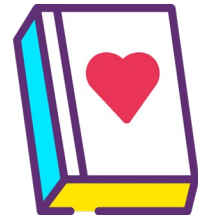


Sesión 3.7. Modelo de negocio: Calculando la rentabilidad

Meditación para compartir

"Hagan negocio con este dinero, hasta que yo vuelva. ...cuando llegó el primero dijo, tu dinero ha producido diez veces más." (Lc. 19.13, 16)

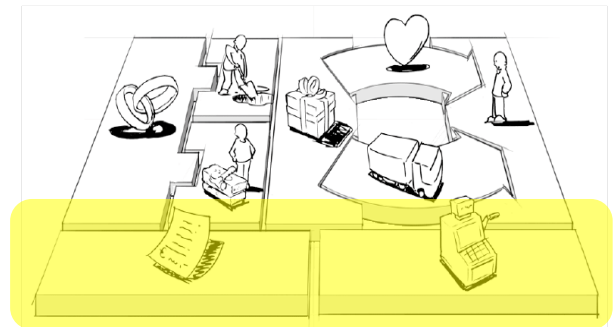


Jesús enseñó una parábola dentro de muchas sobre dinero e inversión en negocios. Esto lo hace en cuanto a su propósito de vida, pero nos da principios importantes sobre la búsqueda de rentabilidad, este es el caso de la parábola de los siervos. Nos permite ver que esta actividad implica buscar beneficios y ampliar los fondos que se han puesto para una producción.

Nuestra tarea como creyentes y jóvenes activos es calcular como vamos a elaborar las propuestas de mejorar nuestros ingresos con una actividad que nos dé réditos que satisfagan nuestras expectativas.

Considerar, hacer el estudio respectivo es lo que se hace para ver si es factible hacer realidad lo deseado. Para esto necesitamos aprender cómo hacerlo y estar preparado para encarar las posibilidades de emprender un negocio; considera que puedes hacer con lo que tienes y cómo hacerlo producir bien.

En esta sesión los participantes trabajan en el tercer grupo de bloques del modelo de CANVAS: Costos y Proyección de ingresos – durante esta sesión ejercitan sus habilidades para la elaboración de presupuestos, estimaciones, cálculos de rentabilidad básicos.



Objetivo general

Realizar proyecciones de ingreso del modelo de negocio considerando los costos que permitan medir la rentabilidad.

Objetivos específicos

- Explorar los conceptos básicos para realizar un cálculo de rentabilidad
- Definir los costos del modelo de negocio
- Proyectar el ingreso del modelo de negocio
- Calcular la rentabilidad del modelo de negocio
- Fortalecer los conocimientos financieros para el llenado del modelo de negocios
- Presentar el modelo de negocios de forma profesional

Introducción

Tiempo: 5 minutos

Objetivo: Ampliar el conocimiento práctico del modelo de negocios de CANVAS, enfatizando en el desarrollo de la tracción de su idea de negocios

Materiales necesarios:

- Objetivos de la sesión en cartel

Método:

1. Inicie la jornada dando la bienvenida a los jóvenes
2. Presente los objetivos de la sesión en un cartel
3. Explique a los jóvenes que en esta sesión ampliarán su conocimiento sobre los elementos que componen un modelo de negocio y continuarán diseñándolo enfocándose en la rentabilidad referida a los bloques: Ingresos y Costos

Pensamiento

¿Quién que quiera realizar un negocio no se sienta primero a calcular los costos, para ver si tiene todo lo que necesita para lograrlo?

Actividad 3.7.1. “La pesca”

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Explorar los conceptos básicos para realizar un cálculo de rentabilidad

Materiales:

- Siluetas de peces con una prensa papel en un extremo (De 10 a 20)
- Prensa papel (Uno por participante)
- Hilo o cáñamo (2 brazadas por participante)
- Cinta adhesiva
- Conceptos en tarjetas relacionados con el tema

Habilidades principales: calcular rentabilidad

Habilidades secundarias: apropiar una técnica de fácil aplicación

Descripción

Se busca con esta actividad conceptualizar de una forma dinámica todos los elementos que tienen que ver con valores financieros.

