



## Sesión 3.3 Identificación de Ideas de Negocio

Meditación para compartir

"Un un hombre de alto rango... antes de partir, llamó a diez de sus siervos, les dio una buena cantidad de dinero, y les dijo: Hagan negocio con este dinero, hasta que yo vuelva." (Lc. 19.12-13)

Dentro de las acciones humanas la de negociar es muy común, se desarrolla desde la formación de los clanes y grupos sociales, siempre hubo necesidad de bienes, alimentos, y otros, así el hombre comienza a negociar usando diversas formas para hacer los intercambios de bienes, en medio de eso, otros, se dedican específicamente a negociar como actividad, algunos aprenden por fuerza, otros porque descubren que tienen cualidades para esto.

Sea de una u otra manera, en nuestras relaciones sociales, vamos a necesitar de negociar o dedicarnos a esta actividad que a muchos los ha llevado a posicionar a su familia económicamente y generar puestos de trabajo a la población. Jesús utiliza una ilustración en donde resalta el aspecto del amo que da dinero específicamente para que sus servidores puedan producir; este relato tiene un sentido económico y muestra que es necesario, haciendo uso de creatividad, sacar utilidades de los bienes que tenemos, estos pueden ser materiales o ideas que podemos poner en acción.

### Notas para el facilitador:

- ❖ Antes de la sesión, ver video de: <http://www.hefty.co/diy-ac/>
- ❖ Necesita un gran trozo de cartón resistente para hacer una ventana de AC/ventilador en botella.
- ❖ Lleve con usted algunas artesanías de un mercado turístico que utilizan reciclados o materiales reutilizables comunes y elementos comunes en el hogar, como ganchos de alambre, clips de papel, canicas, palillo de dientes, granos secos, etc...
- ❖ Un mentor tendrá que ser invitado y estar listo para compartir sus Estrategias de Ahorro Inteligente con los Jóvenes.
- ❖ Recordar a los jóvenes que deben dar seguimiento a su presupuesto.

### Objetivo general

Genera ideas de negocios aplicando la creatividad e identificación de oportunidades, seleccionado una idea mediante un proceso de filtros de criterios de factibilidad.

### Objetivos específicos

1. Estimular el pensamiento creativo en los jóvenes.
2. Identificar ideas de negocios, considerando los elementos de creatividad y oportunidades.
3. Filtrar de forma macro las ideas de negocios generadas.
4. Aprender a aplicar los criterios del Micro Filtro y se preparan para el trabajo de campo.

## Introducción

- **Tiempo:** 5 minutos.
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión.

1. Iniciar la sesión dando la bienvenida a los jóvenes.
2. Diga que en la reunión de hoy vamos a aprender más acerca de los ahorros y qué importancia tiene en el manejo de su dinero. Hoy repensaremos nuestras actitudes hacia el uso eficiente de los recursos que consumimos.
3. Al final de la reunión, los jóvenes podrán planificar una actividad generadora de ingresos, basado en las Estrategias de Ahorro Inteligente.

### Actividad 3.3.1: Ejercicio de creatividad

- **Tiempo:** 20 minutos
- **Objetivos:** Estimular el pensamiento creativo en los jóvenes.
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** propiciar pensamiento creativo
- **Habilidades secundarias:** identificar sus propios esquemas de trabajo frente a los retos.

#### Descripción

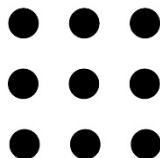
La actividad consiste en realizar de dos actividades que representan desafíos y provocaciones que estimulan el pensamiento creativo.

El facilitador traerá preparadas las actividades escritas en un rotafolio y las irá mostrando una a una.

#### Paso a paso

##### Actividad 1: Nueve puntos:

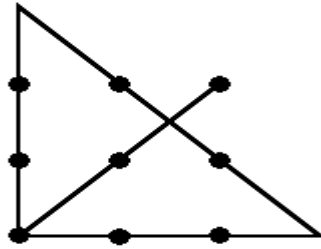
1. Muestre en una hoja de rotafolios o en una pizarra acrílica, la imagen que se encuentra abajo. Pida a los participantes que intenten unir los nueve puntos con solamente cuatro líneas rectas:



El ejercicio se realizará de forma individual en su hoja de trabajo. Conceda 3 minutos para que los jóvenes terminen la tarea. Si alguno de los jóvenes informa que ya ha resuelto la tarea antes de los 3 minutos, pídale que voltee su hoja y espere hasta que finalice el ejercicio. Cumplidos los 3 minutos, pregunte a los jóvenes si han logrado terminar

la tarea. Pida voluntarios para que muestren su solución, pasando a dibujarla en la pizarra.

