

# Definición de la idea de emprendimiento

## LLUVIA DE IDEAS

### EMPRENDIMIENTOS JUVENILES

Papelería



Almacén-taller de bicicletas



Paseador de perros



Diseño de páginas web



Mensajería con moto



Jardines verticales



Avisos para negocios







# PaZos

Emprendedores Constructores de Paz

## Pazo 1: Definición de la idea de emprendimiento

### Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

**Alejandro Guidi**

Jefe de Misión

Programa Migración y Niñez

**Juan Manuel Luna**

Coordinador de Programa

Equipo Técnico

**Sandra Ruiz**

**Soraya Mesa**

**Mónica Ochoa**

### Adaptación pedagógica y comunicativa, concepto, diseño, ilustración y producción general.

Taller Creativo de Aleida Sánchez B. Ltda.

[www.tallercreativoaleida.com.co](http://www.tallercreativoaleida.com.co)

Bibiana Alturo M.

Zamara Zambrano S.

Aleida Sánchez B.

### Ilustración original

Lucho Durán

### Colorista

Mario Urazán

### Edición de contenidos - Corrección de textos

Jorge Camacho Velásquez

ISBN Obra Completa 978-958-8909-44-8

ISBN Pazo 1: 978-958-8909-46-2

ISBN CD\_ROM 978-958-8909-52-3

Primera edición, Septiembre de 2015

© Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

*Esta publicación es posible gracias al generoso apoyo del pueblo de los Estados Unidos a través de su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y OIM. Los contenidos son responsabilidad de la OIM y no necesariamente reflejan las opiniones de USAID o el gobierno de los Estados Unidos de América.*

Se autoriza la reproducción total o parcial de esta publicación para fines educativos u otros fines no comerciales, siempre que se cite la fuente.



# PaZ<sup>o</sup> 1

## Definición de la idea de emprendimiento

- Lluvia de ideas
- Quien mucho abarca poco aprieta
- Valores para tu emprendimiento
- Y entonces qué es un emprendimiento



Punto de partida

PaZ<sup>o</sup> 1

PaZ<sup>o</sup> 2

PaZ<sup>o</sup> 3

PaZ<sup>o</sup> 4

PaZ<sup>o</sup> 5

Módulo para el facilitador o la facilitadora



¿Recuerdas las preguntas que te hicimos en el punto de partida?, ¿recuerdas lo que imaginaste que querías ser o hacer?, ¿te gusta soñar que puedes hacer algo?, ¿quieres hacerlo solo o piensas que podrías hacerlo más fácil en compañía de un amigo o de alguien de tu familia?, ¿y qué tal si empiezas ahora mismo a trabajar para conseguirlo? Paso a paso puedes realizar tu sueño, lograr eso que quieres. Empieza por una lluvia de ideas

## Lluvia de ideas

Te proponemos lo siguiente: piensa en lo que te gustaría hacer si te convirtieras en emprendor o emprendedora, echa mano de todas aquellas cosas que has aprendido y también de todo lo que te gusta. Eso es lo que se llama una **lluvia de ideas**: simplemente te imaginas varias cosas que podrías hacer, teniendo en cuenta lo que te gusta, lo que sabes y también las necesidades y posibilidades que ves en tu entorno.

Puedes hacer el ejercicio en solitario, con un amigo o amiga, o con alguien de tu familia ;Ten presente que compartir conocimientos o formas de ver el entorno, te puede ayudar a perfeccionar tus ideas!

Para facilitar el proceso responde estas preguntas:



¿Cuáles son las necesidades o vacíos que has visto en tu barrio o vereda?

