

ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO

SUBDIRECCIÓN DE LINEAMIENTOS

GERENCIA DE INSERCIÓN SOCIOECONÓMICA

Como parte del proceso que desarrolla el Idipron a partir de su Modelo Pedagógico, el componente de oportunidades para la inserción política, social y económica, desarrolla una **estrategia para la formación en emprendimiento**, que se articula con los diversos procesos institucionales, en particular con la Escuela Pedagógica del Instituto, y los diversos ambientes de formación ocupacional y de producción, **para facilitar en la etapa de integración a la sociedad, la inserción social y económica de los AJ del instituto.**

LAS ETAPAS MISIONALES EN EL MODELO PEDAGÓGICO DEL IDIPRON

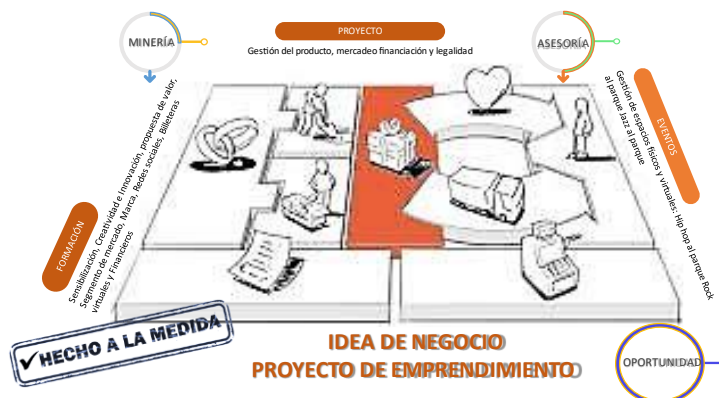


Gráfica 01: Tomada de la Actualización del Modelo Pedagógico del Idipron para el siglo XXI

LA ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO: HECHO A LA MEDIDA

En el proceso de revisión de las acciones y respuestas a las necesidades de los jóvenes, y atendiendo al enfoque de formación de emprendedores, se diseñó la **estrategia metodológica "Hecho a la medida"**, que enfatiza la intención metodológica de focalizar la atención de formación y desarrollo de proyectos de emprendimiento, atendiendo de manera particular a las necesidades de los jóvenes que demuestran voluntad y disposición para ser emprendedores.

LA ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO: HECHO A LA MEDIDA



Gráfica 02: Fuente elaboración propia

La gráfica que presentamos nos informa del proceso propuesto metodológicamente en la estrategia “Hecho a la Medida” y que desarrollaremos a continuación.

1. ETAPA DE FORMACIÓN

Describimos en esta primera etapa el punto de partida de la estrategia, que contempla la vinculación de las UPIS con los jóvenes que se encuentran en la etapa de integración a la sociedad, para desarrollar con ellos talleres de formación que pretenden sensibilizar y construir conocimiento sobre las calidades y condiciones de un emprendedor, y los conocimientos requeridos de base para un emprendimiento. Por ello, los temas vinculados en esta etapa son:

- Creatividad e Innovación,
- propuesta de valor,
- Segmento de mercado,
- Marca,
- Redes sociales,
- Billeteras virtuales
- y temas Financieros

1.1. MINERÍA DE EMPRENDEDORES

La etapa de minería responde a la tarea de **focalizar e identificar a los emprendedores y sus proyectos para involucrarlos en la estrategia.**

A partir de los talleres de formación (etapa 1) de la estrategia, desarrollados en las UPIS, el equipo de profesionales de emprendimiento desarrolla la tarea de focalización y determinación de los jóvenes que presentan la disposición, actitud, aptitud y deseo de vincularse en un proceso para la construcción de un proyecto de emprendimiento.

La minería de emprendedores recibirá también de las UPIS los jóvenes que referencien por sus condiciones, o por estar desarrollando alguna acción de emprendimiento, para ser vinculados al proceso dentro de la estrategia y consolida la información en una base de datos.

1.2. ASESORÍA

De acuerdo con la información acopiada en la base de datos de posibles emprendedores obtenida en la acción de minería, se desarrollan **acciones de identificación, reconocimiento para la asesoría personal al proceso de construcción de una idea de negocio.**

Las asesorías que se desarrollan parten de un diagnóstico de las condiciones reales del emprendedor y sus ideas de emprendimiento, para poder determinar acciones de acompañamiento según las necesidades que se observan en los jóvenes.

Como lo ilustra el gráfico que presentamos a continuación, **la estructura metodológica para la propuesta de asesoría personal que desarrollamos se da a partir del modelo canvas, que es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual.** La característica fundamental de las asesorías es atender según la necesidad a los emprendedores para el desarrollo de su idea de negocio.



Gráfico 03: Fuente propia

1.3. EVENTOS

Parte del proceso de formación es el **desarrollo de la experiencia del emprendedor de promover su idea de negocio, e iniciar a construir su proyecto de emprendimiento**, para lo cual el equipo de profesionales invitara a los jóvenes emprendedores a participar de los diversos eventos que puedan presentarse para desarrollar un ejercicio de muestreo, contrastación, comercialización, en entornos reales.

La aventura de poner en juego los conocimientos adquiridos y los productos desarrollados en el marco de la idea de negocio, le permitirá al emprendedor adaptar y reconfigurar su emprendimiento, con lo cual el desarrollo de su idea de negocio se empezará a consolidar, para ponerse en camino del desarrollo del proyecto de emprendimiento.

La participación en los diferentes eventos estará condicionada a las características de los eventos, a las posibilidades de participación que se generen, y a las condiciones de avance y tipo de emprendimiento que tienen los jóvenes.

2. PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

La idea de negocio se consolida y documenta en un proyecto de emprendimiento (Etapa 2), reto que debe desarrollar el joven emprendedor acompañado a través de las asesorías del equipo de emprendimiento.

El proyecto de emprendimiento se consolida en la documentación del proyecto, lo que se debe mostrar en una presentación o documento escrito que recoja los elementos esenciales de la idea en el marco del modelo canvas, y facilite la socialización del proyecto ante diversos contextos productivos, comerciales, empresariales o institucionales.

El proyecto de emprendimiento crea los elementos para aprovechar las oportunidades de negocio o de financiación que se puedan encontrar.

2.1. OPORTUNIDAD

La última etapa del proceso es la búsqueda de oportunidades para apalancar los proyectos de emprendimiento que se desarrollen. Este es un ejercicio que depende de las ofertas que el equipo de profesionales de emprendimiento pueda encontrar y gestionar, pero que se dan en relación directa con los estados de avance de los proyectos de emprendimiento que desarrollen o construyan los jóvenes emprendedores.

Las oportunidades pueden darse en encuentros como ruedas de negocio, vinculación en mercados digitales, relacionamiento con grandes superficies y empresas, ofertas de apalancamiento en capital semilla por entidades nacionales, internacionales, fundaciones y otros.

Carlos Arturo Valero Castillo
Profesional especializado
Líder de Oportunidades
Subdirección Técnica de Oportunidades
Contrato 0004-2024