



mariaMarina  
FOUNDATION



# CARTILLA EDUCATIVA EN EMPODERAMIENTO ECONÓMICO







mariaMarina  
FOUNDATION

## CREDITOS

Mons. Jesús Galeote Tormo O. F. M  
**Obispo Presidente de Pastoral Social Caritas Bolivia**

Elizabeth Zabala Torres  
**Secretaria Ejecutiva Pastoral Social Caritas Bolivia**

**Elaboración:**

Carlos Tomas Ribera Arismendi  
Coordinador - Programa Economía Solidaria - Pastoral Social Caritas Bolivia

**Revisión:**

Elizabeth Zabala Torres  
Secretaria Ejecutiva Pastoral Social Caritas Bolivia

**Diseño y diagramación:**

Álvaro Benjamín López Molina  
Comunicador - Pastoral Social Caritas Bolivia

**Impresión: GRAFICARTE**

La Paz, Bolivia  
2023

## INTRODUCCIÓN

Esta cartilla educativa “EMPODERAMIENTO ECONÓMICO”, ha sido elaborada pensando en personas como tú, que logran cambiar las adversidades que pueden estar rodeando sus vidas, a través del potenciamiento de cualidades como la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo, la perseverancia, la creatividad, el dinamismo, la asunción de riesgos, el espíritu de superación, la confianza en sí mismo y la capacidad de decisión.

Cambiar un entorno adverso, es una decisión importante y trascendental que puede cambiar y determinar tu futuro, y que necesariamente debe ser acompañada de procesos de fortalecimiento de una serie de aspectos que son educables y que caracterizarán, la forma en que deberás desenvolverte, actuar y participar en un proyecto de formación, de emprendedurismo o incluso de situaciones de la vida cotidiana, logrando la seguridad personal que en algún momento olvidaste.

El contenido de la Cartilla, está presentado de una manera didáctica, sencilla y práctica, de manera que su lectura fácil y amena, te permita adentrarte en todas y cada una de sus páginas entendiendo e interpretándolo, de tal manera que se convierta en una de tus herramientas de consulta rápida y cotidiana.

Para facilitar su manejo, está dividida en ejes temáticos, mismos que se distribuyen en seis unidades que son:

- Educación Financiera
- Características de emprendedurismo personal
- Ética del carácter
- Empleabilidad
- Visión Global del Negocio
- Planes de Negocio

Esperamos que el presente material sea para ti un soporte que te permita alcanzar tus objetivos y desarrollar tus habilidades y tu creatividad para sentar las bases de verdaderos cambios en tu vida.



# CONTENIDO

## OBJETIVO GENERAL

Promover el emprendimiento y las capacidades de inserción laboral, de personas que tomen la decisión de hacer cambios positivos en sus vidas, a través del fortalecimiento de sus capacidades y habilidades personales, que les permitan ser protagonistas de la reconstrucción o construcción de sus proyectos de vida.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Dotar de conocimientos básicos de prácticas emprendedoras, nociones de empleabilidad y gestión de negocios, para ser aplicadas en la vida cotidiana.
2. Fortalecer las habilidades y capacidades de empleabilidad, para optar por empleos dignos o iniciativas económicas por cuenta propia, que permitan lograr empoderamiento económico

### UNIDAD 1 CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

-En esta Unidad encontrarás herramientas que te permitirán realizar una auto evaluación crítica de tus comportamientos y actitudes y como las debes de potenciar.

### UNIDAD 2 ÉTICA DEL CARÁCTER

-Los valores éticos de las personas emprendedoras, son la clave para lograr la confianza de quienes estén dispuestos a apoyar emprendimientos o brindar oportunidades de empleabilidad.

### UNIDAD 3 EDUCACIÓN FINANCIERA

-Esta Unidad te permitirá desarrollar conocimientos básicos en el tema financiero y adquirir actitudes y hábitos de ahorro con visión de futuro.

### UNIDAD 4 EMPLEABILIDAD

-El fortalecimiento de competencias blandas de empleabilidad, te permitirán adquirir otras herramientas con las cuales podrás insertarte en trabajo y progresar en el mismo.

### UNIDAD 5 VISIÓN GLOBAL DEL NEGOCIO

-En esta unidad encontrarás las nociones básicas que te permitirán desarrollar un negocio propio, su estructura, recursos y factores que intervienen e influyen en el para su éxito.

### UNIDAD 6 PLAN DE NEGOCIO

-Aquí encontrarás las herramientas necesarias para elaborar un Plan de Negocios que contenga criterios en mercado, planificación de la producción, cálculo de costos, precios, volúmenes de ventas y presupuestos, para ponerlos en práctica en tu emprendimiento.

**UNIDAD**

**1**

# **CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS**



# CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

## OBJETIVO:

Fortalecer el espíritu emprendedor a través de la autoevaluación crítica de comportamientos y actitudes y el potenciamiento de las mismas.

## PERFIL:

• Conocerás las bases para convertirte en una persona con actitud emprendedora, espíritu crítico, positivo, de autoconfianza y creatividad y podrás desempeñarte en cualquier ámbito de empleabilidad o emprendedurismo que te permitan tus capacidades, ya sea en un rol de dependiente o en un rol independiente o por cuenta propia.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

### ¿Qué es el emprendedurismo?

- El Emprendedurismo es una actitud, que se sustenta en un conjunto de características que se desarrollan, fortalecen o se cultivan en una persona.

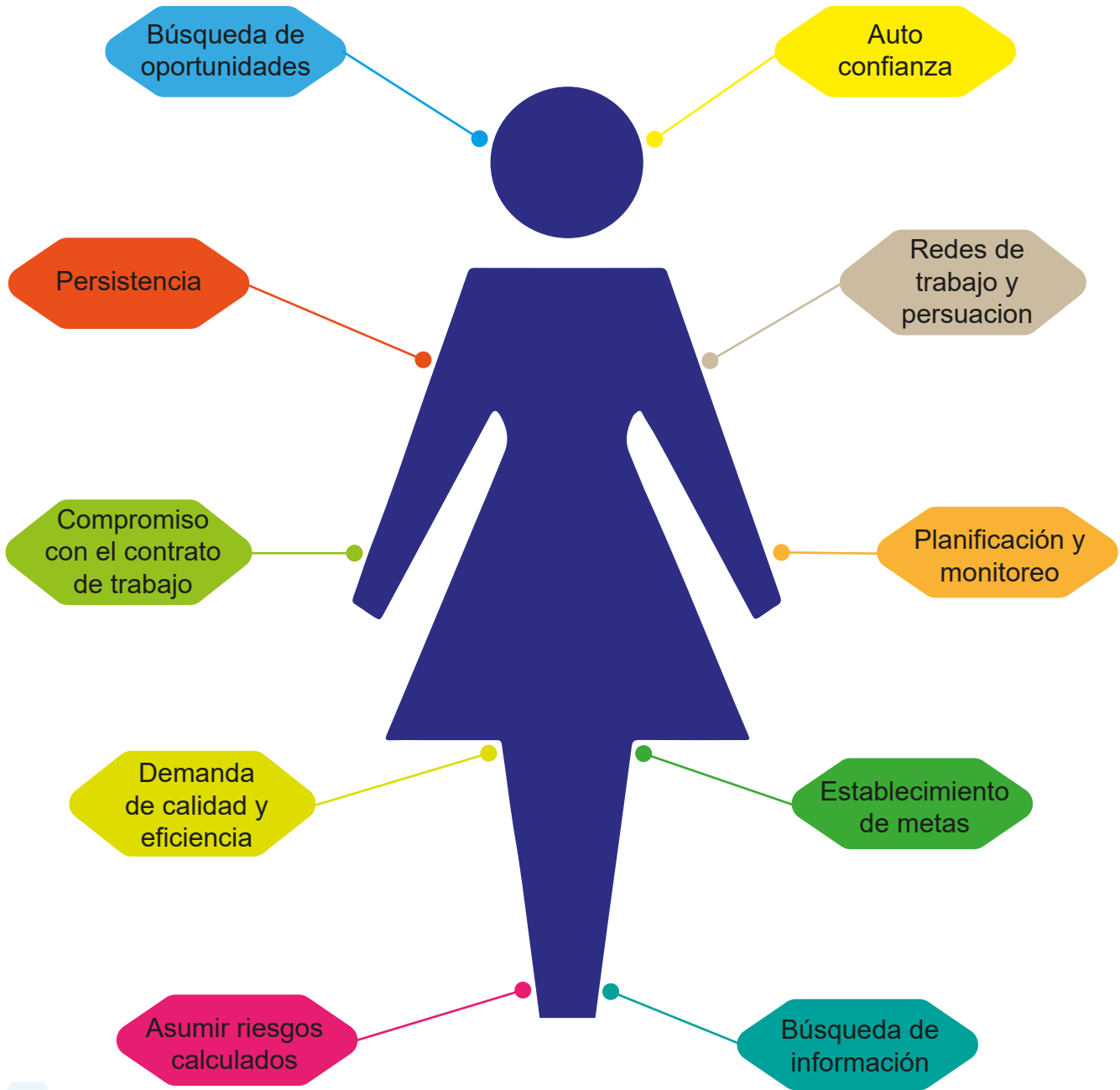


- La persona emprendedora que inicia un negocio, es aquella que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de dirección y administración, es decir que organiza, planifica y controla todo el proceso del negocio, ya sea que se constituya en una empresa familiar, micro y/o pequeña empresa, además también aporta con mano de obra como las ventas y la misma gerencia.

## CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD EMPRENDEDORA

- Todo emprendedor/a posee algunas características innatas y otras que pueden desarrollarse y fortalecerse, a través del conocimiento y la práctica continua y permanente de las mismas. Para ello es necesario tomar conciencia de estas características e identificar cuáles están débiles o fortalecidas, para que se conviertan en comportamientos y actitudes habituales de la personalidad de una persona emprendedora.

# CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES





## Características que permiten alcanzar el éxito:

### Búsqueda de oportunidades

La búsqueda de oportunidades es la habilidad que posee una persona emprendedora para aprovechar las oportunidades del entorno, para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para identificar ideas de negocios y aplicar sus capacidades, desarrollando las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento. Poner en práctica esta habilidad requiere:

- **Sentido de oportunidad:** La persona emprendedora identifica necesidades, problemas y tendencias del entorno y de las personas que viven a su alrededor y trata de pensar en alternativas de satisfacción o solución de las necesidades o problemas identificados, según sea el caso.
- **Adaptación a cambios:** Debe contar con la flexibilidad necesaria, que le permita guiar a su negocio o empresa, de tal manera que pueda hacer frente a situaciones adversas u oportunidades que se presentan, para utilizarlas a su favor o potenciarlas.
- **Proactividad:** Debe tener la libertad de decidir y elegir una respuesta frente a las circunstancias de su entorno, actuando con determinación y anticipándose o previniendo posibles eventualidades o problemas que puedan suceder en el futuro.

La persistencia es un comportamiento de la persona emprendedora, que combina la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptarse a las circunstancias, sabiendo exactamente a dónde quiere llegar y qué metas u objetivos quiere lograr, para comprometerse directamente en todas las acciones necesarias que lo permitan.

La persona emprendedora no se deja vencer por los obstáculos o las derrotas, vuelve a intentarlo para alcanzar los objetivos y metas fijados, sin que esto signifique obstinación, capricho, terquedad o tozudez, más al contrario, significa que la persona tiene coraje.

El coraje le permite obtener la confianza de la gente que le rodea en sus propuestas y proyectos, demostrando ser una persona valiente, que aborda los problemas tomando decisiones oportunas y firmes para solucionarlos con eficacia.

Tener determinación: Tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez. Debe aprender de los errores, y perfeccionar de manera creativa y organizada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera.

### Persistencia

## Compromiso con el trabajo

Compromiso con el trabajo, significa que una persona emprendedora, se esfuerza para cumplir con todas las obligaciones, responsabilidades y actividades que debe realizar en su emprendimiento o trabajo.

Este compromiso le obliga a organizar su tiempo, sacrificando muchas veces momentos de recreación u ocio, para cumplir lo propuesto. Vive, piensa y sueña con salir adelante en sus estudios, su trabajo, su negocio o en todo aquello en se propuso hacer o que haya empeñado su palabra consigo mismo o con terceros.

Las características de una persona emprendedora que toma muy en serio el compromiso son:

- **Accesibilidad:** Debe facilitar a las personas hacer negocios con él o ella, dando a conocer con transparencia y de manera clara y sencilla sus propuestas, productos o servicios y además que éstos puedan ser entregados a los clientes cuando y cómo los quieran.
- **Confianza:** Debido a que los emprendedores son los responsables de aprobar e impulsar nuevas ideas, deben ser ellos los primeros en confiar en si mismos.
- **Conocimiento de clientes:** Los clientes son los que deciden si una persona emprendedora triunfa o fracasa, por eso, todo lo que se haga debe estar enfocado en el cliente, en el conocimiento de sus preferencias, la manera en la que quiere ser atendido, el tiempo que tiene para ser atendido, entre los detalles importantes.

Una persona emprendedora hace las cosas lo mejor que puede, optimizando el tiempo y cuidando sus recursos y la calidad de sus productos, las principales características que debe poseer son:

- **Reputación sólida:** La buena reputación de ser confiable y seguro, es algo que se gana cumpliendo las promesas y compromisos adquiridos con los clientes.
- **Integración:** En lo posible se intentará involucrarse con la comunidad donde está el negocio, realizando donaciones, organizando eventos de apoyo a algunas necesidades de la comunidad.
- **Sueños y metas:** Los emprendedores son personas que sueñan y echan a volar su imaginación hacia objetivos que son alcanzables y realistas.
- **Creatividad e innovación:** Están dispuestas a experimentar nuevas maneras de hacer las cosas y transformar los problemas en oportunidades.

## Demanda de calidad y eficiencia

## Asumir riesgos

Una persona emprendedora debe evaluar los riesgos, para ello es imprescindible considerar las influencias del entorno (amenazas), calcular, buscar información, generar redes de apoyo y planificar; solo así se podrán asumir riesgos con responsabilidad. Las características de una persona emprendedora que asume riesgos son:

- Capacidad de análisis: La persona emprendedora exitosa, antes de arriesgar, analiza las diferentes opciones y busca un equilibrio entre las ventajas y desventajas que significan alcanzar los objetivos y sabe hasta dónde puede y debe arriesgar.
- Capacidad de cálculo: La persona emprendedora calcula los riesgos antes de poner en práctica un emprendimiento, verifica la viabilidad de sus ideas y en base a ello, se arriesga con prudencia a invertir sus recursos.

## Características de la capacidad de planificación:

Las personas emprendedoras saben que la información es necesaria e importante para poder escoger, decidir e innovar, las acciones que les permitirán lograr sus objetivos y metas tanto en los negocios como en sus actividades personales. Esta búsqueda continua de información la realiza fortaleciendo o desarrollando características como:

- Capacidad de auto aprendizaje: La persona emprendedora está aprendiendo y actualizándose continuamente, desarrolla nuevas habilidades y conocimientos, de manera autodidacta en diversas materias y especialidades.
- Poseer información del entorno: Antes de iniciar cualquier idea de negocio es necesario conocer el mercado, a los clientes, la competencia, el rubro, las tendencias actuales, los cambios en el entorno, los avances tecnológicos y las técnicas innovaciones; de esta manera se podrá para sacar el mayor provecho posible al negocio.
- Buscar información de la competencia: La persona emprendedora no solo busca información mediante internet, prensa u otros medios, sino a través del relacionamiento con sus competidores, con ello mejora su tecnología, abre nuevos mercados, y mejora el diseño de su producto o servicio.
- Retroalimentación: La persona emprendedora busca información de sí mismo, de su experiencia, de sus aprendizajes, de sus triunfos y derrotas; esto le permite una mejora continua en sus actividades personales.

## Búsqueda de información

## Construir metas

El establecimiento de metas y objetivos es la clave para iniciar un negocio, el mismo debe estar ligado al propio proyecto de vida de la persona emprendedora, debe significar algo personal, que conlleve un reto o el logro de una meta que permita ser la inspiración para alcanzar el éxito, es por eso que una persona emprendedora que establece metas y objetivos, debe tener en cuenta estas características:

- **Pasión:** La pasión es un componente esencial que orienta otras conductas de la persona emprendedora y hace que se entregue a su actividad en cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados.
- **Visión y misión:** La persona emprendedora sabe a dónde quiere llegar y tiene claro su propósito, porque es parte del compromiso que realiza consigo mismo y con la comunidad.
- **Logro de resultados:** La persona emprendedora es una persona práctica que controla su propio destino, por ello plantea los objetivos y metas de forma clara y precisa, con objetivos medibles, alcanzables, realistas, específicas y acotadas en el tiempo.
- **Asertividad:** Manifiesta lo que piensa, siente y quiere respetando a los demás y acepta críticas y consejos de su equipo de trabajo, esto le da la flexibilidad necesaria para modificar sus estrategias y conseguir sus objetivos.

Planificar significa estudiar anticipadamente los objetivos y estrategias, sin dejar que las cosas sucedan al azar, en base a corazonadas o por simple optimismo, sino que se definen de manera responsable las estrategias, mediante un análisis y el desarrollo de una investigación responsable y búsqueda de información. La planificación que realiza una persona emprendedora debe seguir estos pasos:

- **Monitoreo:** Para que la planificación sea efectiva, se debe hacer un seguimiento y control del negocio, tener contacto constante con los clientes y proveedores, esto permitirá ajustar o reafirmar las estrategias hacia la meta propuesta.
- **Cuidado y administración de recursos:** La inversión del dinero debe ser hecha de manera inteligente, debiendo optimizar los procesos productivos, cuidar los recursos y controlar los costos con el objetivo de obtener mayor rentabilidad económica y lograr los objetivos de una manera eficiente.
- **Delegación:** Es difícil que una persona emprendedora delegue, ella intenta hacer cuantas tareas sea posible y esta habilidad es una característica común entre ellos. Sin embargo, debe pensar qué será lo mejor para su negocio, aprender a delegar tareas.

## Planificación y monitoreo

- **Organización:** La persona emprendedora desarrolla y establece una rutina para todas las tareas, mediante la cual puede conseguir mejores resultados en su negocio, manteniendo una agenda actualizada, esto lo puede lograr porque la persona emprendedora es su propio jefe, por lo que puede administrar su tiempo de acuerdo a sus necesidades y posibilidades, sabiendo que el tiempo con el que cuenta es limitado y que tiene un costo, por lo que debe manejarlo de manera eficiente.
- **Hacer marketing:** El propósito básico de los negocios es el comercializar productos y servicios, por ello debe planificar sus ventas, la habilidad para vender es indispensable para una persona emprendedora, sabe dónde y cómo dar a conocer sus productos o servicios en el mercado.
- **Desarrollar productos y servicios:** La persona emprendedora va siempre un paso adelante en el desarrollo de sus productos y servicios, y es porque planifica constantemente las mejoras, piensa en nuevas fuentes de ingreso y amplía sus propuestas.
- **Elaborar un presupuesto:** Todo proyecto requiere de una inversión inicial, y para garantizar en el tiempo su recuperación, debe elaborar un presupuesto básico, todo gasto que conlleve el negocio debe ser evaluado previamente en función del capital del que dispone.
- **Tomar acción:** Finalmente después de un proceso de planificación, la persona emprendedora debe poner manos a la obra, pues de lo contrario todo lo anterior no servirá de nada.

## Características ligadas al poder y a la necesidad de influir en otros

### Redes de trabajo y persuasión

Una persona emprendedora tiene la capacidad para persuadir y generar redes de apoyo, sustentando sus posiciones de forma segura y objetiva, intentando persuadir a otras personas y llegar a consensos y acuerdos que le beneficien, de esta manera va construyendo redes de trabajo tomando en cuenta estas habilidades:

- **Comprende la naturaleza humana:** Analiza qué es lo que impulsa a la gente a actuar de una manera determinada, así puede predecir sus acciones. Esta habilidad le facilita trabajar con diferentes tipos de personas y de la mejor forma posible.
- **Se comunica con otros:** La persona emprendedora es una persona pública, es decir, de relaciones y contactos, por lo que debe contagiar entusiasmo y saber cómo conectarse con otras personas, motivándolas para ganarse su simpatía y su confianza, de esta manera las personas se abrirán y permitirán ser influenciados.
- **Genera contactos:** Una persona emprendedora debe relacionarse con personas influyentes para hacer negocios, es su tarea como gerente de su empresa, abre acuerdos y mercados, para ello hace uso de contactos familiares, amigos, etc.