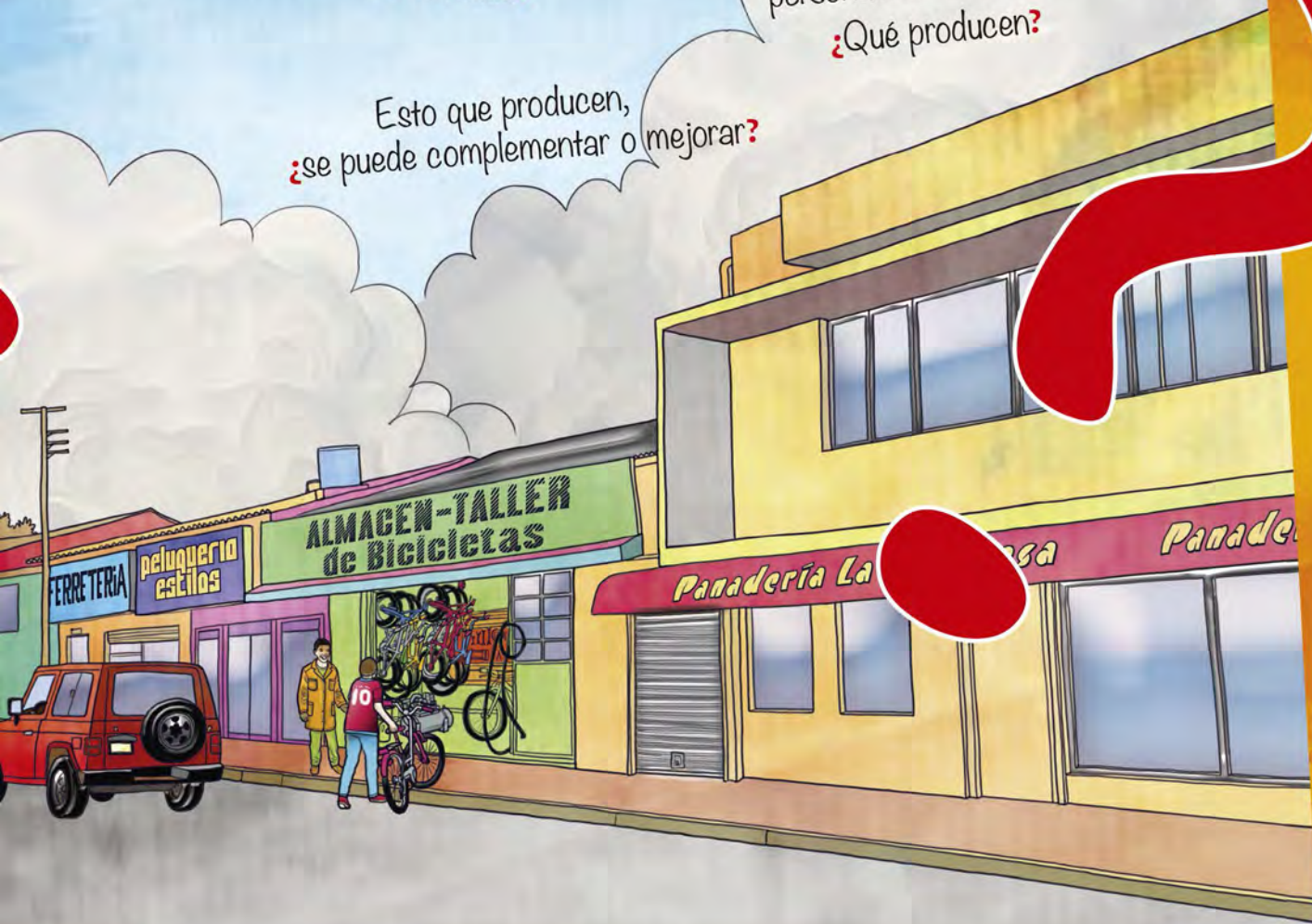
¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado por todos?

¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?

¿A qué se dedican las personas de tu comunidad?

¿Qué producen?

Esto que producen,  
¿se puede complementar o mejorar?





Ahora escribe en la siguiente tabla los resultados de la lluvia de ideas. Es el primer paso en el camino de empezar a formalizar tu emprendimiento. Escribe todas las ideas que tú o tus compañeros de viaje plantearon.

	¿Qué te gustaría hacer?	¿Por qué quieres hacerlo?
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
	Diagnóstico	Fundamentación

¿Para qué lo quieres hacer?	¿Hasta dónde quieres llegar?	
		1
		2
		3
		4
		5
		6
		7
		8
		9
		10
Objetivos	Metas	

Ahora tienes un panorama amplio pero más claro de lo que te gustaría hacer, por qué quieres hacerlo, para qué quieres hacerlo y hasta dónde quieres llegar con cada idea de negocio.

