

MODULOS PEDAGOGICOS DE EMPRENDIMIETO

PRIMER MODULO O PARTE GENERAL

1. Primer momento metodológico o nuestros saberes:

En grupos responder los siguientes preguntas por espacio de una hora. Cada grupo designara un moderador/a y relator/a, para que presente conclusiones en plenaria del primer momento metodológico.

Las respuestas deben corresponder al saber empírico de cada participante sin apoyarse en texto alguno y menos en el presente modulo.

Muy importante que al iniciar el taller solamente se entregue a cada grupo estas preguntas por separado para que sus respuestas correspondan a sus saberes empíricos y no las busquen en el texto. Ya en el segundo y demás momentos se les podría entregar el texto completo.

Elaborar un acta con las respuestas:

Responder en grupos las siguientes preguntas sin apoyo en texto alguno y luego socializar conclusiones en plenaria. Tiempo 60 minutos

- ❖ Su idea de crear una empresa está relacionada con la urgencia de tener un ingreso, porque no tiene empleo o porque tiene optimismo en el éxito de su emprendimiento? O con ambos?

- ❖ Ha investigado o conoces estudios sobre las posibilidades de éxito de su idea de empresa o emprendimiento?

❖ Tiene una idea de cuantos y con qué periodicidad podrían ser sus potenciales clientes?

❖ Tiene idea del nombre de su empresa o emprendimiento?

❖ Usted o su familia o cercanos tienen experiencias con su posible emprendimiento?.

❖ De donde le surgió la idea de su emprendimiento?

❖ Solamente tiene una idea de negocio o ya tiene elaborado por escrito un plan?.

❖ Sabía que en Colombia hoy cerca de setenta por ciento de las personas independientemente de si tienen o no títulos profesionales derivan su supervivencia de emprendimientos personales y familiares?

❖ Tiene calculado mentalmente o por escrito los recursos que necesita para su emprendimiento?.

- ❖ Humanos.
- ❖ Financieros.
- ❖ Logísticos
- ❖ De maquinaria e inmuebles?.

Tiene un plan o simplemente una idea de donde conseguir esos recursos?

❖ Ya tiene una idea de cuál sería la estructura empresarial del emprendimiento?

❖ Sería una empresa personal, familiar o comunitaria?

❖ Teniendo clara la idea de su negocio sabe de que licencias o regulaciones necesita para ponerlo a funcionar?. Quien le podría ayudar para acceder a ellas?

- ❖ Sabe si el lugar en donde piensa instalar su emprendimiento reúne las características legales de usos del suelo?.
- ❖ Sabe de otros requisitos legales ante entidades del Estado como DIAN, Cámara de comercio o entidad solidaria, cuenta bancaria, entre otros?. Sabe que entidades públicas o privadas le podrían asesorar para saber mas de estos requisitos?.
- ❖ Sabe que para llevar una buena administración y contabilidad de un negocio por pequeño y humilde que sea se puede apoyar en un software contable?

❖ Ha previsto las personas que necesitaría laborando en su negocio o emprendimiento y si por sus especialidades se consigue en el sector?

❖ Sabiendo que en Colombia la forma de economía social o de pequeños y medianos emprendimientos es la que genera más fuentes de trabajo, estaría dispuesta/o establecer alianzas solidarias con otras empresas sociales para acceder con mas facilidad a crédito, apoyo técnico y comercialización?

Después de una hora en comisiones, en plenaria presentar las conclusiones por espacio de treinta minutos. Invitando al relator/a de cada grupo a que respondan todos la misma pregunta y sucesivamente hasta agotar el cuestionario.

2. Otros saberes o segundo momento metodológico

En grupos leer el siguiente texto por tiempo de 30 minutos.