- Sabe negociar: Debe tener la capacidad de relativizar los problemas y encontrar posibles soluciones, esto lo realiza a diario con sus proveedores, sus clientes, su equipo de trabajo y su competencia. El desarrollo de esta habilidad le ayudará a conseguir acuerdos en los que todos ganen, esto es la base de relaciones duraderas.
- Trabajo en equipo: Construir un negocio requiere de un equipo comprometido, que pueden ser familiares, amigos, operarios o socios, para que el equipo funcione la persona emprendedora debe unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presentan, haciendo que su equipo de trabajo se involucre en el emprendimiento, funcione en armonía. Además debe desarrollar asertividad, respeto y tolerancia para fortalecer el trabajo en equipo, pues el mismo no se desarrolla automáticamente por el hecho de estar todos en un mismo lugar.
- Autoconfianza: La autoconfianza es la confianza en uno mismo y su desarrollo requiere de un proceso constante, al igual que la autoestima, para sentirse capaces, seguros y convencidos de que se puede realizar con éxito todo lo que uno se proponga, llevando siempre una actitud positiva hacia la vida.

La persona emprendedora que tiene autoconfianza, debe:

### Auto confianza

- Construirla todos los días: La confianza en uno mismo es el resultado de lo que somos, y del desarrollo constante de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes, y esto se lo desarrolla continuamente. Una persona emprendedora necesita seguridad y confianza para realizar lo que se propone, dar lo mejor de sí a través de lo que es capaz y de lo que ha aprendido a hacer, los logros alcanzados alimentarán su autoconfianza.
- Conocerse a si mismo: La persona emprendedora es consciente de sus capacidades, sabe cuáles son sus habilidades y dones innatos, tanto en el área física, como en el área mental, emocional y espiritual, pero al mismo tiempo conoce sus limitaciones, así puede emplear sus fortalezas provechosamente y buscar las maneras de compensar sus debilidades recurriendo a la ayuda de terceros.
- Pensar positivamente: Es optimista y ve siempre el lado bueno de las cosas, sin caer en una visión distorsionada de la realidad.
- Tomar decisiones: La persona emprendedora toma decisiones en base a una adecuada planificación.
- Desarrollar liderazgo: Tienen la habilidad de ejercer influencia sobre los demás para lograr sus objetivos, son fuente de inspiración, respeto y credibilidad, tienen la capacidad de motivar a otras y de transmitir entusiasmo a los demás.

## MI PERFIL EMPRENDEDOR

Para que una persona desarrolle características emprendedoras, es necesario que comprenda la importancia del proceso de auto-reflexión provocado tanto por la retroalimentación proporcionada por los demás como por la auto evaluación crítica.

Para iniciar el aprendizaje personal se tomará en cuenta la siguiente ventana:



### Área Pública:

También llamada área abierta, es la ventana que te permite conocerte a ti misma y a los demás, exhibiendo conductas tuyas y de los demás con las cuales todos están familiarizados y las conocen.

### Área Ciega:

Esta ventana también se la conoce como el área del mal aliento, porque es el área de la cual la persona no es consciente pero los demás sí, es decir que se mantiene ciega para la persona, porque los demás son conscientes de ella, pero se abstienen de divulgarla por temor a ofender a la persona.

Sin embargo es necesario recordar que cuanto más sepa una persona sobre sí mismo, más fácil le será evaluar su influencia (impacto) sobre los demás.



### Área Secreta:

Esta ventana es conocida como el área escondida, porque en esta área te conoces a ti mismo, pero los demás no tienen idea de quien eres. En esta área la persona guarda en secreto sentimientos, actitudes y conductas que no quiere que los demás conozcan.

¿Pero es necesario reflexionar si es útil y conveniente que una persona se abra completamente a los demás o hay necesidad de mantener ciertos secretos?



### Área Desconocida:

Esta ventana es llamada también como el área del “futuro” o área no descubierta, es el área que ni la persona ni los demás a su alrededor tienen consciencia de su existencia, pudiendo en esta área coexistir potencialidades y aptitudes desconocidas o no descubiertas.



## TAREAS A DESARROLLAR

Esta es la última parte de la Unidad, en la cual tendrás que aplicar parte de lo aprendido.

- Debes realizar un análisis personal o una autoevaluación personal, de acuerdo a las 4 áreas o ventanas descritas en esta Unidad y luego escribir el resultado en una hoja de papel.
- Escribe 3 características de tu personalidad que tú conoces y los demás también.
- Detecta 3 características tuyas que no conoces, pero los demás sí, pregunta a tus mejores amigos y a tu familia, retroaliméntate.
- Escribe 3 secretos tuyos y considera que deben mantenerse ocultos o si quieres compartílos con alguien de confianza para sentirte mejor.



**UNIDAD**

**2**

**CARACTERÍSTICAS  
DE LA ÉTICA Y  
EL CARÁCTER**



# CARACTERÍSTICAS DE LA ÉTICA Y EL CARÁCTER

## OBJETIVO:

Fortalecer los valores y principios de las personas emprendedoras, para que guíen el desarrollo de sus emprendimientos y sus vidas.

## PERFIL:

•Tu comportamiento estará orientado por el respeto a ciertos principios y valores, que deben guiar tu vida personal, familiar y laboral y el relacionamiento lo que te permitirá relacionarte con otras personas, en un ambiente de armonía y respeto.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

### ¿Qué son los valores?



Los valores son cualidades positivas que se les reconoce a las personas y que están presentes en su comportamiento, actitudes y conciencia, para hacerles mejores seres humanos tomando en cuenta el respeto por una misma y por los demás.

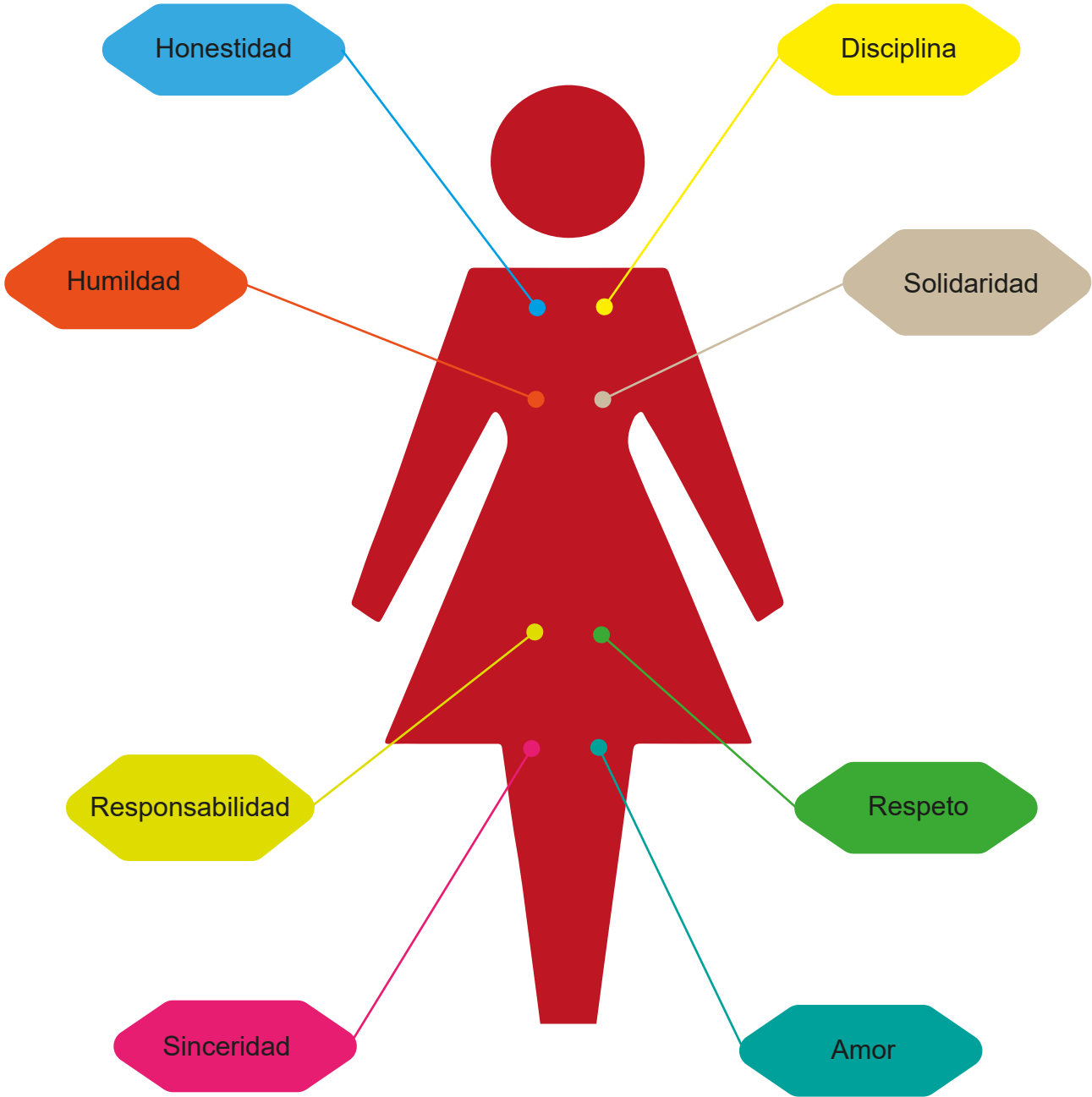
Son importantes por lo que son, lo que significan y lo que representan, por esto se dice que una persona valiosa es alguien que vive de acuerdo con los valores en los que cree. Los valores se clasifican en cuatro grandes dimensiones que son:

- **Valores personales:** son aquellos sobre los cuales construimos nuestra vida y guían el relacionamiento con otras personas.
- **Valores espirituales:** Nos cuentan la evolución del ser humano durante su paso por este planeta, son puertas que se abren para cada persona conforme ésta avanza en su crecimiento interior. Es en la experiencia y reflexión de estos valores donde se encuentra la sabiduría que nos acerca a Dios.
- **Valores morales:** son las actitudes y conductas que una determinada sociedad considera indispensables para la convivencia, el orden y el bien general.

### La importancia de los valores de la persona emprendedora.

Todas las personas deben guiar sus vidas por los valores que su familia les dio o que los adoptaron a lo largo de sus vidas. Estos valores también deben guiar sus comportamientos y actitudes cuando desarrollen sus emprendimientos.

# VALORES DE UNA PERSONA EMPRENDEDORA



## Honestidad

Una persona emprendedora honesta:

- Ofrece lo que puede cumplir y se esmera por lograrlo.
- Rige todas sus acciones por la puntualidad.
- Se comporta con integridad y de manera coherente.
- Es auténtica en lo que hace.
- Respeta la verdad y obra con un sentido de justicia.
- No se aprovecha de la inocencia o la ignorancia de los demás.

Una persona emprendedora humilde:

- Se acepta tal y como es, con defectos y virtudes.
- No hace alarde de sus posesiones materiales o de sus conocimientos y habilidades.
- Conoce sus limitaciones y debilidades y trata de mejorar.
- Conoce sus fortalezas y las utiliza para ayudarse y ayudar a los demás.
- No elude hacer equipo con personas con quienes tienen menos afinidad.
- Transmite armonía a las personas.

## Humildad

## Responsabilidad

Una persona emprendedora responsable:

- Pone cuidado y atención especial en sus decisiones.
- Asume la obligación de responder por lo que hace o deja de hacer.
- Reconoce sus errores y busca corregirlos.
- Se compromete con los demás y consigo mismo.
- No olvida sus deudas.
- Planifica y se esfuerza para trabajar con orden, sin dejar nada al azar.

Una persona emprendedora sincera:

- Se expresa con libertad, sin fingir o disimular.
- Cree en la verdad como base para poder construir la confianza.
- Dice lo que piensa sin perjudicar a los demás.
- Expresa indulgencia y comprensión ante el error ajeno.
- Tiene sentimientos de comprensión, empatía y compasión hacia las personas que lo hirieron.

**Sinceridad**

**Disciplina**

Una persona emprendedora disciplinada:

- Genera un hábito en base a su compromiso y autocontrol.
- Actúa de manera ordenada y perseverante para conseguir un bien.
- Exige orden y lineamientos para lograr los objetivos deseados.

Una persona emprendedora solidaria:

- Provee ayuda comprometiéndose y compartiendo la situación de la otra persona.
- Brinda apoyo al ser humano necesitado.
- Ayuda sin recibir nada a cambio, sin que nadie se entere, sin esperar reciprocidad.
- Intenta promover todo lo bueno para las personas que se encuentran a su alrededor.
- Alivia el dolor humano y las necesidades básicas de su comunidad.

**Solidaridad**

## Respeto

Una persona emprendedora que respeta:

- No menosprecia a los demás ni sus opiniones.
- No atropella, insulta o maltrata a los demás al interactuar con ellos.
- No agrede ni física ni verbalmente a nadie
- Se esfuerza por conocer al otro y aceptarlo.
- Acepta con respeto las opiniones contrarias
- No descalifica a las personas que tienen puntos de vista diferentes
- Sabe que el éxito de su empresa está en promover el trabajo en equipo
- Motiva a que todos en el equipo hagan lo mejor para sí mismos y para el grupo.
- Aprecia y valora a todos los miembros del equipo.

Una persona emprendedora que siente amor:

- Quiere a las personas como un acto de voluntad humana, no por conveniencia o interés.
- Busca el bien de las personas, sólo por el gusto de hacerlo.
- Es paciente y bondadoso con los demás
- No se muestra envidiosa, jactanciosa, arrogante ni grosera.
- No insiste en su propio camino ni se alegra del mal de los otros
- Le da sentido a nuestras vidas y nos llena de tranquilidad, alegría y satisfacción.
- Nos acerca a Jesucristo

## Amor

**UNIDAD**

**3**

# **EDUCACIÓN FINANCIERA**



# EDUCACIÓN FINANCIERA

## OBJETIVO :

Desarrollar los conocimientos básicos en el tema financiero para que adquieras actitudes y hábitos de ahorro con visión de futuro.

## PERFIL:

- Serás una persona con conocimientos y actitudes en aspectos financieros básicos que se comporta con criterio respecto al control y administración de sus ingresos económicos y la autogestión de sus recursos.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

### ¿Qué es la Educación Financiera?

La Educación financiera es la capacidad de entender cómo funciona el dinero, fortaleciendo para ello los conocimientos y habilidades de las personas, de tal manera que le permitan administrar adecuadamente sus ingresos y controlar sus gastos, tomando decisiones con criterio y sensatez.

Uno de los mayores problemas sociales y económicos que afrontamos es la pobreza, que se genera por diversos factores tanto estructurales como de contexto, uno de las causas es la falta de conocimiento en cómo administrar y controlar adecuadamente nuestros ingresos económicos.



La escasa educación financiera sobre el manejo elemental de los ingresos y el tema del ahorro influye negativamente en la economía familiar originando otro tipo de problemas, como ser la violencia intrafamiliar, delincuencia, abandono del hogar, etc., acciones que en muchos casos repercuten en el entorno social, alterando el contexto en el cual nos desenvolvemos.



## CONCEPTOS CLAVE

Para comprender como se realizan las diferentes transacciones con el dinero, consideraremos los siguientes conceptos:

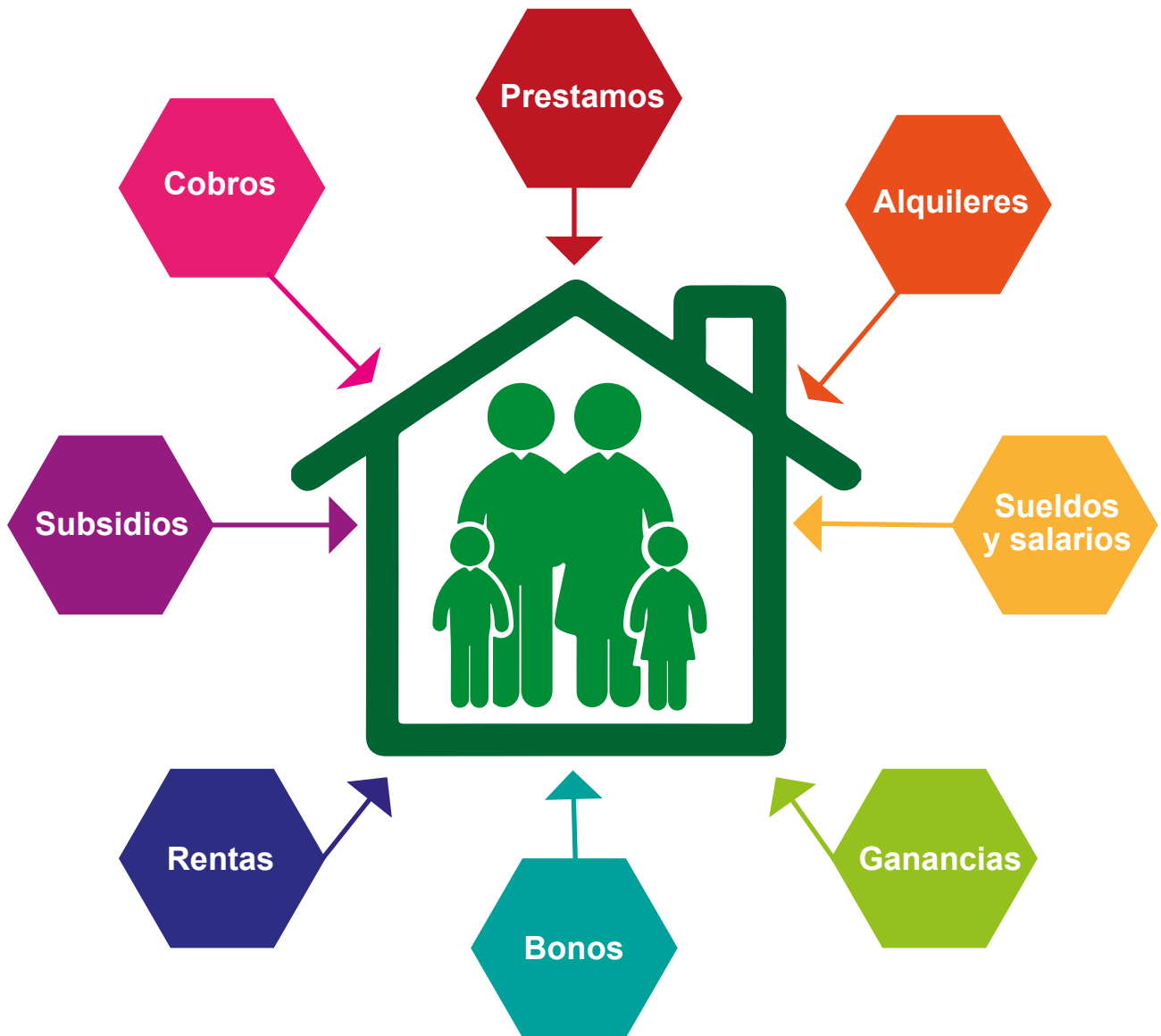


**El presupuesto.-** El presupuesto: es la cantidad de dinero calculado para hacer frente a los gastos de la vida cotidiana. Es una proyección y estimación anticipada de ingresos y gastos que se deben realizar en un determinado período de tiempo, se recomienda realizarlo a principio de mes. Su utilidad radica en:

- Priorizar los gastos.
- Llevar un seguimiento y control de todos los ingresos de dinero.
- Apartar alguna cantidad de dinero para el ahorro.
- Reservar un fondo para posibles emergencias e imprevistos.
- Favorece a que las deudas no nos agobien.

**Los ingresos.-** Son los beneficios que obtenemos por nuestro trabajo, o por otros medios (intereses, alquileres, rentas, subsidios, prestamos, cobros, etc.)

