



GUÍA DE APRENDIZAJE 1

Educación Media Técnica (EMT)

Doceavo Semestre

IRFA



Instituto
Radiofónico
Fe y Alegría

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Nombre del curso: DOCEAVO SEMESTRE
Nombre de la unidad de aprendizaje: INSERCIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA EN MEDIO DE CON-
TEXTOS DE POBREZA EN EL MUNDO Y EN VENEZUELA.
Horas de desarrollo de la actividad: _____
Formulación de la Guía: ALCIRA RAMIREZ A.
Revisión: ALCIRA RAMIREZ A.

2. IDENTIFICACIÓN DEL PARTICIPANTE

Nombre del participante: _____
Cédula de Identidad: _____ CCA: _____
E-mail: _____
Ciudad: _____
Teléfono: _____

3. INTRODUCCIÓN

Esta guía es un apoyo a los cursos del Instituto Radiofónico Fe y Alegría, dirigida a sus participantes para desarrollar los contenidos propios de nuestra propuesta educomunicativa, alrededor de un problema que consideramos de interés común como es: el origen y desarrollo de pobreza en el mundo y Venezuela.

Las realidades en diferentes partes del mundo siempre eran distintas; sin embargo, en la actualidad, la humanidad vive un problema que afecta a todos: pobres, ricos, niños, adultos, ancianos, países, en fin, no existe ningún ser humano que no esté expuesto hoy a la posibilidad de ser afectado por la pandemia que se inició en Wuhan, China, conocida inicialmente como Corona Virus, y que luego como el Covid-19. Según la Organización Mundial de la Salud se tiene 25 millones de personas contagiadas y hasta septiembre de 2020, un poco más de un millón de personas han fallecido en el mundo, siendo América y Europa los continentes más golpeados por esta pandemia. En el semestre anterior trabajamos el Corona Virus como tema de reflexión, alrededor del cual se buscó desarrollar los aprendizajes a lograr, en cada Guía de Aprendizaje.

En el Instituto Radiofónico Fe y Alegría hemos considerado fundamental que aprendamos a abrir los ojos y sensibilizarnos sobre los problemas del mundo actual de forma global, y que los contenidos que se trabajen nos permitan conocerlos, saber cuáles son sus causas, aprender a prevenirlos y buscar soluciones. Es decir, que el contenido educativo tenga un sentido para la vida y que nos sirva para afrontar los problemas

de la cotidianidad. Por lo tanto, es importante informarse y ponerse en acción.

En este semestre trabajaremos la pobreza en el mundo y en Venezuela, a través de ocho guías de aprendizaje con sus respectivas fichas de contenido, siguiendo la misma forma de trabajo, del semestre pasado. La premisa con la que se trabajará en principio, es bajo la modalidad a distancia.

Si en el transcurso del semestre se dan algunos cambios con la pandemia, que aseguren la bioseguridad necesaria para disminuir los riesgos del Covid-19 (SARS-CoV-2) de los participantes y facilitadores, se propondrán algunos cambios sobre todo en el trabajo de las actividades con las áreas técnicas propiamente y con lo relacionado con las pasantías. Sin embargo, eso dependerá de múltiples variables que en este momento no podemos definir y que se irán aclarando oportunamente en el tiempo, en la medida en que la situación en el mundo y en Venezuela se vaya clarificando.

Cada guía de aprendizaje contendrá para cada una de las áreas, las actividades de aprendizaje que tienes que desarrollar.



4. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

LA POBREZA

En el mundo

La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo sostenible (ODS), adoptados por la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU) en septiembre de 2015, fueron concebidos como una Agenda ambiciosa y universal que trataba de impulsar el tránsito de los países y de la Comunidad Internacional hacia un desarrollo incluyente y sostenible con miras al 2030.

En la Declaración final de esa reunión mundial, los Jefes de Estado y de Gobierno “se comprometen a poner fin a la pobreza y el hambre en todo el mundo de aquí a 2030, a combatir las desigualdades dentro de los países y entre ellos, a construir sociedades pacíficas, justas e inclusivas, a proteger los derechos humanos y promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de las mujeres y las niñas, y a garantizar una protección duradera del planeta y sus recursos naturales”. En este sentido, los ODS se concebían como una llamada a realizar un esfuerzo conjunto para transformar el mundo (desarrollado y los países en desarrollo), basado en el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas, esto es, tomando en cuenta las diferentes realidades, capacidades y niveles de desarrollo de cada país y respetando sus políticas y prioridades nacionales (Tomado de: en línea, <https://bit.ly/31H4eUr>, 30 de agosto de 2020).

