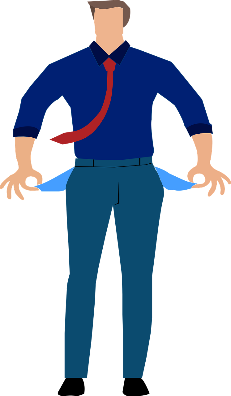
**TEMA: MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO - PARTE 22**

**Escuchemos la siguiente fábula para seguir aprendiendo:**

*“Había una vez un joven jardinero que trabajaba para el rey. Él se dedicaba a sembrar y cuidar a todas las flores y rosas del castillo. El joven jardinero vivía en el pueblo en donde las personas no le daban mucha importancia a cuidar sus pequeños jardines ya que se la pasaban afuera trabajando el jardinero estaba seguro que si todos sus vecinos tuvieran un jardín vivo y colorido que recibiera al regresar a sus casas el ánimo del lugar se elevaría. Así que investigó por muchos días y descubrió una semilla de flor que podía crecer con poca agua y que además podía hacer crecer ramas y arbustos en donde se plantaran, “que gran idea” pensó el joven jardinero, pero esta especial semilla costaba mucho y nadie en el pueblo quería gastar tanto en decoración. Así que el jardinero fue donde el rey para hablarle de su genial idea para embellecer el pueblo. El rey no creía que el pueblo pueda verse mejor que su castillo, así que le dijo al jardinero que sólo le daría capital para una sola semilla. Al contrario de desanimarse, el joven vio ese pequeño capital como una gran oportunidad y pensó en utilizarlo de forma estratégica, fue así, que se dirigió a la casa que quedaba al medio de todo el pueblo e hizo un trato con el dueño. Cuando los arbustos crecieran y se convirtiera en una atracción turística, por cada visitante, el joven jardinero recibiría la mitad de la ganancia. Sin quererlo mucho, el dueño acepto. Con el tiempo, la casa se fue llenando de las flores y los arbustos más hermosos de todo el valle. El rumor se esparció y muchos visitantes de otros lugares llegaban para maravillarse con tantos colores. Entonces el jardinero fue ganando más y más capital para invertirlo en otras semillas e hizo el mismo trato con el resto de vecinos. Después de un tiempo todo el pueblo se volvió famoso por la belleza de sus casas”*

Esta fábula nos invita a reflexionar sobre la importancia de saber reconocer nuestro capital grande o pequeño, y usarlo estratégicamente para nuestro beneficio.

El programa de hoy se llama: ***mi primer proyecto de emprendimiento parte 22.***

***Que haremos esta semana:*** la semana pasada planificamos la producción. **Ahora nos toca empezar a producir para incursionar en un mercado más amplio**, pero estamos prácticamente sin dinero. **¿Será posible empezar tu emprendimiento**? Algunos dicen que no se puede empezar sin capital, y lo primero que hay que hacer es salir a buscar dinero. Otros dicen que debes empezar con tus recursos propios y sólo si te va bien, más adelante, puedes buscar recursos externos.

Para resolver este dilema realizarás dos actividades. En la **PRIMERA ACTIVIDAD comprenderás el proceso de empezar con recursos propios y escasos, pero con una visión a futuro de ser grande**. En la **SEGUNDA ACTIVIDAD aplicarás estrategias para que empieces con recursos externos tu proyecto de emprendimiento.**

**PRIMERA ACTIVIDAD: COMPRENDEMOS EL PROCESO DE EMPEZAR CON RECURSOS PROPIOS NUESTRO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO.**

Nos informamos… todas y todos los estudiantes culminaron la validación de su Lienzo de Propuesta de Valor Lean Canvas. Eso fue la semana pasada, porque hicieron su plan de acción para producir más unidades ya que ahora abarcan a un segmento mayor de clientes y ya no sólo a los Early Adopters, y en el caso de productos de software como los aplicativos, como la del equipo “Los Creativos” planificaron actividades para captar más clientes. Ahora están en un dilema; algunos les dicen **“comiencen buscando dinero para que tengan capital”** y otros les aconsejan “**empiecen con sus recursos propios”. ¿Qué hacer si al parecer tampoco tenemos recursos propios? ¿QUÉ DILEMA NO?** ¡A quién hacerle caso!