## TIPOS DE INGRESOS



➔

**El ahorro.-** Es la parte de nuestros ingresos que cada mes no gastamos, se reserva o guarda para el futuro. El ahorro está muy relacionado con la forma de gastar. Si gastamos más de lo que nos ingresa, no existirá el ahorro. Puede estar destinado a gastar en inversiones, en gastos imprevistos, en gastos extraordinarios, en gastos prescindibles y en gastos imprescindibles.

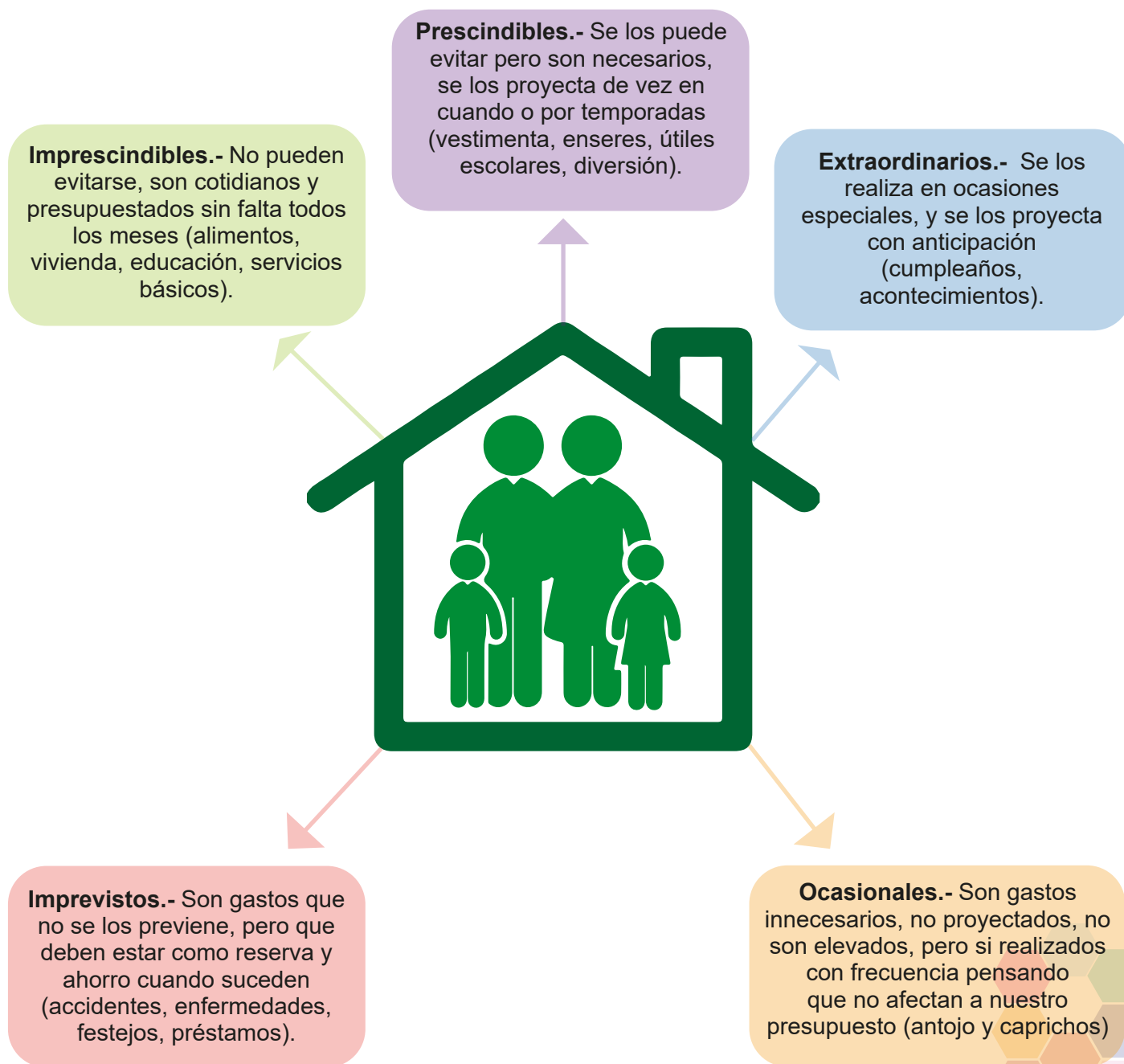
**Los gastos.-** Son los compromisos a los que tenemos que hacer frente cada mes para mantener nuestra calidad de vida.

Estos pueden ser:

1. Imprescindibles
2. Prescindibles
3. Extraordinarios
4. Imprevistos
5. Ocasionales



## TIPOS DE EGRESOS





**Las deudas.-** Son los ingresos percibidos por terceros (créditos bancarios, préstamos personales), bien gestionado, el endeudamiento nos permite apalancar o financiar una operación, y así poder comprar bienes a largo plazo que no podríamos afrontar sin esa ayuda.

**La Inversión.-** Puede provenir de ahorros propios o de préstamos, estos son proyectados (abrir un negocio o emprendimiento), pero también pueden provenir de gastos proyectados como los Imprescindibles (invertir en educación o capacitación, pago de matrículas o mensualidades).



## ESTUDIO DE CASO

Pedro y su esposa Sandra son un matrimonio que tiene 3 hijos, el mayor está estudiando en una universidad privada, mientras que los dos menores están cursando ya la secundaria.

Pedro trabaja como administrador de un restaurant y percibe un sueldo de 2.000 Bs mensuales, mientras que Sandra tiene un pequeño taller de costura cerca de su casa donde alquila una pequeña tienda en 300 Bs., sus ingresos en promedio llegan a 2.500 Bs al mes. El matrimonio vive en un departamento mediano en alquiler.

Pedro y Sandra desean ahorrar para la universidad de su hija que al año entrara a la universidad y desean que estudie en una universidad privada. Ayúdales a elaborar su presupuesto. ¿Podrán ahorrar?, Cuanto será su ahorro mensual?

### Sus gastos son:

Transporte (pasajes)	14,00	bs/día
Luz	50,00	bs/mes
Agua	30,00	bs/mes
Alquiler vivienda	1.000,00	bs/mes
Compras de mercado	250,00	bs/semana
Productos de higiene	25,00	bs/semana
Formación/capacitación	450,00	bs/mes
Ropa	350,00	bs/mes
Útiles escolares	80,00	bs/mes
Recarga de celular	50,00	bs/semana
Diversión (cine, etc)	200,00	bs/mes
Peluquería	120,00	bs/mes
Ocasionales (gustos)	100,00	bs/semana

Llenemos el siguiente cuadro que nos permitirá ayudar a Pedro y Sandra a elaborar su presupuesto familiar. Para llenar debemos tomar en cuenta que hay gastos diarios que deben multiplicarse por 30 días para obtener el gasto mensual, y semanales que se deben multiplicar por 4 semanas para obtener el gasto mensual:

PRESUPUESTO MENSUAL					
N° de adultos		2			
N° de adultos mayores					
N° de niños/as					
N° de adolescentes y jóvenes		3			
INGRESOS		GASTOS			
Concepto	Bs./mes	Concepto	Bs./día	Bs./semana	Bs./mes
Sueldo de Pedro	2.000,00	Transporte (pasajes)	14,00		420,00
Sueldo de Sandra	2.500,00	Luz			50,00
		Agua			30,00
		Alquiler			1.000,00
		Compras de mercado		250,00	1.000,00
		Productos de higiene		25,00	100,00
		Formación/capacitación			450,00
		Ropa			350,00
		Útiles escolares			80,00
		Recarga de celular		50,00	200,00
		Diversión (cine, etc)			200,00
		Peluquería			120,00
		Ocasionales (gustos)		100,00	400,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.500,00</b>	<b>TOTAL</b>			<b>4.400,00</b>
		<b>SALDO</b>			<b>100,00</b>
		<b>AHORRO</b>			<b>100,00</b>

Pedro y Sandra podrán ahorrar 100 bolivianos al mes, pero es muy poco, peor si surgen gastos imprevistos y extraordinarios.

Te preguntarás porque no consideramos en el presupuesto, el alquiler que paga Sandra por la pequeña tienda para el funcionamiento de su taller de costura, el motivo es que los 300 bs de alquiler deben ser cubiertos con los ingresos de su emprendimiento, nunca se debe mezclar el dinero del negocio con el dinero del hogar.

Ahora procedamos a realizar tu Presupuesto personal, para ello deberás llenar el siguiente cuadro:

PRESUPUESTO MENSUAL					
N° de adultos					
N° de adultos mayores					
N° de niños/as					
N° de adolescentes y jóvenes					
INGRESOS		GASTOS			
Concepto	Bs./mes	Concepto	Bs./día	Bs./semana	Bs./mes
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>			
		<b>SALDO</b>			
		<b>AHORRO</b>			



# UNIDAD **4**

## EMPLEABILIDAD



## EMPLEABILIDAD

### OBJETIVO :

Fortalecer tus competencias blandas de empleabilidad, requeridas para que logres ingresar a un trabajo y progresar en este.

### PERFIL:

- Serás una persona consciente de tus capacidades y limitaciones, que se desenvuelve con autoconfianza, criterio e iniciativa, y que utiliza herramientas básicas en la búsqueda de empleo.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

### ¿Qué se entiende por una Educación para la vida?

La educación que prepara para la vida y para el trabajo, es la que tiene su currículo ajustado a las vocaciones productivas y de vida de una región o un país; esta educación desarrolla integralmente conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores para que puedan desempeñarse adecuadamente en el mundo laboral.



Una persona, debe tener capacidades desarrolladas para administrar recursos económicos a nivel personal y familiar, debe ser puntual, ordenada, limpia e inspirar confianza, debe tener responsabilidad y compromiso; y en la medida que las tecnologías y la información se van generalizando, los requerimientos laborales, exigen que las personas tengan espíritu emprendedor, sean creativas y capaces de ser propositivas, capaces de utilizar nuevas tecnologías.

Al terminar la escolaridad, los/as jóvenes, deberían tener definido su proyecto de vida; en el que ha delineado qué quiere ser en la vida; dónde se desempeñará con éxito; qué tipo de familia formará, dónde vivirá, qué oficio o profesión seguirá, en fin, un conjunto de decisiones que orientarán su vida.







La vinculación de la educación y el trabajo es parte del enfoque de educación para la vida; cuando decimos que la escuela forma para la vida, estamos diciendo que la educación es significativa, porque está respondiendo a necesidades y expectativas personales y sociales.

## ¿Qué es la empleabilidad?

La empleabilidad es el conjunto de competencias o capacidades que posee una persona y que le permiten conseguir un empleo digno, conservarlo, progresar y adaptarse a la evolución de la tecnología y de las condiciones del mercado de trabajo.

## ¿Qué competencias se requieren en el mundo laboral?



Los empleos de la economía moderna requieren:

- Conocimientos, destrezas y habilidades técnicas y tecnológicas flexibles para facilitar la adaptación del trabajador a varias posiciones ocupacionales.
- Actitudes y Conocimientos emprendedores.
- Desarrollo de competencias básicas (lecto-escritura, matemáticas)
- Habilidades para la vida (autoconfianza, compromiso, trabajo en equipo, creatividad, responsabilidad, etc.).

Las competencias se desarrollan mediante el continuo fortalecimiento. Estas se incrementan según nuestras experiencias y según los conocimientos y habilidades que vayamos fortaleciendo y consiguiendo.

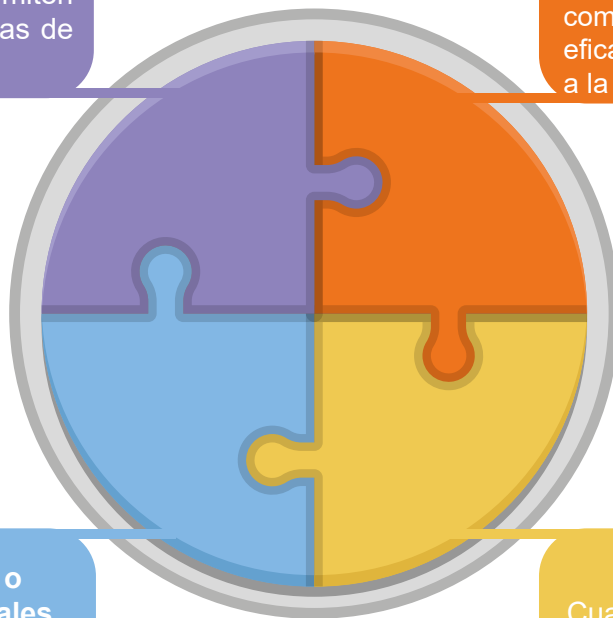
# CLASIFICACIÓN DE COMPETENCIAS

## Básicas

Alfabetización y conocimientos aritméticos básicos y necesarios para obtener un empleo. Son un requisito esencial para avanzar en la capacitación, y adquirir las competencias técnicas y profesionales que permiten incrementar las perspectivas de obtener mejores empleos.

## Competencias blandas o de empleabilidad

Las capacidades de aprender y adaptarse, escuchar y comunicarse de manera eficaz; pensar con creatividad; resolver problemas; saber desempeñarse en el trabajo; interactuar con los compañeros de trabajo liderar con eficacia como también adaptarse a la supervisión.



## Competencias duras o Técnicas y/o Profesionales


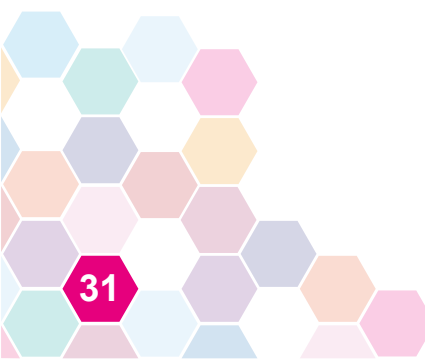
Conocimientos teóricos o prácticos especializados, habilidades y destrezas que se requieren para desempeñar funciones o tareas en determinados rubros o especialidades específicas.

## Cualidades personales

Cualidades individuales (ética de trabajo) que se relacionan con el trabajo, tales como la honestidad, la confiabilidad, la puntualidad, la lealtad, la educación, generosidad. Estas orientan tu conducta y comportamiento.

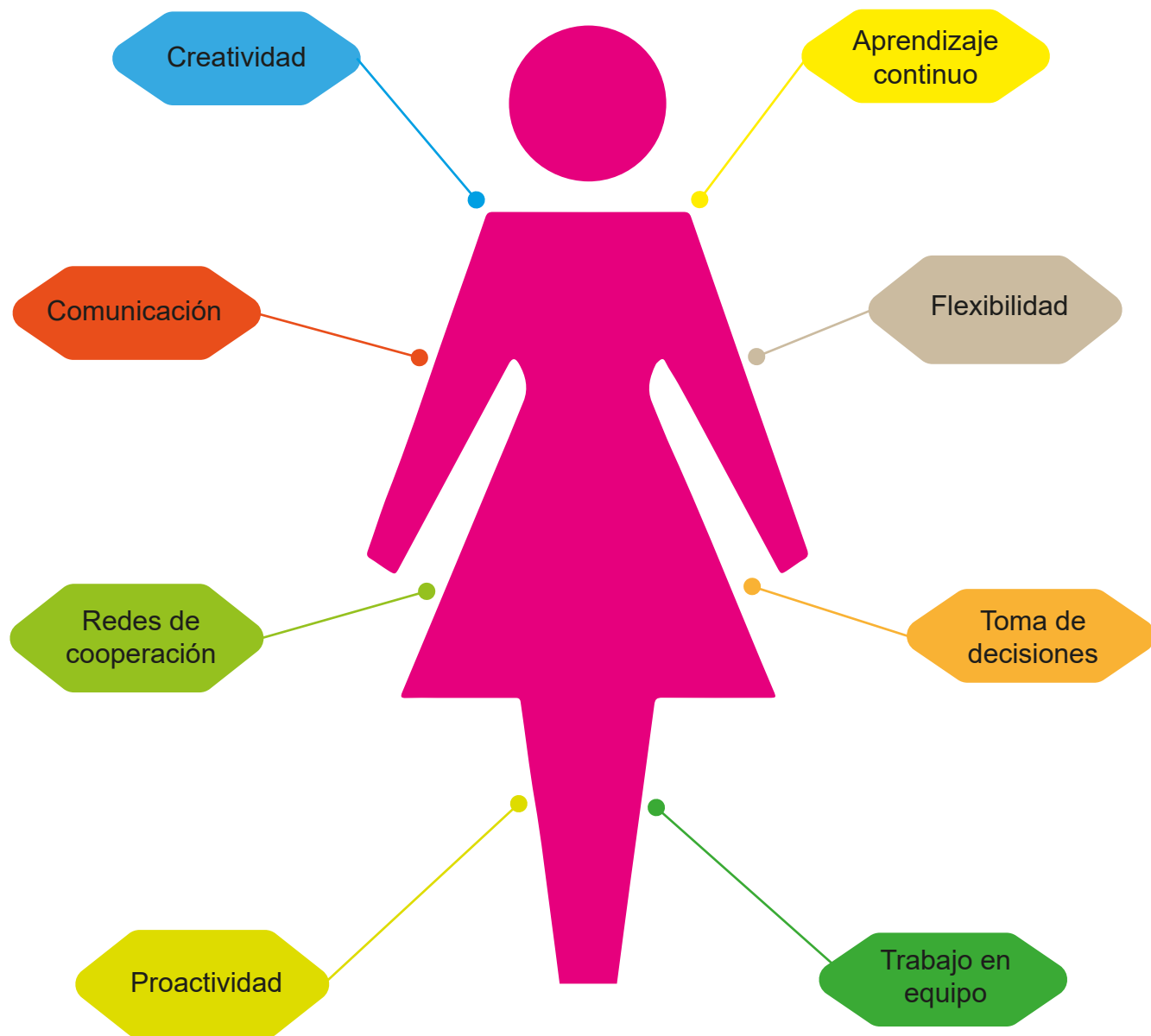
## ¿Cuáles son las competencias blandas o de empleabilidad?

La educación que prepara para la vida y para el trabajo, es la que tiene su currículo ajustado a las vocaciones productivas y de vida de una región, un país; esta educación desarrolla integralmente conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores para que puedan desempeñarse adecuadamente en el mundo laboral.



Todas las personas tenemos estas competencias, unas más desarrolladas que otras, y en el transcurso de nuestra vida laboral y social las vamos mejorando.

## COMPETENCIAS BLANDAS DE EMPLEABILIDAD



## Creatividad

- La personalidad creativa es la capacidad o habilidad de generar nuevos conceptos, nuevas ideas, nuevos productos y servicios, y nuevas soluciones a los problemas; el pensamiento creativo está muy valorado en nuestra sociedad, donde la innovación y el cambio juegan un rol importante en el desempeño laboral.

## Aprendizaje continuo

- La formación permanente hará que mejoren las condiciones laborales de la persona ya que aportará un valor añadido a su perfil, esta continua mejora de las competencias profesionales y técnicas no solo se lo realiza en centros de formación, también se lo realiza mediante el uso de las nuevas tecnologías (investigación); y de la experiencia que uno va acumulando, lo que se requiere es adoptar una actitud positiva.

## Comunicación

- Es la habilidad social que nos permite interactuar e influir en los demás, la forma de relacionarnos con las personas depende de la calidad del proceso de comunicación como también del lenguaje no verbal, pues transmitimos contenidos emocionales con los gestos y con la postura de nuestro cuerpo. Comunicarse correctamente permite entregar información clara y comprender el contenido del mensaje que se nos transmite, evitando los riesgos de errores y logrando mejores resultados.

## Flexibilidad

- Existe un cambio constante en el contexto social, en las necesidades, en los problemas, en la tecnología; y por lo tanto en los perfiles que se requieren en el mundo laboral. Para que una persona esté siempre renovándose es necesaria la flexibilidad y la actitud para adaptarse al cambio.

## Toma de decisiones

- La toma de decisiones que una persona realiza esta en base a su autoconfianza, en la seguridad de lo que es y de lo que hace, evitando que las dudas paralicen sus acciones. Una toma de decisiones es más acertada y proactiva cuando las capacidades del individuo están más incrementadas.

## Pro actividad

- Ante los obstáculos que se puedan presentar, esta actitud ayuda a las personas a buscar alternativas y soluciones, una personalidad proactiva y emprendedora permite a hacer realidad los sueños, y proyectos personales. Mejorar esta competencia de empleabilidad también incluye el desarrollar la creatividad e iniciativa, pero también las cualidades personales que originan la generosidad en la colaboración con las demás persona .

