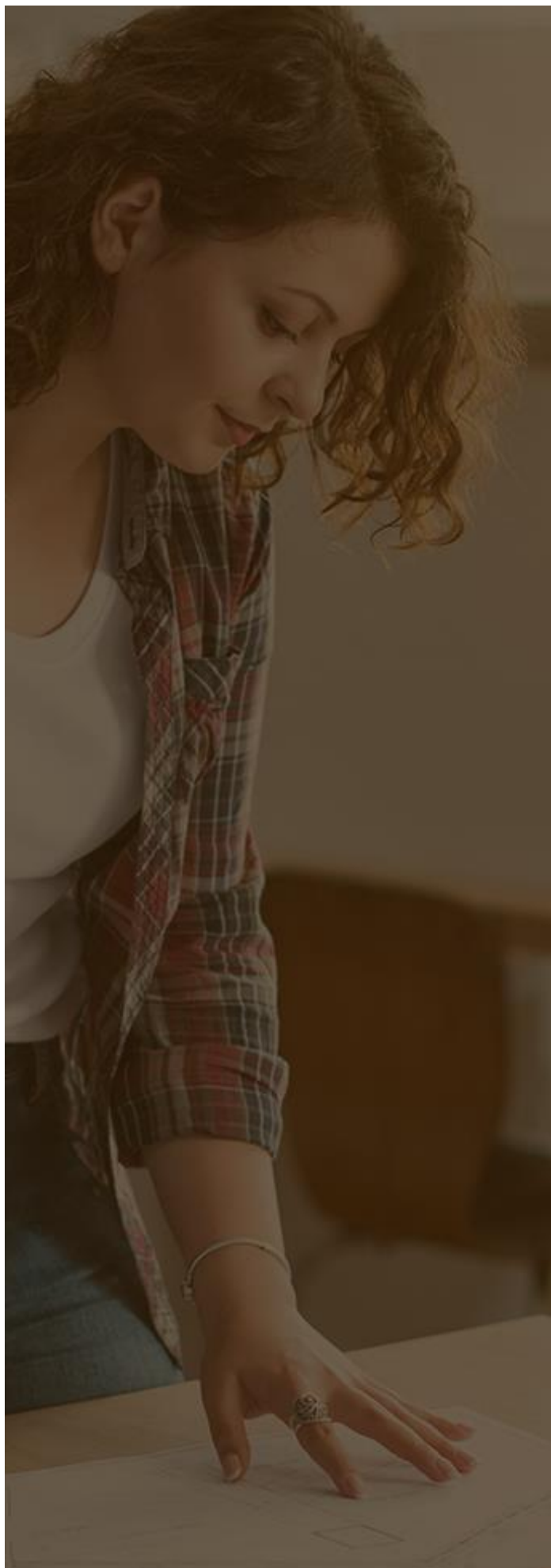




**MODULO III**

**IDENTIFICANDO  
OPORTUNIDADES PARA  
EL EMPRENDIMIENTO**

*Autoinstructivo*



## TABLA DE CONTENIDO

---

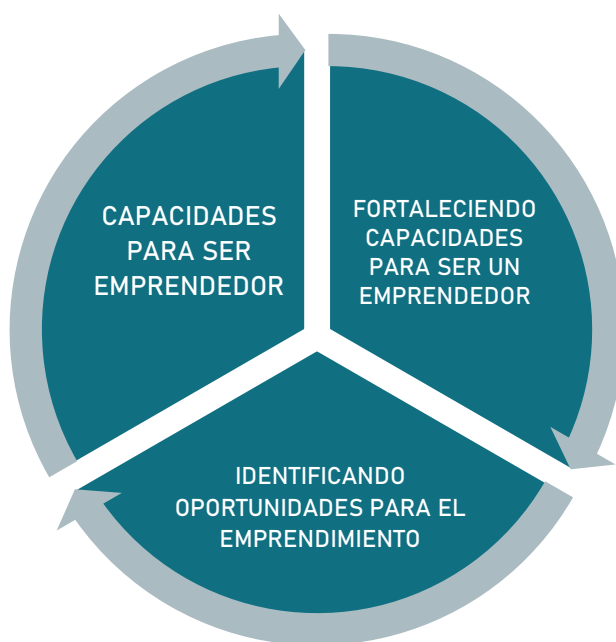
Introducción .....	3
Información General del Módulo.....	5
Programa fASE PRESENCIAL EN ZOOM ....	7
Programa fase NO presencial EN EL AULA VIRTUAL.....	8
TEMA 1: ¿CÓMO IDENTIFICO LAS OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EMPRENDIMIENTOS EN EL ENTORNO DE MI MCC?.....	9
TEMA 2: QUÉ CAPACIDADES HAY EN MI MCC PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES EN SU ENTORNO.....	14
tema 3: Seleccionando una oportunidad para generar un emprendimiento.....	17
tema 4: Dándole forma de proyecto al emprendimiento. ....	21
tema 5: Elaborando un Plan de acción para desarrollar el emprendimiento .....	26
EVALUACIÓN Y AUTOEVALUACIÓN .....	38
BIBLIOGRAFIA.....	43
ANEXOS .....	44

# INTRODUCCIÓN

---

El Programa de Desarrollo de las Capacidades para el Emprendimiento busca fortalecer las competencias de participantes de los mecanismos de coordinación comunitaria (MCC) en Lima, Callao y 6 regiones del país para poner en marcha un emprendimiento factible, según las oportunidades del entorno, sus capacidades y que contribuya a la sostenibilidad del MCC.

El Programa comprende tres módulos de aprendizaje que se complementan entre sí para poder obtener los logros de desempeño esperados.



Emprendimiento es la fuerza impulsora que estimula la adquisición del conocimiento, el cambio tecnológico, la competitividad y la innovación.

Deseamos sumarnos a contribuir al desarrollo de una cultura emprendedora que permita desarrollar habilidades y capacidades importantes que genere valor social, que permitan surgir nuevas opciones de desarrollo.

Mediante este módulo se pretende generar buena disposición y expectativas para emprender nuevos proyectos, asumiendo riesgos. A través de ejemplos y actividades aplicativas se construirán los pasos a seguir, para desarrollar y concretizar un emprendimientos desde el MCC- Mecanismo de Coordinación Comunitaria.

Nos reafirmamos que en el Perú podemos iniciar y lograr una cultura emprendedora. Este módulo es una invitación y estímulo a diversos actores a comprometerse y comenzar a andar hacia el desarrollo y ejecución de sus emprendimientos.

Encontrarás en primer lugar, la información general del módulo referida a la competencias, logros de aprendizaje, contenido, actividades aplicativas, lecturas seleccionadas. A continuación, el programa del módulo, seguido del desarrollo de cada uno de los temas.

Este es un material complementario al desarrollo de las sesiones presenciales que desarrollaremos a través del aula virtual creada para este fin: [http://www.gycperu.com/aulasvirtuales/?client\\_code=care](http://www.gycperu.com/aulasvirtuales/?client_code=care).

Te damos la bienvenida a compartir esta experiencia en la que cada aporte servirá para hacer de este espacio de aprendizaje un espacio enriquecedor para todos los participantes.

***Los Autores***



# INFORMACIÓN GENERAL DEL MÓDULO

---

## Competencia:

---

Elabora un plan de acción para desarrollar el emprendimiento seleccionado

## Logros de Aprendizaje

---

*Esta unidad le permitirá lograr los siguientes logros de aprendizaje:*

- IDENTIFICA oportunidades reales para el emprendimiento de su MCC.
- IDENTIFICA las capacidades de su MCC para el aprovechamiento de las oportunidades de emprendimiento.
- DESARROLLA una secuencia de pasos para concretar su emprendimiento

## Contenidos

---

*Para desarrollar esas capacidades es importante que estudie con entusiasmo y dedicación los siguientes contenidos:*

Tema 1: ¿Cómo identifico las oportunidades y desafíos para emprendimientos en el entorno de mi MCC?

Tema 2: ¿Qué capacidades hay en mi MCC para aprovechar las oportunidades en su entorno?

