



CARTILLA III

ESPÍRITU EMPREENDEDOR Y PLANES DE NEGOCIO

CARTILLA PARA EL PARTICIPANTE

La Paz - Bolivia

2024

POR VALIDAR

La cartilla para el participante es una herramienta de apoyo durante el proceso de formación del Módulo Desarrollo Personal y Profesional.

Material desarrollado con el apoyo de la Cooperación Extremeña, Junta de Extremadura (AEXCID) y, ejecutado por el Centro de Multiservicios Educativos (CEMSE).

CENTRO DE MULTISERVICIOS EDUCATIVOS - CEMSE

Federico Escobar Loza
Director Nacional CEMSE

ELABORACIÓN DE CONTENIDOS:

Iván Unzueta Lafuente
Nelson Bricher Gutiérrez
David Coaquira Siñani

COORDINACIÓN Y REVISIÓN DE CONTENIDOS:

Claudia Arandia Schmiedl (CEMSE)

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

J. Edwin Huanca Coronado

Depósito Legal:

La Paz – Bolivia
2024

**ESPIRITU
EMPRENDEDOR
Y PLANES
DE NEGOCIO**



BIENVENIDA

Estimado y estimada participante:

Esta cartilla será una herramienta de apoyo en tu proceso formativo correspondiente al módulo denominado **EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS Y PLANES DE NEGOCIO**, te ayudará en primera instancia a establecer acciones que debes tomar en cuenta para fortalecer el desarrollo de un espíritu emprendedor, también te apoyará a desarrollar y fortalecer las competencias necesarias para llevar adelante un emprendimiento productivo a partir de tus habilidades e ideas creativas, y, por último, te posibilitará construir un plan de negocios viable, que te servirá para presentar tu idea de negocios de una manera lógica, coherente y estructurada, ante diferentes espacios.

En esta unidad estaremos abordando temáticas muy importantes para fortalecerte como emprendedor o emprendedora, por ello, te invitamos a complementar tu proceso de formación con el uso de esta cartilla donde encontrarás la información de las temáticas desarrolladas, pero además te permitirá realizar actividades para reforzar y poner en práctica lo aprendido, recuerda que la teoría sin práctica no genera cambios, la teoría nos proporciona elementos para saber cómo debemos o qué debemos tomar en cuenta en la práctica, así mismo el querer que algo ocurra es importante porque nos puede dar la energía y buena actitud necesaria para lograr algo que queremos, pero, si no damos los pasos necesarios para lograr lo que buscamos, solo serán palabras muertas que no te servirán de nada y no habrá ningún cambio, aprendizaje ni beneficio.

Por último, recuerda que la cartilla es una herramienta de apoyo y por ello, es importante que sigas las orientaciones del docente en cada sesión ya que esta unidad tiene una secuencia en el avance, y requiere que la lleves contigo para cada tema propuesto ya que será utilizada tanto en las sesiones presenciales como actividades para el hogar.

¡Vamos entonces adelante y con buena energía!

CONTENIDO

BIENVENIDA	
1.CÓMO LOGRAR MAYOR BENEFICIO DE ESTA CARTILLA.....	
UNIDAD 1 – ESPIRITU EMPRENDEDOR.....	
TEMA 1 – ESPIRITU EMPRENDEDOR.....	
TEMA 2 – ACTITUD EMPRENDEDORA	
TEMA 3 – CREATIVIDAD EMPRENDEDORA	
TEMA 4 – QUE ES EMPRENDER.....	
TEMA 5 – TIPOS DE EMPRENDEDORES	
ACTIVIDAD PARA EL HOGAR.....	
UNIDAD 2 – EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS.....	
TEMA 6 – EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS	
TEMA 7 – IDEAS EMPRENDEDORAS	
TEMA 8 – DE LA IDEA A LA ACCIÓN – PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN EMPRENDIMIENTO	
TEMA 9 – ORGANIZANDO EL EMPRENDIMIENTO	
TEMA 10 – EMPRENDIMIENTO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.....	
TEMA 11 – ASPECTOS LEGALES PARA EL EMPRENDIMIENTO.....	
TEMA 12 – ESTRATEGIAS PARA FINANCIAR UN EMPRENDIMIENTO	
UNIDAD 3 – PLANES DE NEGOCIO.....	
TEMA 13 – METAS PERSONALES Y EMPRENDIMIENTO.....	
TEMA 14 – GENERANDO IDEAS DE NEGOCIO.....	
TEMA 15 – HABILIDADES DE NEGOCIOS.....	
TEMA 16 – ESTUDIO DE MERCADO	
TEMA 17 – DIFERENCIANDONOS DE LA COMPETENCIA.....	
TEMA 18 – ESTABLECIENDO LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO	
TEMA 19 – DEFINICIÓN DE CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE VENTAS	
TEMA 20 – ESTRATEGIAS PARA LA ATRACCIÓN DE CLIENTES	
TEMA 21 – COSTOS DEL NEGOCIO	
TEMA 23 – COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO	
TEMA 24 – ESTIMACIÓN DE LAS GANANCIAS	
TEMA 25 – DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS - PRESUPUESTO	
TEMA 26 – PLANES DE NEGOCIO	

MÓDULO 3

EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS Y PLANES DE NEGOCIO

OBJETIVO HOLÍSTICO DE LA CARTILLA

Fortalecemos los saberes, conocimientos y experiencias de personas jóvenes y adultas acerca del diseño y elaboración de planes de negocios, impulso de emprendimientos productivos y el fortalecimiento del espíritu emprendedor para llevar adelante iniciativas productivas orientadas a contribuir con el desarrollo personal, familiar y comunitario.

COMPETENCIAS DEL MÓDULO:

Los participantes estarán en la capacidad de desarrollar planes de negocios viables, estableciendo e implementando emprendimientos productivos a partir de la identificación de sus habilidades y llevándolos adelante mediante acciones propias de un emprendedor con actitud y mentalidad positiva y orientada a la innovación y búsqueda soluciones y de oportunidades.

UNIDAD 1:

ESPIRITU EMPRENDEDOR

UNIDAD 2:

EMPRENDIMIENTOS ECONOMICOS

UNIDAD 3:

PLANES DE NEGOCIO

1. CÓMO LOGRAR EL MAYOR BENEFICIO DE ESTA CARTILLA

El presente módulo de **Emprendimientos Productivos y Planes de Negocio**, supone que los participantes desarrollen un proceso continuo de crecimiento a través del desarrollo de las sesiones presenciales, para sacar el mayor beneficio, te recomendamos las siguientes acciones:

Repasa la información teórica de cada tema, esto te brindará aprendizajes claves que debes de considerar al momento de poner en práctica dichos elementos, por ejemplo, para desarrollar una actitud positiva la parte teórica te recomienda eliminar los “No puedo y que tengo que hacer”, entonces en tu práctica para desarrollar una actitud positiva debes eliminar de tus pensamientos y respuestas la palabra “No puedo” pues esto solo genera excusas y hacen que te estanques, encerrándote en un círculo vicioso, por ello la información teórica será importante para comprender el objetivo de las actividades propuestas.

Tómate un tiempo para desarrollar las actividades propuestas para casa, Estas actividades tienen por objetivo darte la posibilidad de enriquecer los aprendizajes compartidos y desarrollados en la sesión presencial con tus propias ideas, y, de esta manera tener una guía de acción para ponerlas en práctica, teniendo aprendizajes más profundos a partir de las experiencias vivenciadas.

Aprovecha las actividades a ser desarrolladas durante las sesiones, estas actividades que el docente te pedirá realizar en clase tiene por objetivo, generar información para ser orientada tanto por el docente y también por el grupo a través de los espacios de socialización, de esta manera sabrás que las ideas que propongas por ejemplo al desarrollar tu plan de negocio sean viables y estén enfocadas de manera adecuada. Aprovecha los espacios de socialización para escuchar diversas que te pueden dar nuevos aportes al desarrollo de tu plan.

Aprovecha las sesiones presenciales para profundizar tus conocimientos, durante las sesiones presenciales se desarrollarán de manera activa y dinámica los diversos aprendizajes necesarios para desarrollar las competencias propuestas, por ello aprovecha este espacio para conocer los elementos claves de una determinada temática y la podrás enriquecer con el conocimiento colectivo de tus compañeras y compañeros de clase incluyendo la tuya. Así mismo, podrás despejar tus dudas e inquietudes que tienes sobre la temática.

Pon de tu parte en las actividades y dinámicas propuestas, El desarrollo del proceso se realizará de una manera activa a través de diversas actividades dinámicas como juegos, videos, trabajos de grupos, retos entre otros, estos requieren de tu participación activa para que se tengan aprendizajes de alto nivel, pues estas actividades permiten generar el espacio ideal para el aprendizaje colectivo y significativo es decir que podrás vivenciar y tener experiencias que luego te permitan conectar con la información teórica desarrollada.

Busca nueva información para profundizar tus conocimientos, Si bien tendrás la base principal en cada tema desarrollado, es importante que puedas buscar nueva información que te permita ampliar tus conocimientos e incorporarlos a tus aprendizajes, por ejemplo profundizar en la fidelización de clientes desde lo digital hará que cuando realices tus estrategias de fidelización para tus clientes también consideres herramientas digitales la generación de una base de datos donde consideres dos fechas importantes el cumpleaños de tus clientes y el aniversario como cliente de tu negocio, entonces podrás enviarle vía electrónica felicitaciones y opcionalmente algún beneficio por ese día.

UNIDAD 1

ESPÍRITU

EMPRENDEDOR



TEMA 1

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

OBJETIVO:

Comprender la importancia de desarrollar un espíritu emprendedor que guíe la toma de decisiones y búsqueda de soluciones a los problemas que nos impiden cumplir con nuestras metas y aspiraciones, es decir llevar a la práctica sus ideas y planes para el logro de sus metas personales.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor lo podríamos definir como una mentalidad y una actitud positiva de la vida, pues motiva a las personas a realizar un conjunto de acciones que impulsan a identificar oportunidades, tomar la iniciativa, asumir riesgos y crear valor para cumplir con sus metas personales en diferentes niveles, ya sea a través de la creación de nuevas empresas, la innovación dentro de organizaciones existentes o la implementación de proyectos personales.

Por ello, el espíritu emprendedor es una combinación de cualidades y una actitud positiva de la vida, que permiten a las personas innovar, liderar y crear valor en diversos contextos. Es una mentalidad que impulsa a las personas a transformar ideas en realidades, superar desafíos y contribuir positivamente a la sociedad.

A continuación, presentamos algunos componentes clave del espíritu emprendedor:

- **Iniciativa:** Toman la delantera en proyectos y no esperan a que otros les indiquen qué hacer.
- **Creatividad:** Piensan fuera de lo común y encuentran soluciones innovadoras a los desafíos.
- **Toma de riesgos:** Están dispuestos a asumir riesgos calculados para alcanzar sus objetivos.
- **Resiliencia:** Muestran perseverancia y capacidad de recuperación ante los fracasos y obstáculos.
- **Visión:** Tienen una clara visión de sus metas y cómo alcanzarlas.
- **Proactividad:** Buscan oportunidades de mejora y crecimiento constante.
- **Liderazgo:** Son capaces de guiar e inspirar a otros para trabajar hacia un objetivo común.
- **Autonomía:** Se sienten cómodos trabajando de manera independiente y tomando decisiones.
- **Pasión:** Están profundamente motivados y apasionados por sus proyectos y metas.
- **Adaptabilidad:** Pueden adaptarse a los cambios y ajustar sus planes según sea necesario.

ACTIVIDAD DE CLASE

DETERMINANDO LAS ACCIONES QUE DEBO PRACTICAR PARA DESARROLLAR UN ESPIRITU EMPRENDEDOR

¿PENSANDO EN LAS ACCIONES QUE REALIZA UN EMPRENDEDOR, PLANTEA 3 ACCIONES QUE TE GUSTARÍA PRACTICAR PARA FORTALECERTE COMO EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORA?

ACCIONES A REALIZAR	PORQUÉ ES IMPORTANTE PARA TI

APRENDIZAJE DE LA SESIÓN

Para comenzar después de la sesión desarrollada, coméntanos de manera breve,

¿Qué es para ti el espíritu emprendedor?

FRASES ACCIONES DE UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Siempre encuentra una solución a los problemas.	Acepta críticas constructivas y busca mejorar.
Se muestra entusiasta ante nuevos desafíos.	Es capaz de ver oportunidades donde otros ven problemas.
Demuestra empatía y comprensión hacia los demás.	Muestra agradecimiento y reconocimiento regularmente.
Mantiene una actitud optimista incluso en situaciones difíciles.	Tiene una mentalidad de crecimiento y aprendizaje continuo.
Muestra una gran pasión por sus proyectos y nunca se da por vencido.	Siempre está buscando nuevas oportunidades para innovar y mejorar.

ACCIONES CONTRARIAS AL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Siempre se queja sin ofrecer soluciones.	No acepta críticas y se muestra defensivo.
Se muestra apático ante los desafíos.	Prefiere seguir siempre haciendo lo mismo en lugar de buscar nuevas formas de hacer las cosas.
Critica a los demás sin razón constructiva.	Evita asumir riesgos y prefiere la seguridad de lo conocido.
Tiene una actitud pesimista y espera lo peor.	Tiene una mentalidad fija y rechaza el cambio.
Pierde la motivación fácilmente cuando encuentra obstáculos.	Desmotiva a los demás con comentarios negativos y actitudes pesimistas.