### Redes de cooperación:

- Las redes de apoyo que una persona va ampliando y fortaleciendo en su vida personal y profesional suscitan tanto en el presente como en el futuro que se amplíen y mejoren las oportunidades laborales, la condición que se requiere es tener una actitud positiva para desarrollar las cualidades personales que permiten no solo llevar una relación a niveles profesionales sino también de amistad. Actualmente el uso de las redes digitales, y el desenvolverse en forma óptima en las redes sociales es un factor esencial que permite conseguir una fuente de empleo y progresar en esta. En este proceso la persona debe generar su propio entorno digital y tecnológico, cuidando su reputación y la de la organización en la que trabaja.

### Trabajo en equipo

- Es esencial que la persona en un determinado contexto laboral aprenda a trabajar en equipo, compartiendo experiencias, conocimientos y aprendizajes con la finalidad de lograr cumplir objetivos organizacionales. Para ello se requiere mejorar las competencias de cualidades personales e interpersonales de comunicación. El saber delegar y confiar es una fortaleza de liderazgo que permite sumar en conjunto por un objetivo común.

Veamos ahora algunos conceptos que te interesaran al momento de mejorar tu empleabilidad.

## Trabajos peligrosos

Los trabajos peligrosos son aquellos que tanto por su naturaleza como por su condición son insalubres y atentatorios a la dignidad de las personas, más aun si estas son niños/as, adolescentes y jóvenes.

Según su condición:

- a. Trabajo en actividades agrícolas
- b. Cría de ganado mayor
- c. Comercio fuera del horario establecido;
- d. Modelaje que implique erotización de la imagen;
- e. Atención de mingitorio fuera del horario establecido;
- f. Picapedrería
- g. Trabajo en amplificación de sonido;
- h. Manipulación de maquinaria peligrosa;
- i. Albañilería
- j. Cuidador/a de autos fuera del horario establecido

Según su naturaleza:

- a. Zafra de caña de azúcar;
- b. Zafra de castaña;
- c. Minería
- d. Pesca en ríos y lagos
- e. Ladrillería; Yesería
- f. Expendio de bebidas alcohólicas;
- g. Recolección de desechos que afecten su salud;
- h. Limpieza de hospitales;
- i. Servicios de protección y seguridad;
- j. Trabajo del hogar bajo modalidad cama adentro;

## Derechos y obligaciones laborales

La Ley de General del Trabajo contiene un conjunto de normas que definen cuáles son los derechos y las obligaciones de las personas para el ejercicio de un trabajo digno y estas son:

Derechos:

- El respeto a la duración de 8 horas de trabajo diario.
- Pago de horas extras de trabajo fuera del horario establecido.
- Salario mínimo.
- Gozar de los descansos nacionales (feriados).
- Permisos con goce de sueldo en casos especiales como asistencias médicas
- No se pueden despedir a mujeres embarazadas.
- La no discriminación entre personas trabajadoras.
- A obtener un aguinaldo anual, dependiendo del tipo de contrato.
- Vacaciones anuales, dependiendo del tipo de contrato.
- Indemnización si eres despedido de forma injustificada, dependiendo del tipo de contrato.
- Servicio médico hospitalario (Seguro Social), dependiendo del tipo de contrato.

Obligaciones:

- Eficiencia, esmero y calidad en el trabajo solicitado.
- Cuidado y respeto del patrimonio de la empresa.
- Respetar los horarios y normas establecidas.
- Ética y confiabilidad laboral (honestidad)
- No abandonar el lugar de trabajo o faltar sin causa justificada
- No trabajar bajo el efecto de bebidas alcohólicas y drogas.
- No utilizar los recursos de la empresa para beneficio propio.

## El contrato laboral

Es un acuerdo por el cual una persona trabajadora se compromete u obliga a prestar sus servicios laborales, y el empresario, que recibe dichos servicios, queda obligado a remunerarlos. De ahí que los sujetos de la relación laboral en el contrato son, por un lado, los trabajadores y, por otro, los empresarios.

Elementos principales del contrato:

- Consentimiento: El contrato se debe realizar en mutuo acuerdo, disponiendo libremente del trabajo entre las partes que intervienen en el contrato.
- Objeto: Es la actividad del trabajador, siendo esta remunerada mediante el salario.
- Causa: Es, por un lado, la retribución o salario por el que se presta los servicios del /la trabajadora, y por otro, los beneficios que se obtendrán por dicho salario.

Con todos los elementos conceptuales estudiados, pasemos a la etapa final y más importante:

## MI PLAN LABORAL

El Plan Laboral es una herramienta que permite definir metas, actividades y acciones que cada persona debe desarrollar para optimizar la inserción laboral.

- Establece las fortalezas y debilidades; y las competencias de empleabilidad que la persona tiene para encontrar el trabajo que desea.
- Establece el tipo de trabajo que se desea encontrar.
- Define el tipo de empresa en la que se desea trabajar.
- Define en qué y cómo podría contribuir en el puesto de trabajo.
- Define el salario que desea ganar por el trabajo que realiza.

## 1er paso: mis cualidades

En este paso deberás analizar las cualidades que posees (discreta, optimista, detallista, dinámica, confiable, ambiciosa, honesta, etc.), identificando las más sobresalientes e importantes y que te describan mejor.

Se honesto/a al momento de realizar este autoanálisis y considera aquellas cualidades que te pueden permitir desenvolverte de mejor manera en un trabajo.

En base a la siguiente lista, identifica tus 5 cualidades que te describan mejor.

- Analítica/o	- Con sentido de las prioridades	- Motivada
- Arriesgada/o	- Curiosa/o	- Negociadora
- Ambiciosa/o	- Creativa/o	- Observadora
- Adaptable	- Decidida/o	- Optimista
- Atenta/o	- Detallista	- Organizada
- Asertiva	- Dinámica	- Paciente
- Autónoma	- Diplomática	- Pacificadora
- Calmada	- Disciplinada/o	- Perseverante

- Colaboradora	- Discreta	- Positiva/o
- Comprometida	- Eficaz	- Practica
- Confiable	- Emprendedora	- Productiva
- Con actitud positiva	- Entusiasta	- Profesional
- Con buenas relaciones interpersonales	- Honesta	- Realista
- Con espíritu de equipo	- Independiente	- Responsable
- Con iniciativa	- Líder	- Sensible
- Con mente abierta	- Lógica	- Servicial
- Con capacidad de trabajo bajo presión	- Metódica	- Tolerante

Resume tus 5 cualidades:

Considero que soy una persona	
Considero que soy una persona	
Considero que soy una persona	
Considero que soy una persona	
Considero que soy una persona	

## 2do paso: mis competencias

En esta etapa deberás preguntarte que competencias posees y a qué nivel está desarrolladas en ti (Poco desarrolladas, medianamente, o muy desarrolladas). Se honesto/a al momento de realizar este autoanálisis de tus capacidades y considera aquellas que te pueden aplicar en un trabajo.

Para tal efecto considera las siguientes competencias:

1. Competencias Clave (Hablar en público, solucionar problemas, planificar el trabajo, realizar varias tareas al mismo tiempo, etc.)
2. Competencias relativas a la información (Obtener información, realizar cálculos, utilizar herramientas informáticas, hacer presupuestos, etc.)
3. Competencias manuales (Construir o reparar cosas, fabricar objetos, trabajar hábilmente con las manos, utilizar herramientas, etc.)
4. Competencias interpersonales (Enseñar a otros, negociar, escuchar a los demás, trabajar en equipo, motivar a la gente, etc.)
5. Competencias comunicativas (Hablar con confianza, hablar en público, navegar en internet, preparar y realizar una exposición, etc.)
6. Competencias artísticas (Tener ideas creativas, saber actuar, expresarte a través de la música y danza, diseñar afiches, etc.)



Para cada una de las competencias, pregúntate si la posees y a qué nivel está desarrollada en ti:

Responde de acuerdo a esta clasificación:

Muy poco desarrollada	1
Poco desarrollada	2
Medianamente desarrollada	3
Bien desarrollada	4
Fuertemente desarrollada	5

Competencias Clave:

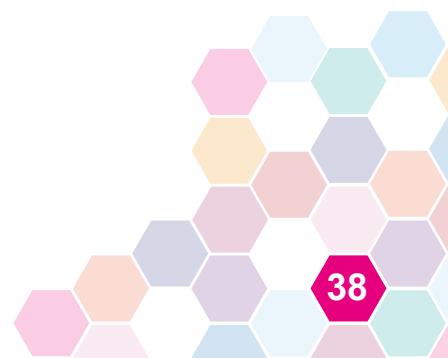
Responder rápidamente a las necesidades de los clientes	Trabajar bajo presión o plazos ajustados
Dar órdenes claras	Supervisar el trabajo de otras personas
Trabajar bajo presión o plazos ajustados	Hablar en publico
Bien desarrollada	Solucionar los problemas
Fuertemente desarrollada	Planificar el trabajo cotidiano o eventos especiales

Competencias relativas a la información:

Obtener, recoger información o datos	Tener al día los archivos
Buscar y clasificar información	Realizar cálculos
Analizar datos o sistematizar información	Hacer inventario
Hacer presupuestos	Llevar los reportes financieros
Utilizar herramientas informáticas	

Competencias manuales:

Ensamblar o fabricar objetos ej. Artesanías, computadoras, etc.)	Trabajar hábilmente con las manos (Ej. Bisutería, cerámica, etc.)
Construir o reparar (cosas en la casa, en el trabajo, etc.)	Utilizar herramientas, maquinarias o equipos complejos
Realizar trabajo físico (ej. Cargar cosas, hacer largas caminatas, etc.)	



### Competencias interpersonales:

Coordinar grupos	Presidir reunión
Manejar conflictos, resolver problemas	Trabajar en equipo
Actuar con gentileza y comprensión	Escuchar a los demás
Organizar y planificar reuniones o actividades sociales	Ser cortés y sociable
Establecer prioridades	Manejar el estrés
Enseñar a otros	Negociar
Motivar a la gente	Trabajar con diferentes tipos de cliente
Delegar tareas	

### Competencias comunicativas:

Expresarse claramente	Preparar y ejecutar una exposición
Hablar con confianza	Hablar en público
Crear y plantear nuevas ideas	Navegar en internet
Sintetizar ideas	Establecer una red de contactos
Redactar informes claros y concisos	

### Competencias Clave:

Expresarse a través de la música, danza o artes plásticas	Actuar
Diseñar afiches o ilustraciones	Escribir noticias y artículos
Tener ideas creativas	Presentar ideas artísticas
Diseñar páginas web	Crear presentaciones en una computadora

### Resume tus 5 cualidades:

Considero que tengo la capacidad de	
Considero que tengo la capacidad de	
Considero que tengo la capacidad de	
Considero que tengo la capacidad de	
Considero que tengo la capacidad de	

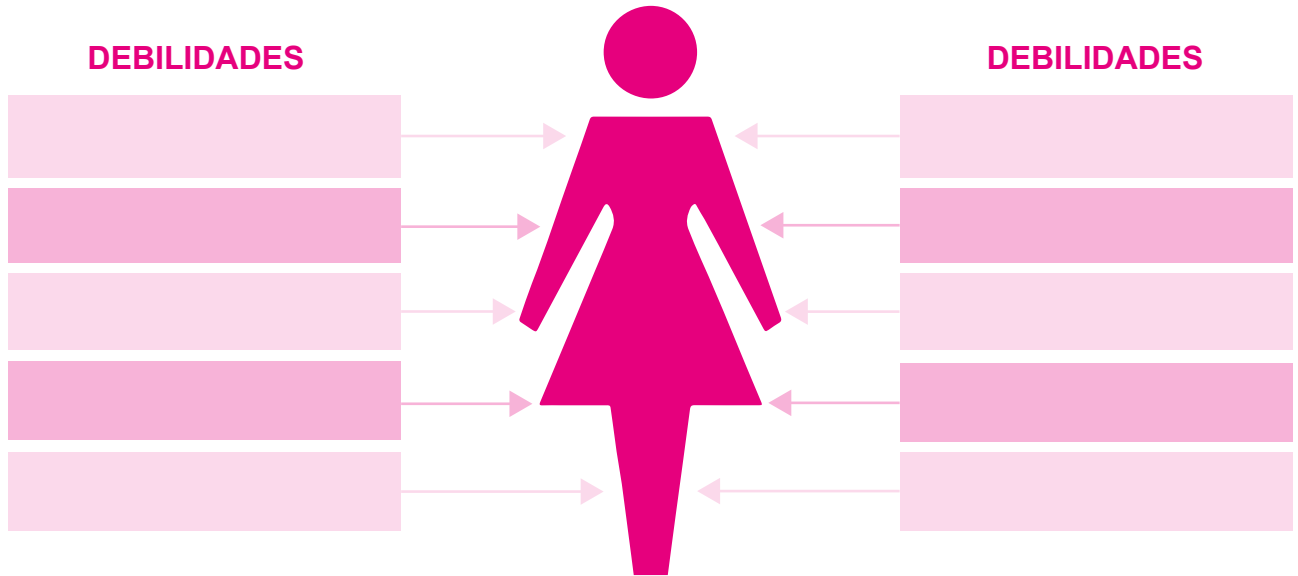


### 3er paso: mis fortalezas y debilidades

En esta fase deberás analizar que fortalezas posees y cuales consideras que te puedes servir en un trabajo; así mismo deberás analizar las debilidades que tienes y cuales a tu criterio pueden llegar a perjudicarte en una fuente laboral. Cabe reiterar que debes ser honesto/a en tu análisis.

Realiza también un análisis de cómo puedes incrementar tus fortalezas, y de cómo disminuir o reducir tus debilidades.

Identifica tus 5 fortalezas y tus 5 debilidades:



Nombra 2 fortalezas y como puedes mejorarlos:

Fortalezas	Como incrementarlas

Nombra 2 debilidades y como puedes disminuirlas:

Debilidades	Como disminuirlas

Nombra 2 limitaciones: (ej.: No puedo trabajar de pie, solo puedo en las tardes, etc.):

Limitaciones	Como reducir las



## 4to paso: La hoja de vida o curriculum vitae

Es un documento que contiene el conjunto de experiencias educacionales, laborales y vivenciales de una persona. Este documento sirve al postulante para dar a conocer sus capacidades y experiencia y le es de utilidad al empleador para evaluar si se ajusta a los requerimientos del puesto de trabajo.



Tu hoja de vida, debe estar conformada por 3 partes:

1. Primera parte: tus datos personales
2. Segunda parte: tus estudios y otras capacitaciones que tuviste
3. Tercera parte: los trabajos que hayas tenido

1. Datos personales	
Nombre y apellidos	
C.I.	
Edad	
Fecha de nacimiento	
Lugar de nacimiento	
Domicilio	
Teléfono	
Correo	

Fotografía actualizada

2. Estudios realizados	

3. Estudios realizados	

#### 4. Conocimientos en computación


#### 5. Idiomas


#### 6. Trabajos desempeñados


### 5to. paso: La carta de presentación.

Es un documento mediante el cual la persona se presenta al empleador en respuesta a una convocatoria existente o en espera de una futura convocatoria. En la misma se debe dar a conocer las capacidades con las que se cuenta y el interés de trabajar en la organización a la que se postula.

Tipos de carta de presentación:

- a. Respuesta a un anuncio: para responder a una convocatoria específica realizada por una empresa a través de un medio de comunicación masivo.
- b. Oferta de servicios: A fin de que tomen en cuenta cuando se presente una vacante.

### 6to. paso: La entrevista laboral.

La entrevista tiene como propósito ampliar la información de la Hoja de vida a través de un contacto personal con el empleador, en la misma se valora la experiencia laboral, interés, formación, personalidad y la presentación personal de la persona que busca empleo.

Se debe considerar:

- No llegar tarde a la entrevista.
- No ponerse nervioso/a.
- Mostrarse elocuente, amigable y con una actitud positiva.
- No criticar anteriores empleadores.
- Pensar bien las respuestas a las preguntas que se hagan.
- Responder con la verdad y con toda claridad.
- Hacer énfasis en las capacidades con las que se cuenta para desempeñar en el trabajo.
- Hacer énfasis en el interés que se tiene de trabajar.
- Ser realista sobre la pretensión salarial.
- Agradecer al entrevistador por el tiempo y la oportunidad brindada.

El lenguaje corporal en la entrevista de trabajo:

- Controlar la mirada, no bajar la mirada ni mirar a los lados, se debe mantener un contacto visual amigable.
- El uso adecuado de las manos para dar énfasis a algunos hechos importantes.
- Sentarse con tranquilidad
- Escuchar con atención.
- Controlar las expresiones del rostro.
- Intercalar sonrisas cálidas y francas en la conversación transmite confianza, alegría y buena disposición.

## 7mo. paso: Objetivo y actividades de mejora

En este último paso debes de reflexionar por qué deseas trabajar (apoyar a tu familia, independizarte, etc.), cual es tu motivación para buscar empleo, donde deseas trabajar, qué disponibilidad de tiempo tienes, qué salario estas dispuesto/a a recibir, qué características específicas de empleo deseas, etc.

Esto te guiará para redactar tu objetivo laboral y considerar que actividades debes realizar para alcanzar tu objetivo laboral.

Ahora procedamos a realizar tu Plan Laboral, para ello responde las siguientes preguntas, que luego te guiarán para redactar tu objetivo laboral:

¿Cuál es tu motivación para buscar empleo?  
(apoyar a mi familia, independizarme, continuar o iniciar estudios, etc.)

¿Para qué hago mi búsqueda de empleo?  
¿Qué es lo que quiero? (Ganar experiencia, formarme en mi área, ganar dinero, etc.)

¿Dónde quiero trabajar? (Oficina, campo, ciudad, empresa grande pequeña, etc.)	
¿Con qué público? (Niños, jóvenes, adultos, etc.)	
¿En qué tipo de ambiente? (solo, con gente, etc.)	
¿Qué características específicas de empleo? (creativo, con esfuerzo físico, rutinario, arriesgado, etc.)	
¿Qué disponibilidad de tiempo tengo?	
¿Qué salario estoy dispuesto/a a recibir?	

Redacta tu objetivo laboral:

Actividades que debes de realizar a corto plazo (5 meses) para alcanzar tu objetivo y disminuir tus debilidades:

Actividades	Fecha de inicio	Fecha de finalización



**UNIDAD**

**5**

# **VISIÓN GLOBAL DEL NEGOCIO**





## VISIÓN GLOBAL DEL NEGOCIO

### OBJETIVO:

Lograr que reconozcas la importancia del entorno y contexto en el cual se desarrolla un negocio; y los recursos y factores que intervienen e influyen en él, para estructurar tu Modelo de negocio.

### PERFIL:

- Serás una persona que diseña y estructura su emprendimiento con criterio, visión de mercado y que considera posibles riesgos y potencialidades en la elaboración de su Modelo de negocio.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

La creación de una empresa, negocio o emprendimiento, ya sea este micro o pequeño, requiere de una serie de conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores; en aspectos Técnicos o de capacidades específicas, en Emprendedurismo, en Modelos de negocio, y en Planes de negocio; hoy en día involucra más que su conformación interna, aspectos tales como el entorno dentro del cual se va a desarrollar o instalar, cómo se va a introducir en el mercado, y lo más importante, el nivel de compromiso de la persona emprendedora.

En nuestro medio la mayoría de las personas que se lanzan a emprender no son especialistas en una actividad determinada, esta situación suele generar a la larga, importantes dificultades, tanto a nivel productivo, administrativo como de estrategias de mercado y comercialización, muchas veces más que problemas productivos u organizativos lo que realmente frena el desarrollo y crecimiento de un potencial emprendedor, son debilidades en su autoestima, valores y aspiraciones.

Conformar tu propio negocio puede parecer algo relativamente difícil, pero con una adecuada y acertada guía, esta tarea se vuelve más sencilla.

## ¿Qué es el entorno y el contexto?

“El entorno y contexto es el conjunto de componentes y factores que rodean a la empresa o negocio, son circunstancias que pueden afectar a su funcionamiento y desarrollo, ya que pueden suponer ventajas como también representar amenazas.”

