

MODULO III



ESPIRITU EMPREENDEDOR Y PLANES DE NEGOCIO

CARTILLA PARA EL PARTICIPANTE

La Paz - Bolivia
2024

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

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	
OBJETIVO DEL MÓDULO:.....	
COMPETENCIAS DEL MÓDULO:	
UNIDADES TEMÁTICAS:	
ASES METODOLÓGICAS.....	
RECOMENDACIONES GENERALES PARA EL DOCENTE	
UNIDAD 1 ESPIRITU EMPRENDEDOR.....	
ACTIVIDAD – BIENVENIDA Y EXPECTATIVAS.....	
TEMA 1 – ESPIRITU EMPRENDEDOR.....	
TEMA 2 – ACTITUD EMPRENDEDORA.....	
TEMA 3 – CREATIVIDAD EMPRENDEDORA	
TEMA 4 – QUE ES EMPRENDER.....	
TEMA 5 – TIPOS DE EMPRENDEDORES	
UNIDAD 2 EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS	
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	

INTRODUCCIÓN

La intención educativa del Módulo “Espíritu Emprendedor y Planes de Negocio” es fortalecer los saberes, conocimientos y experiencias de personas jóvenes y adultas acerca del diseño y elaboración de planes de negocios, desarrollo de emprendimientos productivos y el desarrollo del espíritu emprendedor para llevar adelante iniciativas productivas orientadas a contribuir con el desarrollo personal, familiar y comunitario.

Los Centros de Educación Alternativa cuya población está conformada por jóvenes y adultos, son generalmente parte de población económicamente activa, que están desarrollando alguna actividad laboral ya sea como asalariados o como trabajadores por cuenta propia. En todas las carreras técnicas, en el marco de la formación integral, también abarca el desarrollo de conocimientos y habilidades para emprender.

El presente módulo como guía docente, orienta el abordaje de las temáticas: Desarrollo del espíritu emprendedor y la elaboración de Planes de Negocio. Una de las bases para emprender es sin duda el desarrollo de las características comportamentales y actitudinales de los y las participantes, mediante procesos dirigidos al fortalecimiento de las capacidades de innovación y creatividad, independencia, asumir riesgos calculados, proactividad, liderazgo, creación de redes de apoyo y otras características esenciales para el crecimiento personal en el campo económico y la creación de empleo.

La enseñanza de cómo elaborar planes de negocios es importante porque ayuda a las y los actuales y futuros emprendedores a estructurar y detallar cómo planear, operar y administrar su negocio. Esto incluye definir objetivos claros, estrategias de mercado, análisis financiero y la planificación de recursos. Además, un plan de negocios bien elaborado es esencial para atraer inversores y para guiar el crecimiento y desarrollo del negocio a largo plazo.

El módulo tiene un carácter introductorio de la temática, que es amplia y profunda, aun así, facilita la comprensión de los aspectos conceptuales básicos y brinda herramientas prácticas para llegar al diseño y elaboración de un plan de negocios, considerando los aspectos fundamentales en las áreas de mercado, producción y financiera.

El módulo se desarrolla a través de tres unidades temáticas: Espíritu emprendedor, Emprendimientos Productivos y Planes de negocio, siendo la tercera unidad la más amplia y con mayores conocimientos aplicados a los diferentes aspectos de un plan de negocios, a través de mucha práctica. Sigue los procedimientos didácticos instalados por el sistema educativo boliviano: práctica, teoría, valoración y producción, reflejado en el desarrollo de todas las unidades temáticas.

MÓDULO 3

EMPREDIMIENTOS PRODUCTIVOS Y PLANES DE NEGOCIO

OBJETIVO DEL MÓDULO:

Los participantes reflexionan acerca de la importancia de desarrollar un espíritu emprendedor que pueda permitirles llevar delante de forma exitosa sus emprendimientos productivos, al mismo tiempo fortalecen sus habilidades para desarrollar sus planes de negocio que ayuden a mejorar su viabilidad.

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 acciones propias de un emprendedor con actitud y mentalidad positiva y orientada a la innovación y búsqueda soluciones y de oportunidades.

UNIDADES TEMÁTICAS:

UNIDAD 1:

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

UNIDAD 2:

EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS

UNIDAD 3:

PLANES DE NEGOCIO

BASES METODOLÓGICAS

La base de esta metodología es “constructivista”. El constructivismo se basa en el principio de que los aprendizajes se desarrollan como procesos dinámicos, participativos e interactivos, de modo que el conocimiento sea una auténtica construcción operada por la persona que aprende (por el “sujeto cognoscente”), con el apoyo del docente que genera situaciones de aprendizaje basadas en la actividad. Se comparte con la Pedagogía Activa, que la construcción de las nuevas situaciones cognitivas significativas se logra especialmente por la acción o la actividad, motivadas por las situaciones de aprendizaje.

El docente cumple el rol de entregar al participante, herramientas (generar andamiajes) que le permitan crear sus propios procedimientos para resolver una situación problemática, lo cual implica modificaciones cognitivas, emocionales y de comportamiento, sobre cuya base se sigue aprendiendo.

El módulo sigue los siguientes criterios metodológicos

a) LOS PARTICIPANTES EJE CENTRAL DEL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE. Los participantes son el corazón del proceso didáctico, son ellos junto a los docentes quienes desarrollan y construyen el aprendizaje. Sus aportes son el punto de partida, asumiendo las valiosas y diversas experiencias, logrando de algún modo la seguridad y confianza de ambas partes.

b) LA PARTICIPACIÓN ES EL MOTOR DEL APRENDIZAJE. Las actividades de aprendizaje demandan participación activa, desde el reconocimiento de las percepciones y saberes propios, hasta la reflexión de los nuevos conocimientos, su valoración y su aplicación mediante actividades creativas y de producción. La metodología promueve que cada uno de los participantes sea parte activa del proceso, mediante su aporte, facilitado por las actividades que se presentan como juegos, simulaciones, trabajos grupales entre otros.

c) PROMUEVE EL CRECIMIENTO INDIVIDUAL Y GRUPAL. Cada acción y cada momento debe estar orientado al crecimiento individual y grupal, implica seguir diferentes ritmos de aprendizaje, lo que conlleva el imperativo de la tolerancia, la exigencia y la paciencia.

d) SIGUE LA DINÁMICA DE LOS MOMENTOS DIDÁCTICOS PRÁCTICA, TEORÍA, VALORACIÓN Y PRODUCCIÓN. conforme se plantea en la reforma educativa diseñada a partir de la Ley de Educación 070 Avelino Siñani – Elizardo Pérez. Estos momentos se desarrollan con participación intensiva de los estudiantes, exigida por las actividades individuales y grupales, lúdicas y de reflexión, demandando atención y acción permanente a los participantes.

e) ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE, el módulo se desarrolla principalmente a través de actividades de aprendizaje, para lo cual se incluye un conjunto de recursos didácticos para los docentes. Estos son utilizados específicamente para que los participantes desarrollen habilidades y conocimientos en los temas de planes de negocios, emprendimientos productivos y espíritu emprendedor. Estos recursos didácticos y/o herramientas permiten al mismo tiempo desarrollar otras habilidades tales como el trabajo en equipo,

liderazgo, actitud positiva, capacidad para la solución de problemas entre otros.

A lo largo del módulo se utilizan una diversidad de actividades la mayoría basada en trabajos grupales, que se recomienda estén entre 4 a 6 personas, tamaño que permite buenas discusiones grupales, a la vez que permite dedicar tiempo personal a cada participante para dar asesoría, si fuera necesario. No quiere decir que esto sea determinante para grupos más pequeños o más grandes, simplemente tendrá que ajustar sobre todo la participación y los materiales didácticos.

RECOMENDACIONES GENERALES PARA EL DOCENTE

Preparación previa. El presente módulo de Espíritu emprendedor y Planes de Negocio, supone que los docentes desarrollen un proceso de preparación previa tanto de los materiales necesarios para cada sesión como de la información que se compartirá con los participantes, información que en el módulo aparece como parte esencial del Momento Teoría como una Lectura referente, necesaria pero no suficiente, por lo que queda abierta la invitación para que se pueda profundizar el tema con otras fuentes, como los videos y recursos adicionales.

Las actividades no están cerradas a cambios o adaptaciones que los docentes crean pertinentes realizar, es más, se acude a la experiencia y conocimiento didáctico del docente para modificar o cambiar por completo en función del contexto, la población específica y las condiciones y acceso a ciertos recursos educativos. Sin embargo, antes de realizar cambios, le invitamos a poner en práctica en primera instancia las actividades tal como se describe en el presente módulo, de tal manera que sea la práctica y no la suposición lo que motive a realizar dichos cambios.

Acompañamiento. El módulo fue diseñado de forma que sea interesante, divertido y accesible, pero también desafiante para los participantes, por la temática nueva que implica terminología poco frecuente en las carreras técnicas de Educación Alternativa. Una parte esencial es brindar apoyo personal durante el proceso y al final de cada sesión. Este apoyo personalizado se conoce como “acompañamiento”, ya que se concentra en motivar a los participantes en la realización de sus esfuerzos.

Currículo oculto. El papel del docente en este proceso formativo, es el de facilitador del aprendizaje, como tal, constantemente proporciona modelos de actuación que el participante interioriza (aprendizaje por imitación), que puede motivar o desmotivar la participación y dinámica de grupo, por lo que debe cuidar su lenguaje no verbal y corporal, proporcionando seguridad en el momento de compartir experiencias, lo cual anima a los participantes a obtener información y descubrir el entorno. La atención a las vivencias del participante, la cooperación y el debate entre iguales son parte importante de la dinámica de aprendizaje.

UNIDAD 1 ESPÍRITU EMPREENDEDOR

ESPÍRITU EMPREENDEDOR Y PLANES DE NEGOCIO

ACTIVIDAD BIENVENIDA Y EXPECTATIVAS

Resumen

A través de esta actividad se podrá desarrollar las condiciones para la implementación del taller, desde el momento de acondicionar el espacio de trabajo hasta romper el hielo y conocerse entre las y los participantes que serán parte del proceso, como también sus expectativas.

Objetivo:

Establecer las condiciones del espacio y motivar a que las y los participantes se conozcan y manifiestan sus expectativas en relación al proceso formativo de este módulo, al mismo tiempo toman confianza para trabajar de manera dinámica.

Materiales:

- Papelógrafos
- Marcadores
- Cinta maskín

Tiempo:

30 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Presentación y expectativas

1. De manera previa prepare el ambiente para el desarrollo del proceso, por ello en la medida de lo posible utilice sillas o bancas, las cuales deben ubicarse de manera semicircular, de tal forma que las y los participantes estén lado a lado y usted al frente, este formato de ubicación le permite estar en contacto con todos los participantes al mismo tiempo y tener mayor control del espacio, así mismo permite mayor movimiento para las y los participantes, puesto que todo el proceso será una mezcla entre dinamismo y reflexión. Por otro lado, denotará en la práctica la relación horizontal del aprendizaje.
2. Pida a las y los participantes que tomen asiento y se sientan cómodos y atentos, pues empezaran una actividad en la cual deberán respetar las consignas del docente.
3. Entregue a cada participante una tarjeta de papel bond, para que pueda colocar, su nombre y una frase que tengan un significado de acción para esa persona, por ejemplo “caminante se hace camino al andar” puede significar que, aunque sea difícil una persona debe buscar la manera que lograr su meta. Explíqueles que deberán escribir su nombre y la frase lo más grande posible de manera que todos los demás lo puedan observar.
4. Una vez completado el trabajo, comience usted con su presentación, compartiendo su nombre y una frase que lo motive, luego pida a cada participante compartir su tarjeta diciendo su nombre y explicando el significado de la frase que mencionaron. Una vez que cada participante vaya compartiendo pídale su tarjeta y vaya pegando en la parte superior de la pizarra de tal manera que

sea visible para todos.

5. Una vez que todos se hayan presentado, explique al grupo que cada uno y una tiene su identidad y opinión, que será importante ir conociendo a lo largo del curso y que por ello podremos respetarnos como grupo. Muéstreles el mural donde están todos los nombres del grupo y que representa la unidad y riqueza que tiene el grupo y que el mismo será una oportunidad para crecer y aprender juntos.
6. Ahora pregunte al curso sobre sus expectativas sobre este módulo y vaya anotándolas en un papelógrafo o en la pizarra, una vez que tenga unas 7 opiniones, aclare al grupo sobre los alcances del curso, y las condiciones que deberán cumplir, este es un buen momento para establecer algunos acuerdos en cuanto al desarrollo del curso, por ejemplo: Entrega de trabajo, respeto por las opiniones, el valor de la participación, uso de celulares, etc.
7. Vaya anotando los acuerdos en un papelógrafo o en la pizarra y explique al grupo que estos acuerdos no estarán acompañando a lo largo del curso.
8. Ahora presente al grupo la “CARTILLA DEL PARTICIPANTE” y explíqueles que la misma será un apoyo para que puedan ir acompañando el desarrollo de todo el módulo en este curso y que deberán tenerlo con ellos y ellas en cada clase ya que es ahí donde irán desarrollando los trabajos requeridos en las sesiones de formación, además les permitirá contar con una ayuda memoria de lo desarrollado y también al final del curso podrán tener su plan de negocio.
9. Entregue a cada participante su cartilla y pida que como primer trabajo puedan copiar los acuerdos y lo firmen en la parte de abajo como constancia de la aceptación y compromiso con los mismos.
10. Para finalizar la actividad, agradezca a todo el grupo por su participación e invíteles a mostrar el mismo interés a lo largo de todo el curso.

TEMA 1

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Resumen

Es importante comprender que al referirnos al espíritu emprendedor nos referimos sobre todo a desarrollar una actitud positiva de la vida misma, pues ello permitirá que actúen de manera proactiva y orientados hacia la búsqueda de soluciones y realicen acciones para cumplir con sus metas personales, centrándose en buscar soluciones a los obstáculos y no solo excusas para no hacer acciones, al mismo tiempo supone como vimos anteriormente desarrollar una meta personal lo suficientemente fuerte para motivar a la persona a realizar actividades que le permitan lograrlo.

A través de un ejercicio de análisis y discusión en grupo, los participantes evaluarán diferentes afirmaciones, distinguiendo entre aquellas que reflejan las cualidades y actitudes de un emprendedor exitoso y las que no. Esta actividad tiene como finalidad reforzar la comprensión de los conceptos fundamentales del espíritu emprendedor, fomentar una actitud positiva, mentalidad crítica y proactiva, de esta manera, ayudar a los participantes a internalizar los principios esenciales que guían el comportamiento 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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjeta de situaciones

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica “LAS FRASES”

1. Para comenzar la actividad explique a las y los participantes que muchas veces existen situaciones en la vida que nos impiden cumplir con nuestras metas personales y dependerá de nosotros quedarnos frustrados o buscar soluciones para lograr superarlos, exploraremos sobre ello más adelante.
2. Coloque en la sala dos carteles, el primer cartel con el título “TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR” y otro cartel con el título “NO TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR”.
3. Forme 4 grupos de igual número de participantes y entregue a cada grupo un juego de 5 tarjetas que esta al final de la actividad.
4. Explique a las y los participantes que en sus grupos deben analizar cada tarjeta y establecer si pertenece al grupo de “TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR” o al de “NO TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR”, por ello es importante que discutan en el grupo el porqué de cada elección. Para ello tendrán 5 minutos.
5. Una vez concluido el tiempo, pida que cada grupo pueda leer sus tarjetas y colocarlas en el grupo que corresponda, es decir si es parte del grupo de “TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR” o del grupo de “NO TIENE ESPIRITU EMPRENDEDOR” y explicar muy brevemente el porqué de su decisión.
6. Vaya observando y pida a los demás participantes mencionar si están de acuerdo con el orden asignado y de ser necesario, aclare las posiciones para que no se queden con falsos criterios.
7. Una vez terminen los grupos con el listado de las frases, reflexione acerca de la importancia del porque es importante desarrollar un ESPIRITU EMPRENDEDOR, para ello puede realizar las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cuál fue la frase de acción que más les llamo la atención y por qué?
 - b. ¿Cuál de las acciones que creen que es la que más practicamos en nuestra vida cotidiana?
8. Escuche algunas opiniones y vaya anotando y valorando sus respuestas, resaltando la importancia de tener un siempre una actitud positiva ante la vida y de esta manera permitimos desarrollar un espíritu emprendedor.

Momento 2 – Teoría

9. Pida al grupo prestar atención y comparta con ellos, la siguiente información:

¿QUE 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.

Momento 3 – Valoración

10. Una vez presentada la información y en base a las frases de acción de la primera parte, realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Si tengo un espíritu emprendedor como actúo frente a un problema?, ¿Me pueden dar un ejemplo?
 - b. ¿Por qué tener una actitud positiva de la vida es importante para desarrollar un espíritu emprendedor?
 - c. ¿Creen que el espíritu emprendedor se puede desarrollar en una persona?
 - d. ¿Qué acciones podemos practicar para desarrollar un espíritu emprendedor?
11. Vaya anotando las ideas centrales de las respuestas de los participantes y resalte a partir de sus ideas la importancia de practicar nuestra mentalidad y nuestra actitud positiva frente a los retos y oportunidades que se nos van presentando en la vida siempre orientados hacia el logro de nuestras metas personales en sus diferentes niveles, es decir que el espíritu emprendedor lo vamos desarrollando desde la puesta en práctica de acciones que buscan superar obstáculos y aprovechar oportunidades en base a nuestras metas y propósitos.
12. Agradezca al grupo por compartir sus ideas e invítelos a poner en práctica las reflexiones que realizaron en esta sesión.

Momento 4 – Producción

13. Pida a los y las participantes sacar sus cartillas y ubicar la actividad 1 “Desarrollando un espíritu emprendedor”, explique que en la misma encontraran la información que se desarrolló en la sesión y además de las frases desarrolladas.
14. Invite al grupo a realizar la actividad propuesta en la cartilla, para ello tendrán 5 minutos, una vez terminado ese tiempo, comparta en plenaria algunos trabajos y aproveche las mismas para resaltar la importancia de realizar acciones que nos ayuden a desarrollar un espíritu emprendedor.

Lecturas para el Docente

¿QUE 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.

Recursos adicionales

Video 3 “El espíritu emprendedor”

<https://www.youtube.com/watch?v=JFTbEBA8c-Y>

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.

Frases

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

Resumen

Como vimos en la anterior actividad tener una actitud positiva es fundamental para desarrollar un espíritu emprendedor, por ello cuando mencionamos actitud emprendedora nos referimos a un conjunto de comportamientos, cualidades y mentalidades que impulsan a una persona a identificar oportunidades, asumir riesgos calculados, y perseguir la innovación y el cambio con determinación, compromiso y creatividad.

Esto lo analizaremos mediante un reto con tarjetas que permitirá analizar la importancia de tener una actitud emprendedora para superar obstáculos y alcanzar metas propuestas.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjetas del Reto Formando “una sola palabra”

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto de las tarjetas formando “UNA SOLA PALABRA”

1. Para comenzar la actividad mencione a las y los participantes lo siguiente “Como vimos en la anterior actividad el espíritu emprendedor sobre todo supone realizar acciones que nos ayuden a lograr nuestras metas personales, pero seguramente hay varios elementos que debemos tener en cuenta para poner en práctica eso lo iremos desarrollando más adelante.

2. Forme grupos de 4 o 5 personas y distribúyalos a lo largo del salón y entregue a cada grupo el conjunto de tarjetas con las diferentes letras y mencione lo siguiente:

“Con estas 14 letras en tarjetas ustedes en los grupos deberán formar UNA SOLA PALABRA con todas las letras disponibles” Para ello tendrán 3 minutos
3. Dé la orden para que puedan comenzar todos los grupos al mismo tiempo, para que el juego funcione no debe hacer evidente que el reto consiste en que formen la frase “UNA SOLA PALABRA”, por ello solo debe limitarse a decirles que con todas las letras que tienen deben formar “una sola palabra”, los grupos deberán encontrar la respuesta por sí mismos, después de los 3 minutos puede enfatizar en que el reto es muy fácil y que solo deben formar UNA SOLA PALABRA con todas las letras.
4. Es importante que usted vaya visitando a los grupos y observando todo lo que pasa en el trabajo de los mismos, escuche sus opiniones, vea sus reacciones, posición corporal ya que eso ayudará en el proceso de análisis.
5. Una vez que algún grupo haya encontrado la solución, pare el juego y pida que todos se sienten nuevamente en plenaria.
6. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo se sintieron durante este reto?
 - b. ¿Fue fácil o difícil encontrar la respuesta al reto?
 - c. ¿Cómo fue la participación al interior de los grupos?
 - d. ¿Cómo encontraron la solución al reto?
 - e. ¿Por qué creen ustedes que muchos dicen que para resolver este tipo de retos y los retos de la vida la actitud emprendedora es fundamental?
 - f. ¿Qué significara tener una actitud emprendedora?
7. Vaya anotando las ideas principales en la pizarra, esto le ayudara también la segunda parte de la actividad.
8. Reflexione con el grupo sobre cómo es fundamental la actitud que ponemos ante una determinada situación determina el resultado es decir un obstáculo nos puede estancar permanentemente o ser una oportunidad de crecimiento.

