisión al momento de crear un nuevo emprendimiento. Aunque muchas veces no todos se toman en cuenta, especialmente aquellos que tienen que ver con el entorno ambiental, en donde últimamente vemos como éste ha sido dañado por la creación de muchas empresas e industrias, que prefieren arriesgarse por el valor económico que significa (ganancias), más que el daño que puede provocar.**