Tema 3: Seleccionando una oportunidad para generar un emprendimiento.

Tema 4: Dándole forma de proyecto al emprendimiento.

Tema 5: Elaborando un Plan de acción para desarrollar el emprendimiento

## Actividades aplicativas

---

*Los conocimientos adquiridos serán aplicados en la siguiente actividad colaborativa que realizará con sus compañeros(as) de equipo:*

- Actividad Aplicativa: Elaboración de un Plan de acción para poner en marcha un emprendimiento factible, según las oportunidades del entorno y las capacidades de los miembros del MCC, que contribuya a la sostenibilidad del MCC (Mecanismo de Coordinación Comunitaria).

## Lecturas seleccionadas

---

*Para ampliar y complementar lo aprendido, se le propone realizar la siguiente lectura:*

- *Emprendimiento Almendrera del Sur.* [http://www.cem-malaga.es/portalcem/novedades/2017/55%20historias%20de%20emprendedores%20de%20la%20idea%20inicial%20al%20proyecto\\_final.pdf](http://www.cem-malaga.es/portalcem/novedades/2017/55%20historias%20de%20emprendedores%20de%20la%20idea%20inicial%20al%20proyecto_final.pdf)

- *Emprendimiento Andaloés. [http://www.cem-malaga.es/portalcem/novedades/2017/55%20historias%20de%20emprendedores%20de%20la%20idea%20inicial%20al%20proyecto\\_final.pdf](http://www.cem-malaga.es/portalcem/novedades/2017/55%20historias%20de%20emprendedores%20de%20la%20idea%20inicial%20al%20proyecto_final.pdf)*

### **Auto evaluación**

---

*Para concluir el estudio de esta unidad desarrolle la lista de cotejo de autoevaluación que le servirán para verificar su nivel de aprendizaje.*

# PROGRAMA FASE PRESENCIAL EN ZOOM

DÍA		DIA 1	DIA 3	DIA 4
SESIÓN		SESIÓN SINCRÓNICA	SESIÓN SINCRÓNICA	SESIÓN SINCRÓNICA
TEMA		¿Cómo identifico las oportunidades y desafíos para emprendimientos en el entorno de mi MCC?	Seleccionando una oportunidad para generar un emprendimiento.	Dándole forma de proyecto al emprendimiento.
HORARIOS				
HORARIO 1	HORARIO 2			
06:00- 06:10	07:30- 07:40	Saludo y presentación de la sesión	Saludo y presentación de la sesión	Saludo y presentación del taller
06:10-06:30	07:40-08:00	Desarrollo de la sesión: Las necesidades, características, clasificación, bienes y servicios	Desarrollo de la sesión: Emprendimientos, características, cultura emprendedora, tipología del emprendimiento	Desarrollo de la sesión: Identificando ideas de proyectos, selección de ideas
06:30-7:00	08:00- 08:30	Desarrollo de la sesión: Responsabilidades del individuo, del mercado, del Estado. Rol del Estado y del Mercado	Desarrollo de la sesión: Contextos favorables, por qué fracasan los emprendimientos	Desarrollo de la sesión: Aplicación de CANVAS, escenarios de mercados, oportunidades de emprendimiento
07:00- 07:15	08:30- 08:45	Actividad aplicativa individual o grupal	Actividad aplicativa individual o grupal	Actividad aplicativa individual o grupal
07:15- 07:30	08:45- 09:00	Síntesis, conclusiones y cierre de la sesión	Síntesis, conclusiones y cierre de la sesión	Síntesis y cierre de la sesión

# PROGRAMA FASE NO PRESENCIAL EN EL AULA VIRTUAL

---

DÍA	DÍA 2	DÍA 5
SESIÓN	SESIÓN ASINCRÓNICA	SESIÓN ASINCRÓNICA
TEMA	¿Qué capacidades hay en mi MCC para aprovechar las oportunidades en su entorno?	Elaborando un Plan de acción para desarrollar el emprendimiento
ACTIVIDADES	Lectura "La historia de la Floristería"	Elabora su Plan de acción: Trabajo en equipo



# TEMA I: ¿CÓMO IDENTIFICO LAS OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EMPRENDIMIENTOS EN EL ENTORNO DE MI MCC?

---

<b>Logro de aprendizaje</b>	Identificar oportunidades reales para el emprendimiento de su MCC.
-----------------------------	--

---

<b>Tiempo</b>	120 minutos
---------------	-------------

---

## **Metodología**

El módulo se iniciará recogiendo y compartiendo las percepciones de los participantes sobre sus expectativas de los talleres a realizarse, sus percepciones, visiones de futuro, entre otros aspectos, con la finalidad de confirmar sus intereses con los propósitos previstos.

Se generarán procesos de reflexión tomando en cuenta los saberes y experiencia de los participantes, los que serán cotejados con los de sus compañeros y con las aclaraciones del docente facilitador.

En este primer tema el docente desarrolla el tema de las Necesidades, mencionando sus características, clasificación, Bienes y servicios antes revisarán y unificarán algunos conceptos claves a partir de su propia experiencia y percepciones.

Se propiciará la intervención de los participantes para elaborar y sustentar una lista de problemas, sus causas e impactos y finalmente definir el objetivo y alcance de cada oportunidad de los MCC.

El docente facilitador finalizará el taller con la mención de algunas conclusiones, sobre la importancia de identificar problemas, causas y oportunidades.

---

---

**Material de enseñanza**

- Power Point del TT-1, con la secuencia lógica de las actividades a realizar por el Docente Facilitador
- Definiciones de los términos a usar en este Módulo de Capacitación.
- Material auto instructivo
- Formato de Plan de Acción
- Formato de Presupuesto.
- Video-Youtube: La niña y la piña

---

**Actividad aplicativa**

Realizar el 3 ejemplos de cada necesidad  
Comentario de frase de Maslow

## ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS

- **Introducción al TT. Unificar con los participantes las definiciones de los términos a usar en el Módulo de Capacitación.**
  - Bienvenida a los participantes, propiciar la presentación mediante la siguiente estructura:
    - ✓ Nombre del participante
    - ✓ MCC a la que pertenece
    - ✓ Qué trabajo realiza para subsistir
    - ✓ Participó antes en algún proyecto, de qué tipo
    - ✓ Expectativa respecto de los talleres capacitación.
    - ✓ Hobbies
    - ✓ Cómo se ve él dentro de cinco (5) años
  - Objetivo de la Capacitación a través del Módulo 3, y los temas que serán abordados. Ver el contenido del TT-1.
  - Unificar las definiciones con los participantes, promoviendo su participación acerca de la definición de los siguientes términos a usarse en este Módulo:
    - ✓ Problema crítico
    - ✓ Causa del problema
    - ✓ Oportunidad
    - ✓ Prioridad
    - ✓ Proyecto
    - ✓ Plan de acción
  - Resumir esta actividad con las definiciones unificadas para que el participante, se sienta en libertad de intervenir en las siguientes actividades del TT-1 y los siguientes.
  
- **Propiciar la intervención de los participantes para elaborar una lista de problemas en el MCC**
  - Presentar una “matriz de oportunidades” de PROBLEMAS – CAUSA (S) – OPORTUNIDADES – PRIORIDAD. Ver formato de “matriz de oportunidades”  
Previo al llenado de la “matriz de oportunidades” de manera conjunta con los participantes, será necesario sensibilizarlos; a fin de que piensen en los problemas críticos de su MCC.  
Ejemplo:
    - Qué acontecimientos importantes ocurrieron en el último año
    - Qué emergencias tuvieron que afrontar
    - Qué obras se realizaron en su MCC
    - Que actividades deportivas, culturales u otras que atrajeron la atención y participación mayoritaria

- Cada MCC elaborará su propia "matriz de oportunidades", con cinco (5) oportunidades como máximo, para que emprendan la solución de los problemas según la zona geográfica a la que pertenecen los participantes.

