QUINTO GRADO – EDUCACION PARA EL TRABAJO / ANGEL MENDEZ YALLI.

SEMANA 32- MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO- XXII PARTE

ACTIVIDAD 1: Comprendes el proceso el proceso de empezar con recursos propios tu emprendimiento.
ACTIVIDAD 2: Aplicamos estrategias para empezar con tus recursos propios tu emprendimiento.

COMPETENCIA	CAPACIDADES	PROPÓSITO	EVIDENCIAS
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	• Crea propuesta de valor. • Aplica habilidades y técnicas.	El propósito de esta sesión: Comprende el proceso de empezar con recursos propios tu proyecto de emprendimiento aplicando estrategias para iniciar tu negocio de producto o servicio que ofertaras al mercado.	Elabora **un mapa mental relacionado con el proceso de empezar con recursos propios, tu proyecto de emprendimiento.** **Elabora un mapa conceptual de estrategias para empezar con recursos externo, tu proyecto de emprendimiento.**

LEEMOS LA SIGUIENTE FABULA: "EL JOVEN JARDINERO DEL REY."

"Había una vez un joven jardinero que trabajaba para el rey. Él se dedicaba a sembrar y cuidar a todas las flores y rosas del castillo. El joven jardinero vivía en el pueblo en donde las personas no le daban mucha importancia a cuidar sus pequeños jardines ya que se la pasaban afuera trabajando el jardinero estaba seguro que si todos sus vecinos tuvieran un jardín vivo y colorido que recibiera al regresar a sus casas el ánimo del lugar se elevaría. Así que investigó por muchos días y descubrió una semilla de flor que podía crecer con poca agua y que además podía hacer crecer ramas y arbustos en donde se plantaran, "que gran idea" pensó el joven jardinero, pero esta especial semilla costaba mucho y nadie en el pueblo quería gastar tanto en decoración. Así que el jardinero fue donde el rey para hablarle de su genial idea para embellecer el pueblo. El rey no creía que el pueblo pueda verse mejor que su castillo, así que le dijo al jardinero que sólo le daría capital para una sola semilla. Al contrario de desanimarse, el joven vio ese pequeño capital como una gran oportunidad y pensó en utilizarlo de forma estratégica, fue así, que se dirigió a la casa que quedaba al medio de todo el pueblo e hizo un trato con el dueño. Cuando los arbustos crecieran y se convirtiera en una atracción turística, por cada visitante, el joven jardinero recibiría la mitad de la ganancia. Sin quererlo mucho, el dueño acepto. Con el tiempo, la casa se fue llenando de las flores y los arbustos más hermosos de todo el valle. El rumor se esparció y muchos visitantes de otros lugares llegaban para maravillarse con tantos colores. Entonces el jardinero fue ganando más y más capital para invertirlo en otras semillas e hizo el mismo trato con el resto de vecinos. Después de un tiempo todo el pueblo se volvió famoso por la belleza de sus casas"

Esta fábula nos invita a reflexionar sobre la importancia de saber reconocer nuestro capital grande o pequeño, y usarlo estratégicamente para nuestro beneficio

CONOCEMOS:

Que haremos esta semana: la semana pasada planificamos la producción. **Ahora nos toca empezar a producir para incursionar en un mercado más amplio,** pero estamos prácticamente sin dinero. **¿Será posible empezar tu emprendimiento?** Algunos dicen que no se puede empezar sin capital, y lo primero que hay que hacer es salir a buscar dinero. Otros dicen que debes empezar con tus recursos propios y sólo si te va bien, más adelante, puedes buscar recursos externos.

El éxito que lograrás, dependerán de cada cosa o acto que hacer hoy!..

PRIMERA ACTIVIDAD

COMPRENDEMOS EL PROCESO DE EMPEZAR CON RECURSOS PROPIOS NUESTRO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO.

NOS INFORMAMOS:

Todos los estudiantes culminaron la validación de su Lienzo de Propuesta de Valor Lean Canvas. Eso fue la semana pasada, porque hicieron su plan de acción para producir más unidades ya que ahora abarcan a un segmento mayor de clientes y ya no sólo a los Early Adopters

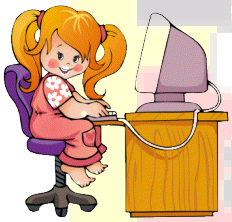
Ahora están en un dilema; algunos les dicen "comiencen buscando dinero para que tengan capital" y otros les aconsejan "empiecen con sus recursos propios". ¿Qué hacer si al parecer tampoco tenemos recursos propios? ¿QUÉ DILEMA NO? ¡A quién hacerle caso!

Pero antes les invitamos leer la siguiente historia.

Fraser Doherty, un chico Escocés, a los 14 años comenzó con sus propios recursos vendiendo mermelada de puerta en puerta. La buena calidad de su mermelada estaba basada en las recetas de su abuela. Como las vendía directamente, estaba atento a los comentarios que hacían las personas sobre su mermelada, sus preferencias de frutas, envase, etc. y mejoraba su producto en base a esos comentarios y observaciones. También hacia probar la mermelada gratuitamente a las personas para animarlos y animarlas a que le comprasen. Luego empezó a tener un poco de éxito y pasó a vender a pequeños negocios. Actualmente vende aproximadamente a 2000 supermercados de todo el mundo.

