

COMPONENTE LABORAL PLAN DE MEJORAMIENTO - CLEI 6 – PERÍODO I

I. Lee el siguiente texto y responde las preguntas que hay al final:

CEVICHITO PARA EL CALOR - LECTURA

Carlo es un joven egresado de un prestigioso instituto de cocina, que vive en Chorrillos. Él trabajaba como cocinero en un restaurante de comida marina; sin embargo, debido a un recorte de personal se quedó sin empleo. Buscando la manera de tener un “cachuelo”, Carlo decide usar parte de su liquidación para comprarse una combi de segunda y brindar el servicio de movilidad escolar. Un día, mientras leía el portal del chanchito Mass, encuentra que existe la opción de abrir una “combi sanguchera” y le gusta la idea pero cree que es una buena opción cambiar los sándwiches por ceviche, ya que tiene mucha experiencia en ese rubro. Es así que Carlo decide investigar un poco más sobre esta idea para ver si su negocio tiene futuro.

Carlo sabe que lo primero que debe analizar es si hay demanda por lo que él ofrece, si hay oportunidad para ingresar a este negocio y si no hay restricciones. Sabe que la gente que va a las playas busca siempre comer un rico cevichito para aliviar el calor del verano. Así, encuentra que la gente está dispuesta a pagar S/.10 por un buen cevichito con su toque perfecto de ají y limón, y como aperitivo, su deliciosa leche de tigre a S/.3. La competencia que tiene son las cevicherías de la zona, pero su atributo diferenciador sería que su negocio es móvil y que se trata de un plato pensado para consumir “al instante”. Sin embargo, es consciente que no es fácil obtener ese tipo de licencia de funcionamiento y no está dispuesto a trabajar fuera de la ley. Debe averiguar las licencias y permisos que necesita ya que no todos los distritos aceptan este tipo de negocio. Sin la licencia, por más que haya demanda y el negocio sea rentable, no podría funcionar.

Otro aspecto que debe considerar es si su costo de producción y ventas le permite obtener un margen de ganancia razonable que justifique su trabajo. Él piensa repartir folletos con algunas promociones y tener una página en Facebook para que sus clientes se hagan “fans” y recomienden su ceviche. Carlo entiende que no hay nada peor que una página desactualizada, así que piensa contratar a un amigo para que se encargue del diseño y responder a los comentarios de los “fans”.

Carlo piensa encargarse de la preparación y planea decirle a su enamorada que vea el tema de caja, ya que tiene experiencia por haber trabajado en una conocida cadena de comida rápida. En cuanto al equipamiento, Carlo debe considerar que la combi tenga: a) un área para poner los productos congelados, b) una zona para preparar los ceviches y finalmente, c) un área de atención y entrega. Según los datos que obtuvo, transformar la combi cuesta entre S/.1,500 y S/.4,000 pero tiene un brother que es mecánico y le puede cobrar un poco menos. Para hacer las compras piensa ir diariamente al mercado que está por su casa ya que necesita tener los ingredientes frescos. Carlo debe tener mucho cuidado con mantener la cadena de frío que es fundamental para darle frescura al producto y para evitar que sus insumos se malogren.

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una idea de negocio es una descripción precisa, directa y corta de lo que será el negocio. Debe expresarse en un lenguaje muy simple y cotidiano. En el caso de Carlo, su idea es: brindar “ceviches y leche de tigre” desde una camioneta móvil, en las playas de Lima, usando la idea de la “combi sanguchera” pero adaptada a este plato.

¿CÓMO SE ENCUENTRAN NUEVAS IDEAS DE NEGOCIO?

Para generar ideas de negocios, se pueden emplear las siguientes estrategias:

- Lluvia de ideas: consiste en trabajar de manera grupal, planteando nuevas ideas de negocio, que son escritas en un papel o pizarra y luego se discuten en grupo. Ninguna idea es considerada ridícula ni es satanizada. Todas las ideas son válidas y se van construyendo de manera grupal. La ventaja de este método es que permite una retroalimentación de los otros miembros del grupo, así como tener un gran banco de ideas.
- Buscar nuevas formas de hacer las cosas: tener una idea tradicional pero con un elemento innovador. Por ejemplo, confeccionar polos de algodón con motivos peruanos. Otro ejemplo es la forma como hoy estamos alimentándonos: alimentos precocidos de inmediata y fácil preparación, gran consumo de vitaminas, preferencia por productos naturales y orgánicos.

- **Publicaciones:** se puede revisar material como libros, catálogos, revistas comerciales, periódicos, entre otros, para ayudar a identificar una posible idea de negocio. Ellos están llenos de ideas y te informan sobre negocios o desarrollo de productos recientes. Los avisos clasificados y los artículos sobre tendencias actuales también pueden darte algunas ideas. Si puedes identificar algo que la gente necesita, que no puede conseguir en su zona, y está dispuesta a pagarlo, probablemente has encontrado una buena idea de negocio.
- **Habilidades y pasatiempos:** ello no solo se refiere a las habilidades sino también al conocimiento del tema o sector. Por ejemplo, tal vez no eres bueno dibujando pero conoces el mercado de ropa, así que podrías juntarte con alguien que sepa e indicarle los diseños.
- **Productos de desechos:** Actualmente existe una mayor conciencia ecológica en el mundo, por lo que se puede aprovechar en reutilizar cosas en desuso y contribuir a reducir la contaminación. Por ejemplo, se puede recurrir al papel reciclado para hacer diversos productos como cuadernos, cajas, portarretratos, entre otros.
- **Ferias de exposición y venta de productos:** Asistiendo a eventos de pequeños productores, podemos darnos una idea, no solo de que producto podemos elaborar sino también de cuál es nuestra posible competencia. La asistencia a ferias es indispensable para el conocimiento de la industria y su potencial de crecimiento.
- **Búsqueda de información en Internet:** Internet es un gran recurso de información. Allí no solo podemos encontrar ideas de negocio innovadoras sino también podemos hallar foros y blogs de discusión de personas que cuentan con un determinado tipo de negocio. Ello nos puede servir para aprender más de sus experiencias.