Momento 2 – Teoría

9. Comparta con el grupo la siguiente información:

QUE 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. Esta actitud se caracteriza por una fuerte orientación hacia la acción, además tener una disposición a aprender de los fracasos, y una pasión por llevar ideas a la realidad. 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.

10. Aproveche las opiniones e ideas que anotó en la primera parte para reforzar esta información y compare la misma con las situaciones y reacciones que ocurrieron en el primer momento durante el reto de las tarjetas.

Momento 3 – Valoración

11. Realice al grupo la siguiente pregunta:
 - a. ¿Cómo podemos ir desarrollando una actitud emprendedora?
12. Tome algunas opiniones del grupo y vaya anotando sus respuestas, resaltando la importancia de desarrollar una actitud emprendedora comprendiendo que el mismo supone tener una mentalidad y actitud positiva además de ir acompañado de acciones que posibilitan mostrar cambios y lograr los objetivos deseados.
13. Continúe con la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de resultados podríamos obtener si desarrollamos una actitud emprendedora?
14. A partir de sus opiniones, resalte la importancia de incorporar en nuestras acciones cotidianas acciones como buscar siempre soluciones a los problemas identificados, aprender de los errores, adaptarnos a diferentes situaciones, ser perseverantes, tener objetivos y metas claras.

Momento 4 – Producción

15. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que analicen las dos situaciones presentadas en el mismo y puedan dar su opinión acerca de las acciones que puede realizar para superar esa situación. Para este trabajo tendrán 5 minutos.
16. Una vez concluido el tiempo comparta en plenaria algunos trabajos realizados y vaya valorando los trabajos realizados aprovechando además para reforzar los contenidos desarrollados.
17. Para terminar, agradezca al grupo por el trabajo realizado e invítelos a responder en sus casas la pregunta de la segunda parte de sus cartillas, la misma que estarán compartiendo más adelante.

Lecturas para el Docente

QUE 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. Esta actitud se caracteriza por una fuerte orientación hacia la acción, además tener una disposición a aprender de los fracasos, y una pasión por llevar ideas a la realidad. 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: Practica 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.

Recursos adicionales

Video: En qué consiste la actitud emprendedora

<https://www.youtube.com/watch?v=Z6XRfucMft8>

RETO DE LAS LETRAS PARA FORMAR

UNA SOLA PALABRA

U	N
A	S
O	L
A	P
A	L
A	B
R	A

TEMA 3

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

Resumen

Para el desarrollo de un espíritu emprendedor, es importante la actitud emprendedora, pero además de ello la creatividad emprendedora será un aspecto fundamental que permitirá generar ideas novedosas y útiles que pueden transformarse en oportunidades no solo en cuanto a negocios, sino a nivel de su desarrollo personal.

Para abordar esto, realizaremos un reto grupal denominado “Construyendo productos innovadores”. A partir del mismo analizaremos con los y las participantes que al emprender uno y una se enfrenta continuamente a una serie de retos y contratiempos y para superar los mismos existe un elemento clave denominado “creatividad” que permite que el/la emprendedor/a pueda desarrollar soluciones e ideas novedosas y útiles permitiendo transformar estas situaciones en oportunidades de crecimiento.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Hojas Bond de colores según la cantidad de grupos a conformar (3 hojas de un mismo color por grupo, en caso de no contar con ello puede utilizar hojas blancas u hojas recicladas)

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: “Productos innovadores”

1. Para comenzar la actividad comente a las y los participantes lo siguiente “Ya que analizamos en las anteriores actividades que el desarrollo del espíritu emprendedor es una cuestión de mentalidad y actitud, seguramente requiere de otro elemento clave que nos ayudará a lograr nuestros objetivos”
2. Forme grupos de 4 o 5 personas y distribúyalos por todo el salón, entregue a cada grupo 3 hojas de papel bond y explíqueles que cada grupo será una empresa que fabrica productos únicos y novedosos es decir son empresas innovadoras y por ello deberán realizar los productos que se les asignaran para participar de la feria internacional de innovación.
3. Asigne un número a cada grupo y según ese orden asigne uno de los productos sugeridos:

GRUPO 1	Construcción de Monederos
GRUPO 2	Construcción de aviones
GRUPO 3	Construcción de flores
GRUPO 4	Construcción de sombreros
GRUPO 5	Construcción de barcos
GRUPO 6	Construcción de estrellas para adornos

4. Indique que para construir sus productos tendrán 5 minutos y que por lo menos deberán crear 3 modelos diferentes.
5. Una vez concluido el tiempo pida que todas las empresas deberán exhibir sus productos frente a ellos y que según el número del grupo irán presentando sus productos innovadores al frente del salón.
6. Comience la presentación según el orden de los grupos, pida que sean breves en la presentación, pero puedan presentar las características y beneficios de los productos indicando además en qué aspecto esta la innovación.
7. Una vez que todos los grupos han presentado sus productos, invíteles a tomar asiento y realice las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo se sintieron durante este reto y por qué?
 - b. ¿Qué problemas se presentaron al momento de realizar los productos?
 - c. ¿Cómo se puso en práctica la creatividad durante este reto?
8. Vaya anotando las ideas principales en la pizarra o en papelógrafo, esto le ayudara también en la segunda parte de la actividad.
9. A partir de sus respuestas reflexione con el grupo sobre la importancia de la creatividad para superar problemas y generar oportunidades.

Momento 2 – Teoría

10. Pida que puedan sacar cada participante su cartilla y ubiquen la actividad 3 del mismo.
11. Pida que alguno de los o las participantes pueda leer en voz alta la información acerca de la CREATIVIDAD EMPRENDEDORA.
12. Así mismo pida que otro participante pueda leer las estrategias para desarrollar la creatividad emprendedora.
13. A partir de ambas lecturas, aproveche las opiniones e ideas que anotó en la primera parte para reforzar esta información y compare la misma con las situaciones y reacciones que ocurrieron durante la construcción de los productos.

Momento 3 – Valoración

14. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - **¿Creen que la creatividad es importante para tener éxito?, ¿Por qué?**
 - **¿Cómo puede ayudar a desarrollar nuestra creatividad emprendedora poner en práctica las estrategias mencionadas?**
 - **¿Qué significa desarrollar nuestra creatividad emprendedora?**
15. Vaya anotando sus respuestas y resalte la importancia de poner en práctica las estrategias compartidas para ir desarrollando nuestra creatividad emprendedora, ya que esto nos permitirá poner en práctica nuestras ideas no solo para buscar soluciones creativas a los obstáculos y retos, sino también para generar nuevas oportunidades de crecimiento personal o del emprendimiento.

Momento 4 – Producción

16. Pida al grupo que en sus cartillas realicen la actividad 3 propuesta y la compartan con el grupo en la siguiente clase.
17. Para cerrar la actividad agradezca a los participantes por su participación y sus opiniones.

Lecturas para el Docente

QUE 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.

En esencia, la creatividad emprendedora es el motor que impulsa la innovación y el desarrollo personal y en el emprendimiento, permitiendo a los emprendedores no solo adaptarse a los cambios del entorno y del mercado, sino también liderar y encontrar nuevas oportunidades en dichos cambios.

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

Recursos adicionales

Video: Creatividad y emprendimiento

<https://www.youtube.com/watch?v=x1NofZbU8aU>

TEMA 4

QUE ES EMPRENDER

Resumen

El desarrollar un espíritu emprendedor se plasma en la práctica a través de emprender algo que puede ser personal, laboral, social o de negocios. Es decir, emprender es llevar a la práctica una idea innovadora que puede ser para solucionar un problema o aprovechar una oportunidad, es decir emprender es realizar acciones para lograr cumplir las metas propuestas.

A partir de una actividad de reto, donde los y las participantes se enfrentan a una consigna difícil de solucionar y que les motiva a probar varias formas de soluciones creativas a fin de poder encontrar la respuesta a dicho problema, se reflexiona sobre la importancia de tener una actitud positiva, el cual nos permitirá crecer como personas en busca de los objetivos.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Botellas Pet “Una botella por grupo”
- 1 balde con agua y un vaso de plástico

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto de la botella “SACANDO LA TAPA”

1. Para comenzar la actividad mencione a las y los participantes lo siguiente “Como vimos en las anteriores actividades el espíritu emprendedor, sobre todo es una mentalidad y actitud ante la vida, por ello supone realizar acciones que nos ayuden a lograr nuestras metas personales, ahora analizaremos un aspecto que engloba todo ello.
2. Divida tres grupos y entregue a cada uno de ellos, una botella con un pequeño objeto plástico dentro puede ser la tapa de un marcador grueso, debe ser una pieza que flote en el agua ya que esa es la solución del reto.
3. Escoja tres voluntarios/as para que anoten todas las actitudes, lo que dicen, sienten los integrantes de los diferentes grupos, durante el desarrollo del juego o reto.
4. Pida que todas y todos estén atentos a la consigna del reto: “El reto consiste en sacar el pequeño plástico o tapita, sin tocar ni mover la botella”. No debe mencionar para nada el agua y por ello lo puede colocar en un lugar cercano donde lo puedan ver, pero sin ser evidente.
5. Es importante no dar más datos al respecto, ya que las y los participantes deben confrontar sus ideas, sentimientos y emociones, los cuales serán analizados posteriormente, es decir debe dejar que el juego fluya de manera independiente y ante las preguntas deberá recordar únicamente la consigna.
6. Mientras los grupos resuelven el reto, los y las voluntarios/as deben estar atentos anotando no solo lo que dicen cada uno y una de los y las participantes, sino también las actitudes y emociones que parecen fuertes y llaman la atención, pero no deben para nada intervenir en la solución del reto en ningún momento, es decir no pueden dar ninguna sugerencia.
7. Vaya visitando los diferentes grupos para ver las reacciones de las y los participantes y anotarlas, para tener argumentos al momento de hacer la reflexión.
8. Los elementos que se deben considerar en el trabajo de las y los jóvenes pueden ser las siguientes:
 - Si alguno/a de los y las participantes piensa que el reto es imposible realizarlo.
 - Si buscan diferentes formas para dar solución al reto o se quedan solo en una idea.
 - Ver si todos y todas trabajan en equipo o si existe algún miembro que está desinteresado/a y sin motivación
 - Conocer que palabras claves manifiestan al momento de realizar el reto, por ejemplo: no

se puede, hay que pensar más, nos está tomando el pelo, ya sé cómo es, ¡deja! yo puedo hacerlo, no tiene solución, etc.

- Así mismo observe si ponen gestos de aprobación o desaprobación, si sus ojos brillan para buscar soluciones, o están buscando copiar la solución del grupo vecino.

9. Una vez que algún o algunos grupos logren resolver el reto, que sin duda serán varios y probablemente de diferentes formas, (una solución es echar agua a la botella hasta que salga el plástico, producto del rebalse del agua; otra forma es con una varilla larga y con un pedazo de maskín o algún pegamento en la punta entre otras formas)
10. Realice una lluvia de ideas con las y los participantes a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo se sintieron con el reto?
 - ¿Qué hicieron para resolver el reto?

11. Vaya anotando las respuestas en la pizarra o papelógrafo y reflexione acerca de la importancia de poner en práctica las ideas y no solo pensarlas, recuerde que todos tenemos ideas novedosas, pero pocos lo llevan a la práctica.

Momento 2 – Teoría

12. Pida a los y las voluntarios/as que lean rápidamente sus anotaciones y compare con la lluvia de ideas que se anotaron en los papelógrafos, subrayando coincidencias y complementando con ideas nuevas. En las respuestas es muy probable que se identifiquen muchas actitudes y sentimientos positivos y negativos.
13. Pregunte a las y los participantes: ¿Qué será emprender y cómo lo podrían relacionar con el reto que realizamos?
14. A partir de sus respuestas, comparta con el grupo la definición de emprender, teniendo para ello la siguiente definición:

QUE 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.

15. Aproveche las opiniones e ideas que anotó en la primera parte para reforzar esta información y vaya resaltando las ideas que tengan coincidencia con el concepto.

Momento 3 – Valoración

16. Ahora pida que recuerden el reto de la botella y lo compartido por las y los voluntarios y tomando esa experiencia como referente respondan las siguientes preguntas:
 - a) ¿Cuáles son las consecuencias de pensar y tener actitudes negativas al momento de realizar un reto o superar un obstáculo?
 - b) ¿Cuáles son las consecuencias de pensar y tener actitudes positivas para resolverlo?
 - c) ¿Qué aprendizaje podríamos obtener de la experiencia que tuvimos en el reto y como lo relacionamos con emprender?
17. Anote sus respuestas en la pizarra o papelógrafo y resalte la relación de emprender como la acción para llevar a la práctica las ideas que tenemos, de lo contrario estaremos frustrados y estancados.

Momento 4 – Producción

18. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que puedan plasmar los aprendizajes de la actividad en base a las preguntas planteadas.
19. Esta información la compartirán en la siguiente sesión, para ello tome un tiempo breve para escuchar algunos trabajos realizados, cuidando que a lo largo del módulo todos y todas tengan la oportunidad de compartir algún trabajo.
20. Para finalizar la actividad, agradezca a todos y todas por la participación e invite a poner en práctica los aprendizajes desarrollados.

Lecturas para el Docente

QUE ES EMPRENDER

En primer término, emprender no significa solamente montar negocios, sino más bien asumir una actitud activa, protagonista, hacedora. La gente ahora no vale por lo que sabe, sino por lo que hace con lo que sabe.

La actitud emprendedora se traduce en la capacidad de generar nuevos conocimientos que a su vez generen desarrollo y nuevas soluciones, que se traduzcan en realizaciones concretas y mensurables. Emprender no significa apenas crear propuestas, inventar nuevos productos o procesos, producir nuevas teorías, engendrar mejores concepciones de representación de la realidad o tecnologías sociales. Emprender significa modificar la realidad o para de ella obtener la auto-realización y ofrecer valores positivos para la sociedad. Significa crear formas de distribuir la riqueza material e inmaterial por medio de ideas, conocimiento, teorías, artes, filosofía

Si nos preguntamos: ¿Qué es ser emprendedor?, seguramente tendremos muchas respuestas y puntos de vista, queremos compartir, algunas ideas al respecto:

“Ser emprendedor, es sobre todo tener actitud positiva, ante la vida y los retos”

“Un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles”

Es habitual emplear este término para designar a una «persona que crea una empresa» o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Se ha sugerido que el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario, junto con la innovación y la capacidad de organización y gestión.

Debemos dejar en claro que ser emprendedor y ser empresario no es lo mismo. Ser emprendedor se refiere a ser una persona que siempre busca nuevos retos, que siempre busca nuevos objetivos y trabaja en cumplirlos. Y el ser empresario es aquella persona que ve oportunidades de negocio, la lleva a cabo y busca generar sustentabilidad. Por lo tanto, es claro que, para ser empresario, se requiere ser emprendedor ya que este es el primer paso para iniciar un proyecto, pero si eres emprendedor no necesariamente debes convertirte en empresario, ya que los objetivos de un emprendedor pueden ser distintos al objetivo de crear una empresa.

La mentalidad emprendedora es totalmente diferente a la mentalidad de un empleado. Además, requiere de un conjunto de habilidades diferentes.

“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.)

Recursos adicionales

Video: ¿Qué es emprender?

<https://www.youtube.com/watch?v=AuqfIWGpe9Y>

TEMA 5

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Resumen

Como vimos anteriormente, el espíritu emprendedor tiene que ver con la actitud y mentalidad ante la vida, lo cual hace que el emprendedor pueda comenzar nuevos proyectos. En esta actividad estaremos analizando acerca de la diferencia que existe entre un emprendedor por necesidad y un emprendedor por oportunidad y cómo estos se pueden evidenciar en los motivos que tienen para emprender, así mismo se analizará la semejanza que tienen al comprender que ambos están saliendo de su zona de confort, aunque sea por diferentes motivos.

Esto lo estaremos realizando mediante una actividad denominada “Reconociendo las frases” que nos permitirá comprender las diferencias entre ambos y permitirá realizar un análisis acerca de sus características y procesos.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Presentación en diapositivas de las frases o copiadas en la pizarra y tapadas para ser descubiertas una por una.
- Cartilla del participante

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Actividad “RECONOCIENDO LAS FRASES”

1. Para comenzar la actividad recuerde al grupo que el espíritu emprendedor tiene que ver con la actitud y mentalidad ante la vida que lo impulsa a realizar acciones que lo sacan de su zona de confort, traducidas en emprendimiento, pero es importante analizar como las razones por las cuales emprenden puede diferenciar un emprendedor de otro.
2. Coloque en la pared dos carteles: la primera que diga “EMPRENDEDOR POR NECESIDAD”, el segundo debe decir “EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD”.
3. Pregunte al grupo ¿Qué les dice la frase “EMPRENDEDOR POR NECESIDAD”? Escuche las opiniones y vaya anotando las ideas claves que le ayuden a explicar lo siguiente:

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.

4. Ahora pregunte al grupo lo siguiente ¿Qué significará la frase “EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD?”, a partir de sus respuestas resalte las ideas clave para reforzar lo siguiente:

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

5. Indique al grupo que ahora iremos presentando algunas frases para que según el sentido que tenga, puedan clasificarla entre los dos tipos de emprendedores.
6. Coloque la presentación de diapositivas con las frases o vaya destapando una a una las frases que previamente escribió en la pizarra y vaya preguntando donde corresponde, asegúrese que el grupo comprenda las diferencias entre ambos tipos de emprendedores.
7. Una vez que ha concluido con las frases, realice al grupo la siguiente pregunta: ¿Creen que uno de los tipos de emprendedor es mejor que el otro?
8. Escuche las opiniones del grupo y mencione que ambos tipos de emprendedor tienen en común no quedarse estancados, aunque sus razones en primera instancia sean diferentes, es importante comprender que un emprendedor por necesidad puede convertirse en un emprendedor por oportunidad, todo dependerá de cómo lleva adelante su emprendimiento.

Momento 2 – Teoría

9. Es importante conocer algunas características de ambos tipos de emprendedores y por ello comparta con el grupo la siguiente información:

EMPRENDEDOR POR NECESIDAD	EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD
▪ 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. ▪ Crecimiento Limitado: Sus negocios suelen ser de menor escala y pueden tener un crecimiento más lento y limitado.	▪ 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.

10. Explique al grupo que si bien muchos podemos comenzar emprendiendo por necesidad en la medida que manejemos de manera adecuada nuestros emprendimientos podremos pasar a desarrollar emprendimientos por oportunidad.

Momento 3 – Valoración

11. Realice al grupo las siguientes preguntas:
- ¿Por qué es importante diferenciar entre estos dos tipos de emprendedores?
 - ¿Qué debemos hacer para llegar a ser emprendedores por oportunidad?
 - ¿Qué recomendaciones darían a un emprendedor que inicia por necesidad?

12. Vaya anotando las ideas clave y resalte la importancia de comprender que al inicio podemos emprender por necesidad, pero será importante planificar acciones necesarias para hacer crecer nuestros emprendimientos y de esa manera poder pasar a emprender nuevos proyectos en base a la detección de oportunidades.

Momento 4 – Producción

13. Pida al grupo que tomen un tiempo en sus hogares para desarrollar la actividad propuesta en sus cartillas, presentando al grupo los resultados en la siguiente sesión.
14. Agradezca al grupo por su participación e invítelos a poner en práctica los aprendizajes desarrollados.

Lecturas para el Docente

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.

Recursos adicionales

Video: Emprendimiento por Oportunidad vs. Emprendimiento por Necesidad

<https://www.youtube.com/watch?v=q534ekHuwfQ>

UNIDAD 2

EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS

TEMA 6

EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS

Resumen

Los emprendimientos productivos son aquellas iniciativas económicas que se desarrollan para satisfacer las necesidades existentes en un mercado determinado y que pueden ser individuales, familiares o grupales, los emprendimientos productivos suponen un conjunto de procesos para lograr su implementación, elementos que los iremos desarrollando más adelante.

A través de una actividad de construcción colectiva de mapas mentales los y las participantes conocerán y comprenderán las características de un emprendimiento productivo.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Papelógrafos para el trabajo en grupos
- Ejemplo de un mapa mental puede ser sobre espíritu emprendedor

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Trabajo de Grupos “MAPAS MENTALES”

1. Para comenzar la actividad indique a los y las participantes que como vimos en la anterior unidad la actitud y la mentalidad hacen el espíritu emprendedor y ese espíritu es lo que mueve al emprendedor, en esta unidad estaremos viendo cómo se plasma las acciones de un emprendimiento

y por medio de qué lo hace.