Prestemos atención a dos historias más:

Es el caso de una niña cuya abuela le confeccionaba su ropa a partir de las telas de los sacos de papas, que a los seis años recién tuvo su primer par de zapatos y que hoy tiene su propio canal de televisión y conduce un programa de televisión conocido mundialmente, entre sus múltiples actividades.



El otro caso es de un adolescente inmigrante en los Estados Unidos que hasta los diecinueve años no tuvo una computadora y aprendió a programar solo con lecturas de manuales de segunda mano, que luego vendió su aplicación a Facebook en cerca de 22 mil millones de dólares.

Ambos casos son vidas reales. La niña que mencionamos hoy tiene más de sesenta y cinco años y se llama **Oprah Winfrey** . Y el adolescente que comentamos es **Jan Koum**, cofundador de Whatsapp.

Podríamos decir que empezaron de cero (0), sin recursos. No sólo es la experiencia de las personas que les mencioné. Las hoy empresas famosas como **Hewlett Packard**, **DELL, MICROSOFT, APPLE, EBAY** y muchas otras comenzaron con sus recursos propios y escasos, pero con una visión a futuro de ser grande y vaya que lo lograron.

PRESTEMOS ATENCIÓN. Rosana, estudiante el VII ciclo, nos dice:

"yo quiero emprender. Ya se plantear las hipótesis del lienzo Lean Canvas, ya sé cómo validar esas hipótesis, ya sé hacer mi plan de acción para producir, y no sólo eso, me apasionan las flores, les cuento… yo antes ayudaba a empacar las flores a mi tía que tiene su florería, a veces iba a dejar pedidos, le hacia las tarjetas. Mi tía me enseñó a preparar arreglos, y bueno, sé todo el negocio de flores. De ahí nace mi interés de poner un emprendimiento relacionado con las flores. Pero lo que me falta son unos consejos para empezar un emprendimiento con recursos propios sin buscar recursos externos"

CONSEJOS O RECOMENDACIONES PARA INICIAR TU EMPRENDIMIENTO CON RECURSOS PROPIOS.

Empieza trabajando en alguna actividad que coincida con tu campo de interés.

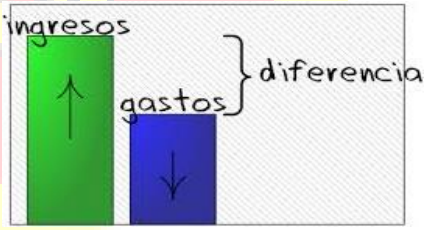
Ejemplo:

el cultivo y comercialización de flores, trabaja en algún negocio relacionado con la producción o comercialización de flores. Empieza con las tareas más básicas: empacar las flores, vender flores en parques municipales tal vez. Todo suma a tu experiencia y te será muy valioso más adelante cuándo empieces tu propio emprendimiento relacionado con

Al inicio sólo busca el flujo de caja neto positivo

EJEMPLO:

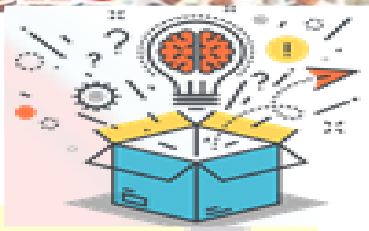
Significa que tus ingresos deben ser mayores que los gastos que tengas. Todavía no te preocupes en una buena rentabilidad, ganar más segmentos de clientes o que se empiece a conocer tu marca. No te apresures, avanza lento, pero seguro, paso a paso.



Elige destacar en lo que eres bueno y utiliza en lo que son buenos otros.

EJEMPLO

No intentes hacer lo que otros talleres especializados pueden hacer mejor que tú y a un buen costo, además, así vas a evitar comprar maquinaria. Contrata servicios de acuerdo con tus necesidades, céntrate en tus habilidades y en lo que haces mejor que otros.



4 Lánzate al mercado

EJEMPLO

Necesitas vender tu producto, sigue haciendo lo siguiente: vender – mejorar, vender - seguir mejorando, vender y seguir mejorando aún más. No pierdas el tiempo en mejorar, seguir mejorando o seguir mejorando aún más y no salir a vender. Recuerda que no tienes tantos recursos, necesitas vender y aprender en la cancha para mejorar.

