

**COLEGIO SIERRA MORENA I.E.D.**

Código – CACSM - G

"Por una escuela activa, viva, planeada y proyectada al siglo XXI"

FORMATO UNICO PARA PRESENTACIÓN DE GUÍA DE TRABAJO

DEPARTAMENTO: Empresarial

SEDE: A

JORNADA: FDS

CICLO
IV

CORTE: 2

ASIGNATURA: Formación Empresarial**DOCENTE:** Adriana Aguillón**Email:** jadry2015@gmail.com

TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA GUÍA (horas de clase) 40 horas

TEMAS: 1. Trabajo en equipo, 2. Liderazgo emprendedor, 3. Potencial emprendedor, 4. Perfil emprendedor, 5. Competencias emprendedoras, 6. Actitudes emprendedoras, 7. Posibilidades de realizar un negocio.

PÁGINA WEB: www.sierramorenafindesemana.jimdo.com

LOGRO:

Afectivo:

Cognitivo:

Expresivo:

APELLIDOS Y NOMBRES:**CICLO: IV -**

1. TRABAJO EN EQUIPO:

Significado de Trabajo en equipo

Qué es Trabajo en equipo:

Trabajar en equipo es el **esfuerzo integrado de un conjunto de personas para la realización de un proyecto.**

Trabajar en equipo implica la coordinación de 2 a más personas orientadas para el alcance de objetivos comunes. Cada miembro debe aportar para la realización de una parte del trabajo.

La denominación trabajo en equipo surgió después de la Primera Guerra Mundial. Hoy en día, es una forma de trabajo eficiente que entrega varios puntos de vista y que sirven para resolver más eficientemente conflictos que surgen en el ámbito económico, político y social.

Características de trabajar en equipo

Trabajar en equipo implica juntar varias personalidades para llevar a cabo un proyecto u objetivo. En este sentido, trabajar en equipo es un esfuerzo de todos los miembros del grupo.

Para que el trabajo en equipo sea agradable y eficiente, los equipos de trabajo deben tener en cuenta algunos puntos que irán a ayudar a que las características que entorpecen las dinámicas de grupo, pueda ser anuladas.

Definición de objetivos

Trabajar en equipo es una forma de realizar proyectos o alcanzar metas específicas. En este sentido, la definición de objetivos, como en cualquier proyecto, debe ser conocida de antemano por todos los miembros que integrarán el grupo de trabajo.

División de tareas

Al empezar a trabajar en equipo, se recomienda definir claramente la división de las tareas. La asignación de tareas es generalmente hecha en conjunto. Durante la exposición de los objetivos del proyecto, cada uno de los integrantes podrá saber en las áreas en que podrá ser más eficiente o dar un mejor aporte.

Cronograma

Cuando en un proyecto existen varias personas responsables, es necesario tener una gestión de tiempo del proyecto para coordinar el ritmo de cada integrante. El [cronograma](#) tiene esta función.

De esta manera, a pesar de las tareas ser divididas entre varios, las fechas límites permitirán que se puedan juntar las piezas y discutir sobre posibles problemas o ideas.

Comunicación

La comunicación en toda relación social es fundamental para que sea armoniosa. La presión del trabajo puede volver las relaciones entre compañeros más difícil.

Cuando se trabaja en equipo, los canales y formas de comunicación deben estar bien establecidas. La dirección de determinadas informaciones también es esencial para que la [comunicación](#) sea fluida y no entorpezca el trabajo de otros.

Ventajas y desventajas de trabajar en equipo

Todas las dinámicas de grupo tienen sus ventajas y desventajas. De manera general, podemos decir que promueve la creatividad, motiva naturalmente, descentraliza las funciones entre los miembros del equipo, intercambia libremente experiencias y conocimientos y optimiza el tiempo y el conocimiento de cada uno de los integrantes.

De igual manera, existen las desventajas de trabajar en equipo como son: la distracción entre los miembros del equipo, conflictos entre miembros, personalidades difíciles o la distribución injusta de tareas.

Lo importante de trabajar en equipo es que todos los integrantes sean responsables del proyecto. Que exista un buen nivel de coordinación, armonía, solidaridad, comprensión y buenas relaciones entre los miembros.

ACTIVIDAD 01:

Actividad 1: Plantear un problema y crear un grupo de trabajo para crear una posible solución llenando el siguiente cuadro, para tener un apoyo mirar el anterior vídeo.

GUÍA DE TRABAJO EN EQUIPO

NORMAS DE FUNCIONAMIENTO DEL GRUPO

COMPROMISOS

PORTAVOZ _____

COORDINADOR/A _____

¿A QUÉ OS COMPROMETÉIS CADA UNO PARA QUE EL EQUIPO FUNCIONE?

