



1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Nombre del curso: DOCEAVO SEMESTRE - EMT

Nombre de la unidad de aprendizaje: INSERCIO SOCIO PRODUCTIVA EN MEDIO DE LA PANDEMIA DEL COVID-19.

Horas de desarrollo de la actividad:

Formulación de la Guía: ALCIRA RAMÍREZ A.

Revisión: ALCIRA RAMÍREZ A.

2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Nombre del participante:

Cédula de Identidad:

CCA:

Ciudad:

E-mail:

Teléfono:

3. INTRODUCCIÓN

Esta guía de aprendizaje es un apoyo para el desarrollo de los cursos del Instituto Radiofónico de Fe y Alegría y la cual se está proponiendo como una alternativa sustitutiva, frente las restricciones que impone la cuarentena que nos resguarda de la pandemia del Covid-19, popularmente conocido como Corona Virus.

En condiciones normales ustedes deberían ejecutar la pasantía para finalizar su educación técnica. Sin embargo, les tocó asumir una modalidad distinta, les corresponde cambiar su forma de culminar sus estudios como Técnicos Medios.

Hoy, adaptarse es uno de los requerimientos de empleabilidad que más se exige a toda persona que se quiera desenvolver, convenientemente, en el mundo del trabajo y esta exigencia no es exclusiva, solo al ámbito laboral. Para desarrollar esta habilidad, es importante estar dispuesto a experimentar en espacios de incertidumbre. Implica, aprender y esto a su vez, es hacer un cambio en la manera de hacer las cosas o comportarse para adecuarse a una nueva situación, obteniendo mejores resultados, desde el punto de vista de su pertinencia y eficiencia.

En este caso, va a suponer para ustedes un cambio muy importante, ya que tendrán que asumir para el doceavo semestre un conjunto de actividades que tienen que ver fundamentalmente con el desarrollo de sus competencias para el emprendimiento, y las posibilidades que tienen en su futuro de constituir su propio negocio.

4. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La pandemia del Covid-19, conocida inicialmente como epidemia de neumonía por coronavirus, es causada por el virus SARS-CoV-2. La pandemia comenzó el 1 de diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la China central, cuando se reportó a un grupo de personas con neumonía de causa desconocida. La Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró el 11 de marzo de 2020 que la enfermedad se consideraba ya una pandemia.

Desde ese momento hasta la fecha, se han cumplido ocho semanas de confinamiento preventivo y comienzan a aparecer preguntas vitales: ¿Cuánto va a durar esto? ¿Hasta cuándo será necesario el aislamiento frente a los problemas que experimentamos? ¿De cuánto tiempo estamos hablando? Ya se habla de los nuevos esquemas de rutinas sociales y procesos de definición de actividades en la esfera pública y su impacto en la vida privada de los ciudadanos en el mundo.

Esta experiencia representa un proceso de transformación económica y social equivalente a la Revolución Francesa o la Segunda Guerra Mundial, evidenciados por fuertes caídas del empleo a nivel mundial. Solo en Estados Unidos según Katia Dmitrieva (2020) se ha vivido “la recesión más dura para los trabajadores en la historia, los empleadores recortaron 20.5 millones de empleos sin precedentes en abril, triplicando la tasa de desempleo al 14.7%, la más alta desde la era de la Gran Depresión de la década de 1930. Y predice que empeorará en mayo, al comenzar los recortes en los trabajos de cuello blanco” (Fuente: <https://bloom.bg/35SLCkQ>, en línea, 08 de mayo de 2020). Los más golpeados a nivel mundial, son los menos preparados para aguantar el golpe, “con las pérdidas de empleo de abril concentradas en mano de obra con salarios más bajos, desde los hospedajes, hasta las tiendas y restaurantes”. En mayo, los despidos se extenderán más a trabajos de mayor calificación, según Lydia Boussour de Oxford Economics.

