H.)UNIDAD TRES-ACTIVIDAD INTEGRADORA-Entrega avances del proyecto



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

En esta perspectiva, se podrá definir el desarrollo económico local como el proceso de transformación de la economía y de la sociedad local, orientado a superar las dificultades y retos existentes, que busca mejorar las condiciones de vida de su población mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, públicos y privados, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial local y la creación de un entorno innovador en el territorio. En este enfoque también se considera la importancia del capital social y los enlaces de cooperación con agentes externos para capturar recursos humanos, técnicos y monetarios, entre otros, que contribuyan a la estrategia local de desarrollo (Pike et al. 2006). Actividad que motoriza el bienestar de las personas y en los ingreso de su población.

***¿Qué es un pyme?***

Pyme (también conocida como PYME o por las siglas PME) es un acrónimo que significa “pequeña y mediana empresa”. Hace referencia a una empresa compuesta por un número reducido de trabajadores y con un volumen de ingresos netos moderado.

Las pymes tienen libertad de desarrollar actividades comerciales en cualquier tipo de sector o actividad, bien sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

Las pymes comprenden las micros, pequeñas y medianas empresasoperadas por una persona natural o jurídica bajo alguna forma de organización.

Este tipo de empresas están compuestas por profesionales con competencias suficientes para desempeñarse en las áreas de finanzas, marketing, producción o servicios, así como cualquier otra área.

Las pymes son importantes en la economía de un país debido a que participan en la generación de empleos y contribuyen en la producción, lo cual se refleja positivamente en su producto interno bruto (PIB).

Así, pues, debido a su tamaño, objetivo, capacidad y necesidad de competir, las pymes también suelen necesitar de cierta ayuda y protección del Estado a través del otorgamiento de créditos o financiamientos, así como ayudas en la gestión, innovación y desarrollo tecnológico.

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

Si pueden ser una buena idea de negocio por ser es una empresa que va a desarrollar actividades comerciales en el sector del Municipio de mundo perdido. También va a generar empleos, y a contribuir con el desarrollo de ese municipio

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

1. **Identificar un problema:** El primer paso dado por los emprendedores de **DUTO** fue seleccionar y enfocarse en un problema, para ello pensaron en las diferentes limitaciones que pudiesen afectar a un ingeniero de sistemas (siendo esta la profesión algunos miembros del equipo), y finalmente decidieron que los problemas visuales serían su "foco".
2. **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 y mundiales, sobre personas con discapacidad visual.
3. **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. En el caso de **Iris**, su competidor más fuerte era el [sistema Braille](http://es.wikipedia.org/wiki/Braille_(lectura)), el cual tenía la ventaja de ser un sistema reconocido a nivel mundial, pero no permitía reconocer colores o figuras. Entonces existía un nicho donde **DUTO** podría enfocar sus energías.
4. **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?**  
     
   Nuestros amigos de DUTO definieron que su producto debía basarse en el desarrollo de un software, siendo este el campo de acción de los emprendedores del proyecto. Tu también debes definir con claridad el tipo de solución adecuada según tu experiencia, tus conocimientos, características del mercado objetivo y cualquier otro elemento que pueda afectar la aceptación de tu producto.
5. **Cree en tu proyecto:** Ya has 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 debes ignorar.  
     
   Cree firmemente en tus ideas y continua con pasión y perseverancia, ignora a las personas negativas y sigue adelante!
6. **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. ¿Necesitas ingenieros? ¿Administradores?, etc.  
     
   Encuentra 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.
7. **Diseña tu producto o servicio:** Ahora sí, manos a la obra. Es hora de materializar tus ideas. Crea un prototipo de tu producto, y paténtalo si es necesario.  
   Felicidades, para este punto tu proyecto ya es casi una realidad y ahora, más que nunca, debes mantener la motivación y continuar firmemente dispuesto a superar cualquier obstáculo que se cruce en tu camino.
8. **Identifica el impacto de tu producto:** Determina cada uno de los beneficios para el cliente. Debes dejar totalmente claro el por qué tus clientes estarían dispuestos a pagar por tu producto y no por el de tus competidores.  
   También define si es conveniente llegar a un mercado local, nacional o internacional.
9. **Define quiénes son tus clientes y quiénes son tus usuarios:** Para el caso de Iris, el grupo de personas que van a hacer uso del producto (usuario) son niños en edad de escolaridad con problemas visuales, y las personas interesadas en adquirir el producto (clientes) serían entes gubernamentales y centros educativos.  
     
   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.
10. **Elabora un**[**discurso de ascensor o "elevator pitch"**](http://negociosyemprendimiento.com/elevator-pitch-o-discurso-de-ascensor)**:** Tu proyecto está listo para ser compartido con el mundo y así acceder a los recursos necesarios para continuar con su desarrollo, y un "discurso de ascensor" es una herramienta poderosa para captar la atención de personas interesadas.  
      
    Este discurso contiene lo principal del proyecto, y debe durar entre 30 segundos y 1:30 minutos. Debe ser sencillo para que cualquiera lo pueda entender.
11. **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.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Desarrollo_local>

<https://www.significados.com/pyme/>