TALLER ESPECIAL CUARENTENA

Asignatura:	EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD
Unidad:	**EL EMPRENDIMIENTO COMO ACTITUD**
Nivel:	CUARTO año medio A
Kimelchefe:	GERMÁN RIVAS

OBJETIVO:	**RECONOCER LAS OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO Y LAS CUALIDADES DE QUIENES LAS APROVECHAN.**
CONTENIDO:	Reconocer oportunidades de emprendimiento y aplicar soluciones viables.
INDICACIONES:	Lea atentamente el texto que se le presenta Elabora a partir de esto una actividad que se explica al final del texto.

REPASANDO:

CONCEPTOS

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relación con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Emprendimiento. El emprendimiento es toda **acción social** que involucra un conjunto de competencias que poseen ciertos individuos; estas permiten a los involucrados identificar las oportunidades, ya sean problemas dentro de la sociedad o necesidades y carencias de las mismas.

¿PARA QUE NOS SIRVE EL EMPRENDIMIENTO?
Es lo que permite al ser humano identificar oportunidades de negocio en su entorno y plantear propuestas empresariales organizadas encaminadas a generar rentabilidad. El individuo que se desenvuelve en este campo se reconoce como Empresario.

El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del Emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

ACTUALIDAD

PANDEMIA COVID-19

¿Bajo esta situación que sucede con los emprendedores?

La expansión del Coronavirus trajo consigo una serie de problemas para la economía y en especial para los emprendedores quienes ante el paro de actividades deben diversificar sus propuestas. Algunas de ellas son:

1. Comercio electrónico

Los negocios que cuenten con una tienda en línea tienen oportunidad de seguir vendiendo aun cuando tengan que cerrar sus locales, poniendo productos a disposición de quienes no puedan desplazarse. Desde hacer las compras del supermercado en línea, hasta pedir ropa o equipo de trabajo. Existen opciones en línea para las principales ciudades para que puedas vender en línea como Amazon, Mercado Libre o Shopify que dan todas las facilidades.

2. Entrega a domicilio

Particularmente útil para restaurantes y negocios que requieran entregas en poco tiempo como farmacias. Esto permite seguir operando a negocios que no tienen tanto producto en inventarios o no puedan almacenarlo por mucho tiempo. Empresas como Rappi, Uber Eats o Didi Food ofrecen esta opción.

3. Aprendizaje en línea

No solamente las universidades han tenido que adaptarse a las clases en línea para continuar con los planes de estudio, sino que tenemos a un mercado en crecimiento de gente en sus casas que pueden aprovechar el tiempo que ahorran en traslados para aprender algo nuevo. En estos productos tenemos cursos cortos, inscribirse a webinars, descargar libros o contratar asesoría personalizada.

4. Contenidos en streaming

Es sin duda la industria que mejor está aprovechando la situación y podríamos aprender de ella: desde series (Netflix, Amazon Prime Video, HBO), videoblogs (YouTube), gameplays (Twitch), música (Spotify) e incluso contenidos poco convencionales en Italia han demostrado que la gente en sus casas puede una audiencia cautiva muy atractiva.

Ahora el Gobierno a través del ministerio de educación ha decretado el uso obligado de mascarillas en lugares donde se aglomere gente, lo que ha provocado aun mayor desabastecimiento, por este motivo existen varios consejos y tutoriales en la Internet que enseñan cómo hacerla.

Actividad: ante la escases de este producto se abre una oportunidad de crear un emprendimiento y usted que es un emprendedor o una emprendedora deberá construir una mascarilla (prototipo) que cumpla con los requisitos y deberá explicar las cualidades que esta posea, a quienes estará dirigida y que tipo de adaptación descrita anteriormente aplicaría para la distribución de su producto. Aparte de asignar valor (precio de venta) de este producto.

Esto debe ser presentado mediante una fotografía del producto terminado junto con sus especificaciones y valor. Esta fotografía deberá contener el nombre del estudiante y ser enviada al WHATSAPP **+5492984709812** FAVOR ANOTAR BIEN EL NÚMERO, YA QUE ES DIFERENTE A LOS HABITUALES.

Plazo: hasta el viernes 17 de abril de 2020.

Cualquier duda o consulta al whatsapp indicado