La crisis golpeó con más fuerza a los sectores demográficos representados por mujeres y minorías, después de que se hubieran beneficiado del ajuste previo del mercado laboral. Tomando estas cifras como referencia tenemos que enfrentar el impacto que esto traerá en las posibilidades concretas de trabajo, los ciudadanos que no entiendan lo profundo de estos cambios tendrán menos oportunidades de sobrevivir, es por ello obligante que la sociedad asegure que las personas se formen, que estén despiertos y bien informados, para buscar las nuevas posibilidades de subsistencia y permanencia en los puestos de trabajo y enfrentar esta nueva realidad.

Concretamente, en el contexto venezolano los ciudadanos tienen el gran desafío de enfrentar una crisis humanitaria compleja, agravada por el confinamiento social y la profundización de políticas monetarias que impulsan la hiperinflación. En los dos meses de aislamiento el dólar se incrementó en 100% respecto al Bolívar nacional, es decir, somos un país pobre y muy costoso. Tenemos un 75% de trabajadores dedicados en su totalidad o de forma complementaria al sector de la economía informal, hoy se encuentran desanimados, intentando abrirse espacios en actividades hasta ahora paralizadas, sin acceso a gasolina, el sistema bancario cerrado, sin efectivo disponible, con la disminución o casi desaparición de las remesas de los familiares migrantes que también han visto paralizar sus ingresos en el resto del mundo y un nuevo establecimiento de precios que apunta a la reaparición del “bachaqueo” o reventa de productos con los consecuentes procesos de desabastecimiento y especulación. Los venezolanos enfrentan esta crisis con un ingreso mínimo que ronda entre los 3 y 4 \$ mensuales y tiene que cubrir una canasta básica alrededor de \$ 250 a 300. En estas circunstancias, mundial y localmente, la pregunta es cómo se irá recomponiendo un nuevo modo de organización social, por lo menos, hasta que aparezca una vacuna o un tratamiento para evitar la alta mortalidad de esta enfermedad.

Es evidente que vendrán cambios radicales en la economía global y en el modo como cada país asumirá el reacomodo, frente a esta situación post pandemia: el tipo de actividades económicas centrales en los contextos de cada país; las nuevas formas de relación y organización del trabajo; el uso de espacios públicos y formas de distribuir los productos y servicios a los consumidores y las implicaciones en costos de transporte de suministros; insumos, productos y pasajeros internos y entre los países del mundo; todo esto se hará más costoso, entonces por lo menos, según dicen los expertos, estamos hablando de unos tres hasta diez años, donde el empleo, la educación, renta familiar, entre otras, cambiarán en esa nueva vida en medio y post pandemia. Será clave innovar estrategias de desarrollo local para responder a las necesidades de producción, comercialización, consumo y prestación de servicios para ofrecer respuestas locales, regionales y nacionales.

Un aspecto clave que viene en el futuro es el cuidado de la salud, brotes y contagios y las implicaciones que esto tendrá en las relaciones personales, sociales y laborales. Otro asunto común en esta pandemia y las predicciones futuras, se refiere al acceso y divulgación del conocimiento y el entrenamiento de competencias de desempeño social y laboral. En la educación se hará más común impartir clases, formación, adiestramiento y asesorías a distancia, y representará grandes oportunidades, pero también desafíos. La creación y el desarrollo de contenidos educativos multimedia será una nueva destreza para las instituciones y docentes; el manejo de herramientas tecnológicas para acceder al aprendizaje, individuales o cooperativos, a distancia, serán muy valiosos. Sobre todo, estar dispuestos a aprender y enfrentar la nueva situación: ¿Cómo volverá a ser la vida? ¿Cómo y cuándo volveremos a la normalidad? ¡Ese es el más grande desafío de la humanidad en este momento!

5. RECOMENDACIONES GENERALES

Lee cuidadosamente y analiza lo que se te propone en esta guía. Esperamos te brinde una visión clara y concreta de los temas y de lo que tienes que hacer en cada actividad. Adicionalmente, podrás comunicarte con un tutor por teléfono, WhatsApp o por correo electrónico para aclarar tus dudas.

Comienza las actividades que te resulten más fáciles y comprensibles. Tienes libertad para escoger el orden en que las realizarás.