Paso a paso

1. Antes de que comience la sesión marque con cinta adhesiva un perímetro en forma de círculo de aproximadamente 4 metros de diámetro – simulando un estanque.
2. Pregunte a los participantes cuántos han ido de pesca alguna vez – dígales que hoy tendrán la oportunidad de hacerlo.

3. Pida a cada participante una cantidad simbólica de dinero para poder participar en la actividad (Verifique que todos aporten la misma cantidad, de echo pueden prestarse entre ellos y cobrar intereses)
4. Entregue a cada participante una prensa papel y un pedazo de hilo – muéstreles una forma de hacer un anzuelo
5. Deles las siguientes instrucciones: Todos pueden pescar, ninguno debe inclinarse al hacerlo, ni invadir el perímetro establecido, pueden pescar cuantos peses puedan, al final se pagará por cada pez obtenido.
6. Coloque las siluetas de 10 peces con palabras pegadas en el dorso.
7. Inicie el proceso, mientras tanto vaya escribiendo los comentarios que los participantes vayan diciendo.
8. Lea las anotaciones tomadas durante la actividad y relacionarlas con el ecosistema empresarial, los actores, objetivos, realidad, competencia, técnica, herramientas, estrategia, resultados, etc. – resalte algunos puntos clave al respecto.
9. Presente los resultados y premie a los participantes de acuerdo al número que hayan pescado. Describa el resultado y pregunte si fue rentable o no de forma individual.

Ingreso	200
Inversión (Costos)	100
Resultado	100

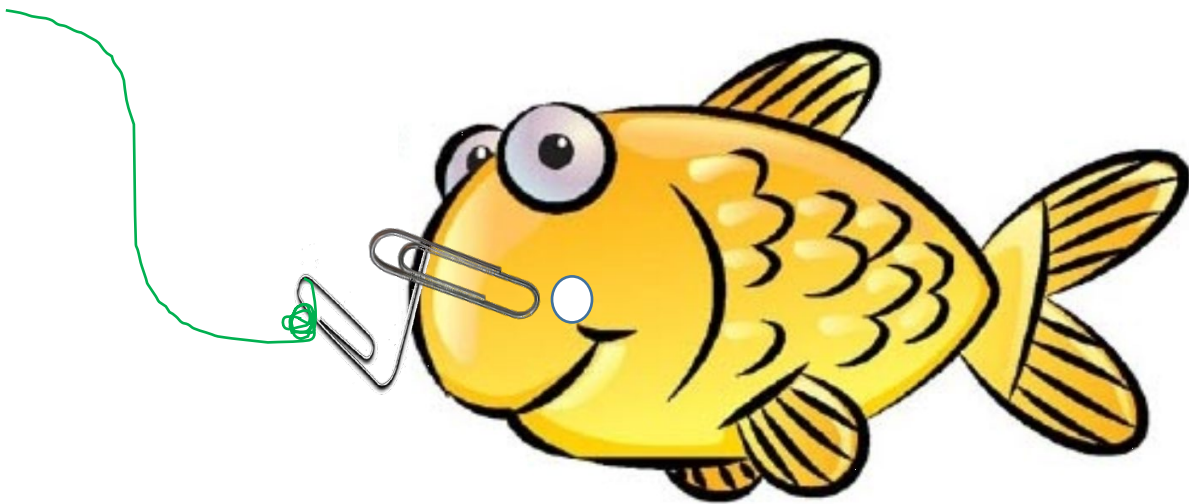
10. perímetro en forma de círculo de aproximadamente 4 metros de diámetro – simulando un estanque.
11. Pregunte a los participantes cuántos han ido de pesca alguna vez – dígales que hoy tendrán la oportunidad de hacerlo.
12. Pida a cada participante una cantidad simbólica de dinero para poder participar en la actividad (Verifique que todos aporten la misma cantidad, de echo pueden prestarse entre ellos y cobrar intereses)
13. Entregue a cada participante una prensa papel y un pedazo de hilo – muéstreles una forma de hacer un anzuelo
14. Deles las siguientes instrucciones: Todos pueden pescar, ninguno debe inclinarse al hacerlo, ni invadir el perímetro establecido, pueden pescar cuantos peses puedan, al final se pagará por cada pez obtenido.
15. Coloque las siluetas de 10 peces con palabras pegadas en el dorso.
16. Inicie el proceso, mientras tanto vaya escribiendo los comentarios que los participantes vayan diciendo.
17. Lea las anotaciones tomadas durante la actividad y relacionarlas con el ecosistema empresarial, los actores, objetivos, realidad, competencia, técnica, herramientas, estrategia, resultados, etc. – resalte algunos puntos clave al respecto.
18. Presente los resultados y premie a los participantes de acuerdo al número que hayan pescado. Describa el resultado y pregunte si fue rentable o no de forma individual.