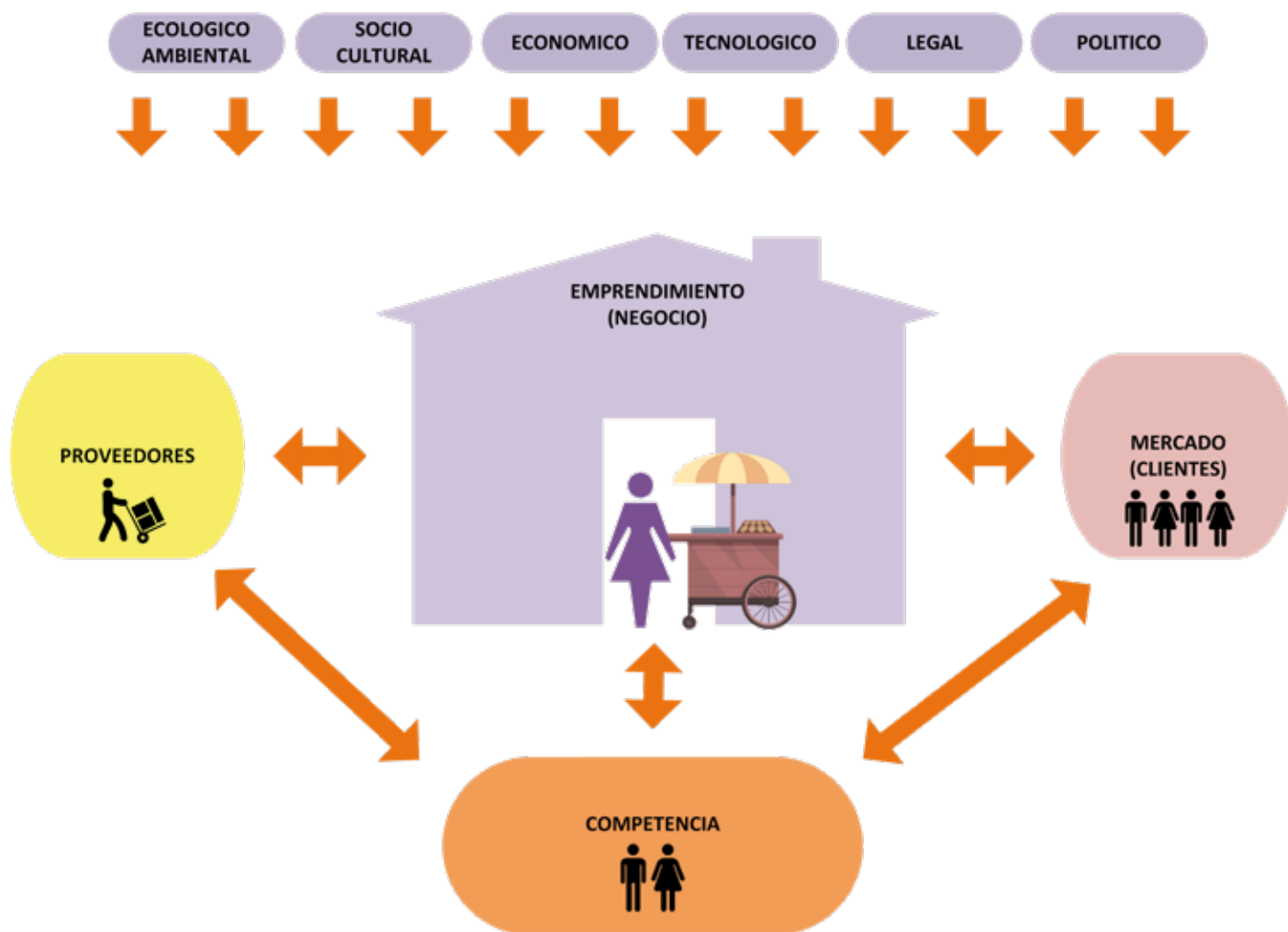


Todas las empresas o negocios están expuestas constantemente a cambios en su entorno y contexto que las rodea y sus características: nuevas empresas, nuevos productos, necesidades, gustos y deseos de los consumidores, nuevas leyes o eliminación de otras, etc.; cambios que exigen estar atentos y no solo verlas como amenazas, sino como oportunidades.

Del entorno la empresa recibe capital, materiales e insumos, equipos y herramientas, denominados recursos, que permitirán en el proceso de producción, una transformación con valor agregado, plasmado en productos y servicios que la empresa ofrecerá al mercado.

Del contexto la empresa recibe influencias e información que pueden afectar al desarrollo de la misma, por lo que se debe conocer ese contexto, adaptarse a las necesidades, prever los cambios con anticipación, evaluar el impacto de esos cambios en su actividad y prepararse para cuando se produzcan.

## VISIÓN GLOBAL DEL EMPRENDIMIENTO



La visión global de la empresa, se divide en macro entorno y micro entorno. Esto nos permite ver a la empresa como un sistema, que conociéndolo te permitirá alcanzar tus objetivos y establecer estrategias que te lleven al éxito.

El micro entorno:

Está conformado por componentes cercanos a la empresa, y que se encuentran en su entorno en el que desarrolla su actividad y que le influyen directamente. Sobre estos factores la empresa puede ejercer un cierto control. Componentes:

- La empresa, negocio o emprendimiento
- La competencia
- El mercado (clientes)
- Los proveedores



El macro entorno:

Está conformado por factores externos que influyen en las empresas y que éstas no pueden controlar. Están en el contexto en el cual se desarrolla una empresa. Entre ellos: están:

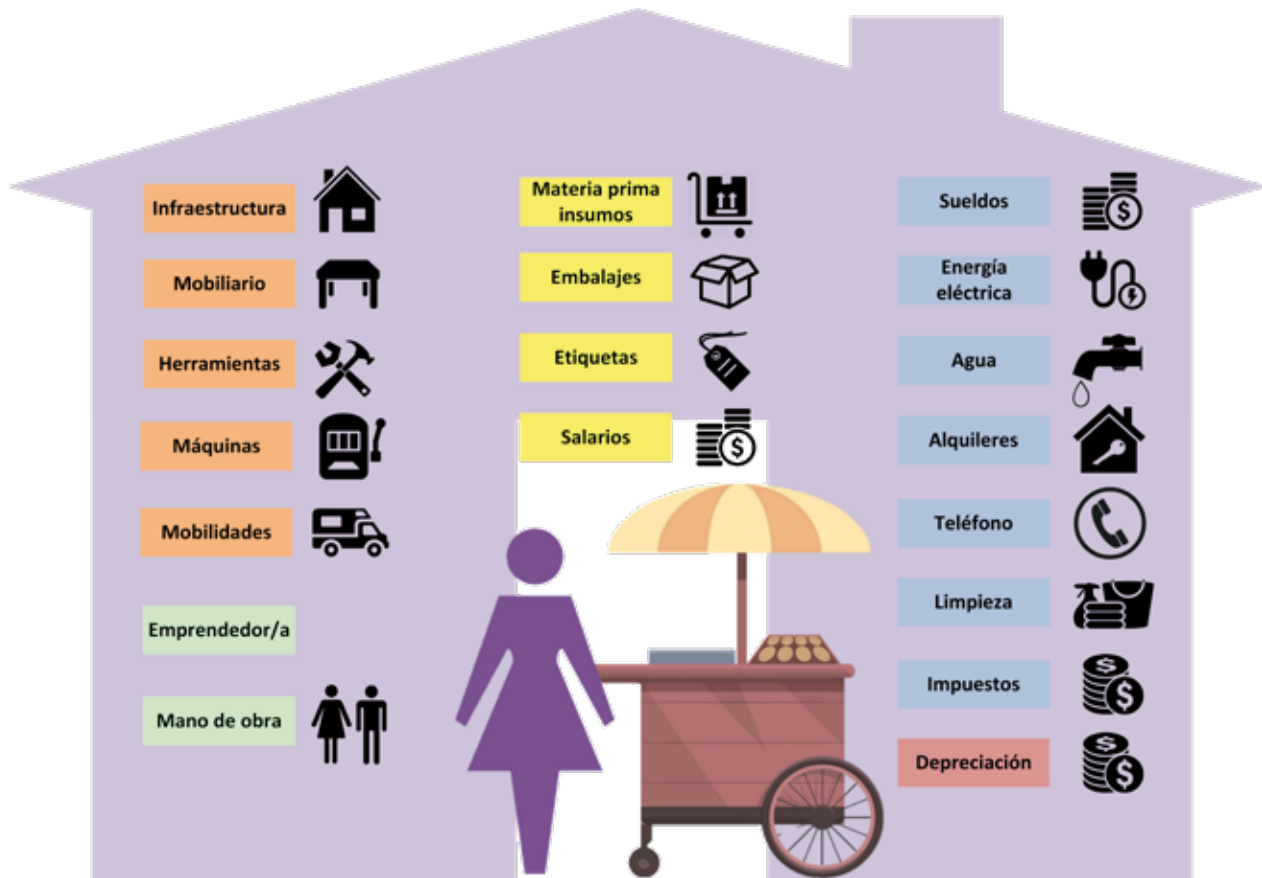
- Factores económicos
- Factores socioculturales
- Factores políticos
- Factores legales
- Factores tecnológicos
- Factores ecológicos o ambientales



## La empresa o negocio.

“La empresa es la unidad económica productiva que se interrelaciona con los demás componentes del micro entorno, siendo la encargada de combinar recursos humanos, materiales y técnicos con el objetivo desarrollar procesos de transformación para producir bienes y servicios que se comercializan en el mercado; satisfaciendo y cubriendo las necesidades de los clientes, y con ello la obtención de ingresos y utilidades, permitiendo a la empresa ser rentable y sostenible”.

## LA EMPRESA EMPRENDIMIENTO O NEGOCIO



Las empresas puedan clasificarse:

Según la actividad económica que desarrollan:

- Empresas del sector primario: son las que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas).
- Empresas del sector secundario: dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales.
- Empresas del sector terciario: que se dedican a la oferta de servicios o al comercio.

Según su constitución jurídica:

- Empresa individual: es aquella que es propiedad de un individuo, que lógicamente tiene pleno derecho a recibir los beneficios que genere el negocio y es totalmente responsable de las pérdidas en que incurre. La propiedad individual es la forma más simple de establecer un negocio. La empresa individual es flexible, pero tiene serios inconvenientes, pues la capacidad financiera y de trabajo de una persona es limitada.
- Empresas societarias: son aquellas que están conformadas por varias personas. En este último grupo, las empresas pueden ser anónimas, de responsabilidad limitada y de economía social o cooperativas.

Según su tamaño:

- Grande empresa
- Mediana empresa
- Pequeña empresa
- Micro empresa

Para fines de la presente cartilla educativa, analizaremos la micro y pequeña empresa, pues son generadas por personas emprendedoras con el ánimo y deseo de volcar sus conocimientos, habilidades y destrezas en un negocio propio, o por personas que se han visto sin empleo y les urge tener una fuente de ingresos económicos.

La micro y pequeña empresa:

Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que es familiar y cuenta con un pequeño capital invertido. Por otra parte, el/la propietario/a: es el gerente, administrador y mano de obra de la misma. Quienes componen la micro y pequeña empresa van, desde la señora que vende empanadas, pasando por el joven padre o madre de familia que decide instalar un rudimentario taller o negocio en la puerta de su casa, el carpintero, el taller de sastrería, el almacén de abarrotes, etc.

Clasificación de Micro y Pequeña empresa:

- Micro y pequeñas empresas de sobrevivencia: tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos.
- Micro y pequeñas empresas de subsistencia: Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.
- Micro y pequeñas empresas en crecimiento: Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse.

Ventajas de la Micro y Pequeña empresa:

- Poseen una organización y estructura simples, por ello se transforman con gran facilidad.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.
- Genera empleos (mayor porcentaje de generación de empleos de un país).
- Ofrece bienes y servicios especializados y a la medida del cliente, resuelven las necesidades especiales de los/as consumidores/as. Ej. Arreglar un reloj, disfraz, etc.

Desventajas de la Micro y Pequeña empresa:

- Utilizan tecnologías obsoletas
- Sus empleados/as tienen un bajo nivel de formación técnica especializada
- El/la propietario/a (gerente y administrador) carece de conocimientos en gestión empresarial.
- Dificultad de acceso al financiamiento.
- La producción va encaminada solamente al mercado interno.

## El mercado.

“El mercado es el contexto ya sea físico o virtual en el cual vendedores/as y compradores/as (clientes) se reúnen para tener una relación comercial, donde tienen lugar los intercambios de productos y servicios, y un pago hecho en dinero, para satisfacer sus necesidades. Es decir que en ese contexto es en dónde se determinan los precios de los productos y servicios a través del libre juego de la oferta y la demanda.”

Antes de analizar el mercado es imprescindible que nos detengamos a observar al cliente.

Si se hiciera una encuesta para determinar cuál es el factor externo más importante para las empresas y negocios, sin duda que la respuesta sería "el cliente". Ningún negocio existe por sí solo; tanto empresas chicas como grandes, manufactureras o de servicio, todas existen únicamente para servir al cliente.

Las empresas, se crean con el propósito de ganar dinero. Sin embargo, la única forma de lograrlo es a través del servicio al cliente. Ninguna empresa sin clientes tiene utilidades.

Existen empresas que venden directamente al consumidor final; en este caso, el consumidor final es el cliente del negocio. Por otro lado, existen empresas que no venden directamente al consumidor final sino que forman parte de una cadena de distribución; en este caso, el cliente del negocio es, por ejemplo, el distribuidor, etc.

Aun cuando el negocio no venda directamente al consumidor final, es un hecho que ningún negocio subsiste si no hay alguien que se beneficie de sus productos. Si el consumidor final está insatisfecho con un producto o servicio, el consumidor deja de comprarle al distribuidor, intermediario y éste, a su vez, dejará de comprarle al fabricante.

Las razones por las que un/a cliente compra pueden ser variadas, entre ellas:

- Calidad del producto / servicio
- Cantidad del producto
- Precio adecuado y descuentos
- Facilidad en el pago (crédito)
- Atención esmerada.
- Higiene o limpieza
- Comodidad.
- Rapidez en el servicio
- Agilidad en el cobro.
- Horario accesible.
- Servicios adicionales.
- Cercanía.

Según la actividad económica que desarrollan:

Según las transacciones:

- Mercado de bienes: Se compran y venden productos y mercancías.
- Mercado de servicios: Se compran y venden bienes intangibles, como ser servicios de transporte, comunicación, cine, peluquería, etc.

Según su volumen de ventas:

- Mercados mayoristas: Alto volumen de ventas.
- Mercados minoristas: Bajo volumen de ventas.

Según la regulación:

- Mercados regulados: El estado ejerce controles sobre los precios y las condiciones.
- Mercados no regulados: El estado no ejerce controles y por lo tanto es el mercado quien fija los precios en base a la oferta y la demanda.

## Los/as proveedores/as.

“Los/as proveedores /as son las personas o empresas que se encarga de abastecer, suministrar o proveer a otras empresas o negocios, productos y servicios necesarios para poder desempeñar su actividad.”



Los/as proveedores/as son esenciales para toda empresa o negocio. Sin proveedores/as que provean de materias primas y servicios, que se necesitan para la producción sería imposible generar procesos de producción, y de productos para los/as clientes.

Los/as proveedores/as, son importantes por las estrategias que pueden aportar para el negocio:

- Además de facilitar lo que se necesita para hacer negocios, los/as proveedores/as son una fuente importante de información para evaluar el potencial de nuevas materias primas y materiales y con ello mejorar nuestros productos o desarrollar otros nuevos
- Nos permite darles seguimiento a las acciones de los competidores e identificar áreas de oportunidad.

Los/as proveedores/as se pueden clasificar en las siguientes categorías:

Según las transacciones:

- Proveedor/a de bienes: encargado de suministrar a las empresas objetos y artículos tangibles, por ejemplo, materiales, materia prima e insumos, maquinaria, herramientas, etc.
- Proveedor/a de servicios: es aquel que provee servicios intangibles para que las empresas puedan desempeñar su función, por ejemplo, las compañías telefónicas, de luz, agua, internet, telefonía, capacitación, etc.
- Proveedor/a de recursos: que son los encargados de otorgar a las empresas, la satisfacción de necesidades de índole económica, como capital y créditos, por ejemplo socios, bancos o el mismo Estado.

Según la oferta:

- Fabricantes: muchas empresas o negocios compran directamente de fábrica, pues sus precios son por lo general más bajos.
- Distribuidores: También conocidos como mayoristas o intermediarios, se caracterizan por comprar en grandes cantidades a varios fabricantes para revenderle a los minoristas. Aunque manejan precios más altos que los de fábrica, tienen un menor tiempo de entrega y mayor diversidad, lo que a menudo compensa el aumento en el precio.
- Importadores: operan de manera similar a los mayoristas y minoristas, sólo que con un catálogo de artículos extranjeros.

Toda empresa o negocio que necesita de proveedores/as es fundamental que tenga en cuenta varios aspectos imprescindibles a la hora de elegirlos/as:

- Precio adecuado y descuentos
- Accesibilidad a crédito
- Confiabilidad
- Estabilidad
- Calidad de materiales y suministros / servicios
- Cantidad de materiales y suministros
- Puntualidad
- Entrega inmediata
- Ubicación
- Actualización de materiales y suministros / servicios



## La competencia.

“La competencia es la pugna que se establece entre las empresas que ofrecen bienes y servicios similares, a los consumidores o clientes, los cuales tienen la libertad de elegir a quién y en qué condiciones los adquieren, generando la ley de la oferta y la demanda”.

Observamos a diario en el mercado que hay un mismo producto de diferentes marcas, esto significa que hay competencia entre los productores y por consiguiente, entre los bienes que ofertan. La importancia de la competencia es imprescindible para regular y conseguir una situación de libre mercado.

El libre mercado nos asegura que el precio de los bienes no está acordado por unos pocos. Todo lo contrario, la coexistencia de competencia dentro de un mismo mercado hace que los vendedores y consumidores regulen el precio de dichos bienes.

Debido a la competencia, las empresas son las encargadas de regular el precio junto a los/as consumidores/as, pues compiten entre ellas dentro del mercado ofreciendo cada una, cualidades que puedan diferenciarlas. Mientras unas optarán por un precio competitivo, otras optarán por más calidad en sus productos. Esta diferenciación hace que la competencia entre las empresas sea leal, dejando así la elección final a los/as consumidores/as.

Existen dos tipos de competencia, la competencia perfecta y la competencia imperfecta:

Competencia perfecta:

Ocurre cuando hay muchos/as vendedores/as de bienes y servicios, y muchos compradores/as, por lo tanto, se dan una libre oferta y demanda, y ninguno puede influir en el funcionamiento del mercado, especialmente en los precios.

Competencia imperfecta:

Ocurre cuando unos pocos manipulan la oferta de bienes y servicios, y pueden afectar directamente a la fijación de los precios. Es decir, que una empresa o algunas, pueden influir en el precio de productos en el mercado.

- Monopolio: Se da cuando no existe competencia, hay un solo ofertante de un producto o servicio muy demandado, tiene una gran influencia y control sobre el precio del bien por lo tanto puede fijar el precio y las condiciones. Se debe tener en cuenta que este bien o servicio no tiene un sustituto; por lo tanto, este producto es la única alternativa que tiene el /la consumidor/a para comprar.
- Oligopolio: Se da cuando hay pocos ofertantes para un determinado producto o servicio y por lo tanto se ponen de acuerdo en fijar precios y condiciones de venta. De esta manera se elimina la competencia entre ellos, dominan y tienen control sobre el mercado.

Veamos ahora las ventajas que se tiene al competir con otras empresas:

- Estudiar a la competencia es importante porque, permite mejorar las debilidades y potenciar las fortalezas, te hace ser prudente, evitando que caigas en ciertos errores.
- Permite innovar, dejando de lado el hacer siempre lo mismo.
- Permite mejorar procesos productivos, incorporando nuevas tecnologías.
- Te da ideas adicionales sobre qué puedes copiar y mejorar
- Permite asociarte con tu competencia, de este modo surgen las asociaciones de productores y comerciantes, con ello puedes beneficiarte con financiamiento u otras normativas legales, importaciones o exportaciones, etc.
- Se convierten en aliados para poder satisfacer a una demanda mayor del mercado
- La competencia se llega a convertir en un apoyo constante, conformando agrupaciones fortalecidas de productores/as o negociantes/as.
- Tener competencia es un indicador de que tu nicho de mercado es rentable.
- Con el tiempo te ayuda a adoptar tu propia identidad, a ser diferente que los demás.