TEMA 2

ACTITUD EMPRENDEDORA

OBJETIVO:

Reflexionar acerca del impacto y utilidad de desarrollar una actitud emprendedora en el logro de sus objetivos y metas personales.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES LA ACTITUD EMPRENDEDORA

La actitud emprendedora la podríamos definir como un conjunto de comportamientos, cualidades y mentalidades que impulsan a una persona a buscar alternativas de solución frente a los obstáculos que se pueden presentar para el logro de sus objetivos, así mismo permite identificar y buscar estrategias para aprovechar las oportunidades.

Las personas con una actitud emprendedora suelen tener una mentalidad positiva, son proactivas, resilientes y capaces de adaptarse a nuevas situaciones, están orientados al cambio. En esencia, la actitud emprendedora es el motor que impulsa a las personas a cumplir con sus metas personales a partir de diversas acciones que contribuyen con su crecimiento personal y profesional, así como con su desarrollo económico y social.

Para desarrollar una actitud emprendedora implica que cultivemos ciertas habilidades y mentalidades clave, a continuación, mencionamos algunas de las estrategias más importantes:

DESARROLLAR UNA MENTALIDAD DE CRECIMIENTO:

Aceptar los Fracasos: Ve los fracasos como oportunidades de aprendizaje. Cada error es una lección valiosa que puede acercarte al éxito.

Aprender Continuamente: Mantente siempre en la búsqueda de nuevos conocimientos y habilidades. Participa en cursos, talleres, y lee libros sobre emprendimiento.

FOMENTAR LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Pensamiento Creativo: Práctica la lluvia de ideas y busca soluciones creativas a los problemas cotidianos. Salir de la Zona de Confort: Atrévete a experimentar y probar cosas nuevas. La innovación a menudo surge de la exploración de lo desconocido.

DESARROLLAR HABILIDADES DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Análisis Crítico: Mejora tu capacidad para analizar problemas desde múltiples ángulos y de esa manera poder encontrar soluciones efectivas.

Tomar Decisiones: Practica la toma de decisiones rápida y efectiva, basada en datos y análisis, sin que esto signifique que haya parálisis por el análisis.

CULTIVAR LA RESILIENCIA Y LA DETERMINACIÓN

Persistencia: Mantén la determinación frente a los desafíos y no te rindas fácilmente.

Gestión del Estrés: Aprende técnicas de manejo del estrés y la incertidumbre, como la meditación o el ejercicio regular.

ESTABLECER METAS CLARAS Y ALCANZABLES

Establece Objetivos: Define objetivos que sean específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo definido.

Planificación: Crea un plan de acción detallado para alcanzar tus metas y revísalo regularmente.

DESARROLLAR HABILIDADES DE LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

Liderazgo: Trabaja en tus habilidades de liderazgo, aprende a motivar y guiar a otros hacia una visión común.

Colaboración y Trabajo en equipo: Fomenta un espíritu de colaboración y trabajo en equipo.

Aprende a delegar y a aprovechar las fortalezas de los demás.

MEJORAR LA CAPACIDAD DE GENERAR TUS REDES

Construcción de Redes: Participa en eventos del área en el que estas para crear tus redes, únete a comunidades de emprendedores y construye relaciones valiosas.

Mentores: Busca mentores que puedan ofrecerte guía y apoyo en tu viaje emprendedor.

DESARROLLAR LA AUTODISCIPLINA Y LA GESTIÓN DEL TIEMPO

Organización: Utiliza herramientas y técnicas de gestión del tiempo para mantenerte organizado y productivo.

Priorizar: Aprende a priorizar tareas y a enfocarte en lo que realmente importa.

MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA Y MOTIVADA

Actitud Positiva: Mantén una actitud optimista y positiva, incluso en momentos de dificultad.

Inspiración: Rodéate de personas inspiradoras y consume contenido que te motive y te impulse a seguir adelante.

DETERMINANDO LAS ACCIONES QUE DEBO PRACTICAR PARA DESARROLLAR UN ESPIRITU EMPRENDEDOR

ANALIZA LAS DOS SITUACIONES, MENCIONANDO QUE HARÍAS TÚ EN CADA CASO	
SITUACIÓN 1	QUE HARÍAS TÚ
Juan es un joven, que está estudiando contabilidad en un CEA y era muy buen estudiante, un día un amigo le presentó al dueño de un taller de calzados, quién le dijo que podría ayudarlo a poner en orden sus cuentas porque le costaba mucho mantener registro de todo además de estar en la producción, Juan le dijo que ahora no tenía tiempo porque estaba estudiando y tenía muchas tareas y poco tiempo, luego que se fue el dueño del taller, su amigo le preguntó porque no se animó al trabajo ya que era una manera de ganar experiencia y ganar dinero, Juan le confeso que no se sentía con confianza aún para hacer la contabilidad porque pensaba que le falta mucho por aprender y por ello tenía miedo a enfrentar ese reto.	
SITUACIÓN 2	QUE HARÍAS TÚ
Laura y Olga trabajan en una tienda de ropa y son muy buenas empleadas y hacen las cosas que les piden con mucha responsabilidad y además tratan bien a los clientes por lo que realizan buenas ventas, Doña Julia era la dueña de la tienda, a quién le está yendo bien en su negocio, y esta con intenciones de abrir una sucursal en la ciudad de El Alto, de donde vienen varios clientes y además encontró una tienda con una buena ubicación, entonces Doña Julia sabía que debía poner de responsable de la tienda a alguien con experiencia y entonces pensó que Laura u Olga serían las mejores opciones, entonces decidió hablar con ellas por separado, primero habló con Laura quién le dijo que era mucha responsabilidad y tenía miedo de fallar por lo que debería pensar en alguien con más experiencia, entonces Doña Julia habló con Olga quien le agradeció por la oportunidad y le dijo que no le iba a fallar y que pondría todo de ella para que salga bien, sintiéndose muy feliz por ello, entonces Doña Julia decidió promover a Olga para hacer cargo de la tienda. ¿Qué crees que paso con Laura en realidad?	

APRENDIZAJE DE LA SESIÓN

Después de la sesión desarrollada, coméntanos de manera breve

¿Cómo puedes desarrollar una actitud emprendedora?



TEMA 3

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

OBJETIVO:

Analizar la importancia de desarrollar y practicar la creatividad emprendedora como un elemento de crecimiento y generación de oportunidades para poner en práctica ideas novedosas y útiles.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES LA CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

La creatividad emprendedora la podemos definir como la capacidad de generar ideas novedosas y útiles que pueden transformarse en oportunidades para el desarrollo personal y/o para el inicio de negocios viables y exitosos. Esta forma de creatividad implica un pensamiento innovador que explore nuevas maneras de resolver problemas y satisfacer necesidades personales, profesionales y del mercado. Los emprendedores creativos no solo buscan innovaciones incrementales, sino que también se atreven a imaginar y desarrollar conceptos disruptivos que pueden cambiar industrias enteras.

Esta creatividad se manifiesta en varias etapas del proceso emprendedor, desde la identificación y validación de oportunidades hasta el desarrollo de proyectos personales, profesionales o de negocios únicos y la implementación de estrategias de acción efectivas. Implica una combinación de habilidades y cualidades como la curiosidad, el pensamiento crítico, la capacidad de asumir riesgos calculados, y la resiliencia frente a fracasos y obstáculos.

El proceso creativo en el emprendedor

La generación de ideas y su utilización en forma de innovación, sigue un proceso cuyo análisis y aplicación facilita la solución de problemas y la formulación de estrategias de cambio que nos permita adaptarnos a una nueva situación. El proceso creativo sigue un esquema sencillo que comprende las siguientes fases:

- Detección del problema
- Generación de ideas
- Propuesta de solución
- Aceptación de la propuesta
- Oportunidad
- Solución del problema

ACTIVIDAD DE CLASE

APRENDIZAJE DE LA SESIÓN

Después de la sesión desarrollada, coméntanos de manera breve y comparte en plenaria.

¿CUÁLES SERÍAN LOS 3 PRINCIPALES APRENDIZAJES QUE TE LLAMARÓN LA ATENCIÓN EN CUANTO A LA CREATIVIDAD?

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL NIVEL DE CREATIVIDAD

Responde a cada pregunta de manera honesta y reflexiva. Utiliza la escala de 1 a 5, donde 1 significa “Nunca” y 5 significa “Siempre”.

ACCIONES COTIDIANAS	ESCALA DE VALORACIÓN				
	1= Nunca; 2= Rara vez; 3= Más o menos; 4= Casi siempre; 5= Siempre				
	1	2	3	4	5
1. ¿Te resulta fácil generar múltiples ideas sobre un mismo tema?					
2. ¿Sueles buscar soluciones alternativas cuando enfrentas un problema?					
3. ¿Te sientes cómodo proponiendo ideas que parecen inusuales o extravagantes?					
4. ¿Te permites soñar despierto o divagar con tu imaginación?					
5. ¿Te adaptas fácilmente a cambios inesperados?					
6. ¿Te gusta explorar diferentes puntos de vista antes de tomar una decisión?					
7. ¿Eres capaz de cambiar de estrategia cuando una idea no funciona?					
8. ¿Disfrutas aprendiendo nuevas habilidades o conocimientos en campos variados?					
9. ¿Propones frecuentemente ideas originales en tu entorno laboral o personal?					
10. ¿Buscas activamente maneras innovadoras de hacer las cosas?					
11. ¿Te sientes cómodo cuando otros te describen como una persona creativa o diferente?					
12. ¿Intentas evitar soluciones convencionales?					
13. ¿Sueles perseverar en tus proyectos a pesar de las dificultades?					
14. ¿Te mantienes motivado incluso cuando no ves resultados inmediatos?					
15. ¿Te sientes inspirado por los desafíos y los fracasos?					
16. ¿Buscas mejorar continuamente tus ideas y proyectos?					
17. ¿Disfrutas trabajando en equipo para generar ideas?					
18. ¿Te sientes cómodo compartiendo tus ideas con otros?					
19. ¿Eres receptivo a las críticas constructivas sobre tus ideas?					
20. ¿Colaboras eficazmente con otros para desarrollar ideas innovadoras?					

PUNTAJE TOTAL (SUMA CADA COLUMNA Y LUEGO HAZ UNA SUMA DE LOS TOTALES DE CADA COLUMNA)					
SUMA TOTAL DE LAS COLUMNAS					

CUADRO DE RESULTADOS		
PUNTUACIÓN	RESULTADO	SUGERENCIAS
81-100	Excelente nivel de creatividad.	Sigue poniendo en práctica estas acciones
61-80	Buen nivel de creatividad	Debes identificar solo algunas áreas para mejorar.
41-60	Nivel medio de creatividad	Debes identificar varias áreas que pueden desarrollarse.
21-40	Nivel bajo de creatividad	Necesitas trabajar en varias áreas.
0 - 20	Muy bajo nivel de creatividad.	Es recomendable enfocarse intensamente en el desarrollo de habilidades creativas.
PLAN DE ACCIÓN		
1. Identifica tus áreas de oportunidad: Revisa las secciones donde obtuviste puntuaciones más bajas. 2. Establece metas claras: Define objetivos específicos para mejorar en esas áreas. 3. Practica regularmente: Implementa las sugerencias de desarrollo en tu rutina diaria. 4. Evalúa tu progreso: Repite este cuestionario cada cierto tiempo para medir tu avance		



TEMA 4

QUÉ ES EMPRENDER

OBJETIVO:

Proporcionar a los y las participantes una comprensión integral y profunda del concepto de emprender, explorando sus diferentes dimensiones y características.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES EMPRENDER

Emprender es el proceso de identificar una oportunidad y tomar las acciones necesarias para crear, desarrollar y gestionar un nuevo proyecto o empresa. Este proceso implica no solo la generación de ideas innovadoras, sino también la planificación, organización y gestión de los recursos necesarios para llevar esas ideas a la realidad. Emprender requiere una combinación de habilidades y actitudes, como la capacidad de asumir riesgos calculados, la resiliencia frente a fracasos, la adaptabilidad a cambios y desafíos, y la persistencia para superar obstáculos.

El emprendimiento puede manifestarse en diferentes formas, desde la creación de una pequeña o grande actividad económica, pasando por iniciativas sociales que buscan solucionar problemas comunitarios o llevar de adelante proyectos laborales dentro de las empresas. En esencia, emprender es una acción proactiva que busca generar valor e impacto, ya sea a través de productos y servicios innovadores, soluciones a problemas existentes, o la creación de nuevas oportunidades de empleo y desarrollo económico.

“Es importante aclarar que no todas las personas emprendedoras buscan el beneficio económico, existen personas que buscan objetivos sociales o políticos”. Además, para ser emprendedor no se nace, se aprende a partir del trabajo y el sacrificio.

(Fuente: Alejandro Jauregui G.)

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR APRENDIZAJE DE LA SESIÓN

COMENTANOS 2 BENEFICIOS Y 2 RETOS QUE PUEDES TENER AL QUERER EMPRENDER	
BENEFICIOS	
RETOS	



TEMA 5

TIPOS DE EMPRENDEDORES

OBJETIVO:

Reflexionar acerca de las características que tienen el emprendedor por necesidad y el emprendedor por oportunidad, entendiendo que ambos nacen de un proceso de emprender.

LECTURA RECOMENDADA

TIPOS DE EMPRENDEDORES

EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD: Un emprendedor por oportunidad es alguien que inicia un negocio porque ha identificado una oportunidad atractiva en el mercado y desea capitalizarla. Estos emprendedores suelen estar motivados por el potencial de crecimiento, innovación, y la posibilidad de obtener beneficios significativos.