Prestemos atención a la siguiente historia: **Fraser Doherty,** un chico Escocés, a los 14 años comenzó con sus propios recursos vendiendo mermelada de puerta en puerta. La buena calidad de su mermelada estaba basada en las recetas de su abuela. Como las vendía directamente, estaba atento a los comentarios que hacían las personas sobre su mermelada, sus preferencias de frutas, envase, etc. y mejoraba su producto en base a esos comentarios y observaciones. También hacia probar la mermelada gratuitamente a las personas para animarlos y animarlas a que le comprasen. Luego empezó a tener un poco de éxito y pasó a vender a pequeños negocios. Actualmente vende aproximadamente a 2000 supermercados de todo el mundo.

**Prestemos atención a dos historias más:**

Es el caso de una niña cuya abuela le confeccionaba su ropa a partir de las telas de los sacos de papas, que a los seis años recién tuvo su primer par de zapatos y que hoy tiene su propio canal de televisión y conduce un programa de televisión conocido mundialmente, entre sus múltiples actividades.

El otro caso es de un adolescente inmigrante en los Estados Unidos que hasta los diecinueve años no tuvo una computadora y aprendió a programar solo con lecturas de manuales de segunda mano, que luego vendió su aplicación a Facebook en cerca de 22 mil millones de dólares.

Ambos caso son vidas reales. La niña que mencionamos hoy tiene más de sesenta y cinco años y se llama **Oprah Winfrey** . Y el adolescente que comentamos es **Jan Koum**, cofundador de Whatsapp.

Podríamos decir que empezaron de cero (0), sin recursos. No sólo es la experiencia de las personas que les mencioné. Las hoy empresas famosas como **Hewlett Packard**, **DELL, MICROSOFT, APPLE, EBAY** y muchas otras comenzaron con sus recursos propios y escasos, pero con una visión a futuro de ser grande y vaya que lo lograron.

Antes de comenzar, prestemos atención a **Rosana, estudiante del VII ciclo - secundaria**: *“yo quiero emprender. Ya se plantear las hipótesis del lienzo Lean Canvas, ya sé cómo validar esas hipótesis, ya sé hacer mi plan de acción para producir, y no sólo eso, me apasionan las flores, les cuento… yo antes ayudaba a empacar las flores a mi tía que tiene su florería, a veces iba a dejar pedidos, le hacia las tarjetas. Mi tía me enseñó a preparar arreglos, y bueno, sé todo el negocio de flores. De ahí nace mi interés de poner un emprendimiento relacionado con las flores. Pero lo que me falta son* ***unos consejos para empezar un emprendimiento con recursos propios sin buscar recursos externos”***

**Consejos o recomendaciones para iniciar tu emprendimiento con recursos propios**

**PRIMERA RECOMENDACIÓN:** No basta con la decisión o deseo de poner un emprendimiento, también tienes que conocer mucho sobre el producto o servicio de negocio qué estás pensando. En el caso de Rosana, conoce de flores, ha trabajado con su tía con las flores. Entonces el **primer consejo** **o recomendación** es: ***Empieza trabajando en alguna actividad que coincida con tu campo de interés***. Si tu pasión es por ejemplo, el cultivo y comercialización de flores, trabaja en algún negocio relacionado con la producción o comercialización de flores. Empieza con las tareas más básicas: empacar las flores, vender flores en parques municipales tal vez. Todo suma a tu experiencia y te será muy valioso más adelante cuándo empieces tu propio emprendimiento relacionado con las flores.

Nuevamente Rosana dice: *“yo además de lo de mi tía, leo, observo, pregunto, visito a florerías, visito viveros de flores, me informo todo sobre las flores. Cultivo flores en mi jardín y estoy ahorrando precisamente para emprender mi proyecto de flores, algún día quiero exportar flores frescas”*

Empaparse de todo lo relacionado al campo donde quieres emprender. Pero además, como ven Rosana quiere comenzar por lo pequeño, pero tiene sueños más grandes; como en este caso, exportar flores frescas. Comienza por lo pequeño, no pienses comenzar por lo grande y si piensas en lo pequeño podrás hacerlo con tus recursos propios pero con una visión clara de a dónde quieres llegar, como la tiene Rosana.