6. DESARROLLO HUMANO SOCIO LABORAL

COMPETENCIAS – LOGROS DE APRENDIZAJE:

- Analiza y reflexiona el autoconocimiento como un soporte clave en el desarrollo del espíritu emprendedor.
- Comprende conceptos como emprendimiento e idea de negocio y el valor de la creatividad en estos procesos.
- Analiza cómo nace la metodología del método Canvas y su utilidad en la propuesta de valor de una idea de negocios.
- Aplica el modelo Canvas en un lienzo donde realiza una propuesta de valor, de su vida personal.
- Formula una idea de negocio siguiendo el Modelo Canvas Lean.
- Elabora un informe sobre una idea de negocios.



ACTIVIDADES:

Actividad 1:

Los temas que debemos conocer y que nos pueden ayudar en ese adentrarnos en el desarrollo personal, tienen que ver con seis dimensiones que se indican a continuación:

1. Autoconocimiento

El autoconocimiento nos ayuda a localizar esas cosas que estamos “llamados a hacer” o simplemente, nos encanta hacer. Así que el autoconocimiento es eso: conocernos a nosotros mismos.

2. Autoestima

La autoestima es la predisposición a sentirse competente para afrontar los desafíos de la vida y ser merecedor de la felicidad. Consiste en ser aptos para la vida y sus requerimientos. Es el tener confianza en nuestra capacidad de pensar y afrontar los desafíos de la vida y en nuestro derecho de ser felices, el sentimiento de ser dignos, de ser merecedores, de tener derecho a afirmar nuestras necesidades y a gozar de los frutos de nuestro de nuestros esfuerzos.

3. Asertividad

La asertividad es la habilidad de comunicar nuestras necesidades, deseos, sentimientos y opiniones de manera clara y franca, respetando los derechos de otra persona, ni permitir que violen los nuestros. Sin ella, no podremos pedir ayuda o brindar ayuda, haciendo imposible lograr nuestro propósito de vida.

4. Empatía

La empatía es la captación de sentimientos, necesidades e intereses ajenos: es comprender a los demás; ayudar a otros a desarrollarse; servir a otros.

5. Actitud Mental Positiva

La actitud mental positiva es como nos movemos por el mundo, es decir, con que actitud tomamos las diferentes situaciones en nuestra vida. Es la que hace que el éxito sea posible. La que nos mantiene en los días difíciles y la que hace que disfrutemos mucho más un día soleado. Es buscar el lado bueno de las cosas. Es el poder decir “todo tiene algo bueno”, y de verdad creer esa afirmación, pues eso nos ayuda a vivir plenamente los momentos de felicidad, y los momentos difíciles atravesarlos sin vivir un gran drama con ellos.

6. Inteligencia Emocional

La inteligencia emocional podría definirse como la capacidad que tiene una persona de manejar, entender, seleccionar y trabajar sus emociones, entender las de los demás y generar resultados positivos. El éxito de una persona no viene determinado únicamente por su coeficiente intelectual o por sus estudios académicos, sino que entra en juego de manera determinante, el conocimiento emocional.

(Tomado de: González, Gabriela, Estructura de Desarrollo Personal, 2015)

- Después de leer, elabora con tus propias palabras lo que significa para ti: autoconocimiento, autoestima, asertividad, empatía, actitud mental positiva e inteligencia emocional.

Actividad 2:

A continuación, te presentamos una serie de preguntas que pueden ayudarte a aclarar quiéres y qué haces en este mundo. Obviamente faltarían muchas más, pero estas solo son un ejemplo de algunas que pueden ayudarte a lograr lo que estamos buscando: conocernos un poco más a nosotros mismos.



Bienestar

¿Cuáles son mis gustos y pasatiempos? Escribe 5. ¿Qué me apasiona? ¿Cuáles son los valores que guían mis acciones? ¿Cómo manejo la tensión y el estrés? ¿Cuáles son mis fortalezas? ¿Cuáles son mis debilidades?