## MI IDEA DE NEGOCIO

Para desarrollar este acápite lo realizaremos de forma práctica, utilizando un estudio de caso o ejemplo, dando conceptos esenciales que toda persona emprendedora debe conocer y debe de manejar continuamente.

### EJEMPLO:



Vanesa, es una joven que desea emprender pues aparte de la necesidad de generar recursos económicos, tiene el sueño de tener su propio negocio.

Para elegir adecuadamente una idea de negocio, esta debe pasar por un tamiz, que te permitan analizar con criterio todas las ventajas y desventajas.

El proceso será el siguiente:

- Lluvia de ideas
- Macro filtro
- Micro filtro
- FODA



- Lluvia de ideas

Es una herramienta dinámica en la cual se presentan una serie de ideas sin crítica, la meta es generar una gran cantidad de ideas sobre productos/servicios como base para identificar una idea de negocio, estas pueden ser desde las más alocadas e irreales.



### • Macro filtro

Permite realizar la primera selección, es como vaciar todas esas ideas en un embudo. Con la ayuda de algunos criterios básicos, las ideas personales más prometedoras se filtran antes de escudriñarlas en un próximo examen de viabilidad.

- ¿Existe suficiente demanda?
- ¿Capacidades / conocimientos propios?
- ¿Suficientes recursos financieros propios?
- ¿Existe mucha competencia?



Lluvia de ideas

20 o más ideas

Macro filtro

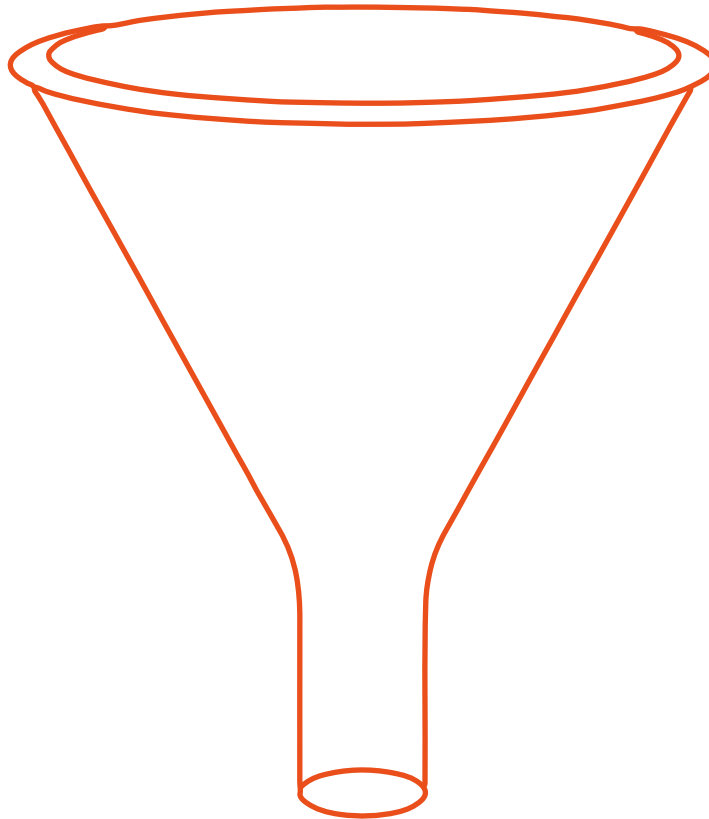
10 o más ideas

Micro filtro

3 o más ideas

FODA

Mejor idea de negocio



### • Micro filtro

Aporta calidad al proceso de selección al agregar diferentes parámetros relacionados con criterios económicos (mercado, capacidades, tecnología, etc.) como también otros criterios (como la “accesibilidad al mercado”, “acceso a la materia prima” y “accesibilidad a tecnología”).

### • FODA

Esta herramienta permite analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la idea seleccionada, es el último paso antes de poner en marcha el Plan de Negocio.

Vanessa, a través de la lluvia de ideas, en base a sus conocimientos, habilidades, destrezas, aptitudes, vocación y proyecto de vida, generó las siguientes:

Ideas de negocio generadas por la lluvia de ideas:

1. Elaboración de helados artesanales
2. Elaboración de salteñas
3. Snack de comida rápida
4. Productos de cotillón en goma eva
5. Elaboración de prendas de lana tejidas a máquina
6. Elaboración de ropa para niños/as en tejido de punto
7. Elaboración de queques, empanadas, rollos de queso
8. Venta de CDs y DVDs
9. Confección de juguetes (peluches)
10. Elaboración de productos de bisutería (aretes)

Vanessa, considerando los criterios del macro filtro, desechó 7 ideas de negocio por considerarlas que no eran viables:

Las ideas de elaboración de helados artesanales, elaboración de salteñas y elaboración de tucumanas las descartó pues no sabía elaborar dichos productos.

Las ideas de snack de comida rápida y elaboración de ropa para niños/as en tejido de punto, las eliminó pues requerían recursos financieros muy altos, el primero demandaba el alquiler de un ambiente, mobiliario, cocina, refrigerador, etc., y el segundo la compra de máquinas rectas y overlock.

Las ideas de venta de cds y dvds y confección de juguetes (peluches) tenía mucha competencia, la oferta era amplia y en el caso de los peluches la demanda era solo por temporadas.

Finalmente, Vanessa seleccionó solo 3 ideas de negocio, en base a sus capacidades (conocimientos, habilidades y destrezas) y al mercado.

1. Elaboración de prendas de lana tejidas a máquina
2. Elaboración de productos de bisutería (aretes)
3. Elaboración de queques, empanadas, rollos de queso

Vanessa, aplicó el micro filtro aplicando el siguiente sistema de puntaje:

- 5 – muy alto
- 4 – alto
- 3 – promedio
- 2 – regular
- 1 – pobre
- 0 – ausente

y obtuvo los siguientes resultados:

PROYECTO	Demanda	Personal calificado	Tecnología/equipos	Materia prima	TOTAL	Competencia	TOTAL
	( + )	( + )	( + )	( + )	( = )	( - )	( = )
Elaboración de prendas de lana tejidas a máquina	2	4	3	2	11	3	8
Elaboración de productos de bisutería (aretes).	3	5	2	3	10	3	7
Elaboración de queques, empanadas, rollos de queso	4	4	3	3	14	4	10



Vanessa, aplicó finalmente el FODA a su idea de negocio seleccionada (elaboración de queques, empanadas, rollos de queso):

Controladas por el emprendedor

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe elaborar muy bien productos de repostería.</li> <li>• Tiene experiencia en la comercialización de queques, y rollos de queso.</li> <li>• No requiere mucho espacio para su negocio (en su casa)</li> <li>• Tiene un pequeño carro para vender como ambulante.</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No tiene mucho capital.</li> <li>• No tiene una tienda para la comercialización por lo que deberá dejar en otras tiendas, y vender personalmente</li> <li>• Existe competencia especialmente en tiendas de repostería.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe demanda alta.</li> <li>• A las personas, en general adultas les gusta comprar productos de repostería para su familia.</li> <li>• Tiene personas que le pueden asesorar en su Plan de negocio.</li> <li>• Tiene una institución amiga que le puede ayudar con financiamiento.</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que las personas prefieran comprar de tiendas.</li> <li>• Que no la dejen vender en la calle, tanto otras comerciantes, como personeros de la alcaldía.</li> </ul>

Fuera del control del emprendedor



Vanesa, con este proceso de selección recién puede elaborar su Modelo de negocio, pues cuenta con su idea de emprendimiento seleccionada.

## MI MODELO DE NEGOCIO

El Modelo de Negocio, aplica a la lógica de las Empresas que resuelven problemas de los clientes que se desenvuelven en un entorno y en un determinado contexto.

Es importante mencionar que el Modelo de Negocios no suple al Plan de Negocios, pues este es un documento mucho más amplio y que define la pertinencia de mercado, la viabilidad operativa, la rentabilidad y sostenibilidad del emprendimiento.

Cuando se tiene un Modelo de negocios bien definido, entonces se desarrolla el Plan de negocios, estos dos instrumentos ayudan a definir claramente el rumbo del negocio u emprendimiento.

Pensemos en la construcción de una casa, existen dos posibilidades en su construcción:

- Improvisar, ir construyéndola poco a poco tomando algunas decisiones sobre la marcha, siendo las consecuencias, que al final tengamos espacios no acordes a lo deseado y posiblemente varios cambios que se tengan que hacer, con los costos que se generarían.
- Planificar, elaborar un plano en el cual se establezcan a detalle lo que requeriremos en espacios y otros detalles, para después proceder a su construcción, con los consiguientes ahorros posteriores.

Los enfoques citados se dan también al emprender en los negocios, podemos proceder de forma improvisada, con un altísima probabilidad de fracaso o bien planificando empleando para ello un Plan de acción, para ello analizaremos los siguientes factores:

1. El segmento de clientes
2. La relación con los/as clientes
3. La propuesta de valor
4. Los canales de distribución
5. Las fuentes o flujo de ingresos
6. Las actividades claves
7. Las alianzas clave
8. Cuidado del medio ambiente
9. Actividades solidarias
10. Los recursos clave o necesarios

## Factores que intervienen en el modelo de negocios.

### a) Segmento de clientes.

Una vez determinada la idea de negocio, procedemos a estudiar el perfil del posible consumidor en términos de características más específicas, hábitos, ubicación, forma de compra, etc. Definir claramente a los clientes potenciales es muy importante, permite saber a qué público se dirige nuestro producto o servicio, tener un concepto claro de a quién nos dirigimos nos permitirá llegar a sus necesidades de manera exitosa.

Al elegir el segmento debemos identificar su tamaño, su tendencia de crecimiento, su capacidad de compra, no es necesario saber exactamente cuántos clientes se tendrá, pero si es importante que los identifiquemos claramente.

### b) Relación con el cliente.

La relación con los clientes tiene que ver mucho con la forma en cómo se consiguen y mantienen clientes, como también la forma de ampliar su número constantemente.

Describe la manera en la que el negocio piensa comunicarse con los segmentos de clientes y como les hará entrega de sus productos o servicios. Las relaciones pueden variar desde la venta personal a automatizadas.

### c) Propuesta de valor.

En este elemento se deberá describir el negocio al que se quiere entrar, el valor que se entregará a los clientes, el problema estamos ayudando a resolver, qué necesidad de nuestros clientes estamos satisfaciendo, qué paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes.

De esta forma se describe de manera clara cada uno de los productos o servicios que ofrece el negocio, junto con sus características, resaltando algunas como novedad, desempeño, diseño, marca, precio, accesibilidad, conveniencia, entre otras.

### d) Canales de distribución.

Los canales establecen la manera de cómo hacemos llegar los productos/servicios a los/as clientes, permite comunicar a las y los clientes sobre los productos del negocio y sus servicios, ayuda a las y los clientes a evaluar la propuesta de valor que se ofrece, permite a las y los clientes la compra de productos y servicios, proporciona atención al cliente posterior a la compra.

### e) Fuentes o flujo de ingresos.

Se debe describir cómo se piensa conseguir los ingresos que justifican la existencia del negocio, es el dinero en efectivo que una empresa genera a partir de cada segmento de clientes. Para pensar en las fuentes de ingreso correctas debemos considerar la venta de productos, tarifas por uso, caso tarjetas de celulares, alquiler, publicidad, etc.

## **f) Actividades clave.**

Son las acciones más importantes que debe realizar un negocio para operar exitosamente, son necesarias para crear y ofertar una propuesta de valor, alcanzar mercados, mantener las relaciones con las y los clientes y generar ingresos.

## **g) Alianzas clave.**

Describe la red de proveedores/as y socios/as que hacen que un modelo de negocios funcione, permitiendo reducir el riesgo, adquirir recursos, llegar más rápido al mercado, etc. Podemos distinguir cuatro tipos diferentes de alianzas:

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
- Alianzas estratégicas entre competidores.
- Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios.
- Relaciones de comprador-proveedor para asegurar disponibilidad de materiales.

## **h) Cuidado del medioambiente.**

El medio ambiente es muy importante, porque de él obtenemos agua, comida, combustibles y materias primas que sirven para fabricar las cosas que utilizamos diariamente. Al abusar o hacer mal uso de los recursos naturales que se obtienen del ambiente, lo ponemos en peligro y lo agotamos. El aire y el agua están contaminándose, los bosques están desapareciendo, debido a los incendios y a la explotación excesiva y los animales se van extinguiendo por el exceso de la caza y de la pesca. Su cuidado considera todas aquellas conductas que las personas deben tomar en pro a la salud de la naturaleza, puesto que es un error común pensar que la conservación del ambiente es tarea de aquellas personas que se dedican profesionalmente a esta rama cuando, en realidad, se trata de una tarea que nos atañe a todos. Las formas sencillas de cuidar el medio ambiente son:

- Reciclar y usar productos reutilizables.
- Uso de transporte público.
- Uso de bolsas de tela.
- Ahorro de energía eléctrica.
- Cuidar el uso de agua.

## **i) Actividades solidarias.**

Las actividades solidarias tienen como objetivo lograr un impacto positivo en una comunidad y en la vida de las personas que están en circunstancias difíciles. Muchas veces puede quedar relegado a un segundo plano cuando nos sumergimos en nuestra rutina diaria, sin embargo, hay una serie de acciones cotidianas y sencillas que podemos incorporar a nuestro día a día, como ser:

- Dar de comer a una persona sin hogar
- Donar ropa, juguetes o medicamentos
- Ayudar a personas ancianas
- Acoger animales



## j) Recursos clave.

El bloque de recursos clave describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el negocio. Cada negocio requiere recursos clave, estos le permiten a la empresa crear y ofertar un producto o servicio, alcanzar mercados, mantener relaciones con los/as clientes y generar ingresos.

Diferentes tipos de recursos son necesarios dependiendo en el tipo de negocio. Los recursos clave pueden ser categorizados como sigue:

- **Físicos:** incluye activos como: infraestructura, equipos, maquinaria, herramientas, puntos de venta, etc.
- **Intelectuales:** como ser el conocimiento del/la emprendedor/a, las marcas, patentes, derechos de autor, bases de datos de clientes.
- **Humanos:** todo negocio requiere recursos humanos que tenga capacidades tales como conocimiento, habilidades y destrezas.
- **Financieros:** todo negocio requiere recursos económicos ya sea como aporte propio o financiamientos bancarios, líneas de crédito, etc.



Vanesa, elaboró su Modelo de Negocio para su idea de emprendimiento seleccionada (elaboración de queques, empanadas, rollos de queso), considerando los factores anteriores, en los siguientes esquemas se muestra su Modelo de negocio:

# ESTRATEGIA DE NEGOCIO - VISIÓN GLOBAL DE LA EMPRESA

ECOLOGICO  
AMBIENTAL

SOCIO  
CULTURAL

ECONOMICO

TECNOLOGICO

LEGAL

POLITICO



El objetivo de mi emprendimiento es generar recursos económicos que me permitan solventar los gastos de mi familia, aparte de ellos uno de mis proyectos de vida consiste en tener mi propio negocio.

Los productos que planeo elaborar son queques de diferentes sabores (naranja, chocolate, plátano), pero también empanadas y rollos de queso, e ir incrementando otros productos a pedido del cliente.

Mi emprendimiento consiste en la producción y comercialización de productos de repostería, elaboración de forma artesanal y casera, pero con buena calidad. La venta de mis productos se realizará dejando en tiendas de barrio, pero también deambulando por calles y plazas.

EMPRENDIMIENTO  
(NEGOCIO)

Producto o servicio

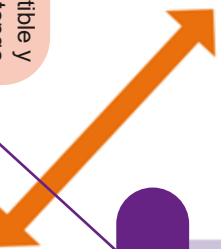
Objetivo del  
emprendimiento

Descripción del  
emprendimiento



Facilidad financiera

Facilidad técnica



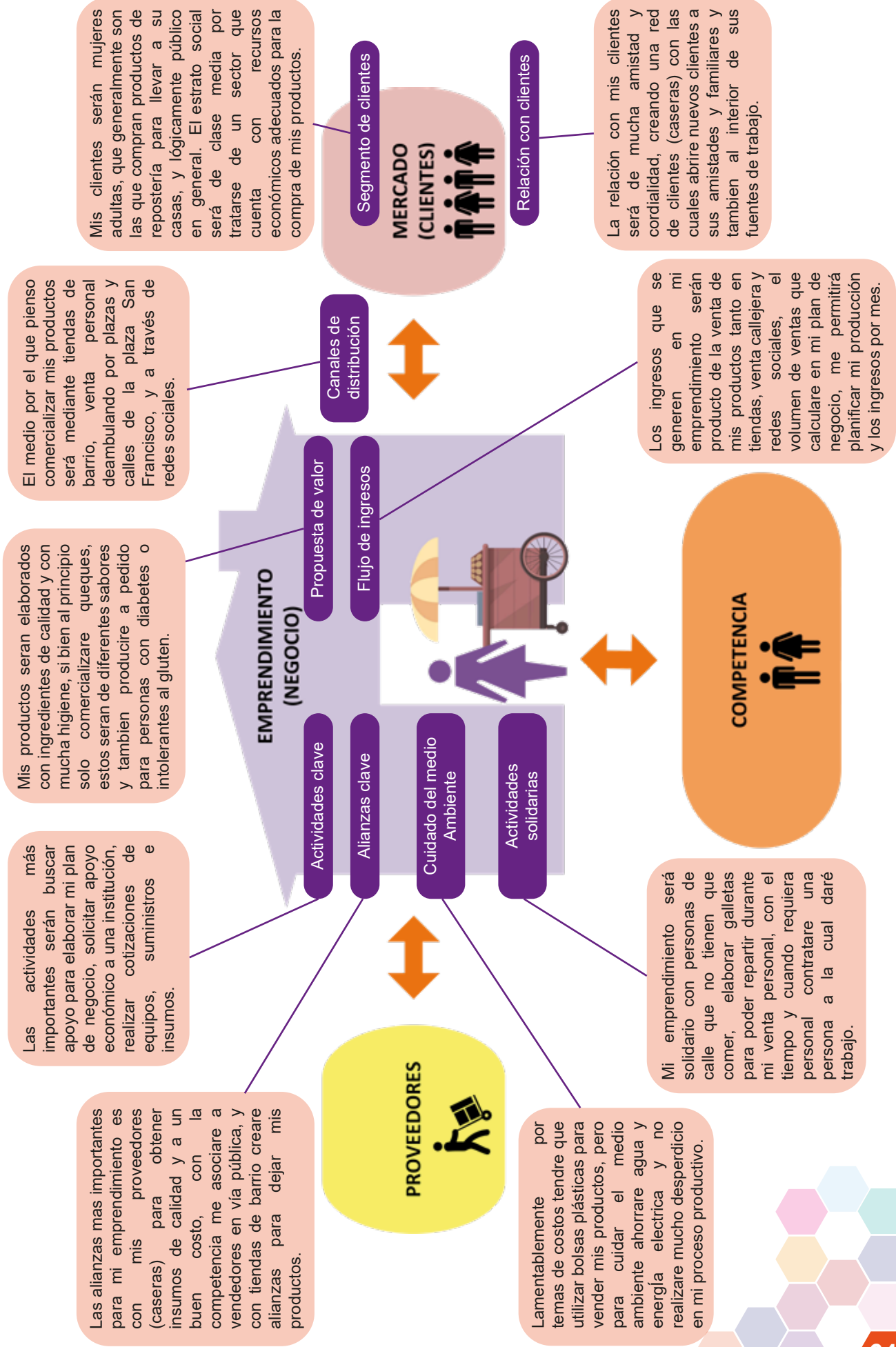
Mi idea de negocio es real, factible y viable de ser alcanzada, tengo ahorros y cuento con el apoyo de una institución amiga, para la implementación de mi emprendimiento no se requiere montos elevados de capital.

