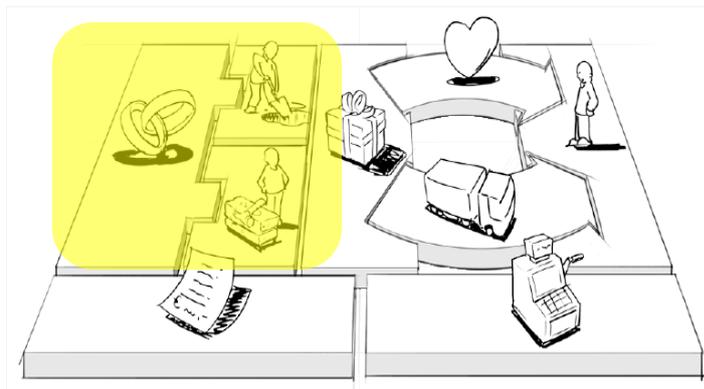




Sesión 3.6: Modelo de negocios: Desarrollando fuerza de producción

Meditación para compartir

“Considera el valor de un terreno, y lo compra, y con lo que gana planta un viñedo. Saca fuerzas de flaqueza, y con empeño se dispone a trabajar. Está atenta a la buena marcha de sus negocios; su lampara no se apaga de noche.” (Prov. 31.16-18)



Siempre se ha hablado de una manera superlativa sobre la mujer virtuosa asumiendo que sus características son modelo para medir a las mujeres de Dios, pero estas características pueden estar en cualquier persona si las internaliza y la aplica en sus actividades. Esto es lo que estamos proponiendo, una persona con capacidades y que sepa tomar las decisiones adecuadas para gestionar finanzas y negocios, hombres y mujeres podemos tener estas cualidades.

Para todo negocio o emprendimiento debemos poner todo nuestro empeño y estar despierto para estar avisado de lo que ocurre y así determinar de qué manera podemos planear las estrategias a seguir y de forma sabia realizar nuestra labor.

En esta sesión los participantes trabajan en el segundo grupo de bloques del modelo de CANVAS: Recursos clave, Socios clave y Actividades clave – durante esta sesión ejercitan sus habilidades para la elaboración de presupuestos, estimaciones, cálculos, definición de estrategias de relacionamiento con socios y planificación.

Objetivo general

Complementar el modelo de negocio, en los bloques que corresponden a la fuerza de producción.

Objetivos específicos.

- Identificar los recursos clave para la implementación del modelo de negocios
- Construir una red de apoyo identificando socios clave para la operación del modelo de negocios
- Definir las actividades clave para la ejecución del modelo de negocios
- Presentar en que consiste la fuerza de producción del modelo de negocios

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

Actividad 3.6.1 La fábrica de libretas

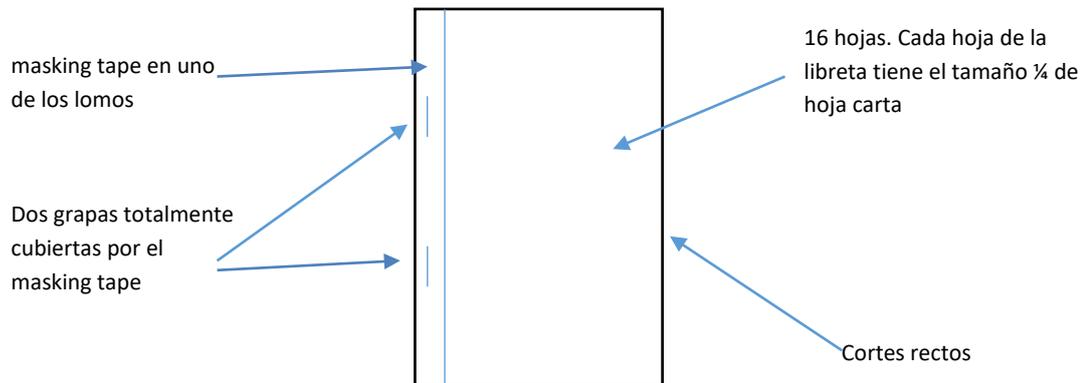
- **Tiempo:** 60 minutos
- **Objetivos:** Los Jóvenes experimentan en una simulación de una situación empresarial varias de las características personales que son necesarias para el éxito en los negocios.
- **Materiales necesarios:** Hojas de papel tamaño carta (para reciclaje), tijeras, engrapadoras, grapas, maskingtape, Reglas. Mesas de trabajo y sillas.
- **Habilidades principales:** Fijar metas, planificar, compromiso con la calidad, cumplimiento de la palabra dada.

Los jóvenes se enfrentarán posiblemente por primera vez a situaciones empresariales que pondrán al máximo sus capacidades. Es importante que el facilitador garantice la disposición de todos los materiales requeridos para el ejercicio.

Método

1. Explicar que el ejercicio consistirá en un concurso en el que una empresa Exportadora de Libretas de Papel, representada por el facilitador, escogerá a una empresa para firmar un convenio de abastecimiento de libretas.
2. Los jóvenes se reúnen en grupos de 4 a 6 integrantes. Cada grupo representará a una empresa concursante. Pida a los jóvenes que decidan un nombre para su empresa y que nombren a un Gerente.
3. Anuncie que la empresa exportadora, escogerá a aquella empresa que demuestre que es capaz de producir la mayor cantidad de libretas de buena calidad, sin desperdicio de material y en el tiempo fijado.
4. Las libretas que se fabricarán deberán tener las siguientes especificaciones:

Módulo 3: Listos para el emprendimiento



5. Por cada libreta recibida que cumpla con los estándares de calidad el grupo recibirá 10 puntos. Por cada libreta que presente al menos una de las siguientes fallas en la producción: cortes dispares en las hojas, cantidad de hojas incorrectas, manchas de suciedad en las hojas, masking tape mal colocado, grapas que sobresalen debajo del masking tape, masking tape retorcidos, la empresa tendrá una penalidad de 30 puntos negativos.
6. El ejercicio se realizará en dos fases: Fase de ensayo y Fase de producción.
7. La fase de ensayo tendrá una duración de 15 minutos. En esta fase, las empresas recibirán material necesario para elaborar al menos una libreta de práctica. Sobre la base de su experiencia deberán decidir cuántas libretas de alta calidad sería capaz de producir durante la fase de producción. Al finalizar la fase de ensayo, cada empresa entregará la hoja de compromiso en la que indicará cuántas libretas de alta calidad se comprometen a entregar en el plazo de 20 minutos. Además, entregarán una Hoja de Materiales necesarios para la producción. Todos los materiales, libretas elaboradas, tijeras etc. deben ser retirados de las mesas al finalizar la etapa de ensayo.
8. La fase de producción tendrá una duración de 20 minutos. Antes de iniciar la producción, el facilitador llamará a cada gerente para entregar el material solicitado. El facilitador entregará solamente el material que esté anotado en la Hoja de Materiales. Cuando ya todas las empresas tienen el material en sus mesas, el facilitador dará la señal de inicio de la etapa de producción. Cada cierto tiempo el facilitador, indicará cuantos minutos hacen falta para finalizar la fase de producción. Cumplidos los 20 minutos de la fase de producción, el facilitador indicará que ya no se podrá continuar produciendo libretas.

9. Control de calidad. El facilitador llamará al frente, sentado a una mesa, a cada gerente de las empresas de jóvenes. Cada gerente deberá presentar las libretas que su empresa ha fabricado. El facilitador deberá revisar minuciosamente cada una de las libretas. Al mínimo error encontrado en la fabricación, la libreta deberá ser rechazada explicando al gerente y al grupo la razón del rechazo. El facilitador puede auxiliarse en esta tarea por un "experto" invitado del exterior o bien, por un joven seleccionado previamente y que no se integrará a las empresas concursantes. El facilitador irá anotando en el rota folios, la cantidad de libretas que fueron aceptadas de cada una de las empresas y el puntaje que han ganado. Debe tenerse en cuenta que, por cada libreta aceptada, la empresa ganará 10 puntos. Por cada libreta rechazada, la empresa será multada por 30 puntos en contra. En la decisión final también deberá tomarse en cuenta el uso eficiente de los materiales. Las empresas que tienen menores índices de desperdicio de material deberán ser preferidas sobre las otras.
10. Al finalizar el control de calidad, se publicarán los resultados anunciando la empresa ganadora.
11. Pida a los participantes compartir sus emociones frente a los resultados obtenidos. Luego de escuchar las diversas manifestaciones de frustración en el caso de los que no ganaron o de satisfacción de parte de los ganadores, pídale que traten de mirar de una forma más tranquila la experiencia que acaban de vivir y usarla como una oportunidad de aprendizaje.