Características:

- **Identificación de Oportunidades:** Detectan nichos de mercado, tendencias emergentes, o necesidades no satisfechas que pueden ser explotadas.
- **Innovación y Creatividad:** Suelen desarrollar productos, servicios o modelos de negocio innovadores.
- **Planificación y Estrategia:** Dedicar tiempo a investigar, planificar y crear estrategias sólidas antes de lanzar su negocio.
- **Recursos y Redes:** Tienen acceso a mejores recursos financieros y redes de apoyo, incluyendo inversores, mentores y aliados estratégicos.
- **Visión a Largo Plazo:** Están dispuestos a asumir mayores riesgos con el objetivo de lograr un crecimiento significativo y sostenible a largo plazo.

EMPRENDEDOR POR NECESIDAD: Un emprendedor por necesidad es alguien que se ve obligado a iniciar un negocio debido a la falta de alternativas laborales viables o suficientes para generar ingresos. Este tipo de emprendedor suele estar motivado por la necesidad de sobrevivir económicamente y mantener su sustento.

Características:

- **Motivación por Circunstancias Adversas:** Emprenden porque no encuentran otras opciones de empleo adecuadas, debido a factores como el desempleo, bajos salarios, o condiciones económicas difíciles.
- **Enfoque en la Supervivencia:** Su objetivo principal es generar ingresos rápidamente para satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia.
- **Baja Inversión Inicial:** Tienden a iniciar negocios que requieren poca inversión inicial y que pueden generar retornos rápidos.

Menor Planificación: Debido a la urgencia de la situación, pueden dedicar menos tiempo a la planificación y análisis de mercado.

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

CONOCIENDO EMPRENDEDORES

Ahora que sabes que existen dos tipos de emprendedores, te pedimos que en la siguiente actividad puedas identificar a qué tipo de emprendedor corresponden las acciones presentadas y puedas marcar con una “X”

Razones del emprendedor para emprender	Emprendedor por necesidad	Emprendedor por Oportunidad
Empezar un negocio porque ve una oportunidad de mejorar un producto o servicio existente		
Decidió emprender porque necesitaba mantener a su familia		
Le impulsó a emprender la idea de poder aumentar sus ingresos significativamente		
Se vio obligado a emprender debido a la falta de oportunidades laborales en su área		
Empezó su negocio porque no tenía otra opción viable para ganar dinero		
El entorno económico favorable influyó en su decisión de emprender		
Inició su negocio porque se quedó sin empleo o no encontraba trabajo		
Tuvo que emprender para generar ingresos y cubrir sus necesidades básicas		
Tenía ahorros o recursos financieros suficientes antes de comenzar su negocio		
Le motivó iniciar su negocio la posibilidad de tener más autonomía y control sobre su trabajo		
Tiene un trabajo estable antes de decidir emprender		
Su entorno económico adverso influyó en su decisión de emprender		
Siente que puede lograr algo grande y hacer una diferencia con su emprendimiento		
Siente que emprender es la única manera en este momento de sobrevivir económicamente		
No tenía ahorros ni recursos financieros suficientes antes de empezar su negocio		

UNIDAD 2

EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS



TEMA 6

EMPREDIMIENTOS PRODUCTIVOS

OBJETIVO:

Conocen que es un emprendimiento productivo y los beneficios y retos que tienen al llevarlos a la práctica.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES UN EMPREDIMIENTO PRODUCTIVO

Se entiende como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos.

La persona que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como emprendedor, los emprendedores deben contar con ciertas capacidades para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc. Se trata de valores necesarios ya que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quien los impulsa debe estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante.

Todo emprendimiento nace de una idea que, por diversas razones, despierta en una o más personas el interés suficiente como para embarcarse en un arduo e incierto viaje que tiene como objetivo hacer realidad dicha idea.

Tipos de emprendimientos:

Según la Forma Jurídica la legislación regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad, la elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican en términos generales en:

Unipersonal: El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

Sociedad Colectiva: En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

Cooperativas: No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.

Todo emprendimiento nace de una idea que, por diversas razones, despierta en una o más personas el interés suficiente como para embarcarse en un viaje que tiene como objetivo hacer realidad dicha idea.

Motivaciones para generar emprendimientos

Dentro de la dinámica emprendedora de un país, la actividad de identificar la oportunidad de negocio es crucial, en general se considera que reconocer oportunidades está al comienzo del proceso del emprendimiento y que implica no sólo la identificación de una idea de negocio sino la evaluación de la misma e incluso, la planificación del establecimiento de una empresa que logre capturar los beneficios de esa oportunidad. Por lo tanto, la identificación de la oportunidad y la creación d una empresa es más bien una actividad que evoluciona a lo largo del tiempo.

En el caso de Bolivia se observa que la motivación por necesidad es mayor a la de oportunidad, lo que no permite identificar claramente las oportunidades para establecer una empresa.

Principales problemas que enfrentan los emprendimientos

El aspecto legal: Las normas legales vigentes todavía no muestran un incentivo hacia los nuevos emprendimientos, la inscripción o registro a las instancias estatales significa un egreso de dinero de parte del emprendedor y una vez registrados son sujetos fuertes sanciones económicas si se deja de cumplir los mismos.

alta de Capital de Inversión: Generalmente los emprendedores no cuentan con el suficiente capital de inversión y en pocas ocasiones es propio, por lo que acuden a un préstamo bancario o deuda con terceros, este aspecto limita los sueños del emprendedor y además que obtiene una obligación de deuda, que si las acciones no salen como fueron planificadas, se enfrentarán a una fuerte obligación financiera.

Pocas fuentes de Financiamiento: El más regular es el financiamiento bancario que como todo ente financiero, el acceso a un préstamo es bajo una garantía de cumplimiento ya sea con bienes propios o con un garante que tenga bienes propios, si se cuenta con este principal requisito el trámite es corto y sencillo.

Falta de Capacitación: Uno de los mayores problemas que tienen los emprendedores es la formación y capacitación, sólo el 19 por ciento de las personas recibe algún tipo de capacitación, en tanto que el 81 por ciento no tiene ningún tipo de formación, ni antes, ni después de su educación formal.

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

CONOCIENDO EMPRENDEDORES

Ahora que sabes que son los emprendimientos productivos, te pedimos que puedas conocer algunas experiencias de emprendedores, para ello debes realizar 2 entrevistas a dueños de negocio que conozcas o que identifiques por tu barrio o tu lugar de trabajo, en base a las siguientes preguntas:

Nombre del Emprendedor:	
Tipo de Negocio:	
¿Cuál fue el motivo por el cual inició su negocio?	
¿Qué es lo más complicado que uno tiene que superar al realizar un emprendimiento?	
¿Qué esperan lograr con su emprendimiento?	
¿Cómo obtuvo el capital para iniciar su negocio?	

Nombre del Emprendedor:	
Tipo de Negocio:	
¿Cuál fue el motivo por el cual inició su negocio?	
¿Qué es lo más complicado que uno tiene que superar al realizar un emprendimiento?	
¿Qué espera lograr con sus negocio?	
¿Cómo obtuvo el capital para iniciar su negocio?	

Comparte tus entrevistas con tu curso en la siguiente sesión.



TEMA 7

IDEAS EMPRENDEDORAS

OBJETIVO:

Identificar los elementos que se deben tomar en cuenta para generar ideas emprendedoras que se puedan llevar a la práctica.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ SON LAS IDEAS EMPRENDEDORAS

Las ideas emprendedoras son conceptos, propuestas o pensamientos innovadores que tienen el potencial de convertirse en negocios viables. Estas ideas se basan en la identificación de oportunidades de mercado, la solución de problemas o la satisfacción de necesidades específicas de los consumidores.

Las ideas emprendedoras son el punto de partida de cualquier emprendimiento exitoso. La clave está en identificar una necesidad o un problema, desarrollar una solución innovadora y viable, y llevarla al mercado de manera efectiva. Las mejores ideas emprendedoras no solo buscan el éxito comercial, sino que también tienen el potencial de causar un impacto positivo en la sociedad.

Características de las Ideas Emprendedoras

- 1. Innovación:** Involucran nuevos productos, servicios, procesos o enfoques que no existen en el mercado o mejoran significativamente lo que ya está disponible.
- 2. Viabilidad:** Tienen el potencial de ser comercialmente exitosas, es decir, pueden generar ingresos y beneficios sostenibles.
- 3. Relevancia:** Responden a necesidades o deseos reales del mercado objetivo.
- 4. Escalabilidad:** Pueden crecer y expandirse a mayor escala sin una reducción significativa de la calidad del producto o servicio.
- 5. Impacto:** Tienen el potencial de hacer una diferencia significativa en la vida de las personas o en la sociedad.

Proceso de Desarrollo de Ideas Emprendedoras

- 1. Identificación de Oportunidades:** Observar tendencias del mercado, analizar problemas actuales y evaluar áreas de necesidad insatisfecha.
- 2. Generación de Ideas:** Lluvia de ideas, investigación, análisis de mercado y consulta con expertos y posibles clientes.
- 3. Evaluación y Selección:** Evaluar las ideas en términos de viabilidad, rentabilidad, escalabilidad y alineación con las habilidades y recursos disponibles.
- 4. Desarrollo de Concepto:** Crear un prototipo o un modelo inicial del producto o servicio, realizar pruebas y obtener retroalimentación.
- 5. Planificación y Lanzamiento:** Elaborar un plan de negocios detallado, obtener financiamiento y recursos necesarios, y planificar el lanzamiento.

ACTIVIDADES PARA EL HOGAR

APRENDIZAJE DE LA SESIÓN

COMENTANOS ¿CUÁLES FUERON LOS 5 APRENDIZAJES QUE TE LLAMARON LA ATENCIÓN ACERCA DE LAS IDEAS EMPRENDEDORAS?	
1	
2	
3	
4	
5	

ACTIVIDAD PARA ANALISIS

Estudio: 7 de cada 10 emprendimientos nacieron en plena pandemia

La necesidad económica desafió la inventiva de muchas mujeres y jóvenes bolivianos a quienes la pandemia dejó con las manos vacías. Según un estudio de línea base desarrollado en 8 municipios del país, 7 de cada 10 emprendimientos actuales nacieron en contexto Covid-19 y cuatro de cada diez están haciendo esfuerzos por reactivarlos.

De acuerdo al citado estudio, realizado en base a una muestra representativa de 960 mujeres y jóvenes emprendedores de los ocho municipios, el 75 por ciento de los emprendimientos actuales no tienen más de tres años de antigüedad, vale decir que nacieron en plena la pandemia. Según las motivaciones, el 61% creó su negocio por necesidad o subsistencia, mientras que el 39% por oportunidad.

En cuanto al estado de los emprendimientos, para junio de 2022, solo el 34% de los negocios estaba en funcionamiento; el 44% en proceso de reactivación; el 13% paralizado y el 9% era de reciente creación (menor a 1 año). Otro hallazgo fue que los emprendimientos de mujeres generaban menos ingresos que el de los hombres: 57% de ellas generaba menos de mil bolivianos al mes, mientras que el 59% de ellos generaban entre mil y tres mil bolivianos al mes.

“El desempleo, la precariedad laboral y el incremento del trabajo de cuidados no remunerado impactaron de manera particular en la autonomía económica de las mujeres, quienes, en muchos casos, se vieron en la necesidad de apostar por pequeños y esporádicos emprendimientos que les permita generar ingresos económicos para sus familias. Lo propio las y los jóvenes”, dice Tania Sánchez, directora ejecutiva de la Coordinadora de la Mujer.

Publicado el 04/10/2022 por Periódico Los Tiempos

A partir de la lectura del artículo de prensa “Estudio: 7 de cada 10 emprendimientos nacieron en plena pandemia”, realiza un análisis del porqué se dio este fenómeno en plena pandemia y porqué se da el fenómeno que los emprendimientos de las mujeres ganan menos que la de los hombres.

Comparte tu análisis en clase, cuando tu docente te lo pida.



TEMA 8

DE LA IDEA A LA ACCIÓN PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO:

Comprender la importancia de establecer y realizar acciones planificadas en las diferentes etapas de la implementación y funcionamiento de un emprendimiento productivo.

LECTURA RECOMENDADA

PROCESOS PARA PASAR DE LA IDEA A LA ACCIÓN DE UN EMPRENDIMIENTO

PROCESO	DETALLE
IDEA Y PLAN DE NEGOCIO	Es el proceso inicial de un emprendimiento, el mismo nace con la idea y toma cuerpo con la elaboración del plan de negocio, siendo este proceso con énfasis en la investigación.
IMPLEMENTACIÓN	Es el proceso que tiene un plan de acción para llevar a la práctica el plan de negocio su característica es esencialmente operativa, aunque también tiene un proceso de planificación de estas acciones operativas.
ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO	Este proceso se activa cuando el emprendimiento ya entra en funcionamiento y entra en contacto con los clientes, su esencia principal es el diseño de estrategias en diferentes niveles.
CONSOLIDACIÓN	Es el proceso de proyección, crecimiento y estabilización del emprendimiento, genera estrategias para encontrar un punto de equilibrio que le permita proyectar el crecimiento del emprendimiento sin afectar su funcionamiento, su esencia es ser estratégica y proyectiva.

ACTIVIDAD DE CLASE

PROCESOS			
IDEA Y PLAN DE NEGOCIO	IMPLEMENTACIÓN	ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO	CONSOLIDACIÓN

Después del análisis realizado, copia los procesos realizados en clase mediante el trabajo de grupos.