## Guía para actividad sincrónica (Grupal)

### Tema 1. ¿Cómo identifico las oportunidades y desafíos para emprendimientos en el entorno de mi MCC?



Leer la siguiente frase y hacer un comentario (en grupo)

**ACTIVIDAD**

Comente la siguiente frase de Maslow (1908 – 1970) . . . :

**“ES CIERTO QUE EL HOMBRE VIVE SOLAMENTE PARA EL PAN, CUANDO NO HAY PAN. PERO, QUÉ OCURRE CON LOS DESEOS DEL HOMBRE CUANDO HAY UN MONTÓN DE PAN Y TIENE LA TRIPA LLENA CRÓNICAMENTE”.**

## TEMA 2: QUÉ CAPACIDADES HAY EN MI MCC PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES EN SU ENTORNO

---

**Logro de aprendizaje** Identificar las capacidades de su MCC para el aprovechamiento de las oportunidades de emprendimiento.

---

**Tiempo** 120 minutos

---

**Metodología** Esta sesión se realizará de manera asincrónica, se desarrolla en tres fases.

La primera fase consiste en realizar la lectura: “Historia de la floristería” y posteriormente responder unas preguntas respecto a la lectura, de manera individual.

En la segunda fase se pretende generar desafíos a los participantes para que de manera activa logren identificar las capacidades de su MCC, considerando algunos criterios

---

**Material de enseñanza** - Lectura: “La historia de la floristería”

---

**Actividad aplicativa** Actividad de la Lectura “Lectura la historia de la floristería”



## ACTIVIDAD MÓDULO 3 - EMPRENDIMIENTO

### (Actividad individual)

Leer la siguiente historia:

#### LA HISTORIA DE LA FLORISTERÍA

Corrían los meses de invierno del 2020 en Lima, Perú. . .

Un buen día o, mal día, ya lo calificarán al terminar de analizar la historia, Juan le contó a su amigo Roberto que tenía la idea de poner un negocio de venta de flores.

Juan estaba tan entusiasmado que, incluso, le dijo a Roberto que ya se había hecho de un préstamos por el valor de US \$ 10,000. Le había pedido prestado a varios de sus familiares y amigos más cercanos. Algunos le habían cobrado un interés, aunque mínimo. Pero mucho más bajo que los intereses que cobraba el banco, normalmente. Pero a Juan eso no le importaba en su afán por abrir su negocio.

Roberto, ante tanta energía, llamó a su amigo a su casa para hacerle algunas preguntas que todo buen amigo haría:

- Juan, lo has pensado bien?
- Por qué una Floristería, precisamente?
- Te has endeudado con US\$ 10,000, no crees que es mucho dinero para ese negocio?

Juan, miró a los ojos a su amigo y le dijo: Roberto, te agradezco la preocupación pero yo sé en lo que me estoy metiendo.

Roberto volvió al ataque: Pero si tu nunca has trabajado vendiendo flores. Cómo es que conoces de ese negocio?

Juan, volvió a mirarlo y le dijo: sí, efectivamente, nunca he trabajado vendiendo flores. Pero es un sueño que tengo desde que era niño. Recuerda que viví en la chacra de mi abuelita. Por otro lado, yo no voy a estar en al tienda de ventas. Lo hará una persona que estoy contratando.

Juan le dijo a Roberto: Te acuerdas de Carlos, nuestro compañero de cole? Bueno, está sin chamba, así que él va a estar en las ventas.

Roberto, en su intento por hacer que su amigo reaccione, hizo su último esfuerzo: . . . y de dónde vas a proveerte de flores?

Juan, mirándolo como quien dice: Crees que soy un irresponsable que no sabe lo que estoy haciendo?, respondió diciendo: . . . de dónde va a ser, sino del mercado mayorista de flores.

Roberto, como sintiendo que ya no podía hacer nada más por su pata, le dijo: . . . bueno, si ya lo tienes todo pensado no me queda más que desearte suerte.

Se había disipado la tensión, y Juan, sonriendo, no tuvo más remedio que agradecerle a Roberto por sus buenos deseos. Por último, eran patas desde el colegio y nunca se habían enemistado por alguna razón, por complicadas que hubieran sido las circunstancias.

Por esas cosas del destino, Roberto tuvo que salir del país por chamba. Después de 3 años regresó al Perú y lo primero que hizo fue visitar a su amigo Juan. Quería saber cómo le iba en su negocio.

Varios días después de estar en Lima, se encontró con su amigo Juan. Era otro, ya no había en él la chispa que tenía cuando Roberto salió de país. La pregunta y la respuesta eran tan obvias que ninguno preguntó ni ninguno respondió. Sólo se dieron un abrazo como hermanos que siempre habían sido.

#### **ACTIVIDADES:**

- **Lea detenidamente el texto y determine las razones del fracaso**
- **Precisar qué es lo que ha fallado en este emprendimiento**
- **Redacte la historia de forma que sea la historia de un emprendimiento exitoso**
- **Envíe sus respuestas indicando su nombre y el MCC al que pertenece al correo [cursoemprendedores@gycperu.com](mailto:cursoemprendedores@gycperu.com)**
- **Fecha límite de envío: lunes 07 de setiembre de 2020**

# TEMA 3: SELECCIONANDO UNA OPORTUNIDAD PARA GENERAR UN EMPRENDIMIENTO.

---

<b>Logro de aprendizaje</b>	Identifica una oportunidad del entorno para planear un emprendimiento
<b>Tiempo</b>	120 minutos
<b>Metodología</b>	<p>El taller se iniciará con un resumen de la sesión anterior a recapitulación conjunta de los resultados del segundo tema.</p> <p>Se generarán procesos de reflexión tomando en cuenta los saberes y experiencia de los participantes, los que serán cotejados con los de sus compañeros y con las aclaraciones del docente facilitador.</p> <p>Se realiza el desarrollo de la sesión con el tema de Emprendimientos: características, cultura emprendedora.</p> <p>En todo momento del desarrollo de la sesión se promueve la participación de los alumnos.</p>
<b>Material de enseñanza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Power Point del TT-3, con la secuencia lógica de las actividades a realizar por el Docente Facilitador</li><li>- Material autoinstructivo</li></ul>

## ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS

- **Resumen del TT-3**

- El docente facilitador hará un resumen del TT-2 y TT-3, para recordar la selección de la oportunidad del emprendimiento, basado en las brechas de capacidades.

- **Conocimientos básicos de proyectos**

- El docente facilitador hará una presentación a los participantes de la definición de proyectos y de una estructura de un proyecto para evaluar su viabilidad y luego ejecutarlo. Cabe indicar que esta estructura es general para todo tipo de proyectos pequeño, mediano o grande; sin embargo, para fines de un emprendimiento de proyectos sociales o de cualquier otro tipo, se debe revisar para cada caso lo que es aplicable o no de esta estructura:

***Estructura Básica de un proyecto***

1. *Resumen Ejecutivo*
2. *Presentación del proyecto*
  - *Antecedentes*
  - *Objetivo y alcance del proyecto*
  - *Actividades de MCC en la zona de influencia del proyecto*
3. *Análisis del entorno*
  - *El entorno general*
  - *El mercado*
  - *Análisis interno: análisis de recursos y capacidades*
  - *Análisis de riesgos*
  - *Análisis FODA (Fortalezas-Debilidades-Oportunidades-Amenazas)*
  - *Descripción de la propuesta de valor*
  - *Conclusiones del diagnóstico*
4. *Plan de marketing (si es aplicable)*
  - *Estrategia de segmentación*
  - *Estrategia de posicionamiento*
  - *Producto – Precio – Plaza - Promoción*
  - *Plan de ventas*
5. *Plan de operaciones*
  - *Identificación de procesos*
  - *Puesta en marcha: planificación temporal*
6. *Plan de organización y recursos humanos*
  - *Estructura organizativa*
  - *Funciones*
  - *Órganos de gobierno*
7. *Plan económico financiero y operacionales*
  - *Ingresos*
  - *Costos*
  - *Flujo de caja*
  - *Financiación del proyecto: necesidades y fuentes*
  - *Análisis y viabilidad financiera (escenarios)*
8. *Aspectos legales*
9. *Estrategia de crecimiento y desarrollo de la empresa*

