

Módulo 4

Listos para el emprendimiento

Manual del facilitador

Módulo 4: Listos para el Emprendimiento

Muchos jóvenes quisieran poner su energía creativa en iniciar un nuevo negocio. Esta energía es una enorme ventaja. Sin embargo, el negocio debe ser rentable. Un plan de negocios es una declaración de objetivos de negocio que planifica cómo esos objetivos son alcanzables. Estas empresas deben servir a una necesidad local y ser rentables. Los jóvenes que estén interesados en El emprendedurismo también deben ser capaces de distinguir entre los servicios financieros confiables y no confiables, así como calcular el costo del crédito.

En este módulo los jóvenes aprenderán acerca de la planificación de negocios, el modelado de negocio y financiación. Los jóvenes también practican lanzando su propuesta de negocios a fin de establecer un capital inicial.

Objetivos del módulo

1 Los jóvenes identifican sus características emprendedoras personales y las aplican en la formulación de su emprendimiento personal.

2 Los jóvenes aprenden técnicas para identificar, priorizar, valorar y seleccionar ideas de negocios.

3 Los jóvenes adquieren los conocimientos básicos para desarrollar los componentes principales de un plan de negocios: mercado, costos y proyecciones financieras.

4 Los jóvenes utilizan el modelo canvas para desarrollar planes de negocio.

5 Los jóvenes son capaces de distinguir entre diferentes productos de préstamo y calcular con exactitud el verdadero costo del crédito.

6. Práctica para jóvenes lanzando una propuesta de negocio a potenciales patrocinadores" .

7 Los jóvenes aprenden de los líderes de negocios locales cómo ejecutar un negocio exitoso .

8 Los jóvenes son capaces de distinguir entre diferentes préstamos y calcular con exactitud el verdadero

costo del crédito y establecen la viabilidad del negocio.

9 Los jóvenes practican lanzando su propuesta a potenciales patrocinadores.

Hitos

* Se han pagado todos los préstamos.
* Ejercicio de selección de crédito realizado.
* Establecida la viabilidad del negocio y evaluadas las posibilidades de obtener financiación.
* Completado el 80% de las asignaciones del cuaderno de trabajo del módulo 3.

Sesiones

1. Cermonía de graduación y primer desembolso de préstamo
2. Identificación y prorización de ideas de negocio
3. Fijación de Mestas SMART, Análisis FODA y Prefactibilidad
4. Ejecutando un negocio exitoso y cooperativas
5. Establecimiento de objetivos SMART y el análisis FODA
6. Marketing, Producción y costos
7. La inversión y financiamiento
8. Estructuración del modelo de negocios
9. Lanzamiento de mi propuesta

Tabla de contenido

[Objetivos del módulo 1](#_Toc469659423)

[Sesiones 2](#_Toc469659424)

[Tabla de contenido 3](#_Toc469659425)

[Sesión 4.1: Ceremonia de Graduación y Primer Desembolso de Préstamo 6](#_Toc469659426)

[Introducción 7](#_Toc469659427)

[Actividad 4.1.1: Preparación de Galería 7](#_Toc469659428)

[Actividad 4.1.2: Recorrido por Galería. 7](#_Toc469659429)

[Actividad 4.1.3: Ceremonia de Graduación. 8](#_Toc469659430)

[Actividad 4.1.4: Introducción al Emprendedurismo. 9](#_Toc469659431)

[Actividad 4.1.5: Planificando el Mapeo de Oportunidades en la Comunidad 10](#_Toc469659432)

[Cierre 10](#_Toc469659433)

[Sesión 4.2: Identificación y priorización de la idea de negocio. 12](#_Toc469659434)

[Introducción 13](#_Toc469659435)

[Actividad 4.2.1: Estimulando el Pensamiento Creativo 13](#_Toc469659436)

[Actividad 4.2.3: Lluvia de ideas 14](#_Toc469659437)

[Actividad 4.2.4: Mapa Mental 15](#_Toc469659438)

[Actividad 4.2.5: Lectura Comprensiva 16](#_Toc469659439)

[Actividad 4.2.6: Vitalizador 17](#_Toc469659440)

[Actividad 4.2.7: Priorización de Ideas de Negocio (Microfiltro) 19](#_Toc469659441)

[Cierre 20](#_Toc469659442)

[Sesion 4.3: Fijación de Metas SMART, análisis FODA y Pre Factibilidad 21](#_Toc469659443)

[Objetivos de la sesión 21](#_Toc469659444)

[Introducción 22](#_Toc469659445)

[Actividad 4.3.1: Metas SMART 22](#_Toc469659446)

[Actividad 4.3.2: Establecimiento de Metas Personales 22](#_Toc469659447)

[Actividad 4.3.3: Introducción al FODA 23](#_Toc469659448)

[Actividad 4.3.4: Aplicación de3l FODA a la idea de emprendimiento seleccionada 23](#_Toc469659449)

[Cierre 24](#_Toc469659450)

[Sesión 4.4: Éxito en los negocios individuales y corporativos 25](#_Toc469659451)

[Objetivos de la sesión 25](#_Toc469659452)

[Introducción 26](#_Toc469659453)

[Actividad4.4.1: Factores de éxito en los negocios (participación de mentor) 26](#_Toc469659454)

[Actividad 4.4.2: Introducción a las Cooperativas. 28](#_Toc469659455)

[Actividad 4.4.3: Estudio de Caso Negocio Cooperativo 32](#_Toc469659456)

[Imprimible: Estudio de Caso: Cooperativa de Fabricación de Papel Twanano 35](#_Toc469659457)

[Cierre 36](#_Toc469659458)

[Sesión 4.5: Marketing, Producción y Costos 38](#_Toc469659459)

[Objetivos de la sesión 38](#_Toc469659460)

[Introducción 39](#_Toc469659461)

[Actividad 4.5.1: Participación en el Mercado (Maquina peladora de arroz) 39](#_Toc469659462)

[Actividad 4.5.2: Costos de Producción, Precio de Venta (Producción de sobres) 40](#_Toc469659463)

[Cierre 41](#_Toc469659464)

[Sesión 4.6: La Inversión y Financiamiento 42](#_Toc469659465)

[Introducción 43](#_Toc469659466)

[Actividad 4.6.1: El Costo del Proyecto 43](#_Toc469659467)

[Actividad 4.6.2: Lectura Comprensiva 44](#_Toc469659468)

[Parte 1: ¿Qué es un modelo de negocio? 44](#_Toc469659469)

[Parte 2: Piezas del modelo de negocio De Lienzo 45](#_Toc469659470)

[Imprmible: Modelo de Negocio De Lienzo 49](#_Toc469659471)

[Actividad 4.6.3: Estado de Pérdidas y Ganancias. 50](#_Toc469659472)

[Cierre 51](#_Toc469659473)

[Sesion 4.7: Estructuración del Modelo de Negocios 52](#_Toc469659474)

[Introducción 53](#_Toc469659475)

[Actividad 4.7.1: Introducción al Modelo Canvas 53](#_Toc469659476)

[Actividad 4.7.2: El Negocio Ideal 54](#_Toc469659477)

[Parte 1: discusión 54](#_Toc469659478)

[Parte 2: Plantilla de plan de negocios 55](#_Toc469659479)

[Plantilla de plan empresarial: imprimible 56](#_Toc469659480)

[Actividad 4.7.3: Elementos de un buen plan desde la perspectiva financiera (participación de un experto en micro finanzas. 63](#_Toc469659481)

[Aprendizaje de la alfabetización 64](#_Toc469659482)

[Cierre 64](#_Toc469659483)

[Sesión 4.8: Lanzamiento de mi propuesta 65](#_Toc469659484)

[Introducción 66](#_Toc469659485)

[Actividad 4.8.1: Cuatro Pajaros. 66](#_Toc469659486)

[Actividad 4.8.2: Preparación de Presentaciones 67](#_Toc469659487)

[Actividad 4.8.3: Presentación de Propuestas 69](#_Toc469659488)

[Actividad: El ejercicio de selección de producto de préstamo 71](#_Toc469659489)

[Productos: Préstamo imprimible 73](#_Toc469659490)

[Cierre 74](#_Toc469659491)

# Sesión 4.1: Ceremonia de Graduación y Primer Desembolso de Préstamo

En esta sesión, los jóvenes crearan un plan para su mapeo de oportunidades de la comunidad que les permitan asignar su comunidad diferentes oportunidades de negocio, oportunidades de servicio comunitario y centros de Formación vocacional. Los jóvenes también revisan lo que han aprendido juntos en el módulo 3 y celebran sus logros junto con los invitados.

Objetivos de la sesión

1. Se crea una galería de repaso sobre los aprendizajes adquiridos en el módulo 3.
2. Los jóvenes celebran sus logros con la participación de invitados especiales y son honrados en una ceremonia de graduación.
3. Los jóvenes comprenden el concepto de emprendimiento y diferencian los tipos de emprendimiento.
4. Los jóvenes conocen cuáles son las características emprendedoras personales y las identifican en ellos mismos.

**Notas para el facilitador:**

* El/la facilitador/a(s) tendrá que recordar a los jóvenes a cargo de mantener los artefactos (bibliotecario) para llevar los artefactos que él/ella mantiene desde el último módulo. El facilitador debe coordinar con antelación de este período de Jornadas con los jóvenes sobre cómo les gustaría celebrar y tomar medidas si es necesario para la música, globos u otros ornamentos, bebidas y aperitivos. Recuerde invitar a los mentores.

## Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: póster de objetivos de la jornada

1. De la bienvenido al grupo junto y recuérdeles que hoy es un momento para celebrar la finalización de la tercera fase del viaje de viabilidad y de empezar la cuarta etapa.
2. Explicar que en los próximos dos días van a salir a la comunidad y mapear diferentes oportunidades de negocio, oportunidades de servicio comunitario y centros de formación vocacional. Ellos pueden moverse alrededor de la comunidad y preguntar a sus padres, amigos o mentores para obtener información. Tenga en cuenta que hay invitados en el grupo hoy y pase directamente a la primera actividad.

## Actividad 4.1.1: Preparación de Galería

* + - Tiempo:  20 minutos
    - Objetivos:  Los Jóvenes crean un carrusel de ideas de lo hecho y aprendido en la etapa 3
    - Materiales necesarios: Artefactos del módulo 3
    - Habilidades principales: Organizar la información
    - Habilidades secundarias:

1. Divida el grupo en 11 pequeños grupos, uno para cada jornada en el módulo 3.
2. Junto con el grupo bibliotecario, ordene los artefactos y déselos a cada grupo, junto con materiales para colgarlos (por ejemplo, cinta o tachuelas).
3. Pida a cada grupo que cuelgue sus artefactos, de manera que todos los materiales estén colgados alrededor del espacio de aprendizaje en orden cronológico, desde el período de Jornadas 1 a 11. Los materiales deben ser colgados bastante alto para que todo el grupo se reúnen alrededor y verlos juntos.
4. Dele a cada grupo unos 15 minutos para preparar una breve presentación de 3 minutos sobre lo que el grupo hizo y lo aprendido durante cada jornada. Pueden resaltar cualquier memoria compartida o momentos divertidos, si así lo desean. El punto es ayudar a cada miembro que estaba ahí recordar la reunión y lo que él o ella han obtenido de ella como individuos y como grupo.

Actividad 4.1.2: Recorrido por Galería.

* + - Tiempo:  45 minutos
    - Objetivos: Los Jóvenes crean un carrusel de ideas de lo hecho y aprendido en la etapa 3
    - Materiales necesarios:
  + Habilidades principales: Mantener un sentido de esperanza y propósito; hablar y presentar en público
  + Habilidades secundarias: Comunicarse profesionalmente

1. Que todo el grupo se reúna alrededor de los materiales de la jornada 3. Que el grupo responsable de contar la historia de la jornada 3 de su presentación. Recuérdeles que tienen solamente 3 minutos. Después de que se haya hecho, que todos los presentes den al grupo y sí mismos una ronda de aplausos.
2. Pida a los presentes que cambien a la siguiente jornada y que ese pequeño grupo haga su presentación. Continúe alrededor del espacio de aprendizaje hasta que todos los 11 grupos hayan presentado.
3. Al final del carrusel de ideas pregunte si hay algún voluntario que quisiera decir unas pocas palabras acerca de lo que el grupo ha realizado la Jornada 3. La idea es dar al grupo y sus invitados una oportunidad para animar al grupo y felicitarlo por los logros del módulo 3.
4. Después de unos minutos, el facilitador debe concluir el tiempo con unas palabras de aliento y también resaltar algunos de los objetivos clave en el módulo 4, que se inaugura oficialmente hoy.

Actividad 4.1.3: Ceremonia de Graduación.

* + - Tiempo:   20 minutos
    - Objetivos:  Los jóvenes celebrar sus logros con invitados y son honrados en una ceremonia de graduación
    - Materiales necesarios: bebidas y refrigerio y sello/calcomanía adhesiva para la libreta de Jóvenes Listos
    - Habilidades principales: mantener un sentido de esperanza y propósito
    - Habilidades secundarias:

1. Pida a los mentores y presidente y secretario elegidos del grupo unirse al grupo facilitador en la parte delantera, mientras que el resto del grupo e invitados toman asiento.
2. Cada uno de los miembros del grupo han llegado a la parte delantera cuando su nombre es llamado por el facilitador para recibir la libreta del presidente, un sello o una calcomanía por la Realización del módulo 2 de la Secretaria, y un apretón de manos o felicitaciones de los mentores y facilitador(es).
3. Una vez que todos hayan recibido su libreta y el sello o calcomanía de finalización, invitar al grupo a quedarse y charlar mientras comparten algunos aperitivos y bebidas. Si hay música, puede ser tocada durante este tiempo.

* **Nota:** Cerca del final de la celebración, el de liderazgo y facilitador(s) del grupo deben trabajar juntos para bajar cuidadosamente todos los artefactos y apilarlos en orden para que el bibliotecario los pueda llevar a casa. Algunos de estos artefactos se utilizarán nuevamente al final de la ceremonia de graduación.

Actividad 4.1.4: Introducción al Emprendedurismo.

* + Tiempo:  25 minutos
  + Objetivos:  los jóvenes identifican qué despierta su interés y les da sentido
  + Materiales necesarios: una vela o linterna
  + Habilidades Principales:  Mantener una auto identidad positiva
  + Habilidades secundarias:  Concordar el trabajo con sus propios valores y competencias

Los jóvenes identifican qué despierta su interés y les da sentido.