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

A partir del análisis realizado, menciona desde tu punto de vista qué se debe tomar en cuenta como algo prioritario en cada etapa, tomando como base el primer proceso.

PROCESO	DETALLE
IDEA Y PLAN DE NEGOCIO	Durante este proceso se debe prestar mucha importancia al trabajo de campo, es decir primero hacer las observaciones del mercado para establecer si hay demanda del producto o servicio y además ver cómo está funcionando la competencia. Al mismo tiempo se debe investigar los precios de todo lo que se requiere para iniciar el emprendimiento, de esa manera se tiene costos reales.
IMPLEMENTACIÓN	
ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO	
CONSOLIDACIÓN	

No te olvides compartir el trabajo con tu docente cuando te lo pida.

TEMA 9

ORGANIZANDO EL EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO:

Comprender la importancia del uso de herramientas para los distintos procesos que supone el funcionamiento de un emprendimiento.

LECTURA RECOMENDADA

LA IMPORTANCIA DE UTILIZAR HERRAMIENTAS

Las herramientas para el funcionamiento de un emprendimiento son recursos, aplicaciones y métodos que facilitan la gestión, operación y crecimiento de un negocio. Estas herramientas abarcan diferentes áreas esenciales para el éxito de un emprendimiento, desde la planificación y la financiación hasta la comercialización y la gestión diaria.

El uso eficaz de estas herramientas puede marcar una gran diferencia en el éxito y la sostenibilidad de un emprendimiento. Desde la planificación inicial hasta la gestión diaria y la expansión futura, cada herramienta desempeña un papel crucial en ayudar a los emprendedores a superar desafíos, optimizar operaciones y lograr sus objetivos empresariales. Utilizar herramientas para la organización y administración de un emprendimiento pequeño es crucial por varias razones:

- 1. Eficiencia y Productividad:** Las herramientas de gestión permiten a los emprendedores organizar las tareas rutinarias, reducir errores y liberar tiempo para centrarse en actividades estratégicas.
- 2. Control Financiero:** Las herramientas de contabilidad y finanzas, ayudan a los emprendedores a llevar un registro preciso de ingresos, gastos y flujos de caja. Esto es esencial para tomar decisiones financieras informadas, mantener la salud financiera del negocio y cumplir con las obligaciones fiscales.
- 3. Mejora en la Comunicación:** Las herramientas de comunicación, permiten una comunicación fluida y efectiva entre los miembros del equipo con el fin de integrar acciones entre diferentes áreas.
- 4. Gestión de Clientes:** Las herramientas de gestión y administración de clientes, permiten a los emprendedores gestionar las relaciones con los clientes de manera más efectiva. Estas herramientas ayudan a rastrear interacciones, gestionar ventas y mejorar el servicio al cliente, lo cual es vital para la retención de clientes y el crecimiento del negocio.
- 5. Escalabilidad:** Las herramientas de gestión permiten a los emprendedores escalar sus operaciones de manera más ordenada y eficiente. A medida que el negocio crece, estas herramientas facilitan la gestión de un volumen mayor de operaciones, clientes y empleados, sin perder el control ni la calidad del servicio.
- 7. Cumplimiento Normativo:** El uso de herramientas adecuadas asegura que el negocio cumpla con la normativa local y nacional.

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

ENTREVISTA A UN EMPRENDEDOR/A

Como viste en la sesión, es fundamental utilizar herramientas de gestión y administración que ayuden a tener un funcionamiento organizado, por ello te invitamos a realizar una entrevista a un emprendedor o emprendedora a quien puedas realizar una breve entrevista en base a las siguientes preguntas:

Nombre del Emprendedor:	
Tipo de Negocio:	
¿Cómo debo manejar y administrar las cuentas de un negocio?	
¿Qué debo hacer para que los clientes vuelvan?	
¿Cómo debo manejar un inventario de mis productos o insumos para que no me falte?	
¿Cómo puede ayudar a un negocio el realizar un presupuesto?	
¿Cómo puedo controlar la calidad de mis productos o servicios?	

No te olvides que debes compartir tu trabajo con tu docente cuando te lo pida.

TEMA 10

EMPRENDIMIENTO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

OBJETIVO:

Comprender la importancia de solucionar los problemas de manera adecuada tomando en cuenta 3 elementos claves al momento de afrontarlos.

LECTURA RECOMENDADA

PENSAMIENTO CREATIVO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

En ocasiones, cuando se nos presenta un problema o conflicto, no podemos encontrar la solución idónea y esto nos causa un tremendo estrés, preocupación y angustia. Una de las más importantes herramientas para la solución de problemas y conflictos, es el pensamiento creativo. La maravilla del pensamiento creativo, es que no es una habilidad que sirve solo para resolver situaciones de peligro o conflicto, sino que también nos ayuda a desarrollarnos en muchos ámbitos más de nuestra vida cotidiana.

El pensamiento creativo, como lo dicta su nombre, es la expresión de nuestra facultad de crear. Supone establecer o generar por primera vez una cosa, crearla o producirla. También es la habilidad de adaptar lo que ya conocemos a situaciones nuevas para poder satisfacer una necesidad. Esto quiere decir, que el pensamiento creativo tiende a ser una solución original, que se basa en ideas novedosas y conceptos que responden adaptativamente a las situaciones desconocidas.

Es importante que el pensamiento creativo genere un resultado. Este resultado se puede expresar de modo interno o externo, y eso quiere decir que bien puede ser la generación de una idea, una conclusión o una decisión; y en el caso de las expresiones externas se refiere a algo tangible que podamos mostrar a los demás, como puede ser un objeto un invento que soluciona un problema o puede ser algún modo de mostrar a las demás ideas, como por ejemplo escritos. La creatividad sólo puede servir de herramienta para solucionar los problemas si logramos exteriorizar el resultado del proceso que nos llevó a generar estas ideas.

Podemos tener la percepción de que la creatividad no implica trabajo. Por el contrario, la creatividad es un proceso que surge tanto del pensamiento como de la preparación, es decir que tengamos un amplio conocimiento del problema que queremos solucionar y que hemos pensado e investigado acerca de los temas que queremos abordar. No es posible generar soluciones si desconocemos los problemas, y esto se debe a que no tenemos criterios de evaluación para poder comparar ni decidir cómo actuar de modo eficaz.

Si ejercemos nuestra creatividad y trabajamos para desarrollarla, aprenderemos que ninguna puerta está cerrada para nosotros. Muchas veces nos conformamos con las alternativas obvias y estas no siempre nos traen soluciones, o nos conducen directa y deliberadamente hacia el fallo y el no poder conseguir nuestros objetivos. Si aprendemos a adentrarnos en nuestro propio pensamiento, a explorar opciones y a no rendirnos ante las soluciones fáciles, veremos que podemos desarrollar un pensamiento crítico, original y flexible que siempre nos llevará a desenlaces positivos

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

En base a los aprendizajes obtenidos en esta sesión, te pedimos que puedas recordar un problema reciente que hayas tenido, puede ser en lo laboral, estudio, familia o personal y lo analices a partir de las siguientes preguntas:	
¿CUÁL FUE EL PROBLEMA?	
¿CÓMO LO ABORDASTE?	
¿QUÉ SOLUCIONES PENSASTE PARA RESOLVER EL PROBLEMA?	
¿CÓMO SE RESOLVIÓ?	
¿QUÉ HUBIERAS HECHO DIFERENTE?	
¿CÓMO AFECTA NUESTRAS EMOCIONES DURANTE EL PROBLEMA?	
¿CÓMO DEBERÍAMOS ACTUAR FRENTE A UN PROBLEMA?	

TEMA 11

ASPECTOS LEGALES PARA EL EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO:

Conocer los aspectos legales del emprendimiento para aplicarlos al momento de legalizar los suyos.

LECTURA RECOMENDADA

Para que una empresa o emprendimiento este legalmente constituida en Bolivia, implica seguir una serie de pasos y cumplir con requisitos legales. Al constituir una empresa o emprendimiento, se obtienen beneficios como una base legal sólida.

La constitución de una empresa o emprendimiento en Bolivia, ofrece una serie de beneficios como el tener una base legal sólida, es decir la empresa o emprendimiento será reconocida por las autoridades competentes, esto le facilita la apertura de cuentas bancarias empresariales, obtención de préstamos, así como la realización de transacciones comerciales según sus necesidades, así mismo le permite participar en licitaciones para la obtención de contratos con las entidades del Estado y también del sector privado. Otro beneficio es que la empresa genera mayor credibilidad y confianza a posibles socios comerciales, los clientes y los proveedores.

Por el otro lado al ser legal, la empresa o emprendimiento asume una serie de responsabilidades que debe cumplir como las obligaciones fiscales, obligaciones laborales, obligaciones regulatorias, obligaciones sociales, y otras según la actividad económica, las faltas a estas obligaciones pueden derivar en sanciones legales y económicas, por lo cual se debe tener cuidado de no incumplir con estas obligaciones.

Es importante recomendar que, durante el proceso de constitución de una empresa en Bolivia, es muy importante contar con el asesoramiento legal y contable adecuado para garantizar un proceso sin contratiempos y cumplir con todas las regulaciones establecidas.

Para legalizar una empresa o emprendimiento es importante en primera instancia definir la forma jurídica adecuada para que en base a ello pueda seguir los pasos correspondientes, sin embargo de manera general podemos señalar los siguientes:

SEPREC	El Servicio Plurinacional de Registro de Comercio (SEPREC) es la entidad pública descentralizada encargada principalmente, de administrar y ejercer funciones del Registro de Comercio en Bolivia y el control de homonimia Para conocer más puedes visitar: https://www.seprec.gob.bo/
---------------	--

SIN (Servicio de Impuestos Nacionales)	Las empresas de Bolivia deben inscribirse al Padrón Nacional de Contribuyentes del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) para la obtención del NIT que es el número de identificación tributaria. Para conocer más puedes visitar: https://www.impuestos.gob.bo/
GOBIERNO MUNICIPAL	Toda actividad económica debe contar con una autorización de funcionamiento de parte de los gobiernos autónomos municipales al que corresponden, para obtener su licencia de funcionamiento correspondiente. Para conocer más debes ingresar a la página web de tu municipio en el caso del Municipio de La Paz es: https://lapaz.bo/tramites-y-servicios-gamlp/
CAJA DE SALUD	Los empleadores y trabajadores de las empresas de Bolivia deben afiliarse a la Caja Nacional de Salud CNS, para acceder a los servicios de salud en caso de enfermedades y accidentes comunes que no necesariamente tienen relación con la actividad laboral ni las condiciones de trabajo. Para conocer más puedes visitar: https://www.cns.gob.bo/
GESTORA PÚBLICA	La Gestora Pública de la Seguridad Social de Largo Plazo (GESTORA) tiene como objeto institucional, la administración y representación de los Fondos del Sistema Integral de Pensiones, gestión de prestaciones, beneficios y otros pagos correspondientes al Sistema Integral de Pensiones. Si deseas conocer más, puedes visitar: https://www.gestora.bo/
MINISTERIO DE TRABAJO	Todas las empresas de Bolivia, que cuenten con uno o más trabajadoras y/o trabajadores, deben inscribirse en el Registro Obligatorio de Empleadores (ROE) a cargo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social. Para conocer más puedes visitar: https://ovt.mintrabajo.gob.bo/#/loginRoe

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Ahora que conocimos los trámites que se deben realizar para legalizar un negocio, nos gustaría conocer tu opinión al respecto, para ello te pedimos que respondas las siguientes preguntas:

Si tuvieras un emprendimiento en funcionamiento, ¿en qué momento considerarías legalizarlo?	
Si legalizarías un emprendimiento que estás manejando, ¿qué ventajas esperarías tener?	
¿Cuáles serían las razones por el cual no legalizarías tu emprendimiento?	

TEMA 12

ESTRATEGIAS PARA FINANCIAR UN EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO:

Conocer las diferentes estrategias para financiar un emprendimiento productivo de tal manera que pueda prepararse de manera adecuada al momento de querer optar por una de estas vías.

LECTURA RECOMENDADA

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INICIO DE UN EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

Para iniciar un emprendimiento productivo, un obstáculo recurrente puede ser obtener el dinero necesario para iniciarlo, pero es importante saber que existen diversas fuentes de financiamiento que puedes considerar. Estas fuentes pueden ser internas (recursos propios) o externas (financiamiento de terceros). A continuación, se describen las principales opciones de financiamiento:

FUENTES INTERNAS

1. **Ahorros Personales:** Utilizar tus propios ahorros es una forma directa y sin complicaciones de financiar tu emprendimiento.
2. **Reinversión de Utilidades:** Si ya tienes un negocio en funcionamiento, puedes reinvertir las utilidades generadas para financiar el nuevo emprendimiento.

