



### **GUIA No. 3**

**DOCENTE:** LIC. ANA LIGIA AYALA

**ASIGNATURA:** METODOLOGIA DE PROYECTOS

**CURSO:** 9°

**TIEMPO DE DESARROLLO:** semana del 6 al 9 de Julio

**LOGRO:** DESARROLLAR COMPETENCIAS FINANCIERAS MEDIANTE ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS EN LOS ESTUDIANTES, PARA ESTABLECER UNA ADECUADA RELACION CON EL DINERO E IDENTIFICAR IDEAS DE NEGOCIOS QUE PERMITAN GENERAR SUS PROPIOS RECURSOS

**INDICADOR DE DESEMPEÑO:** Desarrollar habilidades comunicativas que le permitan al estudiante dar a conocer su idea de negocios y diferenciarlas de otras ideas similares en el mercado.

#### **MOMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LA GUÍA**

La guía debe estar copiada y desarrollada en el cuaderno del estudiante

#### **A. VIVENCIA**

Has trabajado sobre que es el emprendimiento y la importancia de tener aptitudes de emprendedor, responde lo siguiente según lo que conoces.

1. qué diferencia hay entre actitud y aptitud
2. Cuáles son las actitudes de un emprendedor.

#### **B. FUNDAMENTACION CIENTIFICA**

Sin importar si se habla de [iniciar una startup](#) o de [abrir un negocio](#) físico o en línea, cuando la idea de **emprender un negocio** surge en la mente de una persona, ya se tiene la mitad del camino ganado. Sin embargo, el momento de retroceso surge cuando se presenta una de las preguntas más difíciles de contestar: "¿Tengo lo que se requiere para ser un **emprendedor exitoso**?"

La verdad no todos los [emprendedores tienen el mismo perfil](#), pero consideramos que aquellos personajes que han decidido correr el riesgo, poner su propio negocio, ir tras el éxito y desarrollar esa idea inicial, comparten algunas características o actitudes que los hacen sobresalir en un mercado que está tomando importancia no solo físicamente, sino digitalmente.

#### **ACTITUDES DE UN EMPRENDEDOR**

1. No tienen miedo de correr riesgos

Aun siendo **jóvenes emprendedores** y sin importar la edad, la idea de **emprender un negocio** puede llegar a ser bastante emocionante pero también abrumadora. No solo se trata de plasmar una idea y comenzar a desarrollarla, hay que considerar todos los factores externos que van a afectar el cumplimiento de ese objetivo y averiguar qué es lo que se requiere para superarlos. Es por eso que la primera actitud que debe tener un **emprendedor exitoso** es arriesgarse y recordar que [las decisiones bien tomadas](#) y fundamentadas quizá en un inicio suenen de miedo, pero a futuro proporcionaran satisfacciones memorables.

## 2. Manejan situaciones de crisis

Cuando se está iniciando un negocio, las situaciones imprevistas que detienen momentáneamente el avance se van a presentar sin ningún tipo de aviso. Debido a que alteran los planes previamente establecidos, generan crisis que si no se saben manejar pueden concluir con esa **idea de negocio** prematuramente. Es por eso que uno de los requisitos para ser un **emprendedor exitoso** es saber manejar estas situaciones de crisis y tomar las decisiones adecuadas, con lo que seguramente lograrán solucionar el problema presentado y cambiar la situación a un punto más favorable.

## 3. Trabajan bajo presión

Los emprendedores que además de manejar situaciones de crisis saben cómo manejar su tiempo y aprovecharlo al máximo son aquellos que logran solucionar situaciones bajo presión. Cuando se está iniciando un negocio, manejar de una manera adecuada los tiempos de trabajo es esencial y aunque las responsabilidades comiencen bien establecidas y de manera ordenada, es momento de entender que vas a tener que trabajar con poco tiempo, con mucho estrés y con la necesidad de sacar el trabajo adelante. Trabaja bajo presión con los recursos necesarios y ten por seguro que lograrás cumplir el objetivo deseado.