Si tienes dudas de la calidad de tu producto, es decir, si crees que falta aún mejorar un poco más, hazte la siguiente pregunta ¿dejaría que mi papá o mamá usaran ese producto tal y como está ahora? sí la respuesta es que sí,

5 Vende directamente al cliente

EJEMPLO

Tú tienes un producto o servicio nuevo, necesitas que los clientes te digan lo antes posible qué está bien y que falla; esto lo puede lograr cuando vendes directamente, los distribuidores te aíslan el cliente. Si vedes a través de un distribuidor, tu margen de ganancia disminuye, entonces tienes que verte obligado a elevar la producción del nombre de unidades de tu producto y como recién estas empezando, no tendrás los recursos económicos para ello. Sin embargo, una vez que hayas perfeccionado tu producto o servicio y estabilizado las ventas, usa a los distribuidores para

6 Falla rápido y barato ya que tienes recursos escasos

EJEMPLO

Aplica metodologías como el Design Thinking, que aparte de descubrir las necesidades o problemas de las personas te permite plantear y validar esas ideas creativas e innovadoras. Utiliza metodologías como el Lean Canvas para establecer el modelo de negocio más adecuado a través de procedimientos de validación. Si las validaciones te muestran que estás equivocado, no hay problema, has fallado… sí, pero aprendiste mucho y te salió barato el aprendizaje.

7 Ten claro tus objetivos y metas y mide tu progreso.

EJEMPLO

Al inicio tienes que medir cotidianamente cómo están los resultados de tus acciones, tienes pocos recursos, por tanto, estate atento a cualquier alerta para tomar acciones de mejora. Establece los planes de acción indispensables que te van a ayudar en la planificación y también a medir los avances

8

Si estás saliendo adelante con pocos recursos, es muy buena señal, empieza a pensar en un financiamiento externo.

EJEMPLO

Hazte preguntas como **¿qué más podría hacer si tuviese más capital?** Recuerda que estás empezando por lo pequeño, pero mirando a lo grande que serás. Eso es lo que te orienta para persistir y resistir en esta etapa de inicios con pocos recursos.

El equipo "Los creativos" dicen: "se acabó el dilema, decisión unánime. Empezaremos con nuestros recursos propios, siguiendo los consejos"

ACTVIDAD:

RETO 01

Luego de haber escuchado todo esto, elabora un mapa mental relacionado con el proceso de empezar con recursos propios tu proyecto de emprendimiento.

SEGUNDA ACTIVIDAD

APLICAMOS ESTRATEGIAS PARA EMPEZAR CON RECURSOS EXTERNOS NUESTRO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO.

Un equipo de estudiantes del VII ciclo – secundaria, realizan la siguiente pregunta: "Si ya empezamos con recursos propios y tenemos nuestros ingresos mayores que nuestros egresos y creemos que estamos preparados para avanzar más rápido a través de una inversión externa ¿que es necesario tener en cuenta en primer lugar?"

Estrategias para empezar con recursos externos nuestro Proyecto de emprendimiento

PRIMER CONSEJO.

Demuestra a tus posibles inversores que tu negocio es diferente, que tiene algo que le da sentido. Y sentido no tiene nada que ver con el dinero, ni tampoco con el poder o con el prestigio; es desarrollar un producto o servicio que haga del mundo un lugar mejor, mejorar la calidad de vida de las personas, tiene un compromiso ético elevado con el desarrollo socioeconómico de tu comunidad, con nuestro Perú. Creer que estás cambiando el mundo, aunque sea un pedacito del mundo, será la razón más poderosa para perseverar, para despertar la pasión por lograr las metas que traces, si es así, pueden pasarte dos cosas:

- Que tengas inversores o
- Que ya no necesites inversores porque te puedes valer por ti mismo.

Una estudiante de Sullana pregunta: ***"cuando alguien quiere invertir en mi negocio que está yendo bien, pero quiero crecer más rápido. Si le voy a hacer una exposición para solicitar inversión ¿qué debo demostrarle?***

Aparte de lo indicado anteriormente, el inversionista, cuándo expones se fija en dos cosas:

SEGUNDO CONSEJO.

Demuéstrales tus ingresos. Los inversores siempre estarán pendientes de tus ingresos iniciales cuando empezaste con tus recursos propios, más que en la tecnología que usas o de tu brillante equipo. Por tanto, demuestra que tienes un flujo de ingresos positivo; es decir, que tus ingresos sean mayores que tus egresos.

TERCER CONSEJO.

Reconoce que existen productos que compiten con los tuyos. En tu exposición ante los inversionistas, reconoce que hay competencia, pero también a la vez demuestra de qué forma eres superior a la competencia. Sé audaz, demuestra abiertamente tus puntos fuertes y tus puntos flacos con respecto a la competencia, eso hará más creíbles tus puntos fuertes.

ACTIVIDAD:

RETO 02

Luego de haber escuchado todo esto, elabora un mapa conceptual de estrategias para empezar con recursos externos tu proyecto de emprendimiento.

REFLEXIONA: ¿Crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿por qué?

INDICADORES DE EVALUACION:

- Diseña en un mapa mental relacionado con el proceso de empezar con recursos propios tu proyecto de emprendimiento.
- Diseña en un mapa conceptual de estrategias para empezar con recursos externos tu proyecto de emprendimiento.
- Mantiene correctamente la ortografía y la caligrafía.
- Personaliza su trabajo, usando los colores y/u otra característica para diferenciar la importancia de lo secundario de lo primario, utiliza los formatos pedidos.

RECUERDA

VICTORIANO ¡ADELANTE MARCHEMOS!