





REPORTE DE ACTIVIDAD CAMPAMENTO DE EMPRENDIMIENTO.

La presente actividad se enmarca en un convenio de cooperación técnica para el desarrollo y correcta ejecución del proyecto "Programa de Fomento al Emprendimiento", el que contempla los siguientes objetivos:

- Fortalecer las iniciativas de emprendimiento de las personas o grupos, de la comuna de Mejillones, en el desarrollo de iniciativas productivas sustentables en el tiempo.
- Ser un aporte en el financiamiento de iniciativas productivas grupales o individuales.
- Contribuir al desarrollo económico local de la comuna de Mejillones, mediante la generación, fortalecimiento y proyección de redes de apoyo públicas y privadas.

Las instituciones participantes y patrocinantes de esta actividad son







Ilustre Municipalidad de Mejillones

Molyb Filial Codelco

Corporación Incuba2

Antecedentes de la realización:

Fecha de realización	Viernes 05 y sábados 06 de septiembre de 2014
Lugar de realización	Escuela e-77
Ciudad	Mejillones

Asistencia:

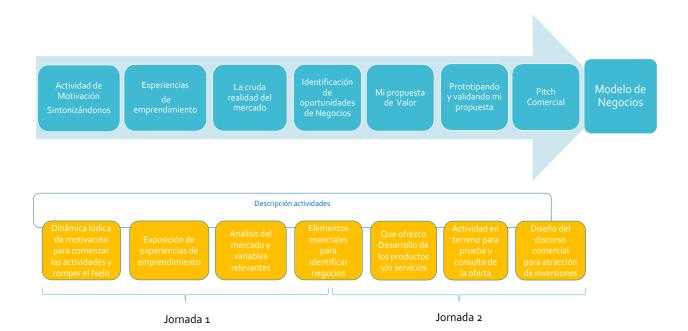
Total convocados	50	
Días	n° de asistentes	Participación
Viernes 05	42	84%
Martes 06	42	84%







Esquema conceptual de los contenidos del Programa:



Profesionales Participantes:

Nombre	Especialidad
Héctor Analablón Chacana	Ingeniero de Ejecución Metalúrgico
	MBA en Dirección General de Empresas
	Diplomado en Gestión de la Innovación y la
	Tecnología
Mesin Cortés Egaña	Ingeniero Comercial,
•	Licenciado en Ciencias de la Administración
	Magister en Dirección de Empresas
	Especialización en Diseño, Preparación y
	ejecución de proyectos.
Gustavo Herrera Soto	Arquitecto
	PHD © Patrimonio y cultura
	Especialización en diseño de proyectos







Primera jornada de Actividades Viernes 05 de septiembre:

Actividad	Palabras de Aperturas		
Día	1	Duración	30 minutos
Descripción			

Saludos y recepción de los Participantes, por parte de Enrique Venegas Avendaño, encargado de Relaciones Comunitarias de la empresa Molyb Filial Codelco.

El señor Alcalde de la Comuna de Mejillones Realiza la apertura del taller agradeciendo a las empresas e instituciones participantes y recalca el significado y al oportunidad que tiene el emprendimiento para los habitantes de la Comuna y los insta a aprovechar las actividades que se enmarcan en el presente programa.

Actividad	Actividad de Motivación		
Día	1	Duración	30 minutos
Descripción			

Descripcion

Dinámica con juegos para motivar y presentar los objetivos de la actividad y generar el compromiso de los participantes, definición de las "reglas del Juego".

Se buscó con esta actividad además poder entrar en un clima donde se fomente la participación y la consulta, "romper el hielo". Se trabajará con una serie de juegos donde los participantes podrán intervenir individualmente o en grupo.

Materiales Requeridos

- Amplificación
- M Pizarra
- Papeles
- Pelotas y paletas de pin pon
- Reproductor de música.
- M Papeles de diario
- huevos

Actividad	Experiencias de emprendimiento		
Día	1	Duración	1 hora
Dogovinalóv			

Esta actividad buscó motivar a los participantes a emprender, a través de la revisión y comentario de distintos casos de emprendedores, que en similares condiciones y características han logrado distintos emprendimientos individuales, grupales, comerciales y sociales.

Se expuso una serie de casos regionales, nacionales e internacionales respecto a experiencias de emprendimiento y cómo estos han representado para los participantes y las comunidades donde se encuentran reales alternativas de crecimiento y desarrollo personal, familiar y comunitario.







Materiales Requeridos

Computador

M Reproductor data

M Equipo de audio

Amplificación

Actividad La cruda realidad del Mercado

Día 1 Duración 1 hora

Descripción

Actividad expositiva que buscó mostrar de manera didáctica las distintas variables que intervienen en el mercado, desde elementos constitutivos de la Demanda, es decir los clientes, y las variables que configuran a estos, necesidad o desees, tipo de demanda, de primera necesidad, suntuarios, los gustos, las disponibilidades a pagar, los ingresos disponibles. Respecto de la oferta, que se ofrece, cómo se ofrece, donde se ofrece, a quien se ofrece, estamos solos en el mercado, somos los únicos oferentes, hay competencia, directa o indirecta.