Ingreso	200
Inversión (Costos)	100
Resultado	100
Rentabilidad	100%

19. Pida a los participantes que lean los conceptos descritos al dorso de los peses y vaya introduciendo el contenido explorando el conocimiento de los participantes y dando algunos ejemplos.

Instrucciones para la elaboración de las siluetas

1. Costo
2. Costo fijo
3. Costo variable
4. Margen de contribución
5. Proyección
6. Ingreso
7. Punto de equilibrio
8. Ganancia
9. Pérdida
10. Rentabilidad



Discusión y reflexión

Al finalizar refuerce, con todos los jóvenes los conceptos con algunas preguntas sobre los mismos.

Actividad 3.7.2. Costos: ¿Cuánto nos cuesta operar el modelo?

Tiempo: 50 minutos

Objetivo: Definir los costos del modelo de negocio

Materiales:

- Conceptos en tarjetas relacionados con el tema
- Plantilla en Word/ Excel

Habilidades principales: calcular costos

Habilidades secundarias: apropiar una técnica de fácil aplicación

Descripción

Las proyecciones financieras siempre son importantes cuando hablamos de negocios y con esta actividad se pretende que los jóvenes conozcan los conceptos de costos y completen su diseño de negocios.

Paso a paso

1. Introducir la pregunta ¿Cuánto necesitamos para operar el modelo de negocios? Pida a los participantes que den ideas y luego introduzca la siguiente reflexión - A diferencia del bloque de Clientes, los otros ocho bloques de construcción generan algún tipo de **COSTO** en la operación del modelo, estos pueden ser Variables o Fijos, analizar estos costos para reducir, optimizar y aprovechar su estructura le permite al negocio obtener mejores beneficios.
2. Explore a profundidad el concepto de costos con el fin de que tomen conciencia sobre lo determinante de éste para la rentabilidad del negocio. **COSTO = SACRIFICIO**
3. Con las tarjetas usadas en la actividad de los peces vaya ampliando cada uno de los conceptos:

Costos fijos/ indirectos: Son aquellos que permanecen constantes para mantener la "empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción y se venda o no el producto dichos gastos son iguales, como, por ejemplo; Obligaciones financieras, alquileres, servicios públicos, gastos operativos, salarios (Cargas sociales), etc. – Relaciónelo con la actividad de los peces, por ejemplo: La membresía para pescar, el anzuelo, etc. – Pida a los participantes que den ejemplos según sus modelos de negocio.

Nota: Calcular costo fijo unitario

Costos variables/ directos: Costos que presentan cambios en relación al volumen de producción, de manera que a mayor número de productos mayor será el costo, por ejemplo: La materia prima, la mano de obra a destajo, el empaque, etc. – Relaciónelo con la actividad de los peces, por ejemplo: La larva para producir un pez, el concentrado, etc. – Pida a los participantes que den ejemplos según sus modelos de negocio.

Nota: Calcular costo variable unitario

- Aquí puede aprovechar para revisar el cálculo previo en el costo del producto, el precio de venta y el margen de contribución.

Margen de contribución: Es la contribución que cada unidad vendida aporta para cubrir los costos fijos.