FUENTES EXTERNAS

1. **Familia y Amigos:** Pedir prestado a familiares y amigos puede ser una opción. Sin embargo, es importante formalizar estos préstamos para evitar malentendidos, especificando el tiempo y frecuencia de la devolución.
2. **Inversionistas Ángeles:** Los inversionistas ángeles son individuos que invierten su propio capital en empresas emergentes a cambio de participación accionaria. Suelen aportar no solo dinero, sino también experiencia y contactos.
3. **Préstamos Bancarios:** Los bancos ofrecen diversas líneas de crédito y préstamos para pequeñas y medianas empresas. Requieren un buen historial crediticio y garantías.
4. **Microcréditos:** Instituciones financieras especializadas como por ejemplo ProMujer, FIE, entre otros, ofrecen pequeños préstamos a emprendedores que no califican para los préstamos bancarios tradicionales.
5. **Programas Gubernamentales:** Muchas veces existen programas de apoyo financiero para emprendedores o de asistencia técnica, que pueden incluir subvenciones, préstamos a bajo interés o incentivos fiscales. Estos programas pueden ser a nivel municipal o nacional como por ejemplo el BDP (Banco de Desarrollo Productivo)
6. **Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y Fundaciones:** Algunas ONGs y fundaciones pueden tener programas de apoyo a emprendimientos productivos que pueden incluir financiamiento y apoyo a emprendedores a través de fondos semilla.
7. **Concursos y Competencias de Emprendimiento:** Participar en concursos y competencias de emprendimiento puede resultar en premios en efectivo, becas de incubación, y otras formas de apoyo financiero y logístico.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Como vimos en la clase, existen diferentes formas de financiamiento para los emprendimientos, por ello te pedimos que puedas seleccionar las que tú considerarías para financiar un emprendimiento que quieras realizar.

Fuente de Financiamiento	Razones por las cuales puedo acceder

No te olvides compartir con tu docente y con la clase.

UNIDAD 3

PLANES DE NEGOCIO



TEMA 13

METAS PERSONALES Y EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO:

Analizar la importancia de contar con metas personales como base para el inicio de negocios siendo el mismo un elemento de motivación.

LECTURA RECOMENDADA

¿QUÉ SON LAS METAS PERSONALES?

Las metas personales son objetivos individuales que una persona se propone alcanzar para mejorar algún aspecto de su vida. Estas metas pueden abarcar diversas áreas, como el desarrollo profesional, la educación, la salud, las finanzas, las relaciones personales y el crecimiento personal.

Establecer metas personales ayuda a proporcionar dirección, motivación y un sentido de propósito, permitiendo a las personas enfocarse en lo que realmente es importante para ellas y medir su progreso a lo largo del tiempo.

PASOS PARA ESTABLECER METAS PERSONALES

- 1. REFLEXIONA SOBRE TUS VALORES Y PRIORIDADES:** Antes de establecer metas, es crucial entender lo que realmente valoras y cuáles son tus prioridades. Reflexiona sobre lo que es más importante en diferentes áreas de tu vida.
- 2. DEFINE METAS ESPECÍFICAS:** Las metas deben ser claras y específicas. En lugar de establecer una meta general como "quiero ser alguien", define algo más específico como "quiero comprar un terreno en los próximos 2 años".
- 3. ASEGÚRATE DE QUE SEAN MEDIBLES:** Es esencial poder medir tu progreso. Una meta medible te permite saber cuándo la has alcanzado y evaluar tu progreso en el camino. Por ejemplo, "ahorrar 2000 bolivianos en un año" es una meta medible.
- 4. ESTABLECE METAS ALCANZABLES:** Las metas deben ser realistas y alcanzables. Es importante desafiarte a ti mismo, pero también es crucial que las metas sean factibles para mantener la motivación y evitar la frustración.
- 5. RELEVANCIA Y SIGNIFICADO:** Las metas deben ser relevantes para tus valores y prioridades. Asegúrate de que cada meta que establezcas tenga un significado personal y contribuya a tu visión a largo plazo.
- 6. DEFINE UN MARCO TEMPORAL:** Establecer un plazo específico para alcanzar tus metas ayuda a crear un sentido de urgencia y enfoque. Por ejemplo, "quiero ahorrar 7000 Bs en dos años para comprar un terreno".
- 7. DIVIDE LAS METAS EN PASOS MÁS PEQUEÑOS:** Descomponer las metas grandes en pasos más pequeños y manejables facilita el progreso y hace que el objetivo final sea menos abrumador.
- 8. CREA UN PLAN DE ACCIÓN:** Desarrolla un plan detallado que incluya los pasos que necesitas seguir para alcanzar tu meta, los recursos necesarios y los posibles obstáculos que podrías encontrar.
- 9. MONITOREA Y EVALÚA TU PROGRESO:** Realiza un seguimiento regular de tu progreso y ajusta tu plan según sea necesario. La evaluación continua te permite ver qué funciona y qué necesita cambiar.
- 10. MANTÉN LA MOTIVACIÓN:** Encuentra maneras de mantenerte motivado, como buscar apoyo de amigos o mentores, y recordar constantemente por qué estableciste la meta en primer lugar.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

En base a lo desarrollado en la clase, completa la siguiente tabla y luego comparte en el grupo:

TABLA 1
MI META PERSONAL

¿CUÁL ES MI META PERSONAL?
¿CÓMO AYUDARÁ EL TENER UN NEGOCIO A MI META PERSONAL?

TEMA 14

GENERANDO IDEAS DE NEGOCIO

OBJETIVO:

Identificar con las y los participantes, los elementos claves a tomar en cuenta para seleccionar una idea de negocio, permitiendo ello establecer las ideas de negocios que estén interesados/as en desarrollar.

LECTURA RECOMENDADA

¿QUÉ SON LAS IDEAS DE NEGOCIO?

Las ideas de negocio son conceptos o propuestas para crear productos, servicios o soluciones que satisfacen una necesidad o problema específico en el mercado. Estas ideas son la base sobre la cual se construyen y desarrollan nuevas empresas o emprendimientos. Una buena idea de negocio debe ser innovadora, viable y capaz de generar valor tanto para los clientes como para la empresa o emprendimiento.

¿CÓMO SE CREAN LAS IDEAS DE NEGOCIO?

1. IDENTIFICAR NECESIDADES Y PROBLEMAS DEL MERCADO

- Observación y Análisis del Entorno: Analiza tu entorno y observa los problemas recurrentes que enfrentan las personas o las empresas. Presta atención a las quejas comunes, las ineficiencias y las brechas en el mercado.
- Investigación de Mercado: Realiza encuestas, entrevistas y estudios de mercado de manera casera para identificar las necesidades insatisfechas de los consumidores.

2. EXPLORAR TUS PASIONES Y HABILIDADES

- Autoevaluación: Reflexiona sobre tus intereses, habilidades y experiencias. A menudo, las mejores ideas de negocio provienen de áreas donde tienes pasión y conocimientos profundos, por ejemplo, si tienes habilidades técnicas las puedes aprovechar para convertirlo en ideas de negocio.
- Lluvia de ideas: Realiza una lluvia de ideas, esto lo puedes desarrollar solo o con un grupo con los cuales pretenden emprender, esto te permitirá tener varias opciones, generando una amplia gama de ideas sin juzgar su viabilidad inicial.

3. IDENTIFICA APOYOS Y POSIBILIDADES DE FINANCIAMIENTO

- Identifica posibles mentores o apoyos: Contar con personas que tengan experiencia en el manejo de negocios puede ayudarte a precisar varios aspectos claves del negocio.
- Analiza posibilidades de búsqueda de financiamiento: En el caso de no contar con el capital suficiente, puedes ver diversas opciones de financiamiento, investiga sus requisitos y prepara los argumentos necesarios para convencer que la idea de negocio es viable.

4. MODELADO DE NEGOCIO

- Modelo de Negocio: Define claramente cómo tu idea generará ingresos. Puedes utilizar herramientas como el “Modelo de Negocios Canvas” para mapear los elementos clave de tu negocio.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

En base a lo desarrollado en la clase, completa la siguiente tabla en base a tus motivaciones.

TABLA 2

SELECCIONANDO MI IDEA DE NEGOCIO

Instrucción: Anote dos ideas de negocios que le llame la atención o de su preferencia y responda a las siguientes preguntas, anotando el valor que usted considere se acomode a su conocimiento y/o características del negocio planteado, donde: 1. no conoce nada, 2. un poco, 3. suficiente y 4. Mucho.

CRITERIOS A CONSIDERAR	Rango de Valoración	IDEAS DE NEGOCIO			
		IDEA 1:	IDEA 2:	IDEA 3	
Soluciona un problema o necesidad	Rango de valoración: 1.Nada 2.Un poco 3.Suficiente 4.Mucho				
Conozco ese negocio					
La inversión es accesible					
Tengo los recursos suficientes para hacerlo					
Es un negocio que puede crecer fácilmente					
Tengo las habilidades necesarias					
El producto o servicio se diferencia de otros					
Tengo apoyo para hacerlo					
Conozco proveedores para el negocio					
Es amigable con el medio ambiente					
TOTALES					
DESCRIBE DE FORMA BREVE EN QUÉ CONSISTE TU IDEA DE NEGOCIO 1					
DESCRIBE DE FORMA BREVE EN QUÉ CONSISTE TU IDEA DE NEGOCIO					

TEMA 15

HABILIDADES DE NEGOCIOS

OBJETIVO:

Identificar con los y las participantes las habilidades generales y específicas que deben cultivar para tener éxito en su negocio, estableciendo estrategias para desarrollarlas o fortalecerlas.

LECTURA RECOMENDADA

HABILIDADES EN LOS NEGOCIOS

Al hablar de habilidades en los negocios nos referimos a todas las cosas que uno debe saber hacer para el manejo de negocios, esto ayuda a que el negocio funcione de manera adecuada, en ese sentido contar con habilidades necesarias para el negocio es algo fundamental.

Estas habilidades son de dos tipos:

Habilidades generales: que se refieren a las habilidades que son para manejar cualquier negocio, por ejemplo, el saber convencer, saber vender, ser ordenado, saber administrar, Saber tomar decisiones, saber administrar el tiempo, etc.

Habilidades específicas: que se refieren a las habilidades que son propias del emprendimiento que uno realiza por ejemplo, para manejar un negocio de peinados, una habilidad específica sería el saber cortar el cabello, conocer los tipos de cortes, conocer las herramientas para los cortes de cabellos, conocer los tipos de cabellos, conocer y saber utilizar los tipos de tintes, etc.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

A partir de lo desarrollado en la clase, completa la siguiente tabla, para ello, primero en la parte denominada **HABILIDADES GENERALES** deberás copiar la lista desarrollada en el ejemplo de clase y la parte denominada **HABILIDADES ESPECÍFICAS** la deberás desarrollar de acuerdo a tu idea de negocio, por ejemplo, si quiero tener un salón de belleza unas habilidades específicas serían “conocer los tipos de cabello”, “Saber hacer peinados”, etc.

TABLA 3

MIS HABILIDADES DE NEGOCIO

Idea de Negocio:			
¿Qué habilidades y conocimientos GENERALES en negocios debo tener?	¿Puedo hacerlas?		
	SI	Más o Menos	Tengo que aprender
¿Qué habilidades y conocimientos ESPECÍFICOS debo tener para el negocio que quiero realizar?	¿Puedo hacerlas?		
	SI	Más o Menos	Tengo que aprender

TEMA 16

ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVO:

Dotar a los y las participantes de herramientas y conocimientos necesarios para tomar decisiones informadas y estratégicas, que aumenten sus probabilidades de éxito en el mercado a través de la realización de un estudio de mercado básico.

LECTURA RECOMENDADA

VENTAJAS DE UN ESTUDIO DE MERCADO CASERO

Costo Efectivo

No requiere contratar empresas de investigación de mercado costosas: lo cual es ideal para emprendedores con presupuesto limitado.

Uso de Herramientas digitales gratuitas: Se pueden utilizar herramientas gratuitas o de bajo costo para realizar encuestas y análisis de datos, como Google Forms y Survey Monkey

Flexibilidad y Control:

Adaptabilidad: Permite ajustar rápidamente el enfoque y las preguntas en función de las respuestas obtenidas inicialmente.

Control Directo: Ofrece control total sobre el proceso de investigación, desde la recopilación de datos hasta el análisis e interpretación de los mismos.

Rapidez en la Ejecución

Implementación Inmediata: Los estudios caseros pueden ser planeados y ejecutados rápidamente sin la burocracia que a veces implica trabajar con terceros.

Resultados Rápidos: La recolección y análisis de datos pueden realizarse en tiempo real, facilitando la toma de decisiones rápidas.

Profundidad en la Investigación

Conocimiento Local: Los emprendedores tienen un conocimiento más profundo y detallado de su propio mercado local, lo cual puede conducir a nuevas ideas más relevantes y accionables.

Interacción Directa con el Cliente: Posibilidad de interactuar directamente con los clientes y obtener retroalimentación cualitativo valioso.

BENEFICIOS DE UN ESTUDIO DE MERCADO

Mejora de Productos y Servicios

Identificación de Necesidades: Ayuda a identificar las necesidades y deseos específicos de los clientes, permitiendo mejorar los productos o servicios ofrecidos.

Validación de Conceptos: Permite probar y validar nuevas ideas antes de su lanzamiento, reduciendo el riesgo de fracaso.

Toma de Decisiones Informadas

Datos Reales: Proporciona datos precisos y relevantes que apoyan la toma de decisiones estratégicas en el negocio.

Reducción de Incertidumbre: Minimiza la incertidumbre y los riesgos asociados con la introducción de nuevos productos o servicios.

Competitividad en el Mercado

Análisis de la Competencia: Facilita el análisis de la competencia y la identificación de oportunidades para diferenciarse.

Identificación de Tendencias: Ayuda a identificar tendencias emergentes en el mercado, permitiendo al negocio adaptarse y adelantarse a la competencia.

Optimización de Recursos

Eficiencia: Permite una asignación más eficiente de los recursos al identificar las áreas que más necesitan atención y mejora.

Enfoque en el Cliente: Fomenta un enfoque centrado en el cliente, lo cual puede incrementar la satisfacción y lealtad del cliente.