Con la actividad se presentó el escenario donde se identifican oportunidades de negocios a partir de las necesidades insatisfechas. El conocimiento de las fuerzas del mercado demanda y oferta, brinda un marco de análisis para la correcta toma de decisiones respecto de dónde y cómo emprender.

Materiales Requeridos

Computador

M Reproductor data

M Equipo de audio

Amplificación

Actividad Identificación de Oportunidades de Negocios

Día 1 Duración 1 hora

Descripción

Se dio a conocer las principales variables que se requieren para identificar oportunidades de negocios. Se busca reflexionar sobre las mismas ideas presentadas por los emprendedores al momento de postular al programa y cuestionar si efectivamente la iniciativa resuelve efectivamente una necesidad o es o son más bien deseos e impresiones de los propios participantes, en esta ocasión se les mostrará el lazo de codependencia que se da en los emprendedores respecto de sus ideas o iniciativas "hijos". Además se reflexionará respecto de la existencia de mercado para estas ideas y el tamaño de estos.

Se presentarón casos de éxitos y fracasos en la identificación de oportunidades de negocios y cómo una correcta o mala determinación llevan finalmente a la conformación de empresas y casos de fracaso en los emprendimientos.







Materiales Requeridos

Computador

M Reproductor data

M Equipo de audio

Amplificación

Actividad Dinámica de cierre de la jornada

Día 1 Duración 30 minutos

Descripción

Cierre de la jornada repasando brevemente los contenidos tratados y relevar los principales aprendizajes. También se expondrán brevemente los contenidos de la siguiente jornada.

Se realizarán una dinámica de juego para levantar los ánimos y cerrar la participación de la jornada.

Se repartirán premios por participación a las 5 personas más comprometidas con las actividades.

Materiales Requeridos

- M Reproductor de música
- Amplificación
- 5 premios simbólicos.

Segunda Jornada de Actividades:

Actividad	Actividad de Motivación		
Día	2	Duración	30 minutos
Descripción			

Dinámica con juegos para motivar y presentar los objetivos de la actividad y generar el compromiso de los participantes, definición de las "reglas del Juego".

Se buscó con esta actividad además poder entrar en un clima donde se fomente la participación y la consulta, "romper el hielo". Se trabajará con una serie de juegos donde los participantes podrán intervenir individualmente o en grupo.

Materiales Requeridos

- Amplificación
- M Pizarra
- Papeles
- Pelotas y paletas de pin pon
- Reproductor de música.
- Papeles de diario
- huevos







Actividad	Mi Propuesta de Valor		
Día	2	Duración	1 hora minutos
Descripciór	1		

En la actividad se revisarón todos los elementos necesarios para configurar la propuesta de valor. Se mostrará cómo a partir de la correcta identificación de las reales necesidades de los clientes se puede diseñar un producto y/o servicio que efectivamente compren los clientes, ya que les resolverá una necesidad concreta.

Se mostrarón casos a través de la exposición de iniciativas de construcción de productos con videos exositivos.

Materiales Requeridos

- Computador
- M Reproductor data
- Equipo de audio
- Amplificación

Actividad	Prototipando y Validando mi Propuesta			
Día	2 Duración 2 hora minutos			
Descripción				

Con los atributos relevantes de los productos y servicios identificados se procederá diseñar físicamente el producto o a ensayar la experiencia en los servicios.

Se buscó una primera aproximación a lo que será nuestro producto y/o servicio. Con esta actividad se pretendió también que los participantes realicen un ejercicio en terreno para la validación de sus iniciativas, a través de estos se busca que resulta muy importante realizar estos procesos ya que es mejor equivocarse con la propuesta de valor mientras más pronto mejor.

Materiales Requeridos

- Computador
- Reproductor data
- M Equipo de audio
- Amplificación
- Cámara de fotos.
- M Cámara de video
- Monitores 1 por grupo

Actividad	Pitch Comercial		
Día	2	Duración	2 hora minutos
Descripciór	1		

El objetivo de esta parte fue mostrar la importancia de la manera en que se vende. Se mostrarán los elementos importantes al momento de diseñar el discurso comercial, para la búsqueda de socios,







inversionistas y clien	ites.	
Materiales Requeride	os	
M Computador	r	
Reproductor	r data	
M Equipo de a	udio	
M Amplificació	Π	

Actividad	Dinámica de cierre de la jornada		
Día	2	Duración	30 minutos

Descripción

Actividad que buscó hacer un cierre de la jornada repasando brevemente los contenidos tratados y relevar los principales aprendizajes. También se expondrán brevemente los pasos a seguir del programa. Se tomarón las fotografías de cierre del evento.

Materiales Requeridos

- Reproductor de música
- Amplificación
- M 5 premios simbólicos.
- M Cámara de video
- M Cámara fotográfica.







Registro Gráfico de la actividad:





