4. Los participantes identifican los costos necesarios para la implementación y operación del modelo de negocios – Una vez que han reflexionado se les entrega una plantilla en Word/Excel para que proyecten la estructura de costos (Proyección de costo para un periodo de un mes)
5. Se debe asegurar que se registren los resultados en el plano del modelo de negocios.

Discusión y reflexión.

Promueva un espacio de preguntas para clarificar dudas o ampliar información de interés.

Actividad 3.7.3. Flujo de ingresos: ¿Cuánto esperamos obtener?

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Proyectar el ingreso del modelo de negocio.

Materiales:

- Conceptos en tarjetas relacionados con el tema
- Plantilla en Word/ Excel

Habilidades principales: identificar fuentes y medios de ingreso

Habilidades secundarias: apropiar una técnica de fácil aplicación en el emprendimiento

Descripción

Se pretende con esta actividad que los jóvenes proyecten sus ingresos de una forma consiente y basados en información realista.

Paso a paso

1. Introducir la pregunta ¿Cuánto se espera obtener? – Pida a los participantes que den ideas y luego introduzca la siguiente reflexión: Varios de los bloques de construcción pueden generar algún tipo de ingreso, sin embargo, el bloque de Clientes representa la fuente más importante de generación del ingreso.
2. ¿Cómo se proyecta un flujo de ingreso realista? – deles espacio para opinar y luego explique: El flujo se calcula multiplicando el precio de venta del producto/servicio por la cantidad de unidades a vender en un periodo determinado.

Nota: El número de unidades a vender debe ser realista basado en la capacidad de producción instalada y la información sobre la capacidad adquisitiva de los clientes – relaciónelo con la actividad de los peces, por ejemplo, ¿Cuántos peces pescó Juan en el ejercicio y en cuánto tiempo?, entonces si le damos 4 horas más ¿Cuántos podría pescar con los mismos recursos?

3. Pida a los participantes proyecten el ingreso de sus modelos de negocios según su capacidad instalada y la capacidad adquisitiva de los clientes – una vez que hayan reflexionado proporciónelos la plantilla en Word/Excel (Proyección de ingreso para un periodo de un mes)
4. Se debe asegurar que se registren los resultados en el plano del modelo de negocios.

Discusión y reflexión

Promueva un espacio de preguntas para clarificar dudas o ampliar información de interés.

Actividad 3.7.4. Calculando la rentabilidad

Tiempo: 45 minutos

Objetivo: Calcular la rentabilidad del modelo de negocio.

Materiales:

- Conceptos en tarjetas relacionados con el tema
- Plantilla en Word/ Excel

Habilidades principales: calcular la rentabilidad del negocio

Habilidades secundarias: identificar mecanismos para hacer el análisis de la rentabilidad.

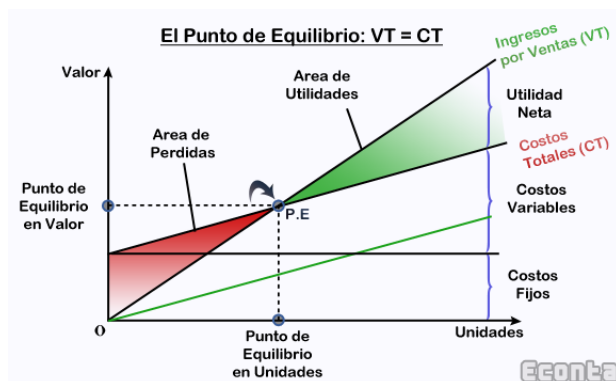
Descripción

Para medir el éxito de su negocio se visualiza la rentabilidad oriente la actividad para calcular.