Mi emprendimiento es técnicamente factible, pues no se requiere de mucha tecnología, y tengo los conocimientos técnicos necesarios, asimismo cuento con experiencia en la elaboración de productos de repostería.

COMPETENCIA



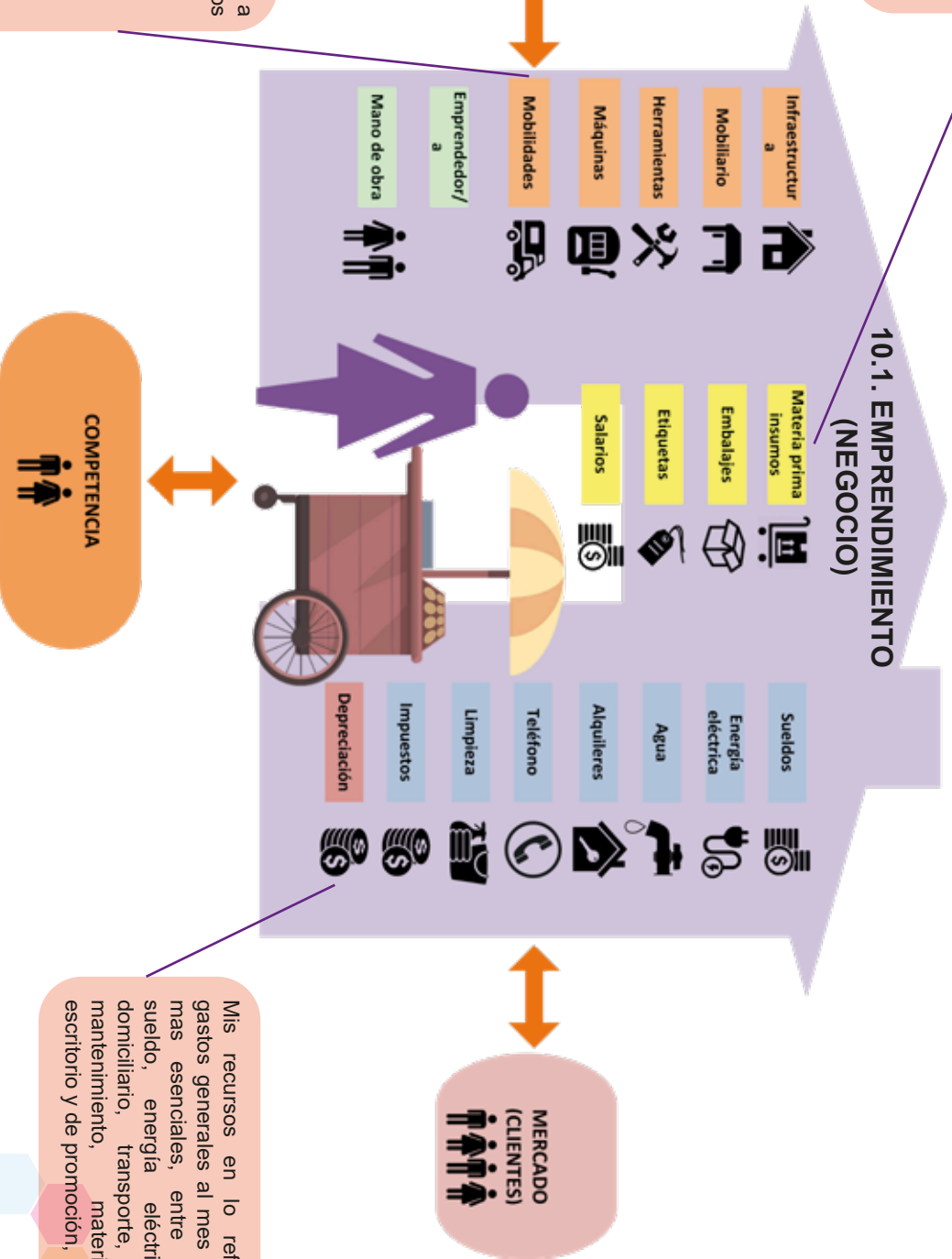
# ESTRATEGIA DE NEGOCIO – MODELO DE NEGOCIO (PLAN DE ACCIÓN)



# ESTRATEGIA DE NEGOCIO – RECURSOS CLAVE

Mis recursos clave dentro de mis costos variables serán: harina, azúcar, mantequilla, leche, frutas, huevo, esencias. Utilizare bolsas plasticas con etiquetas hechizas (impresas).  
No contrataré personal a destajo por lo que no contemplaré salarios a destajo.

Mis recursos clave en lo referente a equipos, maquinas, suministros serán:  
Horno de 4 latas  
Batidora Planetaria  
Moldes de queque  
Espátulas de silicona  
Vitrina de aluminio  
Mesa de madera  
Balanza medidora  
Tazas medidoras



Mis recursos en lo referente a gastos generales al mes serán los mas esenciales, entre ellos: mi sueldo, energía eléctrica, gas domiciliario, transporte, limpieza, mantenimiento, material de escritorio y de promoción, internet.

# UNIDAD **6**

## PLAN DE NEGOCIO



# PLAN DE NEGOCIO

## OBJETIVO:

Orientarte en la elaboración de tu Plan de Negocio, dotándote para ello de criterios en mercado, planificación de la producción, cálculo de costos, precios, volúmenes de ventas y presupuestos; con la finalidad de que hagas realidad tu emprendimiento.

## PERFIL:

- Serás una persona emprendedora que aplica criterios de productividad, competitividad y visión de mercado, utilizando herramientas de gestión empresarial para determinar la viabilidad de su negocio, que le permiten planificar su negocio con perspectivas de rentabilidad y sostenibilidad.

## INICIANDO TU PROCESO DE APRENDIZAJE

### ¿Cuál es la importancia del Plan de Negocio?

“El Plan de Negocio es un documento que describe, analiza y planea la operación de la futura empresa, según la necesidad y complejidad del negocio y para un determinado periodo de tiempo, determinándose cuáles son los recursos y el financiamiento necesarios para su puesta en marcha; con la finalidad de evidenciar su rentabilidad y viabilidad.”

La importancia y utilidad del Plan de Negocio, radica en:

- Orientar para saber qué pasos se deben seguir para crear y desarrollar el negocio.
- Conocer cuánto de capital se requiere para invertir en el negocio.
- Identificar claramente el producto y/o servicio
- Conocer y entender las reglas del mercado y a identificar el mercado meta.
- Determinar la rentabilidad del negocio.

Toda idea de negocio, es necesario escribirla, detallarla y analizarla considerando determinadas preguntas, como ser:

- ¿En qué consiste tu negocio?
- ¿Qué mecanismos emplearás para lograr el éxito de tu negocio?
- ¿Cuáles pueden ser las causas y razones de éxito o de fracaso?
- ¿Cuánto dinero necesitas invertir para implementar el tu negocio?
- ¿Cuál será tu producto o servicio?
- ¿Qué máquinas, herramientas y mobiliario requieres?
- ¿Qué materias primas requieres?
- ¿A quien le venderás tu producto y/o servicio?
- ¿Dónde lo venderás?
- ¿A qué precio?
- ¿Qué cantidad necesitas vender?
- ¿Cuánto será tu ganancia?

Ante estas cuestionantes la persona emprendedora debe elaborar su Plan de Negocio, y para ello debe de utilizar una metodología sencilla y adecuada, que no lo/la conflictúe, y que no le atemorice realizarla, más bien que le provoque curiosidad y expectativa, ayudándole a tomar decisiones acertadas, con riesgo sí, pero calculado.

## Estructura del Plan de Negocio.

El Plan de Negocio se lleva a cabo mediante un proceso organizado, por ello la persona emprendedora debe investigar y recoger toda la información relacionada con el futuro negocio, como ser cantidades y costos: Mercado, Proveedores (maquinas, equipos y herramientas, materias primas e insumos), y Competencia, los datos deben ser reales y no suposiciones, luego se procesa la información, se definen estrategias y se evalúa si el negocio es rentable o no.

Los principales errores que NO debes cometer al desarrollar tu Plan de Negocio, son:

- Utilizar una metodología inadecuada para elaborar tu Plan de Negocio
- Suponer cifras de costos sin razón alguna y no evaluar el efecto negativo del supuesto que puede causar en tu emprendimiento.
- Estimar tu cantidad de ventas a través de la capacidad de producción de tus equipos.
- Estimar tu cantidad de ventas a través de la comparación con la competencia.
- Estimar tu cantidad de ventas en base a suposiciones.
- Estimar tus costos y precios por supuestos, optimismo, o copiando a la competencia.
- Fallar en el análisis y entendimiento de tu mercado meta.
- Ajustar los estados de resultados a tu conveniencia o con proyecciones irreales.

Todo lo anterior es un resumen de muchos de los errores que se cometen al momento de realizar un Plan de Negocio, lo que origina contar con un Plan de Negocio irreal que en vez de ser una ayuda puede convertirse en una amenaza con el consiguiente perjuicio en la toma de decisiones erróneas.

La estructura para elaborar un Plan de negocio es la siguiente:

## ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

### ANALISIS DEL PRODUCTO / SERVICIO Y ESTUDIO DE MERCADO

1. Información del emprendimiento (descripción y objetivo)

2. Análisis del producto y del mercado (productos o servicios, clientes, competidores, lugar de venta, promoción y publicidad)

### PLANIFICACION DE LA PRODUCCION

3. Análisis del proceso productivo (pasos u operaciones, maquinaria y herramientas requeridas, materias primas e insumos requeridos, tiempos de operación)

### ANALISIS DE COSTOS

4. Análisis de materias primas e insumos (cantidades, costos)

### ANALISIS DE LA INVERSION

5. Capital e inversión requerido (infraestructura, muebles, equipos, maquinas, herramientas, capital de trabajo)

### CALCULO DE COSTO UNITARIO

6. Depreciación (infraestructura, muebles, equipos, maquinas, herramientas)

7. Análisis de costos generales (energía eléctrica, agua, alquileres, mantenimiento, etc.)

8. Cálculo del costo unitario de producción (análisis de costos del negocio, precios)

### ANALISIS DEL VOLUMEN DE VENTAS Y ESTADO DE RESULTADOS

9. Cálculo de la cantidad de ventas (cantidad a producir)

10. Análisis del Estado de resultados

## MI PLAN DE NEGOCIO

Para desarrollar este acápite evitaremos la teoría, y elaboraremos un Plan de Negocio de forma práctica, utilizando el estudio de caso o ejemplo anterior que contenga datos reales, dando conceptos esenciales que toda persona emprendedora debe conocer y debe de manejar continuamente.



## EJEMPLO:



Anteriormente Vanesa, elaboró su Modelo de Negocio para su idea de emprendimiento seleccionada (elaboración de productos de repostería), el siguiente paso es construir su Plan de Negocio.

Recordemos que la empresa internamente cuenta con una serie de recursos, para elaborar un determinado producto o servicio para el cliente, así que comencemos con el motivo y fin de toda empresa: identificar, conocer y satisfacer al/la cliente.

## ANÁLISIS DEL PRODUCTO/SERVICIO Y ESTUDIO DE MERCADO

### Información del emprendimiento.

▪ Nombre del Emprendimiento:	Elaboración de productos de repostería
▪ Descripción breve del Emprendimiento:	El emprendimiento de Vanesa consistirá en la implementación de una pequeña empresa de repostería.
▪ Objetivo General del Emprendimiento:	Generar recursos económicos brindando productos de calidad, satisfaciendo a los/as clientes con repostería casera, elaborados con buenos ingredientes.
▪ Productos que producirá:	Los productos serán queques de diferentes sabores, empanadas, rollos de queso.
▪ Experiencia y conocimientos que tienen en la producción de este producto:	Vanesa, se capacitó en diversos cursos técnicos en repostería, y trabajo durante 2 años como operaria en una cafetería; por lo que cuenta con los conocimientos, habilidades y destrezas en el rubro.
▪ Indique donde estará ubicado su Emprendimiento:	Su negocio estará ubicado en su vivienda ubicada en la ciudad de La Paz, Zona Vino Tinto, y la comercialización en la zona central.

### Análisis del producto y del mercado.

Una vez elaborado la descripción del negocio, el próximo paso a desarrollar es el estudio de mercado. Para ello se recopila y analiza toda clase de información procedente del mismo.


Por ningún motivo el plan de negocios puede carecer de esta etapa, ya que la investigación de mercado permitirá a la persona emprendedora obtener y analizar información procedente del entorno y de esta forma comprobar en gran medida la factibilidad del negocio.

El estudio de mercado, consiste en:

### **Análisis de la demanda:**

“Demanda, es la cantidad de bienes o servicios que los Consumidores (clientes) están dispuestos a comprar a un determinado precio.”

Es la parte más importante del estudio de mercado, consiste en analizar a los/as clientes, conocer sus principales características, gustos, necesidades y ubicación. Lo que se quiere es ver qué tan dispuestos estarían en adquirir tus productos o servicios.



En el análisis se debe señalar las características más importantes del cliente, por ejemplo: cuáles son sus gustos, deseos y preferencias, dónde compran, cuándo compran, cada qué tiempo compran, cuánto gastan en promedio.


Para emprendimientos de la micro y pequeña empresa lo más aconsejable, es obtener la información directamente del consumidor; para ello, el método más utilizado es la encuesta, en donde podrás formular una serie de preguntas que te permitirán obtener la información requerida.

### **Análisis de la oferta:**

“Oferta, es la cantidad de bienes o servicios que los/as productores/as están dispuestos a ofrecer a un determinado precio.”

Consiste en investigar y analizar a los negocios que competirán con tu emprendimiento, ya sea que se trate de negocios que produzcan o vendan productos o servicios similares, o que produzcan y vendan productos o servicios sustitutos.

En el análisis se debe señalar las características más importantes de la competencia, por ejemplo: quienes son los/as competidores/as, dónde están ubicados, cuál es su capacidad de producción, cuál es su experiencia, cuáles son sus principales estrategias, qué materias primas e insumos usan para sus productos, de donde compran, cuáles son sus precios, donde venden, qué medios publicitarios utilizan.



Para emprendimientos de la micro y pequeña empresa lo más aconsejable, es hacer uso de la técnica de la observación, visitar las tiendas de la competencia y comprar alguno de sus productos para analizar su calidad.

## **Plan de mercadeo.**

“Oferta, es la cantidad de bienes o servicios que los/as productores/as están dispuestos a ofrecer a un determinado precio.”

### **Producto:**

Es necesario identificar claramente tu producto o servicio que tu emprendimiento ofertara al mercado, especificando una serie de atributos que este pudiera tenerlos, tales como; diseño (forma, color, tamaño, y sobre todo calidad), atributos (hacen referencia a las funciones que cumple el producto, para qué sirve, cómo se utiliza, podemos decir que es la forma básica del producto), la marca (es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de lo anterior, que pretende identificar los bienes o servicios), el envase (embalajes, etc.), la etiqueta (es la parte del producto que sirve para identificarlo, describirlo, diferenciarlo).

### **Precio:**

Debes de calcular el precio del producto o servicio a ser ofertado, para lo cual un paso esencial y previo es determinar el Costo Unitario de producción, para luego sumarle un porcentaje de utilidad en base a comparaciones con la competencia o con productos y servicios similares.

### **Promoción:**

La Promoción es el conjunto de actividades dirigida a tus clientes o consumidores con la finalidad de dar a conocer tus productos e incentivar la demanda, debes considerar: el perfil del cliente al cual deseas llegar con la promoción, el medio y los costos, y las características del mensaje.

### **Plaza o canal:**

Una vez que cuentas con el producto, y el precio es necesario pensar el lugar y la forma donde comercializarlo. A la hora de comercializar, es esencial acertar con la combinación exacta de canales o medios para aproximarse a los clientes del modo adecuado. Los negocios, para entrar en contacto con los clientes pueden utilizar sus propios canales, los canales de socios o ambos.



Como resultado del estudio de mercado realizado por Vanesa, se tiene la siguiente estrategia de mercado:

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Principales Clientes a los que se venderá:</li></ul>	<p>Sus clientes serán en especial mujeres, pero se ofrecerá el producto al público en general.</p> <p>El producto pretende llegar al sector económico de la clase media, por tratarse un sector que cuenta con recursos económicos adecuados para la compra del producto.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Características del producto:</li></ul>	<p>El producto estará elaborado con ingredientes de buena calidad.</p> <p>Análisis del Producto:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El producto cuenta con clientes potenciales (generalmente mujeres).</li><li>• El producto satisface los gustos de las familias, tanto de adultos jóvenes, adolescentes y niños.</li><li>• El producto tendrá un empaque (bolsa) con la respectiva etiqueta que permitirá que los clientes perciban la diferencia entre nuestro producto, y el de la competencia, el producto no acabará siendo “uno más” de los ya existentes en el mercado.</li><li>• Constantemente se actualizarán los sabores de los productos, conforme pase el tiempo.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Precio del producto:</li></ul>	<p>Para poner el precio al producto no se considerará solamente precios de productos similares de la competencia, el precio del producto (no se copia), estará en base a un análisis de costos.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Lugares donde se venderá el producto:</li></ul>	<p>La venta de los productos se realizará mediante venta personal y en consignación, es decir se dejará en diversas tiendas de la ciudad de La Paz.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Promoción del producto:</li></ul>	<p>La promoción se realizará a través de la misma presentación del producto y de sus etiquetas, también se realizarán ofertas en instituciones y empresas, dejando tarjetas y a través de la venta personal.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Productos y precios de la competencia:</li></ul>	<p>Los productos de la competencia son variados y sus precios están en base a:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Calidad y marca</li><li>• Materia prima</li><li>• Tienda donde se comercializa</li><li>• Zona donde se comercializa</li></ul> <p>Los precios son: (dependiendo de la zona)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Queque mediano: 10 a 15 Bs</li><li>- Empanadas: 2 a 5 Bs.</li><li>- Rollo de queso: 15 a 25 Bs.</li></ul>

### Análisis del proceso productivo.

El próximo paso a desarrollar en el plan de negocios es el definir el proceso de producción y determinar los recursos que intervienen en el mismo hasta la obtención del producto terminado.

“El proceso productivo es la secuencia de operación, son los pasos requeridos que se suceden de una manera planeada y consecutiva para la transformación de la materia prima e insumos con la intervención de otros recursos como la maquinaria, herramientas y mano de obra, para elaborar un determinado producto que satisfaga las necesidades y expectativas del cliente o consumidor.”