Algunos pasos para crear una empresa:

Punto de equilibrio mental para tomar la decisión de hacerlo. Posiblemente la mayoría de empresas o emprendimiento surgen como respuesta a la necesidad de construir un ingreso propio personal, familiar o comunitario pero la evaluación pausada y colectiva de hacerlo es fundamental para que la presión económica ni emocional no conduzca a tomar decisiones inadecuadas. Es mejor darse el tiempo necesario para tomar las mejores decisiones acertadas teniendo en cuenta por lo menos las siguientes recomendaciones:

- ❖ **Identificación del negocio o actividad a desarrollar:** siempre todo negocio o producto debe comenzar por tener los estudios o las evidencias de la necesidad el negocio o producto en primer lugar y de si su oferta de calidad y precios responde a las necesidades y posibilidades de los potenciales usuarios o beneficiarios.

Antes de tomar la decisión final consulte en los diversos medios físico o virtuales disponibles hoy sobre perspectivas de negocios ya de cobertura local, regional, nacional o internacional

Posiblemente si su idea de negocio es resolver una necesidad local este mas por las líneas de comidas para humanos y/o animales que parecieran ser los de mayor sostenibilidad local.

Si su perspectiva es regional o nacional tal vez el turismo sea llamativo.

Y por qué no profundizar en los negocios virtuales en la perspectiva local, regional, nacional e internacional.

❖ **Valida tu idea de negocio:** probar si **los potenciales clientes están dispuestos a pagar por su producto** no importa qué tipo de negocio estés empezando, es importante que valides tu idea y si ese eventual costo de venta cubre los costos de producción, de capital y de comercialización.

❖ **Encuentre un nombre comercial:** Por lo general, un buen nombre tiene algunas características:

- Corto y sencillo;
- Que responda a las características de su producto;
- Que ese nombre no exista en el mercado;
- Registrar legalmente la marca de su producto, en Colombia se hace ante las oficinas de industria y comercio, Cuando se trata de una innovación se tramita patente ante la misma entidad y luego la marca.

❖ **Plan de negocios:** elabore por escrito y en lo posible con buena asesoría un plan de negocios, lo que le ayudará a pensar mejor la idea. No haga nada de manera reactiva o espontanea, siempre planifique la metas por tiempos, diarios, semanal, mensual, anualmente.

❖ **Finanzas del negocio:** el objetivo de toda empresa o negocio es garantizar unos ingresos que por lo menos correspondan con los costos de insumos y de trabajo personal, familiar y de personas ocupadas salarialmente lo que exige mantener contabilidad permanente por lo menos en la estructura más universal y elemental de gastos, ingresos y saldo o ganancias o pérdidas. Lo más conveniente es asesorarse de un contador profesional o técnico.

❖ **Desarrolla tu producto o servicio:** posiblemente cuando tomó la iniciativa de producir una mercancía o construir un negocio, ya tiene la idea mental del producto o negocio, pero no basta con tener la idea mental, es necesario que la estriba, la diseñe por escrito pues en cuanto lo haga de manera pausada y tranquila de seguro que la mejorara. Consúltela con personas de su confianza y/o expertos propositivos y optimistas. Nunca se apoye en personas pesimistas perezosas ni negligentes.

❖ **Elige una estructura empresarial:** Si es un negocio, quien o quienes lo atienden; quien lo gerencia si usted o designa un gerente o director del negocio; si es un establecimiento público los horarios y personas que lo atienden; días, horas y mecanismo para surtir su negocio, direcciones y nombres de potenciales proveedores. Frecuencias del abastecimiento?

❖ **Empresa familiar o comunitaria:** Si es una empresa familiar, quienes serían los integrantes, cuando elaboran

acta de constitución estableciendo un reglamento mínimo que por lo menos establezca:

- Integrantes.
- Si es empresa de naturaleza solidaria o privada
- Aportes de cada integrante.
- En casos de decisiones por votación si se tienen votos según el capital aportado en el caso de las privadas o si cada asociado tiene un voto en el caso de las de naturaleza solidaria.
- Periodicidad de las reuniones.
- Manejo de recursos en una cuenta bancaria con por lo menos dos firmas, de ellas por lo menos una mujer.
- Si las eventuales ganancias se distribuyen en beneficios sociales a sus integrantes para el caso de empresas solidarias o existe repartición de ganancias para el caso de las empresas privadas.
- Forma de designación de funcionarios y trabajadores de la empresa, si en asamblea o es potestad del gerente.
- Periodicidad de los balances.
- Si la empresa se inscribe en cámara de comercio para el caso de las unipersonales o familiares o en la entidad estatal de economía solidaria para el caso de las solidarias, caso en el cual se deben cumplir otros requisitos establecidos por la respectiva entidad de economía solidaria.
- Entre otras.