2. A continuación, la solución del ejercicio de los nueve



puntos:

### Discusión y Reflexión:

Pregunte a los jóvenes mostrando la imagen anterior:

- ¿Todas las líneas están dentro del “cuadro imaginario”? La respuesta es evidentemente que no.
- Pregunte seguidamente: ¿Era posible resolver la tarea trazando líneas dentro del cuadrado? Claro que no
- ¿Qué lección podemos sacar de este ejercicio?

Después de escuchar algunas reflexiones de los jóvenes, coloque un cartel con la siguiente afirmación:

**“Para resolver muchos problemas actuales debemos “pensar fuera de la caja”, es decir, romper con formas de pensar y formas de hacer las cosas que nos limitan”**

3. Inmediatamente pase al siguiente ejercicio: ¿qué pasaría, o qué haría si...?

4. En el siguiente ejercicio usted lanzará algunas preguntas que tienen el propósito de despertar la imaginación de los jóvenes. Anímeles a responder de la forma más libre posible, sin juzgar ninguna de las ideas porque todo es válido en la imaginación...

Preguntas:

- Imagina que a partir de este momento puedes volar... ¿a dónde irías primero? ¿qué cambiaría en tu vida diaria?
- Imagina que los árboles pueden caminar y elegir donde vivir. ¿a dónde se irían? ¿qué harías para que muchos de ellos decidieran quedarse a vivir en tu comunidad?
- Imagina que los seres humanos tenemos cuatro brazos. ¿qué podríamos hacer? ¿cómo cambiaría el mundo?

- Si pudieras inventar una aplicación para teléfonos móviles que cualquier persona que quiere bajar de peso, quisiera tener. ¿qué haría esa aplicación? ¿cómo se llamaría?

Pregunte a los jóvenes:

- ¿qué es lo que más han disfrutado de estos ejercicios?
- ¿cuáles de las ideas que han escuchado les ha llamado más la atención?
- ¿qué lección podemos sacar de este ejercicio?

Coloque en la pizarra la siguiente frase: “para ser creativos, es necesario jugar con las ideas y dar rienda suelta a la imaginación”

### Actividad 3.3.2: El Ping Pong de ideas de negocios

- **Tiempo:** 30 minutos
- **Objetivos:** Identificar ideas de negocios, considerando los elementos de creatividad y oportunidades.
- **Materiales necesarios:** una pelota de goma.
- **Habilidades principales:** propiciar pensamiento creativo
- **Habilidades secundarias:** facilitar la generación libre de ideas.

#### Descripción

El objetivo de esta actividad es promover el pensamiento creativo en la generación de ideas de negocios. En este ejercicio, es importante mantener el entusiasmo y la energía suficiente para que sea una experiencia muy activa y rica para los jóvenes. Las ideas de negocio que los jóvenes identifiquen, deberán ser anotadas en hojas de rotafolios y colocadas en las paredes del salón.

#### Paso a paso

1. Pida a los jóvenes que formen un círculo.
2. Dos voluntarios del grupo se quedarán fuera del círculo, con hojas de rotafolios y marcadores. Estos voluntarios se ocuparán de anotar todas las ideas de negocios que el grupo logre identificar.
3. Explique la tarea: Se trata de encontrar la mayor cantidad de ideas de negocios posibles. No importa en este momento si las ideas son viables o no. Para estimular la lluvia de ideas, usted dirá en voz alta algunas “pistas o disparadores” que se refieren a personas o instituciones potenciales compradores, por ejemplo: “jóvenes de la ciudad que estudian secundaria”. Luego de la pista o disparador, lanzará la pelota a uno de los participantes y este, tendrá que responder rápidamente con una idea de producto o servicio que podría venderse a ese tipo de comprador. Inmediatamente después de mencionar su idea de producto, el joven lanzará la pelota a otro miembro del grupo y así

sucesivamente. Permita que la pelota llegue a manos de al menos 7 jóvenes antes de cambiar de pista o disparador. A continuación, algunas claves o disparadores.