Relaciones

¿Cómo me comporto con mi familia (papás, hermanos, hijos, novio/a, esposo/a)? ¿Cómo me comporto como amigo? ¿Cómo soy con mis amigos? ¿Qué es lo que más valoro de mis amigos? ¿Qué es lo que más valoro en las relaciones que tengo? ¿Estoy dispuesto a abrirme a más personas? ¿Por qué? ¿Me gusta trabajar en equipo? ¿Cómo me comporto en equipo? ¿Estoy motivado(a) siempre? ¿Necesito que me motiven?

Trabajo

¿Mi trabajo/servicio es de calidad? ¿Puede mejorar? ¿Por qué no mejora? ¿Me gusta estudiar, conocer más? ¿Planeo las cosas o soy espontáneo? ¿Me gusta lo que hago o lo hago solo por el sueldo? ¿Cómo manejo los problemas? ¿Creo que debo cambiar algo para ser exitoso(a)?

Finanzas

¿Qué opino del dinero? ¿Qué opino de los que tienen dinero? ¿Qué siento al comprar? ¿Cuánto dinero ahorro?

Armonía Mental-Espiritual

Escribe 5 cosas por las que estas agradecido(a) hoy. ¿Odio a alguien? ¿Soy rencoroso(a)? ¿Tengo miedo de algo? ¿Me gusta ayudar? ¿Ayudo a los necesitados? ¿Por qué? ¿Cómo? ¿Cuáles son mis principios? ¿Qué cosas me disgustan? ¿Qué experiencias dejaron una huella en mí?

- Después de contestar estas preguntas, escribe una reflexión personal, de no menos de veinte líneas, sobre las conclusiones que sacaste de las respuestas que le distes a las preguntas anteriores.

Actividad 3:

Para iniciar nuestras reflexiones alrededor de las perspectivas y posibilidades de desarrollar capacidades para tener un espíritu y una cultura emprendedora, debemos en principio clarificar algunos conceptos muy importantes. En este sentido, leamos y pensemos en lo siguiente

1. *¿Qué es espíritu emprendedor? Es una forma de pensar, sentir y actuar centrada en las oportunidades, planteada con una visión global y enfocada en el desarrollo de ideas de negocio con impacto social.*
2. *¿Prospectiva? Son una herramienta que le permite decidir y responsabilizarse de las decisiones que debe comenzar a tomar de manera paulatina para la construcción de su futuro.*
3. *¿Qué es emprender? “Emprender es el conjunto de acciones para concretar soluciones sustentables e innovadoras que agregan valor y generan satisfacción y beneficios para el individuo y la sociedad” (SACEV, 2006).*
4. *¿Cultura emprendedora? Parte de la necesidad de una perspectiva más amplia, inclusiva y social basada en competencias. Desde una perspectiva general, el fomento de la cultura emprendedora configura un sendero de aprendizaje basado en el desarrollo de competencias organizado sobre la base de dos trayectorias diferentes:
 - a) *Sentido de la iniciativa (transformar ideas en proyectos).*
 - b) *Emprendimiento (transformar proyectos en organizaciones).**

El fomento de la cultura emprendedora en la educación se ha organizado principalmente en torno a dos tipos de instrumentos: programas de enseñanza y formación emprendedora, programas de fomento y apoyo a la creación de empresas.

5. *¿Creatividad? "Es la capacidad para mirar la misma realidad que los otros pero verla de forma diferente". Thomson (1996). También es la capacidad y aptitud para generar ideas nuevas y comunicarlas. La creatividad tiene dimensiones: capacidad (cognoscitiva), actitud (afectiva), generar ideas (proceso - el medio), novedad (cualidad del producto creativo), comunicar (resultados). La creatividad también es una manera especial de pensar, sentir y actuar que conduce a un logro o producto original, funcional o estético, bien sea para el propio sujeto o para el grupo social al que pertenece" Aldana (1998).*
6. *¿Qué es una idea de negocio? Es la forma inicial que adquieren las primeras nociones de la organización o empresa que se desea crear para ofrecer valor. Presenta como características esenciales la identificación de una necesidad o tendencia y una forma de satisfacerla, a través un producto / servicio que debe ser valorado por el mercado.*

Fuente: Alcira Ramírez y Gilliam Aguirre, Talleres de empleabilidad, 2018.

