

HERRAMIENTA:

Oportunidades de negocio en mi comunidad



Tiempo efectivo estimado: Cinco días de trabajo

Objetivos

1. Identificar cuáles son las oportunidades de negocio en mi comunidad.
2. Generar herramientas conceptuales y metodológicas que permitan potenciar las competencias emprendedoras de las personas de la organización comunal.
3. Identificar la idea de negocio más factible para la comunidad, personas y zona geográfica específica.

Perfil del público meta

Esta herramienta está dirigida a aquellas personas que deseen emprender iniciativas productivas en sus comunidades, que tengan liderazgo y que quieran trabajar en equipo. Es importante mencionar que las oportunidades de negocio surgen de ideas de negocio, las cuales deben trabajarse en el núcleo de los grupos que ya demuestran interés en la oportunidad pudiendo realmente darle continuidad a esta.

Perfil del equipo de facilitación

Es necesario que el facilitador cuente con la experiencia y el conocimiento necesarios en temas de ideas empresariales o afines. Deberá ser una persona observadora de detalles, con gran experiencia en identificación de fortalezas y debilidades en oportunidades de negocios. Con habilidades como organización, orden, persistencia, creatividad, flexible en el intercambio de ideas, discreción para la propiedad intelectual del creador del proyecto. Deseable, con experiencia comprobada como emprendedor.

Metodología

Paso 1

Redactar una propuesta de opciones de emprendimientos en la comunidad

Brinde una hoja a cada persona, solicíteles que escriban ideas de negocios, ya sea a nivel personal o comunal; es imperante que los participantes sepan que la organización social promueve, de manera efectiva, el emprendimiento.

El propósito de esta etapa es crear un cartel con las ideas de las personas de la localidad.

Paso 2

Realizar un análisis de condiciones aptas o desfavorables para la creación de oportunidades de negocio en la comunidad

¿Cómo se deben analizar las ideas para determinar cuáles son más factibles, emprendedoras y necesarias para la zona? Para ello ocupamos aprender a realizar un análisis de lo esencial de los negocios.

Se les brindará a las personas individualmente una tabla como la que se presenta a continuación; la idea de esta fase es incentivar la evaluación de las ideas de negocio propuestas por ellos mismos.

Pídales que debajo de cada título expliquen cuáles aspectos favorables o desfavorables identificaron, y que le proporcionen una evaluación con las caritas que se presentan a su lado, así como una explicación y análisis detallado de cada punto.

Analizando mi idea/oportunidad de negocio

Competencia				
Intermediarios				
Información				
Recursos				
Costos				
Conocimientos				

Paso 3

Analizar la relación del emprendimiento con el desarrollo local

¿Qué pasa si alguno de nuestros vecinos es un emprendedor? ¿Saldría usted beneficiado? ¿Se involucraría? ¿Cómo cree que afectaría la dinámica económico-social de la zona?

Reflexiones ¿Cómo podemos identificar una buena oportunidad de negocios?

- Las necesidades insatisfechas que se manifiestan en un determinado momento.
- Necesidades actuales que se proyectan en el futuro inmediato.
- Nuevas necesidades que se pueden presentar en el futuro.
- Inquietudes e intereses personales.
- Deficiencias en productos y servicios existentes.

Paso 4

Reflexiones generales respecto a las oportunidades de negocio para la creación de planes de negocio y emprendimientos locales

El emprendimiento comunal es la capacidad y la motivación de las personas u organizaciones para asumir retos y dinamizar procesos comunitarios solidarios, autogestionarios e innovadores que luego se expresan y se concretan en planes de negocio, con un principio

ético de acción participativa y de solidaridad, que posteriormente se concretan en proyectos productivos o empresas de carácter solidario y de iniciativa comunal. El emprendimiento comunal tiene una ruta que se desarrolla mediante seis momentos (Oses 2007):

1. Diagnóstico que permite identificar potencialidades emprendedoras de las personas, necesidades sociales y económicas de la comunidad.
2. Lluvia de ideas de posibles negocios, productivo o empresa de negocios, que permitan dar respuesta a las necesidades identificadas.
3. Identificación de la idea de negocio e inscripción de esta ante la comisión empresarial.
4. Capacitación para fortalecer las capacidades emprendedoras y para orientar el diseño del plan de negocios a partir de la idea de negocio inscrita.
5. Recolección y consolidación de información soporte del plan de negocios.
6. Diseño del plan de acción para buscar la cofinanciación.
7. ¿De qué forma se construye un presupuesto final?