Desarrollo de Capacidades Internas

Habilidades de Investigación: Desarrolla las habilidades de investigación y análisis dentro del equipo emprendedor, aumentando su capacidad para realizar estudios futuros de manera independiente.

Cultura de Innovación: Fomenta una cultura de innovación y mejora continua basada en datos y retroalimentación real del mercado.

ACTIVIDAD PRÁCTICA – CAMINATA PARA ESTUDIO DE MERCADO

Una actividad muy importante al realizar un plan de negocio, es realizar un estudio de mercado que nos muestre las características de la demanda y de la competencia, pero eso puede costar mucho dinero si hacemos que una empresa lo realice porque lo realizarán de manera más profunda, sin embargo, podemos realizarlo de manera casera a través de una caminata por el mercado en el cual interactuaremos, al referirnos al “mercado” nos estamos refiriendo al espacio geográfico donde estaremos interactuando con nuestro negocio, en otras palabras puede ser una cantidad de cuadras donde está concentrado el negocio en nuestra zona, es decir, dependerá de dónde queremos ubicar nuestro negocio y por ese lugar debemos realizar nuestra caminata y observar en base a los criterios definidos en la tabla 4. Para ello tienen la tabla con las preguntas que te servirán de guía para saber que observar o indagar.

Esto lo debes realizar antes de la sesión, es decir debes llevar tu tabla con la información de la caminata para que puedan analizarla en la clase.

Para completar y mejorar tu información te recomendamos que puedas realizar una segunda salida para observar aspectos más concretos como ver qué productos similares al tuyo son los que más consumen las personas, si existen muchos negocios similares al tuyo, si existen suficientes compradores como para crecer, etc. Posteriormente lleva tus comentarios al docente.

TABLA 4

REALIZANDO MI ESTUDIO DE MERCADO BÁSICO

Mi idea de Negocio:				
DONDE PIENSO UBICAR MI NEGOCIO:				
OBSERVANDO LA DEMANDA				
Cuál es el comportamiento de los clientes en este mercado, en cuanto a:	PRECIOS	PRODUCTOS/ SERVICIOS	CALIDAD	PREFERENCIAS
OBSERVANDO LA COMPETENCIA				
Cuál es el comportamiento de la competencia en este mercado, en cuanto a:	PRECIOS	PRODUCTOS/ SERVICIOS	CALIDAD	ATENCIÓN
Qué es lo que puedo resaltar de la competencia en este mercado				
Qué aspectos son negativos en la competencia de este mercado				
¿Existe demanda para mi producto o servicio como para crecer y escalar con mi negocio?	SI / NO ¿Por qué?			
¿Puedo diferenciarme de la competencia con mi producto o servicio?	SI / NO ¿Por qué?			

TEMA 17

DIFERENCIÁNDONOS DE LA COMPETENCIA

OBJETIVO:

Analizar los elementos claves de la competencia en los negocios para diseñar ideas y estrategias creativas e innovadoras que les permita diferenciarse y mejorar con respecto a otros negocios iguales o similares.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES LA COMPETENCIA

La competencia en los negocios se refiere a la rivalidad entre negocios que operan en el mismo mercado o industria, ofreciendo productos o servicios similares. Esta competencia puede manifestarse en diversas formas y se centra en captar y retener clientes, aumentar las ventas y mejorar la participación en el mercado.

La competencia es fundamental para el crecimiento y la innovación en los mercados, ya que incentiva a las empresas o negocios a mejorar continuamente y a ser más eficientes. Sin embargo, también puede ser intensa y desafiante, requiriendo que los negocios desarrollen estrategias sólidas y se adapten rápidamente a los cambios del mercado.

Algunas estrategias para lograr diferenciarte pueden ser:

1. ENFOQUE EN LA CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE:

- Personalización: Ofrecer un servicio personalizado y atender las necesidades específicas de cada cliente puede crear una experiencia única y memorable. Conocer los nombres de los clientes habituales, recordar sus preferencias y ofrecer recomendaciones personalizadas puede marcar una gran diferencia.
- Atención rápida y eficaz: Responder rápidamente a consultas y resolver problemas de manera eficiente muestra a los clientes que son valorados y que su satisfacción es una prioridad.

2. PRODUCTOS O SERVICIOS ÚNICOS:

- Especialización: Enfocarse en un nicho de mercado y ofrecer productos o servicios especializados que no se encuentran fácilmente en otros lugares. Esto puede incluir productos artesanales, servicios personalizados o soluciones específicas para un grupo demográfico particular.
- Innovación: Introducir productos o servicios innovadores que resuelvan problemas de manera novedosa o mejorada. Mantenerse actualizado con las tendencias y necesidades del mercado puede ayudar a identificar oportunidades para innovar.

3. ESTRATEGIAS DE MARKETING CREATIVO:

- Construir una marca sólida: Crear una marca distintiva con una historia convincente, un logotipo memorable y una propuesta de valor clara. Un branding (marca) efectivo ayuda a crear una conexión emocional con los clientes.
- Marketing Digital: Utilizar las redes sociales, blogs y marketing de contenidos para construir una comunidad en línea. Publicar contenido valioso y relevante que resuene con la audiencia y fomente la interacción puede aumentar la visibilidad y la lealtad de los clientes.

4. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL:

- **Prácticas Sostenibles:** Implementar prácticas ecológicas y sostenibles en las operaciones del negocio, como el uso de materiales reciclables, reducción de residuos y eficiencia energética. Comunicar estas prácticas a los clientes puede atraer a aquellos que valoran la sostenibilidad.
- **Compromiso Social:** Participar en iniciativas comunitarias o donar parte de las ganancias a causas locales puede mejorar la imagen del negocio y generar buena voluntad entre los clientes.

5. OFERTAS Y PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN:

- **Promociones y descuentos exclusivos:** Ofrecer promociones especiales, descuentos y ofertas exclusivas a clientes leales puede incentivar la repetición de compras y atraer nuevos clientes.
- **Programas de Fidelización:** Implementar un programa de fidelización que recompense a los clientes por sus compras frecuentes. Esto puede incluir puntos acumulables, descuentos exclusivos, acceso anticipado a nuevos productos o eventos especiales.

Estas estrategias pueden ayudar a un pequeño negocio a destacar en un mercado competitivo, construyendo una base de clientes leales y atrayendo a nuevos clientes a través de una propuesta de valor única y atractiva.

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

Cómo un ejercicio complementario te sugerimos puedas visitar lugares en el mercado y las calles de sus zonas donde vendan los mismos productos o servicios que su idea de negocio de una manera más específica vean qué están haciendo estos negocios para mantenerse en el mercado y como se diferencian unos de otros, de esta manera podremos saber qué hacer y qué no hacer en nuestro negocio, esto te permitirá validar tus ideas de cómo diferenciarte de la competencia.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

En base a lo desarrollado en la clase, completa la siguiente tabla, para ello es importante que puedas visualizar a tu competencia, recuerda tu caminata para el estudio de mercado y enfócate en analizar cómo está la competencia, que están haciendo y como podrías diferenciarte de ellos para tener mejores oportunidades de ganar clientes.

TABLA 5

DIFERENCIÁNDOME DE LA COMPETENCIA

Mi idea de Negocio:	
ACCIONES PARA DIFERENCIARME DE LA COMPETENCIA	
¿Cuántos negocios similares o iguales al tuyo existen cerca a tu ubicación?	
¿A partir de tu estudio de mercado, qué harías diferente a tu competencia?	
¿Qué aspectos de tu negocio te diferenciarán de la competencia?	
¿Qué actividades innovadoras puedes plantear que te diferencia de tu competencia?	



TEMA 18

ESTABLECIENDO LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades en los y las participantes para desarrollar una propuesta de valor que les permitan diferenciarse en el mercado, aumentar sus ingresos y fortalecer su posición competitiva a largo plazo.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES LA UNA PROPUESTA DE VALOR

La Propuesta de valor, es una declaración que describe de manera clara y concisa los beneficios únicos que un producto o servicio proporciona a los clientes y cómo resuelve sus problemas o satisface sus necesidades. Es una promesa de valor que comunica a los clientes por qué deberían elegir ese producto o servicio en lugar de otros disponibles en el mercado.

CARACTERÍSTICAS DE UNA PROPUESTA DE VALOR

- 1. Claridad:** Debe ser fácil de entender. Los clientes deben comprender rápidamente qué es lo que ofrece el producto o servicio y cómo les beneficia.
- 2. Relevancia:** Debe estar orientada a las necesidades y deseos específicos del cliente objetivo. Tiene que abordar problemas reales que los clientes enfrentan y ofrecer soluciones pertinentes.
- 3. Diferenciación:** Debe destacar lo que hace único al producto o servicio frente a la competencia. Esto puede incluir características exclusivas, beneficios adicionales o una mejor relación calidad-precio.
- 4. Beneficios concretos:** Debe enfocarse en los resultados tangibles que los clientes obtendrán al utilizar el producto o servicio, como ahorro de tiempo, reducción de costos, aumento de eficiencia, etc.
- 5. Valor percibido:** Debe comunicar claramente el valor que los clientes percibirán. Esto puede incluir aspectos emocionales y funcionales, mostrando cómo el producto o servicio mejorará su vida o resolverá sus problemas.
- 6. Credibilidad:** Debe ser creíble y respaldada por evidencia, como testimonios de clientes, estudios de caso, datos de desempeño o garantías.
- 7. Enfoque en el cliente:** Debe estar centrada en el cliente, utilizando un lenguaje que resuene con él y que refleje su perspectiva y necesidades.

CÓMO REDACTAR UNA PROPUESTA DE VALOR EN BASE A UN EJEMPLO

Redactar una propuesta de valor efectiva requiere seguir un proceso estructurado. Aquí tienes los pasos:

Paso 1: Identifica a tu Público Objetivo

Descripción: Define claramente quiénes son tus clientes ideales. Esto incluye sus características demográficas, necesidades y preferencias.

En el ejemplo para Café Sereno sería: Público objetivo: Profesionales urbanos de 25-45 años, estudiantes universitarios, amantes del café y personas que valoran productos orgánicos y sostenibles.

Paso 2: Define el Problema o Necesidad

Descripción: Identifica los problemas o necesidades que enfrenta tu público objetivo y que tu negocio puede resolver.

En el ejemplo para Café Sereno sería: Problema: Falta de opciones de cafeterías que ofrezcan café orgánico y un ambiente relajante donde desconectar del estrés de la ciudad.

Paso 3: Ofrece una Solución

Descripción: Explica cómo tu producto o servicio resuelve el problema o satisface la necesidad de tus clientes.

En el ejemplo para Café Sereno sería: Solución: Ofrecemos café orgánico de alta calidad, en un entorno diseñado para relajarse y desconectar, con una oferta complementaria de productos caseros.

Paso 4: Resalta los Beneficios

Descripción: Enfatiza los beneficios específicos y únicos que obtendrán los clientes al elegir tu negocio.

En el ejemplo para Café Sereno sería: Beneficios: Experiencia de café superior, ambiente acogedor, productos saludables y sostenibles, desconexión del estrés diario.

Paso 5: Diferénciate de la Competencia

Descripción: Define lo que te hace único y mejor que tus competidores. Esto puede ser en términos de calidad, precio, servicio al cliente, etc.

En el ejemplo para Café Sereno sería: Diferenciador: Énfasis en café orgánico y sostenible, ambiente diseñado para relajarse, productos caseros.

Paso 6: Redacta la Propuesta de Valor

Descripción: Combina todos los elementos anteriores en una declaración clara y concisa que comunique tu propuesta de valor de manera efectiva.

Propuesta de Valor Final para Café Sereno:

“En Café Sereno, ofrecemos una experiencia única de café artesano en un ambiente acogedor y relajante. Nos especializamos en café orgánico de alta calidad, obtenido de manera ética y sostenible, acompañados de una variedad de pasteles y bocadillos caseros. Nuestro compromiso es brindar a nuestros clientes no solo una taza de café excepcional, sino también un lugar donde puedan desconectar del estrés diario y disfrutar de momentos de serenidad.”

ACTIVIDAD PARA EL HOGAR

En base a lo desarrollado en la clase y comprendiendo la importancia para un negocio de establecer una PROPUESTA DE VALOR como parte de su identidad como marca, debes desarrollar la siguiente tabla con los 6 pasos para la definición de la PROPUESTA DE VALOR de tu Negocio. Este trabajo lo debes presentar a tu docente en la siguiente sesión y compartirlo en el curso.

TABLA 6

ESTABLECIENDO LA PROPUESTA DE VALOR DE MI NEGOCIO

Idea de Negocio:	
ESTABLECIENDO MI PROPUESTA DE VALOR	
Paso 1: IDENTIFICA TU PÚBLICO OBJETIVO	
Paso 2: DEFINE EL PROBLEMA O NECESIDAD	
Paso 3: OFRECE UNA SOLUCIÓN	
Paso 4: RESALTA LOS BENEFICIOS	
Paso 5: DIFERENCIATE DE LA COMPETENCIA	
Paso 6: En base a los 5 puntos anteriores: REDACTA TU PROPUESTA DE VALOR	



TEMA 19

DEFINICIÓN DE CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE VENTAS

OBJETIVO:

Conocen los elementos claves para realizar una segmentación de mercados, identificando sus clientes objetivo, además de realizar sus estimaciones de ventas en base a los criterios establecidos.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Es el proceso de dividir clientes en grupos basados en características comunes para que los negocios puedan mercadear cada grupo efectiva y apropiadamente.