## 10. Conclusiones

- **Planificar un proyecto de emprendimiento para lograr el objetivo de éste**
  - Las oportunidades que se han podido analizar en los tres talleres anteriores, pueden ser de diferentes tipos, por ejemplo
    - ✓ Proyectos sociales para beneficiar a un sector de la población vulnerables
    - ✓ Proyectos para fomentar el trabajo productivo y de eficiencia de una pequeña o mediana empresa para crear puestos de trabajo
    - ✓ Proyectos de infraestructura para construir postas médicas, o locales comunales que faciliten el funcionamiento de servicios públicos en el MCC.
    - ✓ Otros
- **Contenido mínimo de un Plan de Acción de un Proyecto de emprendimiento**
  - Cualquiera que sea el tipo de proyectos, el participante debe tener claridad que su emprendimiento, y los pasos básicos de un **Plan de un Proyecto el cual debe contener como mínimo lo siguiente:**
    - ✓ **Objetivo del proyecto:** para qué se hace y lo que se espera de éste, de tal manera que el emprendimiento de la oportunidad solucione el problema y eliminar las causas raíces.
    - ✓ **Alcance del proyecto:** es decir el ámbito geográfico, los clientes, ciudadanos entre otros, los que serán beneficiados con el proyecto.
    - ✓ **Valor para el cliente/ciudadano:** es el valor que tiene para éste y que estaría dispuesto a comprar el servicio o el producto porque tiene un enorme beneficio para su vida o satisfacción de sus necesidades. No necesariamente este valor es el precio por el que paga.  
Ejemplo: un paciente de SIDA que recibe su medicamento gratuitamente, aprecia el producto porque le resuelve su problema de salud, y consecuentemente tiene un enorme significado por el beneficio.
    - ✓ **Planificación del proyecto** para lo cual se requiere:
      - Listar todas las actividades del proyecto, para lo cual usaremos una metodología llamada Estructura Detallada del Trabajo – EDT. Esta es una herramienta gráfica que ayuda a los gestores del proyecto a tener una idea clara de todas las actividades organizadas por ACTIVIDADES PRINCIPALES, y cada una de estas a su vez se sub divide en actividades detalladas que se organizan por especialidad o por proceso, y cada una de estas ACTIVIDADES PRINCIPALES deben tener un ENTREGABLE, para poder controlarlas.

---

Presentar VIDEO YOUTUBE: <https://youtu.be/2i9Twi1OyrM>

*La Niña y la piña*





# TEMA 4: DÁNDOLE FORMA DE PROYECTO AL EMPRENDIMIENTO.

---

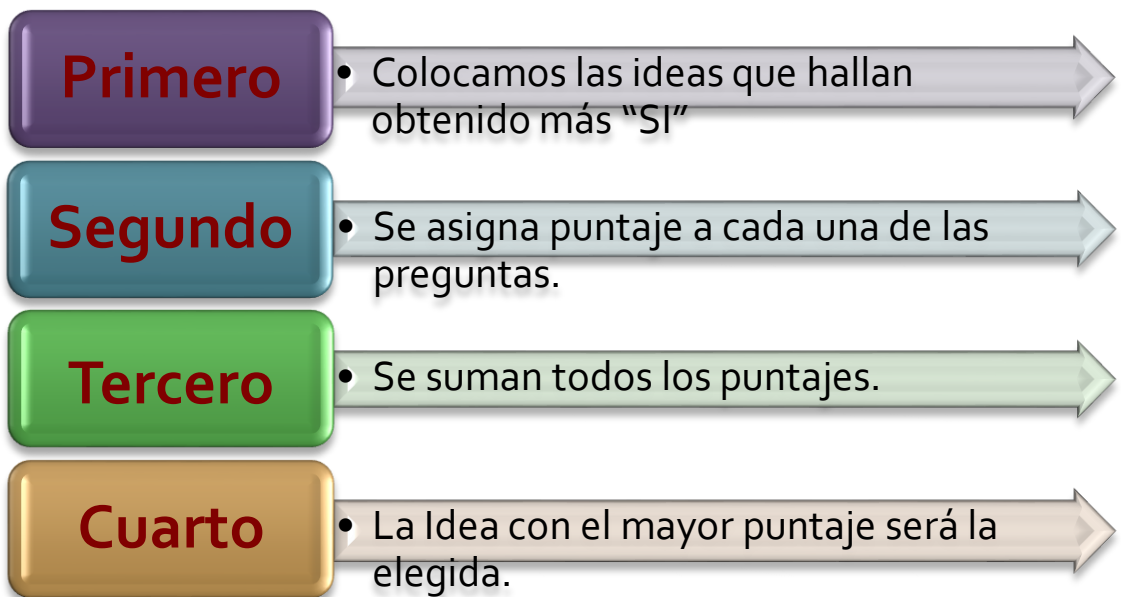
<b>Logro de aprendizaje</b>	Desarrolla una secuencia de pasos para concretar su emprendimiento
<b>Tiempo</b>	120 minutos
<b>Metodología</b>	<p>El docente facilitador hará un resumen de las sesiones 1, 2, 3 recordar la selección de la oportunidad del emprendimiento, basado en las brechas de capacidades.</p> <p>Se buscará que los participantes apliquen los saberes adquiridos sobre un producto específico para resolver problemas reales. En ese marco el emprendimiento seleccionado de cada MCC se estará estructurando como un proyecto el cual toma en cuenta algunos aspectos básicos como la definición de proyectos, los tipo de proyectos, etapas y conocimientos básicos de gestión de proyectos; para realizar una simulación a fin de lograr un aprendizaje adecuado y aplicación correcta según el objetivo de este módulo</p> <p>El docente facilitador finalizará el taller con la mención de algunas conclusiones</p>
<b>Material de enseñanza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Presentaciones en power point,</li><li>- Material audio-visual,</li><li>- Material auto-instructivo</li></ul>

## MACRO FILTRACIÓN DE UNA IDEA

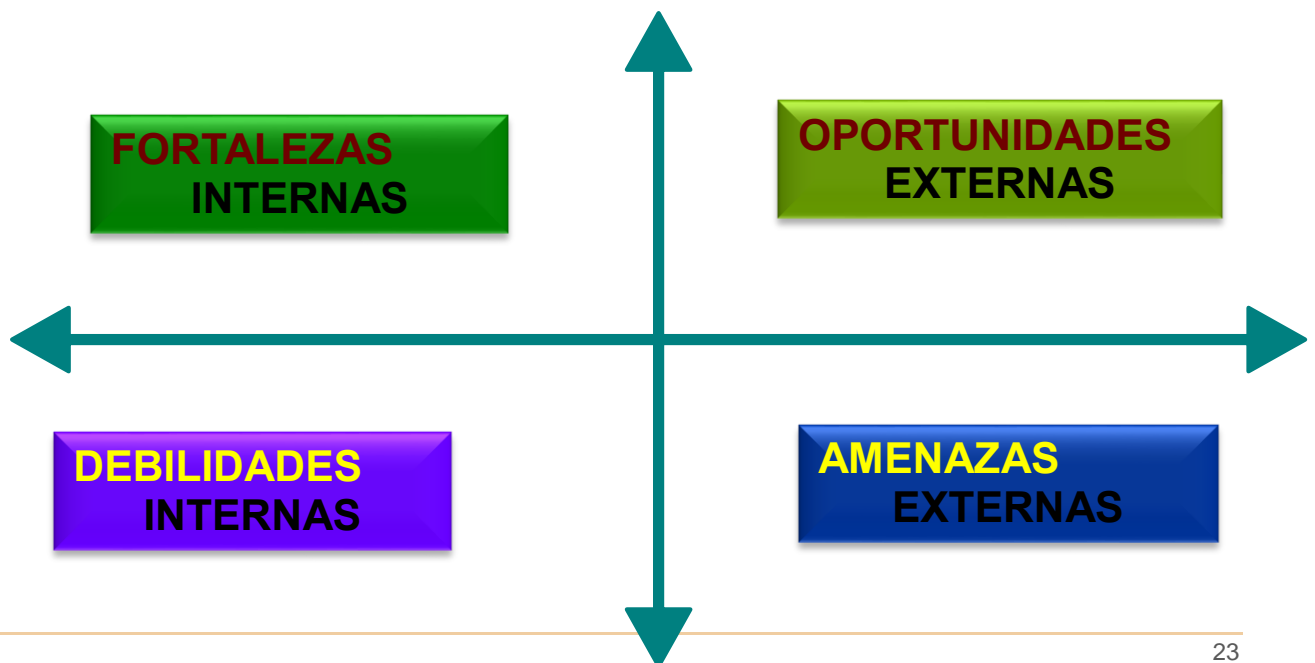
• PREGUNTAS ORIENTADORAS	• IDEA 1		• IDEA 2		• IDEA 3		•
	• SI	• NO	• SI	• NO	• SI	• NO	
• La Idea satisface alguna necesidad?	•	•	•	•	•	•	•
• Existe mercado para el bien o servicio?	•	•	•	•	•	•	•
• Existe demanda para el bien o Servicio?	•	•	•	•	•	•	•
• Quieres realizar este emprendimiento?	•	•	•	•	•	•	•
• Es posible producir Bs/Ss en tu localidad?	•	•	•	•	•	•	•
• Este emprendimiento te dará ganancias?	•	•	•	•	•	•	•
• Existen insumos necesarios en tu localidad?	•	•	•	•	•	•	•
•	•	•	•	•	•	•	•
•	•	•	•	•	•	•	•
• <b>TOTALES</b>	•	•	•	•	•	•	•