- Padres que tienen hijos en la escuela
  - Dueños de automóviles
  - Hoteles y restaurantes del pueblo
  - Adultos mayores
  - Oficinas del gobierno de la ciudad
  - Parejas de Recién casados
  - Agricultores y ganaderos
  - Mujeres jóvenes
  - Personas que disfrutan del deporte
  - Estudiantes Universitarios
4. Todas las ideas de productos o negocios, serán anotadas por los voluntarios en hojas de rotafolios. Al finalizar la ronda de generación de ideas, todas las hojas que contienen las ideas de negocios, deberán fijarse en las paredes en forma de galería para ser usadas en la siguiente actividad.

### Discusión y reflexión

Considere un repaso por las ideas generadas para algunos agregados al final del ejercicio

#### Actividad 3.3.3: Macro Filtro

- **Tiempo:** 60 minutos
- **Objetivos:** Filtrar de forma macro las ideas de negocios generadas.
- **Materiales necesarios:** Poster de la técnica "Y", cartel Macro Filtro, hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** evaluar oportunidades de negocios
- **Habilidades secundarias:** Buscar información útil para la aprovechar oportunidades de negocio.

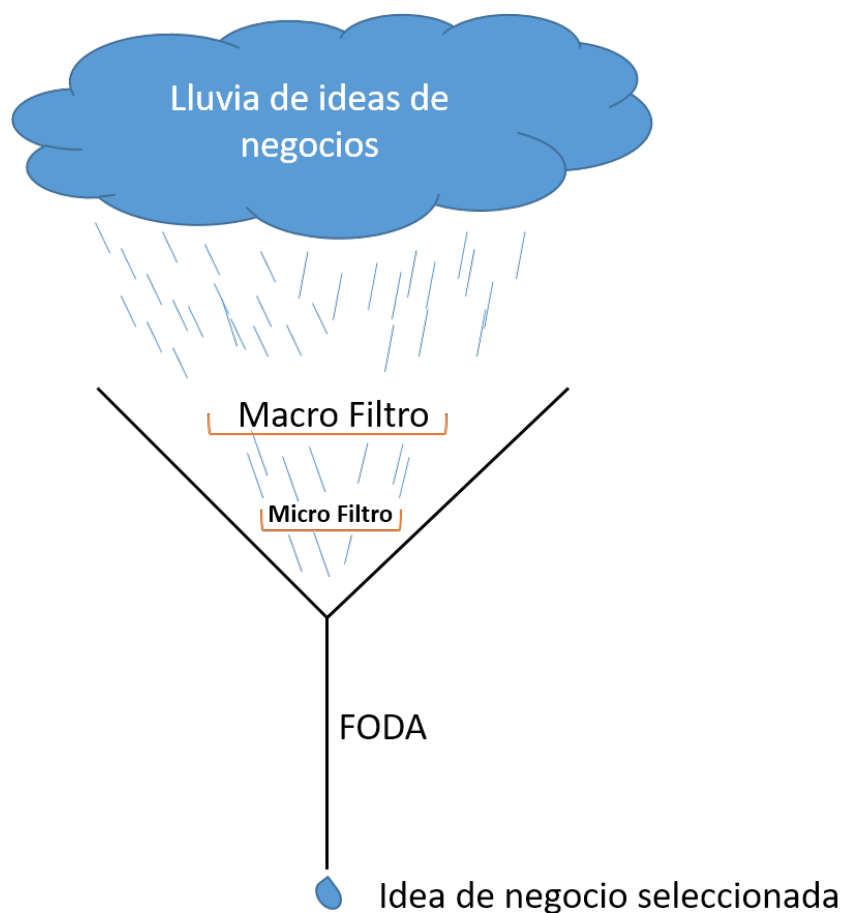
### Descripción

El modelo "Y" para la selección de negocios es una secuencia de instrumentos para el filtrado de ideas de negocios. Para aplicarlo, se requiere información que los mismos jóvenes tienen, pero también, será necesario recolectar información de campo.

Los filtros son 3: Macro Filtro, Micro Filtro y FODA. Funcionan como un embudo que por la entrada recibe muchas ideas de negocios y al final saldrá una sola idea seleccionada.