## 4. Fallar es parte de su filosofía

Los errores son considerados momentos de debilidad, de falla de juicio, de descuido. La verdad es que cada error cometido debe considerarse un momento de aprendizaje, de retroalimentación y sobre todo de acciones de mejora. Entender que fallar es una situación de pérdida que se debe vivir para sobresalir es el impulso más grande para evitar errores. Es momento de seleccionar cuáles son las fallas que has vivido y que seguramente te harán cambiar de opinión respecto a las decisiones que estas tomando.

## 5. Es estratégico

Cada inversión realizada y cada decisión tomada son necesarias, y es algo que debes considerar mientras tienes la posibilidad de hacerlo. Es por eso que cada paso debe estar respaldado por Acciones estratégicas que

impulsen cumplir el objetivo que [quieres con tu idea de negocio](#).

## 6. Actúa como un experto

Para que una **startup** o negocio nuevo tenga éxito, debe estar representado y respaldado por una persona experta en el tema. Imagínate presentar esa **idea de negocio** que tanto trabajo te costó implementar con dudas, sin decisión y pensando que en cada paso que des vas a fallar. Recuerda, quizá las personas no sepan que no eres experto pero eso no apunta a que deban saberlo. Convéncelos de que tú eres la mejor decisión que tiene y entonces tu **idea de negocio** será la mejor opción que tengan para consumir.

## 7. Sé transparente

Cuando un **emprendedor** comienza a tomar decisiones que [afectan a los clientes potenciales](#) con el objetivo de únicamente verlos como activos y no como clientes a futuro, las personas desconfían de cada acción tomada por parte de tu negocio.

## 8. Es persistente

Lo hemos repetido en múltiples ocasiones: rendirse no es opción. Tus clientes y tus inversionistas necesitan verte como una persona determinada que sepa manejar decisiones y nunca pierda de vista el objetivo. Uno de los puntos más importantes para lograr que tu negocio se convierta en un éxito es siempre buscar el cumplimiento de los objetivos planteados desde un inicio, que van evolucionando conforme tu negocio va creciendo.

## 9. Acepta consejos

Este punto es principalmente para los **jóvenes emprendedores** que están en el momento ideal de aprender todo lo que se pueda de este entorno. Un emprendedor exitoso acepta consejos de otros emprendedores que han pasado la misma situación y han salido adelante, y es casi una ley que se debe cumplir. Escucha y toma lo mejor para tu negocio y cuando tengas oportunidad de compartirlo, hazlo.

## C. ACTIVIDAD DE APLICACIÓN

Responde las siguientes preguntas según lo leído en la guía

1. De las actitudes antes nombradas cual sería la más importante para ti como emprendedor?
2. Si tu idea de negocios fallara, como podrías volver a intentarlo, tomando los consejos arriba nombrados
3. Escribe un plan de acción de tu idea de negocios, debe llevar (nombre de la idea de negocios, visión, misión, de que se trata la idea de negocios, a que publico va dirigido, donde estaría ubicado y el costo)
4. Acuérdate de hacer un logo y un dibujo que lo represente.

## D. ACTIVIDAD DE COMPLEMENTACIÓN

Consulta tres ideas de negocios de tu entorno, consulta sobre ellos y coméntanos porque los escoges como ejemplos de emprendimiento.

Como se diferencian estas ideas de negocios de otras que conocen, cual es el valor agregado.

## BIBLIOGRAFIA

CARTILLA DE EMPRENDIMIENTO SEGUNDO AÑO BBVA

## CONTACTO

Enviar la guía desarrollada al wasap 3173914053 o al correo electrónico [anliaya2015@gmail.com](mailto:anliaya2015@gmail.com), recuerda que estamos dictando clases virtuales, en tus grupos aparecerán los días para tu conexión y el link, en ellos resolveremos dudas o preguntas sobre el tema.