Paso a paso

1. Introducir la pregunta ¿Qué tan rentable es mi modelo de negocios? – Pida a los participantes que den ideas y luego introduzca la siguiente reflexión: Todo proyecto de negocios existe para generar valor y “Ganar dinero”, si esto es así debemos considerar que tan rentable es el proyecto con relación a otros, para de ahí tomar la decisión de implementarlo o no.
2. Para ello debemos calcular cuánto vamos a recibir por la inversión que hacemos en un tiempo determinado, esto nos permitirá tomar decisiones y ajustar las variables hasta el punto deseado y factible.
3. Con las tarjetas usadas en la actividad de los peces vaya ampliando cada uno de los conceptos:

Punto de equilibrio: Es el punto en donde el nivel de ventas y los costos (Fijos y variables) son cubiertos - o sea en donde la empresa no pierde ni gana.



Ganancia: Se calcula restando el costo total al ingreso total, en un periodo determinado de tiempo.

Pérdida: Es el valor negativo que resulta de restar el costo total al ingreso total

Rentabilidad: Existen varias formas para calcular la rentabilidad en un negocio, una de las más simples es el ROI (Retorno sobre la inversión) y se calcula de la siguiente con la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Discusión y reflexión

Promueva un espacio de preguntas para clarificar dudas o ampliar información de interés.

Actividad 3.7.5. Discurso elevador: Presentación de los modelos de negocio completos

Tiempo: 15 minutos

Objetivo: Presentar el modelo de negocios de forma profesional.

Materiales:

- Rota folio
- Marcadores de colores
- Plano del modelo de negocio
- Cinta adhesiva
- Resaltadores de colores
- Lápices
- Revistas
- Crayones
- Tijeras
- Pegamento

Habilidades principales: Comunicación efectiva, síntesis.

Habilidades secundarias: apropiar la técnica del discurso del elevador.

Descripción

Al cierre de esta sesión se presenta el avance del modelo de negocio que para esta etapa está prácticamente concluido.

Paso a paso

1. Repase el concepto de discurso de elevador en 60 segundos – hable de la última vez que lo hicieron y de cómo pueden perfeccionarlo
2. Dé un espacio de tiempo para que los participantes se preparen para presentar al resto del grupo el modelo de negocios completo que se han construido en el transcurso de las sesiones
3. Los grupos de trabajo hacen sus presentaciones y reciben retroalimentación.
4. El grupo ajustan sus propuestas tomando en cuenta las recomendaciones de la retroalimentación

Fases del Discurso Elevador:

Contar historias es un arte muy utilizado para capturar la atención de las personas, y de hecho muchas ideas innovadoras y brillantes surgieron como parte de una buena historia. El discurso de elevador consiste en una pequeña historia estructurada en fases claves que promueven la curiosidad y atrae el interés de los interlocutores para formar parte de ella.

- A. El gancho: Inquieta...sabías que...
- B. El dolor: Presenta el motivo
- C. La solución: Presenta el producto
- D. La fuente: Presenta a las personas involucradas (Talento)
- E. La salsa secreta: Presenta como funciona el modelo de negocios en su totalidad
- F. La salida: Invita a ser parte de la historia (Beneficios)

Discusión y reflexión

Finalizadas las presentaciones y recibida la retroalimentación propicie que los participantes consideren las sugerencias para mejorar su discurso que han recibido de los compañeros.

Cierre

Tiempo: 5 minutos

Objetivo: Evaluación de la sesión

Materiales necesarios:

- Objetivos de la sesión en cartel

Método:

1. Realice un chequeo de los objetivos previstos en la sesión
2. Haga preguntas relacionadas con el tema, sobre todo aquellos que considere que no ha quedado del todo claros
3. Promueva que los participantes despejen dudas retroalimentándose entre ellos
4. Despida la reunión

Aplicación

Los jóvenes deben explicar de qué manera les puede servir lo aprendido, que expresen su sentir y su propia experiencia en las participaciones de las sesiones.

Cuando queremos involucrarnos en un negocio o tarea laboral de emprendimiento, debemos ver las posibilidades de factibilidad, de hecho, hay que realizar un estudio de campo y analizar, costos, beneficios, alternativas, posibilidades, evaluar las acciones, ver resultados. Esto es lo que se ha compartido en estas tres sesiones, ahora tienes un camino de posibilidades a realizar poniendo en práctica lo que se te ha enseñado hasta el momento.