**Método**

1. Siente a los jóvenes en un círculo.
2. Digamos que usted va a hacer una actividad donde todos se turnan hablando de su chispa.
3. Explique que una chispa es un interés o un talento que tiene la gente joven que les hace sentirse entusiasmados y es algo que él o ella disfruta hacer. Una chispa puede empezar por tocar un instrumento musical, escribir poesía, arreglar una motocicleta, el cultivo de plantas, y mucho más.
4. Dar un joven una linterna o una vela apagada. Pídale a la persona que conteste esta pregunta: ¿Cuál es mi chispa? Si la persona no está segura, pregúntele a esa persona lo que él o ella disfruta haciendo mejor durante su tiempo libre.
5. Haga que la persona pase la vela a la izquierda. Que la siguiente persona responda a la misma pregunta.
6. Ir alrededor del círculo hasta que todos hayan contestado a la pregunta.
7. Repita este proceso con las siguientes preguntas:
   1. ¿Que mantiene su chispa encendida?
   2. ¿Cuándo tienen tiempo para trabajar en su chispa?
   3. ¿Qué intenta apagar su chispa?
   4. ¿Quién apoya su chispa mejor?

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a que los grupos compartan algunos de sus comentarios para cada pregunta para todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué descubrió sobre las chispas por medio de esta actividad?
* ¿Por qué es importante tener una chispa?

## Actividad 4.1.5: Planificando el Mapeo de Oportunidades en la Comunidad

* + Tiempo:  20 minutos
  + Objetivos: Los Jóvenes crean un plan mapear su comunidad con diferentes oportunidades de negocio, oportunidades de servicio comunitario y centros de formación vocacional
  + Materiales necesarios:
  + Habilidades principales: Contribuir al bienestar de la comunidad
  + Habilidades secundarias:

La Comunidad tendrá la oportunidad de examinar críticamente a los jóvenes de su comunidad para encontrar oportunidades de empleo y de oportunidades para los proyectos de servicios comunitarios que se tratarán en jornadas posteriores.

**Método**

1. Explicar que en los dos próximos días, los jóvenes buscarán información acerca de su comunidad y crearan una lista de tres oportunidades: oportunidades de negocio, oportunidades de servicio comunitario y centros de formación vocacional.
2. Los jóvenes se reúnen en grupos de 3 y mapean en estos grupos.
3. Recuérdeles de tomar nota de todas las oportunidades que se encuentran en la comunidad.
4. Dígales que cada grupo compartirá sus resultados en la próxima reunión.
5. Otorgar a los grupos 5 minutos para discutir su plan para el ejercicio de mapeo. Pídales que piensen en donde irán, a qué hora irán, a quien se acercarán para obtener información.

## Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster con objetivo de la jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.
3. Cierre con unas palabras de aliento al grupo por haber completado tres módulos ya. Recordarles que hay dos más por ser completados antes de completar las fundaciones de viabilidad.
4. El siguiente módulo se denomina "Listos para el Emprendedurismo", y en él, discutiremos acerca de cómo ejecutar un negocio exitoso, visitaremos centros de formación vocacional en la comunidad y también aprenderemos a preparar nuestros planes de negocio y el lanzamiento de nuestras propuestas para obtener capital inicial.

* **Nota:** Cerca del final de la celebración, liderazgo y facilitador(s) del grupo deben trabajar juntos para bajar cuidadosamente todos los artefactos y apilarlos en orden para que el bibliotecario los pueda llevar a casa. Algunos de estos artefactos se utilizarán nuevamente al final de la ceremonia de graduación.

# Sesión 4.2: Identificación y priorización de la idea de negocio.

En esta sesión, los participantes explican brevemente y presentan lo que hemos trazado durante el mapeo de oportunidades de la comunidad. Los jóvenes comprender lo qué es la lluvia de ideas y cómo aportar ideas para el pensamiento creativo, solución de problemas y toma de decisiones. En esta jornada, los jóvenes vienen con diferentes ideas de negocios y actividades de servicio comunitario que les gustaría hacer en su comunidad. Por último, los jóvenes priorizarán y seleccionarán la mejor actividad de servicio a la comunidad y la idea de negocio a seguir.

Objetivos de la sesión

1. Los jóvenes aprenden a utilizar la lluvia de ideas para estimular el pensamiento creativo, resolución de problemas y toma de decisiones.
2. Los jóvenes aprenden a priorizar diferentes ideas y seleccionar la mejor.
3. Los jóvenes aprenden a usar el mapa mental para organizar y conectar ideas, resolver problemas y tomar decisiones.

**Notas para el facilitador:**

* Para esta Jornada los jóvenes deberían estar en un ambiente confortable, donde puedan compartir sus ideas, pensamientos y trabajar con otros participantes. El facilitador informa a los jóvenes de que ninguno de ellos debe ser crítico incluso si las ideas parecen poco realistas o no están de acuerdo con las ideas de las personas. El facilitador debe fomentar un debate abierto para ayudar a los participantes tímidos a unirse y hacer el ejercicio de aprendizaje de grupo divertido.

Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.

2. **Diga**: Hoy exploraremos el concepto de lluvia de ideas y mapeo de ideas para el pensamiento creativo, solución de problemas y toma de decisiones. También vamos a presentar nuestros resultados del mapeo de oportunidades de la comunidad y seleccionar ideas de negocio e ideas de servicio a la comunidad. Hoy vamos a tratar de ser lo suficientemente abiertos y encontrar diferentes ideas, reconocemos los esfuerzos de todos y respetamos su forma de pensar, por lo tanto, no vamos a validar o juzgar ideas. Solamente las generaremos de la forma en la que están.

3. Sostenga un poster con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregunte si los objetivos son claros y si tienen preguntas acerca de ellos.

## Actividad 4.2.1: Estimulando el Pensamiento Creativo

* + Tiempo:  15 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes practican pensar fuera de la caja para estimular el pensamiento creativo para resolver problemas
  + Materiales necesarios: un surtido de diferentes objetos
  + Habilidades principales:  pensar creativamente; Permanezca enseñable
  + Habilidades secundarias:  practicar solución de problemas adaptativa

Esta actividad es para ayudar a los jóvenes a pensar creativamente, utilizando los objetos conocidos y buscar diferentes formas creativas para utilizarlas.

**Método**

1. Recoger 5 elementos de diferentes tipos. Algunos ejemplos podrían incluir: una botella, bolsa, mesa, copa, y la llave de la casa. Usted es libre de recoger los elementos que desee.

2. Pedir a los jóvenes que enumeren el uso normal de estos objetos y, a continuación, se enumeran diferentes otras maneras inusuales de utilizar esos objetos. Por ejemplo, una botella puede ser utilizada como Jarrón de flores o una taza puede ser utilizada como un joyero.

3. Anímelos a que busquen tantas respuestas creativas como sea posible.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a los grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

• ¿Cree usted que esta actividad puede ser usada en los problemas de la vida real? ¿Cómo?

## Actividad 4.2.3: Lluvia de ideas

* + Tiempo:   45 minutos
  + Objetivos: Los Jóvenes analizan los resultados de su ejercicio de mapeo de oportunidades de la comunidad para ideas empresariales, ideas de servicio a la comunidad y la formación vocacional; los jóvenes aprenden a aportar ideas para el pensamiento creativo, resolución de problemas y toma de decisiones
  + Materiales necesarios: cinco etapas de la lluvia de ideas, rota folios, y marcadores
  + Habilidades principales: pensar creativamente; planificar y priorizar
  + Habilidades secundarias: práctica adaptativa de solución de problemas

El objetivo de esta actividad es que cada participante aporte ideas y genere ideas relacionadas con la asignación de oportunidades de la comunidad que habían hecho antes. Los participantes pueden escribir o dibujar ideas diferentes. El énfasis no debe ser sobre cómo los participantes pueden dibujar o escribir, sino más bien el contenido de las oportunidades de la comunidad que está siendo discutido.

**Método**

1. Escriba la palabra 'lluvia de ideas' en el rota folio.
2. Pida a los participantes qué entienden acerca de la lluvia de ideas y tome nota de esas definiciones en un rota folio.
3. Explique que la lluvia de ideas anima a la gente a buscar ideas y pensamientos.
4. Escribir los cinco pasos básicos para la lluvia de ideas en el rota folio:

* Definir claramente el tema que discutimos. Es importante ser preciso.
* Busque generar tantas ideas como sea posible en 15 minutos.
* No cambiar, criticar o evaluar ninguna idea.
* Alentar a todos los miembros a presentar tantas ideas como sea posible.
* Continúe hasta que todas las ideas se han presentado.

1. Pida a los participantes que formen grupos de 3, los mismos que se utilizaron en el ejercicio de mapeo. Asigne a cada grupo un "líder" que tiene la tarea de ayudar a los grupos a organizar su trabajo. Entregue a cada grupo un número.
2. Entregue a cada grupo una hoja de rota folio y algunos marcadores.
3. Informar a los participantes que tienen 10 minutos para recordar y enumerar o dibujar ideas relacionadas con las tres cosas que mapearon en el Mapeo de Oportunidades de la Comunidad: oportunidades de negocios, centros de formación vocacional, servicio a la Comunidad.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ideas de Negocios** | **Ideas de servicio a la comunidad** | **Centros de formación vocacional** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. Mientras hacen esto, asegúrese de visitar cada grupo para comprobar cómo lo están haciendo, y ofrecer algunas sugerencias, participar con el grupo, hacer preguntas, comentar y alabar.
2. Pregunte a los participantes si necesitan más tiempo. Si la respuesta es sí, darles 5 minutos más.
3. Cada representante de grupo presenta al resto de los jóvenes. Mientras los grupos que están presentando, el facilitador debe consolidar todas las ideas en tres listas en un rota folios: ideas de negocios, ideas de servicio a la comunidad y centros de formación vocacional.

* **Nota:** Mantenga esta lista como un artefacto del carrusel de ideas al final del módulo.

1. Alentar a los jóvenes a añadir más ideas si tienen alguna.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos para compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué oportunidades son escasas en su comunidad?
* ¿Qué oportunidades deben aumentarse en su comunidad?
* ¿Cuáles son otras maneras de utilizar el ejercicio de lluvia de ideas?

## Actividad 4.2.4: Mapa Mental

* + Tiempo:  15 minutos
  + Objetivos: los jóvenes aprenden a priorizar diferentes ideas y encontrar la mejor idea
  + Materiales necesarios: 3 mapas de carretera y rota folio.
  + Habilidades principales:  planificar y priorizar
  + Habilidades secundarias:  pensar creativamente

**Preparación**

Preparar tres sencillos mapas de carretera de un barrio en su comunidad en el papel de rota folios con antelación. Incluyen calles y nombres de calles en el mapa de modo que quede claro que esto es un mapa.

**Método**

1. Coloque los tres mapas de carreteras en tres partes diferentes del salón.
2. Formar tres equipos de 4-6 y pida a cada equipo que elija un hogar- punto de partida y destino en el mapa.
3. Alentar a los equipos a encontrar la mayor cantidad posible de diferentes rutas para llegar desde su punto de partida hasta su destino.
4. Lleve la cuenta de cuántas rutas consiguen. Pida a los jóvenes que discutan por qué les gusta o disgusta cada ruta.
5. Por último, pedirles que coincidimos en una ruta como un grupo.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué decisiones que tomó su equipo le ayudó a encontrar un montón de rutas?
* ¿Fue más difícil o más fácil para escoger una ruta como equipo de lo que habría sido hacerlo por sí mismo?
* ¿Cómo tomar una decisión definitiva si tienes dos o tres opciones que parecen igualmente buenas?
* ¿Qué puede ayudarle a tomar decisiones sabias?

## Actividad 4.2.5: Lectura Comprensiva

* + Tiempo:  15 minutos
  + Objetivos: los jóvenes aprenden a priorizar diferentes ideas y buscar la mejor idea
  + Materiales necesarios:
  + Habilidades principales: planificar y priorizar
  + Habilidades secundarias: contribuir al bienestar de la comunidad

1. Los jóvenes revisan la lista de ideas de negocio e ideas de servicio a la comunidad desde la jornada de intercambio de ideas y elegir una lista para trabajar.
2. Utilizando la herramienta de priorización, los jóvenes buscan una mejor idea para trabajar.
3. (Adjuntar los formatos de priorización de Claudia) Ella está finalizando en la traducción de ese material y lo compartirá con nosotros.

## Actividad 4.2.6: Vitalizador

* + Tiempo:  30 minutos
  + Objetivos: los jóvenes aprenden a mapear ideas para resolver problemas y tomar decisiones mediante una mejor comprensión de las relaciones entre ideas
  + Materiales necesarios: marcadores y rota folio.
  + Habilidades principales:  planificar y priorizar; organizar la información
  + Habilidades secundarias:  tomar decisiones informadas

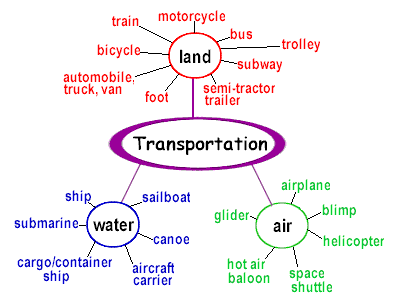
Crear un mapa mental puede concentrar todas las ideas de una lluvia de ideas, lo cual puede ayudar a los jóvenes a que hagan planes de servicios empresariales y de la comunidad.

**Método**

1. Escribir las palabras ‘Mapeo de Ideas’ en el rota folio.
2. Pregunte a los participantes qué entienden por mapeo de ideas y tomar nota de esas definiciones en un rota folios
3. Explíqueles que el mapeo de ideas es sobre hacer una lluvia de ideas de muchas ideas conectadas a una palabra clave y, a continuación, organizar estas ideas en una manera para comprender mejor la relación entre ellos. El Mapeo de Ideas también nos ayuda a tomar decisiones eficaces y resolver problemas.
4. El mapeo de ideas también le ayuda a:

* Enfocar sus pensamientos.
* Organizar las ideas en pasos de acción.

1. Explicar los cuatro pasos para el mapeo de ideas, y escribirlas en la pizarra. Utilice el siguiente diagrama para ayudar a los participantes a visualizar mejor el concepto.
2. El siguiente es un ejemplo de una lluvia de ideas y el diagrama de mapeo de ideas sobre transporte:



1. Escoja el problema social que se filtró en la herramienta de priorización y escribir en letras mayúsculas dentro de un círculo en el centro de un trozo de papel. Este será el primer nivel a partir del cual todas las ideas se centrarán alrededor.
2. ¡Lluvia de Ideas! Escriba sus ideas en cualquier parte alrededor del tema o problema social.

* Este paso es acerca de la libertad de pensamiento y la producción de ideas
* En primer lugar, piensen en un "segundo nivel" de ideas conectadas al tema central/problema social.
* A continuación, piensen en un "tercer nivel" de ideas, esta vez directamente relacionado con las ideas dentro del segundo nivel.

1. ¡Mapa mental! 'Mapee' las relaciones entre las ideas o puntos clave con líneas o flechas para conectar ideas de los niveles segundo y tercero al tema central/problema social. Este paso consiste en identificar las relaciones y la organización de ideas, (ej. ¿Cómo están relacionados?).
2. Junto a cada línea, escriba una frase clave para especificar la relación (contraste, comparación, causa efecto, definición, ilustración).
3. Utilice colores diferentes para conectar y agrupar ideas si lo desea.
4. Resumir y evaluar su mapa mental. Esto le ayudará a tomar medidas de acción para toma de decisiones eficaces.