Para revisar la tabla, ten en cuenta que un **objetivo** es aquello que quieres llegar a hacer, obtener o lograr; es el para qué de cada idea de negocio. Y que una **meta** es hasta dónde quieres llegar con cada idea de negocio.

Entonces, piensa en lo siguiente:

- ¿Los objetivos que has planteado se pueden cumplir y podrías evaluarlos de alguna manera?
- ¿Las metas que te has propuesto son realizables?
- ¿Estas convencido de lo que escribiste? Si no es así, vuelve a plantearte las preguntas y reescribe las respuestas, ajustándolas de manera realista.



¡Ahora tienes muchas ideas de negocio!  
Empiezas a convertirte en una persona emprendedora.



## Quien mucho abarca poco aprieta

Entonces, como quien mucho abarca poco aprieta, debes seleccionar máximo tres de ellas. Escoge las que más te gusten, las que más te motiven.

Luego aborda la siguiente tabla con esas tres ideas que seleccionaste. Enumera para cada una tanto sus ventajas como sus desventajas.

Debes tener en cuenta que cada ventaja y cada desventaja que escribas va a tener un puntaje o valor de un (1) punto.

Cuando le hayas dado un valor a cada ventaja y a cada desventaja, resta el total de las desventajas al total de las ventajas y escribe el resultado en la columna de Calificación.

El procedimiento se entiende mejor con un ejemplo:

Idea	Ventajas	Desventajas	Calificación
<b>1.</b> Escuela de danza.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Se cuenta con algunos instrumentos.</li> <li>Todo el grupo siempre ha tenido interés por el tema.</li> <li>Algunos ya han recibido varios cursos de danza.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>No muchos muchachos del barrio tendrían cómo pagar una clase, luego el precio debe ser bajo.</li> </ol>	2
<b>2.</b> Café internet.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Es una iniciativa rentable.</li> <li>Permite el acceso del grupo y la comunidad a la tecnología.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Se hace necesario gestionar una cantidad de dinero importante.</li> <li>Hay demasiados cafés internet en el barrio.</li> </ol>	0

En el ejemplo vemos que la Escuela de Danza tiene tres (3) ventajas y una (1) desventaja; si le restamos las desventajas a las ventajas, nos da como calificación (2). Para el caso del Café Internet, tenemos dos (2) ventajas y dos (2) desventajas, si las restamos la calificación es (0). Como vemos, la idea con más alto puntaje es la “Escuela de danza” y, por tanto, sería la seleccionada, pues cumple con lo se espera de un negocio responsable: que sea rentable y que también sea de beneficio para la comunidad.

Es importante que al realizar tu propio ejercicio tomes en cuenta tus intereses, habilidades, destrezas y experiencias. Debes sentirte cómodo con las ideas seleccionadas; si no es así, haz de nuevo el ejercicio, quizás con ayuda de un-a profesor-a en quien confíes y que te conozca bien, o de tus padres o familiares cercanos, ya que ellos van a ayudarte a elegir las ideas pensando en tu bienestar.

¿Puedes asociarte con algunos amigos para aprovechar las habilidades que cada uno tiene? Teniendo esto en mente, podrías, junto con ellos, completar la siguiente tabla con las tres ideas seleccionadas:

Ideas	Ventajas	Desventajas	Calificación
1.	1. _____ _____ _____	1. _____ _____ _____	
	2. _____ _____ _____	2. _____ _____ _____	
	3. _____ _____ _____	3. _____ _____ _____	
	4. _____ _____ _____	4. _____ _____ _____	
	5. _____ _____ _____	5. _____ _____ _____	



Ideas	Ventajas	Desventajas	Calificación
<b>2.</b>	1. _____ _____ _____	1. _____ _____ _____	
	2. _____ _____ _____	2. _____ _____ _____	
	3. _____ _____ _____	3. _____ _____ _____	
	4. _____ _____ _____	4. _____ _____ _____	
	5. _____ _____ _____	5. _____ _____ _____	
<b>3.</b>	1. _____ _____ _____	1. _____ _____ _____	
	2. _____ _____ _____	2. _____ _____ _____	
	3. _____ _____ _____	3. _____ _____ _____	
	4. _____ _____ _____	4. _____ _____ _____	
	5. _____ _____ _____	5. _____ _____ _____	

Hecha la tabla, sabrás cuál de tus ideas de negocio es la más ventajosa y la que mejor se acomoda a tus intereses, experiencias previas y habilidades. O la que mejor combina los intereses, experiencias y habilidades del grupo con el que te puedes asociar.