En el caso de Carlo, él usó varias de estas estrategias. Primero, encontró la idea de negocio en internet, luego aplicó sus conocimientos aprendidos en el instituto y en su trabajo para su negocio y finalmente logró obtener una idea innovadora.

¿CÓMO EVALUAMOS SI LA IDEA DE NEGOCIO ES VIABLE?

Luego de obtener la idea de negocio, es necesario evaluar si ésta es aplicable o no. Para ello se consideran los siguientes criterios

Criterios externos:	Criterios internos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe una demanda insatisfecha? • ¿Hay la demanda suficiente para que el negocio sea viable y rentable? • ¿La industria tiene alguna ventaja legal o tributaria por el sector en el que se encuentra. • ¿La industria en la que se desarrolla la idea está en una etapa de crecimiento, madurez o declinación? • ¿Es posible producir el producto en tu distrito/región? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe disponibilidad local de materias primas? • ¿Existe una demanda insatisfecha por el producto? • ¿El emprendedor tiene las habilidades para gestionar el proyecto? • El emprendedor y su equipo, tienen las ganas, la pasión, la energía y el compromiso de llevar adelante la idea de negocio? • ¿Existe disponibilidad de mano de obra calificada a un costo aceptable? • ¿Se cuenta con tecnología localmente disponible?

Si la idea de negocio cumple con dichos criterios, es posible de llevarla a cabo. En el caso de Carlo, su negocio es novedoso, tiene “salida” (es decir, un mercado potencial), y cuenta tanto con mano de obra, recursos tecnológicos y materias primas accesibles.

¿ES SUFICIENTE CON LA EVALUACIÓN QUE CARLO HIZO DE SU IDEA DE NEGOCIO?

No, el análisis de Carlo no debe quedarse ahí. Es necesario que realice un Plan de Negocio para evaluar las oportunidades y la viabilidad del negocio de manera más detallada

¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR DE CARLO?

Su propuesta de valor consiste en brindar la experiencia de un “delicioso ceviche al paso a precios razonables” para la gente que acude a las playas, en un ambiente fuera de lo común pero atractivo y de rápido acceso como es una combi”.

1. **¿Cuál es la idea de negocio y cómo pretende desarrollarla Carlo?**
2. **¿Cómo evalúa la idea de negocio de Carlo? ¿Es viable? ¿Por qué?**
3. **Describe el plan de negocio que plantea Carlo y proponga ideas de mejora que este puede implementar**
4. **¿Cuál es la propuesta de valor y autenticidad que plantea Carlo con su idea de negocio?**

II. **Lee el siguiente texto y responde las preguntas que hay al final:**

José trabajaba vendiendo frutas frescas en un mercado, cerca de una avenida transitada. A su puesto acudían muchas personas de la zona, especialmente sus “caseritas”, debido a que les brindaba todos los días fruta fresca, variada y a precios bajos. Un día, se dio cuenta que muchos de sus clientes compraban la fruta para emplearla en jugos, asimismo se dio cuenta que antes de comprar, le pedían que les diera un pedazo de fruta para probar.

Entonces decidió invertir en la compra de una licuadora, y decidió vender un vaso de jugo de papaya, a un precio cómodo, a sus clientes habituales. A pesar de ofrecer solo un tipo de jugo, esto le permitió generar otra fuente de ingresos. Sin embargo, José quería que su negocio creciera, y decidió reunir capital para alquilar un puesto en el mismo mercado.

Se había dado cuenta que un grupo de personas, hombres y mujeres que trabajan por la zona, especialmente en verano, por las mañanas, media mañana y tardes, salían de su lugar de trabajo para comprar algún alimento, y siempre regresaban con una bebida. Las tiendas cercanas al mercado vendían jugos de frutas, como complemento de su variada lista de productos, pero ofrecían poca variedad. Asimismo, José, preguntaba a sus clientes que tipos de jugos eran sus favoritos. Escuchando a varios de ellos, decidió hacer varias pruebas, mezclando varias frutas de estación.

Es así que decide ingresar al negocio de venta de jugos de frutas, buscando caracterizarse y diferenciarse de su competencia por la variedad de jugos a ofrecer y al permitirle al cliente poder escoger su combinación.

1. **¿Cuál es la misión y visión que podría plantear José para su negocio?**

Tenga en cuenta lo siguiente:

La **misión** define principalmente cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿Qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a qué nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quiénes son nuestro público objetivo?, ¿cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores?

La **visión** define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿Qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?

2. **¿Cuáles son las fortalezas y oportunidades del negocio de José?**

3. **¿Cuáles son las debilidades y amenazas del negocio de José?**

4. **¿Cuál es la matriz FODA de la empresa? (Haz el esquema: Se listan las fortalezas y debilidades, luego las oportunidades y amenazas. Luego de ello, se listan las estrategias para buscar maximizar las fortalezas y oportunidades y minimizar las debilidades y amenazas)**

NOTAS ACLARATORIAS:

Recuerda siempre para realizar la actividad:

- ✓ Tener en cuenta las lecturas que se dejan anexas en los diferentes puntos.
- ✓ Presentar la actividad en hojas de block

Por su parte, en cuanto a la revisión del trabajo se verificará:

- ✓ Redacción, ortografía, argumentación y claridad en los planteamientos
- ✓ Presentación y puntualidad en la entrega