

SESIÓN 3.4:

**Selección de ideas
de negocio**

Sesión 3.4 Selección de ideas de negocio

Meditación para compartir

“Pero otra parte cayó en buena tierra, y dio fruto, pues brotó y creció, y produjo a treinta, a sesenta, y a ciento por uno.” (Lc. 8.8)



La vida nos da muchas oportunidades, nos lleva por diferentes experiencias que nos enseñan que debemos hacer, podemos sacar provecho de cada cosa que aprendemos si vamos generando ideas y planes para poner en acción. Jesús cuando relató la parábola del sembrador aplica una actividad que era conocida en su tiempo, no debemos olvidar que él pertenecía a una cultura de corte agrícola y pastoril.

El sembrar debía requerir capacidad, habilidad y quizás nuevas ideas para mejoras en el campo y la producción. Este sembrador hace su acción de manera común, su intención era sembrar; su labor la realizó como de costumbre, la semilla era la adecuada, el problema era el terreno donde caía, solo hubo una tierra apropiada, esa que dio resultado.

Si bien esta ilustración tiene que ver con la palabra de Dios y las personas que la reciben, el principio de siembra y cosecha que está presente en el relato se puede adaptar a otras actividades donde debemos producir de manera abundante, es por esto por lo que lo aplicamos a la tarea de producir ideas para negocios y emprendimiento.

En esta sesión los y las jóvenes complementan los conocimientos de la sesión anterior y definen la idea de negocios que más se adapta a sus necesidades.

Objetivo general

Seleccionar y analizar la idea de negocio que según los criterios es factible.

Objetivos específicos

1. Aplicar el Micro filtro a sus ideas de negocios derivadas del Macro Filtro y selecciona la idea que cumpla los criterios de factibilidad.
2. Reforzar la habilidad de lectura comprensiva y se familiarizan con la técnica FODA.
3. Aplicar la técnica FODA para el análisis del punto de partida para emprender la idea de negocios seleccionada.
4. Conocer los detalles del modelo de negocio a través de la revisión de modelos reales.

Introducción

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** Poster de Objetivos de la Sesión
- Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.
- Presente los objetivos de la sesión en un cartel
- Explique a los jóvenes que en esta sesión aplicarán el Micro Filtro a sus ideas de negocios. Además, conocerán y aplicarán el FODA para la selección de su idea de negocios.

Actividad 3.4.1: Aplicación del micro filtro

- **Tiempo:** 60 minutos
- **Objetivos:** Aplicar el Micro filtro a sus ideas de negocios derivadas del Macro Filtro y selecciona la idea que cumpla los criterios de factibilidad.
- **Materiales necesarios:** rota folios, marcadores y hoja de trabajo.
- **Habilidades principales:** Aplicar criterios de selección de ideas de negocios
- **Habilidades secundarias:** discutir y generar consensos en su grupo

Descripción

El objetivo de esta actividad es que Los jóvenes apliquen el instrumento Micro Filtro a la selección de una o dos ideas de negocios que luego pasarán al FODA que próximo y último filtro del Modelo Y.

Paso a paso

1. Pida a los jóvenes reunirse en los grupos formados para evaluar ideas de negocios. Indique que la tarea siguiente será dar un puntaje en la tabla de micro filtro a cada una de las ideas de negocios que están evaluando (La tabla se encuentra en el hoja de trabajo). Al final deberán sumar los puntajes de todas las ideas de negocios y seleccionar una o dos ideas de negocios.
2. La puntuación deberá ser asignada por consenso entre todos los miembros del grupo. Para soportar su opinión, deben usar información obtenida a través de las entrevistas, o bien, información obtenida por los jóvenes de otras fuentes. Advierta que deben evitar asignar puntos sin debatir o fundamentar.
3. Deje que los grupos trabajen durante 25 minutos. Pídeles que preparen un cartel del tamaño de una hoja de rota folios para presentar su tabla de Micro filtro.
4. Plenaria: Todos los grupos toman sus asientos en un semi círculo. El facilitador invita a un representante de cada grupo a que presente los resultados de la puntuación en la tabla de microfiltro. Cada grupo

dispondrá de 8 minutos para realizar su presentación. Los demás jóvenes podrán hacer preguntas al grupo que presenta sus resultados. Al final de cada presentación, los grupos señalarán la idea o las dos ideas mejor puntuadas que seguirán siendo analizadas con el siguiente filtro FODA.