### Paso a paso

1. Explique a los jóvenes que en esta sesión conocerán un procedimiento de selección de ideas de negocios. Se utilizarán las ideas de negocios que se generaron en el ejercicio anterior "Ping Pong de Ideas de Negocios". para este ejercicio se formarán grupos de hasta 4 integrantes. Estos grupos se mantendrán trabajando juntos hasta culminar el módulo 4.
2. Presente en un cartel el modelo "Y"



### Módulo 3: Listos para el emprendimiento

Explique el modelo “Y”:

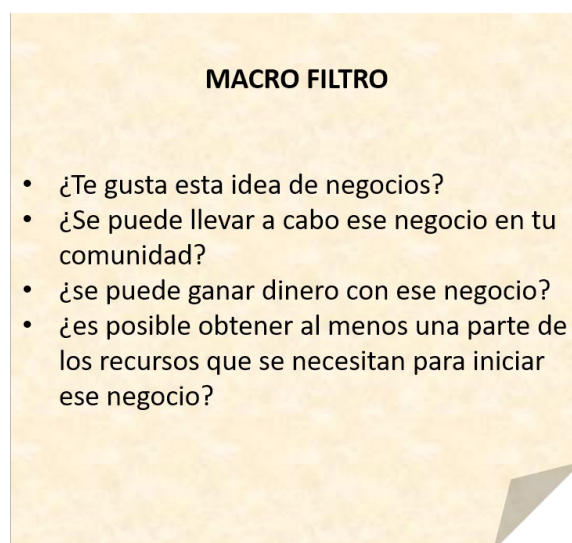
El modelo “Y” consiste en varios filtros que permiten escoger una idea de negocios, entre muchas opciones. El primer filtro se llama Macro Filtro. El Macro Filtro es una lista de preguntas que todo emprendedor debe hacerse desde el inicio. Si las respuestas a las preguntas son “sí” entonces las ideas de negocios pasarán al siguiente filtro.

El Siguiente es el Micro Filtro. Este filtro es más fino. Contiene preguntas que, para que el emprendedor pueda responderlas, debe buscar información en el terreno. Esta información se puede obtener preguntando a algunas personas que conocen algo sobre los negocios. Diga a los jóvenes que ellos tendrán la oportunidad en la siguiente sesión de salir a buscar información de negocios.

El último filtro es el FODA. Este filtro permite evaluar si la persona cuenta con las capacidades y recursos necesarios para emprender ese negocio. Después de aplicar el FODA el emprendedor está listo para avanzar en estudios más detallados sobre su futuro negocio.

1. Explique a los jóvenes que la lluvia de ideas que se realizó en el ejercicio anterior será utilizada como punto de partida en este ejercicio. Cada grupo trabajará y estas, están anotadas en las hojas de rotafolios que se encuentran pegadas en la pared. Con el modelo Y se filtrarán estas ideas hasta llegar a una sola idea de negocios que consideramos viable y deseable para nosotros. En esta oportunidad aprenderán a utilizar el Macro Filtro.

Muestre el siguiente cartel.





2. Pida a los participantes que, en grupos, recorran la galería de ideas de negocios durante 10 minutos. La tarea consiste en que deben seleccionar 5 ideas de negocios aplicando las cuatro preguntas del Macro Filtro. Todas las respuestas deben ser afirmativas para que una idea de negocios pase el Macro Filtro. Es muy posible que más de 5 ideas de negocios obtengan respuestas positivas. Sin embargo, pídale que escojan en consenso, aquellas 5 que mejor les satisface.
3. Al finalizar el recorrido por la galería, conceda a los jóvenes 2 minutos para tomar su decisión final sobre las 5 ideas de negocios que han pasado el Macro filtro. Entonces cada grupo presentará al resto del grupo, sus 5 ideas de negocio.

Para pensar y reflexionar

"Solo yo se los planes que tengo para ustedes. Son planes para su bien, y no para su mal, para que tengan un futuro lleno de esperanza." (Jer. 29.11)

### Actividad 3.3.4: Micro filtro Indicaciones para el trabajo de Campo

- **Tiempo:** 60 minutos
- **Objetivos:** Aprender a aplicar los criterios del Micro Filtro y se preparan para el trabajo de campo.
- **Materiales necesarios:** poster con Micro Filtro, hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** analizar opciones de negocios
- **Habilidades secundarias:** buscar información

#### Descripción

Esta actividad es la secuencia de la técnica "Y" y se realiza aplicando el microfiltro con el fin de ir reduciendo el grupo de ideas.

#### Paso a paso

1. Explique a los jóvenes que en esta actividad conocerán el segundo filtro llamado Micro Filtro. Este instrumento consiste en una serie de preguntas que ayudarán al emprendedor a decidir si continuar o no continuar adelante con esa idea de negocios.
2. Explique que, para utilizar este filtro, será necesario salir por algunas horas a la comunidad y realizar algunas entrevistas a personas conocedoras de los negocios de la localidad, por ejemplo, un funcionario bancario, funcionario de la cámara de comercio, mentores, entre otros.