**SEGUNDA RECOMENDACIÓN:** **al inicio sólo busca el flujo de caja neto positivo.** Significa que tus ingresos deben ser mayores que los gastos que tengas. Todavía no te preocupes en una buena rentabilidad, ganar más segmentos de clientes o que se empiece a conocer tu marca. No te apresures, avanza lento, pero seguro, paso a paso.

**TERCERA RECOMENDACIÓN**: **lánzate al mercado**. Necesitas vender tu producto, sigue haciendo lo siguiente: vender – mejorar, vender - seguir mejorando, vender y seguir mejorando aún más. No pierdas el tiempo en mejorar, seguir mejorando o seguir mejorando aún más y no salir a vender. Recuerda que no tienes tantos recursos, necesitas vender y aprender en la cancha para mejorar.

Si tienes dudas de la calidad de tu producto, es decir, si crees que falta aún mejorar un poco más, hazte la siguiente pregunta ¿dejaría que mi papá o mamá usaran ese producto tal y como está ahora? sí la respuesta es que sí, lánzalo al mercado.

**CUARTA RECOMENDACIÓN:** **elige destacar en lo que eres bueno y utiliza en lo que son buenos otros.** No intentes hacer lo que otros talleres especializados pueden hacer mejor que tú y a un buen costo además, así vas a evitar comprar maquinaria. Contrata servicios de acuerdo con tus necesidades, céntrate en tus habilidades y en lo que haces mejor que otros.

Julián de un distrito de Trujillo dice*: “entonces bastaría con que yo sepa diseñar los modelos de zapatillas porque ese es mi fuerte y el resto lo mando a hacer con talleres especializados, así evitaría la compra de maquinaria, que en este caso, es muy cara”*

Este tipo de servicios existen en Trujillo y fabrican las zapatillas de acuerdo con el diseño que se requiera.

**QUINTA RECOMENDACIÓN:** **vende directamente al cliente**. Tú tienes un producto o servicio nuevo, necesitas que los clientes te digan lo antes posible qué está bien y que falla; esto lo puede lograr cuando vendes directamente, los distribuidores te aíslan el cliente. Si vedes a través de un distribuidor, tu margen de ganancia disminuye, entonces tienes que verte obligado a elevar la producción del nombre de unidades de tu producto y como recién estas empezando, no tendrás los recursos económicos para ello. Sin embargo, una vez que hayas perfeccionado tu producto o servicio y estabilizado las ventas, usa a los distribuidores para acelerar, expandir o complementar tus esfuerzos.

**SEXTA RECOMENDACIÓN:** **falla rápido y barato ya que tienes recursos escasos.** Aplica metodologías como el Design Thinking, que aparte de descubrir las necesidades o problemas de las personas te permite plantear y validar esas ideas creativas e innovadoras. Utiliza metodologías como el Lean Canvas para establecer el modelo de negocio más adecuado a través de procedimientos de validación. Si las validaciones te muestran que estás equivocado, no hay problema, has fallado… sí, pero aprendiste mucho y te salió barato el aprendizaje.

**SÉPTIMA RECOMENDACIÓN:** **ten claro tus objetivos y metas y mide tu progreso.** Al inicio tienes que medir cotidianamente cómo están los resultados de tus acciones, tienes pocos recursos, por tanto, estate atento a cualquier alerta para tomar acciones de mejora. Establece los planes de acción indispensables que te van a ayudar en la planificación y también a medir los avances.

**OCTAVA RECOMENDACIÓN:** **si estás saliendo adelante con pocos recursos, es muy buena señal, empieza a pensar en un financiamiento externo**. Hazte preguntas como ¿qué más podría hacer si tuviese más capital?. Recuerda que estás empezando por lo pequeño, pero mirando a lo grande que serás. Eso es lo que te orienta para persistir y resistir en esta etapa de inicios con pocos recursos.