Discusión y Reflexión:

Pregunte a los jóvenes:

- ¿Cómo se sienten frente a los resultados del micro filtro?
- ¿Qué cosas les han parecido interesantes de las demás presentaciones?
- ¿Se sienten más seguros ahora de la selección que han hecho de ideas de negocios?

Actividad 3.4.2: Introducción al FODA

- **Tiempo:** 40 minutos
- **Objetivos:** Reforzar la habilidad de lectura comprensiva y se familiarizan con la técnica FODA
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** Lectura comprensiva, hacer resumen
- **Habilidades secundarias:** formular una estrategia a partir de la información obtenida

Descripción

A través de una actividad de lectura se pone en contexto de la herramienta de análisis FODA.

Paso a paso

Pida a los jóvenes buscar en su hoja de trabajo la lectura ¿qué es el FODA? Indique que deberán leer el texto durante 10 minutos y responder al cuestionario que se encuentra al final de la lectura.

¿Qué es el FODA?

FODA es un acrónimo que significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Se utiliza para valorar de forma rápida nuestra situación de partida cuando nos proponemos una meta. Esta valoración nos ayudará a decidir los pasos que debemos seguir para avanzar hacia una meta.

Empecemos por las **Fortalezas**. Cuando nos proponemos emprender una tarea nos preguntamos: ¿cómo están mis capacidades, mis recursos, mis conocimientos, mi motivación para emprender esa tarea? ¿de qué dispongo ahora mismo para empezar esa tarea? Aquellas capacidades, fuerzas, conocimientos o recursos que tengo ahora son mis fortalezas para iniciar. La autovaloración debe iniciarse con un inventario de mis puntos fuertes, debido

a que estos puntos fuertes son la base para un buen comienzo. Pero debo asegurarme de que realmente tengo esas fortalezas de lo contrario, estaría contando con algo que no está presente.

Pero también debo revisarme críticamente y preguntarme: ¿qué capacidades, recursos, conocimientos debería tener para empezar esa tarea, pero no las tengo o tengo una cantidad insuficiente? Estas son mis **Debilidades**. Por supuesto que la mayoría de las debilidades pueden superarse con algo de esfuerzo. Por ejemplo, la falta de conocimientos puede llenarse con entrenamiento o preguntando a expertos. La falta de recursos puede resolverse con financiamiento o alianzas con otras personas. Lo importante a tener en cuenta es que, para poder superar estas debilidades, debemos estar conscientes ellas.

Seguidamente paso a preguntarme sobre aquellas cosas externas en las que podría apoyarme para alcanzar mi meta. Estas son las **Oportunidades**. Podrían ser eventualidades por ejemplo la instalación de una nueva fábrica en mi ciudad, podría aumentar la cantidad de personas interesadas en transporte de taxi, lo cual sería buena noticia para mí si estuviera pensando en iniciar esa actividad. Pero también puedo apoyarme en alguna institución que hace algo que yo puedo aprovechar para avanzar hacia mi meta. Por ejemplo, institutos de formación técnica que capacita a conductores en mantenimiento de vehículos y relaciones humanas. Como futuro taxista, me vendría muy bien esa capacitación que está disponible para mí, por tanto, es una oportunidad.

Pero también debo preguntarme sobre aquellas cosas externas que podrían afectar el logro de mi meta. Estas son las **Amenazas**. Por ejemplo, la entrada al mercado de muchos taxistas nuevos o el aumento del precio del combustible. Estos factores no dependen de mi voluntad, pero debería buscar la forma de reducir el efecto que estos podrían tener en el logro de mi meta. Por ejemplo, puedo competir con los otros taxistas prestando un mejor servicio siendo más cortés con los clientes, manteniendo en excelente estado mi vehículo para que luzca atractivo y además ahorre combustible.

Una vez que he reflexionado sobre mis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas puedo orientarme mejor sobre cuáles deben ser mis siguientes pasos.