Para el 2015, el 10 % de la población mundial (o 734 millones de personas) vivían con menos de USD 1,90 al día. Este porcentaje era inferior a casi el 36 % (o 1900 millones de personas) registrado en 1990. Es decir, aunque lentamente la situación iba mejorando para las personas pobres del mundo, seguían siendo salarios de hambre, apenas para subsistir.

Hoy el panorama se presenta aún más grave y es probable que esta tendencia se revierta en 2020 debido a la crisis de la COVID-19 (coronavirus) y a la caída del precio de petróleo. La crisis de la COVID-19 tendrá un impacto desproporcionado sobre los pobres, a través de la pérdida de empleos, la reducción de las remesas, el alza de precios y la interrupción de la prestación de servicios como la educación y la salud.

De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial, entre 40 millones y 60 millones de personas caerán en la pobreza extrema (vivir con menos de USD 1,90 al día) en 2020, en comparación con cifras de 2019, como resultado de la COVID-19, dependiendo de las hipótesis sobre la magnitud de la crisis económica. La tasa de pobreza extrema mundial podría aumentar entre 0,3 y 0,7 puntos porcentuales, hasta llegar a alrededor del 9 % en 2020.

En un nuevo informe se estima que, para 2030, hasta dos tercios de la población extremadamente pobre vivirá en economías frágiles y afectadas por conflictos, poniéndose en evidencia que los objetivos mundiales de reducción de la pobreza no se lograrán si no se intensifican y aligeran las medidas. (Tomado de: Banco Mundial, en línea, <https://bit.ly/3lzSYRq>, 30 de agosto de 2020).

Según la FAO (Fondo Internacional de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: “El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo – 2017”, el hambre había disminuido durante los últimos diez años, para volver a aumentar y afectar a 815 millones de personas en 2016 (es decir, el 11% de la población del mundo). Las dos principales causas del hambre eran los conflictos violentos y las perturbaciones del clima. De hecho, 489 millones de personas que padecen hambre viven en países en conflicto.

El hambre tiene importantísimas consecuencias en los niños: unos 155 millones de niños menores de 5 años padecen un retraso en el crecimiento (estatura baja para su edad) y 52 millones de niños tienen un peso demasiado bajo para su estatura. Simplemente no tienen

qué comer, aunque la Unión Europea y los Estados Unidos están enviando víveres a estos países con regularidad, la mayoría de la población desnutrida vive en África, y 60 por ciento de ellos son mujeres. Como resultado, 300.000 muertes maternas ocurren cada año. Además, 2,6 millones de niños mueren de hambre cada año; esto significa que perdemos a un niño cada cinco segundos.



En Venezuela

Según el Instituto Nacional de Estadística (2019), organismo del estado venezolano que maneja y publica las estadísticas sociales de Venezuela utiliza el método NBI (Necesidades Básicas Insatisfechas), recomendado por CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), a comienzos de los años setenta, como una opción para aprovechar la información de los censos demográficos y de vivienda, en la caracterización y medición directa de la pobreza. Su base conceptual, descansa en definir un conjunto de necesidades que se consideran básicas para el bienestar de los hogares y considerar la pobreza como "la situación de aquellos hogares que no logran reunir, en forma relativamente estable los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros".

Hogares pobres, son todos aquellos hogares que presentan carencias en cuanto a las necesidades definidas como básicas, es decir un hogar se considera pobre, si presenta al menos uno de los cinco indicadores asociados a carencias, y pobre extremo si presenta dos o más. Una carencia en el hogar, representa una necesidad básica insatisfecha, por lo tanto, los hogares pobres son aquellos que reportan una o más de una necesidad básica insatisfecha y los pobres extremos dos o más necesidades básicas insatisfechas: V1: Inasistencia Escolar; V2: Hacinamiento Crítico; V3: Vivienda Inadecuada; V4: Carencia de Servicios Básicos; V5: Dependencia Económica.

Según el INE en Venezuela, el porcentaje de hogares en pobreza extrema estructural, medida por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), disminuyó a 4,3% en el año 2018, mientras que en el año 1998 era de 10,8%. Por su parte la pobreza general pasó de 29% a 17%. En cuanto a hogares pobres bajó desde el año 1999 de 1.453.606 al 2018, a 1.419.595. Esto significa que 34.011 hogares salieron de la pobreza. En cuanto a hogares Pobres Extremos bajó en 1999 de 493.264 al año 2018. Esto significa que 141.885 hogares dejaron de ser pobres extremos.