CADA MIEMBRO DEL GRUPO ASUMIRÁ UN ROL

COMPRADOR/A DE COMPRENSIÓN _____

MEDIADOR/A _____

ACTITUDES NECESARIAS

PARA QUE EL EQUIPO FUNCIONE

EMOCIONES

QUE TE PRODUZCAN EN EL GRUPO

SOLUCIONES

LOS CONFLICTOS REQUIEREN

GANO-GANAS ✓

PIERDO-PIERDES ✗

PIERDO-PIERDES ✗

PIERDO-PIERDES ✗

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

INDICADORES DE ÉXITO

DEL FUNCIONAMIENTO DEL GRUPO

@Daniela_FOL

2. LIDERAZGO EMPRENDEDOR:

Líder:

Un líder es una persona que tiene seguidores. En consecuencia debe ser modelo de excelencia personal, impactar con sus acciones y persuadir a sus seguidores para alcanzar objetivos comunes. Las acciones principales del líder debe ser: motivar, persuadir, liderar equipos y convertir su visión en realidad.

Bob Eaton, ex presidente de Daimmle Chrysler, afirmaba que un "Líderes aquel que es capaz de llevar a un grupo de personas a un lugar que ellos creen que no pueden ir". Esta definición refleja lo que vive todo emprendedor a la hora de comenzar un proyecto empresarial: generalmente sus socios y las personas que pueden apoyarlo, no creen que esa idea tan maravillosa se pueda fácilmente convertir en realidad. ¡ Siempre habrá espacio para la duda y el pesimismo!

El mundo está lleno de líderes emprendedores que comentaron una idea a su equipo y porque este no creyó en ella, abandonaron la nave antes de echar las velas; en otros casos encontraron un equipo que aunque iban acompañándolo no creían que llegarían a buen puerto.

El es un visionario que no siempre encuentra creyentes. Pero esa también es su misión: persuadir, compartir su visión y lograr que todo su equipo vaya tras un objetivo común. Un emprendedor se verá siempre abocado a vivir esta situación, en muchas etapas de su emprendimiento. Pero no por eso debe renunciar a seguir adelante. Este es un momento que pone a prueba su liderazgo, entonces deberá apelar a toda su habilidad de persuasión para lograr apoyo a sus ideas.

Por lo anterior, el emprendedor no solamente debe poseer una idea de negocio el capital necesario para comenzar su empresa. Él es un líder que debe poseer características notables que le permitan sortear con éxito las innumerables barreras que surgirán durante su emprendimiento.

Características del Líder:

VISIONARIO: El líder debe proyectar escenarios futuros. No debe apostar al corto plazo. Su misión es visualizar como será su empresa a largo plazo. Debe ser un buen planificador y un gran estratega. EL líder nunca puede perder su visión y lo más importante, debe convertirla en realidad.

COMUNICADOR: El líder parte de una visión y debe saberla comunicar a su equipo de manera clara y atendible hasta lograr que todos se comprometan con ella. No puede enviar mensajes confusos, su transparencia debe ser a toda prueba. Aquellos líderes que se encierran en sus propios laberintos y se vuelven inalcanzables para sus equipos, no permiten crear un buen clima organizacional y mucho menos implementar una cultura corporativa que fomente la comunicación a todos los niveles.

COACH: El líder debe sacar lo mejor de su equipo, debe ser un descubridor de talentos y debe potencializar sus capacidades, a partir de la motivación y apoyo, permitiendo su desarrollo para que juntos puedan alcanzar las altas metas que se propongan.

EJECUTIVO: Este es un punto crítico, porque implica que todo aquello que se planeó debe hacerse realidad. El líder debe ser una persona de acción. Los objetivos planteados deben cumplirse según lo acordado. El líder hace que las cosas sucedan.

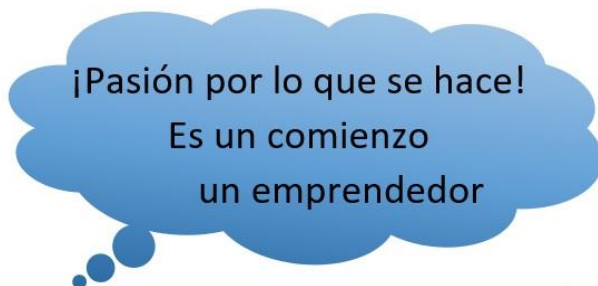
Motivación al logro:

Las personas que tienen alta motivación al logro, no conocen obstáculos, ven en los problemas grandes oportunidades y nunca renuncian a sus objetivos. Una persona motivada al logro siempre tiene un impulso para conseguir aquello que se propone.