Una vez que he elaborado mi FODA el siguiente paso es elaborar un Plan de Acción. En mi plan de acción, debo proponerme acciones que me permitan sacar el máximo provecho de mis fortalezas y oportunidades. Pero también, en mi plan de acción, debo incluir acciones que me permitan reducir o eliminar mis debilidades. Por último, mi plan de acción debe contemplar medidas que me permitan en la medida de lo posible, reducir el efecto negativo que podrían tener las amenazas. A continuación, un ejemplo de FODA:

Meta: convertirme en taxista en mi ciudad:

<u>Fortalezas</u> <ul style="list-style-type: none">• Cuento con apoyo de mis familiares para dar el enganche de un vehículo nuevo.• Mi tío Andrés me ha confirmado su disposición a avalar un crédito para la compra de un vehículo.• Cuento con certificado de conductor y mis documentos legales están en regla• Soy una persona amable y cortés	<u>Oportunidades</u> <ul style="list-style-type: none">• Conozco a una persona de una cooperativa de taxis que puede ayudarme con el trámite en la municipalidad• Mi hermana tiene un patio lo suficientemente grande para guardar ahí el taxi mientras construyo uno propio.• Hay más personas que prefieren viajar en taxi y no en los buses públicos
<u>Debilidades</u> <ul style="list-style-type: none">• Aún no tengo la autorización de la municipalidad para operar como taxista.• No cuento con un garaje propio• No conozco suficientemente bien las rutas de la ciudad	<u>Amenazas</u> <ul style="list-style-type: none">• El precio del combustible subirá en el futuro según dicen los expertos• Se han dado algunos casos de delincuencia en algunos puntos de la ciudad que involucran a taxis.

Discusión y reflexión

Pida a los jóvenes que refuercen con otros conceptos lo que han aprendido a través de esta lectura en relación al FODA.

Actividad 3.4.3: Aplicación del FODA

- **Tiempo:** 40 minutos
- **Objetivos:** Aplicar la técnica FODA para el análisis del punto de partida para emprender la idea de negocios seleccionada
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** analizar el contexto interno y externo
- **Habilidades secundarias:** identificar la relación que las propias fortalezas y debilidades tienen frente a las amenazas y oportunidades.

Descripción

Módulo 3: Listos para el emprendimiento

Con los conocimientos generados en la actividad anterior se procede a desarrollar la técnica en la idea de negocio.

Paso a paso

Informe a los jóvenes que con esta actividad se estará finalizando la aplicación del modelo “Y” de identificación y selección de ideas de negocios.

En grupos aplicarán la matriz FODA a la idea de negocios que resultó mejor puntuada en el Micro Filtro. Para esto, deberán preparar en una Hoja de Rota folios una Matriz como la siguiente

Idea de negocios:	
Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

Para elaborar la Matriz FODA para su idea de negocios, cada grupo dispondrá de 30 minutos.

El finalizar el trabajo de grupos, los jóvenes se sentarán en un semi círculo para escuchar las presentaciones de cada grupo.

Cada grupo presentará su Matriz FODA. Para esto dispondrán de hasta 10 minutos por grupo incluidas preguntas y respuestas.

Prepárese para realizar preguntas a cada grupo, pidiéndoles profundizar en el trasfondo de sus valoraciones. Solicite a los demás jóvenes a que también

hagan preguntas a cada grupo expositor. Recuerde que, en este momento de la actividad, el pensamiento analítico y crítico debería ser más estimulado.

Discusión y Reflexión:

Pregunte a los jóvenes:

1. ¿por qué es necesario reflexionar sobre la situación de partida antes de emprender una tarea muy importante?
2. ¿qué son las fortalezas? ¿Cómo debemos aprovecharlas?
3. ¿qué son las Oportunidades? ¿Qué debemos hacer con las oportunidades?
4. ¿qué son las debilidades? ¿Qué debemos hacer con las debilidades?
5. ¿qué son las Amenazas? ¿Qué debemos hacer con las amenazas?

Actividad. 3.4.4. Elementos que integran el modelo de negocios de CANVAS

- **Tiempo:** 30 minutos
 - **Objetivo:** Conocer los detalles del modelo de negocio a través de la revisión de modelos reales.
- **Materiales:**
 - Tarjetas con el nombre de los 9 bloques que componen el modelo de negocio.
 - Marcadores
 - Rota folio
 - Tarjetas de cartulina
 - 4 modelos de negocio reales
 - 4 planos en blanco de modelo de negocio
- **Habilidades principales:** Análisis de información
- **Habilidades secundarias:** propiciar la identificación de los clientes, aquellas personas que pagarán por el producto o servicio que se ofrece.

Descripción

En esta actividad se ponen en común los nueve bloques del modelo de negocios a través de la revisión de modelos reales, revisados por el grupo.