❖ **Licencias y regulaciones:** según lo que se vaya a producir y/o comercializar, investigar las regulaciones legales existentes; si el barrio o lugar en donde se piensa establecer si reúne las características para poderlo hacer

según el respectivo POT o EOT, plan o esquema de ordenamiento territorial.

A que entidades o personas consultar en casos de dudas?
Asesoría empresarial del SENA, de las cámaras de comercio, entidades estatales de economía solidaria; entidades particulares con esta vocación de apoyo?-

Algunos requisitos legales a prever:

- Registro Ante la DIAN.
- Registro Ante la Cámara de Comercio
- Cuenta Bancaria Empresarial.
- Solicitud de Facturación a la DIAN.
- Registro Ante el Sistema de Seguridad Social
- Buscar Financiamiento Objetivo de su Modelo de Negocios

❖ **Sistemas de software o manejo virtual:** tanto contable como administrativo. Asesorarse de entidades especializadas para acceder al mejor y de su fácil manejo de programas virtuales administrativos y de contabilidad.

❖ **Ubicación e infraestructura para su negocio:** en qué lugar físico, local, lote, finca, propio o en arriendo ubica el negocio?. Si el lugar responde:

- Potencial clientela o demanda.
- Acceso a materia prima.
- Clima.
- Espacio suficiente
- Si el sector es comercial, residencial o mixto.
- Servicios públicos.
- Si se consigue la maquinaria y/o muebles requeridos para su negocio.

➤ Otros.



❖ **Equipo humano de trabajo:** que personal de trabajo necesita, especialidades, si los consigue en el sector, costos. Trate de no hacerlo o casi todo solo pues puede perder perspectiva en la dirección del negocio o empresa.

❖ **Asociaciones solidarias para potenciar beneficios:** que empresas o negocios de naturaleza parecida a la suya existen en el sector, municipio o región para asociarse en la perspectiva de acceder a mejor apoyo tenido colectivo, financiación y comercialización?.

3. Tercer momento metodológico o negociación de saberes: Treinta minutos

En cada grupo comparar los parecidos y diferencias entre el primer momento metodológico o nuestros saberes y el segundo momento metodológico u otros saberes.

En plenaria presentar los acuerdos y desacuerdos, por espacio de treinta minutos.

4. Saber hacer o cuarto momento metodológico

En trabajo de grupos concluir:

- Pasos que cada participante tendría en cuenta para crear una empresa.
- Por información, conocimiento y experiencia que clase de empresas son más exitosas en Colombia, las personales, las comunitarias o las solidarias?

- En qué clase de empresas estarían más interesados los participantes? En las personales, las comunitarias y/o solidarias:
- Qué clase de empresas han sido y/o podrían ser más exitosas en sus lugares: las personales y/o familiares, manteniendo esta naturaleza en la producción pero asociándose o solidarizándose para acceder a crédito, tecnología y comercialización, es decir, emprendimiento personal o familiar en el primer nivel pero solidario en el segundo y tercer nivel?

❖ 5. Compromisos o quinto momento metodológico.

60 minutos

En grupos con presentación en plenaria, analizar si los siguientes compromisos, entre otros que son viables:

- Compromisos de cada asistente para reproducir o realizar este taller en su municipio y/o comunidad. Establecimiento de fechas y lugares.
- Identificación de por lo menos cinco personas por barrio y/o vereda con un emprendimiento o en la perspectiva de construirlo para participar en estos talleres de inducción y en la medida en que avancen en la iniciativa para vincularlos a otros programas públicos y privados de apoyo.
- Establecimiento de fechas y lugares para promover la asociatividad de pequeños y medianos emprendedores para que busquen colectivamente mejores condiciones para acceder a apoyo financiero, tecnología y comercialización local, nacional e internacional.
- Otros compromisos?