2. Forme 4 grupos de igual número de participantes, ubíquelos en diferentes partes del salón, y continuación explique la misión de los grupos “Lo que haremos ahora en los grupos será definir lo que entiendan acerca de ¿Qué es un emprendimiento económico?, pero esto nos mostrarán a través de un mapa mental que en la presentación no dure más de 3 minutos. (Para una mejor comprensión de lo que son los mapas mentales, tenga listo un ejemplo y explique brevemente cuál es la lógica de esta herramienta)
3. Para este trabajo puede otorgarles 10 minutos, vaya visitando a los grupos para asegurarse que no haya dudas.
4. Una vez que se haya cumplido el tiempo, pida a los grupos presentar sus trabajos de manera concreta en base a sus mapas mentales, esto no deberá pasar de 3 minutos.
5. Después de cada presentación pregunte a las y los participantes su opinión al respecto o si quieren complementar algo.
6. Una vez que todos los grupos han presentado sus trabajos, encuentre similitudes entre los trabajos y resáltelos para retomar en el segundo momento.

Momento 2 – Teoría

7. Tomando en cuenta los mapas mentales realizados, retome las ideas resaltadas y presente al grupo un mapa mental con la información contenida en la lectura para el docente, de manera que se entienda lo que es un emprendimiento productivo, sus características, beneficios y retos.
8. Asegúrese que la información sea clara y que todo el grupo haya comprendido los aspectos claves de un emprendimiento productivo.

Momento 3 – Valoración

9. Analice con el grupo los siguientes aspectos:
 - a. ¿En qué nos puede ayudar el realizar un emprendimiento?
 - b. ¿Tomando en cuenta nuestro contexto, ¿Qué beneficios podemos obtener al iniciar un emprendimiento?
 - c. De igual manera, según nuestro contexto ¿Cuáles son las dificultades que se tienen para emprender?
 - d. ¿Qué debemos tener en cuenta para realizar un emprendimiento productivo con éxito?
10. Vaya anotando las ideas claves y permita que el grupo analice las preguntas desarrolladas.

11. Resalte la importancia de los emprendimientos económicos para ser un medio por el cual podemos cumplir nuestras metas personales y además apoyar el desarrollo productivo de nuestro país, por ello será importante conocer que debemos tomar en cuenta para realizar y llevar adelante un emprendimiento. Mencione que eso lo estaremos abordando en las siguientes actividades.

Momento 4 – Producción

12. Pida al grupo que realicen la actividad propuesta en sus cartillas identificando para ello a emprendedores de la comunidad, indique que estos sondeos los estaremos compartiendo en la siguiente sesión.
13. Agradezca por el trabajo desarrollado e invítelos a seguir con la misma energía.

Lecturas para el Docente

QUE ES UN EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto. En este caso, un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

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.

El emprendimiento es un proceso innovador que involucra múltiples actividades para proporcionar soluciones a los problemas de las personas.

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.

Este es uno de los motivos por el cual el comercio informal sigue creciendo y trata de evadir la legalidad, pero esto se convierte en un punto en contra, porque no le permite generar crecimiento, ni realizar estrategias de marketing, participar de licitaciones y otras ventajas a las que una empresa legal accede sin ninguna restricción.

Falta 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 enfrentarían 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.

También existen los prestamistas que, si bien son una solución más rápida a su necesidad, también las tasas de interés son muy altas, y que no se analiza en el momento de asumir la obligación sobre la capacidad de pago del emprendimiento.

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.

Recursos adicionales

Sitio Web: ¿CÓMO HACER UN MAPA MENTAL? GUÍA PASO A PASO Y EJEMPLOS EDITABLES

<https://docentesaldia.com/2020/10/25/como-hacer-un-mapa-mental-guia-paso-a-paso-y-ejemplos-editables/>

TEMA 7

IDEAS EMPRENDEDORAS

Resumen

En la anterior actividad conocimos lo que son los emprendimientos productivos, sus retos y beneficios, ahora será importante conocer acerca del inicio de un emprendimiento productivo y precisamente nos referimos a la generación de ideas emprendedoras, que básicamente es donde comienza todo y se va desarrollando y plasmando a través de acciones concretas.

Para comprender acerca de la importancia de generar ideas emprendedoras, estaremos viendo un video denominado “Cerámicas Walter – Historias de emprendedores bolivianos”, quien nos ayuda a comprender que el emprender no es cuestión de dinero solamente sino de ideas que nos llenen de pasión.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Video “Cerámica Walter – Historia de emprendedores bolivianos”
- Proyector y parlantes
- Laptop (si fuese necesario para la proyección)
- Cartilla del participante

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Video “CERAMICAS WALTER”

1. Para comenzar, invite a las y los participantes a pensar en algunos emprendimientos de la ciudad que sean conocidos, por ejemplo: Industrias La Francesa, Pollos Copacabana, etc.
2. A partir de ello, pida que respondan a la siguiente pregunta:
 - a. ¿Cómo comienzan estos emprendimientos, es decir cuales su punto de partida?
3. Vaya explorando las respuestas y resalte a partir de sus opiniones que todo emprendimiento primero nace como una idea.
4. Invite a todos y todas a ponerse cómodos para ver un video llamado “Cerámicas Walter” y pida que puedan estar muy atentos a la experiencia que nos compartirá.
5. Coloque el video y una vez concluido el mismo, realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Con cuánto dinero comenzó Walter Melendres su emprendimiento?
 - b. ¿Cuál fue la clave de su éxito?
 - c. ¿Qué papel juegan las ideas emprendedoras en su éxito?
6. Reflexione con el grupo sobre la importancia de generar ideas de emprendimiento que tengan como base la pasión por emprender, a pesar de los contratiempos y dificultades, de igual manera la importancia de la actitud y mentalidad para hacer que se pase de la idea al emprendimiento.

Momento 2 – Teoría

7. Explique al grupo que cuando nos referimos a ideas emprendedoras nos estamos refiriendo a lo siguiente:

¿QUE 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.

8. Así mismo comparta con el grupo que el proceso de generación de ideas emprendedoras supone lo siguiente:

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.

9. Explique que en esencia las ideas emprendedoras permitieron llevar a la práctica emprendimientos innovadores que en muchos casos cambiaron al mundo entero.

Momento 3 – Valoración

10. Forme 3 grupos de igual número de participantes y pida que en grupo puedan analizar y responder

una de las siguientes preguntas:

	¿Qué es más importante, el dinero o la idea para comenzar un emprendimiento productivo?
	¿Qué papel juegan las ideas emprendedoras con respecto a nuestras metas personales?
	¿Cómo influye nuestra actitud y mentalidad en la generación de ideas emprendedoras?

- Para este trabajo puede dar 5 minutos, una vez concluido el tiempo, pida que los grupos compartan sus respuestas y a partir del mismo, motive la reflexión acerca de la importancia de las ideas como fuente de cambio e innovación, y que en la concepción de las ideas influyen nuestra mirada de la realidad, nuestra mentalidad y actitud ante la vida, por ello es importante trabajar en nosotros y hacer una mirada interna.

Momento 4 – Producción

- Pida al grupo que en sus cartillas desarrollen los 5 principales aprendizajes que tuvieron en esta actividad acerca de las ideas emprendedoras, al mismo tiempo completen la actividad de análisis propuesta, este trabajo lo estarán presentando en la siguiente sesión.
- Agradezca al grupo e invítelos a poner en práctica los aprendizajes desarrollados.

Lecturas para el Docente

QUE 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.

Recursos adicionales

Video: Cerámica Wálter - Historias de éxito de emprendedores bolivianos

https://www.youtube.com/watch?v=l2jZ_nH43FI

La grandeza de lo pequeño: Walter Melendres TEDxUCB

<https://www.youtube.com/watch?v=MA30eFiLvPQ&pp=ygUQY2VyYW1pY2FzIHdhbHRlcg%3D%3D>

TEMA 8 – DE LA IDEA A LA ACCIÓN – PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN EMPRENDIMIENTO

Resumen

En las anteriores actividades de esta unidad vimos lo que es un emprendimiento productivo y como el origen del mismo es la generación de una idea, por ello en esta actividad estaremos analizando acerca de los procesos necesarios para pasar de la idea a la implementación de un emprendimiento productivo.

Esto lo realizaremos mediante un trabajo grupal denominado “Combate de las acciones”, el mismo nos permitirá conocer y comprender la importancia de los procesos que existe para establecer y hacer funcionar emprendimiento productivo que comienza con la idea de negocio y culmina con el proceso de Desarrollo y Consolidación.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Cartilla del participante

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto Grupal “COMBATE DE LAS ACCIONES”

1. Para comenzar con la actividad de la jornada, recuerde a las y los participantes que un emprendimiento nace de una idea emprendedora, pero que se debe traducir en acciones concretas para que funcione y tenga éxito.
2. Forme 4 grupos de igual número de participantes y distribúyalos en distintas partes del salón, pida que cada grupo tenga una hoja para anotar las ideas que trabajen en el grupo.
3. Para comenzar el juego, pida que estén atentos a la consigna que tiene el reto:

“El reto consiste en tener la mayor cantidad de detalles de acciones que debe realizar un emprendedor para que su emprendimiento tenga éxito, teniendo en cuenta que todo comienza con la idea emprendedora, pero, qué otras acciones deben hacer para su idea se convierta en un emprendimiento exitoso”. “Entonces en la hoja que tienen deberán escribir enumerando las acciones, por ejemplo:

1. Tener la idea emprendedora	2. Buscar información de los costos para el emprendimiento
3. Buscar financiamiento	4. Buscar un lugar para abrir el emprendimiento

4. Indique que para este reto tendrán 7 minutos y una vez cumplido el tiempo nadie deberá seguir escribiendo, caso contrario el grupo será penalizado con la anulación de 3 ideas. De la orden para comenzar y vaya visitando los grupos para aclarar las dudas o consultas que hubiesen.
5. Una vez que el tiempo se ha cumplido pida que todos los grupos paren de escribir y tomen asiento como grupos. Indique que va a comenzar el “Combate de acciones”. Indique que cada grupo tiene una determinada cantidad de municiones entonces, usted ira mencionando el número del combate, por ejemplo: “cuando usted diga COMBATE 1 cada grupo por turno deberá leer la acción escrita en ese número, si todos tienen ese número de acción entonces le ponen una marca a lado del número, e ira nombrando el número de combate hasta que solo quede uno o haya un empate.
6. Una vez que han concluido con los combates nombre al grupo ganador y pida que guarden sus listas ya que vendrá la segunda parte del reto.
7. Realice la siguiente pregunta al grupo. ¿Por qué es importante realizar todas estas acciones para el emprendimiento?

Momento 2 – Teoría

8. Explique al grupo que para que un emprendimiento pase de la idea a la consolidación existen al menos 4 procesos a seguir y cada uno tiene sus propias actividades para que ese proceso funcione. Presente los procesos dividiendo la pizarra en cuatro cuadrantes como en el ejemplo:

PROCESOS			
IDEA Y PLAN DE NEGOCIO	IMPLEMENTACIÓN		

Explique al grupo que estos procesos son secuenciales y al interior contienen acciones específicas para su ejecución. Para reforzar explique en qué consisten estos 4 procesos las mismas están con detalle en las lecturas para el docente:

- a. Idea y Plan de Negocio
 - b. Implementación
 - c. Organización y Desarrollo
 - d. Consolidación
9. Una vez compartida la información de los procesos, pida que cada grupo se reúna nuevamente y organice las acciones que realizaron dentro de los procesos que correspondan, para ello pueden colocar el número del proceso al final de cada acción. Puede dar 5 minutos para este trabajo.
10. Una vez concluido el tiempo pida que cada grupo vaya nombrando las acciones en el proceso que corresponda, para permitir una secuencia, vaya anotando en la casilla del proceso que corresponda, al finalizar haga una lectura rápida de las acciones necesarias en cada cuadrante.
11. Enfatice acerca de la importancia de establecer con claridad las acciones a seguir para que el plan de negocio permita el nacimiento de un emprendimiento con altas posibilidades de éxito.

Momento 3 – Valoración

12. Haga referencia al trabajo realizado con los procesos y realice al grupo la siguiente pregunta:
 - a. ¿Cómo el tener un detalle de acciones a realizar, nos permitirá tener un emprendimiento exitoso?

- b. ¿Qué podría pasar si realizamos estos procesos de manera no planificada?
- c. ¿Será necesario estos 4 procesos para que un emprendimiento sea exitoso?
¿Por qué?

13. Vaya anotando sus respuestas, resaltando las ideas principales que ayuden a enfatizar que cada proceso es importante para nuestro emprendimiento no solo funcione, sino que pueda crecer y proyectarse, en general es importante estar con procesos de planificación de las acciones del emprendimiento de manera permanente.

Momento 4 – Producción

14. Pida a las y los participantes que revisen sus cartillas y puedan apuntar las acciones establecidas en los procesos correspondientes, y completen la actividad para el hogar, el mismo que deberán presentar en la siguiente sesión.
15. Agradezca al grupo por la participación activa e invíteles a participar con la misma energía en la siguiente actividad.

Lecturas para el Docente

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.
	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.
	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.
	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.

TEMA 9

ORGANIZANDO EL EMPRENDIMIENTO

Resumen

Como vimos en la anterior actividad pasar de la idea a la acción de un emprendimiento supone un conjunto de acciones a realizar y dentro del proceso de organización se requiere aplicar un conjunto de herramientas que puedan apoyar sus procesos de funcionamiento.

Para ello realizaremos una técnica denominada “Desfile de herramientas” que nos permita comprender la importancia de utilizar las herramientas de manera adecuada, entendiendo que una herramienta tiene el objetivo de facilitar un trabajo determinado y en los emprendimientos o negocios se tienen herramientas para facilitar determinados procesos.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjetas de diferentes herramientas (sería mejor si pudiera llevar unas 4 herramientas reales como martillo, alicate, tijera, regla, destornillador u otros para que sea más visible y didáctico)
- Proyector
- Laptop
- Presentación de diapositivas con las herramientas a presentar para los emprendimientos.

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Técnica visual “Desfile de herramientas”

1. Para comenzar explique a los y las participantes que, si bien se requieren realizar acciones para permitir el funcionamiento de un emprendimiento, seguramente será necesario mirar más de cerca para establecer algunos procesos que requieran de tener una práctica organizada, eso lo estaremos analizando más adelante.
2. Forme 4 a 5 grupos de igual número de participantes y distribúyalos en el salón, entregue a cada grupo una herramienta y explique la siguiente consigna “Deben establecer para que se diseñó la herramienta que tienen, en qué tipos de trabajo se requiere usarlo y qué otros usos le dan o se le puede dar”
3. Pida a los grupos que lo puedan escribir para luego realizar un desfile con la herramienta y la presentación de la información. Para este trabajo tendrán 5 minutos.
4. Una vez concluido el tiempo pida que los grupos puedan pasar al frente haciendo una presentación de la herramienta estilo desfile, compartiendo la información generada sobre su uso, diseño y aplicación. Al final de cada presentación pregunte a los grupos si la información es correcta y si hay algo que complementar.
5. Cuando se hayan presentado todos los grupos, realice a los y las participantes la siguiente pregunta:
 - a. ¿Cuál es el propósito que tienen las herramientas?
 - b. ¿Porque es importante hacer una selección adecuada de las herramientas?
 - c. ¿Sera necesario conocer una herramienta, sus características y técnicas requeridas para hacer una correcta selección y uso de las mismas?
6. Vaya anotando las ideas principales en la pizarra, y resalte la importancia que las herramientas tienen para facilitar un determinado trabajo, así mismo la importancia que tiene el conocer la herramienta para hacer un uso adecuado y de esta manera aprovechar sus cualidades.

Momento 2 – Teoría – Conociendo algunas herramientas para el emprendimiento

7. Mencione a los y las participantes que en el caso de un emprendimiento en su etapa de funcionamiento requiere establecer diferentes procesos y para facilitar estos procesos se tienen

varias herramientas algunas de las cuales presentaremos a continuación.

8. Presente las diapositivas o cuadros con las herramientas seleccionadas, estas herramientas son las siguientes:
 - a. PLANILLA PARA EL REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS
 - b. PLANILLA DE PRESUPUESTO
 - c. PLAN DE ACCIÓN PARA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
 - d. PLANILLA PARA ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES – GESTION DEL TIEMPO
9. Conforme vaya presentando las herramientas, asegúrese que todas y todos comprendan el objetivo de cada herramienta, es decir, el para qué están diseñadas.

Momento 3 – Valoración

10. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo podemos aprovechar las herramientas presentadas para los emprendimientos?
 - b. ¿Será necesario investigar que otras herramientas existen para algunos procesos del emprendimiento?
 - c. ¿Qué pasaría si no utilizamos ninguna herramienta en el funcionamiento del emprendimiento?
11. Vaya anotando sus respuestas y resaltando la importancia del uso de herramientas que nos permitan organizar los procesos del emprendimiento por ejemplo saber cuánto dinero entra y sale del emprendimiento, cuantos clientes frecuentes se tiene, entre otros procesos, por último, será importante investigar sobre otras herramientas que puedan facilitar la recopilación y ordenamiento de la información.

Momento 4 – Producción

12. Pida al grupo que realice su actividad propuesta en la cartilla, y la pueda presentar en la siguiente sesión.
13. Felicite al grupo por su participación.

Lecturas para el Docente

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 las normativas locales y nacional.

HERRAMIENTAS SUGERIDAS

MATRIZ PARA GESTIÓN DE TIEMPO SEMANAL

FECHA DEL: HASTA EL:

69

HOJA DE TRABAJO

(Expresado en bolivianos)

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:

70

PLANILLA DE PRESUPUESTO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS

Nombre del emprendimiento:	
GANANCIA OBTENIDA:	
PRESUPUESTO PARA DISTRIBUCIÓN	
RUBROS	MONTO
COSTOS DE VIDA	
PAGO PRESTAMOS	
DESEOS	
AHORROS	
REINVERSIÓN	
OTROS:	
OTROS:	
OTROS:	
TOTAL DISTRIBUCIÓN	
VERIFICACIÓN DE DISTRIBUCIÓN	
(Una buena distribución debe dar como resultado "cero")	
GANANCIA OBTENIDA	
(Menos)	
TOTAL DISTRIBUCIÓN	
SALDO = (0)	

PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PARA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	OBJETIVO	TIPO DE ACTIVIDAD	PERSONA A CARGO	FECHA
Ejemplos					
Encuesta de satisfacción	Encuesta en línea para recoger opiniones de los clientes sobre la calidad del producto y el servicio ofrecido	Mejorar la calidad de los productos y la experiencia del cliente	Investigación	Roberto Gómez Ventas	12 Junio de 2024
Programa de puntos	Sistema de puntos para compras frecuentes con beneficios según escala de valores	Aumentar la lealtad y preferencia de compra de los clientes	Incentivo	Javier López Marketing	Desde el 7 de julio de 2024
PLANIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO					

TEMA 10

EMPRENDIMIENTO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Resumen

En la anterior actividad vimos la importancia de utilizar diversas herramientas para organizar el funcionamiento del emprendimiento, sin embargo, es normal que los emprendimientos afronten problemas o dificultades, pero se debe tener cuidado en cómo afrontamos los mismos, ya que nos podrían estancar o ser una oportunidad de crecimiento.

Esto lo estaremos analizando a partir de un reto con rompecabezas que lo desarrollaran en grupos, el mismo nos permitirá ingresar 3 elementos claves para afrontar estas situaciones difíciles.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Fichas de los rompecabezas, junto a su ayuda visual (1 rompecabezas por grupo)
- Cartilla de los y las participantes

Tiempo:

50 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto “ARMANDO ROMPECABEZAS”

1. De la bienvenida a los y las participantes y méncíóneles que al manejar un negocio o emprendimiento seguramente se nos presentaran diversas situaciones, ahora veremos un elemento clave para prepararnos ante esas situaciones.
2. Forme 4 grupos de igual cantidad de personas, trate siempre de mezclarlos para que tengan la oportunidad de integrarse como curso. Una vez conformados los grupos ubíquelos en diferentes lugares.
3. Explique la consigna del reto, para ello mencione lo siguiente “Ahora vamos a realizar un reto con rompecabezas, entregare las fichas y su ayuda visual para que lo puedan resolver, deben participar todos los miembros del grupo”.
4. Entregue a cada grupo las fichas previamente preparadas y su apoyo visual, recuerde que las consignas de los rompecabezas:

	El reto consiste en armar primero con las fichas un cuadrado, lo cual no es complicado, una vez que lo hayan logrado, deberán con las mismas fichas armar un rectángulo, deben armarlo con todas las piezas, además las líneas que forman pequeños cuadrados también deberán coincidir Debe entregarles las fichas correspondientes al primer triángulo de la ayuda visual, una vez logren armarlo entrégueles la ficha del cuadrado pequeño y dígaes que lo deben incorporar al triángulo, pero no puede cambiar su forma de triángulo ni el tamaño, es decir que pueden mover las fichas internamente pero la forma del triángulo no puede variar.
--	--

5. Deles un tiempo de 7 minutos para resolver el reto, pudiendo extenderlo hasta 10 minutos, no puede darles más pistas de las soluciones, porque les quitaríamos la oportunidad de descubrirlos por ellos y ellas mismas, recuerde que un logro propio es más satisfactorio que un logro de otro.
6. Vaya visitando a cada grupo y observe las reacciones y expresiones de los participantes esto le ayudara mucho durante el proceso de reflexión.
7. Si tiene tiempo puede realizar todo el ejercicio con el resto de los grupos, caso contrario con que resuelva un grupo puede ser suficiente.
8. Una vez terminado el ejercicio invite a las y los participantes a tomar asiento en plenaria para que

todos y todas se puedan escuchar y atender.