Para ser emprendedor hay que tener una lata dosis de motivación. El emprendedor a través de la motivación se impone desafíos elevados, porque su misión es lograr metas que le permitan no solamente crecer como persona, si no triunfar en la tarea de vencer para hacer realidad su sueño personal.

Si tomamos aisladamente a los emprendedores exitosos en el mundo de los negocios, encontraremos que se diferencian por un sinnúmero de características, pero casi todos coinciden en una pasión desbordante orientada al grupo.

Es evidente que hay personas que viven los desafíos más interesantes que otras, estas suelen ser más exitosas en su trabajo y en su vida diaria. Generalmente esas personas tienen diferentes motivaciones para actuar así: una vida familiar estable, ama lo que hacen, su trabajo se convierte en una fuente de energía inagotable, que les motiva a vivir y compartir con otros. Este tipo de personas pueden lograr metas extraordinarias porque viven motivados por la vida.



ACTIVIDAD 02:

Buscar la historia de un joven emprendedor, escribirla y reflexionar sobre la historia, contestando las siguientes preguntas, teniendo en cuenta la teoría dada:

1. ¿Qué rasgos de liderazgo identifica en el gestor de esta idea?
2. ¿Cuáles son las principales características del potencial emprendedor del joven empresario que buscaron?
3. ¿Qué cree usted que es lo que motiva a un joven a crear empresa?

Evalúe su potencial emprendedor:

Revise las características que se señalan en la tabla que aparece a continuación. Reflexione cuidadosamente sobre cada una de ellas y marque el puntaje, que, de acuerdo con su criterio, refleja de mejor manera el grado de presencia de ese rasgo en usted. Tenga en cuenta los puntajes así: Siempre (5), frecuentemente (4), de vez en cuando (3), casi nunca (2), nunca (1). Sacar 5 conclusiones.

CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE				
Toma riesgos calculados	5	4	3	2	1
Es entusiasta	5	4	3	2	1
Es observador	5	4	3	2	1
Es positivo	5	4	3	2	1
Es orientado a resultados	5	4	3	2	1
Cumple con los objetivos	5	4	3	2	1
Trabaja en equipo	5	4	3	2	1
Respeto otras ideas	5	4	3	2	1
Tiene autocontrol	5	4	3	2	1
Tiene autoestima	5	4	3	2	1
Es creativo e innovador	5	4	3	2	1
Es buen comunicador	5	4	3	2	1

3. POTENCIAL EMPRENDEDOR:

POTENCIAL HUMANO COMO EMPRENDEDOR

Potencial Humano como emprendedor:
Las características de la persona emprendedora están basadas en el potencial humano y, por lo tanto, cualquier persona puede ser emprendedora si se lo propone. El primer paso es creer en ti y en quienes te rodean



Motivación:

El término de motivación hace referencia al conjunto de estímulos e incentivos que mueven a una persona a reaccionar y actuar de determinada manera. La palabra motivación siempre cuenta con una connotación positiva ya que es aquello que genera energía e interés cuando es necesario conseguir algún fin determinado.



CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR

FACTORES MOTIVACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> > Necesidad de logro > Necesidad de reconocimiento > Necesidad de desarrollo personal > Percepción del beneficio económico > Baja necesidad de poder y status > Necesidad de independencia > Necesidad de afiliación a los demás
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> > Iniciativa personal > Capacidad de decisión > Estabilidad emocional > Honestidad, integridad y confianza > Perseverancia > Responsabilidad personal
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	<ul style="list-style-type: none"> > Energía > Trabajo con aliento
CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES	<ul style="list-style-type: none"> > Versatilidad, flexibilidad > Creatividad, imaginación, innovación > Capacidad de analizar el ambiente > Visión comprensiva de los problemas > Capacidad de solucionar problemas > Planificación con límites de tiempo
COMPETENCIAS GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> > Liderazgo > Orientación al cliente > Capacidad de conseguir recursos > Enge eficaz y eficiencia > Comunicación > Red de contacto

TIPOS DE EMPRENDEDORES

El emprendedor administrativo

- Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

El emprendedor oportunista

- Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que lo rodean

El emprendedor adquisitivo

- Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace

El emprendedor incubador

- En su afán por crecer y busca oportunidades , crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos incluso a partir de uno ya existente

El emprendedor imitador

- Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes , mediante la mejora de ellos

Visionario

- son muy versátiles y se atreven con cualquier entorno. Son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos. Tienen poca aversión al riesgo, Está permanentemente abriendo puertas, pero no cierra ninguna. El resultado es que puede ser percibido como inconstante, porque cambia de objetivo continuamente.