• PREGUNTAS ORIENTADORAS	• IDEA 1		• IDEA 2		• IDEA 3		•
	• SI	• NO	• SI	• NO	• SI	• NO	
• La Idea satisface alguna necesidad?	•	•	• X	•	•	•	•
• Existe mercado para el bien o servicio?	• X	•	• X	•	•	•	•
• Existe demanda para el bien o Servicio?	•	•	• X	•	• X	•	•
• Quieres realizar este emprendimiento?	• X	•	•	•	•	•	•
• Es posible producir Bs/Ss en tu localidad?	•	•	• X	•	•	•	•

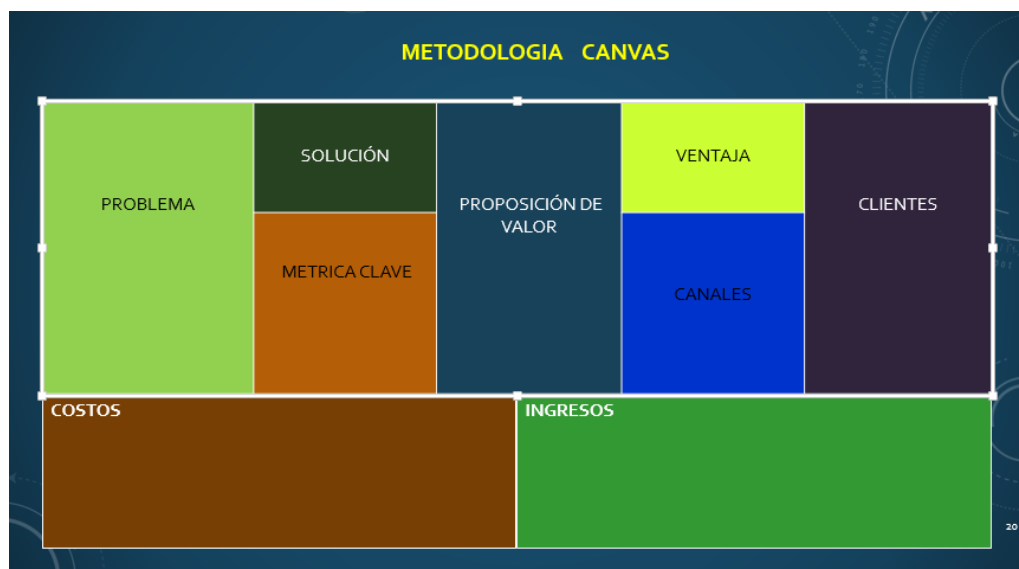
• Este emprendimiento te dará ganancias?	• x	•	•	•	•	•	•
• Existen insumos necesarios en tu localidad?	•	•	• x	•	• x	•	•
•	•	•	•	•	•	•	•
•	•	•	•	•	•	•	•
• TOTALES	• 3	•	• 5	•	• 2	•	•



ANÁLISIS FODA



## METODOLOGÍA CANVAS



## EMPREDIMIENTOS POST COVID

- 1) Se han identificado oportunidades sectoriales que se desprenden luego de la etapa de aislamiento social producto de las medidas adoptadas por el COVID-19.
- 2) El o la participante seleccionará una de ellas y las clasificará como un emprendimiento de Oportunidad o un emprendimiento de subsistencia o una oportunidad laboral.
- 3) Tomando como referencia el video de la niña y la piña propondrá la estrategia a seguir para viabilizar la idea de negocio identificada.
- 4) Algunas de las ideas se pueden proponer para ser implementadas como persona o como institución (MCC)

**Evaluación económica y financiera-Flujo de caja**, el cual debe expresar los estimados de ingresos, costos, financiamientos, los supuestos y criterios para la determinación de cada costo. La suma de todos los presupuestos por actividad representa el monto total de la inversión.

El análisis debe hacerse por lo menos con tres escenarios de estimaciones del flujo de caja:

- Optimista
- Promedio y
- Pesimista.

Con esta herramienta se tendrá la información real de la inversión requerida para emprender el proyecto.

En estos casos se usan “indicadores” como el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno) para determinar la viabilidad financiera del proyecto seleccionado. En el caso de un proyecto social en la que interesa que la MCC pueda autosostenerse a partir de este proyecto, y obtiene un préstamo no reembolsable, no es un elemento determinante usar estos indicadores, sino otros como:

- Cantidad de ciudadanos beneficiados con el proyecto
- Potencial del proyecto, es decir que mas puede generar el proyecto, además del primer objetivo para el cual fue emprendido

▪ **Conclusiones y recomendaciones del proyecto**

- Conclusión del TT-4: Con la estructura de proyectos general y la estructura mínima para proyectos en MCC y el aprendizaje del EDT, los participantes podrán comprobar el beneficio para su proyecto de tener una mayor facilidad de determinar gráficamente la secuencia de las actividades del proyecto de izquierda a derecha, y el detalle de arriba hacia debajo de la actividad principal, sus respectivas sub actividades, y definir el entregable de cada eje vertical.

ACTIVIDADES	MES 1				MES 2			
	SEM1	SEM2	SEM3	SEM 4	SEM1	SEM2	SEM 3	SEM4
ACTIVIDAD 1								
Tarea 1								
Tarea 2								
...								
ACTIVIDAD 2								
Tarea 1								
Tarea 2								
...								

# TEMA 5: ELABORANDO UN PLAN DE ACCIÓN PARA DESARROLLAR EL EMPRENDIMIENTO

---

**Logro de aprendizaje** Desarrolla una secuencia de pasos para concretar su emprendimiento

---

**Tiempo** 120 minutos

---

**Metodología** Luego de recordar las actividades del tema 4, el docente facilitador desarrollará el último taller del módulo.

Esta sesión se desarrollará de manera asincrónica, teniendo como base un instructivo elaborado por el docente y el Plan de emprendimiento que cada MCC ya tenía identificado

---

**Material de enseñanza** Presentaciones en power point, material audio-visual, material auto-instructivo  
Instructivo para elaborar su Plan de acción



# **INSTRUCTIVO**

## **MECANISMOS DE COORDINACIÓN COMUNITARIA - MCC**

### **DESARROLLO DE “PLANES DE ACCIÓN”**

**JUAN MORÓN AUDANTE**

**LIMA, SEPTIEMBRE 2020**

## **CONTENIDO**

### **INTRODUCCIÓN**

**1. INSTRUCTIVO**

**2. OBJETIVO**

**3. MCC**

**4. PLAN DE ACCIÓN**

## INTRODUCCION

Teniendo en cuenta la enorme importancia que reviste el desarrollo de los MCC y, por consiguiente, el de sus miembros, es que se resalta la necesidad de producir un “Instructivo” para que les sirva de guía al momento de redactar sus Planes de Acción.