El equipo **“Los creativos”** dicen: **“se acabó el dilema, decisión unánime. Empezaremos con nuestros recursos propios, siguiendo los consejos**”

**Luego de haber escuchado todo esto, elabora un mapa mental relacionado con el proceso de empezar con recursos propios tu proyecto de emprendimiento.**

**SEGUNDA ACTIVIDAD: APLICAMOS ESTRATEGIAS PARA EMPEZAR CON RECURSOS EXTERNOS NUESTRO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO.**

Un equipo de estudiantes del VII ciclo – secundaria, realizan la siguiente pregunta: *“Si ya empezamos con recursos propios y tenemos nuestros ingresos mayores que nuestros egresos y creemos que estamos preparados para avanzar más rápido a través de una inversión externa* ***¿que es necesario tener en cuenta en primer lugar?”***

**Estrategias para empezar con recursos externos nuestro royecto de emprendimiento**

**PRIMER CONSEJO:** **demuestra a tus posibles inversores que tu negocio es diferente, que tiene algo que le da sentido**. Y sentido no tiene nada que ver con el dinero, ni tampoco con el poder o con el prestigio; es desarrollar un producto o servicio que haga del mundo un lugar mejor, mejorar la calidad de vida de las personas, tiene un compromiso ético elevado con el desarrollo socioeconómico de tu comunidad, con nuestro Perú. Creer que estás cambiando el mundo, aunque sea un pedacito del mundo, será la razón más poderosa para perseverar, para despertar la pasión por lograr las metas que traces, si es así, pueden pasarte dos cosas:

* Que tengas inversores o
* Que ya no necesites inversores porque te puedes valer por ti mismo.

Una estudiante de Sullana pregunta: *“cuando alguien quiere invertir en mi negocio que está yendo bien, pero quiero crecer más rápido. Si le voy a hacer una exposición para solicitar inversión* ***¿qué debo demostrarle?***

Aparte de lo indicado anteriormente, el inversionista, cuándo expones se fija en dos cosas:

1. **(SEGUNDO CONSEJO) Demuéstrales tus ingresos**. Los inversores siempre estarán pendientes de tus ingresos iniciales cuando empezaste con tus recursos propios, más que en la tecnología que usas o de tu brillante equipo. Por tanto, demuestra que tienes un flujo de ingresos positivo; es decir, que tus ingresos sean mayores que tus egresos.
2. **(TERCER CONSEJO) Reconoce que existen productos que compiten con los tuyos.** En tu exposición ante los inversionistas, reconoce que hay competencia, pero también a la vez demuestra de qué forma eres superior a la competencia. Sé audaz, demuestra abiertamente tus puntos fuertes y tus puntos flacos con respecto a la competencia, eso hará más creíbles tus puntos fuertes.

**Luego de haber escuchado realiza lo siguiente: elabora un mapa conceptual de estrategias para empezar con recursos externos tu proyecto de emprendimiento.**

**Reflexiona: ¿Crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?**

**REPASAMOS LO TRABAJADO EN LA SESIÓN DE HOY**

* Hemos elaborado un mapa mental relacionado con el proceso de empezar con recursos propios tu proyecto emprendimiento.
* También elaboramos un mapa conceptual de estrategias para empezar con recursos externos tu proyecto de emprendimiento.

**¿QUÉ APRENDIMOS HOY?**

* Utiliza estrategias que te permitan empezar basándote en tus recursos propios y escasos, pero con una visión a futuro de ser grande. Tales como:

1. Empieza trabajando en alguna actividad que coincida con tu campo de interés.
2. Al inicio solo busca el flujo de caja neto positivo.
3. Lánzate al mercado
4. Elige destacar en lo que eres bueno y utiliza en lo que son buenos otros.
5. Vende directamente al cliente.
6. Falla rápido y barato ya qué tienes escasos recursos.
7. Ten claro tus objetivos y metas y mide tu progreso.
8. Sí estás saliendo adelante con pocos recursos, es muy buena señal, empieza a pensar en un financiamiento externo.

* Si ya empezaste con recursos propios y tienes un flujo de caja positivo y crees que ha llegado el momento de avanzar más rápido a través de una inversión externa, es necesario que tengas en cuenta los siguientes concejos:

1. Demuestra a tus posibles inversores que tu negocio es diferente, que tiene algo que le da sentido.
2. Demuestra tus ingresos.
3. Reconoce que existen productos que compiten con los tuyos.

**Ministerio de educación en el gobierno del Perú el Perú primero.**

***IMPORTANTE: la transcripción requiere implementar con algunos signos de puntuación.***

***[](https://www.youtube.com/channel/UCgHBfhi2CDKs-HOxQN1W1EA)SUSCRÍBETE, DALE LIKE Y COMPARTE (presione la tecla Ctrl + Clic sobre el enlace para ir a más recursos de EPT y TUTORÍA):***

<https://bit.ly/2H2Pbgn>