El Coeficiente de Gini muestra mejoras en la distribución de la riqueza. Este indicador mejoró significativamente, al pasar de 0,469 en 1999 a 0,377 en 2018. Venezuela tiene un buen compartimiento en la región en el coeficiente Gini, y la política estructural a la reducción de desigualdades, como consecuencia del modelo social de protección al pueblo (Fuente: <https://bit.ly/3mMCqX3>, en línea, 6 de septiembre de 2020).

Sin embargo, recientemente el Proyecto ENCOVI, producto de la preocupación compartida por investigadores de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Universidad Central de Venezuela (UCV) y la Universidad Simón Bolívar (USB), en torno a la necesidad de contar en el país con información pertinente y oportuna para conocer la situación social de la población venezolana. En julio de 2020 fue publicada la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida-2019 – 2020 (Tomado de: <https://www.proyectoencovi.com/>, en línea, tomado de: 30 de agosto de 2020).



Los resultados de este estudio indican que el 79,3% de los venezolanos no tienen como cubrir la canasta de alimentos. La intensidad de la pobreza continúa su tendencia creciente. Si se determina a través de la línea de pobreza, se encuentra que 96% de los hogares están en situación de pobreza y 79% en pobreza extrema, hecho que significa en el último caso que los ingresos percibidos son insuficientes para cubrir la canasta alimentaria. Si se adopta el método multidimensional, el cual incluye cinco dimensiones que abarcan además de los ingresos otras variables relacionadas con el empleo, la educación, las condiciones de la vivienda y los servicios públicos, se estima que 65% de los hogares se encuentran en situación de pobreza.

Los niveles de pobreza y desigualdad nos han ubicado en posiciones inimaginables de mal vivir, en otro tiempo en el contexto de América Latina y del Mundo.

Venezuela se ha alejado considerablemente de sus pares suramericanos, acercándose a la situación que ostentan algunos países del continente africano, descrito en el apartado de la grave situación mundial (Tabla 1).

Tabla 1



VENEZUELA Y AMÉRICA LATINA

País	Población (millones)	Densidad (personas por km ²)	PIB per cápita ppp (miles)	Tasa de pobreza (\$1,9 aldía)	Tasa de pobreza (\$3,2 al día)	Coefficiente Gini
Bolivia	11,4	10,5	8,4	4,5	10,6	42,2
Colombia	49,6	44,7	14,3	4,1	10,9	50,4
Cuba	11,3	109				
Ecuador	17,1	68,8	11,6	3,3	9,7	45,4
Guatemala	17,2	161	8,4	8,7	24,2	48,3
Haití	11,1	403,6	1,8	24,2	49,9	41,1
Venezuela. RB	28,9	32,7	2,5	54,6	75,8	51,0
ALC	641,4	32	16,3	4,4	10,4	



Fuente: Encuesta ENCOVI

De manera resumida se presenta a continuación algunos indicadores que nos muestran la precaria y difícil situación que vive la población venezolana:

- 70% de caída del PIB (Producto Interno Bruto) entre 2013-2019.
- 3.365% inflación Marzo 2019-2020.
- 0,72 dólares \$ ingreso promedio diario.
- 79,3% de los venezolanos no tienen como cubrir la canasta de alimentos.
- Venezuela es el país más pobre de América Latina.

El mundo es nuestra casa, y cada persona en el mundo debería tener los mismos beneficios, oportunidades y cambios, no importa en qué país nacemos. Todos estos países y especialmente las personas que viven en Venezuela, necesitamos y merecemos ayuda y apoyo para alcanzar niveles dignos de vida.

5. RECOMENDACIONES GENERALES

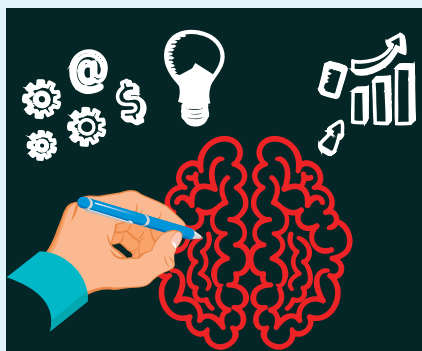
Lee cuidadosamente y analiza lo que se te propone en esta guía. Esperamos te brinde una visión clara y concreta de los temas y de lo que tienes que hacer en cada actividad. Adicionalmente, podrás comunicarte con un tutor por teléfono, WhatsApp o por correo electrónico para aclarar tus dudas.