Tal como habíamos dicho en el desarrollo de la capacitación, no existe una estructura estandarizada para el desarrollo de un Plan de Acción; sin embargo, es fundamental que tengan una “hoja de ruta” para el desarrollo de los emprendimientos. En este sentido, el material que se les está proporcionado cumple con ese cometido.

Por lo demás, el desarrollo del caso ficticio (Los niños con anemia en Villa el Salvador) como el que está propuesto en el instructivo, podrá ayudarlos en la medida que servirá para que, simplemente, adecúen sus propuestas al desarrollo de ese caso.

## 1. INSTRUCTIVO

Habiéndose concluido el proceso de capacitación de los miembros de los Mecanismos de Cooperación Comunitaria – MCC, es preciso asegurar que los conocimientos sirvan de verdaderas herramientas para el respectivo empoderamiento, tanto de las organizaciones, en términos colectivos, como de cada uno de sus respectivo miembros.

Si bien es cierto no existen reglas mágicas que aseguren el éxito de los emprendimientos, si es cierto que el uso de ciertos procedimientos permiten una forma más eficiente para administrar el desarrollo de estos procesos. Permiten esclarecer el camino a seguir para que los emprendimientos no naufraguen antes de salir a la mar.

## 2. OBJETIVO

Servir de orientación para cada organización (MCC) en el desarrollo de sus repectivos Planes de Acción.

## 3. MECANISMO DE COOPERACIÓN COMUNITARIA - MCC

Cada organización tiene la responsabilidad de desarrollar su **Plan de Acción** para llevar adelante su respectivo emprendimiento. En otras palabras, deberán redactar un documento donde se encuentren las diferentes tareas que tendrán que realizar para llevarlos adelante.

## 4. DOCUMENTO DEL PLAN DE ACCION

El mismo que tendrá la siguiente estructura de contenido:

1. Carátula de presentación
2. Índice
3. Plan de Acción
  - 4.1 Problemática
  - 4.2 Idea
  - 4.3 Objetivo
  - 4.4 Mercado o Público Objetivo
  - 4.5 Estrategias
  - 4.6 Organigrama de Gantt
  - 4.7 Evaluación

**Cada MCC deberá sujetar la presentación de su Plan de Acción a la siguiente estructura que aparece a continuación.**



## PLAN DE ACCION

### MECANISMO DE COOPERACIÓN COMUNTARIA – MCC

“ .....(Nombre).....”

### EMPRENDIMIENTO :

“ .....( Denominación ).....”

### INTEGRANTES:

.....  
.....  
.....

Etc.

Ciudad  
Xx de Septiembre de 2020

## INTRODUCCIÓN

## (Hasta aquí la redacción de la Introducción)

### 1. Descripción del Problema

(Aquí se debe describir la problemática. Por ejemplo, a vamos tomar un caso ficticio para que nos acompañe en el desarrollo de todo el Plan de Acción. Este es la situación de desnutrición que vive la población infantil de Villa el Salvador, Sur de Lima) La Redacción sería la siguiente:

Se ha detectado que en **Villa el Salvador**, en Lima, **la incidencia de niños con altos niveles de anemia sobre pasa los límites permitidos**. Según el Ministerio de Salud, en esa zona de Lima la población de 5 a 12 años sufre de anemia a tal punto que sobre pasa el 60% de la población infantil del lugar.

### 2. Idea de Emprendimiento

(Aquí, según nuestro caso ficticio y como ya aplicamos Macro y Micro Filtrado, debemos redactar nuestra Idea de Emprendimiento. Si quisieran una nueva Idea, diferente de la que han presentado, tendrían que presentar el proceso de Macro y Micro Filtrado)

“Venta artesanal del preparado de Siete Semillas (Mezcla de quinua, kiwicha, maca, etc)”

### 3. Objetivo

(Aquí, es preciso que hagan su máximo esfuerzo para que su objetivo sea SMART (Temporal, Medible, Alcanzable, Específico y Realista. A continuación planteamos un objetivo smart de acuerdo a nuestro caso ficticio:)

“Colaborar en reducir la anemia en 20% a través de la venta artesanal del preparado de Siete Semilla para el desayuno de los niños de 5 a 12 años en Villa el Salvador en los próximos 6 meses”.

**Temporal** : En 6 meses

**Medible** : Se puede medir el impacto del producto, tomando muestras antes y después del consumo del preparado de siete semillas

**Alcanzable**: Se puede medir el progreso del consumo

**Específico** : Está orientado a un solo propósito: Niños de 5 a 12 años

**Realista** :NO se está planteando que el producto elimine absolutamente la anemia en la población de Villa el Salvador, sino en un segmento de la población infantil. Es más ni siquiera de toda la población infantil, sino la que está entre 5 y 12 años.

#### 4. **Mercado Objetivo o Público Objetivo**

(Recuerden que el mercado objetivo debe ser precisado teniendo en consideración que exista alguna información, aunque sea mínima respecto de la situación que viven y que ustedes hayan recogido para realizar su emprendimiento. De acuerdo al caso ficticio, nuestra población objetivo será:)

Su redacción debe comenzar diciendo:

En base a la problemática descrita en el punto 1, nuestra población objetivo es la población infantil de Villa el Salvador.

Sin embargo, también deben estar considerado los padres de familia, puesto que ellos son los que compran, aunque los consumidores sean específicamente los niños. Por esta razón, en la estrategia se deben considerar a los padres de familia.

El Estudio del Ministerio de Salud, sólo está corroborando un anterior trabajo que existía sobre los niveles de desnutrición y anemia que se había hecho hace 5 años atrás. Y que, al parecer, el famoso programa del “Vaso de Leche” no ha servido para contrarrestar esos dos males endémicos de nuestro país como son la anemia y la denutrición. Sobre todo, en esa población tan vulnerable como la población infantil.

#### 5. **Estrategia**

(Deben describir su estrategia, de acuerdo a sus ideas de emprendimientos)

Siguiendo nuestro caso ficticio:

Nuestra estrategia se dividirá en tres partes:

- **Primera Parte**  
Sensibilización (Charlas, conferencias, etc) de la problemática de la anemia y cómo combatirla a nivel de padres de familia en colegios, asociaciones, parroquias, etc.
- **Segunda Parte**  
Promover el producto a través de la difusión en los mercados, colegios, volantes, redes sociales, etc
- **Tercera Parte**  
Dar a conocer la historia de todos los componentes del producto: de la Quinoa, la Kiwicha, la Maca, Habas, Trigo, Maiz, Kañihua

**Nota:**



**NO significa que sus estrategias también deban tener tres partes o etapas. Podrían tener más o menos.**

## **6. Actividades a Realizar**

(Aquí, los equipos, cada MCC, debe pensar bien cómo adecuar la estructura que estamos presentando como ejemplo a sus respectivos casos. Definitivamente, las tareas van a cambiar porque una cosa es producir un preparado de siete semillas y otra, muy diferente, es producir Cojines o vender menús)

**En esta parte su redacción debe comenzar . . .**

Dada la naturaleza de nuestro emprendimiento, hemos considerado las siguientes actividades y dentro de ellas las tareas que detallamos a continuación:

- **Formalización del Emprendimiento**
  - Búsqueda del nombre en Registros Públicos
  - Minuta de Constitución
  - Permisos municipales Correspondientes

**Responsable:** .....

- **Determinación del lugar donde va a funcionar el emprendimiento**
  - Posible contrato del local
  - Contratación de Servicios:
    - Teléfono
    - Internet
    - Desarrollo de Página Web
    - Otras Plataformas
  - Acondicionamiento del Local (Compra de mobiliario en general) – Administración