La segmentación de clientes se enfoca en la clasificación de los clientes que un negocio ya tiene de manera natural.

En el marketing, los negocios a menudo segmentan los clientes de acuerdo a características demográficas que incluyen: Edad, Género, Estado civil, Ubicación (Urbana, peri-urbana, rural), Etapa de vida (Soltero, casado, divorciado, retirado, etc.).

¿Por qué segmentar a los clientes?

La segmentación permite a los dueños de negocios ajustar mejor sus esfuerzos de marketing a varios subconjuntos de clientes. Esos esfuerzos se pueden relacionar tanto con comunicación como con desarrollo de producto. Específicamente, la segmentación ayuda al negocio a:

- Crear y comunicar mensajes que resonarán en grupos o clientes específicos, que recibirán mensajes ajustados a sus necesidades e intereses.
- Seleccionar los mejores canales de comunicación para cada segmento, que puede ser correo, redes sociales, cuñas de radio, u otro, dependiendo de los clientes.
- Identificar maneras de mejorar productos o productos nuevos u oportunidades de servicio.
- Establecer una mejor relación con los consumidores.
- Probar opciones de precio.
- Enfocarse en los clientes más rentables.
- Mejorar el servicio al cliente
- Hacer la mayor venta y venta cruzada de productos y servicios.

QUÉ ES LA ESTIMACIÓN DE VENTAS

“¿Cuánto se va a vender el mes o la semana que viene? “, ¿Qué ingresos podemos esperar durante el próximo año?”. Los emprendedores necesitan información. Si bien no se puede tener certeza sobre la demanda de un producto o servicio, sí es posible realizar proyecciones que faciliten la toma de decisiones de compras, producción, recursos humanos e inversiones

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Para que un negocio o emprendimiento sea viable debe tener un nivel de rentabilidad, es decir debe generar ganancias y para saber si un emprendimiento tendrá ganancias es importante determinar primero que productos o servicios se ofertará, luego establecer quiénes serán sus clientes a los cuales se van a dirigir de manera regular, y, saber cuánto pagarán y qué cantidad se pretende vender, de esta manera estaremos realizando una estimación de nuestras ventas que nos permitirá más adelante realizar el cálculo de costos y establecer las ganancias. Por ello en la clase debes llenar la Tabla 7 de la manera más objetiva posible, es decir tomando en cuenta las características del mercado donde pretendes llegar. Luego Comparte el trabajo con tu docente y con tu curso.

Algunos consejos para realizar la estimación de las ventas:

Considerar el tipo de negocio que estas planeando realizar y el tiempo que demandará la producción y la venta o en el caso de servicios el tiempo que requiere un determinado servicio y la cantidad de personas que lo requieren, por ejemplo, si tengo un salón de belleza y defino que entre mis servicios principales serán los peinados a damas, haciendo el análisis sé que un peinado me tomara 45 minutos promedio y pretende abrir mi negocio 10 horas al día, entonces sí solo tuviera ese servicio lo máximo que podría realizar son 10 peinados considerando el tiempo que me tomara realizar la limpieza y desinfección después de cada peinado, sin embargo pensar en que todo el día estará lleno todo el tiempo no es realista y por ello puedo determinar que, **cómo cerca al lugar existen muchas oficinas** y entonces un número promedio al iniciar puede ser 4 servicios de peinados e ir viendo qué otros servicios son los que más requieren en ese mercado identificado.

En el caso de emprendimiento que vendan productos que realizan ellos mismos se debe considerar primero el tiempo que demandará la producción, el tiempo que tendremos para la venta y la capacidad de producción que tienen.

Así mismo debes considerar el contexto, es decir si existe competencia con los cuales disputaras los clientes.

Los costos de los productos o servicios deben ser competitivos con el mercado al cual estas ingresando y sobre todo está definido por las características de los clientes identificados.

De igual manera es importante identificar cómo son los clientes en ese mercado al cual quiero llegar, por ejemplo, si público principal son jóvenes de 18 a 30 años, entonces deberá prestar atención a ese segmento, en especial para considerar las cualidades de los productos, el precio y más adelante nos ayudará a ver la mejor forma de llegar a ellos.

TABLA 7

DETERMINANDO MIS CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE VENTAS

Idea de Negocio:					
Tiempo de estimación de las ventas:					
PARTE –A					
Quiénes serán mis Clientes	¿Por qué escogerían mi producto o servicio?				
PARTE –B					
Productos o servicios que ofreceré	Precio unitario	x	Cantidad que puedo vender	=	Total
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
		X		=	
Total Ventas					



TEMA 20

ESTRATEGIAS PARA LA ATRACCIÓN DE CLIENTES

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades para la generación de estrategias creativas de atracción de clientes y promoción del negocio, en base a la identificación de clientes y la propuesta de valor identificada.

LECTURA RECOMENDADA

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN EN LOS NEGOCIOS

Una pregunta fundamental que uno debe hacerse en los negocios es ¿Quién es mi cliente?, una vez identificado nos ayudará a describir y crear un perfil del mismo, conociendo sus gustos, capacidad adquisitiva, ubicación, preferencias sobre el producto entre otros factores.

Una vez que hemos identificado al cliente base podemos implementar diversas estrategias que nos ayuden a atraer su atención hacia nuestro negocio, entre algunas estrategias están las siguientes:

AUMENTAR LA PUBLICIDAD

Aumentar la publicidad consiste en incrementar la exposición de nuestro mensaje publicitario, por ejemplo, podemos aumentar la frecuencia o las veces en que nuestro anuncio salga publicado, aumentar el tamaño o la duración de éste, aumentar el número de medios o canales publicitarios a utilizar, etc.

Para aumentar la publicidad, no es necesario que tengamos que realizar una gran inversión; además de las formas tradicionales, existen muchas otras formas de hacer publicidad a bajo costo como, por ejemplo, anunciar por Internet, hacer uso de boletines electrónicos, repartir volantes, colocar afiches, etc.

CAMBIAR LA PUBLICIDAD

Tal vez nuestro negocio cuente con bastante publicidad, pero ésta no tenga la efectividad debida; por ejemplo, tal vez no estemos utilizando los medios publicitarios correctos y el mensaje no esté llegando adecuadamente a nuestro público objetivo, o tal vez el mensaje no sea lo suficientemente atractivo.

Por lo que, en lo que respecta a la publicidad, no sólo debemos buscar cantidad, sino también calidad. Debemos saber elegir a los medios o canales publicitarios adecuados, de acuerdo a las preferencias, costumbres y hábitos de nuestro público objetivo, y saber diseñar un mensaje atractivo, llamativo, interesante y persuasivo para éste.

AUMENTAR LAS PROMOCIONES DE VENTAS

Consiste en aumentar las promociones de ventas, por ejemplo, brindar nuevas ofertas, ofrecer más cupones de descuento, realizar sorteos, otorgar pequeños regalos, etc.

Pero para aumentar las promociones de ventas, debemos asegurarnos de que los consumidores sepan de éstas; y la forma de lograr ello es aumentando la publicidad y resaltando la promoción de ventas en el mensaje publicitario; de nada sirve crear buenas promociones de ventas si pocas personas se enteran de ellas.

HACER QUE NOS RECOMIENDEN

Una de las formas más efectiva de atraer nuevos clientes a nuestro negocio, consiste en hacer que nuestros clientes habituales nos recomienden con otros consumidores.

Y la forma de lograr ello es procurar ofrecer un producto de muy buena calidad que satisfaga necesidades, gustos y preferencias, que sobrepase expectativas, y que esté acompañado de una excelente atención o servicio al cliente.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

El identificar a nuestros clientes y estimar nuestras ventas nos marcan un punto de partida para comenzar a pensar en cómo lograremos llegar a los clientes de una forma creativa y de esta manera lograr las ventas esperadas, por ello será importante ahora que pensemos en estrategias para la atracción de clientes y de esta manera comunicar lo que es el negocio y los productos o servicios que ofrece.

Para ello llenaremos la Tabla 8 que nos permitirá enfocar las estrategias en 4 aspectos:

- Estrategias para la promoción del negocio: Se refiere a las acciones generales que utilizaremos para que el público objetivo sepa de nuestro negocio, por ejemplo, promoción boca a boca, promoción escrita, imagen del negocio, volanteo, entre muchos otros.
- Estrategias para fidelizar a los clientes regulares que tengamos: Son acciones que podemos realizar para que los clientes sepan que son importantes para nosotros y por ello se comprometan también con el negocio a través de sus compras y recomendaciones, para ello por ejemplo se puede utilizar la estrategia de programa de clientes frecuentes donde se otorgue descuentos especiales en el día o en la semana de cumpleaños de un cliente y se le hace saber de manera personal por diferentes vías.
- El ser un negocio amigable con el medio ambiente también es una buena manera de promocionar el negocio, debes establecer formas de hacer conocer al público las acciones y procesos que el negocio tiene para cuidar el medio ambiente, por ejemplo, el manejo de los residuos, reducción del uso de plástico, compra de ingredientes orgánicos entre otros, para ello se debe crear un discurso específico que haga que la gente conozca esa particularidad del negocio.
- Por último, tenemos que establecer cómo utilizaremos las redes sociales para promocionar el negocio, ten en cuenta que las redes sociales requieren de un tiempo para mantenerlas activas y de esa manera los clientes tendrán información continua del negocio, acerca de sus nuevos productos, ofertas, beneficios, etc.

Recuerda que una vez llenada la tabla, la debes presentar a tu docente y si posible compartirlo también en el curso.

TABLA 8

ESTRATEGIAS PARA ATRAER CLIENTES Y POSICIONAR MI NEGOCIO

Idea de Negocio:		
QUÉ ACCIONES REALIZARÍA PARA PROMOCIONAR MI NEGOCIO	QUÉ ACCIONES REALIZARÍA PARA MANTENER Y FIDELIZAR A MIS CLIENTES	QUÉ CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO SON AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE Y DEBO COMUNICAR A LOS CLIENTES
¿Cómo utilizaría las redes sociales para promocionar mi negocio? Ej. (Facebook, WhatsApp, Tik Tok, LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube, Pinterest entre otros).		



TEMA 21

COSTOS DEL NEGOCIO

OBJETIVO:

Realizar los costos que tendrá el negocio y los ordenaran entre costos de capital y costos operativos, comprendiendo la diferencia entre ambos y su importancia para el funcionamiento de un negocio.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ SON LOS COSTOS DE CAPITAL Y COSTOS OPERATIVOS

Al elaborar un plan de negocios para un emprendimiento, es crucial considerar diversos tipos de costos para asegurar una planificación financiera precisa y viable que permita realizar un proceso de implementación adecuado, así como también permitirá la búsqueda de financiamiento según sea la necesidad.

Qué son los costos:

Los costos: son la suma de gastos que se realizan en un cierto tiempo de producción de bienes y servicios. Es decir, costos, son los desembolsos que tiene que realizar un emprendimiento para que sus actividades se desarrollen normalmente. Los COSTOS se miden en cantidades de dinero.

Costos operativos, es la sumatoria de todos los gastos en que incurre el negocio durante el proceso productivo, siendo el mismo un costo que se realiza “Cada Vez” y varía según la producción a realizar.

Costos de capital, es la sumatoria de todos los artículos (equipos, maquinaria, herramientas, etc.) que se necesitan comprar “Una sola Vez” para comenzar o mejorar el negocio y durará un buen período de tiempo

ACTIVIDAD PRÁCTICA

Una vez tengas la lista de todo lo que necesitas y la hayas clasificado entre costos de capital y operativos, debes realizar una investigación de los costos de todo lo requerido, estos costos deben ser reales para que sea posible medir la viabilidad, estimar ganancias entre otros aspectos.

Llena las Tablas 9A y 9B de costos, presenta a tu docente y comparte si es posible en grupo para tener una retroalimentación.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Como vimos en esta sesión para conocer cuánto dinero necesitaremos para iniciar nuestro negocio, es necesario realizar un listado general de todo lo que se necesita para iniciar operaciones, por ello te pedimos que la puedas realizar, para ello es importante que consideres tanto los equipos, herramientas, materiales, mobiliario y también los insumos necesarios para realizar los productos o servicios que vamos a ofrecer, para las cantidades toma en cuenta la producción estimada por ejemplo para una semana o para un mes, esto deberá ser coherente con la Tabla 7 de Ventas.

Entonces primero realizaremos la lista general y de acuerdo al cuadro marca con una “X” si corresponde a un costo de capital o un costo operativo.

LISTA GENERAL DE REQUERIMIENTOS PARA EL INICIO DEL NEGOCIO

LISTA DE REQUERIMIENTOS	CANTIDAD	COSTO DE CAPITAL	COSTO OPERATIVO

TABLA 9A

MIS COSTOS DE CAPITAL

Mi Idea de Negocio:					
Cosas que necesitare comprar UNA SOLA VEZ	Cantidad	x	Costo por Uno	=	Costo Total
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
TOTAL COSTOS DE CAPITAL					

TABLA 9B

MIS COSTOS OPERATIVOS

Mi Idea de Negocio:					
Cosas que necesitare comprar SIEMPRE	Cantidad	x	Costo por Uno	=	Costo Total
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
		x		=	
TOTAL COSTOS OPERATIVOS					

TEMA 23

COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO

OBJETIVO:

Establecer el costo del inicio del negocio a partir del análisis de los costos operativos y de capital, que les permita tener una visión clara de la cantidad de dinero que requieren para implementar sus negocios de una manera adecuada.