Las oportunidades de emprendimiento local deben construirse de manera participativa, con personas emprendedoras que estén dispuestas a coordinar los procesos para que las oportunidades de negocios produzcan emprendimientos locales.

1. ¿Cómo está organizada la comisión empresarial en nuestra organización comunal?
2. ¿Cómo planean sus acciones?
3. ¿Qué proyectos productivos tienen en este momento?
4. ¿Cuáles han sido las limitaciones para poder cumplir la misión de esta comisión?

Materiales y equipo

1. Resma de papel bond con 100 hojas
2. Bolígrafos

Consideraciones por tomar en cuenta

1. No se puede aspirar simplemente a 'describir' los fenómenos y a 'observar' sus comportamientos, sino que se deben intuir y comprender sus causas y relaciones, entre otras variables.
2. No apoye el liderazgo solo en un grupo reducido de personas, recuerde que cuando se trata de identificar oportunidades de negocios comunales el liderazgo y la iniciativa debe ser colectiva.
3. Motive a las personas de su equipo a ser emprendedoras por medio de las siguientes competencias planteadas por Oses (2007):
 - Competencia para investigar. Se refiere a la capacidad de observación, a partir de la cual se identifican aspectos a los que se hace análisis y seguimiento para orientar acciones.
 - Competencia para motivar y sensibilizar a otros. Son las habilidades de la persona para generar movilización en torno a temas de interés.
 - Competencia para estructurar y organizar procesos. Se orienta a la elaboración y redacción de los planes de negocios, así como a la motivación y liderazgo del equipo de trabajo hasta lograr el objetivo propuesto.
 - Competencia para dirigir y gestionar la operación de procesos. Hace referencia a la articulación de habilidades y conocimientos para promover, implementar y evaluar planes de negocios. Competencia para ser formadores. Se refiere a la capacidad de compartir el conocimiento para generar acción y construcción o apropiación de saberes que transformen los contextos.
4. Del Paso 2 al 4, para la obtención de la información, el facilitador deberá privilegiar el uso de dinámicas grupales prediseñadas. En internet se pueden encontrar múltiples ejemplos de dinámicas grupales, dependiendo de la necesidad que se desee cubrir. Revisar además de la información que ofrece la Internet, lo que ofrece esta caja de herramientas.

Literatura sugerida

1. Amézaga, C; Rodríguez, D; Núñez, M; Herrera, D. 2013. Orientaciones estratégicas para el fortalecimiento de la gestión asociativa (en línea). San Salvador, El Salvador, IICA. Disponible en <http://www.iica.int/sites/default/files/publications/files/2015/b3246e.pdf>.
2. Castillo, E; Quesada, C. 2001. Manual de capacitación para emprendimientos rurales (en línea). San José, Costa Rica, IICA, Centro Internacional de Desarrollo Rural. Disponible en <http://opackoha.iica.int/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=857>.
3. Hernando, R. 2014. Valor agregado en los productos de origen agropecuario: aspectos conceptuales y operativos (en línea). San José, Costa Rica, IICA. 44 p. Disponible en <http://opackoha.iica.int/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=15>.
4. IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Costa Rica). 2014. Guía para la formulación de planes de desarrollo turístico en territorios rurales (en línea). San José, Costa Rica. Disponible en <http://opackoha.iica.int/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=12>.
5. Livera, M; Mendoza, JA; Ramírez, L. 1998. Nuevas oportunidades en el área de los agronegocios con cultivos nativos y frutas exóticas: pequeños productores, grandes negocios: el potencial económico de los productos agropecuarios comercialmente no tradicionales (en línea). México, D. F., México, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Alianza Campo, INCA RURAL. Disponible en <http://opackoha.iica.int/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=29917>.
6. Oses, R; Amador, G; Díaz, M; Sánchez, C. 2007. El emprendimiento comunal (en línea). Bogotá, Colombia, Imprenta Nacional de Colombia. Consultado 2 nov. 2016. Disponible en http://participacion.mininterior.gov.co/sites/default/files/guia_3_el_emprendimiento_comunal_-_paginas.pdf.