**Responsable:** .....

- **Convocatoria del Personal para las operaciones**
  - Presentación de Curriculum Vitae (CV)
  - Revisión de CV - Exámenes
  - Entrevistas personal
  - Resultado finales

**Responsable:** .....

- **De la Producción**

- Solicitud de cotización de máquinas, herramientas y equipos
- Situación de los Insumos en el mercado – Proveedores
- Compra de máquinas, equipos y/o herramientas seleccionadas
- Acondicionar el área de producción (Electricidad, agua, etc)
- Compra de insumos para producción de prueba

**Responsable:** .....

- **Producción de Ensayo – Prueba**

- Primer ensayo
- Evaluación
- Segundo ensayo
- Evaluación final

**Responsable:**.....

- **Inicio de Operaciones**

**7. Diagrama de Gantt**

Aquí deben elaborar un cuadro tal como está en la diapositiva en el Plan de Acción 2.  
Ver Cuadro N° 1

Cuadro N° 1

ACTIVIDADES	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
<b>FORMALIZACIÓN</b>												
Búsqueda Nombre / RS	■											
Minuta de Constitución	■											
Permisos Municipales	■											
<b>LUGAR DE FUNCIONAMIENTO</b>												
Posible Contrato Local		■										
Contratación de Servicios :												
Teléfono		■										
Internet		■										
Desarrollo Página Web		■	■									
Otras Plataformas			■									
Acondicionamiento Local			■									
<b>CONVOCATORIA DE PERSONAL</b>												
Presentación de CV				■								
Revisión de CV				■								
Entrevista personal					■							
Resultados Finales						■						
<b>PRODUCCION</b>												
Cotización de Máquinas, . . .						■						
Situación de Insumos						■						
Compra de Máquinas							■					
Acondicionar área de producc								■				
Compra de insumos prueba								■				
<b>PRODUCCION ENSAYO</b>												
Primer ensayo									■			
Evaluación									■			
Segundo ensayo										■		
Evaluación final										■		
<b>INICIO DE OPERACIONES</b>												■

Es importante señalar que si presentan alguna dificultad para realizarlo o necesitan apoyo, deben escribir al correo [cursoemprendedores@gycperu.com](mailto:cursoemprendedores@gycperu.com)

FECHA LÍMITE DE PRESENTACIÓN: **VIERNES 18 DE SETIEMBRE DE 2020**  
 TRABAJO GRUPAL POR MCC  
 ENVIARLO AL CORREO: [cursoemprendedores@gycperu.com](mailto:cursoemprendedores@gycperu.com)

# EVALUACIÓN Y AUTOEVALUACIÓN

La evaluación se realiza considerando la siguiente rúbrica

<b>NIVELES</b> <b>CRITERIOS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PESO</b>
<b>Habilidades sociales para el emprendimiento fortalecidas</b>						
Expresan con claridad y coherencia sus ideas de emprendimiento.	Expresa con mucha claridad y coherencia sus ideas de emprendimiento	Expresa con cierta claridad y coherencia sus ideas de emprendimiento	Expresa con poca claridad y coherencia sus ideas de emprendimiento	No demuestra claridad y coherencia al compartir sus ideas	A: A-B } <b>Logro el objetivo</b> B C-D	10%
Participan en su equipo aportando ideas/estrategias para la elaboración del Plan de acción del proyecto	Participa en su equipo aportando continuamente ideas/estrategias para la elaboración del Plan de acción del proyecto	Participan en su equipo aportando parcialmente ideas para la elaboración del Plan de acción del proyecto	Participan en su equipo aportando con algunas ideas/estrategias para la elaboración del Plan de acción del proyecto	Participan en su equipo pero no aporta ideas para la elaboración del Plan de acción del proyecto	A: A-B } <b>Logro el objetivo</b> B C-D	10%
<b>Oportunidades y fortalezas para el emprendimiento identificadas</b>						
Identifican oportunidades para el emprendimiento en el territorio que abarca su MCC	Identifica oportunidades para el emprendimiento en el territorio que abarca su MCC	Identifica parcialmente oportunidades para el emprendimiento en el territorio que abarca su MCC	Identifica mínimas oportunidades para el emprendimiento en el territorio que abarca su MCC	No identifican oportunidades para el emprendimiento en el territorio que abarca su MCC	A: A-B } <b>Logro el objetivo</b> B C-D	10%
Identifican capacidades en su MCC y aquellas que requiere para determinar la factibilidad del emprendimiento	Identifican capacidades en su MCC y aquellas que requieren para determinar la factibilidad del	Identifican parcialmente capacidades en su MCC y y aquellas que requieren para determinar la factibilidad del emprendimiento	Identifican pocas capacidades en su MCC y y aquellas que requiere para determinar la factibilidad del	No identifica capacidades en su MCC y aquellas que requiere para determinar la factibilidad del emprendimiento	A: A-B } <b>Logro el objetivo</b> B C-D	10%

<b>NIVELES</b> <b>CRITERIOS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PESO</b>
	emprendimiento		emprendimiento			
<b>Plan de acción (negocios) del MCC elaborado</b>						
Diferencian los componentes de un ciclo de proyectos, fases y las etapas de un proyecto que conforman un plan de negocios.	Diferencia todos los componentes de un ciclo de proyectos, fases y las etapas de un proyecto que conforman un plan de negocios.	Diferencia la mayoría de los componentes del ciclo de proyectos, fases y las etapas de un proyecto que conforman un plan de negocios.	Diferencia muy pocos de los componentes del ciclo de proyectos, fases y las etapas de un proyecto que conforman un plan de negocios.	No diferencia los componentes del ciclo de proyectos, fases y las etapas de un proyecto que conforman un plan de negocios.	<b>A:</b> } <b>A-B</b> } <b>Logro el objetivo</b> <b>B</b> } <b>C-D</b> }	10%
Elaboran el Plan de Acción del proyecto de emprendimiento (negocios) del MCC de acuerdo a las características establecidas.	El Plan de Negocios elaborado cuenta con todos sus componentes y características.	El Plan de Negocios elaborado cuenta parcialmente con sus componentes y características.	El Plan de Negocios elaborado cuenta con pocos de sus componentes y características.	El Plan de Negocios elaborado cuenta con pocos de sus componentes pero ninguna característica.		<b>A:</b> } <b>A-B</b> } <b>Logro el objetivo</b> <b>B</b> } <b>C-D</b> }

Se aplicará una Lista de chequeo como instrumento para:

- La autoevaluación de los participantes
- Evaluar el desarrollo de capacidades de los participantes, por el docente facilitador

<b>ATRIBUTOS DE UNA OPORTUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Responde a un problema o una necesidad del ciudadano				
Refleja las características del producto requerido (bien o servicio)				
Se puede realizar el producto que se necesita				
Sugiere el perfil de los clientes potenciales				
Permite poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses de su(s) promotor(es)				
<b>IDENTIFICACIÓN DE CAPACIDADES PARA APROVECHAR OPORTUNIDADES</b>				
Determina las brechas entre las capacidades existentes y las requeridas para desarrollar el emprendimiento				
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PLAN DE ACCIÓN PARA DESARROLLAR EL EMPRENDIMIENTO</b>				
El objetivo del Plan es preciso				
La oportunidad está bien sustentada				
El alcance del Plan está claramente definido				
Las actividades de planificación siguen una secuencia lógica				
Las actividades de ejecución siguen una secuencia lógica				
Determina el valor agregado del proyecto (emprendimiento) para el ciudadano que se beneficia con él.				

<b>1</b>	Logro incipiente
<b>2</b>	En proceso
<b>3</b>	Logrado
<b>4</b>	Logro destacado

## CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN

### 1. Marca con un aspa (x) las siguientes afirmaciones según las consideres Verdaderas o falsas:

- La identificación de oportunidades es una cuestión multidimensional en donde cada producto o servicio, actividad y recurso de una empresa o cada necesidad insatisfecha o cambio de mercado; se constituye en fuente de nuevas ideas y por ende de oportunidades.