• ¿Qué ideas son la más clara y enfocadas?

• ¿Cuáles son las prácticas y que puede girarse en pasos de acción?

* **Nota:**El facilitador debe animar a los participantes a dibujar sus propios mapas mentales sobre ideas de negocio e ideas de servicio.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a los grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué actividad te gustó más del ejercicio de mapa mental?
* ¿Qué actividad fue un reto para usted?
* ¿Por qué crees que el mapeo de ideas es importante?
* ¿Dónde más se pueden utilizar mapas mentales en las áreas de tu vida?

**Plan de Acción para libro de viabilidad**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha de la acción | Hora de la acción. | ¿Qué se hará? | ¿Quién participará? | ¿Cuál será el resultado? |
| * Para la próxima semana | * Hora de reunión   14.00 pm - 5:00 pm. | * Mapa Mental en mi idea de negocio personal | * Todos los jóvenes en la cohorte pero individualmente | * Mi idea de negocio |

## Actividad 4.2.7: Priorización de Ideas de Negocio (Microfiltro)

* + Tiempo:  45 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes seleccionan centros de formación vocacional de la lista COM Centros de Formación vocacional; Los jóvenes seleccionan unos pocos centros a visitar, siguiendo una serie de criterios
  + Materiales necesarios: un rota folio y marcadores.
  + Habilidades principales: planificar y priorizar; considerar una amplia variedad de ocupaciones
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es ayudar a los jóvenes a seleccionar los mejores centros de formación vocacional siguiendo diferentes criterios que el proyecto establece.

* **Nota**para el facilitador: los siguientes criterios se basan en el contexto de Ruanda. El proyecto debe establecer criterios para el contexto local y adaptar la siguiente lista y tabla.

**Criterios:** El centro de formación vocacional tiene que cumplir estos:

* Estar acreditados por el Gobierno (sigue el plan de estudios nacional, emite certificados reconocidos, instructores cualificados, tiene instalaciones estándar…)
* A una distancia razonable a pie para los jóvenes.
* Tiene buena reputación (conocido, recomendado por el PDA…)
* Posibilidad de asociación para pasantía o la colocación interna o externamente

**Método**

1. Los jóvenes deciden usar esta tabla para la clasificación de los diferentes centros de formación vocacional (1 para Sí y 0 para No).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Criterios  Centros de formación vocacional | Acreditación | Ubicación | Buena Reputación | Prácticas / Trabajo |
| centro de formación vocacional 1 |  |  |  |  |
| centro de formación vocacional 2 |  |  |  |  |
| centro de formación vocacional 3 |  |  |  |  |
| centro de formación vocacional 4 |  |  |  |  |

1. Basado en las puntuaciones, decidir con los jóvenes que centros de formación vocacional visitarán.

## Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.
3. Cerrar con unas palabras acerca de la importancia de la reflexión sobre diferentes ideas.
4. La próxima jornada se denomina "Tour de los centros de formación vocacional" y en la que visitaremos los centros de formación vocacional.

# Sesion 4.3: Fijación de Metas SMART, análisis FODA y Pre Factibilidad

## Objetivos de la sesión

1. Los jóvenes aprenden cómo formular metas SMART y establecen metas personales.
2. Los jóvenes aprenden cómo usar el análisis FODA para profundizar su comprensión de una determinada situación y tomar decisiones informadas.
3. Los jóvenes realizan un análisis de pre factibilidad de idea de negocio mediante trabajo de campo.

**Notas para el facilitador:**

Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada
    - 1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.
      2. Diga: Hoy nos vamos a visitar los mejores centros de formación vocacional que hemos seleccionado en la Jornada anterior. Vamos a reunir suficiente información para ayudarnos a decidir más tarde a aventurarnos en la formación profesional. Haremos tantas preguntas pertinentes como sea posible en los centros de formación vocacional y tomaremos nota de información interesante en nuestros libros de viabilidad.
      3. Sostenga un cartel con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregunte si los objetivos son claros y si tienen preguntas acerca de ellos.

## Actividad 4.3.1: Metas SMART

* + Tiempo:  15 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes son conscientes de los comportamientos requeridos mientras recorren los centros.
  + Materiales necesarios: una pelota, rota folio y marcadores
  + Habilidades principales:  parecer profesionales
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es captar las expectativas de los jóvenes antes de la gira como una línea base que posteriormente será comparada con la jornada de análisis después del tour. Esta actividad ayudará a comprobar la eficacia del tour.

**Método**

1. Los jóvenes hacen un círculo grande y son invitados a compartir sus expectativas sobre la experiencia del tour
2. Cuando uno obtiene la pelota, comparten sus expectativas y la lanzan a alguien.
3. El facilitador toma notas acerca de lo que los jóvenes están compartiendo.
4. Cuando todas las expectativas se han compartido, la lista se muestra a los jóvenes en caso de que deseen cambiar algo antes de que se guarde para ser utilizada posteriormente.

## Actividad 4.3.2: Establecimiento de Metas Personales

* + Tiempo:  60 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes son conscientes de los comportamientos requeridos mientras recorren los centros.
  + Materiales necesarios: un rota folio y marcadores.
  + Habilidades principales: parecer profesionales
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es ayudar a los jóvenes a desarrollar su código de conducta a seguir durante el tour del centro de formación vocacional. El facilitador también comparte con ellos cuáles son las reglas a seguir en diferentes centros específicos. Lo que es tolerable para los centros, las normas en las escuelas (código de vestimenta, tiempo, cómo hacer preguntas…)

**Método**

1. Invitar a los jóvenes a compartir las diferentes reglas a seguir a la hora del tour.
2. En un rota folio, anotar las diferentes normas que los jóvenes proponen y acuerdan.
3. Compartir con los jóvenes diferentes reglas específicas del centro de formación vocacional.
4. Al final, mostrar las reglas y hacer que los jóvenes se comprometen a seguirlas durante el tour.

## Actividad 4.3.3: Introducción al FODA

* + Tiempo:  120 minutos
  + Objetivos:  los jóvenes hacen el tour de los centros de formación vocacional, comprender los requisitos para inscribirse en diferentes centros de formación vocacional
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada
  + Habilidades principales:  considerar una amplia variedad de ocupaciones
  + Habilidades secundarias:  tomar decisiones informadas

1. Recordar a los jóvenes llevar su libro de viabilidad con ellos ya que se capturará una gran cantidad de información.
2. Los jóvenes siguen las presentaciones de los representantes de los centros y hacen preguntas.
3. Los jóvenes visitan las aulas, salas de exposiciones y talleres…
4. El facilitador también puede hacer preguntas para alentar a los jóvenes.

## Actividad 4.3.4: Aplicación de3l FODA a la idea de emprendimiento seleccionada

* + Tiempo:  20 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes comprenden los requisitos para inscribirse en diferentes centros de formación vocacional
  + Materiales necesarios: poster con objetivos de la jornada
  + Habilidades principales: considerar una amplia variedad de ocupaciones, entender los requisitos para tener éxito en el trabajo
  + Habilidades secundarias: percibir con precisión sus emociones

Después del tour, hágase las siguientes preguntas para la reflexión.

* ¿Se llenaron todas sus expectativas? Compruebe todas las expectativas en la lista
* ¿Usted califica para el centro de formación vocacional? ¿Cómo?
* Se puede considerar como una opción, ¿por qué?

## Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pida a 2-3 voluntarios decir lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada. Cerrar con unas palabras sobre el sendero de centros de formación vocacional.
3. Decir que el centro de formación vocacional es una buena opción para muchos, pero puede no ser lo mejor para usted. Es bueno estar en una sola opción en un área profesional. Le animamos a proseguir lo que le interesa.
4. La próxima jornada se denomina "Ejecución de una empresa exitosa" y en ella, invitaremos a los mentores para debatir acerca de las mejores prácticas que utilizan o que ven que la gente utiliza para ejecutar negocios con éxito.

Sesión 4.4: Éxito en los negocios individuales y corporativos

En esta sesión, los jóvenes identifican los factores que influyen en el éxito de un negocio. Mientras los jóvenes estudian las diferentes vías de medios de vida, tendrán que elegir entre las diferentes opciones que están disponibles. Si eligen su negocio, necesitan saber lo que se necesita para ejecutar un negocio exitoso. Si eligen las cooperativas, deben conocer los requisitos para el establecimiento y funcionamiento de cooperativas dentro de los reglamentos. Independientemente del modelo de negocio que elijan, los jóvenes necesitan apreciar el rol de carácter personal en la actualización el éxito de sus empresas.

## Objetivos de la sesión

1. Los líderes empresariales locales discutirán con los jóvenes cuáles son las claves para ejecutar con éxito un negocio.
2. Los jóvenes evaluarán su idea de negocio contra los indicadores de un negocio exitoso.
3. Los jóvenes aprenderán acerca de las estructuras de las empresas cooperativas y la esencia de su marco jurídico local.

**Notas para el facilitador:**

* El facilitador debería informar a la gente de negocios local de antemano que va a compartir sus propias experiencias sobre lo que hace que el negocio sea exitoso. Animarlos a compartir también sobre los errores que se han cometido en los negocios y cómo se han utilizado estas lecciones para mejorar su negocio. Asegúrese de que los hombres de negocios provienen de sectores donde los jóvenes probablemente se unirá durante este proyecto de pasantía.

## Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.
2. **Diga:** Esta jornada estará dividida en dos partes, una que se centrará en la ejecución de un negocio exitoso y el otro sobre las cooperativas.
3. Diga: Antes de entrar en las dos Jornadas, vamos a jugar un juego. Todos tendrán que estar interesado en las ideas que se desarrollarán a través de este juego.

## Actividad4.4.1: Factores de éxito en los negocios (participación de mentor)

* + Tiempo:  30 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes evalúan lo que creen ser los componentes más importantes para un negocio exitoso
  + Materiales necesarios: una docena de bucles de cuerda, aproximadamente 2-4 pies de diámetro cada una
  + Habilidades principales:  Identificar los factores de éxito empresarial
  + Habilidades secundarias:

La actividad ayudará a los jóvenes a reconocer las partes del negocio que son críticos para el éxito.

**Método**

1. Decir a los jóvenes que vamos a jugar un juego. Hágales saber que como un equipo, tienen un proyecto empresarial de pesca que necesitan establecer y tienen que identificar todos los posibles elementos que harán que su negocio tenga éxito. Cada componente estará representado por los círculos.
2. Pase varias longitudes de cuerda para todos los jóvenes. Si no hay cuerda disponible, puede utilizar grandes trozos de papel circular o tela. Los tamaños deben ser diferentes. Los jóvenes han buscado ideas respecto de aquellos componentes que haría su negocio un éxito.
3. Cuando un miembro menciona un componente, pídales que vengan al centro y formen un círculo alrededor de sí mismos con su cuerda o pararse sobre un trozo de papel circular. Que algunos otros jóvenes hablen de componentes adicionales de un negocio exitoso. Como se menciona, tienen que venir al centro y formar un círculo alrededor de sí mismos. Pedir aproximadamente 10 ideas. Que el resto de jóvenes estén alrededor del circulo y alentándolos.
4. Si todos están dentro de su círculo usted está listo para comenzar. Explique a los participantes que usted reproducirá música y cuando la música se detiene, podrá tomar un trozo de papel. En ese momento, todos deben poner rápidamente sus pies en el resto de los pedazos de papel. Más de una persona puede estar en el papel. Sin embargo, si usted no está en el papel tendrá que salir del juego.
5. Comenzar el juego: reproduzca música o haga que el grupo de vítores cante una melodía con tambores y otros instrumentos.
6. Como moderador, pare la música abruptamente y pida a todos que cambien a un nuevo círculo. Cuando el grupo está en tránsito, saque un círculo.
7. Una vez que todos tienen los pies dentro de los círculos, comience la música de nuevo hasta que pare la música de nuevo y de instrucciones al grupo para cambiar y tome otro círculo mientras el grupo está en tránsito.
8. Asesorar al grupo que eliminar círculos pueden representar componentes que ya no pueden ayudarlos con el negocio, y el grupo debe intentar que el negocio prospere, incluso sin ellos. Recordar al grupo que la regla cardinal de este juego es que mientras usted está en el juego, tus pies tienen que estar en un círculo. Los participantes comenzarán a abarrotarse dentro de los círculos (asegúrese de dejar un grande para el final). Aquellos cuyos pies estén fuera del círculo deben salir fuera del juego.
9. El juego termina cuando el grupo utiliza el último medio posible para tener el equipo dentro de un círculo que podría incluir sentados alrededor del círculo grande con sus pies apilados dentro de él, u otras formas creativas de hacer que varias personas estén en un espacio reducido.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a los grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* Pida al equipo que comparta sobre lo que ellos consideran ser componentes importantes de cualquier empresa para ser funcionales y aquellos que hacen prosperarla.
* Pida a los jóvenes que comparta las lecciones que se pueden sacar del juego en términos de qué ocurriría en una empresa si algunos de los componentes son retirados.

Actividad 4.4.2: Introducción a las Cooperativas.

* + Tiempo:  60 minutos
  + Objetivos: Los líderes empresariales locales han discutido con los jóvenes cuáles son las claves para el funcionamiento de un exitoso negocio
  + Materiales necesarios: Cómo ejecutar un exitoso negocio pequeño.
  + Habilidades principales: Identificar los factores de éxito empresarial
  + Habilidades secundarias: Desarrollar y utilizar una red profesional

El objetivo de esta actividad es que la gente de negocios local comparta con los jóvenes en lo que deben hacer para tener éxito en sus negocios.

**Método**

1. Comenzar haciendo que los jóvenes se asienten y sienten delante de la gente de negocios.
2. Introducir cada uno de los hombres/ mujeres de negocio presentes, así como introducción del programa jóvenes listos preparado para los hombres de negocios. Deje que los empresarios comprendan la importancia de su participación en la conformación de las opciones que los jóvenes tendrán después del programa de pasantías.
3. Dar a cada persona de negocios, 15 minutos para compartir sus experiencias en los negocios y especialmente en los componentes que han hecho sus negocios exitosos.
4. Después de todo, han compartido su experiencia, llevan un tiempo de preguntas y respuestas donde los jóvenes pueden hacer preguntas a la gente de negocios relacionados con la instalación y puesta en funcionamiento de negocios exitosos.
5. Agradezca a la gente de negocios por su tiempo y permítales apartarse en este punto.