3. Presente el siguiente cartel en el que se presenta el caso hipotético de una pareja de hermanos Andrés y Guadalupe Palacios que han decidido iniciar juntos un pequeño emprendimiento. Entre las muchas ideas de negocios que se les ha ocurrido hay cinco que han llamado más su atención y le han aplicado el Microfiltro.

### Micro Filtro (Hermanos Palacios)

Idea de Negocios	¿Tengo posibilidades de conseguir suficientes clientes?	¿Puedo conseguir equipos apropiados en mi comunidad a precios accesibles?	¿Puedo conseguir financiamiento o en el caso de necesitarlo?	¿Se pueden conseguir Materiales o suministros a precios razonables?	¿Podría mi negocio competir con otros negocios parecidos y sacarles ventaja?	Puntaje total
Fabricación de mermeladas	3	2	2	2	2	11
Sala de belleza	3	2	2	3	2	12
Venta de batidos de frutas	3	3	3	2	3	14
Reparación de bicicletas	3	2	2	2	2	11
Reciclaje de metales	2	3	1	1	3	10

Los Hermanos Palacios han conversado con algunas personas conocedoras de los negocios que ellos quieren evaluar. Las preguntas que hicieron a sus entrevistados son las mismas que utilizan en el Microfiltro. Sobre la base de las respuestas que obtuvieron de sus entrevistados, valoraron la viabilidad de cada una de las ideas de negocios, asignando un valor entre 1 a 3 a cada pregunta.

1. Muestre el siguiente cartel:

**Microfiltro**

**Escala de Medición**

1. Pocas posibilidades de éxito
2. Buenas posibilidades de éxito
3. Excelentes posibilidades de éxito

Cuando han asignado 1, significa que las posibilidades de éxito son pocas o ninguna. Cuando han asignado 2, significa que las posibilidades son buenas o aceptables. Cuando han asignado 3, significa que las posibilidades son muy altas o excelentes.

Pida a los jóvenes que observen la idea de negocios Fabricación de Mermeladas. Los hermanos Palacios han asignado una puntuación de 3 a la pregunta: **¿puedo conseguir suficientes clientes?** Pregunte a los jóvenes: ¿por qué creen ustedes que los hermanos Palacios han asignado 3 a esta pregunta? La respuesta es que tienen mucha confianza en que el negocio podrá conseguir clientes suficientes. Posiblemente, las personas entrevistadas les han dado información que indica que la cantidad de personas que desean comprar mermeladas es cada vez mayor, o que hay gente que demanda algunos sabores de mermeladas que son escasas en el mercado y, de surgir un nuevo negocio que se los ofrezca, estarían dispuestos a comprarlos.

4. Ahora pida a los jóvenes que vean la puntuación que los hermanos Palacios le han dado a la pregunta **¿Puedo conseguir equipos apropiados en mi comunidad a precios accesibles?** La puntuación ha sido un 2. Pregunte a los jóvenes: ¿qué significa una puntuación de 2? La respuesta es que las posibilidades de éxito son buenas o aceptables, pero no excelentes. Probablemente la información que los entrevistados dieron indica que algunos equipos que se necesitan para la fabricación de mermeladas se pueden encontrar en el comercio local, sin embargo, los precios podrían ser un poco altos debido a que no hay muchas alternativas.
5. Ahora pida a los jóvenes que observen el puntaje que los hermanos Palacios le han asignado a la pregunta: **¿Puedo conseguir financiamiento en el caso de necesitarlo?** La puntuación asignada es un 2. Esta puntuación significa que hay posibilidades aceptables de obtener un préstamo en una casa comercial especializada en equipos industriales (lavadoras de frutas, ollas, despulpadoras, batidora, empacadora). Sin embargo, los hermanos Palacios tendrán que convencer a algún familiar que preste una garantía solidaria para obtener el crédito.
6. El facilitador aclara con los jóvenes que ahora es el momento de ver la puntuación que los hermanos Palacios han asignado a la pregunta: **¿Se pueden conseguir materiales y suministros a precios razonables?** La puntuación que le han asignado es un 2. Los entrevistados informaron que durante casi todo el año se pueden obtener en la localidad frutas en cantidades suficientes y de buena calidad. Sin embargo, los precios son muy cambiantes y en ocasiones, llegan compradores de otras regiones que se llevan todo el producto local.