- Después de leer cada concepto, reelabora con tus palabras cada uno de ellos. Sin embargo, lo más importante es que realices un dibujo que a tu modo de ver exprese a otros, al verlos, lo que significa cada una de las expresiones trabajadas.

Actividad 4:

El método Canvas es muy conocido en el mundo de los emprendedores y de las empresas. Antes de seguir, lee la ficha de contenido 1 donde se realiza una reseña de Alexander Osterwalder, autor del modelo.

En los últimos cinco años ha surgido una tendencia a utilizar el modelo Canvas también en el plano individual. Una persona tiene la capacidad para servir, tiene un valor propio, tiene personas a las cuales servir; posee relaciones claves con otras personas, puede realizar esfuerzos ("costos") para servir a los demás, puede generar afectos, agradecimiento, amor ("ingresos"), con los servicios que ofrece.

Este Canvas Personal es una herramienta de introspección para encontrar lo que nos gusta y como aplicarlo para hacer de nuestra vida algo mas pleno e integral, incluso en lo material. Primeramente, notaremos que el Canvas Personal se basa en nueve preguntas.

- Revisa la ficha de contenido 2, y allí encontrarás el lienzo personal. Busca un papel tipo boom; también puedes unir cuatro hojas tamaño carta. Una vez preparado el lienzo de papel, coloca en ella las preguntas que se encuentran en la ficha y luego vas a ir contestando cada una de ellas.

Actividad 5:

Lee con detenimiento la lectura a continuación y la ficha de contenido 3. Como te dijimos al principio, lo que proponemos como producto final de esta guía de aprendizaje es que logres construir tu propia idea y modelo de negocios. Hoy es cada día más difícil conseguir trabajos estables y tenemos que pensar seriamente en ver posibilidades de arrancar nuestras propias unidades de producción.

En las condiciones actuales, con la cuarentena y luego la secuela de problemas económicos que dejará en Venezuela y en mundo la pandemia del Covid-19, con más fuerza que nunca, tenemos que pensar en la posibilidad de trabajar por cuenta propia.

Recuerda



Evitar el uso compartido de vasos, cucharas, botellas, o de cualquier utensilio para comer.



Antes y después de comer lava bien tus manos con AGUA y con JABÓN por espacio de 20 seg.

“Cada día resulta más evidente que el futuro pertenece a quienes son capaces de emprender iniciativas arriesgadas; no basta con reproducir estrategias que otros ya han explotado con éxito, sino que debemos descubrir qué nos hace diferentes a los demás.

¿Cuáles son las claves de una personalidad emprendedora? ...

... Es necesario entender cuáles son las claves que pueden contribuir al éxito de las personas. Necesitamos más empresas exitosas, innovadoras y creativas, detrás de las cuales hayan personas motivadas, emprendedores que busquen cumplir sus objetivos de vida a través de una iniciativa empresarial”

*Hernán Herrera
y Daniel Brown*

La guía del emprendedor



“Un emprendimiento es un sistema de actividades humanas diseñadas bajo un cierto orden (organización), de tal manera que permitan el desarrollo de productos y/o servicios dirigidos a un determinado mercado. Existen varios factores claves de éxito en un emprendimiento. Dentro de los factores claves, el primero hace referencia a que todo emprendimiento debe partir de una idea de negocio, concebida como la noción inicial de un producto y/o servicio que surge porque existe una oportunidad de mercado, es decir, una insatisfacción o una tendencia que moverá a algunas o a muchas personas hacia la adquisición, arrendamiento o uso de un producto y/o servicio.

Mientras la idea sea más original y contenga mayor número de atributos de valor que diferencien nuestro producto y/o servicio de los que ya existen en el mercado, mayor será la posibilidad de aprovechar sus ventajas competitivas y posicionarnos en ese mercado. La diferenciación es el segundo factor clave.