9. Para analizar la actividad realice las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo les fue con el reto? ¿Por qué?
 - b. ¿Cómo se organizaron para tratar de resolver el reto?
 - c. ¿Qué recomendarían hacer a un grupo que juega por primera vez?
 - d. ¿En algún momento pensaron que el reto que tenía solución? ¿Cómo lo superaron?
10. Vaya anotando sus respuestas en un papelógrafo y con la ayuda de sus respuestas mencione que las personas estamos resolviendo permanentemente retos o problemas en nuestras vidas, así como manifestaron en sus opiniones, no siempre estamos preparados para enfrentarlos.

Momento 2 – Teoría

11. Realice al grupo las siguientes preguntas que ayudaran a entender tres elementos fundamentales que todo emprendedor debe aprender y manejar adecuadamente, las cuales son:
 - a. La posibilidad de encontrar VARIAS OPCIONES para resolver problemas,
 - b. Ser CREATIVOS para resolver los problemas y
 - c. Saber controlar adecuadamente las EMOCIONES.
12. Para analizar estos aspectos pueden realizar las siguientes preguntas:
 - a. ¿Qué opciones encontraron para resolver el problema?, ¿Será que hay solo una opción o varias?
 - b. ¿De qué dependerá para encontrar una o varias opciones de solución?
 - c. ¿Cómo nos sentimos cuando no podemos resolver un problema?, ¿Cómo influyen nuestras emociones al momento de enfrentarnos a situaciones o problemas difíciles?
13. Para recuperar las opiniones de las y los participantes, puede usar el siguiente cuadro.

¿Qué opciones encontraron para resolver el problema?, ¿Será que hay solo una opción o varias?	¿De qué dependerá para encontrar una o varias opciones de solución?	¿Cómo nos sentimos cuando no podemos resolver un problema?, ¿Cómo influyen nuestras emociones al momento de enfrentarnos a problemas o situaciones difíciles?

14. Reflexione con el grupo sobre cómo es fundamental la actitud que ponemos ante una determinada situación determina el resultado, es decir, un obstáculo nos puede estancar permanentemente o ser una oportunidad de crecimiento.
15. Resalte la importancia de considerar estos tres elementos claves para afrontar los obstáculos, es decir, ser creativos, es decir pensar en hacer las cosas de manera diferente, saber que un problema tiene varias opciones de solución y por último debemos tomar calma, respirar abrir la mente y comprender que si cedemos a emociones negativas seremos nosotros los más perjudicados.

Momento 3 – Valoración

16. Tomando en cuenta el primer y segundo momento, pida a los y las participantes a enfocarse por un momento en cómo reaccionamos ante los problemas que se nos presentan. Deles un par de minutos y realice al grupo la siguiente pregunta:
 - a. ¿Cómo nos afectan nuestras emociones al momento de afrontar un problema?
 - b. ¿Cómo podemos ir desarrollando una actitud emprendedora que nos permita enfrentar los obstáculos de una manera diferente, es decir más calmados, pero no pasivos?
 - c. ¿En qué aspecto de nuestra personalidad debemos ir trabajando para fortalecer nuestra actitud emprendedora?
17. Vaya anotando las respuestas y resalte las opiniones para reforzar la importancia de comprender que los problemas siempre estarán presentes y depende de nosotros el cómo reaccionamos y

afrontamos esos problemas o retos.

Momento 4 – Producción

18. Pida al grupo que sacar sus cartillas y responder el cuestionario, además establecer acciones para fortalecer nuestro espíritu emprendedor, una vez completado el ejercicio, comparta algunos trabajos en plenaria.
19. Felicite a los y las participantes por la energía demostrada.

Lecturas para el Docente

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.

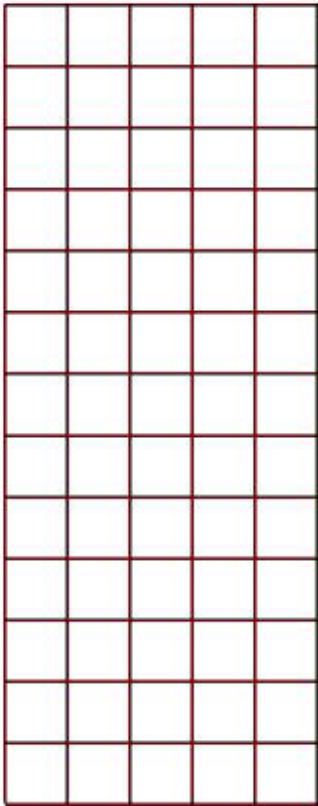
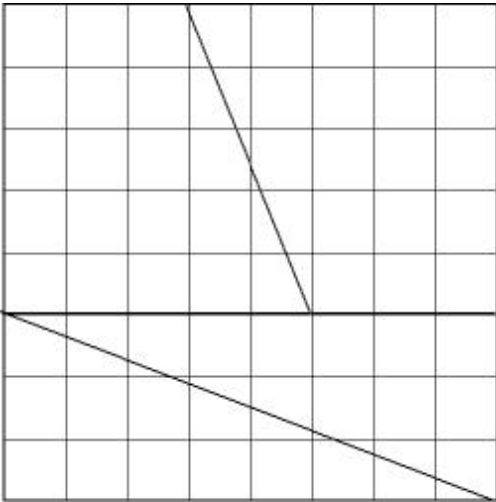
El pensamiento creativo, como lo dicta su nombre, es la expresión de nuestra facultad de crear. Supone establecer o generar por primera vez una cosa, crearla o producirla. También es la habilidad de adaptar lo que ya conocemos a situaciones nuevas para poder satisfacer una necesidad. Esto quiere decir, 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.

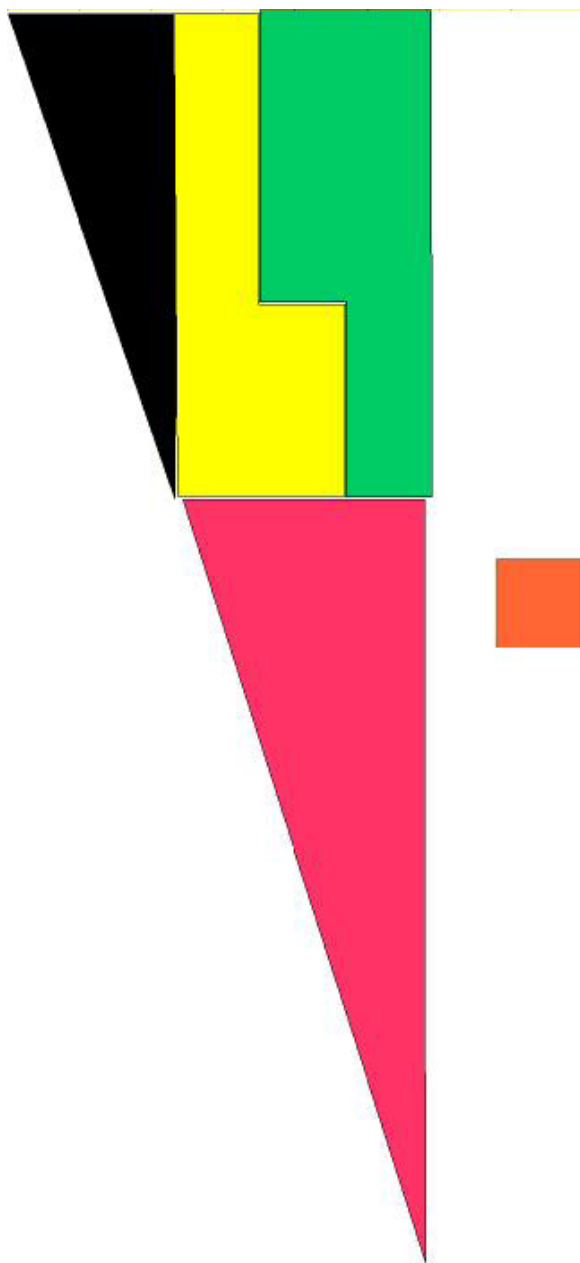
Podemos tener la percepción de que la creatividad no implica trabajo. Por el contrario, la creatividad es un proceso que surge tanto del pensamiento como de la preparación, es decir que tengamos un amplio conocimiento del problema que queremos solucionar y que hemos pensado e investigado acerca de los 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

HOJA DE RETOS 1



HOJA DE RETOS 2



TEMA 11

ASPECTOS LEGALES PARA EL EMPRENDIMIENTO

Resumen

Tal como vimos en los anteriores temas, un emprendimiento productivo tiene como objetivo crecer y convertirse en una empresa, para ello es importante que conozca los pasos para legalizar su emprendimiento, así mismo pueda conocer los beneficios para aprovecharlas y al mismo tiempo tenga el cuidado necesario para cumplir con las responsabilidades que implica el tener una empresa legalmente establecida.

Esto lo analizaremos mediante una **técnica denominada** La galería para el negocio legal, el mismo facilitará conocer los pasos necesarios para realizar la legalización del emprendimiento.

Objetivo:

Conocer los pasos y procedimientos necesarios para legalizar un emprendimiento en Bolivia.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjetas de la Galería para el Negocio Legal
- Cartillas de los y las participantes

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Lluvia de ideas “Porque es importante legalizar un

negocio”

1. Antes de iniciar la actividad previamente coloque las fichas informativas de los pasos para legalizar un emprendimiento a lo largo del salón de manera visible.
2. Al comenzar la actividad mencione a las y los participantes que cuando establecemos un emprendimiento productivo esperamos que el mismo pueda crecer y consolidarse, para ello estaremos conociendo acerca de un aspecto que es muy importante conocerlo y analizarlo.
3. Realice al grupo la siguiente pregunta: ¿Qué significa “negocio legalmente establecido”?
4. Vaya anotando sus respuestas en la pizarra o papelógrafo y a partir de sus respuestas mencione que: “Un negocio legalmente establecido se refiere a una empresa o entidad comercial que cumple con todas las regulaciones y requisitos legales del país. Este proceso involucra varios pasos y aspectos clave que garantizan que el negocio opere de manera legal y formal dentro del marco regulatorio boliviano
5. Reflexione con el grupo acerca de la importancia de legalizar un negocio sobre todo si se inicia un emprendimiento con visión de empresa, esto garantiza que la marca que vayamos a crear y fortalecer este protegido y respaldada ante el Estado Boliviano.

Momento 2 – Teoría – Visita a “La Galería para el Negocio Legal”

6. Explique al grupo que para legalizar un emprendimiento se deben cumplir con ciertos pasos ante diferentes instancias y que en esta ocasión realizaremos una visita a “LA GALERIA PARA EL NEGOCIO LEGAL”, e iremos conociendo los pasos a seguir para legalizar un emprendimiento:
7. Vaya explicando cada paso mediante la información que tiene en las lecturas para el docente, del mismo modo invite a las y los participantes a que puedan profundizar la información de cada instancia mediante los sitios web que tienen en sus cartillas del participante.
8. Explique al grupo que estos son los pasos más comunes para legalizar un emprendimiento pero que dependiendo de la complejidad de una empresa puede requerir trámites adicionales ante diferentes instancias.

Momento 3 – Valoración

9. Realice al grupo las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante legalizar un emprendimiento productivo?
 - ¿Qué debemos considerar para legalizar nuestros emprendimientos?
10. Vaya anotando sus respuestas y realice un análisis y reflexión de las implicancias de legalizar sus emprendimientos económicos y al mismo tiempo los aspectos que se deben considerar del proceso de legalización como son los beneficios y también las responsabilidades adquiridas.

Momento 4 – Producción

11. Pida al grupo que saquen sus cartillas y respondan las preguntas de la actividad, para ello puede darles unos 5 minutos.
12. Comparta algunas opiniones realizadas y aproveche para despejar dudas acerca del proceso de legalización.
13. Para terminar la actividad agradezca al grupo por su participación e invíteles a profundizar mediante la información que se sugiere en las cartillas.

Lecturas para el Docente

COMO LEGALIZAR UNA EMPRESA O EMPRENDIMIENTO EN BOLIVIA

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

Recursos adicionales

Artículo: Cómo crear una empresa en Bolivia

<https://shre.ink/DvIn>

Artículo: Constitución de una empresa en Bolivia: pasos y requisitos

<https://boliviainformacion.com/constitucion-de-empresa-en-bolivia/>

TEMA 12

ESTRATEGIAS PARA FINANCIAR

UN EMPRENDIMIENTO

Resumen

Uno de los desafíos más comunes de los emprendedores es conseguir el capital financiero necesario para iniciar sus emprendimientos productivos y es la razón más común para que no lo lleven a la práctica, por ello será importante mostrar a los emprendedores las diferentes opciones que existe para poder encontrar fuentes de financiamiento y claro cada una de ellas tendrá requisitos que cumplir.

Para abordar este tema utilizaremos una técnica denominada Mesa de inversionistas que nos ayudará a comprender la importancia de tener una idea de negocio muy bien estructurada como base para la búsqueda de posibles fuentes de financiamiento.

Objetivo:

Analizar las diversas fuentes de financiamiento para el inicio o mejoramiento de emprendimientos productivos que les permita prepararse en el caso de acceder a alguna de ellas.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Cartillas de los y las participantes
- Cuadro con las fuentes de financiamiento para el inicio de emprendimientos económicas ubicadas en la lectura para el docente.

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto grupal “BUSCANDO INVERSIONISTAS”

1. Para comenzar la actividad recuerde a los y las participantes que la puesta en marcha de un emprendimiento productivo supone realizar diversas acciones que van desde la generación de la idea, pasando por la planificación del plan de negocio y la planificación de estrategias para el funcionamiento, por ello estaremos viendo una de esas acciones necesarias que nos apoyara en la puesta en marcha de nuestros emprendimientos.
2. Forme grupos de 6 personas y entregue a cada grupo una idea de emprendimiento, por ejemplo: Salón de Belleza, Cafetería, Taller de mecánica automotriz, Restaurante de comida vegetariana, Centro parvulario, Centro de Soluciones informáticas, etc.
3. Pida que cada grupo pueda realizar una presentación breve de la idea de negocio de tal manera que pueda convencer a un grupo de inversionistas que invitaron el día de hoy, esta presentación debe durar máximo 2 minutos, para esta preparación se les dará 10 minutos y el grupo debe escoger a una o dos personas que expliquen acerca de porque se debería invertir en su idea de negocio.
4. Una vez cumplido el tiempo, explique a todo el grupo que excepto el grupo que estará presentando su idea de negocio, todos los demás participantes serán el grupo de inversionistas, por ello deben estar muy atentos a las presentaciones ya que una vez cumplida la presentación, usted preguntará quienes desean invertir en esta idea de negocio y deberán alzar la mano los que estén de acuerdo y se realizará un recuento del mismo. Todos deben saber porque si estarían interesados en invertir o porque no están interesados ya que más adelante estará preguntando las razones de su elección.
5. Invite grupo por grupo a realizar su presentación, recuerde que no debe durar más de dos minutos, concluida la presentación pida que todos los participantes excepto los del grupo que presento, levanten la mano si están de acuerdo en invertir en esa idea de negocio, realice el recuento de cuantos inversionistas consiguió y pregunte a uno dos participantes el porqué de su elección positiva y a uno o dos participantes el porqué de su elección negativa.
6. Una vez concluida con las presentaciones, reflexione con el grupo a partir de las siguientes preguntas:
 - a. ¿Por qué algunos tuvieron mayor o menor éxito en sus captaciones de inversionistas?
 - b. ¿Qué se debe tomar en cuenta, para presentar una idea de negocio y buscar posibles fuentes de financiamiento?
 - c. ¿Por qué será importante el manejo de datos al momento de presentar una idea de

negocios?

7. Vaya anotando las ideas principales en la pizarra o papelógrafo y reflexione con el grupo acerca de la importancia de tener estructurado una idea de negocio para que el mismo pueda ser tomado en cuenta al momento de buscar posibles fuentes de financiamiento para nuestros emprendimientos.

Momento 2 – Teoría

8. Realice al grupo la siguiente pregunta:
 - a. **¿Qué maneras o formas existen para poder financiar un emprendimiento productivo nuevo?**
9. Vaya anotando sus respuestas en la pizarra o papelógrafo y reflexione con el grupo acerca de la importancia de saber identificar estas opciones ya que pueden apoyar a que nuestras ideas de emprendimientos productivos puedan llevarse a la práctica.
10. Indique a los y las participantes que a continuación compartiremos un cuadro con las posibles fuentes de financiamiento para iniciar emprendimientos productivos.
11. Presente el cuadro con las con fuente de financiamiento y vaya analizando con el grupo sobre las implicancias y características que supone cada una de estas opciones.
12. Recuerde al grupo que para cualquier de las opciones presentadas lo básico es tener una idea de negocio muy bien estructurada y con los datos monetarios (costos, ventas y ganancias) bien definidos en base a un proceso de planificación e investigación.

Momento 3 – Valoración

13. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. **¿Cómo consideran que nos ayuda la información acerca de las fuentes de financiamiento?**
 - b. **¿Para qué nos sirve esta información?**
 - c. **¿Qué podemos hacer con esa información?**
14. Vaya analizando con los y las participantes sus respuestas y refuerce la importancia de conocer las fuentes de financiamiento ya que ello nos permite prepararnos durante el proceso de planificación de la idea de negocios, siendo más rigurosos con el manejo de datos financieros y conocimiento del mercado al cual queremos acceder, ya que aunque utilicemos nuestros ahorros propios para iniciar un emprendimiento económico, lo podemos perder si no tomamos en cuenta estos procesos

durante la planificación, así mismo nos permite prepararnos para cumplir con los requisitos que pueden solicitarnos cada una de las fuentes a las cuales queremos postular.

Momento 4 – Producción

15. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que respondan la actividad solicitada, seleccionando las fuentes de financiamiento de su preferencia y explicando las razones para su elección.
16. Comparta en plenaria algunos trabajos realizados y resalte la importancia de conocer e investigar acerca de las fuentes de financiamiento para que sea posible iniciar sus emprendimientos productivos y no se quede solo como buenas ideas.
17. Agradezca al grupo por su participación e invíteles a profundizar la información.

Lecturas para el Docente

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.

Recursos adicionales

Artículo: Como financiar tu negocio en Bolivia

<https://negocioyempresa.com/prestamos-para-negocios-en-bolivia>

UNIDAD 3

PLANES DE NEGOCIO

TEMA 13

METAS PERSONALES Y EMPRENDIMIENTO

Resumen

Una Meta es un destino al cual pretendemos llegar, por ello es importante que como docentes conozcamos y comprendamos las razones por las que las y los participantes quieren iniciar su propio negocio. En esencia el objetivo de realizar un negocio es contar con recursos que nos ayuden a cumplir algunas de nuestras metas personales y en este sentido, el pensar en nuestras metas nos da la posibilidad de planificar como lograr eso en el futuro.

Además de poder encontrar el sentido real de tener un negocio y no reducirlo al simple hecho de tener dinero por tenerlo, sino ganar dinero para ayudarnos a mejorar.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tabla 1 dibujada previamente en un papelógrafo o en la pizarra
- Cartillas del participante – Tabla 1 del Plan de negocios

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Lluvia de ideas

1. Para comenzar la actividad, explique a las participantes “A lo largo de este módulo ya hemos visto lo que significa el espíritu emprendedor y cómo desarrollar los emprendimientos productivos, pero para desarrollar es necesario tomar varios aspectos que tienen que ver con la planificación inicial, por ello iremos descubriendo elementos claves para desarrollar los negocios, sin embargo no solo se trata de aprender a realizar negocios, sino también de crecer como personas, pero de ello iremos hablando **más adelante**”.
2. Escriba en un papelógrafo la palabra META PERSONAL y pida al grupo que puedan dar sus ideas sobre esa palabra.
3. Vaya anotando sus respuestas en el papelógrafo y pregunte al grupo ¿Sera importante tener un meta personal?, ¿Para qué nos sirve?
4. A partir de sus respuestas resalte la idea que la Meta personal es algo que queremos lograr en el futuro y que nos impulsa a realizar acciones para lograrlo.
5. Pregunte al grupo si conocen personas que se van planteando metas y las han ido cumpliendo.
6. Analice con el grupo como el negocio puede ayudar a cumplir ciertas metas personales.

Momento 2 – Teoría

7. Para reforzar la información obtenida en el primer momento, pida un voluntario/a que pueda leer de la cartilla la información de lo que es una Meta Personal, relacione esta información con las opiniones que dieron los y las participantes.
8. A continuación, pida que otro voluntario/a lea la información correspondiente a los beneficios de tener metas personales y del mismo modo vaya relacionando con las opiniones que se dieron en el primer momento.

Momento 3 – Valoración

9. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Por qué es importante que mi negocio me ayude a cumplir mi meta o metas personales?
 - b. ¿Qué pasa si realizaría un negocio sin tener metas personales?
10. A partir de sus respuestas vaya reforzando la idea de que un negocio es un apoyo para lograr nuestras metas personales, por ejemplo, si yo quiero tener una casa propia para vivir con mi familia, el negocio me puede permitir financiar un crédito para comprar un terreno o una casa o permitir ahorrar para lograr ese objetivo.