El que emprende por necesidad

- No están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden indagar nuevos rumbos. Son constantes y tenaces, por lo que acaban descubriendo la mejor manera de "obtener el pan de cada día". A menudo les cuesta encontrar el rumbo, la actividad emprendedora les elige a ellos y no al revés, por lo que necesitan desarrollar un poco la personalidad empresarial. También tienden a dejarse llevar fácilmente por el desaliento ante el primer bache económico, pero suelen repetir la experiencia.

El inversionista

- Tiene una visión excepcional para salir indemne de todas las crisis. Sería el que tiene el capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo, Su búsqueda constante de la rentabilidad les agudiza su aversión al riesgo, lo que puede paralizar grandes proyectos. El hacer dinero, sin más, rara vez estimula lo suficiente como para seguir creyendo en el proyecto una vez que se produce un bache. Se implican poco en el día a día.

El emprendedor especialista

- Tienen un punto de agudeza visual para detectar dónde se están cometiendo errores y encontrar la forma de hacer algo diferente. A menudo son individualistas y corren el riesgo del protagonista de la película: enfrentarse a gigantes sin apoyos. Su éxito pasa por la cooperación, Rara vez se ocupan de coordinar los diferentes departamentos: Si es especialista de producción, olvida los departamentos de RRHH o Marketing. Otro punto débil es que el mercado es más limitado y en épocas de crisis económica pueden encontrarse sin clientes.



El emprendedor persuasivo

- se han ganado un prestigio sólido en su sector que les avala para lanzarse a emprender. Suelen ser empresas pequeñas muy personalizadas, tipo boutiques. Tienen una fe inquebrantable en sí mismos y sus proyectos. Son perseverantes e inasequibles a su desaliento, lo que a veces puede ser interpretado como una negación de la realidad. La gente sigue más al individuo que al norte, es decir que al objetivo de la empresa. Esto tiene un riesgo claro y es que cualquier muesca en la imagen del directivo puede hacer zozobrar el barco, pero además suelen tener la limitación en el crecimiento.

El emprendedor intuitivo

- Tienen gran personalidad y son capaces de seguir su primer impulso contra viento y marea. Poseen una gran empatía y capacidad de escucha. Desbordan pasión en lo que emprenden. Tienen una gran capacidad de asumir riesgos y saben escuchar. En su virtud encuentran su pecado. Efectivamente, la excesiva pasión del emprendedor intuitivo que les impulsa a seguir un camino que difícilmente saben explicar puede ser interpretado por sus colaboradores como falta de claridad y puede generar sensación de vértigo en los demás.



Actividad 3: Con la información de la presentación anterior, responder las siguientes preguntas, de forma larga y justificada cada una.

1. El emprendedor nace o se hace.
2. Soy un emprendedor.
3. Cuantos tipos de emprendedor existen.
4. Cuáles son las ventajas de emprender.
5. Cuáles son las características de los emprendedores
6. Todos somos emprendedores
- 7.Cuál es la clave para emprender con éxito

4. PERFIL EMPRENDEDOR:

¿Qué debe tener un emprendedor?

1. **Coraje y paciencia:** un joven o adulto que tenga ganas de hacer realidad su idea de negocio debe saber que no puede desesperarse ni rendirse ante el primer problema. **Por eso, es primordial que trabaje y desarrolle una capacidad de adaptación a los cambios y acoja esas ideas de mercado que lo pueden llevar a impulsar su negocio.**
2. **Identificar oportunidades:** al momento de dar un paso, el joven o adulto debe ser capaz de reconocer un gran negocio, sin importar el entorno en cual se esté moviendo o tenga problemas en ello.
3. **Espíritu emprendedor:** durante el transcurso de todo el panorama de lo que significa ser un emprendedor, tener un espíritu como este es sinónimo de cualidades que van integradas, como **la pasión, constancia, perseverancia y aún más importante, la capacidad de tomar decisión y para asumir un riesgo ante cualquier dificultad.**

“Tener un espíritu como este es sinónimo de cualidades que van integradas, como la pasión, constancia, perseverancia y aún más importante, la capacidad de tomar decisión”

4. **No teme al fracaso:** para cualquier emprendedor juvenil o adulto, es importante que pierda el miedo al fracaso, pero que siempre se mantengan fuerte frente a las ideas del panorama que esté viviendo y saber tomar las decisiones, en el momento que se requieran.
5. **Aprendizaje continuo:** estos jóvenes y adultos deben mantener la cabeza ocupada, haciendo un ejercicio diario de estudios, lo cual les permitirá reinventarse día a día; necesitan también rodearse de un equipo de trabajo que sepan más que ellos, para que le permitan adquirir una visión para sus ideas de negocio.

“Pero que siempre se mantengan fuerte frente a las ideas del panorama que esté viviendo y saber tomar las decisiones, en el momento que se requieran.”