## Valores para tu emprendimiento

En este punto es fundamental que empieces a ver tu emprendimiento como un medio para realizar tu plan de vida, que además impacta a otras personas. Es decir, tu emprendimiento, cualquiera que sea su objetivo específico, tiene un objetivo social, en tanto te obliga a relacionarte con otras personas o empresas.

Por eso debes tomar la decisión de relacionarte positivamente (haciendo



Responsabilidad

bien a otros y contribuyendo, por ejemplo, a la generación de empleos) o de relacionarte mal (por ejemplo, compitiendo deslealmente con otros emprendimientos). Cuando tienes un emprendimiento, un negocio, una empresa, eres responsable de tus actos. Hablando de **responsabilidad**, ten presente que si te acercas a personas que no te convienen porque no hacen las cosas correctamente quizás puedas tomar decisiones equivocadas y elegir caminos que no te llevarán al éxito.

Lo cual nos lleva a hablar de la **honestidad**. Si vendes productos



de mala calidad y engañas a tus clientes ofreciéndolos como lo mejor de lo mejor, eres responsable de ese engaño. Seguramente, poco a poco, tu negocio adquirirá mala fama, perderás clientes y finalmente te verás obligado a cerrarlo porque nadie te comprará. Si, por el contrario, eres un emprendedor honesto, y eres consciente de que cada uno de tus actos positivos genera en otras personas respuestas también positivas, estarás construyendo un negocio con futuro, al que la gente tendrá deseos de regresar. Estarás generando confianza en ti y en tu empresa. Incluso otras y otros jóvenes te podrán tomar como ejemplo de honestidad.

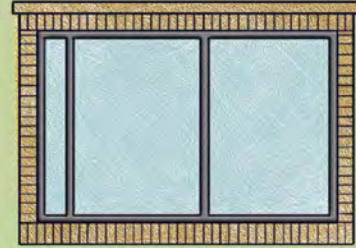
A purple five-pointed star with a white outline and a drop shadow, containing the word 'Honestidad' in white text.

Honestidad

A green five-pointed star with a white outline and a drop shadow, containing the word 'Solidaridad' in white text.

Solidaridad

También tu emprendimiento te permitirá poner en práctica la **solidaridad**. Quizás puedas ayudar a otros jóvenes como tú a desarrollar sus propios emprendimientos o invitarles a que trabajen contigo. Así, tu emprendimiento te permitirá relacionarte con la sociedad, participar, incluirte, asumir retos, riesgos y responsabilidades, compartir con tus pares y generar grupos de referencia. Estarás construyendo paz.



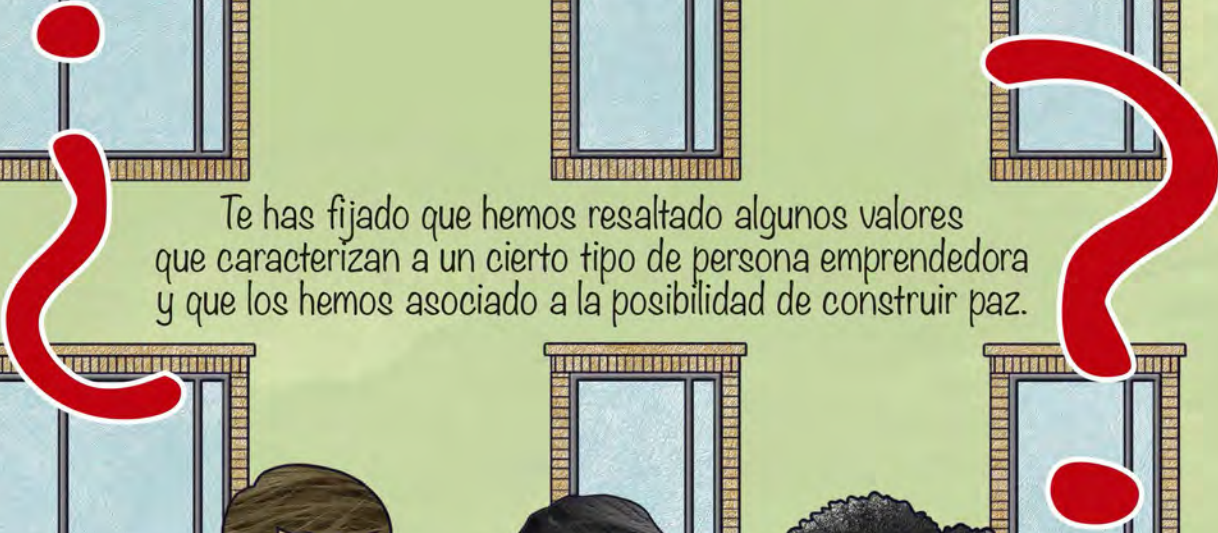
Y entonces...