Momento 4 – Producción

11. Muestre al grupo la Tabla 1 previamente dibujada y llene un ejemplo con alguno de los participantes.
12. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que respondan la Tabla 1 “Mi meta personal” para ello puede darles 3 minutos.
13. Comparta en plenaria algunos trabajos realizados y valore el trabajo de la jornada.
14. Para finalizar la actividad mencione que una meta es lo suficientemente fuerte cuando la visualizamos y nos sentimos motivados por cumplirlo y ese es un ejercicio que lo debemos realizar de manera constante.

Lecturas para el Docente

¿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.

En ese sentido las metas personales son objetivos específicos que una persona se propone alcanzar en su vida. A diferencia de los sueños o deseos vagos, las metas personales son concretas, medibles y tienen un plazo definido. Tener metas claras en la vida es fundamental para aprovechar al máximo nuestro potencial y vivir una vida plena y satisfactoria.

PASOS PARA ESTABLECER METAS PERSONALES

Recursos adicionales

Video: Cómo hacer un plan de acción para cumplir tus metas

<https://www.youtube.com/watch?v=kesilePYCcE>

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

Resumen

A menudo las y los participantes ya han desarrollado o desarrollan actividades económicas, antes de iniciar este curso. Esta actividad utiliza la historia de Juana María, para demostrar cómo seleccionan las jóvenes una idea de negocios.

El propósito de esta actividad es poner a los participantes a decidir cuáles son las dos ideas de negocios en las que están más interesados. Durante esta unidad, las y los participantes examinarán y trabajarán con su primera idea. Sin embargo, si esa idea no parece viable en algún momento durante el curso, entonces las y los participantes pueden trabajar con su segunda idea.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tabla 2 dibujada previamente en un papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante – Tabla 2 Idea de negocio

Tiempo:

45 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Conociendo la “historia de Juana María”

1. Para comenzar explique a las y los participantes: “El primer paso en el planeamiento de un negocio es precisamente desarrollar la idea del negocio que queremos desarrollar, por ello ahora compartiremos con ustedes La historia que cuenta cómo “Juana María”, seleccionó su idea de negocios.
2. Use la historia “Por qué Juana María, eligió iniciar “un negocio de cafetería”. Lea la historia en voz alta para que las y los participantes la vayan siguiendo. Esta historia habla sobre los diferentes negocios que Juana María, consideró antes de decidir cuál era el más adecuado.
3. Cuando haya terminado de leer la historia, pregunte a las y los participantes: “¿si les gusto la historia? Y dinamice la participación para que a turno algunos participantes compartan sus impresiones.
4. Inmediatamente, pregunte a los participantes: “¿Porque Juana María, se decidió a abrir una pequeña cafetería en vez de vender frutas?” Escriba sus respuestas en la pizarra o papelógrafo.
5. Discuta con el grupo las cosas en que Juana María, tuvo que pensar para seleccionar su negocio.
6. Vaya anotando las ideas principales en la pizarra y explique que ellos y ellas tendrán que pensar en cosas similares cuando estén seleccionando sus ideas de negocios.

Momento 2 – Teoría

7. Comparta con el grupo el cuadro para la selección de ideas de negocios (Tabla 2) que lo tiene elaborado previamente y vaya explicando cada una de los aspectos a tomar en cuenta para calificar nuestras ideas de negocio de modo que nos ayude a determinar cuál es la más viable.
8. Llene la tabla con el ejemplo de Juana María con la participación del grupo de manera que se familiaricen con la tabla y comprendan el sentido de cada criterio.
9. Una vez que ha desarrollado el ejemplo, resalte la importancia de establecer esos criterios ya que son aspectos fundamentales al momento de iniciar un negocio.

Momento 3 – Valoración

10. Realice al grupo la siguiente: pregunta: ¿Por qué es buena idea pensar en la idea de negocio antes de iniciarlo?
11. Escriba las respuestas en la pizarra o en un papelógrafo. Refuerce las opiniones con algunas ideas clave:
 - Ver si ellos van a lograr hacer suficiente dinero con la idea

- Si tienen las habilidades necesarias para este negocio
- Si ellos cuentan con estrategias para conseguir apoyos

Momento 4 – Producción

12. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que puedan llenar la Tabla 2 – Mis ideas de negocio y puedan llenarla con por lo menos dos ideas, lo óptimo es que sean tres ideas de modo que pueda tener más alternativas al momento de establecer los criterios. Para ello tendrán 5 minutos.
13. Indique que la idea con la mayor calificación será la que tendremos como la idea de negocio 1 y ahora deberán detallar en que consiste esta idea para que se comprenda de que se trata. De igual manera deberán explicar de modo general la segunda idea con el puntaje más alto, esta será idea de negocio 2.
14. Mencione al grupo qué en el resto del módulo, estarán explorando la Idea de negocios #1. Sin embargo, si en algún punto del curso ellos descubren que la Idea de negocios #1 no parece práctica, pueden cambiar a la Idea de negocios #2, ello supondrá que tendrán que adecuar la información a la nueva idea de negocio.
15. Una vez llenado las tablas, pida que manera puntual mencione cada participante su idea de negocio 1, eso para que tenga un panorama de lo que quieren realizar, esto le permitirá realizar un mejor acompañamiento a lo largo de esta unidad.

HISTORIA DE JUANA MARÍA Y SU CAFETERÍA

Juana María es una joven que vive sola en la ciudad ya que su familia está en el campo y ella vino a estudiar gastronomía y repostería, porque ella quiere ser una chef reconocida, su familia está pasando un mal momento económico, por lo cual está pensando en abrir un pequeño negocio. Para explorar se fue a caminar por diversos lugares para ver qué negocio podría realizar, Juana observó que había varios jóvenes vendiendo frutas ambulando por el mercado, ella pensó que sería una buena manera de ganar dinero ya que la gente compra a diario esos productos, fue al mercado y compró diferentes frutas como kiwi, lima, papaya y plátano, ella pensó que la gente podría comprar rápido esas frutas, empezó a ofrecer sus frutas pero no las vendió al precio que ella ofrecía por lo cual tuvo que bajar el precio además la gente prefería comprar más la papaya y los plátanos que el kiwi y la lima por lo cual ese día le sobro fruta, al final del día ella hizo sus cálculos y se dio cuenta que su ganancia era muy baja tomando en cuenta que algunas frutas se malograron y sería una pérdida, ella se sentía desmotivada porque en realidad sabía muy poco de ese negocio, Juana María se dio cuenta que debía seguir buscando otras opciones para ganar dinero y seguir estudiando, mientras caminaba por la calle en la tarde paso cerca de una universidad donde vio a muchos jóvenes en grupos buscando opciones para comer algo, ella se animó a preguntar a unas jóvenes que estaban por el lugar y le

dijeron que normalmente buscan alguna bebida caliente antes de ingresar a sus siguientes clases ya que a esa hora empieza a hacer frío y además es la hora del té, ella se dio cuenta que tener una pequeña cafetería por ese lugar sería una buena alternativa para que los universitarios compartan un momento agradable compartiendo un delicioso café, comenzó a buscar un lugar donde podría abrir una pequeña cafetería y mientras caminaba se encontró con una amiga de su pueblo llamada Adela, quién le dijo que tiempo atrás había trabajado en una cafetería y ella la podría ayudar dándole algunos consejos y mostrándole lugares donde puede comprar los insumos a buen precio. Juana María se sentía muy emocionada con ese negocio y cómo es muy observadora se dio cuenta que los universitarios buscan opciones de bebidas calientes por las tardes y noches así que podría distribuir su tiempo por las mañanas para seguir estudiando, ella se siente muy contenta porque ahora está comenzando a ganar dinero que le permite ayudar a su familia y además continuar con sus estudios.

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 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 2				

Lecturas para el Docente

¿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?

Crear ideas de negocio efectivas implica un proceso de observación, análisis y creatividad. A continuación, se describen los pasos clave para generar 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 más aún de un sector o rubro específico.
- 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.

TEMA 15

HABILIDADES DE NEGOCIOS

Resumen

Manejar un negocio requiere de habilidades por ello este aspecto es fundamental para desarrollar un plan de negocios, ya que el contar con habilidades de negocios y de la actividad que se está planteando realizar generan confianza y es fundamental para determinar la viabilidad de la idea de negocio.

A partir de una actividad con sociodramas: “¿Cómo funcionaría si...?”, las y los participantes observan y analizan qué hace la gente para manejar sus negocios de manera adecuada o inadecuada a partir de contar con ciertas habilidades o con la ausencia de ellas. En esta actividad, las y los participantes identifican cómo funciona un negocio donde el emprendedor tiene ciertas habilidades y cómo funcionaría si nos tuviese, a partir de ello analizan la importancia de contar con las habilidades generales y específicas para llevar con éxito un emprendimiento y se plantean acciones para desarrollar las habilidades necesarias para una idea 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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjetas con los tipos de habilidades que deben representar en los sociodramas
- Tabla 3 dibujada previamente en un papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Sociodramas “¿CÓMO FUNCIONARIA SI...?”

1. Para iniciar mencione a los y las participantes que iremos desarrollando varios elementos que son sumamente importantes para el desarrollo de un plan de negocio y en sí mismo para llevar adelante un negocio o emprendimiento, como vimos en la anterior actividad para seleccionar y calificar una idea de negocios, es necesario considerar varios criterios, por ello a continuación abordaremos uno de ellos y analizaremos con ustedes la importancia del mismo dentro de los negocios.
2. Forme 4 grupos de igual número de participantes e indíqueles que vamos a realizar unos sociodramas para una serie que se llama “¿CÓMO FUNCIONARIA SI...?”.
3. Explique que cada grupo deberá preparar una actuación de 2 a 3 minutos máximo acerca de cómo funcionaría un negocio SI la persona que lo lleva adelante tuviese ciertas habilidades y por otro lado, otro grupo mostrara cómo funcionaría el mismo negocio si no tuviese esas habilidades. Para preparar los sociodramas tendrán 7 minutos, recuérdelos que debe ser muy corto, pero donde se identifique con claridad la existencia o la falta de ciertas habilidades.
4. Entregue a cada grupo una de las tarjetas con los negocios y habilidades existentes o faltantes que deben representar y pida que puedan organizarse para la actuación.
5. Una vez que se cumplido el tiempo, realice la presentación en el siguiente orden y al comenzar realice la presentación con la siguiente premisa “Buenas noches, estimado público me complace presentar el ciclo de presentaciones acerca de negocios llamado “¿CÓMO FUNCIONARIA SI..?” donde veremos contenidos muy importante acerca de las habilidades en los negocios”

	Negocio Salón de Belleza	Que no tiene habilidades generales
	Negocio Salón de Belleza	Que tiene habilidades generales
	Negocio Restaurante	Que no tiene habilidades específicas
	Negocio Restaurante	Que tiene habilidades específicas

NOTA: Usted puede adecuar estos ejemplos a partir de negocios que se pueden realizar desde la especialidad que están cursando.

6. Una vez que todos los grupos se han presentado pida que puedan tomar asiento para analizar la actividad.
7. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - ¿Qué paso en la primera presentación?, ¿Qué cosas les llamo la atención?
 - ¿Qué paso en la segunda presentación?, ¿En qué era diferente al primer momento?
 - ¿Qué paso en la tercera situación?, ¿Qué les llamo la atención en este negocio?

- ¿Qué paso en la cuarta situación?, ¿Cómo se diferenciaba en relación a la primera situación?

8. Divida un papelógrafo o la pizarra en cuatro partes como en el ejemplo y vaya anotando las respuestas según el orden que corresponda, esto será de mucha utilidad durante el segundo y tercer momento.

Situación 1: Negocio sin HABILIDADES GENERALES	Situación 3: Negocio sin HABILIDADES ESPECÍFICAS
Situación 2: Negocio con HABILIDADES GENERALES	Situación 4: Negocio con HABILIDADES ESPECÍFICAS

9. Resalte la importancia que tienen las habilidades para el éxito en los negocios e invíteles a conocer más al respecto.

Momento 2 – Teoría

10. Pregunte al grupo si conocen ¿qué son las habilidades generales y habilidades específicas?
11. Anote las opiniones y para reforzar sus ideas comparta con el grupo la siguiente información:

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.
---------------------------------	---

12. Aproveche las opiniones e ideas que anotó en el cuadro de análisis y vaya relacionando las habilidades que mostraron en las presentaciones, identifique como influyen ambos tipos de habilidades en el funcionamiento de un negocio y la importancia de tener ambos tipos de habilidades.

Momento 3 – Valoración

13. Ubique la atención del grupo nuevamente en el cuadro de análisis, reflexione con el grupo acerca de contar o no con habilidades en los negocios, para ello realice las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo creen que influyen en el funcionamiento de un negocio las habilidades generales?
 - b. ¿Cómo influyen en el funcionamiento de un negocio las habilidades específicas?
 - c. ¿Que podríamos hacer si no tenemos desarrollas estas habilidades?
14. Vaya anotando las respuestas y resalte las ideas clave que le ayuda a sacar una conclusión general acerca de la importancia de cultivar nuestras habilidades para los negocios y cómo este criterio es importante para apoyar en el éxito y viabilidad de un negocio.

Momento 4 – Producción

15. Presente al grupo la Tabla 3 – “Mis habilidades de negocio” y en base a una lluvia de ideas, haga una lista detallada, sobre todo de las habilidades generales que todos tienen que tener para manejar un negocio, no importando el tipo de negocio que sea, una vez realizada la lista de HABILIDADES GENERALES pida a algunos participantes al azar calificar el estado de habilidad entre los 3 criterios para cada una de las habilidades, explique que las casillas denominadas “Mas o menos” o “Debo aprender” requiere tomar acciones para desarrollarlas.
16. Ahora ubique a las y los participantes en la segunda parte de la tabla y realice un ejemplo con alguna de las ideas de negocio, haciendo el mismo procedimiento anterior, resalte la importancia de desarrollar las habilidades técnicas que serían las específicas, para el éxito de un negocio.
17. Pida que los y las participantes que saquen sus cartillas y puedan llenar la Tabla 3, para ello

primero deberán copiar la parte correspondiente a las HABILIDADES GENERALES y de manera particular con sus ideas de negocio la parte correspondiente a las HABILIDADES ESPECÍFICAS, para este trabajo puede darles 5 minutos.

18. Una vez concluido el tiempo comparta algunos trabajos y aclare los mismos si hubiera dudas o confusión en el llenado de las mismas.
19. Finalice la actividad resaltando la importancia de realizar una mirada sincera de nuestras habilidades para tomar acción y poder desarrollar las que no estén desarrolladas.

INDICACIONES PARA LA ACTIVIDAD DE LA SIGUIENTE SESIÓN "ESTUDIO DE MERCADO"

1. Pida que todos las y los participantes saquen sus cartillas y ubiquen la tabla 4 – “Haciendo un Estudio de Mercado Básico para mi Negocio”, explique que para la siguiente sesión debemos realizar una caminata por el mercado o lugar comercial cercano al lugar donde pretendemos ubicar nuestro negocio e ir observando los aspectos indicados en la tabla y posteriormente esa información la vaciaremos en casa después de realizar la caminata.
2. Explique que esta salida es importante para tener información que nos ayude a tomar decisiones y que eso lo estaremos viendo en la siguiente sesión.

Lecturas para el Docente

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.

MIS HABILIDADES DE NEGOCIO

ESPÍRITU EMP
ENDEADOR Y PLANES DE
DCIO

--	--	--	--

TEMA 16

ESTUDIO DE MERCADO

Resumen

Cómo vimos en la anterior actividad las habilidades son un factor importante para el éxito y viabilidad de un negocio, ahora nos toca conocer otro aspecto fundamental para el éxito de cualquier negocio sea grande o pequeño, nos referimos a la realización de un estudio de mercado, ya que esto nos permite comprender de mejor manera como está funcionando nuestro mercado objetivo, así mismo nos permite evaluar la competencia y la demanda, y pudiendo en base a esta información tomar decisiones en base a información y no solo a criterio nuestro que puede ser muy subjetivo.

Para conocer los pasos necesarios para desarrollar un estudio de mercado realizaremos una actividad de salida al mercado o lugar comercial cercano al lugar que pretendemos ubicar nuestro negocio, esta caminata los y las participantes deberán realizar antes de esta sesión, tal como se les pidió al finalizar la anterior actividad.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Cartillas de los participantes con la tabla 4

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Analizando la salida y caminata por el mercado “ESTUDIO DE MERCADO BÁSICO”

1. Para comenzar la actividad realice a los y las participantes la siguiente pregunta:
 - a. ¿Qué impresiones tuvieron en su caminata por el mercado?
 - b. ¿Cómo se sintieron frente a lo que observaron?
2. Vaya anotando sus respuestas y resaltando las ideas clave que nos ayude a comprender la importancia y utilidad de realizar un estudio de mercado.
3. Pida que los y participantes saquen sus cartillas con la información de la Tabla 4, vaya revisando los diferentes aspectos a partir de las siguientes preguntas:
 - a. ¿Qué características tiene el mercado visitado?
 - b. ¿Cómo es la competencia identificada en ese mercado?
 - c. ¿Qué características tienen los clientes de ese mercado?
 - d. ¿Cómo se podrían diferenciar de la competencia?
 - e. ¿Su producto o servicio puede satisfacer las necesidades de los clientes e ese mercado?
 - f. ¿El precio que pueden pagar los clientes por sus productos o servicios está dentro de sus expectativas?
4. Vaya escuchando las respuestas y vaya apoyando a aterrizar la información generada.

Momento 2 – Teoría

5. Comparta con el grupo las ventajas y beneficios de realizar un estudio de mercado para ello puede utilizar un proyector y mostrar el siguiente cuadro colocado o lo puede copiar en un papelógrafo en la pizarra.

Ventajas de un estudio de mercado	Beneficios de un estudio de mercado
-----------------------------------	-------------------------------------

1. Costo Efectivo	1. Mejora de Productos y
2. Flexibilidad y Control:	2. Validación de Conceptos
3. Rapidez en la Ejecución	3. Toma de Decisiones Informadas
4. Profundidad en la Investigación	4. Competitividad en el Mercado
	5. Optimización de Recursos
	6. Desarrollo de Capacidades Internas

6. Aproveche las opiniones e ideas que obtuvo en la primera parte y resalte la importancia de realizar el estudio básico de mercado pues nos permite tomar decisiones informadas.

Momento 3 – Valoración

7. Realice al grupo la siguiente pregunta:
- d. ¿Cómo influye el hacer un estudio de mercado casero?
 - e. ¿En qué les podrían ayudar?
 - f. Desde su experiencia en el mercado, ¿creen que la información obtenida les ayudara a tomar decisiones en los negocios?
8. Vaya anotando las respuestas resaltando las ideas claves para reforzar la necesidad del estudio de mercado como apoyo en la toma de decisiones

Momento 4 – Producción

9. Pida al grupo que puedan realizar una salida adicional para mejorar o complementar la información obtenido.
10. Los resultados los deben anotar en sus cartillas y se socializaran en la siguiente sesión.

TABLA 4

REALIZANDO MI ESTUDIO DE MERCADO BÁSICO

Mi idea de Negocio			
OBSERVANDO LA DEMANDA			
Cuál es el comportamiento de los clientes en este mercado, en cuanto a:	PRODUCTOS/ SERVICIOS	CALIDAD	PREFERENCIAS
OBSERVANDO LA COMPETENCIA			
Cuál es el comportamiento de la competencia en este mercado, en cuanto a:	PRODUCTOS/ SERVICIOS	CALIDAD	ATENCIÓN
Que es lo que puedo resaltar de la competencia en este mercado			
Que aspectos son negativos en la competencia de este mercado			

CONCLUSIONES	
En base a la observación por el mercado, responde las siguientes preguntas:	
¿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?

Lecturas para el Docente

Ventajas de un estudio de mercado	Beneficios de un estudio de mercado
-----------------------------------	-------------------------------------

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.	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 .
---	---

TEMA 17

DIFERENCIÁNDONOS DE LA COMPETENCIA

Resumen

Cuando un negocio nuevo ingresa al mercado es normal que se encuentre con varios negocios iguales o similares, a eso se denomina “competencia”, esto no es malo ya que la competencia puede ser oportunidad para mejorar nuestro negocio y durante la etapa de planificación inicial nos ayuda a darle un enfoque orientado a diferenciarnos y de esta manera entrar a competir en mejores condiciones, cuando nos referimos a la diferenciación no necesariamente tiene que ver con mayor inversión o menores precios, se refiere a incorporar aspectos que los clientes valoren como la buena atención, productos de calidad a precio justo, orden y limpieza como carta de presentación, etc. Esto dependerá del estudio de mercado básico que realizamos y que nos da un panorama general de cómo está nuestra competencia.