Paso a paso

1. Pida a los participantes que enumeren ideas sobre los elementos que contiene un del modelo de negocio – escríbalas o entregue tarjetas para que las peguen en la pizarra.
2. Agrupe las tarjetas de acuerdo al plano de negocios de CANVAS, e introduzca la historia del modelo indicando quien lo creó y para que se utiliza.
3. Luego de agrupar las tarjetas se debe presentar el plano de 9 bloques que integran el modelo de negocios y como éstos se relacionan entre sí.

4. Pregunte a los participantes de donde creen que inicia el diseño de un modelo de negocios y abre un espacio de diálogo con los jóvenes.
5. Reparta los planos del modelo de negocio a los grupos y deles algunas indicaciones para elaborarlos utilizando diferentes materiales (Recortes, dibujos, post it, etc.)
6. Comparta los 4 ejemplos de modelo de negocio para que los participantes los analicen, identifiquen y expliquen los elementos, saquen algunas conclusiones y las presenten como grupo.

Opcional:

Si es posible pídales que identifiquen cuáles de las CEPs que se refuerzan en cada uno de los bloques de construcción del modelo de CANVAS

Discusión y reflexión

Propicie un pequeño espacio para preguntas por si algunos jóvenes tuvieran dudas a algún elemento que haya que profundizar.

Notas para el facilitador:

Hay muchas formas de explicar cómo diseñar un modelo de negocio, "The Business Model Canvas", creado por Alexander Osterwalder, permite, de forma gráfica, explicarlo de manera muy sencilla"

Como explica Osterwalder en el libro Generación de modelos de negocio "La mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica".

El modelo de negocios significa que "Tienes una propuesta de valor, que es lo que te hace especial en el mercado – y que está colocada en el centro del lienzo (ver la distribución en el gráfico) –. Tu propuesta de valor la tienes que llevar a una serie de clientes (que es lo que está ubicado a la derecha), con los que tendrás que establecer una serie de relaciones. Y para llevar esa propuesta de valor a los clientes, lo tienes que hacer a través de unos canales –comerciales, Internet, tiendas offline, etc. –. Eso sería de puertas hacia fuera. De puertas hacia dentro (a la izquierda en el lienzo), tienes las actividades y los recursos clave, es decir, lo que obligatoriamente tienes que hacer y lo que es crítico dentro de tu modelo de negocio, y los socios clave con los que vas a trabajar". Y, por último, y no menos importante que los otros siete elementos, la estructura de costos y las líneas de ingresos de tu negocio.

La idea aquí es que se citen los elementos - Bloques del modelo de negocios de CANVAS que posteriormente serán abordados en las sesiones posteriores.

Nota al facilitador:

Cuadro descriptivo de los bloques constructivos del modelo de negocios (CANVAS)

Sesiones	Bloques	Descripción
3.5. Fuerza de venta	Clientes	Segmento de personas (Naturales o jurídicas) seleccionado para ofrecer los productos/ servicios
	Productos	Propuesta de valor enfocada en resolver "El problema" para satisfacer las necesidades del cliente
	Relaciones (Canales de comunicación)	Medios y forma para establecer vínculos para captar y fidelizar al segmento de clientes
	Canales de distribución	Medios y forma en la que es entregado el producto/ servicio a los clientes
3.6. Fuerza de producción	Recursos clave	Elementos necesarios para elaborar y ofrecer los productos/ servicios
	Socios clave	Red de apoyo para operar el modelo de negocios
	Actividades clave	Acciones necesarias para poner en marcha el modelo (Pre y post operativas)
3.7. Rentabilidad	Costos	Valor en dinero de los recursos y actividades necesarias para poner en marcha y operar el modelo de negocios
	Ingresos	Resultado en dinero, basado en el número de productos/ servicios proyectados para ser ofrecidos con éxito a los clientes

Cierre

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** Poster de Objetivos de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de la jornada.
2. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.

Aplicación

Estamos en el avance de la propuesta para generarnos recursos, estamos recibiendo una formación que nos puede llevar a descubrir habilidades para emprender proyectos que definirán el curso de la vida.

Esta es una poderosa herramienta que permite abrirnos espacios para la vida, aportando a nuestro entorno y a nuestro grupo social; estamos en un tiempo en que debemos generarnos recursos creando actividades, nuevas formas de aportan al desarrollo económico.