**Actividad 4: comentarios del Grupo dirigida por el facilitador (10 minutos).**

1. Que el grupo señale elementos específicos que los empresarios han mencionado que han hecho prosperar sus negocios.
2. Que los jóvenes compartan sobre las lecciones que han aprendido importantes de la participación de los empresarios en la ejecución de negocios exitosos. Escribir estas ideas en un rota folio que pasará a ser un artefacto del Carrusel de Ideas y ceremonia de graduación al final del módulo.
3. Que los jóvenes escriban una lista de estos componentes en el libro de viabilidad. La lista podría incluir, entre otras:

Consejos sobre el funcionamiento de un exitoso negocio:

1. Ofrecer productos y servicios que la gente quiere comprar y no solo lo que usted quiere vender.
2. Elegir los productos y servicios que tienen un alto margen de beneficio.
3. Tener a las personas correctas que trabajen para usted - con los conocimientos pertinentes y ética en los negocios.
4. Tener un interés genuino en el cliente y responder a sus necesidades.
5. Tener una buena reputación para su negocio.
6. Deje que sus productos y servicios sean conocidos entre los clientes potenciales.
7. Seleccione una empresa que utiliza sus aptitudes y talento.
8. Tenga un plan de negocio que le permite centrarse en sus objetivos empresariales.
9. Finanzas:

* Piense en cómo recaudar capital para su negocio, incluyendo un préstamo de negocios.
* Mantener los costos bajos.
* Mantener un enfoque en la obtención de beneficios - más dinero entrando en el negocio que saliendo.
* Preparar y pagar impuestos

1. Asegurar permisos de negocios pertinentes necesarios.
2. Seleccione la ubicación adecuada dependiendo de su tipo de negocio.
3. Continue pensando en mejorar los servicios/ productos y generar otras nuevos para ampliar su negocio.
4. Obtenga un coach empresarial del cual puede depender para asesoramiento empresarial.

**PARTE 2: LAS COOPERATIVAS**

**Introducción:**

La jornada iluminara a los jóvenes sobre las cooperativas como una de las opciones que se podrían considerar. Utilice esta jornada para informarles acerca de la estructura de una cooperativa y los requisitos locales para ejecutar y participar en las cooperativas de su país. Consulte su Ley de Gobierno sobre cooperativas si está disponible.

**¿Qué es una cooperativa?**

  Una cooperativa, o co-op, es un grupo de personas que se unen y trabajan para lograr sus metas económicas compartidas a través de su propiedad conjunta operada democráticamente. Las cooperativas son similares en muchos aspectos a las empresas básicas. Ofrecen servicios similares, siguen prácticas comerciales similares, y tienen juntas de directores. No obstante, en aspectos importantes, las co-op son diferentes. A diferencia de las empresas que son propiedad de una sola persona o accionistas pasivos, una co-op es poseída por miembros y ejecutada democráticamente.

**¿En qué sectores operan las cooperativas?**

Las cooperativas son comunes en todos los sectores, incluidos los de salud, comercio minorista, la agricultura, el arte y las industrias de hostelería.

**¿Cómo se forma una cooperativa?**

Formar una cooperativa es diferente de formar cualquier otra entidad de negocio. Para empezar, un grupo de miembros potenciales deben acordar una necesidad común y una estrategia sobre cómo satisfacer esa necesidad. A continuación, un comité organizador realiza reuniones exploratorias, encuestas y análisis de factibilidad y costos antes de que cada miembro está de acuerdo con el plan de negocios.

**¿Cuáles son las ventajas de la cooperativa?**

• Menos impuestos. Los miembros de una cooperativa sólo son gravados una vez sobre sus ingresos de la cooperativa y no tanto en el nivel individual y el cooperativo.

• Oportunidades de financiación. Dependiendo del tipo de cooperativa que posee o participe, hay una variedad de programas de becas patrocinadas por el Gobierno para ayudarle a empezar.

• Reducir los costes y mejorar los productos y servicios. Aprovechando su tamaño, las cooperativas pueden más fácilmente obtener descuentos en suministros y otros materiales y servicios. Los proveedores tienen más probabilidades de ofrecer mejores productos y servicios, ya que trabajan con un cliente de más envergadura.

• La existencia perpetúa. Una estructura cooperativa aporta menos interrupciones y una mayor continuidad del negocio. A diferencia de otras estructuras empresariales, los miembros de una cooperativa de manera rutinaria pueden unirse o abandonar el negocio sin causar la disolución.

• Organización Democrática. La estructura democrática de una cooperativa asegura que atiende a las necesidades de sus miembros.

**¿Cuáles son las desventajas de una cooperativa?**

• La obtención de capital a través de inversores. Las cooperativas pueden sufrir de lento flujo de efectivo ya que el incentivo de un miembro para contribuir depende de cuánto se use los servicios y productos de la cooperativa.

• Falta de pertenencia y participación. Si los miembros no participan plenamente y ejercer sus funciones, ya sea votando o llevando a cabo operaciones diarias, entonces el negocio no puede funcionar a plena capacidad. Si la falta de participación se convierte en un problema constante para una cooperativa, podría correr el riesgo de perder sus miembros.

## Actividad 4.4.3: Estudio de Caso Negocio Cooperativo

* + Tiempo:  40 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes aprenderán acerca de las estructuras de las empresas cooperativas y la esencia de su marco jurídico local
  + Materiales necesarios: Ley de Gobierno sobre cooperativas, copias impresas de la  monografía Twanano, rota folio
  + Habilidades principales: entender los requisitos para tener éxito en el trabajo
  + Habilidades secundarias: identificar y actuar sobre las oportunidades

Ahora que los jóvenes entienden qué es una cooperativa escucharán y discutirán un caso de estudio para ampliar sus conocimientos a las cooperativas.

**Método**

1. Divida a los jóvenes en cinco grupos y entregue a cada grupo una copia del estudio de caso de la cooperativa Twanano.
2. Deje que cada grupo obtenga un moderador. Uno de los miembros leerá el estudio de caso, seguidos por debates sobre las preguntas concretas.
3. Volver a llamar a los grupos a plenaria y haga que diferentes grupos den un resumen de las respuestas que se les ocurrió.
4. Resumir estas Jornadas resaltando que las cooperativas son una de las opciones viables de negocios para los jóvenes.

**Documento: Estudio de Caso: Cooperativa de Fabricación de Papel Twanano**

**Antecedentes**

La Cooperativa de Fabricación de Papel Twanano se encuentra en el sur. Comenzó en octubre del 2000 con un grupo de 26 personas. Después de un corto periodo de tiempo un número de miembros abandonaron la cooperativa porque no estaban haciendo suficiente dinero, dejando a nueve miembros que operan la cooperativa. Otras cinco personas fueron reclutadas, elevando el número a los actuales 14 miembros (13 mujeres y un hombre).

La cooperativa tiene dos cursos de formación: That Wits Techniknon hizo la capacitación sobre la fabricación del papel reciclado y el COPAC hizo la capacitación sobre los principios cooperativos y en funcionamiento. COPAC desarrolló un estatuto y una guía trabajador-propietario con la cooperativa, que utilizan para regir la cooperativa. En 2001 estaban inscritos en el Registro de Cooperativas.

En términos de la ubicación física Twanano está bien establecido y tiene una ubicación ideal en el corazón de la ciudad y cerca de la Aldea Ecológica. Los contratistas construyeron el edificio en 2001.

**Las actividades de la cooperativa**

 La actividad principal del Twanano es hacer productos de papel reciclado de materiales recogidos de la comunidad y negocios locales en el área de Midland. Por ejemplo, la cooperativa hace las bolsas de regalo, tarjetas de felicitación y carpetas de conferencia a partir de papel reciclado y residuos biodegradables tales como cáscaras de plátano, caña de azúcar, carrizos, juncos etc.

**Desafíos**

La cooperativa no ha hecho el suficiente mercadeo de sus productos o de enlace con las empresas locales. Se queja de que no tienen suficientes materiales reciclables, pero los miembros no garantizan recoger los materiales de las empresas, la comunidad, etc. Una de las debilidades de la cooperativa es que no ha puesto suficiente tiempo y energía en la comercialización de sus operaciones. Hay una tendencia a culpar a otros por no comprar sus productos sin mirar críticamente sus esfuerzos para mantener el enlace con la comunidad y las empresas y la comercialización de sus productos. Por ejemplo, el cliente confiable de la cooperativa es Wits Technikon, lo cual indica que ellos simplemente han dependido del compromiso de Wits Technikon desde que comenzó el proyecto. Los esfuerzos de marketing no se han enfocado eficazmente en su comunidad o en las empresas locales y hay poco seguimiento con las empresas acerca de la adquisición de los productos. Mientras que la cooperativa tiene un plan de negocio no lo utiliza como guía para planear sus actividades o sus productos.

Los miembros han sido entrenados en la fabricación de papel y cooperativas, pero sienten la necesidad de una formación mucho más a fondo. Ellos se han acercado al fondo de los jóvenes Umsobomvu para asistencia en capacitación y están a la espera de oír de ellos.

La cooperativa no hace regularmente un superávit, más depende de cuánto se vende en cualquier mes dado. No se pagan un salario normal, sino que dividen el excedente igualmente entre ellos mensualmente.

La cooperativa tiene una junta de ocho personas, que incluye al presidente, secretario y tesorero. Mientras que la cooperativa está funcionando, no ha mantenido los principios de organización adecuada de celebrar reuniones generales anuales. Esto se debió en parte al hecho de que entre 2001 y 2005 sólo hubo nueve miembros, todos los cuales trabajaron estrechamente con los demás y tomaron decisiones colectivas con regularidad. Por otra parte, las decisiones siempre se han hecho de una manera abierta y transparente. En 2004 cinco nuevos miembros fueron reclutados y se celebró una reunión general anual en 2005, que re-eligió el mismo ejecutivo. Los ocho miembros del ejecutivo son responsables del funcionamiento general de la cooperativa.

Actualmente, la cooperativa está tratando de obtener financiación adicional ya que sus máquinas no están funcionando y no tienen el capital para reparar o sustituirlos. Además, están tratando de conseguir financiación para adquirir más equipo. Todos los miembros opinaron que una mayor capacitación en liderazgo, marketing, finanzas, etc. se necesita desesperadamente para todos los miembros de la cooperativa. Ellos se enfrentan a muchos retos, pero no sienten que están bien equipados para resolver estos desafíos.

Al igual que muchas cooperativas, Twanano no ha encontrado el gobierno o los funcionarios electos como un apoyo. Twanano se acercó a las escuelas locales para comprar sus productos, pero las escuelas dijeron que el gobierno adquiere sus productos de papel para ellos. Twanano ha fallado en desarrollar vinculaciones productivas con el gobierno. No obstante, están produciendo y tratando de hacer crecer la cooperativa.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a los grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Cuál es el objetivo de la cooperativa Twanano?
* ¿Cuáles son los productos que la cooperativa Twanano vende?
* ¿Qué se puede aprender sobre jóvenes trabajando juntos desde la cooperativa Twanano?
* ¿Cuáles son las ventajas de trabajar en una cooperativa?
* ¿Cuáles son las desventajas de trabajar como una cooperativa?
* Como grupo, ¿formaría una cooperativa?
* ¿Cuál sería el objetivo?
* ¿Cuáles serían de los productos?
* ¿Qué oportunidades existen en la comunidad para formar una cooperativa (Ruanda: apoyo gubernamental, los jóvenes ya se conocen ahora, fácilmente pueden trabajar juntos)?

Imprimible: Estudio de Caso: Cooperativa de Fabricación de Papel Twanano

**Antecedentes**

La Cooperativa de Fabricación de Papel Twanano se encuentra en el sur. Comenzó en octubre del 2000 con un grupo de 26 personas. Después de un corto periodo de tiempo un número de miembros abandonaron la cooperativa porque no estaban haciendo suficiente dinero, dejando a nueve miembros que operan la cooperativa. Otras cinco personas fueron reclutadas, elevando el número a los actuales 14 miembros (13 mujeres y un hombre).

La cooperativa tiene dos cursos de formación: That Wits Techniknon hizo la capacitación sobre la fabricación del papel reciclado y el COPAC hizo la capacitación sobre los principios cooperativos y en funcionamiento. COPAC desarrolló un estatuto y una guía trabajador-propietario con la cooperativa, que utilizan para regir la cooperativa. En 2001 estaban inscritos en el Registro de Cooperativas.

En términos de la ubicación física Twanano está bien establecido y tiene una ubicación ideal en el corazón de la ciudad y cerca de la Aldea Ecológica. Los contratistas construyeron el edificio en 2001.

**Las actividades de la cooperativa**

 La actividad principal del Twanano es hacer productos de papel reciclado de materiales recogidos de la comunidad y negocios locales en el área de Midland. Por ejemplo, la cooperativa hace las bolsas de regalo, tarjetas de felicitación y carpetas de conferencia a partir de papel reciclado y residuos biodegradables tales como cáscaras de plátano, caña de azúcar, carrizos, juncos etc.

**Desafíos**

La cooperativa no ha hecho el suficiente mercadeo de sus productos o de enlace con las empresas locales. Se queja de que no tienen suficiente materiales reciclables, pero los miembros no garantizan recoger los materiales de las empresas, la comunidad, etc. Una de las debilidades de la cooperativa es que no ha puesto suficiente tiempo y energía en la comercialización de sus operaciones. Hay una tendencia a culpar a otros por no comprar sus productos sin mirar críticamente sus esfuerzos para mantener el enlace con la comunidad y las empresas y la comercialización de sus productos. Por ejemplo, el cliente confiable de la cooperativa es Wits Technikon, lo cual indica que ellos simplemente han dependido del compromiso de Wits Technikon desde que comenzó el proyecto. Los esfuerzos de marketing no se han enfocado eficazmente en su comunidad o en las empresas locales y hay poco seguimiento con las empresas acerca de la adquisición de los productos. Mientras que la cooperativa tiene un plan de negocio no lo utiliza como guía para planear sus actividades o sus productos.

Los miembros han sido entrenados en la fabricación de papel y cooperativas, pero sienten la necesidad de una formación mucho más a fondo. Ellos se han acercado al fondo de los jóvenes Umsobomvu para asistencia en capacitación y están a la espera de oír de ellos.

La cooperativa no hace regularmente un superávit, más depende de cuánto se vende en cualquier mes dado. No se pagan un salario normal, sino que dividen el excedente igualmente entre ellos mensualmente.

La cooperativa tiene una junta de ocho personas, que incluye al presidente, secretario y tesorero. Mientras que la cooperativa está funcionando, no ha mantenido los principios de organización adecuada de celebrar reuniones generales anuales. Esto se debió en parte al hecho de que entre 2001 y 2005 sólo hubo nueve miembros, todos los cuales trabajaron estrechamente con los demás y tomaron decisiones colectivas con regularidad. Por otra parte, las decisiones siempre se han hecho de una manera abierta y transparente. En 2004 cinco nuevos miembros fueron reclutados y se celebró una reunión general anual en 2005, que re-eligió el mismo ejecutivo. Los ocho miembros del ejecutivo son responsables del funcionamiento general de la cooperativa.