Esto lo analizaremos mediante un trabajo de grupo con un estudio de caso denominado “Juana María tiene competencia”, a través del mismo los y las participantes podrán dar soluciones creativas para que el negocio de Juana María mejore y tenga mejores oportunidades de crecer en ese mercado.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Historia “Juana María, tiene competencia”
- Cartilla de los participantes – Tabla 5

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Trabajo de Grupos: “LA CAFETERIA DE JUANA MARÍA TIENE COMPETENCIA”

1. Para comenzar la actividad mencione a las y los participantes lo siguiente “Hoy estaremos explorando un elemento muy importante para el éxito en los negocios y por ello será importante considerarlo al diseñar nuestro plan de negocios”
2. Comente a las y los participantes que cuando hablamos de mercado existen elementos que tenemos que identificarlos con claridad. Para esto contaremos el caso denominado “La Cafetería de Juana María tienen Competencia”, para ello les pedimos que presten mucha atención a esta historia.

LA CAFETERIA DE JUANA MARÍA TIENE COMPETENCIA

Juana María finalmente logró abrir su cafetería y la llamo “LA CAFETERÍA DE JUANA MARÍA”, su pequeña cafetería está ubicada cerca de una Universidad y de un colegio, como es la única que vende delicioso café y chocolate beniano con empanadas, los universitarios y estudiantes se aglomeran en grandes cantidades para consumir un delicioso café o chocolate y algunas veces le falta manos para vender.

Los primeros meses Juana María vendía más de lo que había planificado, incluso tuvo que pedir ayuda a una amiga para lograr cubrir la DEMANDA de tantos estudiantes, sin embargo, una tarde cuando abrió su cafetería como todos los días, se sorprendió al ver a otra vendedora de chocolate y café yungueño que le estaba haciendo COMPETENCIA, Juana María se preocupó mucho al ver que varios de sus clientes habituales estaban consumiendo en la otra cafetería, e incluso se dio cuentas que sus ganancias estaban disminuyendo.

Juana María, que no es una joven que se queda quieta, empezó a investigar que podía hacer, es así que caminó por las calles de la ciudad para ver que estaban haciendo y que estaban diciendo otras vendedoras de café o como estaban ofreciendo otras cafeterías similares al que ella tiene. Juana María se admiró al ver el puesto de café de doña Bárbara que, aunque estaba en un puesto del mercado de la zona, estaba siempre lleno a pesar de que en el lugar había mucha competencia, y los precios eran similares a las otras vendedoras, entonces Juana María se armó de valor y fue a hablar con Doña Bárbara para pedirle consejos

y tener éxito como ella. Doña Bárbara era una señora muy tranquila y alegre, después de escucharla a Juana María atentamente, se dio cuenta que se trataba de una joven emprendedora, entonces la tomó del hombro y sólo le dijo que dependerá mucho de la manera que ofrezca sus productos y que la atención también es muy importante para que los clientes regresen, puedes también mejorar tus productos, siempre debes estar haciendo algo para mejorar - le dijo. Juana María se quedó muy intrigada y pensó qué podría hacer para mejorar sus ofertas y ser innovadora.

¿Podríamos ayudarle a Juana María a mejorar su cafetería pensando en diferentes maneras creativas e innovadoras de diferenciar su negocio de la competencia?

3. Forme 4 grupos y pida que en cada grupo desarrollen al menos 3 estrategias para que la cafetería de Juana María pueda mejorar y diferenciarse de su competencia de una manera creativa. Para ello tendrán 7 minutos.
4. Vaya motivando a los grupos para realizar los trabajos de manera creativa y mencione que las ideas no deben ser genéricas, por ejemplo: “Que Tenga un buen trato con el cliente” o “que tenga más variedad de productos”, estas respuestas pueden ser muy generales pero poco operativas, por ello deben decir cómo será tener un buen trato con el cliente, por ejemplo: “Al ingresar un cliente mostrar siempre una sonrisa, saludar y dar un mensaje que genere confianza, desearle un buen día al despedirse, etc., Es decir deben tratar de ser específicos en las ideas sugeridas.
5. Una vez concluido el tiempo, pida que cada grupo pueda compartir sus ideas realizadas y vaya analizando junto al grupo la viabilidad de las mismas, aproveche los ejemplos para que comprendan la importancia de ser lo más específicos posibles y de esta manera les será más fácil poner en práctica sus ideas creativas, eso es lo que realmente les diferenciará de otros negocios.

Momento 2 – Teoría

6. Aprovechando los trabajos realizados, refuerce el concepto de COMPETENCIA y menciónelos algunos consejos que les puede ayudar para diferenciar su negocio de otros similares o iguales, esto lo puede realizar a través de una presentación de diapositivas o pidiendo voluntarios para que los puedan leer desde las cartillas, pero es importante que pueda explicar cada una de las sugerencias que se están compartiendo.

Momento 3 – Valoración

7. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - g. ¿Por qué se dice que la competencia ayuda a mejorar las ofertas de un

determinado lugar (mercado)?

- h. ¿Cómo debemos asumir la competencia en los negocios?
 - i. ¿Por qué es importante ir innovando e incorporando nuevas ideas en un negocio?
8. Vaya anotando y resaltando sus ideas conectando las mismas con la importancia de realizar acciones “estrategias prácticas” para diferenciarnos de la competencia y hacer que nuestro negocio crezca de manera constante, recuérdelos que las ideas sin acción no sirven pues no generan ningún cambio a menos que las llevemos a la práctica.

Momento 4 – Producción

- 9. Comparta con el grupo la Tabla 5 dibujada en un papelógrafo o en la pizarra y en base al ejemplo de la Cafetería de Juana María vaya llenando la misma.
- 10. Pida al grupo que saquen sus cartillas y pensando en sus ideas de negocios, puedan llenar la Tabla 5. A manera de ejercicio, pida que imaginen y analicen quienes serían su competencia para su idea de negocio, que harían para mejorar lo que hace su competencia y finalmente puedan plantearse ideas innovadoras para su negocio, para ello tendrán 7 minutos.
- 11. Terminado el tiempo, comparta algunos trabajos desarrollados por los y las participantes, valore siempre el trabajo realizado y vaya aclarando las dudas que pudiese haber o si hay alguna confusión al momento de llenar las tablas.
- 12. Para finalizar la actividad, sugiera a los y las participantes que visiten 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 que 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.

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?	

Lecturas para el Docente

QUE 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.

TEMA 18

ESTABLECIENDO LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO

Resumen

Como vimos en la anterior actividad es importante diferenciarnos de la competencia para tener éxito en los negocios, por ello es necesario que desarrolle una propuesta de valor que le permita tener una ventaja competitiva respecto a otros negocios similares o iguales. La propuesta de valor se refiere a los elementos únicos del modelo de negocio que permiten a una empresa sobresalir en el mercado.

A través de un Reto Creativo denominado “Asesorando Negocios”, nos permitirá analizar los elementos claves que debemos tomar en cuenta al momento de establecer cuál será nuestra PROPUESTA DE VALOR que nos diferenciará como negocio ante el mercado.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tarjetas de Negocios
- Copia de la tabla 6 en papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante para el llenado de la tabla 6

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Reto Creativo “ASESORANDO NEGOCIOS”

1. Para comenzar la actividad pregunte a los y las participantes ¿Por qué es importante diferenciarnos de otros negocios?
2. A partir de sus respuestas reflexione acerca de la importancia de diferenciar nuestro negocio para tener mejores oportunidades de éxito, y mencione que ahora estaremos conociendo un elemento muy importante en los negocios que nos permitirá marcar una diferencia con respecto a otros negocios.
3. Organice 4 grupos de igual número de participantes y entregue a cada grupo 2 tarjetas, una de ellas será el negocio que deben asesorar y la otra tarjeta es un ejemplo de una empresa con propuesta de valor.
4. Explique a las y los participantes que en sus grupos deben analizar La relación de la tarjeta 1 es decir La definición de ese negocio con respecto a un negocio que tiene una propuesta de valor clara, entonces en grupo deberán hacer un análisis de cuáles son las diferencias entre los dos negocios y deberán generar una propuesta de valor en base a la información contenida en la tarjeta 1. Por ello, el trabajo de los grupos estará dividido en 2 partes:

Análisis del estado inicial del Negocio y sus diferencias con la definición del Negocio 2:

Propuesta de Valor del Negocio:

5. Para este trabajo otórgueles 15 minutos y mientras trabajan, vaya visitando los grupos para responder las dudas que puedan existir, es importante motivar el trabajo de los grupos en el tiempo estimado.
6. Una vez concluido el tiempo, pida que cada grupo pueda compartir sus trabajos en plenaria, enfocándose en el Negocio que están asesorando.
7. Cada que los grupos presenten sus trabajos vaya pidiendo opiniones acerca de la propuesta de valor que proponen.
8. Una vez terminen los grupos con la presentación de los trabajos, reflexione acerca de la importancia de establecer LA PROPUESTA DE VALOR y que para ello compartiremos una información importante que nos dará mayores luces para comprender y saber cómo determinar

la propuesta de valor de un negocio.

Momento 2 – Teoría

9. Pida al grupo tomar atención y sentarse lo más cómodos posible. Comparta con el grupo la siguiente información:

QUE 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.

CÓMO REDACTAR UNA PROPUESTA DE VALOR EN BASE A UN EJEMPLO

Redactar una propuesta de valor efectiva requiere seguir un proceso estructurado.

Paso 1: Identifica a tu Público Objetivo

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

Para el ejemplo de Café Sereno: 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.

Ejemplo de Café Sereno: 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.

Ejemplo de Café Sereno: 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.

Ejemplo de Café Sereno: 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.

Ejemplo de Café Sereno: 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.”

10. Una vez compartida la información, pida a los y las participantes que lo vayan relacionando con los trabajos desarrollados para mejorar y corregir los mismos si fuera necesario.

Momento 3 – Valoración

11. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo se sintieron durante el reto?
 - b. ¿En que podrá ayudar el tener un Propuesta de valor al planificar nuestros negocios?
 - c. ¿Cómo nos puede ayudar a diferenciarnos de otros negocios una propuesta de valor?
12. Vaya anotando sus respuestas y resaltando las ideas claves que ayuden a reforzar la importancia y utilidad de establecer una propuesta de valor para sus ideas de negocios.

Momento 4 – Producción

13. Coloque o muestre la Tabla 6 copiado en papelógrafo o en la pizarra y en base al ejemplo desarrollado para “Café Sereno” vaya pasando la información a la tabla con la ayuda del grupo y asegúrese que todos comprendan el sentido de cada paso para construir la redacción final que es la PROPUESTA DE VALOR.
14. Pida al grupo que saquen sus cartillas y revisen la tabla 6, explique que deberán realizarlo en base a un análisis y reflexión, esta tarea la estarán presentando en la siguiente sesión.
15. Para finalizar la actividad, agradezca a todos y todas por el trabajo realizado en esta sesión.

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: DIFERÉNCIATE DE LA COMPETENCIA	
Paso 6: En base a los 5 puntos anteriores: REDACTA TU PROPUESTA DE VALOR	

Lecturas para el Docente

QUE 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."

TEMA 19

DEFINICIÓN DE CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE VENTAS

Resumen

La definición de clientes o segmentación de mercado es un concepto relacionado con el marketing y con el público objetivo de un negocio, es decir a quienes nos vamos a dirigir para comunicar sobre nuestros productos o servicios. Todos aquellos negocios que quieran diferenciarse en un entorno tan competitivo deben conocer perfectamente su nicho de mercado.

En esta actividad, se trabaja en grupos para realizar una simulación de venta de tarjetas, los cuales deberán estar elaborados en relación a un segmento de mercado que los/as participantes definen en el ejercicio, por otra parte, los/as participantes tienen la oportunidad de desarrollar una descripción detallada de su segmentación de mercado y/o posibles clientes para sus ideas de negocios.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Juegos de tarjetas de negocios e identificación de clientes
- Copia de la tabla 7 en papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante para el llenado de la tabla 7

Tiempo:

90 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Trabajo de Grupos “Identificando a los clientes para los Negocios”

1. Para comenzar la actividad mencione a las y los participantes que en esta sesión estaremos desarrollando un elemento vital para que un negocio funcione, por ello les pedimos que puedan estar muy atentos a los aprendizajes que vayan surgiendo.
2. Forme 4 grupos de igual número de participantes y ubíquelos en distintos lugares del salón de manera que tengan espacio para trabajar en grupo, entregue a cada grupo las tarjetas con los negocios identificados y clientes objetivo, el trabajo consistirá en diseñar productos o servicios en base a las tarjetas de clientes objetivo, deberán fundamentar muy bien por qué cada producto o servicio satisface las necesidades del cliente identificado. Para este trabajo tendrán 10 minutos, y según la necesidad podría extenderlo a 15 minutos.
3. Una vez transcurrido el tiempo pida que los grupos puedan presentar sus trabajos en plenaria y vaya analizando con todas y todos los participantes si el diseño del producto o servicio se acomoda al cliente identificado, en esta parte es muy importante que pueda ir orientando la información acerca de la relación de los productos o servicios con los productos o servicios que tiene una empresa.
4. Una vez que todos los grupos han compartido sus trabajos, reflexione con el grupo sobre la importancia de segmentar nuestro mercado en base a la identificación de los clientes a los cuales estará dirigido nuestros productos o servicios y cómo ello influirá en el diseño, precio, presentación y promoción.

Momento 2 – Teoría

5. Para reforzar el trabajo realizado, comparta con el grupo los conceptos de segmentación de mercado y también la estimación de ventas, para ello le sugerimos que presente la información de las lecturas para el docente 1 y 2, de una manera creativa por ejemplo mapas mentales, diapositivas, presentación por tarjetas, etc.
6. Aproveche este espacio para despejar las dudas acerca de la información compartida, para una

mejor comprensión vaya relacionando lo ocurrido en el trabajo de grupos con la información socializada, por ejemplo, ver cómo ha influido la información que tenían de tipos de clientes para diseñar productos o servicios.

7. Presente la tabla 7 y explique cómo está estructurado y cuál es su utilidad, para esta primera parte enfoque al grupo en la primera columna “identificación de clientes” y “Productos o servicios ofertados”, llene esta primera parte de la tabla con alguno de los trabajos realizados. Otra opción es llenar esta tabla en base al caso de la Cafetería de Juana María, esto le servirá más adelante cuando se trabaje costos del negocio y ganancias. Para ello puede utilizar la historia que se utiliza en la actividad 21 costos del negocio, donde explica quiénes son sus clientes, los productos que ofrece y las ventas que tiene.
8. En cualquiera de los casos asegure que los y las participantes hayan comprendido los conceptos desarrollados.

Momento 3 – Valoración

9. Para reforzar el análisis, realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Por qué es importante conocer quiénes serán nuestros clientes?
 - b. ¿Por qué será importante segmentar nuestro mercado?
 - c. ¿Para qué nos servirá el poder tener clientes específicos?
 - d. ¿En qué nos ayudaría el realizar las estimaciones de nuestras ventas?
10. Vaya anotando las respuestas resaltando las ideas claves que le ayuden a reforzar el aprendizaje desarrollado en cuanto a la importancia de identificar a nuestros clientes y realizar nuestras estimaciones de ventas.

Momento 4 – Producción

11. Con la participación de todo el grupo y tomando en cuenta uno de los negocios presentados, llene los cuadros restantes de la Tabla N° 7. Por ejemplo, en el cuadro de Productos o Servicios, anote los productos que el negocio ofrece, qué cantidad venderá semanalmente, cuánto costará cada producto y calcule el total de ventas de cada producto, finalmente sume cuanto serán sus ventas semanales.

12. Invite a los y las participantes a pensar en lo desarrollado en la sesión y ahora será hora de pensar en sus propias ideas de negocio.
13. Pida al grupo que saquen sus cartillas y que ubiquen la tabla N° 7 y que tal como se realizó en la sesión lo puedan desarrollar con sus propias ideas de negocios, esto será fundamental para realizar los costos del negocio y también para posibilitar el análisis de ganancias, por ello es importante que lo realicen de la mejor manera posible. Para ello puede otorgar 10 minutos.
14. A manera de ejercicio puede calcular sus ventas mensuales, multiplicando el total de sus ventas semanales por 4, el resultado será su venta mensual.
15. Comparta en plenaria algunos trabajos, pero es importante que desde esta parte ya entrando a los costos del negocio pueda revisar sus trabajos de manera personal para asegurar que la información tenga sentido ya que ello influirá para analizar la viabilidad de los negocios.
16. Para cerrar la actividad reflexione sobre la importancia de hacer estimaciones de ventas en los negocios.

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		=	
		x		=	
Total Ventas					

Lecturas para el Docente 1

QUE 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.

Lecturas para el Docente 2

QUE 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

Algunos puntos centrales para tener en cuenta en el momento de sentarte a proyectar las ventas:

- **Planilla de cálculo.** La herramienta básica para realizar proyecciones es una planilla de cálculo, que te permita analizar las variables de tus costos, relacionar datos y realizar gráficos para visualizar mejor la información. En la presente guía te presentamos una hoja de trabajo para realizar estos cálculos.
- **¿Cuál es el plan?** Las ventas no vienen solas, sino que son en gran parte el resultado de tus acciones de marketing, enmarcadas en tu plan de negocios. Debes tener en cuenta de qué forma las decisiones que estás tomando en otros frentes impactan sobre tus ventas: nuevos productos lanzados, publicidad, ampliación de locales, cambios de personal, etc.
- **Análisis del contexto.** Son muchas las variables externas que pueden modificar el comportamiento de tus ventas. En el contexto más cercano, considera a tus competidores, proveedores y productos sustitutos (o competidores indirectos, como un restaurant y las comideras de la calle). En el entorno más amplio evalúa el desarrollo de la economía, los cambios demográficos y los aspectos legales que pueden impactar en tu negocio.
- **Estima la demanda.** Aunque ya tengas datos previos, el momento de la planificación es una oportunidad para realizar un cálculo base cero. Estima la demanda potencial (el universo de personas que podría comprar tus productos), la demanda objetivo (a cuántos de ellos quieres llegar) y la demanda efectiva (qué porcentaje de la demanda objetivo crees que podrás convertir en clientes).

- Capacidad máxima. Mira hacia dentro y analiza cuál es la cantidad máxima que podrías llegar a vender, si los clientes aparecen. Te ayudará a conocer hasta dónde puede llegar tu negocio con la infraestructura actual. Para crecer más allá de ese punto, será necesario invertir en ampliar tu capacidad o asociarte con terceros.

Considera la estacionalidad. Pocos negocios venden en forma constante a lo largo de todo el año. Analiza tu mercado para identificar altas, bajas y medias temporadas, y tenlo en cuenta en las proyecciones.

Recursos adicionales

Video: Segmentación de mercados y mercado meta

<https://www.youtube.com/watch?v=8oJU73a5o>

TEMA 20

ESTRATEGIAS

PARA LA ATRACCIÓN DE CLIENTES

Resumen

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 pensar en estrategias para la atracción de clientes y de esta manera comunicar lo que es el negocio y productos o servicios ofrece.

Para ello realizaremos un juego de mercado donde se venderá un solo producto, pero los grupos diseñaran formas creativas para atraer a los clientes y diferenciarse de la competencia. Durante esta actividad podremos analizar con los y las participantes la importancia de contar con diversas estrategias de atracción de clientes y la relación con la competencia, entendiendo que los clientes son el motor del negocio y que para conservar e incrementar los mismos se deben poner en marcha diversas estrategias que posibiliten tener una buena salud financiera del negocio.

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.

Materiales:

- Papelógrafos
- Marcadores
- Cinta maskín
- Papel bond de colores
- Dulces
- Billetes de juego de 1, 2, 5 y 10 bolivianos, tomando en cuenta la cantidad de participantes que harán de clientes y calculando a 30 bs. Por cliente.
- Copia de la tabla 8 en papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante para el llenado de la tabla 8

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Juego de Mercado “Venta de Dulces”

17. Como punto de partida, mencione a las y los participantes que en esta sesión seguiremos explorando elementos claves para que un negocio tenga éxito y sea viable, por ello les invitamos a prestar atención a lo que viene y participar de manera activa.
1. Forme 5 grupos de 2 personas y pida que el resto del grupo, espere fuera del salón por el lapso de 10 minutos, para apoyo con el grupo que sale del salón puede nombrar 2 personas de apoyo.
2. Explique a los grupos que se quedaron en el salón que se armara un mercado de dulces y que para ello cada grupo deberá realizar sus propias estrategias para atraer a los clientes de esa manera podrán vender una mayor cantidad de dulces.
3. Entregue a cada grupo 15 dulces para que los puedan vender, el precio al que usted entregara cada dulce es de 5 bolivianos y ellos lo pueden vender al precio que determinen, este precio deberá ser superior al que usted les entregó como proveedor.