Verdadero ( ) Falso ( )

- Aunque tengamos una idea que incluya una solución viable para una necesidad insatisfecha, necesitamos solo conocer una lógica de negocios, que es la forma en que la empresa o el emprendedor explotarán la idea, lo que finalmente da valor y atractivo a la oportunidad

Verdadero ( ) Falso ( )

### 2. Las oportunidades de emprendimiento responde a (Marca todas las opciones que consideres ciertas):

- a) Una necesidad
- b) La posibilidad de realizar el producto necesitado
- c) Tener claro el perfil del cliente potencial.
- d) Ver de manera diferente el sector
- e) Poderlas desarrollar a partir de mis propias capacidades y posibilidades actuales
- f) La existencia de un volumen atractivo de clientes

### 3. El plan del proyecto es usado para gestionar:

- a) Las fases tempranas de la fase de planificación del proyecto
- b) Los procesos de ejecución y control durante el proyecto
- c) El sistema de información del gerente del proyecto
- d) Los cambios de alcance aprobados

### 4. El plan del proyecto:

- a) Es un control de la gestión que cambiará sólo intermitentemente y solamente en respuesta a un cambio de alcance aprobado
- b) Usualmente incluye la estructura de desglose del trabajo pero no los hitos importantes
- c) Es usado para gestionar la ejecución del proyecto
- d) Incluye asuntos abiertos, pero no decisiones pendientes

**5. ¿Cuál de las siguientes opciones involucra determinar las cantidades que serán usadas para realizar las actividades del proyecto?**

- a) Planificación de recursos
- b) Estimación de costos
- c) Preparación de presupuesto de costos
- d) Control de costos

**6. De las selecciones siguientes — ¿Cuál es la habilidad MÁS importante que un emprendedor puede tener?**

- a. Habilidades de comunicación
- b. Habilidades para la solución de problemas
- c. Habilidades de influencia
- d. Habilidades de negociación.

**7. Usted es el gestor de proyectos para la elaboración y comercialización de un producto que tiene características muy similares a un proyecto realizado dos años antes. Para comenzar con su definición de actividades. ¿Cuál es el MEJOR enfoque?**

- a) Utilizar la lista de actividades de su proyecto anterior como su lista de actividades.
- b) Generar una lista de actividades sin mirar a la lista de actividades del proyecto anterior y compararlas cuando la lista de actividades de su proyecto esté completa.
- c) Utilizar la técnica de análisis gap para identificar alguna diferencia entre su proyecto y el proyecto anterior.
- d) Utilizar la lista de actividades anterior como una herramienta para ayudarlo a la construcción de su lista.



## BIBLIOGRAFIA

---

- Cámara de Málaga (2017) 55 historias de emprendedores: De la idea inicial al proyecto final.
- Covey, Sean y col. (2016) 2016 Las 4 disciplinas de la ejecución. (Novena reimpresión). Ed. Conecta
- Varios (2019) Emprendimiento e innovación: Oportunidades para todos. Editado por Ezequiel Herruzo-Gómez Universidad de Córdoba, España Brizeida R. Hernández-Sánchez Universidad de Salamanca, España Giuseppina María Cardella Universidad de Salamanca, España José C. Sánchez-García Universidad de Salamanca, España. Editorial DYKINSON
- Vicens, Lorenzo y Grullón Sergio (2011) Innovación y emprendimiento Un modelo basado en el desarrollo del emprendedor. BID . <https://www.sica.int/download/?86948>

## ANEXOS

---



### **Breve descripción del proyecto emprendedor.**

Organizar el sector cooperativo de los frutos secos de Andalucía, y convertir, a una entidad de unos 500 agricultores de la provincia de Málaga, en una gran organización de productores de almendras, de más de 4.500 socios, de toda nuestra comunidad autónoma.

### **¿Cuál era tu idea inicial y cuál fue el proyecto final?**

Lograr que Almensur llegase a ser la primera cooperativa de frutos secos de Andalucía, creciendo en dimensión y competitividad, en innovación y especialización tecnológica.

Hoy nuestra cooperativa desarrolla un plan de información y formación por toda nuestra región, a fin de promover un crecimiento ordenado y coherente del cultivo de la almendra. Asimismo, estamos exportando el 70% de nuestra producción.

### **¿Qué importancia asignas al plan de negocio y qué aspectos recomendarías para su elaboración?**

Es un pilar básico para la iniciación de cualquier proyecto.

Recomiendo ser metódico y minucioso en su elaboración, dejando en todo momento un margen de maniobra para imprevistos.



**¿Qué medios de financiación has tenido: préstamos, subvenciones, medios propios, etc.?**

Préstamos y polizas de crédito; subvenciones y fondos propios (aportación de socios).

**¿Qué redes sociales y herramientas web has utilizado?**

Página web; mail, Facebook, Instagram, Twiter, etc.

**Enumera tres dificultades que obstaculizaron la puesta en marcha del proyecto inicial**

- Financiación.
- Innovación tecnológica.
- Personal cualificado.

**¿Cuáles son los tres errores que no volverías a cometer?**

- Contratar personal sin cualificar.
- No apostar por la innovación desde el inicio.
- Confiar demasiado en las ayudas públicas.

**¿Cuáles crees que han sido los principales esfuerzos y recompensas de la experiencia emprendedora?**

- Muchas horas de trabajo, sacrificio personal y familiar.
- Comprobar que mi sueño, al fin, se hizo realidad.

**Enumera tres consejos y/o recomendaciones que te hubiese gustado recibir y que darías a los nuevos emprendedores.**

- Actitud positiva en todo momento.
- Rodearse de buenos profesionales y asesores.
- Afrontar las dificultades sin miedo.

**¿Cómo crees que influye tu ubicación en Málaga a la hora de desarrollar tu empresa?**

Muy positivamente.



**Breve descripción del proyecto emprendedor.**

Ofrecer a todos los que desean beneficiarse de las excelentes propiedades del Aloe Vera de Andalucía una gama de cosméticos naturales creada exclusivamente para cuidar todos tipos de pieles (cuidados faciales/corporales/solares).

**¿Cuál era tu idea inicial y cuál fue el proyecto final?**

Crear toda una gama de productos andaluces naturales y saludables.

Dando nacimiento a una nueva marca ANDALOES (A de Antonio; N de Natalia ANDA de Andalucía ALOE de Aloe Vera y S de Spain).

**¿Qué importancia asignas al plan de negocio y qué aspectos recomendarías para su elaboración?**

Estudiar el mercado local existente y beneficiarse de los consejos de los interlocutores de los CADE para acompañarte en cada paso de tu creación de empresa. Poner todo tu entusiasmo y creer en ti y en tu proyecto.

**¿Qué medios de financiación has tenido: préstamos, subvenciones, medios propios, etc.?**

Nosotros hemos empezado con nuestros propios medios.

**Enumera tres dificultades que obstaculizaron la puesta en marcha del proyecto inicial:**

Empezamos nuestro proyecto en Francia, hemos tenido que viajar mucho antes de encontrar el laboratorio adecuado para fabricar nuestros productos.

**¿Cuáles son los tres errores que no volverías a cometer?**

Confiar en personas que nos hicieron creer que tenían todas las competencias y medios que necesitábamos para avanzar en nuestro proyecto y al final no los tenían.

**¿Cuáles crees que han sido los principales esfuerzos y recompensas de la experiencia emprendedora?**

- Entusiasmo.
- No contar las horas de trabajo.
- Disfrutar trabajando.

**Enumera tres consejos y/o recomendaciones que te hubiese gustado recibir y que darías a los nuevos emprendedores.**

Cada proyecto es único y personal, rodéate de todos los profesionales e instituciones que te apoyen y aconsejen para desarrollar tu proyecto.

**¿Cómo crees que influye tu ubicación en Málaga a la hora de desarrollar tu empresa?**

Por su situación geográfica y clima excepcional Málaga acoge a turistas de todo el mundo y nuestra gama está pensada no sólo para los clientes españoles sino también para los turistas y que a través de ANDALOES se lleven un poco de las riquezas de nuestra tierra con el Aloe Vera tan excepcional que tenemos.