## ¿Qué es un emprendimiento?

Los emprendimientos consisten en el desarrollo de ideas que buscan producir, transformar o comercializar algún bien o servicio para satisfacer las necesidades de una comunidad. La diferencia entre bienes y servicios está en que los **bienes** son elementos tangibles, se pueden tocar, por ejemplo, un rico pastel que se compra y se lleva; mientras que los **servicios** son intangibles, son actividades que se hacen para quien las solicita y se consumen de manera inmediata, por ejemplo, dar una serenata.

Los emprendimientos pueden empezar y establecerse con la intención o no de generar ingresos para las personas que los gestionan. A veces empiezan como un pasatiempo y luego se convierten en la actividad productiva principal de esa persona o ese grupo. Por ejemplo, un grupo de jóvenes que se reúne para hacer teatro y desarrollar actividades relacionadas con el arte y la cultura, por gusto, puede promover su emprendimiento para que se convierta en una actividad que genere ingresos para sus miembros.





Te has fijado que hemos resaltado algunos valores que caracterizan a un cierto tipo de persona emprendedora y que los hemos asociado a la posibilidad de construir paz.





Los **emprendimientos culturales, deportivos y recreativos** son bastante comunes entre las y los jóvenes. Buscan promover expresiones culturales o artísticas como la música, la danza, el teatro o la producción de radio y televisión. También impulsar la práctica deportiva o generar espacios de recreación para una comunidad. Un ejemplo son los grupos de cultura urbana, en donde los jóvenes aprenden y enseñan a bailar y cantar hip hop, para luego presentarse ante su comunidad y representarla ante otras localidades.

**Resulta que la paz empieza por cada uno de nosotros.** Todos somos responsables de generar espacios donde se pueda vivir en paz y tú como emprendedor o emprendedora eres responsable de que en tu casa, tu emprendimiento y tu comunidad florezcan valores que construyan paz.

Hasta ahora hemos resaltado los siguientes valores de los emprendedores constructores de paz: **solidaridad, responsabilidad y honestidad**. Se te ocurren otros valores indispensables para la paz, relacionados con los emprendimientos de las y los jóvenes. Si es así, enuméralos a continuación:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_



## Hay un valor que no se te puede olvidar: ¡el servicio!

Servir es ayudar de manera espontánea, tener una actitud permanente de colaboración hacia los demás. Aquella persona de quien se dice que es servicial, es porque aplica este valor en su trabajo, con su familia, en su barrio, pero también en la calle ayudando a personas desconocidas en cosas importantes o insignificantes, pero que van haciendo la vida más tranquila y amable para todos. Cualquiera que sea tu emprendimiento, debes cultivar este valor.

Servicio



## Desarrollo de la idea de negocio

Entonces, con base en todo lo dicho, vas a desarrollar tu idea de negocio, la que ya escogiste como la más ventajosa en tu contexto y la que mejor se acomoda a tus intereses, experiencias previas y habilidades, o a los de tu grupo de amigos.