- 6. Capacidad de arrancar:** al poner en marcha la iniciativa del negocio, el emprendedor debe hacer todos los trabajos requeridos para llegar a los procesos de consolidación y, sobre todo, del crecimiento para la empresa.
- 7. Ser analítico:** cuando se entra al mundo del emprendimiento, el joven debe hacer un análisis detallado de **todas las fases empresariales, que le permitan adquirir un conocimiento claro y detallado acerca de en qué se va a meter, cómo, cuándo, con qué y qué recursos son los que va a necesitar para financiar su idea de negocio.**

Actividad # 4:

Tomar cada uno de los puntos anteriores y colocar en cada punto un ejemplo que podría pasar con el ejercicio empresarial que está planteando en el centro de interés al que pertenece.

5. COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS:

1. La búsqueda de oportunidades e iniciativa – los emprendedores Exitosos ven en todos lados, oportunidades que se pueden convertir en empresas.
2. Persistencia – los exitosos nunca abandonan su empeño.
3. Cumplimiento de los compromisos – mantienen sus promesas frente a sus clientes, incluso a pesar de que deban hacer sacrificios.
4. Exigencia de calidad y eficiencia – siempre buscan cómo hacer las cosas, mejor, más rápido y más barato.
5. Toma de riesgos calculados - Este es uno de los aspectos más importantes. Según las investigaciones, un empresario no es una persona que le gusta el riesgo, sino que toma riesgos calculados. Lo determina y además, siempre tiene un plan B si algo sale mal.
6. Fijación de metas - esta es otra de las características clave, esto porque hay que tener una meta de largo plazo, que será conseguida con las tareas en todas las demás competencias de esta lista.
7. Búsqueda de información – un emprendedor de éxito siempre está a la caza de información sobre sus clientes, sobre tecnologías nuevas y nuevas oportunidades.
8. Planificación y seguimiento sistemático- es una tarea de controlar lo que se hace para ver si se está avanzando en la consecución de las metas.
9. Persuasión y redes de apoyo – los mejores emprendedores inducen a otras personas a seguirlas o hacer algo para ellos, usan redes de apoyo para alcanzar sus metas y son unos grandes persuasores para obtener un crédito, o conseguir un nuevo cliente.
10. Independencia y autoconfianza – los emprendedores de éxito son personas seguras de sus capacidades.

Actividad # 5:

Según la anterior información, escoja cuales son las 5 principales competencias que debe poseer un emprendedor, escríbalas y justifique por qué escogió cada una.

6. ACTITUDES EMPRENDEDORAS:

1. Hablar en público
2. Contabilidad
3. Marketing
4. Relaciones personales
5. Protocolo
6. Tendencias
7. Tener conocimientos sobre gestión de negocios
8. Tener ganas de lograr grandes cosas
9. Tener coraje
10. Ser competente
11. Saber relativizar y negociar
12. Motivar a los que te rodean
13. Saber tomar decisiones
14. Tener capacidad de adaptación
15. Tener iniciativa
16. Ser humilde



Actividad # 6:

hacer una historieta donde se muestre por medio de ella un joven que pone en práctica mínimo 10 actitudes de un emprendedor, como la del siguiente ejemplo.

Titulos como Donald's Crime (1945) destacan ese lado oscuro del pato, dispuesto a robar los ahorros de sus sobrinos para pagar una cita con Daisy, si bien la trama termina con el arrepentimiento del ánade. La buena acogida de Donald se plasmaría en la creación de un cómic propio en 1938 y más adelante justificaría el nacimiento de otros personajes de la familia del palmipedo.



Daisy tendría tres sobrinas, Abril, Mayo y Junio, al igual que Donald sería el tío de Huey, Dewey y Louie, que en español recibirían diferentes nombres en función del país (Hugo, Paco y Luis; Juanito, Jaimito y Jorgito; Huguito, Dieguito y Luisito). En ese universo de caricaturas debutaría a finales de los 40 otro clásico pato del clan Donald, Scrooge McDuck o Uncle Scrooge, el Tío Rico o Tío Gilito (Rico McPato) en español, un avaro pariente de Donald inspirado en la novela de Charles Dickens Cuento de Navidad.



“La última película de Donald fue A Goofy Movie y se estrenó en 1995, 11 años después del 50 aniversario del pato”

La última película de Donald fue A Goofy Movie y se estrenó en 1995, 11 años después del 50 aniversario del pato, que entonces fue nombrado marine honorario del Ejército de EEUU y llegó a pasar revista a las tropas de El Toro Marine Corps Base en California. Con motivo de los 75 años del pato, Disney ha puesto en marcha un concurso internacional para que los seguidores de esta ave plasmen en un dibujo el espíritu que mejor representa al carismático palmipedo. ■

7. POSIBILIDADES DE REALIZAR UN NEGOCIO:



10 oportunidades de negocio fuera del mercado tradicional

Conoce algunas opciones de servicio más allá de lo tradicional para que te diferencies profesionalmente y hagas lo que te gusta.

Las generaciones contemporáneas presentan un perfil muy diferenciado en comparación con las generaciones anteriores, principalmente en lo que se refiere a la participación en el mundo digital y las aspiraciones de la vida profesional.

Con un enfoque cada vez mayor en las experiencias de vida, los deseos de estabilidad y adquisición de bienes han sido sustituidos por la valorización de la libertad, flexibilidad e innovación en el ambiente de trabajo.

Ante este cambio de perfil, el mercado de trabajo también pasó y aún está pasando por cambios significativos para poder seguir de cerca el ritmo exigido por las nuevas generaciones.

Antes el emprendimiento no era algo muy buscado por los profesionales, pero hoy el deseo de trabajar desde casa con lo que se ama es una realidad para varios profesionales.

Pero se equivoca quien piensa que solamente los jóvenes se interesan en cambiar sus rumbos profesionales.

Hay un número importante de personas que ya están dentro del mercado y que, insatisfechas con la carrera, desmotivadas o curiosas de intentar algo más desafiante, buscan nuevas y más modernas oportunidades de negocios para generar ingresos.

Pero, al final, ¿qué es el mercado tradicional?

Cuando decimos mercado tradicional nos estamos refiriendo al mercado que valoriza empleos o elecciones profesionales caracterizados por la búsqueda de estabilidad en el trabajo y, claro, ganar dinero.

El camino más común hasta los días de hoy y, por lo tanto, lo que aún es más recomendado para los jóvenes que están decidiendo su futuro profesional es el de ingresar en un curso universitario, graduarse, especializarse en esa área y conseguir un empleo estable como, por ejemplo, una vacante en un concurso público o en una gran empresa.

Sin embargo, con tantas transformaciones derivadas de la revolución tecnológica, este modelo ha sido superado por un número cada vez mayor de personas.

Al conocer más las oportunidades de negocio ofrecidas por el mercado digital, las personas han optado por carreras más dinámicas y que les permitan explotar otras habilidades y conocimientos más allá de las adquiridas en una universidad.

Con eso, las profesiones del futuro ya no están tan distantes así y es posible que incluso conozca a las personas que ya actúan fuera del mercado tradicional.

Posibilidades fuera del mercado tradicional

Hace algunos años era difícil imaginar que un día estaríamos contratando a conductores privados por el móvil, cambiando las habitaciones de hotel por apartamentos de personas que no conocemos para ampliar las experiencias en los viajes, programando servicios de limpieza en casa y para los coches por una aplicación y usando tarjetas de crédito sin pagar ninguna tarifa de servicio.

Si ahora ya tenemos tantos cambios, es posible prever que los trabajos realizados por las próximas generaciones tendrán un perfil aún más diferente que lo que estamos acostumbrados.

Incluso, cambios significativos ya están sucediendo, trayendo una valorización creciente en trabajos con foco en la creatividad y la relación y, consecuentemente, la devaluación de empleos tradicionales que suponen actividades monótonas y rutinarias.

Presenciamos el surgimiento de profesiones para las cuales aún no hay ni siquiera cursos universitarios elaborados, cosa que fomentó el crecimiento de los cursos online, a través de las plataformas de [educación a distancia \(EAD\)](#), para absorber la demanda del público.

Estas profesiones implican, en su gran mayoría, actividades directamente conectadas al mundo digital, como desarrolladores de software, profesionales de marketing digital, especialistas en experiencia de usuarios, productores de contenido, entre otras.

Emprendimiento digital

Ante esta realidad, la búsqueda de oportunidades de negocios propios ha transformado el espíritu emprendedor en una fuerte tendencia de los que no sienten que encajan en ningún campo profesional tradicional.

Para quienes aún no están familiarizados con el término, podemos definir emprendimiento como una acción innovadora en el mundo de los negocios, por medio de la creación de nuevos productos y servicios o del cambio en los modelos preexistentes.

El [emprendimiento digital](#) implica el mismo proceso de creación creativa e innovadora, pero de forma íntimamente asociada a la tecnología.

En una realidad donde Internet y los contenidos del mundo virtual son cada vez más accesibles, el emprendimiento digital viene convirtiéndose en una apuesta certera.

Esto sucede porque este tipo de actividad puede proporcionar un mejor alcance para un público mayor, en menos tiempo y, para el emprendedor, proporcionando más comodidad, siendo menor la inversión inicial y mayor la probabilidad de trabajar con algo de su campo de interés.

Bueno, ¡si abriste este post, seguro te interesa saber más sobre oportunidades de negocio más allá del mercado tradicional para empezar a trazar tu camino en los negocios online!

Por eso seleccionamos algunas opciones interesantes para que empieces a pensar en lo que te gustaría hacer, además de hablar un poco sobre cada una de ellas.

10 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO FUERA DEL MERCADO TRADICIONAL



1. Coaching

El coaching es una metodología de [capacitación y desarrollo humano](#) en la cual, por medio del uso de herramientas y técnicas específicas, se trabajan los cambios conductuales necesarios para alcanzar metas establecidas por el cliente al inicio del proceso.

Actualmente está ampliamente difundido y puede ser aplicado tanto para el crecimiento profesional, como para el personal.

El profesional puede actuar en consultas presenciales, online o por medio de cursos dirigidos a un público específico.

2. Consultoría

El trabajo de [consultor](#) consiste en utilizar algún conocimiento y/o experiencia específica para asistir al cliente en determinada área de su vida diaria.

Personas y empresas contratan a estos especialistas por los más diversos motivos para recibir ayuda en algún aspecto en el que se sienten des preparados o sin saber mucho qué hacer.

Pueden ser ofrecidas consultorías financieras, de imagen, de organización personal y profesional, inclusive empresarial, entre otras.

Para quien quiera trabajar en casa, esta es una oportunidad de negocio con la cual puedes actuar por Skype u otras herramientas de video.

3. Clases online

Con el crecimiento de la educación a distancia, actuar como [profesor online](#) es una de las mejores oportunidades de negocio.

Si ya trabajas con clases presenciales, será necesario apenas adecuar tu forma de enseñanza a las particularidades del ambiente virtual.

Sin embargo, hay espacio incluso para quien nunca ha enseñado, pero tiene conocimiento en determinado contenido y está dispuesto a compartirlo.

Una de las ventajas de dar clases online es el hecho de no ser necesario apegarse a las materias básicas, pudiendo explorar contenidos que te agradan, que dominas y con los cuales te sientes a gusto para preparar un material relevante para los usuarios.

Las clases pueden ser elaboradas en diversos formatos, como videoclases, ebooks, audiobooks, webcasts, entre otros.

4. Freelancer

El trabajo como [freelancer](#) se adecua principalmente a quienes desean ser nómadas digitales, es decir, aquellos profesionales que trabajan viajando.

Por algún tiempo, trabajar como freelancer estuvo asociado solamente a formas de ganar dinero extra en el tiempo libre que las personas tenían después de una jornada de trabajo formal.

Sin embargo, con una búsqueda cada vez mayor por libertad y autonomía para gestionar sus propias carreras, el número de nómadas digitales que se sostienen solamente por medio de esas actividades temporales ha aumentado significativamente.

Como freelancer puedes actuar en el área de redacción y revisión de textos, creación de contenido para redes sociales, traducción, fotografía y mucho más. Lo importante es saber lo que mejor sabes hacer y ofrecerle esos servicios a los que los necesitan.

Las opciones son muchas y, con dedicación, puede ser bastante rentable.

5. Trabajo artesanal

Si tienes alguna habilidad artística, esa puede ser tu puerta de entrada en el mundo del espíritu empresarial. Varios productos permiten producciones caseras, como velas, cosméticos naturales, bisutería, objetos de decoración, bordados, cuadros y artículos de decoración en madera.

Además del método tradicional de ventas, por medio de la exposición de los productos en tiendas físicas o ferias de artesanía, es interesante enfocarse también en el ambiente virtual para alcanzar a más personas y obtener resultados mejores y más rápidos (¡si se utilizan buenas estrategias de marketing, claro!).

Puedes crear una [tienda virtual](#) o páginas en redes sociales que sean exclusivamente para publicidad y venta de productos, lo que ayuda a alcanzar más usuarios y aprovechar las ventas.

Entre las redes sociales, [Instagram](#) ha ganado mucho destaque, principalmente después de sus cambios en 2018 que ayudaron bastante a quienes usan ese medio para hacer ventas.

6. Producción de alimentos

La producción de alimentos es una oportunidad de trabajo muy parecida con el trabajo artesanal.

Para quien sabe cocinar, le gusta hacerlo y piensa en utilizar esa habilidad en los negocios, la producción de alimentos en casa para la venta de congelados, viandas o pedidos es una gran opción dentro de las oportunidades de negocio actuales.

Con el tiempo cada vez más corrido y escaso, son muchas las personas que buscan mantener una alimentación equilibrada, sana y accesible fuera de casa. Por eso, una opción es invertir exactamente en ese [nicho de mercado](#).

7. Ecommerce

Si tu idea es una de las dos anteriores, el [ecommerce](#) es una de las posibilidades para la venta de tus productos. Pero la creación de tiendas virtuales puede ser una opción tanto para quien quiere comercializar lo que produce, como para quien tiene interés en revender para generar ingresos.

Puedes, por ejemplo, invertir en piezas de ropa, zapatos, bolsos, productos de fitness o cualquier otra cosa que pueda ser vendida. El siguiente paso es fotografiarlas, crear tu ecommerce y ponerlas a la venta en línea.

Si ese es tu caso, no te olvides de pensar en formas de pago y, sobre todo, en cómo entregar los productos a los que compran en tu tienda virtual.

8. Influencer digital

Hoy en día es difícil conocer a alguien que no conozca al menos un [influencer digital](#).

Esta es una tendencia en el mundo virtual y puede ser la oportunidad de negocio perfecto para quien busca en el emprendimiento digital la salida del mercado tradicional de trabajo.

Para convertirse en un influencer digital es necesario producir contenido de calidad para una audiencia segmentada y compartirlo por medio de los diversos canales existentes como YouTube, Facebook e Instagram.

Con el tiempo y el uso de las debidas estrategias de marketing, las publicaciones alcanzan un público significativo y los usuarios empiezan a establecer un vínculo de credibilidad con el influencer.

De esta forma, el influencer digital pasa a ser considerado una autoridad en el nicho en que actúa, atrayendo la atención de marcas y empresas que lo buscan para divulgar sus productos por medio del uso de su imagen. Para generar ingresos como influencer digital es posible, aún, usar la influencia conquistada para divulgar y vender tus propios productos digitales.

9. Blogger

Si escribes bien y piensas invertir en una profesión no tradicional, que te permita trabajar en casa, organizar tu propio horario y hacer lo que te gusta, [crear y mantener un blog](#) es una oportunidad excelente.

Prepárate, sin embargo, para estudiar bastante y crear contenido interesante y atractivo para tu audiencia. ¡De esa forma lograrás diferenciarte y alcanzar buenos resultados!

Lo interesante de ser blogger es tener acceso a varias posibilidades de ganar dinero, por ejemplo:

- Vender tus productos digitales, tales como ebooks y cursos online;
- Abrir espacio en la página para que otras personas puedan colocar anuncios pagados;
- Recomendar productos de empresas al convertirse en un influencer digital, como lo mencionamos en el ítem anterior;
- Divulgar tus servicios (consultorías, coaching, conferencias) o
- Convertirte en afiliado, que lo explicaremos con más detalle a continuación.

10. Afiliado

Otra opción de oportunidades de negocio es, por medio de la participación en un [programa de Afiliados](#), publicitar productos de otras personas, ya sean físicos o digitales, de otras empresas para ganar una comisión a cambio por cada venta realizada.

Quien decide trabajar como afiliado debe elegir productos de su nicho de mercado que posean alto poder de ventas para hacer propaganda por medio de links, banners y otras acciones (y, así, generar ingresos).

Por supuesto que estamos hablando aquí brevemente de cómo funciona esa profesión. Pero si te interesa ganar dinero recomendando productos de terceros, no dejes de ver nuestro [post que te muestra los 5 pasos iniciales para convertirte en Afiliado](#).

¿Listos para un cambio profesional?

Si te gustaron las ideas sobre oportunidades de negocio que te presentamos y tienes interés en hacer un cambio en tu vida profesional, recuerda que existen varias herramientas que te pueden ayudar a tener éxito.

Sin embargo, resaltamos algunos diferenciales que el profesional que opta por este camino tiene que tener, para que puedas pensártelo bien antes de comenzar.

- Disciplina, porque gestionar un negocio innovador y lleno de desafíos exige mucho foco;
- Ambición, para dedicarse siempre al aprendizaje constante;
- Dedicación, para mantenerse al día con las tecnologías;
- Buena habilidad de comunicación, principalmente para quien va a invertir en el área de ventas.

Además de estas 10 oportunidades de negocio que presentamos aquí, todavía hay varias otras que puedes elegir para actuar fuera del mercado tradicional.

Ya sabes que con el avance cada vez mayor de la tecnología, hay bastante espacio para las personas que desean emprender en el mercado digital.

Con mucha dedicación, estudio y perfeccionamiento constante, puedes alcanzar los resultados deseados y empezar a trabajar con lo que te apasiona.

Actividad # 7:

Con la información anterior, proponer como el ejercicio empresarial que está proponiendo en el aula de clase lo podría volver una oportunidad de negocio fuera del mercado tradicional, explicar la propuesta por medio de una infografía (La infografía es una representación visual informativa o diagrama de textos escritos que en cierta manera **resume o explica figurativamente**) como en el siguiente ejemplo.