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

6. DESARROLLO HUMANO Y 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 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 qué 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 quién eres 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?

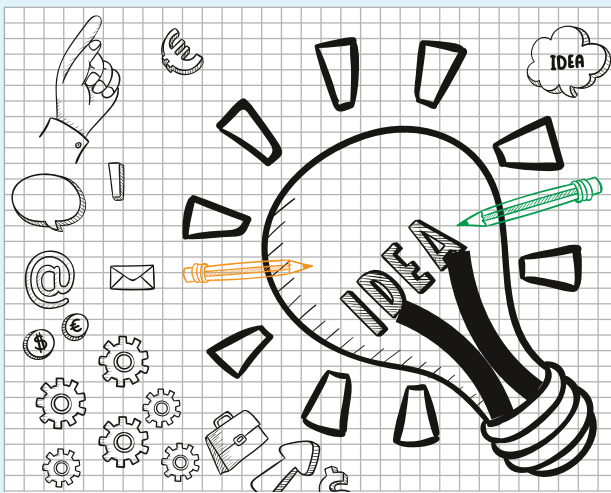
Armonía Mental-Espiritual

Escribe 5 cosas por las que estás 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.
- Luego en el grupo de Whatsapp que ha conformado tu facilitador enviarás tus conclusiones a tus compañeros de semestre y a la vez emitirás tu opinión sobre lo que otros han compartido.

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, lo que significa cada una de las expresiones trabajadas.
- Comparte en tu grupo de Whatsapp algunas de las ilustraciones y le explicas a tus compañeros la misma.

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 cómo aplicarlo para hacer de nuestra vida algo más 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 bond; también puedes unir cuatro hojas tamaño carta, incluso pueden ser de reciclaje. 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 el mundo la pandemia del Covid-19, con más fuerza que nunca, tenemos que pensar en la posibilidad de trabajar por cuenta propia.

“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:

- a) ¿Te gusta ser dueño de tu destino o prefieres una vida estructurada, con tu quincena el 15 y el último de cada mes?
 - b) ¿Crees que puedas mejorar la vida de los demás con tu negocio?
 - c) ¿Crees que puedas invertir todas las horas que te demandará tu idea?
 - d) ¿Serás capaz de trabajar por las noches, fines de semana, o madrugar, si es necesario?
 - e) ¿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.
 - f) ¿Te sientes cómodo trabajando en situaciones imprevistas, dando respuestas al momento, porque es lo que toca?
 - g) ¿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 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 qué 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 que 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 qué problema solucionamos o que ventaja damos al cliente que nos compra, aquí explicamos qué 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 dónde va a venir el dinero (ventas, servicios, etc.).

- **Métricas clave**

Planteamos cómo 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).

Con el material que has leído comienza a pensar en lo siguiente:

- a) Selecciona tu idea de negocio. Piensa primero, a solas. Vuelve a revisar la ficha de contenido 4, como ya dijimos antes, solo para iluminarte y despertar tu creatividad.
- b) Puedes incluso pensar tres o cuatro ideas inicialmente. Luego puedes conversar con tu familia, amigos. También, puedes conversar con personas que tengan negocios y que sean de tu confianza, para que te ayuden a escoger la idea sobre la cual vas a trabajar.
- c) No puedes iniciar el trabajo hasta que no hayas decidido cuál es la idea de negocio seleccionada.
- d) Teniendo clara la idea, busca un papel tipo bond; también puedes unir cuatro hojas tamaño carta. Una vez preparado el lienzo de papel, allí colocas los recuadros que se muestran en la ficha de contenido 5 y luego, vas leyendo, reflexionando y contestando cada una, de las nueve dimensiones (problema, solución, proposición única de valor, ventaja diferencial, canales, flujos de ingreso, métricas clave) que allí aparecen y que en la lectura que acabas de hacer, describe lo que debes colocar en cada ítem. La ficha 6 la pueden ver en cada dimensión, para que ese ejemplo les ayude.

Actividad 7:

- Para finalizar, tienes que realizar un informe con una extensión mínima de cuatro páginas y máxima de cinco. 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.

4. 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, té, 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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 cómo hacerlo.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

10. 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?

11. ORIENTACIONES FINALES

- 1) Para cualquier duda, contactar a su facilitador.
- 2) Finalmente, al completar las actividades, enviarlas a su facilitador.