El tercero de los factores claves de éxito lo determina el mayor o menor conocimiento que tengamos del sector en el que queremos incursionar, como también, la claridad que tengamos con respecto al desarrollo e implementación de la idea. Mientras más conocimiento tengamos del sector económico en el que nos interesa incursionar, así como mayor experiencia en el desarrollo del producto y/o servicio que queremos ofrecer, mayores posibilidades de entregar a nuestros clientes productos de calidad que satisfagan verdaderamente sus necesidades, expectativas o motivaciones. Por lo tanto, el conocimiento y la experiencia del equipo de emprendedores, forma parte de este tercer factor clave de éxito.

Finalmente, el cuarto factor clave para que un emprendimiento sea exitoso es que además de la motivación, la visión de futuro, la pasión por diferenciarse en lo que se hace, la disposición a correr riesgos calculados, la tenacidad para la consecución de los recursos financieros, materiales y humanos necesarios, el emprendedor o equipo de emprendedores debe contar entre sus actitudes, habilidades y competencias, para emprender en un mundo tan competitivo como el de hoy, la capacidad de elaborar un Plan de Negocio, un mapa o proyecto empresarial a través del cual pueda poner en claro cuál es la idea, hacia quién está dirigida, cómo se implementará, qué cantidad de recursos financieros requiere y cómo va a generar los ingresos esperados. Producto o propuesta de valor, mercado, sistema de negocio y finanzas, son los cuatro elementos que integran un plan de negocio.”

Fuente: Ramírez, Alcira, 2011, Manual del joven emprendedor.

Como puedes ver en la lectura anterior cualquiera sea la idea de negocio que quieras desarrollar, no importa si quieres abrir un restaurante, una peluquería, un cibercafé, una venta de empanadas, tortas y pasapalos, o un *minimarket*, es necesario hacer estudios y evaluaciones. En la ficha de contenido 4 se colocan un listado de ideas de negocios, solo con la finalidad de abrir tu mente. No tienen que ser ninguna de ellas, es la que tú escojas y consideres que puede tener perspectivas en tu realidad y en tu comunidad.

Antes de continuar, es importante que te preguntes y te respondas a ti mismo lo siguiente:

- ¿Te gusta ser dueño de tu destino o prefieres una vida estructurada, con tu quincena el 15 y el último de cada mes?
- ¿Crees que puedas mejorar la vida de los demás con tu negocio?
- ¿Crees que puedas invertir todas las horas que te demandará tu idea?
- ¿Serás capaz de trabajar por las noches, fines de semana, o madrugar, si es necesario?
- ¿Estás consciente que tu vida social puede desaparecer al menos por 2 años?
¿Lo soportarías? Todo principio es duro. Esa es una realidad que tienes que asumir.
- ¿Te sientes cómodo trabajando en situaciones imprevistas, dando respuestas al momento porque es lo que toca?
- ¿Puedes vivir con poco dinero, sabiendo que al principio no será mucho en dinero que pueda quedarte y que tendrás, más bien, que estar invirtiendo lo poco o mucho que se genere?





- Después de la lectura y de contestar cada una de las preguntas, elabora una reflexión personal de una cuartilla sobre tus conclusiones respecto a lo que has pensado y las dudas y certezas que te ha generado la actividad.

Actividad 6:

Como has podido ver desde el modelo inicial propuesto ideado y propuesto por Alexander Osterwalder, se han ido conformado distintas adaptaciones generadas por otras personas que trabajan todo el tema de emprendimiento, aunque la estructura básica del modelo inicial se mantiene. Solo se han hecho algunos cambios en función del tipo de empresas y su complejidad como unidad empresarial. Ya tú conoces y has utilizado una adaptación como fue el Canvas Personal, e incluso ya lo elaboraste desde tu perspectiva personal, en la actividad 4.

En la ficha de contenido 5 se presenta el modelo Canvas, Modelo de Lean Canvas. Luego en la ficha de contenido 6 tienes un ejemplo de lienzo de una idea de negocio relacionada con la venta de dulces y tortas dietéticas, con base en el endulzante Stevia y que utilizaremos como referencia para el ejercicio que realizarás de formular y trabajar tu propia idea y cuya estructura contiene:

- **Problema**

En este recuadro describimos el problema a solucionar, y planteamos que alternativas existen a nuestro producto/servicio como solución al problema. Esta es una forma práctica de identificar a la competencia (real o potencial).