LECTURA RECOMENDADA

COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO

- Costos de Capital: el costo total de los artículos que usted necesita comprar Una sola Vez y durarán un buen tiempo con el fin de iniciar su negocio.
- Costos Operativos: Es el costo total de las cosas que usted necesita comprar Siempre (por ejemplo, cada día o cada semana) con el fin de continuar operando su negocio.
- Costos de Inicio del Negocio: la cantidad total de dinero que usted necesita para iniciar su negocio (es decir, Costos de Capital + Costos Operativos)

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Como vimos en la anterior actividad los costos son importantes para saber qué requerimos y cuánto dinero cuestan esos artículos tanto en los costos de capital como en los costos operativos, en esta actividad aprendieron a calcular los costos de inicio de un negocio, el mismo nos permite saber cuánto dinero necesitamos exactamente para comenzar un emprendimiento económico y a partir de ello poder determinar las estrategias a seguir.

Por ello te pedimos que como primer ejercicio sumes el Total de Costos de Capital más el Total de Costos Operativos, de esta manera tendrás el Costo de Inicio referencial.

A partir del ejercicio realizado con el docente pudimos ver que se pueden reducir los costos si realizamos ciertas acciones como utilizar algunas cosas que ya tenemos, pedir prestado, comprar a medio uso, o simplemente ver qué cosas pueden esperar y no son esenciales para iniciar el negocio, así mismo toma en cuenta que principalmente puedes reducir los costos de capital, pero no así los costos operativos porque se puede poner en riesgo la calidad.

Una vez tengas ajustadas tus tablas de costos de capital y operativos utiliza la Tabla 9C y coloca los montos priorizados para de esta manera tener tu COSTO DE INICIO DE NEGOCIO real.

Presenta este trabajo a tu docente para tener una retroalimentación.

MIS COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO

Idea de negocio:		
COSTOS DE CAPITAL		
+		
COSTOS OPERATIVOS		
=		
COSTO DE INICIO		
COSTO DE INICIO DE NEGOCIO REDUCIDO		
	COSTO INICIAL	NUEVOS COSTOS
COSTOS DE CAPITAL		
+		
COSTOS OPERATIVOS		
=		
NUEVO COSTO DE INICIO		

TEMA 24

ESTIMACIÓN DE LAS GANANCIAS

OBJETIVO:

Identificar el proceso para el cálculo de ganancias de negocios y su comportamiento.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ SON LAS GANANCIAS

Se conoce como ganancia económica o beneficio económico a la utilidad que obtiene el actor de un proceso económico, comercial o productivo. Puede calcularse como los ingresos totales (obtenidos por las ventas o servicios prestados, los intereses de inversiones, etc.) menos los costos operativos totales (gastos de producción, impuestos).

La ganancia es el objetivo básico de toda empresa o emprendimiento económico, para obtener beneficios, como resultado de sus operaciones de venta de sus productos o servicios puestos al mercado.

La fórmula para obtener las ganancias, tiene que ver con la resta entre las ventas totales, menos los costos operativos.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Para poder saber si el emprendimiento o negocio que deseas realizar es viable y rentable, debes saber las ganancias que obtendrás y si estos son suficientes para cubrir algunas necesidades y permitirte ahorrar o reinvertir.

Toma en cuenta el cálculo de ganancias es **la diferencia entre las ventas menos los costos operativos**, es decir que es el dinero que nos queda después de descontar de nuestras ventas lo invertido en ello.

Para saber esto utiliza la Tabla 10 y llena con los datos del total de Ventas de la Tabla 7 y resta el Total de Costos Operativos de la tabla 9B.

Una vez terminado el cálculo, presenta tu trabajo a tu docente para recibir retroalimentación.

TABLA 10

ESTIMANDO MIS GANANCIAS

Mi Idea de Negocio:
Total de Ventas: (Tabla 7) — Costos Operativos: (Tabla 9B) = Ganancias:

TEMA 25

DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS - PRESUPUESTO

OBJETIVO:

Comprender la importancia de realizar un presupuesto y distribuir las ganancias en base a las prioridades determinadas y tomando en cuenta la salud financiera del negocio.

LECTURA RECOMENDADA

DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS EN UN NEGOCIO UNIPERSONAL

La distribución de ganancias en un negocio unipersonal se refiere a cómo el propietario decide utilizar y asignar las ganancias netas generadas por el negocio. En un negocio unipersonal, el propietario es la única persona responsable de todas las decisiones financieras y operativas, y, por lo tanto, todas las ganancias y pérdidas recaen directamente sobre él.

IMPORTANCIA DE LA DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS: La distribución adecuada de las ganancias es crucial por varias razones:

Sostenibilidad y Crecimiento del Negocio: Reinvertir en el negocio asegura que pueda seguir creciendo y mejorando. Esto puede incluir la compra de nuevos equipos, expansión de servicios, marketing, y mejora de procesos.

Manejo de Riesgos y Contingencias: Establecer un fondo de emergencia es esencial para manejar imprevistos como disminuciones en las ventas, aumentos inesperados en costos, o reparaciones urgentes.

Equilibrio entre Vida Personal y Profesional: Como único propietario, es vital equilibrar la reinversión en el negocio con las necesidades personales, asegurando un ingreso suficiente para mantener un estilo de vida adecuado.

Reducción de Deudas: Pagar deudas puede mejorar la salud financiera del negocio, reducir los costos de intereses y proporcionar mayor seguridad financiera.

PRIORIDADES EN LA DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS: En un negocio unipersonal, las prioridades pueden variar según la situación financiera y los objetivos personales del propietario.

Aquí hay algunas prioridades clave:

1. Reinversión en el Negocio:

- **Equipos y Herramientas:** Actualizar o comprar nuevos equipos necesarios para el negocio.
- **Marketing y Publicidad:** Aumentar la visibilidad del negocio para atraer más clientes.
- **Capacitación y Desarrollo:** Mejorar las habilidades del propietario o de cualquier empleado.

2. Fondo de Emergencia:

- Crear un fondo de reserva para imprevistos y emergencias. Esto proporciona un colchón financiero para tiempos difíciles y evita la necesidad de endeudarse.

3. Pago de Deudas:

- Reducir o eliminar cualquier deuda existente para mejorar la solidez financiera del negocio y reducir los costos de intereses.

4. Compensación del Propietario:

- Asegurarse de que el propietario recibe una compensación adecuada para cubrir sus necesidades personales y mantener un nivel de vida satisfactorio.

5. Inversiones Personales:

Considerar invertir una parte de las ganancias en oportunidades fuera del negocio, como ahorros, inversiones a largo plazo, o bienes raíces, para diversificar las fuentes de ingresos.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

En términos sencillos “Un presupuesto es un resumen de los ingresos que tenemos y de cómo se van a gastar y/o distribuir en un determinado tiempo” el presupuesto es una de las herramientas más importantes para tener una buena administración del dinero.

Ahora que ya sabemos cuánto son nuestras ganancias, estamos listos para hacer nuestro presupuesto, para ello debemos acudir a nuestra anterior tabla y anotar el monto que tenemos en la tabla 10 “Mis Ganancias” y luego debemos utilizar la Tabla 11 “Distribución de Ganancias” y comenzar a distribuir según las prioridades identificadas por ejemplo si hemos asumido una deuda debemos en primera instancia asumir el pago a préstamo de costos operativos y de capital, (en este caso debemos designar un pequeño monto para pagar semanal o mensualmente esa deuda), luego anotamos nuestros costos de vida, deseos que pueden ser mejor pensados y bajar un poco para que alcance nuestro presupuesto, también podemos poner un monto para nuestros ahorros y reinversión y por último otros elementos a considerar.

Debemos tomar en cuenta que un buen presupuesto, es el que en su balance final cuadre cero (0), es decir, los ingresos totales (ganancias), menos la distribución de gastos, den como resultado cero (0), tal como ejemplificamos en la sesión.

Una vez completada la tabla, presenta la misma a tu docente para tener una retroalimentación.

TABLA 11

DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS

Mi idea de Negocio:			
MIS GANANCIAS SON:			
Se gastan en: (Presupuesto)			
Pago de Préstamos + Ahorro + Costos de Vida + Deseos + Reinversión + Otros:			
TOTAL			
Verificación:			
Mis Ganancias	_	Mi Presupuesto	= 0
_____	_	_____	= 0



TEMA 26

PLANES DE NEGOCIO

OBJETIVO:

Conocer los elementos clave un plan de negocio y su estructuración para que en base a la información generada a lo largo del proceso pueda estructurar su propio plan de negocios de una manera sólida y coherente.

LECTURA RECOMENDADA

QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS

Un Plan de Negocios, es un documento que reúne toda la información necesaria para evaluar un emprendimiento económico y los lineamientos generales para ponerlo en marcha, este documento es el fruto de un proceso de planificación e investigación pues contiene información relevante y esencial para poder evaluar la factibilidad del negocio.

Presentar este plan es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente del emprendimiento.

Un plan de negocios se utiliza para comunicar la manera en que la planificación y estrategias aumentarán la probabilidad de éxito en un nuevo negocio o mejorará el rendimiento de uno ya existente, también puede emplearse para facilitar la expresión entre socios de negocios que necesitan acordar y plasmar sus planes.

Es importante destacar que, si bien los aspectos financieros y económicos son fundamentales, un plan de emprendimiento no debe limitarse solo a cálculos económicos y números, sino también las estrategias de administración y mercadeo.

ACTIVIDAD PARA LA CLASE

Un plan de negocio es la estructuración de todos los pasos necesarios para llevar a la práctica una idea de negocio y convertirla en un negocio real, es la síntesis de todo el proceso de planificación que se desarrolló en este módulo.

Como primer paso, para realizar el plan de negocio, te pedimos que te tomes un tiempo para revisar la consistencia de la información, contenida en cada tabla, de manera que la calidad de la información pueda enriquecer el plan de negocio en general. En este momento se puede establecer que información requiere ser enriquecida o modificada.

Una vez revisada la información comienza con la construcción del Plan de Negocio, siguiendo para ello las indicaciones del docente.

Es importante considerar que en el Plan de Negocios debes considerar las ideas centrales de cada aspecto desarrollado.

El plan de emprendimiento que tenemos como modelo es muy sencillo de realizar y ordenarlo en 11 pasos sencillos que iremos detallando paso a paso.

Una vez completada toda la información ya tendrás tu plan de negocio, la misma que debes presentar a tu docente para que tenga tiempo de realizar una retroalimentación general del plan.

TABLA 12

MI PLAN DE NEGOCIOS

1 – DATOS GENERALES DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES

NOMBRE DEL NEGOCIO:	
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
CÉDULA DE IDENTIDAD DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
TELEFONO/CELULAR DE CONTACTO:	1. 2. 3.
CORREO ELECTRONICO:	1. 2. 3.
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
NOMBRE DEL ASESOR O TÉCNICO RESPONSABLE DEL ACOMPÑAMIENTO:	

2 ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO

NOMBRE DEL NEGOCIO:	
PORQUÉ ESCOGÍ ESTA IDEA DE NEGOCIO	
MI META PERSONAL O GRUPAL (TABLA 1)	
PARA QUÉ QUIERO TENER ESTE NEGOCIO (TABLA 1)	
BREVE PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO: (TABLA 2)	
UBICACIÓN DEL NEGOCIO – CROQUIS DEL NEGOCIO - (TABLA 4)	

QUÉ HABILIDADES TENEMOS PARA REALIZAR EL NEGOCIO (TABLA 3)

HABILIDADES GENERALES	HABILIDADES ESPECÍFICAS

PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECEREMOS (TABLA 7)	NUESTRA PROPUESTA DE VALOR (TABLA 6)

OBSERVACIONES DEL MERCADO – (TABLA 4)

¿PORQUÉ MI NEGOCIO CRECERÍA EN ESTE MERCADO? (TABLA 5)	¿CUÁL ES EL COMPORTAMIENTO DE LA COMPETENCIA EN ESTE MERCADO? (TABLA 6)

3. COSTOS Y VENTAS DEL NEGOCIO

COSTOS DE INVERSIÓN (TABLAS 9A – 9B – 9C)	
COSTOS DE CAPITAL (9A)	
COSTOS OPERATIVOS (9B)	
COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO (9C)	

VENTAS PROYECTADAS – (TABLA 7)	
CUÁLES SERÁN MIS VENTAS:	
TIEMPO DE LA PROYECCIÓN DE VENTAS:	

GANANCIAS DEL NEGOCIO – (TABLA 10)	
CUÁL SERÁ LA GANANCIA DEL NEGOCIO:	

MI PRESUPUESTO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS – TABLA 11

MIS GANANCIAS SON: _____

Se gastan en: (Presupuesto)

Pago de préstamos



Ahorro



Mis costos de vida



Deseos



Reinversión



Otros:.....

TOTAL

4. PROMOCIÓN DEL NEGOCIO

IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES - (TABLA 7)

QUIÉNES SERÁN MIS CLIENTES:	
POR QUÉ COMPRARÍAN MI PRODUCTO O SERVICIO:	

MARKETING DEL NEGOCIO – (Tablas 5 Y 8)

ESTRATEGIAS PARA PROMOCIONAR EL N EGOCIO:	
USO DE REDES SOCIALES PARA PROMOCIONAR EL NEGOCIO	
ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	
ESTRATEGIAS PARA SER UN NEGOCIO AMIGABLE CON EL MEDIO AMBIENTE	
¿QUÉ NOS DIFERENCIARA DE LA COMPETENCIA?:	