Para hacerlo, completa el siguiente cuadro respondiendo respondiendo la pregunta que encabeza cada fila. Ten en cuenta que para cada pregunta puedes dar más de una respuesta.

<p><b>¿Cómo lo vas a hacer?</b> Describe cómo vas a realizar los productos o servicios que vas a ofrecer.</p>		<p><b>Descripción del proyecto</b></p>
<p><b>¿Cuándo lo vas a implementar?</b> Escribe en qué momento del tiempo vas a dar cada paso para poner a funcionar tu emprendimiento.</p>		<p><b>Cronograma de actividades</b></p>



<p><b>¿Quiénes participan?</b> Si las hay, describe aquí a otras personas, amigos o familiares, con quienes podrías implementar tu emprendimiento. Incluye aquí su perfil y la función que cumplirían.</p>		<p><b>Beneficiarios directos</b></p>
<p><b>¿Dónde vas a ubicar tu emprendimiento?</b> Describe las opciones de lugares para la ubicación de tu emprendimiento.</p>		<p><b>Localización física del emprendimiento</b></p>
<p><b>¿Con qué cuentas para iniciar tu emprendimiento?</b> Enumera las cosas que tienes a tu disposición para iniciar el emprendimiento: dinero, maquinaria, insumos, capacitación, etc.</p>		<p><b>Presupuesto</b></p>
<p><b>¿A quién van destinados los productos o servicios de tu emprendimiento?</b> Describe aquí a los posibles clientes de los productos o servicios que piensas ofrecer.</p>		<p><b>Mercado</b></p>



Esta descripción es fundamental para tu emprendimiento, ya sea individual o colectivo. Por eso en la tercera columna de la tabla están nombrados conceptos claves: presupuesto, beneficiarios, mercado, etc. Si respondiste todas las preguntas, tendrás un poco más claro cómo realizar tu emprendimiento.

A continuación encontrarás otras preguntas que te ayudarán a precisar mejor esta descripción inicial.

### Descripción del emprendimiento

1. Si planteaste varias maneras de realizar los bienes o servicios de tu emprendimiento, ¿con cuál de las alternativas te sientes más cómodo-a?
2. ¿Son alternativas que se pueden complementar entre sí o son tan diferentes que debes escoger alguna de ellas?

### Beneficiarios directos

1. Según el caso, ¿estás seguro de trabajar solo-a? ¿Estás seguro-a de trabajar en compañía?
2. Si has decidido trabajar en compañía, ¿confías plenamente en aquellas personas con las que has pensado implementar tu emprendimiento? Para revisar las diferentes formas de asociación para tu emprendimiento, te sugerimos revisar el apartado que explica esto en el PaZo 4.



### Cronograma de actividades

1. ¿El cronograma que planteaste es realista frente al momento que estás viviendo ahora? Si no lo es, debes ajustarlo.

### Localización física del emprendimiento

1. Si planteaste varias alternativas, ¿cuál es la más práctica para ti? Por ejemplo, ¿cuál implica menos tiempo de desplazamiento y menor costo del transporte?
2. ¿En cuál localización crees que venderás más? ¿Por qué?

### Presupuesto

1. ¿Cuentas con el dinero o sabes cómo conseguirlo? Por ejemplo, ¿sabes qué entidades pueden financiar emprendimientos como el tuyo?
2. ¿Tienes algunos cursos o tienes la experiencia para hacer lo que te propones? ¿Conoces a alguien que te pueda enseñar y guiar?

### Mercado

1. ¿Esas personas o empresas que probablemente comprarán lo que vendas, están cerca de la localización de tu emprendimiento?
2. ¿Las personas o empresas necesitan ese producto o servicio?
3. ¿Tu emprendimiento sería el único que venda o produzca lo que has pensado? ¿Hay muchos más?
4. ¿Cuál será entonces la diferencia entre lo que tú vendes y lo que los demás venden?



Ahora que ya tienes claro cómo será tu emprendimiento, es necesario que revises lo hecho y reconozcas todo lo que has avanzado.

Es posible que te sorprendas con las nuevas capacidades y habilidades que has descubierto en ti.

Sigue adelante confiando en tus capacidades para lograr la meta de tu emprendimiento.









**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA



OIM Organización Internacional para las Migraciones