- **Solución**

Aquí describimos como nuestro producto/servicio va a ayudar a resolver el(los) problemas planteados en el recuadro anterior.

- **Proposición única de Valor**

Deja de forma clara, simple, sencilla y en una frase qué hace especial al producto y/o servicio y cómo va a ayudar a nuestros clientes a resolver su problema.

- **Segmentos de clientes**

La primera diferencia con el modelo anterior. En vez de ir a las masas, debemos buscar a los clientes visionarios, esos que siempre buscan algo nuevo y diferente. Esto es de vital importancia, ya que dirigirnos al mercado de masas con usuarios maduros suele ser una mala idea para una startup (es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios), al menos de entrada. Los visionarios son los primeros en probar el producto/servicio, pero también debemos describir a los clientes que vamos a ayudar una vez que ya estemos posicionados en el mercado.

- **Ventaja diferencial**

Es eso que nos hace diferente al resto. Va muy ligado a la propuesta de valor, pero mientras en la propuesta de valor definimos que problema solucionamos o que ventaja damos al cliente que nos compra, aquí explicamos que es lo que nos hace diferentes a la competencia. Que tenemos nosotros, que ellos no.

- **Canales**

Es describir cómo vamos a hacer llegar nuestro producto y/o servicio al mercado.

- **Estructura de costos**

Como en el Canvas de negocios, aquí planteamos los costos generados por desarrollar el producto o servicio.

- **Flujos de ingreso**

Planteamos de donde va a venir el dinero (ventas, servicios, etc.).

- **Métricas clave**

Planteamos como vamos a medir las actividades que realizamos. Es importante medir lo que hacemos, pues necesitamos un número para comparar con lo esperado, y así analizar si estamos haciendo bien las cosas, o si podemos mejorar.

Fuente: Alcira Ramírez y Gilliam Aguirre, Talleres de empleabilidad, 2018.

Recuerda



Mantener distanciamiento social
de al menos 2 metros por persona.
(Evitar aglomeraciones)



Actividad 7:

- Para finalizar, tienes que realizar un informe con una extensión mínima de tres páginas y máxima de cuatro páginas. En este informe tienes que plasmar la idea de negocios que escojas. El lienzo que trabajaste en la actividad 6, es un resumen de tu idea. En el informe debes escribir y detallar más ampliamente lo que hiciste esquemáticamente en el lienzo anterior de tu idea de negocios. El informe tiene que tener una estructura específica, que te explicamos a continuación:

Informe del plan de negocios

1. Portada

2. Resumen (una cuartilla-una hoja tamaño carta con los aspectos más importantes del plan de negocio).

Información general del proyecto: nombre de la empresa, descripción de la actividad, descripción breve del proyecto, diferenciación frente a los competidores, definición del mercado potencial al que se dirige tu proyecto online, así como tu público objetivo y el equipo que forma parte del proyecto: integrantes y funciones que van a ejercer.

3. Producto o servicio (propuesta de valor)

Todo lo que has analizado, te servirá para afinar el producto o servicio final que piensas introducir en un mercado objetivo. Revisa la ficha de contenido de posibles negocios que se proponen en la ficha de contenido 4. Recuerda que siempre debes pensar todo en función de los clientes y sus necesidades, porque son ellos los que tomarán la decisión final de comprarte a ti o a la competencia.

5. Problema

Es importante reflexionar sobre qué problema padece tu cliente que tu producto/servicio pretende solucionar. Identifica y enumera cuales son las alternativas actuales que tu cliente, recuerda que el ejemplo tiene que ver con ofrecer postres de bajas calorías (ver la ficha de contenido 5). Para ese cliente objetivo, las dietas y restricciones de azúcar les supone un problema, porque realmente les gusta lo dulce. En este caso la Stevia permite endulzar sus cafés, tes, etc. pero con menos calorías. Por tanto, el problema principal queda bastante claro, porque uno de los principales problemas de las personas que siguen una dieta es precisamente, que les quiten los dulces.

