



## Genere su Idea de Negocio (GIN)

*GIN hace parte del programa de formación empresarial IMESUN. Para más información sobre IMESUN favor de consultar la hoja informativa correspondiente a IMESUN.*

### I. ¿QUÉ ES GIN?

GIN es un programa de capacitación dirigido a potenciales emprendedores que quieren desarrollar una idea de negocio factible. La capacitación dura aproximadamente 2.5 días y en ella se usan metodologías avanzadas de capacitación para adultos.

### II. OBJETIVO

El objetivo de la capacitación GIN es permitir a potenciales emprendedores descubrir si son las personas más adecuadas para iniciar una empresa y desarrollar una idea de negocio factible. Al final del curso, los emprendedores potenciales habrán logrado articular una idea de negocio concreta y factible. Esta idea servirá para el posterior desarrollo de un plan de negocios.

### III. ¿A QUIÉN SE DIRIGE?

La capacitación GIN está pensada para emprendedores potenciales que quieran empezar una micro o pequeña empresa. Para poder beneficiarse plenamente de la capacitación, es deseable que el emprendedor sea capaz de leer, escribir y realizar cálculos básicos. GIN se dirige a hombres y mujeres tanto en zonas rurales como urbanas y tanto jóvenes como adultos.

### IV. LOS COMPONENTES DEL PROGRAMA

La capacitación GIN está diseñada para asistir al emprendedor potencial entre otras cosas a:

- Llevar a cabo una auto-evaluación sobre su capacidad emprendedora y empresarial y en base a los resultados, identificar cómo puede mejorar ciertas características empresariales.
- Generar ideas de negocios. El participante será acompañado durante la realización de su auto-análisis de capacidades y conocimientos, y se le mostrará cómo aprovechar al máximo sus conocimientos y capacidades para poner en marcha su empresa.
- Analizar y seleccionar la idea de negocio más factible. Cada idea será evaluada y filtrada a fin de identificar la idea de negocio más atractiva, con menor impacto negativo sobre el medio ambiente y que mejor se adapte a la situación personal del participante.

El manual utilizado en el programa GIN:

- El manual GIN se utiliza durante la capacitación y sirve a los emprendedores potenciales como punto de referencia tras finalizar el curso. En él se explica paso a paso el proceso que se debe seguir para desarrollar ideas de negocios y seleccionar las más factibles. Las explicaciones del manual están escritas con un lenguaje sencillo y se usa una gran variedad de dibujos e ilustraciones para explicar conceptos varios y soluciones de la forma más sencilla posible. El manual también incluye varios ejemplos relevantes permitiendo al lector aplicar inmediatamente la teoría aprendida.

## V. DISTRIBUCIÓN

Un curso de capacitación GIN estándar dura entre dos y tres días. Después de la capacitación, si el emprendedor potencial necesita apoyo y seguimiento para poder implementar su idea de negocio, éste puede inscribirse al curso de capacitación “Inicie su Negocio” (ISUN). El capacitador de GIN quien conoce la realidad local, evalúa la satisfacción de los participantes (clientes) tras la capacitación y el proceso de distribución, y en base a ella ofrece retroalimentación para capacitaciones futuras.

## VI. ¿DÓNDE HA SIDO IMPLEMENTADO?

El programa IMESUN ha sido implementado en más de 95 países en Asia, Africa, Europa, el Caribe y América Latina. Se añadió el componente GIN en 1997 y un estudio sobre el alcance del programa llevado a cabo en 2002 mostró que GIN/ISUN son los productos de capacitación más utilizados del portafolio IMESUN en el mundo.

## VII. ¿CUÁLES ES EL IMPACTO?

En general, entre el 70 y el 95% de los clientes de GIN desarrollan ideas de negocio factibles al finalizar la capacitación. Además de la creación de ideas factibles, el impacto de GIN se halla en el cambio de actitudes y en el desarrollo de una forma de pensar empresarial. Para la creación de empresas y de empleo, se recomendaría complementar el GYB con la metodología de formación empresarial ISUN.

## VIII. PERSONAS DE CONTACTO

Sede de la OIT	Julius Mutio (Coordinador Global)	<a href="mailto:mutio@ilo.org">mutio@ilo.org</a>
Sede de la OIT	Merten Sievers (Coordinador Cadenas de Valor y Servicios Empresariales)	<a href="mailto:sievers@ilo.org">sievers@ilo.org</a>
Países Andinos	Mario Tueros (Especialista Senior de Empresa)	<a href="mailto:tueros@oit.org.pe">tueros@oit.org.pe</a>
Cono Sur	Linda Deelen (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:deelen@ilo.org">deelen@ilo.org</a>
El Caribe	Nabeel Goheer (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:goheer@ilocarib.org.tt">goheer@ilocarib.org.tt</a>
Sudeste Asiático y el Pacífico	Charles Bodwell (Especialista Senior de Empresa)	<a href="mailto:bodwell@ilo.org">bodwell@ilo.org</a>
Asia del Este	Satoshi Sasaki (Especialista Senior de Empresa)	<a href="mailto:sasaki@ilobj.org.cn">sasaki@ilobj.org.cn</a>
Asia del Sur	Hideki Kagohashi (Especialista Senior de Empresa)	<a href="mailto:kagohashi@ilodel.org.in">kagohashi@ilodel.org.in</a>
Estados Arabes	Rania Bikhazi (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:bikhazi@ilo.org">bikhazi@ilo.org</a>
Africa del Sur	Andreas Klemmer (Especialista Senior de Empresa)	<a href="mailto:klemmer@ilo.org">klemmer@ilo.org</a>
Africa del Este	Vacante	
Africa Central	Touré Cheaka (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:cheaka@ilo.org">cheaka@ilo.org</a>
Africa del Oeste	Cheick Badiane (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:badiane@ilo.org">badiane@ilo.org</a>
Africa del Norte	Kholoud Al-Khaldi (Especialista de Empresa)	<a href="mailto:alkhaldi@ilo.org">alkhaldi@ilo.org</a>