Actualmente, la cooperativa está tratando de obtener financiación adicional ya que sus máquinas no están funcionando y no tienen el capital para reparar o sustituirlos. Además, están tratando de conseguir financiación para adquirir más equipo. Todos los miembros opinaron que una mayor capacitación en liderazgo, marketing, finanzas, etc. se necesita desesperadamente para todos los miembros de la cooperativa. Ellos se enfrentan a muchos retos, pero no sienten que están bien equipados para resolver estos desafíos.

Al igual que muchas cooperativas, Twanano no ha encontrado el gobierno o los funcionarios electos como un apoyo. Twanano se acercó a las escuelas locales para comprar sus productos, pero las escuelas dijeron que el gobierno adquiere sus productos de papel para ellos. Twanano ha fallado en desarrollar vinculaciones productivas con el gobierno. No obstante, están produciendo y tratando de hacer crecer la cooperativa.

## Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de la jornada.
2. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.
3. Cerrar con unas palabras acerca de la importancia de conocer los factores que influyen en el éxito de un negocio.
4. Recuerde a los participantes que, para su asignación, necesitarán realizar las actividades de la sección de reflexión de la jornada. La próxima jornada se denomina fijación de objetivos SMART y análisis FODA.

# Sesión 4.5: Marketing, Producción y Costos

En esta sesión, los jóvenes van a entender qué es el establecimiento de objetivos SMART y aplicarlo en su servicio a la comunidad ideas e ideas de negocio. Los jóvenes empezarán a perseguir sus ideas de servicio comunitario y un plan de cómo llevarlas a la práctica. La reunión servirá también para que los jóvenes puedan entender cómo usar el análisis FODA para ayudarles a determinar lo que debe hacer para tomar decisiones informadas que les ayuden a alcanzar su meta. Mientras el análisis FODA puede ser usado para un negocio, nos centraremos en la utilización de este análisis para el proyecto de servicio comunitario de los jóvenes que se llevarán a cabo en este curso.

## Objetivos de la sesión

1. Los jóvenes saben cómo establecer metas SMART para negocios, servicio y vida.
2. Los jóvenes comprenden cómo usar el análisis FODA para profundizar su comprensión de la situación y a tomar decisiones más informadas (usar el análisis FODA para hacer un análisis de su comunidad, que puede ser usado como referencia cuando diseñan su proyecto de servicio comunitario en el módulo 5).

**Notas para el facilitador:**

* El/la facilitador/a(s) tendrán que preparar la palabra inteligente y SWOT tablas en la cartelera con antelación para utilizarlos con los jóvenes

Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Bienvenido al grupo de nuevo y dígales que hoy van a aprender acerca de dos potentes herramientas para planificar y ejecutar con éxito sus negocios, pero también para tomar decisiones y planificar su vida. Dígales que hoy van a formar grupos de servicios comunitarios y estos grupos continuarán funcionando hasta que el servicio comunitario sea realizado.
2. Explicar a los jóvenes que, a fin de que ellos puedan planificar adecuadamente su idea de servicio a la comunidad e ideas de negocio, necesitan saber cómo comenzar. SMART es una herramienta que les ayuda a descomponer cada objetivo en un conjunto específico de tareas y actividades, que a su vez les ayudará, alcanzar sus objetivos finales.
3. El FODA es una herramienta de planificación estratégica que los grupos utilizarán para evaluar los factores internos y externos que participan en su comunidad/empresa. Al hacerlo, los grupos podrán saber de antemano si su empresa financiera o social tiene una posibilidad de éxito o no, y qué acciones deben llevarse a cabo para realizar más progresos.

## Actividad 4.5.1: Participación en el Mercado (Maquina peladora de arroz)

* + Tiempo:  60 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes saben cómo establecer metas SMART para negocios, servicio y vida
  + Materiales necesarios: poster de tabla SMART
  + Habilidades principales:  planificar y priorizar; tomar la iniciativa
  + Habilidades secundarias:

Los jóvenes tienen metas, pero haciéndolos SMART (inteligentes) verán cómo hacer realidad estos objetivos.

**Método**

1. Cuelgue el rota folios con la palabra 'SMART' en ella.
2. Explicar una letra a la vez. Utilizando ejemplos dados aquí permita a los participantes dar más ejemplos
3. Al explicar los ejemplos anteriores, asegúrese de que los participantes entiendan que dividiendo cada objetivo en tareas específicas, podrán centrarse mejor y hacer los ajustes necesarios a su proyecto
4. Por ejemplo, la transición de "orientado a la acción" a "realista" tiene el grupo ajustando el número de días de la semana que son capaces de caminar en lugar de gastar dinero en transporte y cuántas acciones quieren ser capaces de comprar, sobre la base de sus habilidades.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Cómo son los objetivos SMART diferentes que las metas regulares? ¿Cómo pueden los objetivos SMART ayudarle a conseguir sus objetivos?
* ¿Usted ha cambiado su objetivo? ¿Cómo?
* ¿Cómo podemos aplicar SMART en nuestra vida cotidiana?

## Actividad 4.5.2: Costos de Producción, Precio de Venta (Producción de sobres)

* + Tiempo:  60 minutos
  + Objetivos: los jóvenes saben cómo establecer metas SMART para negocios, servicio y vida
  + Materiales necesarios: rota folio y marcadores
  + Habilidades principales: comunicarse profesionalmente; dar y recibir retroalimentación constructiva
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es que los participantes comprendan que no pueden lograr los objetivos a largo plazo sin antes lograr metas a corto plazo.

**Método**

1. Los participantes tienen que formar parejas dentro de sus grupos permanentes.
2. Entregue a cada participante una hoja de papel y lápices/ bolígrafos.
3. Pida a cada participante que piense en una meta a corto plazo que les gustaría lograr dentro de una semana.
4. Los participantes deberán escribir SMART verticalmente hacia abajo en su papel, y escribir un objetivo para cada letra.
5. Una vez que hayan hecho esto, los participantes deberán cambiar los papeles con su pareja y comprobar que cada letra de la meta SMART de su compañero les ayudará a lograr su objetivo de corto plazo dentro de una semana.
6. Si el objetivo SMART no es Específico, Medible, orientado a la acción, realista y con plazos fijos, entonces debería estudiarlo y hacer los ajustes necesarios.
7. Deles 10 minutos para hacerlo, y luego pedir a los pares llegar a la parte delantera del aula y compartir sus objetivos SMART con el grupo.
8. Los participantes han hecho llegar a los grupos y dedicar tiempo a decidir sobre el objetivo SMART para el proyecto comunitario.
9. De 10 minutos a los jóvenes para alinear su proyecto con la herramienta SMART
10. Cada uno de los grupos permanentes presentan sus objetivos SAMRT para los servicios a la comunidad a los otros grupos.
11. Reserve algún tiempo para contestar cualquier pregunta que pueda tener acerca del asunto social que deseen utilizar en sus proyectos.
12. Cierre con cómo poder alcanzar las metas a corto plazo ayudará a los participantes a ser capaces de alcanzar objetivos a largo plazo.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿La mayoría de los objetivos fueron específicos? Si no, ¿cómo pueden los participantes hacerlo más específico?
* ¿Cómo podrán los participantes supervisar su progreso?
* ¿El objetivo se basa en el talento, debilidades y fortalezas de cada participante?
* ¿Una semana va a ser el tiempo suficiente para alcanzar el objetivo?

Revise SMART como una técnica para ayudar a los grupos a planificar adecuadamente su proyecto de servicio comunitario e ideas de negocio:

* Revise la lista de SMART escrita en la actividad de arranque de nuevo.
* Señalar que la fijación de metas dará a los participantes un sentido de propósito para ayudar a controlar su futuro.
* Con SMART, pueden manejar mejor y superar las dificultades y los obstáculos.

Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Sesion

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pida a 2-3 voluntarios decir lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.

# Sesión 4.6: La Inversión y Financiamiento

En esta sesión Los jóvenes aprenden acerca de los modelos de negocio y comprenden la importancia de construir el modelo de negocio. Los jóvenes analizan los diferentes bloques de un modelo de negocio y cómo cada bloque es importante para un negocio. Este módulo también proporciona las competencias para aplicar el modelo de negocios para sus propias empresas, a fin de tener suficiente información para redactar sus planes de negocio. Al final de esta Jornada los jóvenes serán capaces de analizar un negocio utilizando el modelo de negocio de Formato De Lienzo.

Objetivos de la sesión

1. Los jóvenes comprenden los componentes y la utilización del modelo de negocio de Lienzo.
2. Los jóvenes profundizan sus planes empresariales básicos, describiendo sus segmentos de clientes, propuesta de valor, las relaciones con los clientes y canales.
3. Además los jóvenes elaboran sus planes de negocio, describiendo sus recursos clave, estructura de costos, ingresos y socios clave.
4. Los jóvenes comprenden tres enfoques para establecer un precio: el costo de valor (qué mercado oso) y competitivo.

**Notas para el facilitador:**

* El/la facilitador/a(s) tendrán que preparar el modelo de negocio de Formato De Lienzo en la cartelera.

## Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.

2. Diga: Hoy exploraremos el concepto de modelización de negocios; analizaremos los distintos componentes del modelo de negocio y comprenderemos la importancia del modelo de negocio. También vamos a elegir una empresa para explorar utilizando el modelo empresarial De Lienzo.

3. Los jóvenes dicen que ellos también explorarán sus propios negocios usando el modelo empresarial De Lienzo.

3. Sostenga un cartel con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregunte si los objetivos son claros y si tienen preguntas acerca de ellos.

## Actividad 4.6.1: El Costo del Proyecto

* + Tiempo:  40 minutos
  + Objetivos:
  + Materiales necesarios: rota folio y marcadores
  + Habilidades principales:  Identificar los factores de éxito empresarial; coincidir con trabajar con sus propios valores y competencias
  + Habilidades secundarias:

Esta actividad ayudará a los jóvenes a pensar en todo lo que necesita para ejecutar con éxito un negocio. Se alienta a los jóvenes a pensar en formas creativas para dirigir una empresa. Ej. De idea de negocio: comida rápida en la comunidad. Alentar a los jóvenes a trabajar con una empresa de su elección.

**Método**

1. Los jóvenes han de formar equipos de cuatro (más o menos).
2. Dé a cada equipo una hoja grande de papel para escribir o dibujar todo lo que se necesita para ejecutar el negocio
3. Alentar a los equipos a hablar acerca de los problemas y dificultades que existen actualmente en su propio negocio
4. Entonces que cada equipo comparta de lo que hablaron o su dibujo al resto del grupo mientras sugieren una o dos ideas de cómo sus negocios sería incluso mejor.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué es lo que supo acerca de tu idea de negocio?
* ¿Cuáles son las cosas más importantes para poder ejecutar con éxito un negocio?
* ¿Cuáles son las necesidades de un negocio menos importantes?

## Actividad 4.6.2: Lectura Comprensiva

* + Tiempo:  55 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes entienden los componentes y el uso del modelo de negocio de Lienzo
  + Materiales necesarios: modelo de negocios de Lienzo en un rota folios
  + Habilidades principales: Identificar los factores de éxito empresarial
  + Habilidades secundarias: Organizar la información; tomar decisiones informadas

El  modelo de negocio de Lienzo es la herramienta que los jóvenes deberían utilizar para mirar todos los factores que podrían influir en sus futuras empresas.

**Método**

Parte 1: ¿Qué es un modelo de negocio?

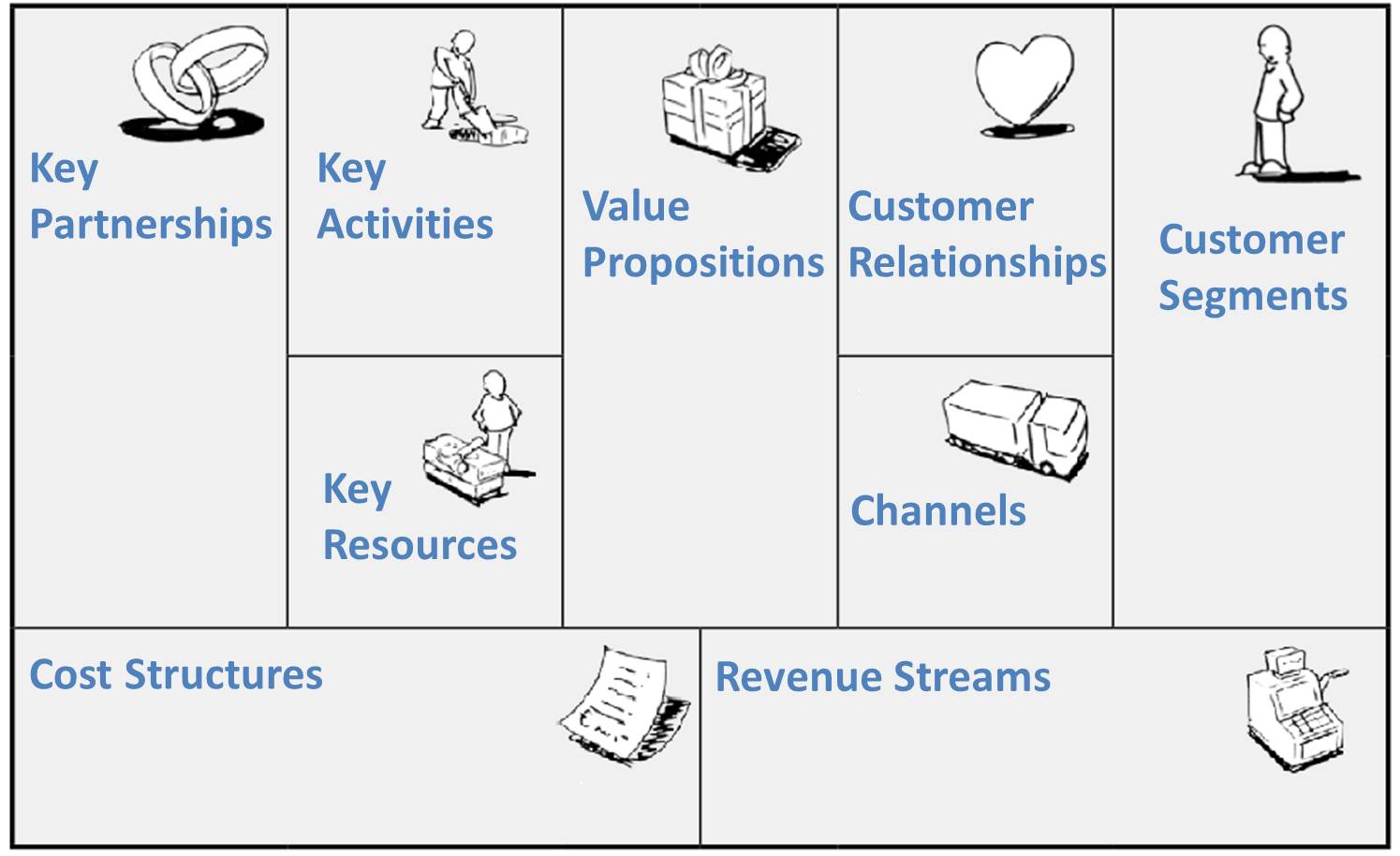
1. Para introducir los jóvenes a modelos de negocio, hágase las siguientes preguntas:

* ¿Por qué las personas comienzan negocios?