6. Solución

Debes listar las tres características principales de tu producto/servicio. La solución es la venta por Internet o poner murales en la comunidad con las características más resaltantes: producto saludable, endulzante natural y poco procesado, producto muy bajo en calorías y apto para casi cualquier persona.

7. Proposición de valor única

Debes tener claro qué es lo que tu idea de negocio va a ofrecer para solucionar los problemas detectados. Para ello escribe en una frase clara, simple y sencilla, qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a solucionar su problema. La propuesta de valor es que estas personas van a poder seguir tomando dulces pero con muy pocas calorías, en un producto natural y saludable.

8. Canales

Piensa cómo vas a hacer llegar tu producto/servicio a tus clientes. La manera de hacer llegar mi producto a los clientes será mediante la venta online a través de la página web y el envío del producto mediante un transporte de mercancías. Además, dispondré de atención telefónica y vía mail para solucionar las incidencias, preguntas y demás temas que surjan. Esto es lo que propone la idea del ejemplo, en tu caso, tú decides como hacerlo.

9. Flujo de ingresos

Cómo vas a ganar dinero. ¿Por qué te van a pagar tus clientes? Los ingresos vendrán por la venta de producto en la tienda online. Además, se puede pensar en dar formación, talleres por ejemplo de cocina con Stevia, repostería con Stevia o similar. Existe la opción de editar recetarios de cocina por ejemplo. En este bloque del lean Canvas incluiremos todas las maneras que se nos ocurran de generar ingresos.

10. Estructura de Costos

Analiza los gastos que va a tener tu idea de negocio. En este caso, el costo asociado al proyecto serán los impuestos que tenga que pagar por la actividad comercial, el mantenimiento, compra de producto, transportes, viajes, sueldos, etc. En definitiva en este bloque del Lean Canvas debemos incluir todo aquello que suponga un costo para tu idea de negocio. No tienen que ser números exactos y precisos. Recuerden que este caso es hipotético.



11. Métricas Clave

Identifica las actividades clave a medir que sirvan como indicadores para la toma de decisiones. La métrica clave es algo que debería ir variando conforme vaya avanzando la idea de negocio. Por ejemplo como es la captación de nuevos clientes y también en la recurrencia de esos clientes, es decir, si vuelven a adquirir los productos.

12. Ventaja Especial

Debes reflejar en una sola frase lo que te hace especial frente al resto de tus competidores. ¿Qué tienes tú que sea muuuuy difícil copiar a tus competidores? Siempre cuesta muchísimo definir cuál es tu ventaja competitiva. Si no lo sabes puedes dejarlo en blanco, o pon por qué crees/te gustaría destacar (es bueno para que lo tengas en mente y trabajes después para conseguirlo).

(Fuente: Alcira, Ramírez y Gilliam, Aguirre, Talleres de empleabilidad, 2018).

EVALUACIÓN

- Elaboración de conceptos.
- Reflexión personal.
- Lienzo Canvas Personal.
- Lienzo Canvas de tu idea de negocio.
- Informe de idea de negocio.



• 11. AUTOEVALUACIÓN

- Antes de finalizar esta guía, te proponemos contestes las siguientes preguntas:
 - ¿Qué piensas que es lo más importante que has aprendido en esta guía?
 - ¿Qué problemas o dificultades has encontrado? Señala la actividad concreta donde hayas tenido más dificultades y explica por qué.
 - ¿Qué has aprendido de ti mismo?

12. ORIENTACIONES FINALES

- 1). Para cualquier duda, contactar por el correo: semestre12@fevalegria.edu.ve o por el teléfono: 0414-0505212.
- 2). Finalmente, al completar las actividades, enviarlas al correo: semestre12@fevalegria.edu.ve



Algunas medidas de prevención



Recuerda

Usar mascarilla (obligatorio)
Usar gafas de protección ocular (obligatorio)
Damas y caballeros con cabello largo bien recogido.
Usar guantes (obligatorio)
Usar gorra (opcional)

AL SALIR DE CASA:

