Proyecto de Emprendimiento local

Deicy Llaqueline Amaya

Gastronomía

Docente

Viviana Marcela Miranda Moreno

Seminario Investigativo

Unidad 3 Actividad 3

**Cuál es la definición de un proyecto de emprendimiento local**

Identificación, creación, y captura de valor extraordinario. Un emprendedor es quien estratégicamente los ejecuta todos, a pesar de las limitaciones su entorno o lo que sus contactos le digan (a favor o en contra).

El emprendedor debe identificar una idea (por oportunidad).  
 El emprendedor debe crear un nuevo producto o servicio, no existente en el mercado regional o global.

El emprendedor debe capturar valor (económico o social) con el modelo de negocio implementado.

El **desarrollo local** se basa en la identificación y aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas de una [comunidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad), barrio o ciudad.

Se consideran potencialidades endógenas de cada [territorio](https://es.wikipedia.org/wiki/Territorio) los factores económicos y no económicos, entre estos últimos cabe recordar: los recursos sociales, culturales, históricos, institucionales, paisajísticos, etc. Todos estos factores son también decisivos en el proceso de [desarrollo económico](https://es.wikipedia.org/wiki/Desarrollo_econ%C3%B3mico) local.

Habiendo visto las respectivas definiciones de emprendimiento y desarrollo local entonces se puede decir que proyecto de emprendimiento local es desarrollar una idea o ideas de negocio con los recursos y potencias que hay en una comunidad y así aportar al desarrollo integral de una comunidad, generar empleo e innovar.

**Que es un pyme**

**CLASIFICACION**

En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES se clasifican así:

* Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes
* Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales    mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
* Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

El aporte del micro, pequeña y mediana empresa industrial se refleja en estos indicadores:

**PRINCIPALES SECTORES**

En cuanto al desarrollo sectorial de la PYME, se observa la gran concentración de la industria en aquellos segmentos basados en el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto de origen agropecuario  como minero. Este grupo de sectores representa el 71% de la producción industrial. Si excluimos  la refinación de petróleo y la industria petroquímica, la manufactura basada en el aprovechamiento de los recursos naturales  representa aproximadamente el 60% del total industrial.  
  
Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos.

**Las pymes en el municipio de mundo perdido pueden ser una buena idea de negocio**

 Creo que las pymes sería una muy buena decisión de don pacho ya que según lo que vimos anteriormente nos muestra que en este momento las pyme aportan muchísimo a la economía nacional además de que el acopio de alimentos de mundo perdido seria idóneo para clasificar como microempresa y esto también le traería beneficios a mundo perdido

**Qué se debe tener en cuenta para la elaboración de un proyecto de emprendimiento**

Identificar un problema: El primer paso es seleccionar y enfocarse en un problema, para ello pensar en las diferentes limitaciones que pudiesen encontrar.

Encontrar un mercado potencial: El siguiente paso fue determinar si realmente existía un grupo de posibles clientes para su producto que justificarán la continuidad del proyecto, para ello recurrieron a estadísticas, locales

Identifica a la competencia: Este punto es crucial porque en él podemos conocer otros productos y servicios desarrollados para cubrir el problema identificado inicialmente.

Debes preguntarte si tu solución presenta ventajas frente a la competencia actual y si posee características que lo hagan atractivo para el mercado potencial

Define claramente lo que vas a hacer: Ya tienes un enfoque, un mercado y sabes que tu idea de negocio tiene potencial frente a posibles competidores... llego de preguntarte ¿Qué voy a hacer? o ¿Cómo voy a solucionar el problema generando una propuesta de valor atractiva?

Definir con claridad el tipo de solución adecuada según, experiencia, conocimientos, características del mercado objetivo y cualquier otro elemento que pueda afectar la aceptación del producto.

Cree en tu proyecto: Ya se han dado cuatro importantes pasos y vas a encontrar personas que intentarán hacerte renunciar... Eso no va a funcionar! Las personas no van a comprarlo! Si funcionara, alguna gran empresa ya lo hubiera hecho!. Son algunas de las frases que se deben ignorar.

Creer firmemente en tus ideas y continua con pasión y perseverancia, ignora a las personas negativas y seguir adelante!

Arma tu equipo de trabajo: Ya sabes qué vas a hacer y tienes la firme convicción de hacerlo, ahora debes encontrar a las personas para convertir tus ideas en una realidad.

Encontrar a personas positivas, con habilidades complementarias y con gran determinación para apostarle a tu proyecto.

Un buen equipo de trabajo es clave en los emprendimientos exitosos, por ello no te encierres solo con tus ideas y más bien anímate a aprovechar el potencial de otros emprendedores.

Diseña tu producto o servicio: Ahora sí, manos a la obra. Es hora de materializar ideas. Crea un producto.

Identifica el impacto de tu producto: Determina cada uno de los beneficios para el cliente. Debes dejar totalmente claro el por qué los clientes estarían dispuestos a pagar por tu producto y no por el de tus competidores.

Define quiénes son tus clientes y quiénes son tus usuarios:

Este punto es muy importante desde el punto de vista del marketing, pues debes crear estrategias para cautivar a tus usuarios y lograr que tus clientes te compren. En algunos casos el cliente y el usuario es la misma persona.

Promociona tu emprendimiento: Habla de tu proyecto en todas partes y participa en diferentes eventos y convocatorias. También aprovecha la prensa gratuita y la promoción a través de Internet. El objetivo es que el mundo entero conozca tu producto.