1. Después de escuchar sus ideas dicen:
2. La mayoría de las personas comienzan negocios para conseguir el dinero, pero se olvidan de que ellos no pueden obtener dinero a menos que tengan el cuidado de las necesidades y resolver los problemas de los clientes. En estos días las empresas que son clientes están orientadas principalmente a triunfar.
3. Escriba la palabra "Modelo de Negocios De Lienzo" en el rota folio y preguntar:

* ¿Qué sabe acerca de un modelo de negocio?

1. Después de reunir sus ideas, dígales que: un modelo de negocio es una representación de cómo una empresa pretende hacer dinero. Esto puede ser bien descrito a través de los 9 bloques de construcción se ilustra en el siguiente gráfico, que nosotros llamamos "modelo de negocios de Lienzo".



Parte 2: Piezas del modelo de negocio De Lienzo

1. Haga que los jóvenes adivinen cuántas piezas puede tener un negocio de lienzo
2. Tras su adivinar, les dicen que son 9 y caminar a través de ellos, con los jóvenes.
3. Haga las siguientes preguntas

* ¿Cuál es el propósito de un modelo de negocio?

1. Decir que: este modelo de negocio es acerca de cómo una empresa hace dinero. Es muy importante aprender acerca del modelo de negocio y crear uno para su negocio porque es el espejo en el que la gente vea su negocio y entender bien. Los nueve bloques del modelo de negocio abarcan cuatro áreas principales de negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad financiera. El modelo de negocio de cómo va a dirigir su negocio.

***Parte I: segmentos de clientes***

Los diferentes grupos de personas un negocio pretende llegar y servir.

Di: Sin clientes, ninguna empresa puede sobrevivir por mucho tiempo. Para poder satisfacer a todos sus clientes que usted necesita para clasificarlos en segmentos diferentes, dependiendo de sus necesidades, comportamientos u otros atributos.

* Diferentes necesidades justificar diferentes ofertas
* Se alcanzan a través de diferentes canales
* Se requieren diferentes tipos de relaciones.

¿Quiénes son nuestros clientes diferentes?

Ejemplo: un hotel boutique en la comunidad puede tener 3 diferentes segmentos de clientes

* La gente en la comunidad que compran cada día en pequeña cantidad
* La gente de la aldea vecina que compran cada sábado y en gran cantidad
* La escuela a la cual la boutique suministra pan de cada día a las 10

***Parte II: Propuesta de valor***

El paquete de productos y servicios que crean valor para un determinado segmento de clientes.

Di: la propuesta de valor es la razón por la que la gente compre de un negocio y no en la otra. Como los clientes se encuentran en los diferentes segmentos, la propuesta de valor es la selección de productos/servicios que atiende a las necesidades de diferentes segmentos de clientes. A veces, es similar a la oferta existente en el mercado con características añadidas; a veces es una nueva oferta.

¿Qué valor tiene que ofrecemos a nuestros clientes diferentes?

¿Estamos satisfaciendo lo que el cliente necesita?

Ejemplo: una peluquería tiene tres proposiciones de valor para sus clientes:

* Para los niños que vienen en grupos cada sábado
* Para clientes habituales
* Para aprendices,

***Parte III: Canales***

El modo en que la empresa se comunica con los clientes y alcanza su segmento para entregar la propuesta de valor.

Di: la forma de llegar a sus clientes les hará quedarse o irse. Los canales desempeñan un papel importante porque saben más acerca de su negocio, y con canales que usted entregue su proposición de valor.

¿Cómo podemos llegar a nuestros diferentes clientes?

¿Qué canales funcionan mejor?

¿Son nuestros canales rentable?

¿Nuestros clientes están satisfechos con los canales?

***Parte IV: Las relaciones con el cliente***

El tipo de relación que una empresa establece con diferentes segmentos de clientes.

Diga: las relaciones con el cliente son importantes no solo para permitir a la empresa conseguir nuevos clientes, mantener los que ya tiene, sino también para aumentar las ventas. Los diferentes segmentos de clientes requieren diferentes tipos de relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación esperan de nosotros nuestros clientes ?

¿Que hemos establecido?

¿Es nuestra relación con el cliente costosa?

***Parte V: Flujos de ingresos***

El efectivo de una empresa se genera a partir de cada segmento de clientes.

Di: una corriente de ingresos es la forma en que el negocio hace dinero de diferentes segmentos de clientes. Hay ingresos de transacciones que resultan de una sola vez y pago de cliente ingresos recurrentes derivados de pago en curso.

¿Cuál es el valor para nuestros clientes están dispuestos a pagar?

¿Cuáles son actualmente pagando?

¿Cuánto de cada flujo de ingresos contribuyen a los ingresos globales?

Ejemplo: una cooperativa de artesanía tiene tres fuentes de ingresos

* Uno con la vida cotidiana de los clientes, el dinero que obtienen
* La segunda, con ventas que hacer cuando una boutique en la ciudad compra en gran cantidad
* La tercera enseñanza con mujeres jóvenes cómo hacer aretes con material local.

***Parte VI: Recursos clave***

Los activos más importantes requeridas para hacer un modelo de negocios funcione

Di: Recursos clave pueden ser propiedad de la empresa o adquirida a través de asociados o incluso arrendadas por la empresa. Recursos clave permiten a una empresa para llegar al mercado; crear una propuesta de valor para llegar a sus clientes y conservarlos.

¿Qué recursos clave ¿nuestra propuesta de valor necesita?

¿Qué recursos clave ¿nuestro canal de distribución requieren?

¿Qué recursos clave ¿nuestro canal de distribución de relaciones con los clientes requieren?

***Parte VII: Actividades clave***

Las actividades más importantes de una empresa debe realizar para ejecutar

Di: actividades clave son lo que lleva a la empresa a realizar sus productos/ servicios y proposición de valor. Sin estas actividades, la empresa cierra. Ellos son diferentes en función de las distintas ideas de negocio.

¿Qué actividades clave ¿nuestra propuesta de valor necesita?

¿Qué actividades clave ¿requiere nuestra relación con el cliente?

¿Qué actividades clave hacen nuestro flujo de ingresos?

Ejemplo: Para un pequeño restaurante

* En la mañana de limpieza
* La compra de alimentos
* Preparar la comida
* Servir a los clientes
* El transporte de alimentos a los clientes que ha realizado un pedido a través del sistema de servicio de comidas en el exterior
* Limpieza

***Parte VIII: Asociaciones clave***

La red de socios y proveedores que hace que un modelo de negocios funcione

Di: las asociaciones de hacer un negocio fuerte que tiene la gente de confiar. Los socios ayudan a hacer crecer su negocio, reducir el riesgo y adquirir recursos.

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Recursos clave que estamos adquiriendo de socios?

Ejemplo: Para una persona joven compra y reventa de huevos

* Los huevos los proveedores
* Un hombre que quisiera hacer un kiosko vendiendo huevos con él/ella

***Parte IX: estructura de costes***

Describe la estructura de costos incurridos para operar un modelo de negocio

Di: hay un costo por cada actividad que se realiza en una empresa, conocer diferentes costos que se necesitan para las distintas actividades ayuda a un negocio

¿Qué recursos clave son más caros?

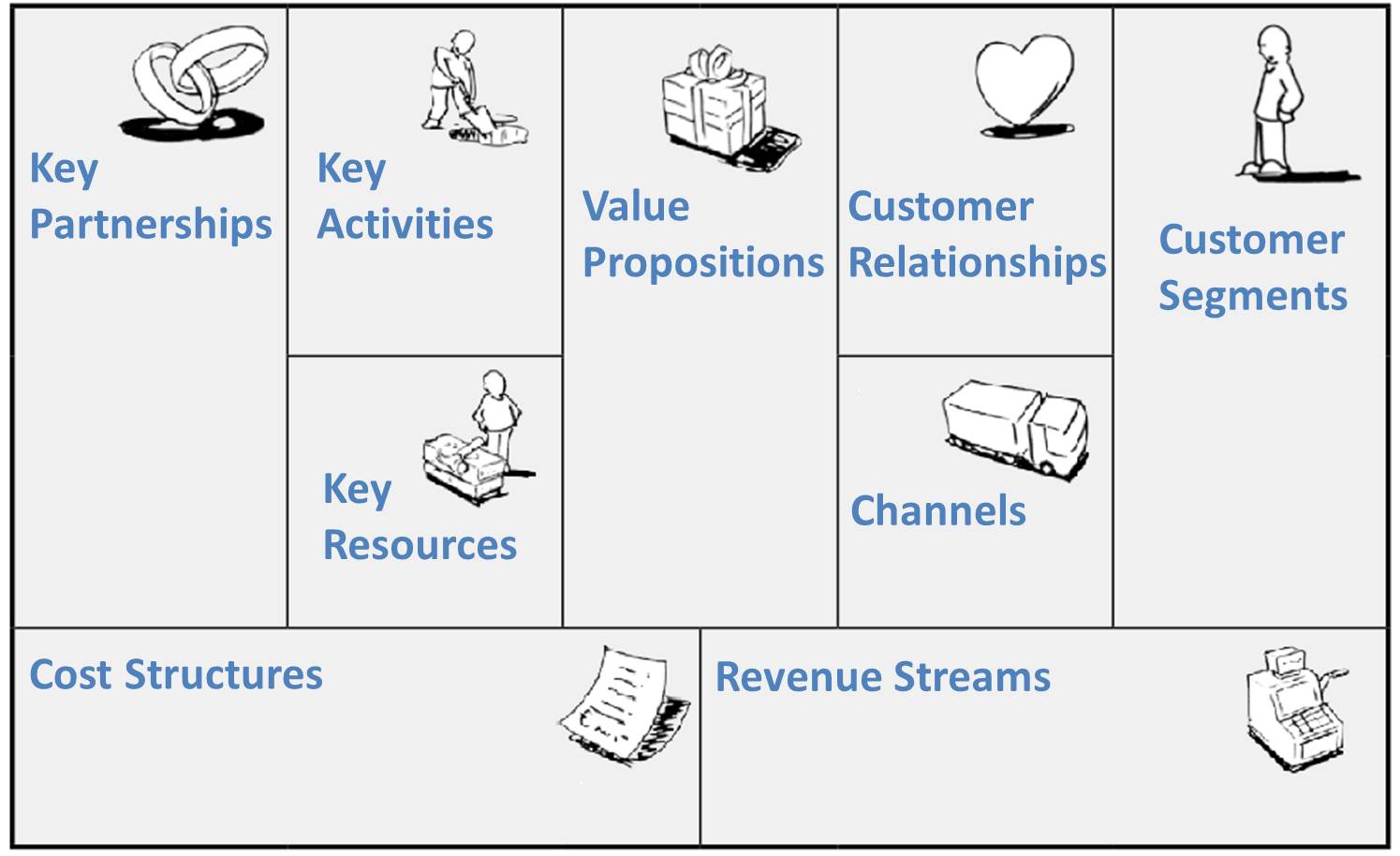
¿Actividades clave que son más caros?

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Por qué es un modelo de negocio importante?
* ¿Cómo puede tener un modelo de negocio que puede ayudar a los mercados? ¿Con los clientes?
* ¿Cómo es posible que un modelo de negocios y un análisis FODA utilizarse juntos?

Imprmible: Modelo de Negocio De Lienzo



## Actividad 4.6.3: Estado de Pérdidas y Ganancias.

* + Tiempo:  40 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes de crear un plan de negocios para un grupo ficticio de negocios, a fin de poder crear su propio plan de negocios
  + Materiales necesarios: modelo de negocio modelo De Lienzo en el rota folio.
  + Habilidades principales:  Identificar los factores de éxito empresarial; escribir un plan de negocios
  + Habilidades secundarias:

Ahora que los jóvenes entiendan el lienzo de modelo de negocio que utilizarán un ejemplo del mundo real para favorecer su comprensión.

**Método**

1. Escriba la palabra 'café' en el rotafolio.
2. Diga a los participantes que vamos a crear un modelo de negocio para un pequeño café en la comunidad
3. Recuérdeles que un modelo de negocio es un proceso y una estructura que sigue para crear un negocio, ofrecen valor a los usuarios finales. Desarrollo del modelo de negocio se centra en la descripción de los elementos y relaciones que describen cómo una empresa crea valor y mercados. Alentar a los jóvenes a describir tácticas empresariales como la ejecución y aplicación de negocios para un negocio seleccionado anteriormente.
4. Alentar a los jóvenes para una lista de los procesos, materiales y componentes de una modelización del negocio para hacer el café con éxito:
5. Con los jóvenes, rellenar los nueve bloques del modelo empresarial De Lienzo.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Qué actividad era un reto para usted?
* ¿Por qué crees que teniendo un modelo de negocio es importante?

Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pedir a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.
3. Cerrar con unas palabras acerca de la importancia de la reflexión
4. La próxima jornada se denomina "Planes de Negocios" y en ella, vamos a aprender cómo los jóvenes pueden planear sus propios negocios.

Sesion 4.7: Estructuración del Modelo de Negocios

En esta sesión, nosotros explicaremos qué es un plan de negocios y cómo usted puede construir su propio; también tenemos una presentación por parte de una persona de negocios. Al final de la jornada, los jóvenes comprender los componentes de los planes de negocio y cómo aplicarlo. Los jóvenes también tendrán en cuenta lo que se necesita para hacer que sus empresas competitivas.

Objetivos de la sesion

1. Los jóvenes articular la importancia de la planificación empresarial.
2. Los jóvenes aprenden de una institución local de micro financiación oficial de préstamo qué elementos y cualidades para hacer un plan de negocios exitoso propuesta.
3. Los jóvenes explorar ejemplos de plantillas de plan de negocios requeridos por diversas instituciones financieras locales.
4. Los jóvenes traen todas las piezas juntas en esta etapa para escribir un plan de negocios como un empresario individual o como parte de una cooperativa.

**Notas para el facilitador:**

* Esta sección trata de alentar a los jóvenes desarrollar una propuesta de negocio realista que puede ser traducida en su comunidad con la disponibilidad de materias primas y recursos financieros. Se espera que los jóvenes tendrán oportunidad de apreciar un plan de negocios y aprender importantes lecciones.
* Asegúrese de escribir los principales componentes de la plantilla de plan empresarial en un rotafolio antes de que comience el período de Jornadas.

## Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes.
2. **Di:** Hoy vamos a continuar desarrollando nuestro negocio ideas. Vamos a ponerlos en un plan de negocios, primero en grupos y luego individualmente.
3. Sostenga un cartel con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregunte si los objetivos son claros y si tienen preguntas acerca de ellos.

## Actividad 4.7.1: Introducción al Modelo Canvas

* + Tiempo:  10 minutos
  + Objetivos:  describir las actividades juveniles que disfrutar y explorar si se puede ser feliz haciendo una carrera fuera de ella
  + Materiales necesarios: rota folio y marcadores
  + Habilidades principales:  Match trabajar con sus propios valores y competencias
  + Habilidades secundarias:  equilibrio monetario y no monetario metas

Objetivo: alentar a los participantes a comprenderse mejor.

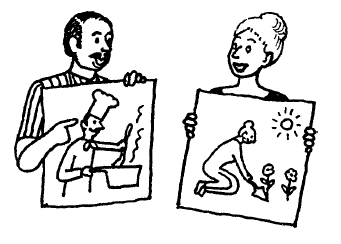
**Método**

1. Pida a los participantes que dibuja una imagen de sí mismos haciendo algo que ellos disfrutan.
2. Pídales que encuentre un socio, explicar sus dibujos y decirle a su pareja por qué les gusta hacer esa cosa.
3. Pregunte a cada pareja para unirse a otra pareja y repetir la explicación de cada uno de los demás. Esto puede repetirse muchas veces.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* La variedad de cosas que los individuos en el grupo disfrutar.
* Las diferencias de género en el goce.
* Lo que los participantes han aprendido sobre sí mismos y otros.



## Actividad 4.7.2: El Negocio Ideal

* + Tiempo:  70 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes traer todos los pedazos juntos de esta etapa para escribir un plan de negocios como un empresario individual o como parte de una cooperativa; jóvenes explorar ejemplos de plantillas de plan de negocios requeridos por diversas instituciones de financiación local.
  + Materiales necesarios: rota folio, marcadores, papeles, cinta, fotocopia del plan de negocios
  + Habilidades principales: Escribir un plan de negocios
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es practicar la construcción de un plan de negocios en grupos.

Parte 1: discusión

Pida al grupo que piense en las 3 personas de negocios que les presentó hace pocas semanas. Pídales que piensen en qué componentes presentaron lo que hizo su éxito empresarial.

Lluvia de preguntas:

1. ¿Qué recuerdas que hicieron estos negocios exitosos en tu comunidad?
2. ¿Alguno de ellos menciona haber completado un plan de negocio?
3. Si no utilizar un plan de negocio, ¿qué se hizo para planificar y organizar su negocio?
4. ¿El negocio con éxito fuera de suerte o el rendimiento según su plan de negocios?
5. ¿Cuáles eran los principales componentes de su plan de negocios?

Parte 2: Plantilla de plan de negocios

1. Divida el grupo en varios grupos pequeños de 5 personas por grupo.
2. Explique a los grupos que ahora tendrán la oportunidad de desarrollar un plan de negocios juntos. Primero, deben decidir juntos la idea de negocio y, a continuación, trabajar en redactar el plan juntos.
3. Explica que en el próximo período de Jornadas, una persona de cada grupo de práctica empresarial del grupo de lanzamiento propuesta a un grupo de pares.
4. El folleto da un ejemplo de una plantilla de plan de negocios que pueden utilizarse. El facilitador debe tener la muestra escrito en un rota folio y dar una fotocopia de cada grupo, por lo que puede llenar al mismo tiempo.

* **Nota:***hacer una fotocopia de la plantilla para que pueda rellenarlo en grupos*

Plantilla de plan empresarial: imprimible

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | 1. Resumen (información general) | | Nombre de la empresa:  Misión:  Visión:  Objetivos: ¿Qué desea usted hacer ejecutando este negocio?  Fecha de inicio:   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Tipo de negocio | Ubicación | Principio oferta de productos | |  |  |  | |  1. Descripción: 2. Promotores y propietarios:(descripción de las personas involucradas en el negocio)  * Los Promotores: * La estructura de gestión: * Los accionistas nombre: * Principal motivación: |
| * 1. Productos:   (Explique claramente cuáles son sus productos o servicios y qué no)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Producto**  **Nombre del producto:** | | **Servicio**  **Servicio de nombres:** | | | Color |  | ¿Qué servicio |  | | Descripción física |  | ¿Cuando haya terminado? |  | | Brans |  | | Tamaños |  | Por quién |  | | Logotipo de la empresa |  | | Proveedor de producto |  | ¿Cómo? |  | |  |  | ¿Cuándo? |  | |

1. La dotación de personal y personal:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| (Explique claramente la clave personal que trabaja en este negocio y dibujar la estructura de la organización)   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Nombre | Responsabilidades clave | Calificaciones | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  |  * Dibuje la estructura de la organización: |

1. Producción

|  |
| --- |
| * 1. Paso del proceso:   (¿Cómo será el elemento (s) producido o adquirido? ¿El precio de varios proveedores? ¿Cuál es el lapso de tiempo entre el pedido y la entrega del producto?  ¿Qué obra y espacio de almacenamiento será necesaria para producir un producto, o hacer el servicio?  ¿Cuáles son los plazos de producción? ¿Tiene usted un monto mínimo de pedido para el proveedor?  Estos plazos pueden ser satisfechas? ¿Cómo se cumplan esos plazos? |
| 4.2 Materiales  Requisitos físicos para las producciones (locales, equipos, instalaciones de producción, infraestructura, servicios de comunicación, materiales de fila) |

1. Estrategia de Marketing:

|  |
| --- |
| (Esta sección establece su estrategia para llegar a su mercado objetivo, despertar su interés en su producto o servicio, y entregar el producto o servicio a ellos en ventas)  **Estrategia de Marketing**  << cómo posicionará su producto o servicio en el mercado y diferenciarse de sus competidores:   * Qué segmentos del mercado se destinarán en primer lugar y por qué? * Cómo será esta desarrollado para alcanzar el mercado objetivo? * ¿Cómo diferenciar su producto o servicio? * ¿Qué ventajas clave será destacado? * Lo que los clientes potenciales que ya seleccionados? * ¿Tiene usted un sitio de prueba en funcionamiento y, lo que es la retroalimentación proveniente de este? * ¿Qué contactos pueden ser usados para generar el conocimiento en el mercado y ventas? * ¿Quién hará la comercialización: personal, agencia, los representantes? >> * ¿Cuál será su estrategia y canales de distribución? * ¿Cuál será la estrategia de promoción? * ¿Cuál será el costo de su producto o servicio? * ¿Se han considerado los precios del competidor? * ¿Sabe usted que su costo de producción y gastos generales? |
| Fuente: [www.inis.gov.ie](http://www.inis.gov.ie) |

1. Análisis de industria

|  |
| --- |
| -¿lo que hace su negocio único? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  - ¿Qué van a comprar a usted y no a su competidor?  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| * ¿Cuáles son los cambios recientes en su contexto, que ayudará a su empresa a tener éxito? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ * ¿Cuál será el futuro predicciones en este contexto y consecuencias para su negocio? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

1. Funcionamiento

|  |
| --- |
| * Pasos de producción   (Aquí puede escribir los pasos o procedimientos para producir productos finales)  ¿Tienes materia prima? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  ¿Necesita transporte para las materias primas? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  ¿Cuáles son los valores que agrega a la materia prima? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| * Pasos de venta |

1. Finanzas/flujo de efectivo

|  |
| --- |
| Comenzó a capital: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Flujo de efectivo   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Concepto** | **Mes** | | | | | | | | | | |  |  | |  | |  | |  |  | | **Los ingresos** | | | | | | | | | | | | **Saldo Inicial ( mes anterior)** |  |  | |  | |  | |  |  | | **Las ventas** |  |  | |  | |  | |  |  | | **Otros ingresos** |  |  | |  | |  | |  |  | | **El total de ingresos** | **$** | **$** | | **$** | | **$** | | **$** | **$** | | **Los gastos** | | | | | | | | | | | | **Coste de producción** |  | |  | |  | |  |  |  | | **Mes de gastos** |  | |  | |  | |  |  |  | | **Otros gastos** |  | |  | |  | |  |  |  | | **El total de gastos** | **$** | | **$** | | **$** | | **$** | **$** | **$** | | **Equilibrio** | | | | | | | | | | | | **Diferencia en el efectivo o el balance** | **$** | | **$** | | **$** | **$** | | **$** | **$** | |

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Le parece escribir una propuesta de negocios significativo, es fácil?
* Usted puede desarrollar su propio negocio propuesta individualmente?
* ¿Crees que escribir un plan de negocios es importante para iniciar un negocio en su comunidad?

## Actividad 4.7.3: Elementos de un buen plan desde la perspectiva financiera (participación de un experto en micro finanzas.

* + Tiempo:  45 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes aprenden de una institución local de micro financiación oficial de préstamo qué elementos y cualidades para hacer un plan de negocios exitoso propuesta.
  + Materiales necesarios:
  + Habilidades principales:  Identificar los factores de éxito empresarial
  + Habilidades secundarias:

El objetivo de esta actividad es escuchar a un funcionario de IMF, quienes analizarán qué es lo que hace que un plan de negocios exitoso que están interesados en la financiación. Ellos pueden traer algunos ejemplos de planes de negocio que ya están trabajando, y los jóvenes tendrán la oportunidad de hacer preguntas.

**Método**

1. Funcionario de la IMF muestra los elementos básicos de un plan de negocios para los jóvenes.
2. Él/ella da algunas lecciones a los jóvenes sobre la base de su experiencia.

* **Nota:**El facilitador debe acercarse a una persona de negocios exitosos de la comunidad e invitar a él/ella para presentar a los jóvenes.

**Preguntas de reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* Los jóvenes reflejan lo que han oído de la persona de negocios.
* Los jóvenes discutir el formato/plantilla compartida por la persona de negocios.
* *Los jóvenes comparar con la plantilla de ejemplo dado en la jornada con la persona de negocios plantilla.*

Aprendizaje de la alfabetización

* + Tiempo:  45 minutos
    - Objetivos:  Los jóvenes practican y mejoran sus habilidades de alfabetización funcional
    - Materiales necesarios:
    - Habilidades principales: lectura y escritura para la vida cotidiana
    - Habilidades secundarias:

Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pedir a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.
3. Cerrar con unas palabras acerca de la importancia de la plantilla de plan empresarial y la experiencia de una persona de negocios.
4. La próxima jornada se denomina "pedir prestado dinero de financiación empresarial" y en ella, vamos a discutir acerca de los costos de diferentes productos de préstamo para la financiación de nuestras empresas. Para hacer la tarea puede desarrollar un plan de negocios para usted en su libro de viabilidad o el libro.

Sesión 4.8: Lanzamiento de mi propuesta

En esta sesión, los jóvenes aprenden a calcular el verdadero costo del dinero, y practican tomar buenas decisiones sobre préstamos.

Objetivos de la sesión

1. Los jóvenes son capaces de normalizar los costos de diferentes productos de préstamo con una variedad de términos (a) mediante el cálculo de la tasa de interés anual efectiva y (b) el verdadero costo del préstamo.
2. Los jóvenes demuestren su capacidad para seleccionar el producto de préstamo más adecuado (o ninguno) dada una situación de negocio. El ejercicio de selección de producto de préstamo (HITO).

**Notas para el facilitador:**

* El facilitador necesita traer suficiente calculadoras para ayudar a los jóvenes a trabajar en pares a través de los ejercicios incluidos. Las calculadoras sólo debe ser máquinas básicas con relativamente grandes botones y una pantalla grande. No usar calculadoras científicas o, ni confiar en los teléfonos móviles.

Introducción

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.
2. Di: el tema de hoy es "Dinero". Si esto le suena familiar, es porque la jornada 2.8 también fue llamado "dinero" que el período de Jornadas fue la primera parte y se centró en los aspectos básicos, incluyendo conceptos y vocabulario de empréstitos y préstamos. Esta jornada es parte 2 y se centra en el uso de las matemáticas aplicadas para tomar buenas decisiones sobre empréstitos y préstamos".
3. Colgar un cartel con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregúnteles a algunos de ellos para leer los objetivos y preguntar si entienden.

## Actividad 4.8.1: Cuatro Pajaros.

* + Tiempo:  30 minutos
  + Objetivos: práctica de jóvenes mediante cálculos avanzados en una calculadora para normalizar la actividad y prepararlos para la siguiente actividad.
  + Materiales necesarios: calculadoras y libros
  + Habilidades principales:  Permanezca enseñable
  + Habilidades secundarias:

Par los jóvenes y dé a cada pareja una calculadora básica. Usted debe caminar por los jóvenes a través de los conceptos básicos de cómo encender la calculadora y cómo sumar, restar, multiplicar y dividir. Si una pareja parece tener demasiada dificultad, les han separado y unirse a otros grupos que no están luchando para que puedan ser asistidos por sus compañeros.

**Método**

Pida al grupo que utiliza la calculadora para responder a las siguientes preguntas. Dé al grupo un tiempo para calcular sus propias respuestas y, a continuación, preguntar a un par de voluntarios para explicar cómo han resuelto el problema utilizando su calculadora. Si hay preguntas desde el grupo de voluntarios, la pareja debe intentar responder a ellas.

1. Nadia tiene 15 dólares. Salomón, uno de sus clientes, le paga 4 dólares por algo de su tienda. Ella da 1 dólar a su marido. ¿Cuántos dólares ¿Nadia tiene en la final? (respuesta: $18)
2. Janet ha RWF 450. Ella tiene tres hijos y todos ellos están preguntando por algún dinero. Decide dar a cada uno de ellos la misma cantidad de dinero. Si ella da todo su dinero a sus hijos, ¿cuánto va a recibir cada uno de ellos? (respuesta: RWF 150)
3. Robert tiene un taller de reparación de bicicletas. Él necesita para comprar tubos internos para su tienda de su proveedor. Cada tubo interior cuesta 1.200 RWF. Pregunta a su proveedor para 5 tubos internos. ¿cuánto debe pagar? (respuesta RWF 6.000)

## Actividad 4.8.2: Preparación de Presentaciones

* + Tiempo:  40 minutos
  + Objetivos:  Los jóvenes son capaces de normalizar los costos de diferentes productos de préstamo con una variedad de términos (a) mediante el cálculo de la tasa de interés anual efectiva y (b) el verdadero costo del préstamo
  + Materiales necesarios: calculadoras y libros
  + Principales competencias: Calcular y comparar los costos de préstamos

Habilidades secundarias:

Recordar a los jóvenes del vocabulario palabras clave:

* **Principales**:*la cantidad de dinero prestada o la cantidad que todavía se debe sobre un préstamo, independiente de interés.*
* **Interés**: *la cantidad de 'renta' que se paga a un prestamista para tomar prestada una suma de dinero. Cuando el pago de un préstamo, que no sólo tienen que pagar todo el dinero que le han prestado, pero también esta cantidad adicional que se conoce como interés. (a veces también hay cargos adicionales o sanciones).*

En esta jornada vamos a aprender nuevo vocabulario de dos palabras.