4. Otorgue 8 minutos para que puedan crear sus estrategias de venta de la manera más creativa posible, para ello explique que tienen diversos materiales (papel bond de colores, papelógrafos, marcadores) que les ayudara a crear sus carteles, pero además deben crear discursos para captar la atención de los clientes, resaltar beneficios o características de su producto, etc.
5. Al grupo que esta fuera del salón explíqueles lo siguiente: “Ustedes ingresaran a un mercado de dulces y tendrán diversas opciones para comprar, vean que negocio les atrae y realicen la compra según su preferencia en particular, pero tomen en cuenta la compra no debe ser por amistad, sino por preferencia, para ello ustedes tendrán 30 bolivianos”. Entregue a cada participante los 30 bolivianos en billetes de 1, 2, 5 y 10 Bs.
6. Una vez cumplido el tiempo de preparación del mercado, invite a los clientes a ingresar el mercado y deje que interactúen por alrededor de 5 a 7 minutos.
7. Vaya observando todo lo que ocurre y la manera como los negocios ofrecen sus productos, esto será de mucha utilidad durante el análisis de la actividad.
8. Una vez concluido el tiempo, pida que todos y todas se sienten en sus lugares y que los negocios realicen un conteo de las ventas realizadas.
9. En plenaria realice las siguientes preguntas a los clientes:
 - ¿Qué pasó en el juego del mercado?
 - ¿Cómo les fue con sus ventas?, ¿Por qué?
 - ¿Cuáles eran las estrategias que utilizaban los diferentes negocios?
 - ¿Qué les llamó la atención de como atendían los negocios?
10. Vaya anotando las respuestas, resaltando las ideas claves para comprender el concepto de estrategias de promoción.

Momento 2 – Teoría

11. Para reforzar los aprendizajes desarrollados con el juego de mercado, profundice con el grupo sobre qué se entiende por Estrategias de promoción para la atracción de clientes para ello tiene la información sugerida ubicada al final de la actividad.
12. Así mismo relacione esta información con las estrategias desarrolladas en el juego de mercado y complemente con otras estrategias, enfatizando que las estrategias tienen son del tipo táctil, visual y auditivo. Es decir, un cartel es del tipo visual y es importante, pero, la forma como tratamos al cliente y, que le decimos, es una estrategia auditiva pues es lo que el cliente escucha, en cualquier

caso, será importante desarrollar estrategias que se puedan llevar a la práctica y no solo nominales.

Momento 3 – Valoración

13. Para profundizar en el análisis, realice a los clientes las siguientes preguntas:

- **¿Qué les llamo la atención en el juego de mercado?**
- **¿Qué estrategias se podrían haber realizado?**
- **¿Qué faltó a los negocios para mejorar la promoción?**

14. Vaya anotando sus respuestas y aproveche para resaltar la importancia de poner en práctica diversas estrategias de atracción de clientes pues son la manera que tenemos para comunicar que el negocio existe y es una opción para los clientes.

Momento 4 – Producción

15. Coloque la Tabla 8 en papelógrafo o en la pizarra y en base al ejemplo desarrollado para “Café Sereno” vaya pasando la información a la tabla con la ayuda del grupo y asegúrese que todos comprendan el sentido de cada paso para construir la redacción final que es la PROPUESTA DE VALOR.

16. Pida que los y las participantes saquen sus cartillas, ubicando la Tabla 8 y que lo puedan realizar de acuerdo a sus ideas de negocios, recuérdelos que las estrategias deben ser operables por ello lo deberán tratar de realizar lo más específico posible. Para este trabajo puede darles 7 minutos.

17. Vaya acompañando el llenado de tablas y una vez concluido el mismo, comparta con el grupo algunos de los trabajos realizados.

18. Cierre la actividad resaltando la importancia de pensar en varias estrategias para tener mejores opciones de incrementar nuestros clientes, pero se debe tener en cuenta que también se debe cuantificar el costo que supone cada estrategia que se quiere implementar pues ello repercutirá en los costos del negocio.

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).		

Lecturas para el Docente

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 ayudara 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.

TEMA 21

COSTOS DEL NEGOCIO

Resumen

Para un plan de negocios, determinar sus costos es muy importante, ya que ello les permitirá saber cuánto dinero necesitan para implementar su negocio, también les permitirá evaluar la viabilidad del mismo.

Por ello es importante explicar que son los costos de capital y costos operativos, y para facilitar este proceso utilizaremos una historia acerca de la “cafetería de Juana María”, donde las y los participantes mencionan todas las cosas que se requieren en la situación propuesta. Por medio del ejercicio de la historia el ayudará a las y los participantes a llenar dos tablas, los de Costos de capital y Costos Operativos que facilitaran en gran medida la comprensión de los costos de un negocio, aunque en la parte teórica los estaremos relacionando también con lo tradicional que son los costos fijos y costos variables, pero solo como información ya que les resultara más práctico para su aplicación manejarlos de la manera en que presentamos en esta actividad.

De manera general podemos decir que los costos se refieren a la suma de todos los gastos e inversiones que tiene que realizar un emprendimiento para que sus actividades se desarrollen normalmente, en nuestro caso los ordenamos en dos tipos de costos: Costos de Capital que son los que se realizan una sola vez y durarán un buen tiempo y los costos operativos que son los que tendrán que comprar siempre para que el negocio funcione.

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.

Materiales:

- Papelógrafos
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tablas dibujadas de los costos operativos y de capital en papelógrafos (esto lo requerirá para las siguientes actividades)

- Cartilla del participante para el llenado de las tablas 9A y 9B

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Lectura de la historia “JUANA MARÍA CALCULA LOS COSTOS PARA SU IDEA DE NEGOCIO”

1. Para iniciar la actividad, recuerde a los y las participantes que en las anteriores actividades nos enfocamos en realizar las proyecciones de las ventas que tendríamos en nuestros negocios, ahora nos toca conocer cuánto dinero necesitaremos para que nuestras ideas de negocio se lleven a la práctica.
2. Explique al grupo que para esta parte nos ayudará una historia llamada “Juana María realiza sus costos para su idea de negocio” Pida al grupo que tome atención para escuchar la siguiente historia:

JUANA MARÍA REALIZA SUS COSTOS PARA SU IDEA DE NEGOCIO

Juana María se encuentra muy emocionada con la idea de abrir su cafetería cerca de la universidad pues esto le permitirá ser independiente y apoyar a su familia, por ello se puso a investigar acerca de las cosas que necesitaría para abrir su negocio y además saber cuánto dinero le costaría todo lo requerido para iniciar su negocio, ella buscó el apoyo de una amiga llamada Raquel que tenía experiencia en la atención y administración de una cafetería y le pidió que la ayudara a tener una lista de todo lo que requerirá comprar y tener para que su cafetería funcione, su amiga Raquel le dijo que necesitaría como algo básico lo siguiente:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Termos grandes de 20 litros cada uno cuesta 180 Bs. ▪ 1 Caldera grande que cuesta 120 Bs. ▪ 1 cocina pequeña que cuesta 200 Bs. ▪ 1 Cafetera grande que cuesta 80 Bs. ▪ Envases para chocolate, café y azúcar cada uno a 30 Bs. ▪ 1 Cucharon mediano, cuesta 30 Bs. ▪ 2 Barras de chocolate beniano cada una cuesta 10 Bs. ▪ Medio kilo de café le costaría 20 Bs. ▪ 10 libras de azúcar cuestan 25 Bs. ▪ Detergente para vajilla cuesta 18 Bs. Su amiga le dijo que le duraría 1 semana. ▪ Rejilla para secado de utensilios 1 grande cuesta 90 Bs. ▪ 2 docenas de Vasos de plásticos reutilizable cada docena le cuesta 90 Bs. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vasos desechables para chocolate y café 50 unidades le cuesta 20 Bs. ▪ 2 docenas de Platos le cuesta 48 Bs. ▪ 2 paquetes de servilletas cada uno a 5 Bs. ▪ 2 ollas medianas cada uno cuesta 90 Bs. ▪ 3 docenas de cucharillas cada docena a 20 Bs. ▪ 4 azucareras cada una a 15 Bs. ▪ 1 mostrador pequeño le cuesta 200 Bs. ▪ 4 Mesas pequeñas para 4 personas cada mesa con sus sillas le cuesta 200 Bs. ▪ Una radio para la música que le cuesta 300 Bs. ▪ Letrero para la puerta de colgar le cuesta 120 Bs. |
|---|--|

Juana María sabe también que debe adelantar el alquiler del primer mes, eso le costará 600 Bs, sin embargo, el dueño de casa le dijo que la tienda está recién pintada y refaccionada por lo que no deberá invertir en ello, Juana María calculó que abriría 6 días a la semana por lo cual serán 24 días al mes, ella sabe que debe dividir el monto de los gastos mensuales entre 24 días para tener su costo diario.

Así mismo averiguo que la luz le costará un promedio de 60 Bs. al mes por ser una tienda pequeña, el agua deberá pagar también 40 Bs. Y por el uso de Gas domiciliario deberá cancelar un promedio de 30 Bs. al mes.

Juana María sabía que el ambiente es importante, pero se dio cuenta que comprar una radio podía esperar e iba a utilizar una pequeña radio que tenía en su casa, también logró que su tío le preste una pequeña mesa que no la estaba usando, él le dijo que lo podía utilizar por unos 6 meses.

La amiga de Julia María le dijo que conocía una señora que realizaba unas deliciosas empanadas y que ella le podía proveer por mayor, de esa manera no tendría que invertir en otras cosas para producir las empanadas, le dijo que cada empanada le dará a 2 Bs. por lo que para las 50 empanadas necesitará 100 Bs.

3. Una vez concluida la historia, pida a las y los participantes que le ayuden a realizar una lista de todos los materiales e insumos que Juana María averiguo para iniciar su negocio de cafetería.
4. Anote toda la lista no importa que este mezclada entre ambos tipos de costos, ya sea en la pizarra o en un papelógrafo de modo que todos y todas puedan leer claramente.
5. Explique al grupo que en la lista que realizamos tenemos cosas que se requieren comprar una sola vez y podrá durar un tiempo largo y también hay cosas que se requieren comprar cada vez o siempre ya que se necesitan renovar para seguir vendiendo o realizando un servicio.
6. En base a la lista y con ayuda de las y los participantes marque con dos diferentes colores de marcador los materiales que se requieren comprar una sola vez, y mencione que a esos artículos les llamaremos **COSTOS DE CAPITAL**, mientras que a los otros artículos que están marcados con diferente color y que debemos comprar cada vez, lo llamaremos **COSTOS OPERATIVOS**.

Momento 2 – Teoría

7. Para reforzar ambos conceptos explique en base a la siguiente información:

QUE SON LOS COSTOS OPERATIVOS Y DE CAPITAL

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 periodo de tiempo

8. Explique además a los participantes que hay otras maneras de realizar los costos como son los Costos Fijos y Costos Variables que tiene relación con lo que nosotros denominamos Costos Operativos y para los Costos de Capital los pueden denominar Costos de Inicio, sin embargo, de la manera que esta propuesta la actividad es muy práctica y toma en cuenta ambos costos para que sea fácil de aplicar y utilizar. Para comprender mejor esta diferencia en las lecturas para el docente también está la información base de estos costos.
9. Aclarado este punto, coloque en la pizarra las tablas dibujadas previamente de costos de capital y operativos de manera que todo el grupo puedan verlo.
10. Pida a los y las participantes que observen nuevamente la lista de los artículos que Juana María necesita y de esta lista ahora trasladaremos todos los costos de capital a la Tabla 9A MIS COSTOS DE CAPITAL, vaya trasladando y colocando los costos correspondientes, al final sume los costos para obtener el total de los Costos de Capital.
11. De igual forma, pida a las y los participantes que le ayuden a trasladar los costos operativos que estén en la lista y colocarlos en la Tabla 9B MIS COSTOS OPERATIVOS, colocando también los respectivos precios a cada uno de los artículos debiendo al final realizar la suma para obtener el total de Costos Operativos.

Momento 3 – Valoración

12. Una vez que tenga ambas listas con sus montos totales correspondientes, Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - a. ¿Por qué es importante conocer estos costos?
 - b. ¿Cómo podemos tener mayor precisión de lo que necesitamos y cuánto dinero necesitaríamos para ello?
 - c. ¿Qué pasa si no le damos la seriedad que corresponde al cálculo de los costos?
13. Vaya anotando las respuestas y resaltando la importancia que tiene el cálculo adecuado de los costos de capital y operativos para evaluar la viabilidad del negocio y también para garantizar que funcione de manera adecuada, de otro modo el plan de negocio no será real sino subjetivo, por lo tanto, no será viable pues representa un alto riesgo de fracaso, por ello se debe tomar un tiempo para hacer los cálculos adecuados.

Momento 4 – Producción

14. Una vez realizado el ejemplo, pida que las y los participantes puedan sacar sus cartillas y en

principio realicen una lista general con todos los artículos que requieren y que puedan colocar los costos de los artículos que saben, para los demás artículos deberán realizar las averiguaciones correspondientes para obtener el dato lo más exacto posible, explique que una vez tengan la lista con los precios reales los puedan trasladar a las 2 tablas de costos de capital y costos operativos de sus ideas de negocio, este trabajo lo presentaran en la siguiente sesión.

15. Apoye a las y los participantes en la realización del listado general y asegúrese que comprendan la diferencia entre costos de capital y costos operativos para que puedan llenar las dos tablas en sus hogares.
16. Es posible que en algunos casos no se tenga una información exacta del listado en ese caso, sugiera que identifiquen a una persona que tenga mayor experiencia en ese tipo de negocio.

Lecturas para el Docente

QUE 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.

Que 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 periodo de tiempo

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		=	
		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		=	
		x		=	
TOTAL COSTOS OPERATIVOS					

TEMA 23

COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO

Resumen

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 estableceremos el costo 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.

Así mismo en esta actividad, considerarán si sus costos de inicio del negocio son muy altos y a partir de ello podrán realizar ajustes que les permitan reducir algunos costos y tener la posibilidad de iniciar el negocio con menos dinero.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Las tablas trabajadas de Costos de Capital y Operativos de la anterior actividad
- La tabla 9C Mis Costos de Inicio dibujada en un papelógrafo o en la pizarra
- Cartilla del participante para la tabla 9C

Tiempo:

20 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: “Analizando nuestros costos operativos y de capital”

1. Para comenzar explique a los y las participantes: “Ahora que hemos podido calcular nuestros costos de capital y costos operativos, estamos listos para realizar el cálculo de nuestros Costos de Inicio del negocio y poder definir acciones reducir los mismos en caso de que estos sean muy altos.”
2. Coloque en la pizarra el papelógrafo de la Tabla “Mis costos de inicio del negocio”, de manera que los y las participantes puedan verla claramente.
3. Explique que, con el fin de calcular los Costos de Inicio del Negocio, usted debe sumar los Costos de Capital y los Costos Operativos.
4. Tomando el ejemplo de Juana María y su cafetería, transfiera los totales para los Costos de Capital y los Costos Operativos a la Tabla “Mis costos de inicio del negocio”, según se indica en el ejercicio anterior de manera que todos puedan ver la secuencia.

Momento 2 – Teoría

5. Explique a los y las participantes que el grupo acaba de trabajar en algunos conceptos de negocios muy importantes como son los Costos. Tome un tiempo para repasar los términos una vez más, además tome un tiempo para aclarar responder cualquier pregunta o duda que puedan tener al respecto.
6. Discuta los términos de abajo con los participantes en relación con el trabajo que ellos acaban de completar. Asegúrese de que todos se sientan familiarizados con estos términos antes de seguir adelante

- Costos de Capital: el costo total de los artículos que usted necesita comprar Una sola Vez y duraran 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)

7. Resalte también la importancia de generar estrategias y acciones que se pueden realizar para reducir el costo de inicio, por lo general donde nos debemos centrar para ello es en la reducción de los Costos

de Capital y para ello es importante entender que en un negocio no tiene que ser todo nuevo y además se debe priorizar al inicio lo esencial para iniciar, en cambio los costos operativos tienen que ver con la parte productiva por lo cual no es muy conveniente reducirlo mucho ya que se podría afectar a la calidad del producto o servicio.

Momento 3 – Valoración

8. Reflexione con el grupo acerca de los siguientes aspectos:
 - a. ¿Por qué es importante realizar un análisis de los costos?
 - b. ¿Es posible comenzar un negocio con poco dinero?
 - c. ¿Qué podríamos hacer para reducir algunos costos?
 - d. ¿Qué opinan acerca de no reducir los costos operativos?
9. Vaya anotando las respuestas y resaltando sus ideas, valorando sobre todo el cuidado que se debe tener al momento de priorizar costos pues no debe afectar a la calidad de nuestros productos o servicios, al mismo tiempo es importante generar estrategias para reducir los costos de capital en base a apoyos y priorización que se pueda conseguir.

Momento 4 – Producción

10. Pregunte a las y los participantes: “¿Tienen ustedes el dinero que necesitan para iniciar su negocio?”
Note que la mayoría de las y los participantes probablemente no tienen suficiente.
11. Explique lo siguiente: “Muchas veces para iniciar un negocio, no tenemos el dinero suficiente para comenzar como quisiéramos, pero como vimos con la historia de Juana María, podemos realizar un ejercicio de analizar, que cosas de nuestra lista de Costos de Capital y de los Costos Operativos son realmente necesarios o podemos reducir esos costos si tenemos otras estrategias para conseguirlos”
12. Explore con los participantes estas opciones las mismas pueden ser: “prestarse alguno de los materiales de sus familiares” “reparar algunas cosas que parecen viejas” “no comprar lo que no es realmente necesario para iniciar” “comprar a medio uso”, etc.
13. Pida a los participantes que vuelvan a ver su trabajo, si fuera necesario, motive a que busquen alternativas para disminuir sus Costos de Inicio de Negocios.
14. Visite a las y los participantes para dar la asistencia requerida.
15. Comparta con el grupo algunos trabajos desarrollados en base al trabajo de la anterior jornada y la tarea pendiente de los costos operativos y de capital, aproveche este espacio para ver la coherencia de los

trabajos.

16. Valore las opiniones y cierre la actividad enfatizando la importancia de conocer los costos de un negocio.

Lecturas para el Docente

COSTOS DE INICIO DE NEGOCIO

- **Costos de Capital:** el costo total de los artículos que usted necesita comprar Una sola Vez y duraran 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)

TABLA 9C

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

Resumen

Después de haber establecido cuánto dinero requieren para iniciar sus negocios en base a los costos operativos y de capital, ahora será necesario saber cómo se realiza el análisis para saber si el negocio tendrá ganancias. Esto lo realizaremos a través de la secuencia de la historia de Juana María y su cafetería. Para ello en la actividad se presenta diferentes escenarios para que las y los participantes conozcan la fórmula para el cálculo de ganancias y mediante ello ayuden a determinar las ganancias de Juana María. Al finalizar aplican este ejercicio con sus propias ideas de negocio.

Objetivo:

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

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tabla dibujada en la pizarra de las ganancias que ayude a analizar los escenarios de ganancias que se presentan.
- Cartilla del participante para el llenado de la Tabla 10 Ganancias

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Escenario de Ganancias “JUANA MARIA Y SU CAFETERÍA”

1. Para comenzar la sesión explique a las y los participantes lo siguiente: “como vimos en la anterior actividad nuestra idea de negocio ya tiene mejor estructura con el establecimiento de los costos de inicio, pues con ello conocemos cuánto dinero necesitamos para iniciar nuestro negocio, ahora

podemos avanzar y ver si nuestro negocio ganara dinero o no”

2. Pregunte a las y los participantes: ¿Cómo podemos saber si nuestro negocio, gana o pierde dinero?
3. Vaya anotando sus respuestas y a partir de las mismas explíqueles que para el cálculo de ganancias existe una fórmula muy sencilla, a continuación, la presentamos:

$$\text{VENTAS} - \text{COSTOS OPERATIVOS} = \text{GANANCIAS}$$

3. Explique al grupo que esta fórmula es muy importante en los negocios ya que les ayuda a determinar cuánto dinero está ganando o perdiendo el negocio.
4. Indíqueles que ahora verán algunos escenarios en los cuales practicaremos la aplicación de esta fórmula para ver como son las ganancias de Juana María.
5. Realice con todo el grupo el primer ejercicio, denominado Escenario de ganancias 1, aplicando la fórmula para que todo el grupo este claro para realizar el cálculo de ganancias.
6. Divida a las y los participantes en tres grupos. Entregue a cada grupo un escenario de ganancias distinto. Pida que cada grupo revise su Escenario de Ganancias y realicen el ejercicio aplicando la fórmula.
7. Una vez que los grupos han realizado el cálculo de ganancias de sus escenarios, pídale que presenten los trabajos en plenaria.
8. Aproveche cada escenario para analizar las diferentes situaciones, luego de cada presentación. Algunas de las posibles preguntas para iniciar las discusiones son las siguientes:
 - Escenario de Ganancias #2: “¿Cuáles fueron los motivos para que las Ganancias de Juana María decrecieran?”
 - Escenario de Ganancias #3: “¿Cómo cambiaron las Ganancias de Juana María cuando aumentaron sus Costos Operativos?”
 - Escenario de Ganancias #4: “¿Cómo cambiaron las Ganancias de Juana María cuando ella aumentó el precio de venta?”