7. A la última pregunta: **¿podría mi negocio competir con otros negocios existentes y sacarles ventaja?** le asignaron un 2. Quiere decir que creen poder competir con otras mermeladas que están en el mercado. Probablemente los entrevistados han opinado que existen mermeladas importadas en el mercado. Sin embargo, creen que mermeladas elaboradas con frutas y sabores locales, tienen muchas probabilidades de tener éxito entre los consumidores locales y establecimientos turísticos podrían ofrecer a los visitantes extranjeros. Sumando la puntuación de todas las preguntas se obtiene un puntaje de 12.
8. Pida a los jóvenes observar rápidamente la puntuación asignada a las demás ideas de negocios. Haga notar que la idea de negocios de batidos de frutas aparece con una puntuación de 14. La segunda mejor puntuada es la idea de negocios sala de belleza. Por tanto, los hermanos Palacios deberían continuar el proceso de selección usando estas dos ideas de negocios.

## Discusión y Reflexión

Pregunte a los jóvenes:

- ¿Por qué es importante preguntarse si habrá suficientes clientes dispuestos a comprar al nuevo negocio?

Después de las respuestas de los jóvenes, ponga un pequeño cartel en la pizarra: "No hay negocios sin clientes dispuestos a comprar"

- ¿Por qué es importante averiguar la disponibilidad de equipos a precios accesibles?

Después de las respuestas de los jóvenes, ponga un pequeño cartel en la pizarra: "Para prestar un buen servicio es indispensable contar con el equipamiento apropiado"

- ¿Por qué es importante averiguar si existe financiamiento disponible?

Después de las respuestas de los jóvenes, ponga un pequeño cartel en la pizarra: "El uso de un buen financiamiento puede ser la escalera que nos ayude a alcanzar metas más altas"

- ¿Por qué es importante verificar la disponibilidad de materiales y suministros a precios razonables?

Después de las respuestas de los jóvenes, ponga un pequeño cartel en la pizarra: "Una parte importante del negocio es comprar insumos de buena calidad y a buen precio"

- ¿Por qué es importante preguntarse sobre la competencia?

Después de las respuestas de los jóvenes, ponga un pequeño cartel en la pizarra: "debemos conocer a nuestros competidores, tanto sus ventajas como sus desventajas"

Facilite que el grupo llegue a la conclusión de que obtener información de conocedores de los negocios que quieren emprender, ayudará a elegir aquellas ideas con mayores probabilidades de éxito.

Explique que para aplicar el micro filtro a sus ideas seleccionadas deben realizar un trabajo de campo. El trabajo de campo consiste en salir del aula para entrevistar a algunas personas que han sido contactadas previamente por el facilitador.

De las instrucciones sobre el trabajo de campo que realizarán y asegúrese que todos comprenden la tarea.

### Indicaciones para el trabajo de campo

1. El trabajo de campo se realizará en grupos. Los mismos grupos que fueron formados desde la generación de ideas de negocios.
2. Las personas a entrevistar son conocedoras del ambiente de negocios en la localidad. Algunos son mentores del Programa.
3. Diga a los jóvenes que a los entrevistados se les pedirá su opinión sobre las ideas de negocios que el grupo está evaluando. Se utilizarán las mismas preguntas aprendidas en el micro filtro y podrán utilizar las preguntas adicionales que se presentan en su hoja de trabajo
4. El mismo entrevistado podrá ser consultado sobre una o varias de las ideas de negocios analizadas.
5. Cada grupo podrá entrevistar entre una a tres personas. El tiempo máximo de la entrevista será de 30 minutos.
6. Los grupos saldrán juntos a realizar entrevistas a personas que previamente han sido contactadas por el programa. En este contacto previo se ha acordado fechas y hora de la entrevista a fin de reducir afectaciones en la agenda del entrevistado y atrasos para los jóvenes.
7. Al presentarse ante el entrevistado uno de los jóvenes designado por el grupo hará las preguntas. Los demás jóvenes podrán intervenir en la entrevista para complementar las preguntas.
8. Los jóvenes tomarán apuntes sobre las respuestas obtenidas en sus hojas de trabajo y presentarán los resultados en la siguiente sesión.

### Cierre

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión.

### Aplicación

Compartir con los jóvenes, a modo de resumen lo experimentado en las sesiones y resaltando lo que ha sido para su propia situación y como ponerlo en acción.

### Módulo 3: Listos para el emprendimiento

Este es el inicio de un plan de emprendimiento que propone aplicarlo en el rubro que tiene que ver con las relaciones de servicio y negocios aplicables a diversos espacio o actividades que con iniciativa propia y creatividad generen una actividad productiva.