* **Tasa de interés nominal**: *La tasa de interés nominal. Cuando alguien te presta dinero, te dirán cuánto costará dinero prestado durante un período de tiempo en términos de una tasa de interés nominal. Por ejemplo, "10% anual" o "2% por mes".*
* **La tasa de interés efectiva**: *Este es el nominal o la tasa de interés nominal de un préstamo reafirmó como una tasa de interés que incluye el interés compuesto. Esta es la "verdadera" tasa de interés.*

Explicar a los jóvenes que "nominal" o "declaró" la tasa de interés anual, no es lo mismo que el efectivo o la tasa de interés real anual que uno debe pagar una deuda porque los intereses compuestos. Esto significa que el interés que se adeuda por haber prestado el dinero durante un cierto período de tiempo se agrega al principio -es decir, el monto que se adeuda.

Por ejemplo, digamos que usted pide prestados $100 por un año a una tasa de interés nominal anual del 12%. Al final del año se podría esperar que adeuda $112 ($100 principales + $12 [12%] de 100 dólares). Pero, si los compuestos de interés mensual, usted realmente debe $112.68. ¿Dónde está ese extra de $0,68?

La siguiente tabla explica. Tenga en cuenta que para saber cuál es la tasa de interés mensual; La manifestó un interés anual de 12% debe ser dividido por 12 en primer lugar, porque hay 12 meses en un año. Asegúrese de que todos los jóvenes entiendan esto. Así, en la tabla de abajo, porque estamos haciendo nuestros cálculos para cada período de un mes, en lugar de durante el año, debemos utilizar la tasa de interés mensual que es 12% dividido por 12 (12% / 12 = 1%).

En el mes 1, el principal que tenemos es el mismo que el importe del préstamo que pedimos prestado. El interés que tenemos que pagar para pedir prestado ese dinero para el primero, el dinero se calcula multiplicando $100 por la tasa de interés mensual del 1%, que es de $1.00. Al final del mes, el prestamista va a agregar este interés adeudado al principal adeudado, que es lo que significa "el interés compuesto".

En el mes 2, el principal que tenemos ahora contraída es la cantidad que pedimos prestado más los intereses adeudados desde el pasado mes = $101.00. Ahora, cuando calculamos el interés adeudado por mes 2, debemos multiplicar este nuevo monto principal por la tasa de interés mensual, y vemos que ahora debemos pagar un poco más de interés para el mes de lo que hicimos en el mes anterior.

* **Nota:**El facilitador necesita para cubrir el concepto de redondeo a explicar

Caminar por el grupo a través de la tabla de abajo hasta el mes 3 o 4 o hasta que se tiene la sensación de que están dispuestos a trabajar por su propia cuenta. Pídales que completen el medio faltante de la tabla en su libro. (Las partes de la tabla escrita en azul son las partes de la tabla que están vacías en su libro. Necesitan trabajar en pares con sus equipos para completar la tabla).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mes** | **Principal** | **La tasa de interés mensual** | **Los intereses adeudados** |
| Inicio | $100.00 | 1% | $1.00 |
| 1 | $101.00 | 1% | $1.01 |
| 2 | $102.01 | 1% | $1.02 |
| 3 | $103.03 | 1% | $1.03. |
| 4 | $104.06 | 1% | $1.04 |
| 5 | **$105.10** | 1% | **$1.05** |
| 6 | **$106.15** | 1% | **$1.06** |
| 7 | **$107.21** | 1% | **$1.07** |
| 8 | **$108.29** | 1% | **$1.08** |
| 9 | $109.37 | 1% | $1.09 |
| 10 | $110.46 | 1% | $1.10 |
| 11 | $111.57 | 1% | $1.12 |
| 12 | $112.68 |  |  |

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* ¿Cuánto le costará a la persona a pedir los $100 para el año? (Respuesta: $12,68)
* ¿Cómo podemos saber si valió la pena?

## Actividad 4.8.3: Presentación de Propuestas

* + Tiempo:  40 minutos
  + Objetivos: Los jóvenes son capaces de normalizar los costos de diferentes productos de préstamo con una variedad de términos (a) mediante el cálculo de la tasa de interés anual efectiva y (b) el verdadero costo del préstamo
  + Materiales necesarios: calculadora y libros
  + Principales competencias: Calcular y comparar los costos de préstamos
  + Habilidades secundarias:

En esta actividad los jóvenes aprenderán a calcular y comparar el verdadero costo de dos préstamos con dos diferentes tasas de interés nominales.

**Método**

El verdadero costo de un préstamo es el total que usted debe pagar para pedir prestado una cantidad de dinero durante un período de tiempo. Incluye todos los pagos de intereses y también los cargos adicionales como honorarios de origen, cajeros tarifas, sanciones, y los gastos necesarios, como la compra de la libreta.

*Juan y María cada necesitaban préstamos de 100 dólares para invertir en sus negocios. John decidió tomar prestado de su grupo de ahorro, que presta dinero en un 18% por año. María fue a una institución de micro finanzas que presta dinero a una tasa de 6% al año. Ella se burla de John para el endeudamiento del grupo de ahorro. "Tú eres tonto Juan. ¿Por qué pedir prestado dinero a una tasa tan alta? ¿Por qué no has venido conmigo y préstamos del IMF; cobran mucho menos. Ustedes son como el agricultor "tonto" que hemos aprendido en la jornada 2.8 sobre préstamos de dinero." Juan responde a María, "Te equivocas María. He visitado esa prestamista y examinado muy cuidadosamente su producto de préstamo. Creo que es usted quien ha olvidado lo aprendido en la jornada 4.8 en los préstamos de dinero. Tienes que ser muy cuidadoso y el uso de las matemáticas y el pensamiento crítico antes de que usted acaba de tomar un préstamo basado en la tasa de interés nominal solos".*

*¿Quién tiene la razón? María es correcto? John está siendo insensato pedir prestado al 18% cuando él podría ser préstamos al 6%? O es Juan, ¿verdad? María no es calcular el coste real del crédito? Echemos un vistazo de cerca a los dos préstamos juntos y ver quién está a la derecha.*

*John se trata de un préstamo a 5 meses, $100 préstamos con una tasa de interés nominal anual del 18%. Pagos iguales de $20, más los intereses vencidos se realizan cada mes. Los intereses se calcularán mensualmente sobre el saldo restante.*

*Mary se trata de un préstamo a 5 meses, $100 préstamos con una tasa de interés nominal anual del 6%. Pagos iguales de $20, más los intereses vencidos se realizan cada mes. El interés se fija sobre la base de la cantidad de préstamo original. A María le gusta esto porque ella paga la misma cantidad total cada mes. Hay un 2% de cuota de originación, más una tarifa de cajeros de $0.50 cada vez que se realiza el pago.*

Caminar por los jóvenes a través de cada préstamo en sus libros, anotando cuidadosamente la diferencia en la forma en que el interés se calcula para cada período (más el equilibrio vs fija sobre el monto del préstamo original). Tenga en cuenta que aunque John tiene un préstamo a una tasa de interés nominal tres veces mayor que la del préstamo de María, él incluso no pagar dos veces más en pagos de interés debido a la diferencia en la forma en que el interés se calcula. Observe también cómo calcular los demás costes en Mary's préstamo ( tarifas y honorarios de origen) y explicar por qué son parte de nuestro cálculo para determinar el verdadero costo de un préstamo.

A medida que usted camina a los jóvenes a través de las tablas, no que hay algunas celdas vacías que necesitan llenar utilizando sus calculadoras. Estos espacios en blanco están anotados abajo en rojo.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | John's préstamo | La tasa de interés mensual | Intereses adeudados | Total adeudado | Pago principal | Pago de intereses | Saldo restante |
| 1 | $100.00 | 1,5% | $1.50 | $101.50 | $20.00 | $1.50 | $80.00 |
| 2 | $80.00 | 1,5% | $1.20 | $81.20 | $20.00 | $1.20 | $60.00 |
| 3 | $60.00 | 1,5% | $0.90 | $60.90 | $20.00 | $0.90 | $40.00 |
| 4 | $40.00 | 1,5% | $0.60 | $40.60 | $20.00 | $0.60 | $20.00 |
| 5 | $20.00 | 1,5% | $0.30. | $20.30 | $20.00 | $0.30. | $0.00 |
|  |  |  |  | TOTAL: | $100.00 | $4.50 |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Mary's préstamo | La tasa de interés mensual | Intereses adeudados | Total adeudado | Pago principal | Pago de intereses | Saldo restante |
| 1 | $100.00 | 0,5% | $0.50 | $100.50 | $20.00 | $0.50 | $80.00 |
| 2 | $80.00 | 0,5% | $0.50 | $80.50 | $20.00 | $0.50 | $60.00 |
| 3 | $60.00 | 0,5% | $0.50 | $60.50 | $20.00 | $0.50 | $40.00 |
| 4 | $40.00 | 0,5% | $0.50 | $40.50 | $20.00 | $0.50 | $20.00 |
| 5 | $20.00 | 0,5% | $0.50 | $20.50 | $20.00 | $0.50 | $0.00 |
|  |  |  |  | TOTAL: | $100.00 | $2.50 |  |

El verdadero costo total del préstamo de Juan es sólo el interés que paga, que es de $4.50. El total del coste real de Mary's préstamo es el interés que paga ($2.50), más la cuota de originación ($100 x 2% = 2,00 dólares), más los honorarios del cajero ($0.50 x 5 = $2,50)

Resulta que, en este ejemplo, el préstamo con la tasa de interés nominal más baja es realmente el más caro producto de préstamo, demostrando por qué es importante ser capaz de calcular y comparar el verdadero costo de los diferentes productos de préstamo cuando piden dinero prestado.

**Reflexión y discusión**

Dar al grupo un par de minutos para debatir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

* Le sorprendió que Juan tenía razón, que su préstamo había un menor costo real?
* Es posible que algunos prestamistas utilizan intencionadamente una baja tasa de interés nominal para engañar a los prestatarios sobre el verdadero costo del dinero de ellos?
* ¿Qué se puede hacer para protegerse de los prestamistas inescrupulosos?

## Actividad: El ejercicio de selección de producto de préstamo

* + - Tiempo:  75 minutos
    - Objetivos: Los jóvenes demuestren su capacidad para seleccionar el producto de préstamo más adecuado (o ninguno) dada una situación de negocio. El ejercicio de selección de producto de préstamo (HITO).
    - Materiales necesarios: calculadoras y libros
    - Principales competencias: Calcular y comparar los costos de préstamos
    - Habilidades secundarias:

**Método**

En esta actividad los jóvenes serán divididos en 4 grupos. Cada grupo recibe un escenario de negocio. (1) un agricultor joven que está pidiendo prestado para crecer y engordar un cerdo durante seis meses, (2) al propietario de una tienda que se quiere tomar un préstamo para ampliar su stock el mes antes de Navidad, (3) una cooperativa esgrimiendo que tiene ahorros significativos que quiere comprar un pedazo de equipo que ha roto y necesita ser reemplazado, (4) un joven emprendedor que quiere abrir un restaurante con su hermana y necesita dinero para comprar equipos, productos alimenticios a granel y prepago de 2 meses de alquiler para un puesto en el mercado. El grupo se presenta con tres diferentes productos de préstamo, además de la opción de no tomar un préstamo en absoluto. Cada grupo debe decidir qué opción es la mejor para ellos dada su escenario y, a continuación, presentar y defender su decisión al grupo. Este será diseñado de manera que cada hipótesis tiene una opción que es claramente superior a las demás.

Los grupos tendrán que defender su decisión con al menos uno de 2-3 posibles razones por las que su producto de préstamo es la mejor opción para ellos. Si un grupo obtiene el ejercicio equivocado, tendrá la oportunidad de volver e intentarlo una segunda vez. Tienen la opción de contratar a dos nuevos miembros a su grupo de otros grupos con éxito antes de intentar una segunda vez. Si fallan en una segunda vez, el grupo no debe continuar hasta la próxima jornada (4,9), sino que la práctica de los conceptos y cálculos introducidos en esta jornada hasta que todos los grupos son capaces de demostrar las competencias probado aquí.

Productos: Préstamo imprimible

**Producto crediticio #1**

|  |  |
| --- | --- |
| Prestamista | La Cooperativa Bancaria del agricultor. |
| Cantidad | $50 - $300 |
| Término | 6 - 9 meses. |
| Garantía | Ninguno |
| Interés nominal anual | 18% |
| Cuota de origen | 2% |
| Otras tarifas | Ninguno |
| Cómo se calcula el interés | Fija en el monto del préstamo original |
| Pagos | Sólo Intereses hasta el final del plazo, el pago de una suma global de importe total debido. |
| Otra información | Ninguno |

**Producto crediticio #2**

|  |  |
| --- | --- |
| Prestamista | La cooperativa bancaria nacional |
| Cantidad | $50 - $300 |
| Término | De 3 a 6 meses. |
| Garantía | Un pagaré por un tema del hogar digno de al menos la mitad de la cantidad del préstamo (por ejemplo, microondas, televisión, etc.). |
| Interés nominal anual | 12% |
| Cuota de origen | 5% |
| Otras tarifas | Ninguno |
| Cómo se calcula el interés | Mensual calculado sobre el saldo restante |
| Pagos | Pagos mensuales iguales de principal e intereses adeudados por período |
| Otra información | Ninguno |

**Producto crediticio #3**

|  |  |
| --- | --- |
| Prestamista | Musanze Institución de Microfinanzas |
| Cantidad | $300 - $1000 |
| Término | 6 - 12 meses |
| Garantía | Un depósito de ahorro igual al 10% del monto del préstamo celebrado por la duración del plazo del préstamo. (El dinero para los depósitos de ahorro puede provenir del propio préstamo si el prestatario no tiene suficientes ahorros) |
| Interés nominal anual | 12% |
| Cuota de origen | 2% |
| Otras tarifas | $1.00 honorarios y requiere la compra de la libreta ($3.00) |
| Cómo se calcula el interés | Mensual calculado sobre el saldo restante |
| Pagos | El pago mensual mínimo de 5% del monto del préstamo original, pero el prestatario es capaz de hacer mayores pagos para reembolsar el préstamo más rápidamente |
| Otra información | Ninguno |

Cierre

* + Tiempo:  5 minutos
  + Materiales necesarios: Poster de Objetivo de la Jornada

1. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
2. Pedir a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.

El facilitador recuerda a los jóvenes que en el próximo período de Jornadas serán aprender y practicar cómo armar una propuesta de plan de negocio a los posibles financiadores, si los inversores o prestamistas. Esto es en preparación para el ejercicio de evaluación plan de negocio en el que todos estarán lanzando sus planes de negocios para gente de negocios local y tener los planes evaluados, junto con su oratoria y habilidades de presentación.