Discusión:

- ¿cuántas libretas se pusieron como meta? ¿por qué decidieron esa cantidad?
- ¿fue fácil o difícil alcanzar esa meta?
- ¿qué hicieron mejor los jóvenes de la empresa ganadora?

Muestre a los jóvenes el cartel con las 10 CEPs. Pregunte y anote en un rotafolios:

- ¿Cuáles características emprendedoras personales estuvieron presentes en este ejercicio?

Nota: la discusión debe conducir al grupo a identificar las siguientes CEPs

- Fijar metas
- Planificar
- Cumplir con contratos de trabajo
- Comprometerse con la calidad

Hoja de Compromiso

La Empresa _____ se compromete a entregar la cantidad de ____ libretas de papel, conforme las especificaciones de calidad, en un plazo de 20 minutos.

Fecha: _____ Firma del Gerente de la Empresa:

Hoja de Materiales

La Empresa _____ solicita los siguientes materiales para la fabricación de ____ libretas:

Descripción del material	Cantidad solicitada

Fecha: _____ Firma del Gerente: _____

Actividad 3.6.2 Recursos clave: ¿Que necesitamos para producir y operar?

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Identificar los recursos con los que cuentan para implementar el modelo de negocios.

Materiales:

- Rota folio
- Marcadores
- Formato en Word
- Hoja de cálculo en Excel

Habilidades principales: identificar recursos necesarios para implementar el emprendimiento

Habilidades secundarias: apropiar elementos del modelo de negocio.

Descripción

Como complemento a la actividad anterior se procede al llenado del modelo de negocio en la parte de recursos clave.

Paso a paso

1. Introduzca la pregunta generadora ¿Con qué recursos contamos y cuáles nos hacen falta?, al igual que en el juego de los aros necesitábamos de algunos recursos para poder participar y lograr los objetivos - promoviendo la participación para conocer su opinión al respecto, haga referencia a iniciar o potenciar negocios con los recursos que se tiene al alcance.

Establecer las dos categorías: Humanos y Materiales, los participantes listan según su propuesta de valor.

En el caso del recurso humano deben generar un organigrama de funciones del personal involucrado en el negocio.

En el caso de los recursos materiales los dividirán en dos grupos y para efectos de esta sesión solo se enfocarán en el inciso A:

- A. Plan de inversión: Equipos, Materiales, Suministros, Instalación
- B. Operación: Alquiler, servicios públicos, salarios, etc. – serán cuantificados en la sesión de costos.

2. En un formato los jóvenes escriben la lista de recursos que necesitan para implementar su negocio y luego chequean si cuentan con ellos o no cuentan con ellos. (Este ejercicio les prepara para la definición de un plan de inversión más avanzado) – este ejercicio está disponible en formato Word/ Excel, con el primero pueden reforzar el uso de la calculadora y con el segundo el uso de las TIC's)

Ejemplo:

Nombre del recurso	Valor aproximado	Lo tengo/ Propio	Me hace falta/ Externo
5 sillas	200.00	200.00	0.00
2 mesas	100.00	0.00	100.00
SUB TOTAL	A. 300.00	B. 200.00	C. 100.00
PORCENTUAL		$(B/A) \times 100$	$(C/A) \times 100$

- Los participantes presentan los resultados una vez completado el formato – luego realizan la sumatoria de cada ítem, al final se retroalimentan entre grupos. (Relación entre inversión propia y externa, sobre todo cuando la externa representa adquirir financiamiento – deuda) Se sugiere un aporte propio arriba de un 20% para respaldar la gestión de financiamiento.
- Es posible que el ejercicio se realice tomando en cuenta valores de referencia, debe solicitar a los participantes que realicen cotizaciones y actualicen la información la cual será presentada en la próxima sesión. Es importante que el facilitador haga rondas alrededor de las mesas de trabajo para estimular la creatividad y realismo.
- 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 3.6.3. Socios clave ¿Con quién contamos para operar el modelo?

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Construir una red de apoyo identificando socios clave para la operación del modelo de negocios.

