



FIDAC No:	C1A2
-----------	------

Área de desarrollo	Competencia	Und. de Competencia	Und. de Aprendizaje	Tema
Pensamiento Empresarial	Visión empresarial	Ideas de negocio	Fuentes de ideas	Idea de Negocio

Nombre de la actividad	Unidad	Participantes ( grupo, individual, unidad )
¿Qué me falta?	Soñadores	Individual

Esta actividad contribuye al logro de los siguientes objetivos formativos o educativos (Obj. De Aprendizaje) “conocimiento, habilidad y actitud”

1 C	Conocer que las ideas de negocio pueden surgir en el momento menos esperado.
2 H	Desarrollar ideas de negocio basados en sus necesidades personales.
3 A	Utilizar diferentes mecanismos para identificar una idea de negocio.









Materiales México	Materiales Colombia	Materiales	
Lápiz y papel	Lápiz y papel		

Lugar	Espacio	Ambiente	Tiempo requerido
Salón de Clase	Cerrado	Reflexión	45 minutos














Estrategia Metodología	Evidencias Requeridas u Observables
Lúdica	

Descripción resumida de la actividad (Fase I)	
Objetivo de actividad: <b>Maestro</b> Da instrucciones, reglas y retroalimenta	<b>Emprendedor</b> Uno retroalimenta
Generar ideas de negocio en base a necesidades personales.	



Durante la actividad	<b>Maestro</b>     Observa, Escucha, Toma nota y Evidencias	<b>Emprendedor</b>     Todos participan
Descripción de la actividad: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El guía de formación explica que se trabajara individualmente</li> <li>2. De acuerdo al clima el guía decide si trabaja en el salón de clase o en el patio del colegio</li> <li>3. Pide a los estudiantes que tengan papel y lápiz o lapicero.</li> <li>4. Se pide silencio, y se les dice que piensen en las 3 cosas que más les hace falta y debe escribirlos en el papel.</li> <li>5. Después se pide que digan una forma de solucionar esa necesidad</li> <li>6. Y finalmente deben generar una idea de negocio que dé solución a esa necesidad.</li> </ol>		

### CICLO DE APRENDIZAJE (FASE II)

¿Qué Emociones les generó la actividad? "Emociones generadas"	<b>Maestro</b>   Escucha y Toma nota	<b>Emprendedor</b>     Todos participan
Filosofía del aprendizaje Preguntas para retroalimentar la vivencia	<b>Maestro</b>    Hace preguntas, Escucha y Toma nota	<b>Emprendedor</b>     Algunos participan
1	¿Cómo eligieron las cosas que más le hacen falta? ¿Por qué?	
2	¿Fue fácil identificar las cosas que más falta le hacen?	
3	¿Al identificar sus necesidades fue fácil desarrollar ideas de negocio para satisfacer esas necesidades?	
4		
5		
6		



Soporte Bibliográfico "Enseñanza complementaria"	<b>Maestro</b> o Enseña o pregunta que aprendieron y completa	<b>Emprendedor</b> Todos escuchan
---	--	--------------------------------------

## FUENTES DE IDEAS PARA NUEVOS NEGOCIOS.

Las oportunidades se hallan a menudo cerca del propio emprendedor.

las principales fuentes de ideas para nuevos negocios son las siguientes:

**La invención.** La invención es muy a menudo el resultado de la percepción clara de una necesidad. Puede tratarse desde una cosa muy sencilla (como el invento del riego gota a gota en Israel) hasta algo muy complejo (como el invento del líquido antiniebla de la NASA que fue usado luego para los cascos integrales de los motoristas). Pueden ser desde inventos muy baratos hasta algunos extraordinariamente costosos.

**El interés personal o los hobbies.** La idea puede surgir a partir de los propios intereses o hobbies, capacidades, habilidades y experiencias de la persona emprendedora. Por ejemplo, la fotografía, la fabricación casera de pasteles y mermeladas o el reciclaje de basuras (en este caso en un emprendedor ecologista).

**La observación de tendencias sociales.** Cambios en las tendencias demográficas, estilos de vida y patrones de consumo. ¿Qué cambios están sucediendo en los hábitos de compra y en las actitudes del consumidor? ¿Cuáles son algunas de las necesidades especiales de ciertos grupos dentro del mercado? ¿Hay en marcha algún plan de desarrollo que implique cambios zonales? La observación de la aparición de nuevas tendencias en ámbitos tan distintos como la moda o el empleo del tiempo libre, pueden ser el origen de una idea de creación de empresa. La observación de la creciente sensibilidad de la población respecto a la calidad de la alimentación puede hallarse en la base, por ejemplo, de la idea de producir alimentos sin la utilización de pesticidas. Observar los gustos de la gente joven (usar traje pero que no sea "serio") con posibilidades económicas se halla en la base de la nueva línea de diseño de los nuevos creadores.

Historia Relacionada	
Video Relacionado	

Valores y principios de emprendedor	
1	Un emprendedor identifica necesidades y deseos insatisfechos para generar ideas de negocios
2	Un emprendedor Identifica gente insatisfecha, ve porque y que le falta.
3	Un emprendedor mirar que ha funcionado bien en otro lugar y no está disponible en su lugar.
4	Un Emprendedor estudia mercados segregados o despreciados y los aprovecha adecuadamente.

Reflexión emprendedora:
El secreto del éxito está en prepararse para aprovechar las oportunidades en cuanto se presenten. (Disraeli)
La vida es un descubrir constante de aquello que no podemos ver, el enfrentar el miedo a la oscuridad y sobrepasar el brillo de la claridad hace vencer nuestros temores para convertirse en una nueva luz. (Ricardo Pazrosero)
Las oportunidades pequeñas son el principio de las grandes empresas. (Demóstenes)



¿Cómo puedo aplicar lo aprendido a mi vida?  
"Relación con el entorno presente y futuro"

**Maestro**    
Escucha y Toma nota

**Emprendedor**      
Todos participan

### FIN - CICLO DE APRENDIZAJE

Observaciones y recomendaciones después de desarrollada la actividad

Variaciones

### ANEXOS y/o REGISTROS

"Formatos, youtube, fotos, texto lectura, internet etc."