Momento 2 – Teoría

9. A partir de los trabajos realizados, explique que las Ganancias de un negocio por lo general no son fijas y que dependiendo de varios factores pueden variar, tal como lo vimos en los diferentes escenarios, uno de los factores puede ser la cantidad de ventas de cada jornada, de igual manera los costos operativos que pueden bajar o aumentar eventual o permanentemente, también puede cambiar por eventos temporarios como ser una feria, un contrato, problemas sociales, etc. Por esta razón es importante

que podamos prever e ir guardando siempre una reserva en épocas altas para compensar las bajas ganancias o pérdidas en épocas bajas.

10. Así mismo aproveche para resaltar la importancia de contar con estrategias que permitan que los cambios no sean constantes o muy brusco, por ejemplo, buscar contratos fijos, buscar proveedores de confianza,

Momento 3 – Valoración

11. Realice al grupo la siguiente pregunta:
 - a. ¿Por qué es importante estar atentos al comportamiento que tendrá la ganancia de nuestro negocio?
 - b. ¿Por qué es importante tener estrategias de ventas y proveedores para cuidar la salud financiera del negocio?
 - c. ¿Por qué es importante realizar siempre los cálculos de ganancias antes de disponer de dinero del negocio?
12. Vaya anotando las respuestas y resalte la importancia de ir calculando las ganancias para estudiar el comportamiento del mercado con relación a nuestro negocio, de esta manera poder generar estrategias para mejorar las ganancias y reducir al mínimo las pérdidas.

Momento 4 – Producción

7. Pida a las y los participantes que busquen en sus cartillas la Tabla 11 “Mis ganancias”, para el llenado tienen que revisar la tabla de Costos Operativos y la tabla de ventas y copien los resultados finales en las casillas que corresponden.
8. Ahora pida que calculen sus Ganancias restando los Costos Operativos de sus Ventas, tal como hicieron en el ejercicio.
9. Socialice algunos trabajos realizados y reflexione sobre la importancia de conocer esta regla de oro para hacer negocios y saber cuánto dinero puede disponer para gastarlo o ahorrarlo y cuánto dinero debe conservar para mantener el negocio.

ESCENARIOS DE GANANCIAS

ESCENARIO DE GANANCIAS 1

Juana María va al mercado a realizar sus compras para su negocio y gasta 228.5 Bs. Ella prepara 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate, además compra las 50 empanadas.

Por la tarde abre su cafetería para vender sus productos y logra vender los 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate a 2,5 Bs. cada taza y 50 empanadas a 3 Bs. cada una.

¿Podrían ayudar a Juana María a calcular sus ganancias del día?

ESCENARIO DE GANANCIAS 2 - “Las Ventas de Juana María decrecen”

Juana María va al mercado a realizar sus compras para su negocio y gasta 228.5 Bs. Ella prepara 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate, además compra las 50 empanadas.

Por la tarde abre su cafetería para vender sus productos, pero solo logra vender ese día 30 vasos de café y 45 vasos de chocolate cada uno a 2,5 Bs. cada taza y 40 empanadas a 3 Bs. cada una.

¿Podrían ayudar a Juana María a calcular sus ganancias del día? ¿Por qué cambiaron?

ESCENARIO DE GANANCIAS 3 - “Los Costos Operativos aumentan”

Juana María va al mercado a realizar sus compras y sus proveedores le avisan que los costos del azúcar subieron a 30 Bs. las 10 libras y el chocolate subió a 12.5 cada barra y el café el medio kilo a 25 Bs. Por todo ello sus costos operativos ahora serán de Bs. 243.5.

Ella prepara 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate, además de las 50 empanadas.

Por la tarde abre su cafetería para vender sus productos y logra vender los 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate a 2,5 Bs. cada taza y 50 empanadas a 3 Bs. cada una.

¿Podrían ayudar a Juana María a calcular sus ganancias del día? ¿Por qué cambiaron?

ESCENARIO DE GANANCIAS 4 – “Juana María incrementa el precio de venta”

Juana María va al mercado a realizar sus compras y gasta en sus costos operativos Bs. 243.5. Ella prepara 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate, además de las 50 empanadas. Cómo se incrementaron sus costos operativos, ella decide incrementar el precio del café y chocolate a 3 Bs. la taza.

Por la tarde en su cafetería, ella logra vender las 50 tazas de café y 50 tazas de chocolate a 3Bs. cada taza y las 50 empanadas a 3 bs. cada una.

¿Podrían ayudar a Juana María a calcular sus ganancias del día? ¿Por qué cambiaron?

TABLA 10

ESTIMANDO MIS GANANCIAS

Mi Idea de Negocio:

Total de Ventas: (Tabla 7)

—

Costos Operativos: (Tabla 9B)

=

Ganancias:

Lecturas para el Docente

QUE 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.

TEMA 25

DISTRIBUCIÓN

DE LAS GANANCIAS - PRESUPUESTO

Resumen

Una vez que hemos establecido cuales son las ganancias del negocio en un periodo determinado, será importante hacer una distribución de ese dinero a través de un presupuesto básico, esto es importante principalmente para que el emprendedor se habitué a controlar sus gastos y conservar un poco de dinero al final de un determinado tiempo. En ocasiones se piensa que elaborar un presupuesto es hacer recortes o hacer mucho con poco dinero. Pero lo cierto es que, un presupuesto nos permite administrar los ingresos de tal forma que no haya un déficit al final del mes.

Para aprender a presupuestar, tomamos como ejemplo la historia de Juana María y su cafetería, y llenamos la tabla N°11 que nos permitirá distribuir sus ganancias obtenidas, de esta manera los y las participantes podrán realizar sus propios presupuestos en base a sus ganancias estimadas.

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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Tabla dibujada en la pizarra del presupuesto que ayude a analizar los escenarios de distribución de ganancias que se presentan.

- Cartilla del participante para el llenado de la Tabla 11 Ganancias

Tiempo:

40 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Escenario de Distribución de Ganancias “JUANA MARIA Y SU CAFETERÍA”

1. Para comenzar la actividad explique a las y los participantes que el cálculo de ganancias es fundamental para cualquier negocio, ya que ello nos dice la cantidad de dinero que podemos disponer, ahora será importante tomar decisiones sobre como lo vamos a gastar o distribuir.
2. Mencione al grupo que esto lo realizaremos a través de la historia de Juana María y como distribuye sus ganancias que tiene de su negocio de cafetería, para ello debemos estar atentos a la historia ya que luego estaremos utilizando una herramienta para ordenar esa información.
3. Una vez realizada la lectura, reflexione sobre el primer escenario de distribución de Juana María y las prioridades que debe tomar para poder hacer un presupuesto.
4. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué Juana María hace su presupuesto de esa manera?
 - ¿Qué tendría que hacer Juana María para aumentar sus ganancias?
5. Una vez más, realice la lectura del escenario de distribución 2 y reflexione con el grupo acerca de las ganancias que obtuvo Juana María esta semana y cómo fue tomando la decisión de distribución de sus ganancias.
6. Realice las siguientes preguntas:
 - ¿Ahora que Juana María obtuvo mayor ganancia, qué otras cosas aumentaron como necesidad?
 - ¿Por qué es importante separar dinero para tener un ahorro?

Momento 2 – Teoría

7. A partir de los escenarios de distribución realizados, explique al grupo que la distribución de los ingresos recibe el nombre de Presupuesto, que básicamente nos ayuda a distribuir el dinero que

recibimos por concepto de ganancias de un tiempo determinado y que debe servir para cumplir con ciertas obligaciones pero también para cumplir con ciertas metas que tenemos, por ello el destinar un poco de dinero a cada rubro determinado permite satisfacer varias necesidades y fortalece nuestra salud financiera como negocios y como personas.

8. Dentro del presupuesto a realizar es importante considerar al ahorro como una estrategia de previsión ante cualquier eventualidad.

Momento 3 – Valoración

9. Realice al grupo las siguientes preguntas:
 - d. ¿Cómo nos ayuda el realizar una distribución de nuestras ganancias?
 - e. ¿Qué podría pasar con nuestros negocios, si no realizamos una distribución de los ingresos?
 - f. ¿Qué consejos podríamos dar a los futuros emprendedores para tener una buena salud financiera de sus negocios?

Momento 4 – Producción

10. Pida al grupo sacar sus cartillas del participante y ubicar la tabla 11 Mi presupuesto y en base a la tabla 10 Mis ganancias deberá realizar una distribución de las ganancias obtenidas, acompañe este proceso.
11. Comparta con el grupo algunos trabajos realizados y reflexione acerca de sus presupuestos y cómo han priorizado sobre esa distribución.
12. Agradezca a todos y todas por la participación en la actividad.

ESCENARIOS: HISTORIA DE JUANA MARÍA Y SU PRESUPUESTO

Escenario 1: Juana María logró iniciar su propio negocio de cafetería y ahora está comenzando a ganar dinero, por esta razón ella piensa cómo va a distribuir la ganancia que está obteniendo entre las obligaciones que tiene y por ello decide realizar una lista de prioridades, ella debe separar dinero para sus costos de vida, también debe separar una deuda de Bs. 2800 que le debe devolver a su tío en 2 meses, además debe enviar dinero a su familia que están pasando necesidades.

Ella está consiguiendo vender 50 vasos de café y 50 vasos de chocolate a 2,5 cada uno y 50 empanadas a 3 Bs. cada una, además sus costos operáticos son de Bs. 228.5, obteniendo así una ganancia diaria de Bs. 171.5, ella decidió repartirlos de la siguiente manera:

Préstamo 60 Bs., Costos de Vida 60 Bs., Apoyo a su familia 50 Bs., Ahorro 1.5

¿Podrían ayudar a Juana María a realizar su presupuesto?

Escenario 2: Juana María sabe que debe incrementar sus ganancias porque además subieron sus costos operativos y el dinero que manda a su familia no es suficiente, además necesita dinero para estudios y desea hacer crecer su negocio por lo cual le gustaría comenzar a ahorrar dinero para luego reinvertir en su negocio, por ello decide incrementar el precio del café y chocolate a 3 Bs. cada taza y mantener el precio de la empanada a 3 Bs. Ella está logrando vender sus 50 tazas de café y 50 tazas de chocolate a 3 Bs. cada taza pues los estudiantes se sienten satisfechos con los productos, también vende sus 50 empanadas a 3 Bs. cada una. Ella ahora está gastando en sus costos operativos Bs. 243.5, por lo cual ahora su ganancia es de Bs. 206.5, ella después de analizar sus prioridades decide distribuirlos de la siguiente manera:

Pago a préstamo 60 Bs., Costos de Vida 60 Bs., Apoyo a su familia 70 Bs., Estudio 10 Bs. y Ahorro para reinversión 6.5 Bs.

¿Podrían ayudar a Juana María a realizar su presupuesto?

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

Lecturas para el Docente

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.

TEMA 26 – PLANES DE NEGOCIO

Resumen

Ahora que estamos hemos llegado al final del curso, es hora de ensamblar todos los temas desarrollados en esta unidad, para de esta manera las y los participantes tengan ya sus planes de negocio. Esto puede hacerse de tal manera que motive y guíe a las y los participantes hacia el logro de sus metas.

Esta actividad se centra en el llenado de un pequeño documento denominado “Plan de Negocio”, el mismo reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio o emprendimiento económico, al mismo tiempo conocer los lineamientos generales para ponerlo en marcha, la información contenida es producto de todas las anteriores tablas que se desarrollaron a lo largo del curso, donde cada uno y una de las participantes fueron realizando un aspecto concreto del plan de negocio.

Un plan de negocios, es un documento fundamental para tener la posibilidad de buscar financiamiento, socios o inversionistas ya que permite ver la consistencia y coherencia de la idea 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.

Materiales:

- Papelógrafos o pizarra
- Marcadores
- Cinta maskín
- Cartillas del participante para el llenado del plan de negocios

Tiempo:

60 minutos

Desarrollo

Momento 1 – Práctica: Una mirada general a la información disponible

1. Para comenzar la actividad explique a las y los participantes: “Hasta aquí ustedes han generado toda la información necesaria para dar consistencia a sus ideas de negocios, por ello ahora están listos para elaborar sus Planes de Negocios”
2. Pida que las y los participantes saquen sus cartillas y revisen sus tablas de la unidad de planes de negocios, y se aseguren que tengan la información requerida en cada una de ellas.
3. Es muy importante para darle valor a esta parte que los y las participantes puedan visualizar un posible futuro ya al mando de sus negocios, esto hará que el proceso tenga un sentido, para ello haremos un ejercicio.
4. Pida a las y los participantes que cierren sus ojos. Ahora trabaje con el grupo su respiración e indíqueles que viajaremos un poco en el futuro y usted estará guiando ese viaje para es muy importante que se puedan visualizar en base a las afirmaciones que usted diga.
5. Lea en voz alta las siguientes afirmaciones con tono tranquilo y despacio, de manera que las y los participantes tengan tiempo de pensar en ellas:
 - Imagínate a ti mismo como dueño/a de un negocio. Estás manejando el negocio que seleccionaste durante este curso.
 - Tú has estado manejando tu negocio por muchos meses. Ahora has llegado a alcanzar la Meta de Negocios que tú mismo/a te propusiste. Te sientes feliz y orgulloso/a de ti mismo/a.

- Tú estás produciendo suficiente dinero para pagar tus Costos de Vida personales y tus Costos Operativos del Negocio. También te sobra un poco de dinero cada semana para utilizarlo en las cosas que desees.
 - **¿Qué vas** a hacer ahora? Piensa en las opciones. (haga una pequeña pausa para que lo piensen)
 - **¿Qué vas** a hacer ahora que alcanzaste la estabilidad de tu Negocio? (De a los participantes un tiempo para pensar).
 - Ahora te ves nuevamente en tu negocio y te das cuenta que este negocio te está permitiendo realizar varias cosas que querías y por ello te sientes con mucha energía positiva para hacerlo crecer y mejorar. Ahora iremos retornando nuevamente a este tiempo y vamos entrando nuevamente al salón, ahora ira abriendo lentamente los ojos.
6. Pregunte a las y los participantes: “¿Qué se imaginan ustedes haciendo luego de que hayan logrado que su Negocio sea estable?”.
 7. Vaya anotando las opiniones en la pizarra o en un papelógrafo, e invite a poner en práctica lo imaginado, a partir de realizar acciones por ejemplo el crear inicialmente un plan de negocios.

Momento 2 – Teoría

8. Aproveche las opiniones e ideas que anotó en la primera parte y resalte la importancia del primer paso que en este caso es la elaboración del plan de negocio, el mismo que no es solamente un documento con información cualquiera, al contrario un plan de negocio es la concreción de una idea que toma cuerpo y consistencia a partir del proceso de planificación e investigación realizado, por ello este documento mostrara no solo información general de la idea de negocio, sino que contiene estrategias de captación de clientes, promoción, costos necesarios entre otros aspectos importantes y que permiten visualizar la idea de una manera lógica y coherente.
9. Así mismo comparta con el grupo sobre la utilidad que puede tener un plan de negocios para la búsqueda de financiamiento pues permite ser evaluado para su consideración a posibles fuentes como son los fondos semilla, concursos, búsqueda de socios inversionistas, apoyo y financiamiento de familiares y amigos, programas de apoyo a emprendimientos del gobierno, entre otros.
10. Por ello, resalte la importancia del cuidado que debemos tener al colocar la información en cada aspecto del plan, pues al verlo de manera integral uno puede diferenciar entre alguien que lo hizo sin un proceso de investigación de uno que si lo hizo.

Momento 3 – Valoración

11. A partir de la información compartida, realice al grupo la siguiente pregunta: ¿Qué ventajas se

podría tener al presentar una idea de negocio de manera estructurada en un plan de negocio?

12. A partir de sus respuestas, valore el esfuerzo que hicieron durante el curso en la estructuración del plan de negocio.
13. Ahora, Pregunte al grupo: “¿Creen ustedes que su negocio será exitoso?”
14. Use los comentarios de los participantes para iniciar una conversación sobre lo que haría que sus negocios tuvieran éxito. En plenaria discuta los siguientes puntos, los cuales tienen una influencia directa en el éxito de un negocio:
 - Existe demanda para sus productos o servicios.
 - Ellos tienen las habilidades para satisfacer la demanda.
 - Ellos podrían mantenerse en el negocio incluso si otros negocios estuvieran vendiendo los mismos productos o servicios.
 - Ellos podrían producir suficiente ganancia para vivir y continuar con sus negocios.
15. A partir de sus respuestas, resalte la importancia de la planificación no solo con el plan de negocios, también se debe planificar el proceso de implementación y funcionamiento, de esa manera harán que su negocio tenga mayores posibilidades de éxito.

Momento 4 – Producción

16. Una vez que han verificado que las tablas están con la información requerida, pida ubiquen en sus cartillas la actividad denominada “Mi plan de Negocio” y que la iremos armando bajo el siguiente orden:
 - Paso 1: Datos generales. El mismo tiene que ver con el nombre que tendrá el negocio, nombre de los socios o propietarios, número telefónico oficial, correo electrónico, Redes sociales de contacto. Así mismo una breve presentación del negocio, la ubicación identificada y croquis del negocio.

Posteriormente colocaremos los productos o servicios que ofertan, también las habilidades tanto generales como específicas que tiene y por último colocar el objetivo del negocio y los resultados esperados.

- Paso 2: Costos y Ventas del Negocio: En esta parte se colocarán los costos operativos y capital que están descritas en las tablas 9A, 9B y 9C, Así mismo las ventas proyectadas descritas en la tabla 7. Posteriormente colocar cuáles serán las Ganancias estimadas descritas en la tabla 10.
- Paso 3: Promoción del negocio: En esta parte deberán colocar la identificación de los clientes, también desarrollada en la Tabla 7, También colocar las estrategias de promoción propuestas y la propuesta de valor que están en las Tablas 6 y 8.

17. Para finalizar la actividad felicite a todo el grupo resaltando el proceso desarrollado.

Lecturas para el Docente

QUE ES UN PLAN DE NEGOCIOS

Podemos definir al plan de negocios, como un documento escrito que define con claridad los objetivos de un emprendimiento y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía su compañía.

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 aumentaran la probabilidad de éxito en un nuevo negocio o mejorara 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 sólo a cálculos económicos y números, sino también las estrategias de administración y mercadeo.

La información cuantitativa debe estar sustentada en propuestas estratégicas, comerciales, de operaciones y de recursos humanos.

TABLA 12

MI PLAN DE NEGOCIOS

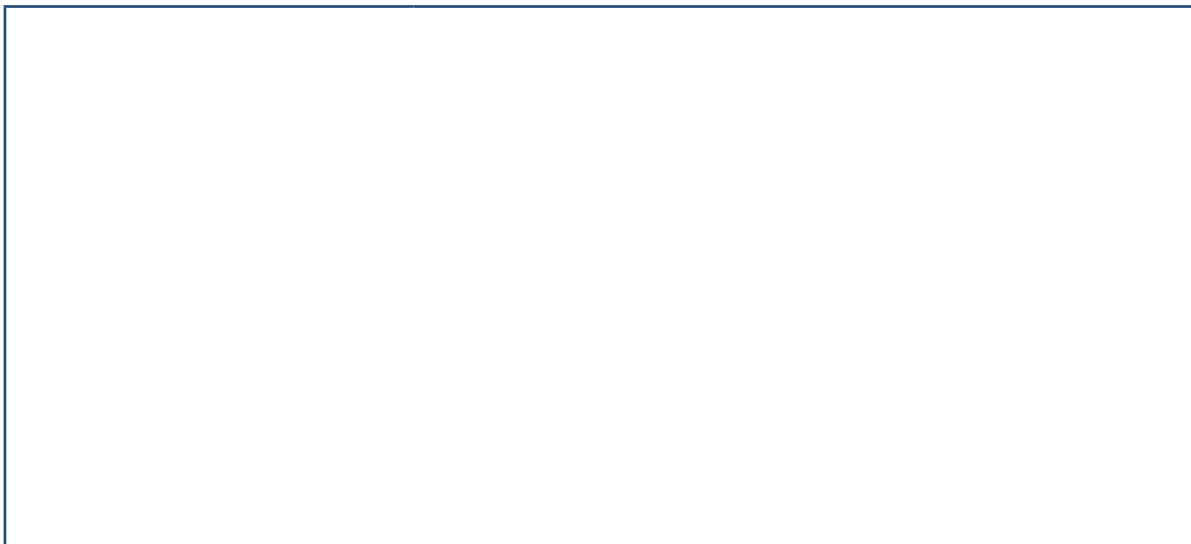
1 – DATOS GENERALES DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES

NOMBRE DEL NEGOCIO:	
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
CÉDULA DE IDENTIDAD DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
TELÉFONO /CELULAR DE CONTACTO:	1. 2. 3.
CORREO ELECTRÓNICO:	1. 2. 3.

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO DEL EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORES:	1. 2. 3.
NOMBRE DEL ASESOR O TÉCNICO RESPONSABLE DEL ACOMPANAMIENTO:	

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 SERAN MIS CLIENTES :	
---------------------------------	--

POR QUÉ COMPRARÍAN MI PRODUCTO O SERVICIO:	
--	--

MARKETING DEL NEGOCIO – (Tablas 5 Y 8)

ESTRATEGIAS PARA PROMOCIONAR EL NEGOCIO:	
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?:	