Materiales:

- Rota folio
- Marcadores

Habilidades principales: identificar a personas o instituciones que contribuyen a la implementación del emprendimiento.

Habilidades secundarias: apropiar el elemento del modelo de negocio.

Descripción

Con la orientación de la ruta del modelo y partiendo de preguntas generadoras se llena el bloque de socios clave.

Paso a paso

- Introduzca la pregunta generadora ¿Con quién contamos para operar el modelo?, al igual que en el juego de los aros hay diferentes tipos de personas, en esta nueva etapa ocupamos de personas que nos

motivaran, otras que nos apoyaran con fondos, etc. – se requiere de relaciones fuertes y duraderas que nos ayuden a iniciar y mantener el modelo de negocios. Promueva una reflexión y pídale que identifiquen algunos socios clave.

2. Ahora pida a los participantes identifiquen a los socios según las siguientes categorías: Colaboradores, Proveedores, Distribuidores, Aliados, Familia.
3. Los participantes reflexionan y listan al menos 3 estrategias por categoría para mantener relaciones sanas con los socios clave. Ronde por los grupos para animarlos a pensar de forma creatividad.
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 3.6.4 Actividades clave ¿Qué necesitamos para implementar?

Tiempo: 35 minutos

Objetivo: Definir las actividades clave para la ejecución del modelo de negocios.

Materiales:

- Rota folio
- Marcadores
- Formato: Plan de acción

Habilidades principales: identificar qué actividades

Habilidades secundarias: apropiar elementos del modelo de negocio.

Descripción

Identificados los bloques principales se pretende con esta actividad que los jóvenes establezcan una ruta para que el modelo se materialice.

Paso a paso

1. Introducir la pregunta generadora ¿Qué se debe hacer para operar el modelo? – haga referencia al juego de los aros cuando establecieron metas que no pudieron cumplir, pregunte ¿Cómo se sintieron? – hable sobre algunas características necesarias para el establecimiento de metas: deje que ellos den ideas y luego proponga el siguiente acróstico: **R**ealista, **E**specífica, **M**edible, **A** tiempo, **R**elevante
2. Se enumeran los elementos que debe contener un plan de trabajo: Definición de meta, actividades clave, recursos necesarios, plazo – se deben considerar actividades desde la preparación de la propuesta hasta la puesta en marcha del modelo de negocios.
5. Cada grupo trabaja define su plan de actividades Ronde por los grupos para animarlos a pensar de forma creatividad.

6. 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 3.6.5 Discurso elevador 2: Fuerza de Producción

Tiempo: 15 minutos

Objetivo: Presentar en que consiste la fuerza de producción del modelo de negocios.

Materiales:

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

Habilidades principales: comunicar ideas de negocio de manera clara y convincente.

Habilidades secundarias: apropiar los elementos del modelo de negocio.

Descripción

Al igual que la sesión anterior se realiza el discurso de elevador para fortalecer su aprendizaje y presentar los avances del modelo de negocios.

Pasa 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 la tracción del modelo que consiste en los 3 bloques que se han construido en la sesión
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.

Módulo 3: Listos para el emprendimiento

- G. El gancho: Inquieta...sabías que...
- H. El dolor:
- I. el producto
- J. La fuente Presenta el motivo
- K. La solución: Presenta: Presenta a las personas involucradas (Talento)
- L. La salsa secreta: Presenta como funcional el modelo – a este nivel la tracción del modelo de negocios
- M. La salida: Invita a ser parte de la historia (Beneficios)

Discusión y reflexión

Propicie un espacio para valorar las presentaciones en general y fortalecer la competencia.

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

Proponen a los jóvenes para que compartan aquellas habilidades que han descubierto.

Considerar, planear, invertir, negociar, supervisar, proyectar, son parte de todo lo que debemos hacer cuando nos proponemos realizar aquello que soñamos. En esta sesión hemos aprendido como despertar nuestras cualidades y ponerlos para elaborar proyectos laborales, sea en una empresa ya instalada o una que podamos, con esfuerzo, lograr tener y proyectar.

Sigamos cada propuesta, evaluemos, consideremos y sopesemos las condiciones, viendo posibilidades, fijémonos un punto de referencia y aprendamos todo de aquello que pretendemos realizar.