El procedimiento que se debe seguir para analizar el proceso productivo es el siguiente:

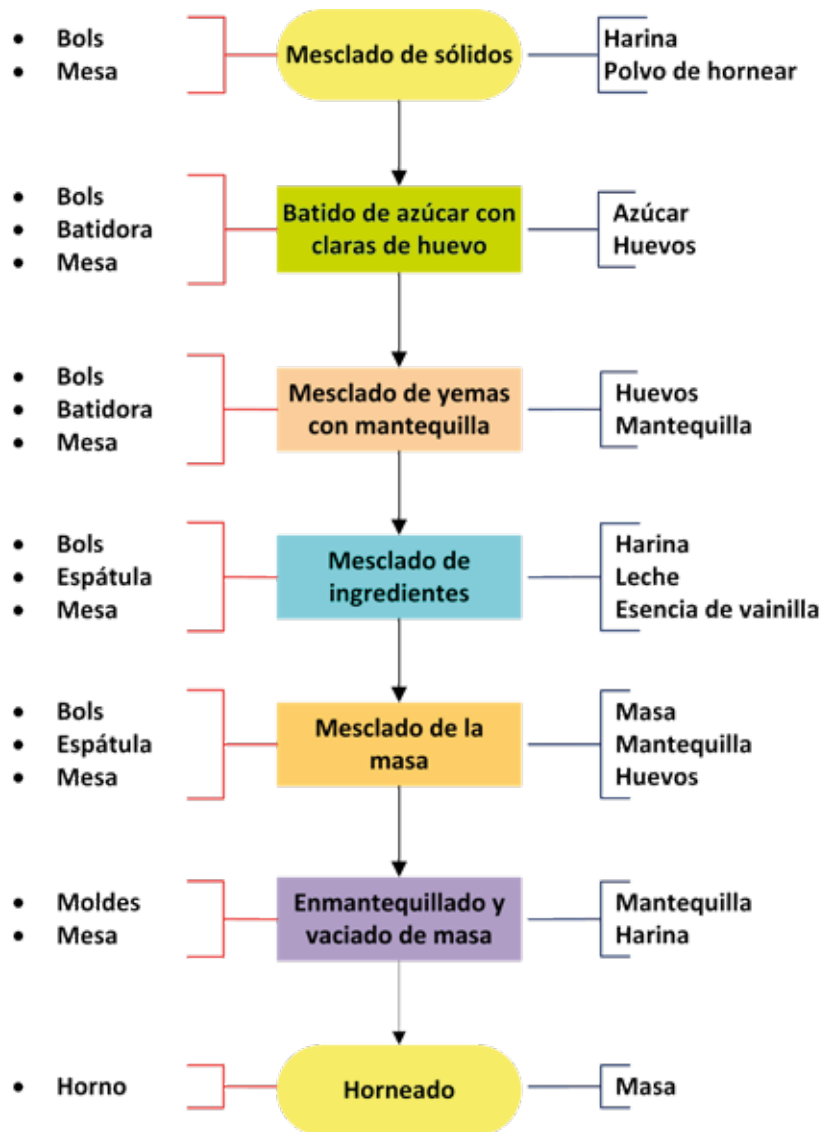
1. Producto a elaborar.
2. Cantidad a producir.
3. Tiempo en el que se elabora o produce un determinado producto.
4. Lugar o Infraestructura dónde realiza el proceso de producción.
5. Mano de obra que interviene en el proceso de producción.
6. Proceso productivo o los pasos que se realizan para elaborar un producto.
7. Materias Primas e Insumos qué se utilizan en cada operación.
8. Equipos, maquinaria y herramientas, mobiliario qué se utilizan en cada operación.



Vanesa realizó un proceso de investigación y con los conocimientos que tiene construyó la siguiente información:

▪ Producto a elaborar:	Queque clásico
▪ Cantidad a producir:	8 unidades.
▪ Tiempo utilizado:	2 horas
▪ Infraestructura:	El proceso productivo lo realizara en su casa de la zona de Vino Tinto. Cuenta con un ambiente de aproximadamente 12 metros cuadrados (4 x 3 metros).ambiente de aproximadamente 12 metros cuadrados (4 x 3 metros).
▪ Mano de obra:	La producción estará a cargo de una sola persona: Vanesa, ella cuenta con un nivel adecuado de conocimientos, habilidades y destrezas, siendo la misma quien tendrá la función de ser mano de obra y comercializadora, pero también será la gerente y administradora del negocio.
▪ Proceso productivo:	Los pasos para elaborar los queques y en el cual intervienen equipos, herramientas materiales y mano de obra es el siguiente:

## PROCESO PRODUCTIVO



### ▪ Materiales e insumos:

Las materias primas e insumos requeridos por Vanesa son:

- Harina
- Azúcar
- Mantequilla
- Polvo de hornear
- Huevos
- Leche
- Esencia de vainilla

### ▪ Herramientas, maquinaria y equipos, mobiliario:

Las herramientas, maquinarias, equipos y mobiliarios requeridos por Vanesa son:

- Horno
- Batidora
- Garrafa
- Moldes de queque
- Espátulas de silicona
- Bols
- Mesa
- Estante

## ANÁLISIS DE COSTO

Para el presente análisis de costos es necesario considerar que la presente metodología solo se es aplicable a micro y pequeños emprendimientos, pues el modelo económico es muy diferente para empresas medianas y grandes.

Por ejemplo, en la micro y pequeña empresa el dueño del negocio es mano de obra, vendedor, contador, administrador y gerente, pues debe realizar varias funciones dado que no puede contratar personal, esto permite que su sueldo pueda figurar como un costo mensual, no requiriendo planillas diferenciadas entre personal administrativo y mano de obra.

Para analizar los costos de producción es necesario, que analicemos algunos conceptos, que toda persona emprendedora debe de conocer y manejar:

La mayoría de las personas emprendedoras, principalmente de micros y pequeñas empresas definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores, sin saber si ellos/as alcanzan a cubrir los costos de sus propios negocios.

“Los costos son tu sacrificio, o esfuerzo económico que debes de realizar para desarrollar un proceso productivo y con ello un producto o servicio.”

Los costos te permiten:

- Tomar decisiones y definir el precio de los productos y servicios.
- Conocer qué productos o servicios originan utilidades o pérdidas.
- Negociar con los/as clientes el precio (rebajas), las características y la calidad del producto.

Los costos pueden clasificarse de forma sencilla en costos fijos y variables:

Costos Fijos:

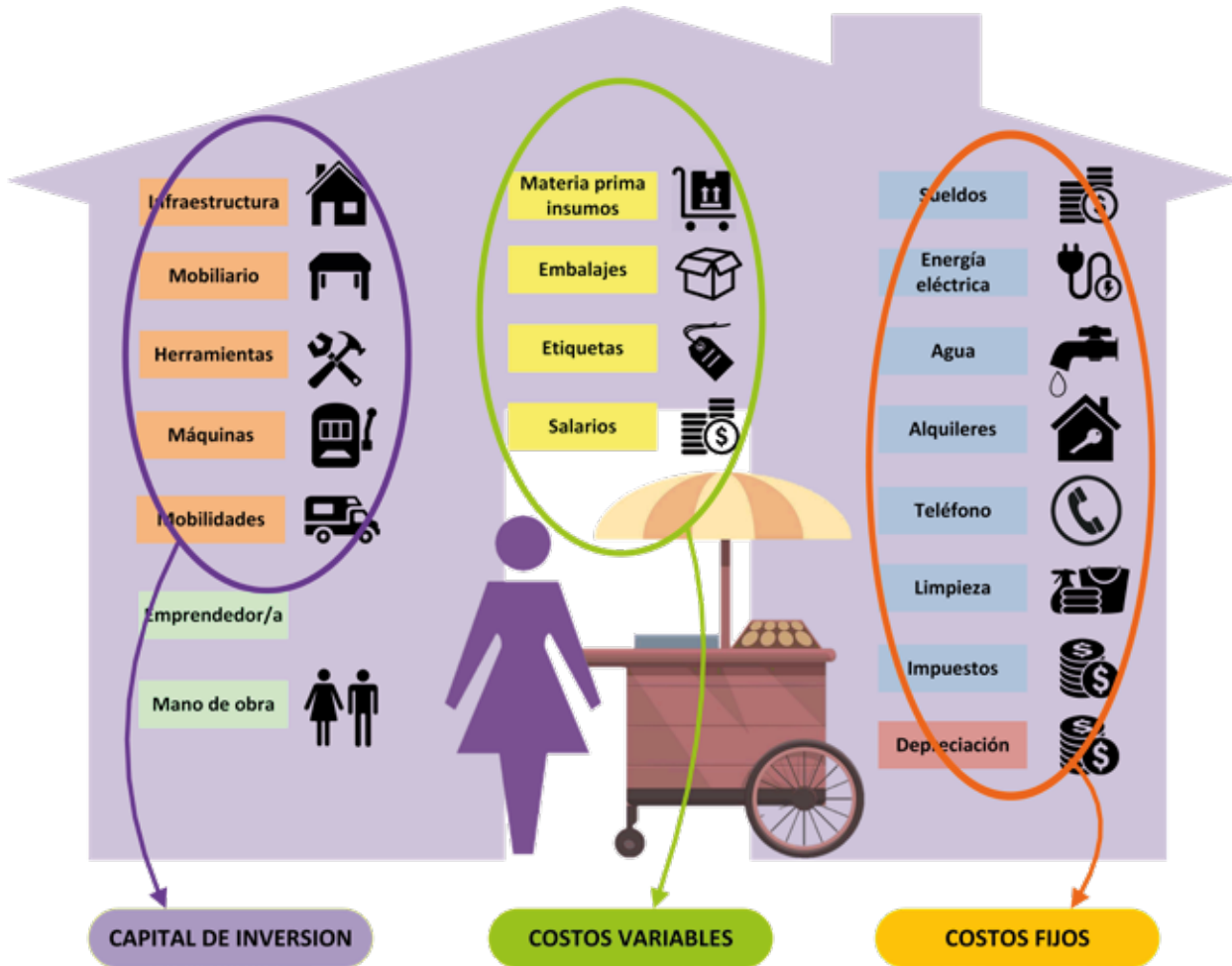


“Los Costos Fijos, son: aquellos que no dependen de la cantidad de productos elaborados. Dependen generalmente de un periodo determinado de tiempo (semana, mes, semestre, año).”  
(Costos Generales (sueldos, alquileres, transporte, luz, agua, etc.) y depreciación).

Costos Variables:

“Los Costos Variables, son: aquellos que dependen de la cantidad de productos elaborados, mientras mayor sea el volumen de producción, mayor también serán estos”  
(Materias primas e insumos, mano de obra a destajo, envases, embalajes y etiquetas).

## ESTRUCTURA DE COSTOS (emprendimiento – negocio)



### Análisis de materias primas e insumos.

Los materiales suelen ser materias primas e insumos:



“Materias primas son el conjunto de materiales que se emplean, transforman e incorporan en la producción de un determinado producto y que quedan en el producto final, por ejemplo: en una mesa: la madera”.



“Insumos son todos los elementos requeridos para la elaboración de un producto, pero que en el proceso y debido a sus propias características, pierden sus propiedades para transformarse y formar parte del producto final, por ejemplo: el agua, esencias, etc.”

La materia prima es quizás uno de los elementos más importantes a tener en cuenta para determinar el costo de un producto. De igual forma la calidad del producto depende en gran parte de la calidad de las materias primas e insumos.

Para que un producto sea competitivo, debe tener un precio competitivo, pero también debe ser de buena calidad, y es aquí donde no se deja mucho margen de maniobrabilidad a la materia prima.



Para disminuir los costos sin afectar la calidad de la materia prima y del producto final, existen algunas opciones:

- Mejorando la negociación con los proveedores con la finalidad de acceder a mejores precios de materias primas e insumos.
- Comprando en cantidad, por ejemplo, quintales de harina y azúcar.
- Evitando desperdiciar materia prima en el proceso productivo.

En base al anterior análisis, Vanesa, construyó el siguiente cuadro, donde se detalla los ingredientes y las cantidades necesarias para elaborar 8 queques según su receta:

<b>PRODUCTO:</b>			<b>Cantidad</b>
	Queques		8
<b>Materias Primas e insumos.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Total (Bs).</b>
Harina	2,5	libras	10,00
Azúcar	1,5	Libras	6,00
Mantequilla	500	Gramos	8,00
Polvo de hornear	57	Gramos	4,00
Huevo	16	Unidades	14,00
Leche	2	Litros	11,00
Esencia de vainilla	90	ml	3,00
<b>TOTAL</b>			<b>56,00</b>
<b>COSTO VARIABLE</b>			<b>56,00</b>

$$\begin{array}{c}
 \text{COSTO VARIABLE} \\
 56,00 \text{ Bs} \\
 \div \\
 \text{Horas utilizadas} \\
 8
 \end{array}
 =
 \begin{array}{c}
 \text{Costo variable unitario} \\
 7,00 \text{ Bs/queque}
 \end{array}$$

Este monto obtenido representa el costo de un queque que elabora Vanesa considerando solo las materias primas que utiliza.

## ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

### Capital de inversión requerida.

“El capital de inversión es el dinero invertido en aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, como ser: infraestructura, maquinaria, equipos, herramientas, mobiliarios, materias primas, alquileres, etc., Estas inversiones son los medios esenciales para que los negocios desarrollen procesos productivos y proporcionen los bienes y servicios a los/as clientes.”

Una inversión es la distribución de capital para obtener una ganancia futura, e implica tanto un riesgo como una oportunidad, siendo la base de todo emprendimiento.

En base al análisis anterior, se detalla en el siguiente cuadro las inversiones que requiere realizar Vanesa, para poder implementar y desarrollar su emprendimiento:

ACTIVOS FIJOS	Cantidad	Costo Unitario (Bs.)	Costo Total (Bs.)
<b>Equipos - Máquinas</b>			2.580,00
Horno de 4 latas (90 x 90)	1	1.480,00	1.480,00
Batidora Domini 850	1	1.100,00	1.100,00
<b>Herramientas</b>			220,00
Moldes para queque medianos	8	25,00	200,00
Espátulas de silicona	2	10,00	20,00
<b>Muebles y equipos de oficina</b>			800,00
Mesa de madera	1	300,00	300,00
Vitrina de aluminio mediana	1	500,00	500,00
<b>TOTAL</b>			3.600,00

CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	Cantidad	Costo Unitario (Bs.)	Costo Total (Bs.)
<b>Materias Primas</b>			420,00
Quintal de harina	1	220,00	220,00
Quintal de azúcar	1	200,00	200,00
			420,00

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	Inversiones (Bs.)		
<b>TOTAL</b>	4.020,00		

## CÁLCULO DE COSTO UNITARIO

### Depreciación.

“La depreciación es el desgaste y la pérdida del valor de un bien material (activos fijos) por el desgaste durante su vida útil, debido a su uso y debido al paso del tiempo, que el final lo lleva a ser inutilizable.”

La depreciación de un activo fijo en una empresa, se debe de incorporar en los costos de producción del producto, y lógicamente en el precio, puesto que se debe recuperar dicha pérdida de valor en los ingresos, como también se debe crear un fondo de provisión o reserva que al final permite ser reemplazado.

Una forma sencilla y adecuada de calcular el desgaste de los activos fijos de un negocio es mediante la depreciación en línea recta. Para ello se requiere conocer el valor de los bienes (maquinaria, herramientas, muebles y enseres, vehículos, edificaciones) y los años de vida útil que tienen estos bienes.

La vida útil es diferente para cada activo, según la legislación boliviana (art. 22 del DS 24051), los años de vida útil en los que se deprecian los activos fijos son:

ACTIVOS FIJOS	AÑOS DE VIDA UTIL
Edificaciones	40 años
Equipos e instalaciones	8 años
Maquinaria en general	8 años
Muebles y Enseres	10 años
Vehículos	5 años
Herramientas en general	4 años
Equipos de computación	4 años

Ejemplo del cálculo y análisis de depreciación: (Horno de 4 latas (90 x 90))

$$\begin{array}{c} \text{Costo Total} \\ 1.480,00 \text{ Bs} \end{array} \div \begin{array}{c} \text{Años de vida util} \\ 8 \end{array} = \begin{array}{c} \text{Depreciación anual} \\ 185,00 \text{ Bs/año} \end{array}$$

Considerando el ejemplo anterior, Vanesa construyó el siguiente cuadro de depreciación, de las inversiones requeridas (maquinas, herramientas, etc.):

<b>ACTIVOS FIJOS</b> <b>Equipos - Máquinas</b>	<b>Valor (Bs.)</b>	<b>Años de vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>
Horno de 4 latas (90 x 90)	1.480,00	8	185,00
Batidora Domini 850	1.100,00	8	137,50
<b>Herramientas</b>			
Moldes para queque medianos	200,00	4	50,00
Espátulas de silicona	20,00	4	5,00
<b>Muebles y equipos de oficina</b>			
Mesa de madera	300,00	10	30,00
Vitrina de aluminio mediana	500,00	10	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>457,50</b>

$$\begin{array}{c}
 \text{Depreciación anual} \\
 457,50 \text{ Bs/año} \\
 \div \\
 \text{Meses del año} \\
 12
 \end{array}
 =
 \begin{array}{c}
 \text{Depreciación mensual} \\
 38,13 \text{ Bs/mes}
 \end{array}$$

## Análisis de gastos generales.

“Los costos generales o gastos generales mensuales como se los denomina comúnmente son aquellos en que incurre una empresa que se destinan para el funcionamiento y mantenimiento del negocio y para desarrollar la producción de bienes y servicios.”

Entre los más importantes costos generales en el negocio, se tiene:

- Sueldos del personal
- Costos de alquiler del local
- Costos de transporte
- Costos de limpieza y mantenimiento
- Costos de energía eléctrica
- Costos de agua
- Costos de gas domiciliario
- Costos de material de escritorio
- Costos de promoción y publicidad
- Costos de comunicación (celular, teléfono, Internet)
- Pago de préstamos e intereses.

Para calcular los Gastos Generales, Vanesa construyó el siguiente cuadro:

<b>GASTOS GENERALE MES</b>	<b>Costo (Bs.).</b>
Sueldo emprendedora Vanesa	2.000,00
Energía eléctrica	40,00
Agua	20,00
Gas domiciliario	10,00
Internet	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.170,00</b>

$$\begin{array}{c} \text{Gastos generales mes} \\ 2.170,00 \text{ Bs/mes} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Depreciación} \\ 38,13 \text{ Bs/mes} \end{array} = \begin{array}{c} \text{COSTOS FIJOS} \\ 2.208,13 \text{ Bs/mes} \end{array}$$

### Cálculo del costo unitario de producción.

“El Costo unitario de producción, es: el valor de fabricación que tiene una unidad de un determinado producto, es la “medida” de la empresa o negocio, y mide su eficiencia, es esencial su cálculo, antes de compararte con la competencia en el tema de precios.”

Vanesa con toda la información obtenida, procedió a realizar el Cálculo del Costo Unitario de Producción de 1 queque, para lo cual considera:

- El tiempo de elaboración es de 2 horas
- Su negocio trabajará 8 horas al día.
- Su negocio trabajará 24 días al mes.

En base a esta información obtenida, Vanesa realizó el cálculo respectivo:

$$\begin{array}{l} \text{COSTOS FIJOS} \\ 2.208,13 \text{ Bs/mes} \\ \div \\ \text{Días trabajados al mes} \\ 24 \text{ días/mes} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Costo día taller} \\ 92,01 \text{ Bs/día} \\ \div \\ \text{Horas trabajadas al día} \\ 8 \text{ Hrs/día} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Costo hora taller} \\ 11,50 \text{ Bs/hrs} \\ \times \\ \text{Horas utilizadas} \\ 2 \text{ Hrs} \\ = \\ 23,00 \text{ Bs.} \\ \div \\ \text{Cantidad Unitaria} \\ 8 \text{ queques} \\ = \\ \text{Costo Fijo Unitario} \\ 2,88 \text{ Bs/queque} \end{array}$$

Este monto obtenido representa el costo de un queque que elabora Vanesa considerando los costos fijos mensuales, es decir su sueldo, agua, energía eléctrica, etc.

Vanesa, ahora puede determinar cuánto le cuesta elaborar 1 queque, con los datos obtenidos realizó el siguiente cálculo:

$$\begin{array}{l} \text{Costo variable unitario} \\ 7,00 \text{ Bs/queque} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Costo Fijo Unitario} \\ 2,88 \text{ Bs/queque} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Costo Total Unitario} \\ 9,88 \text{ Bs/queque} \end{array}$$

Este monto obtenido es el costo de un queque que elabora Vanesa considerando absolutamente todos los costos en los que incurre, este monto es la medida de su negocio.

- Luego de determinar el costo unitario de producción, el negocio ya cuenta con información para fijar el precio de venta del producto. El precio debe ser superior al costo total unitario para poder tener así una ganancia unitaria.
- También debes fijar el precio de venta de un producto, a través de la orientación a la competencia. Es necesario conocer los precios de la competencia para así determinar un precio competitivo.
- Así mismo para fijar el precio del producto debes considerar el lugar de venta y tu segmento de clientes.

Una vez que Vanesa calculó el costo unitario de producción de 1 queque, recién puede compararse con la competencia para fijar el precio de su producto, Vanesa piensa comercializar sus queques en un lugar céntrico de la ciudad de La Paz, por lo que impuso el siguiente precio y también determino su margen de ganancia:



Precio unitario:

“El Precio, es el valor económico que se le asigna a un determinado producto o servicio que se oferta en el mercado, y como tal está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda, en algunos casos, su regulación se da por parte de organismos oficiales.”

Ganancia unitaria:

“La Ganancia es margen de utilidad o monto de dinero esperado por la venta de un producto, y que se incrementa al costo unitario de un determinado producto”.

## ANÁLISIS DEL VOLUMEN DE VENTAS Y ESTADO DE RESULTADOS

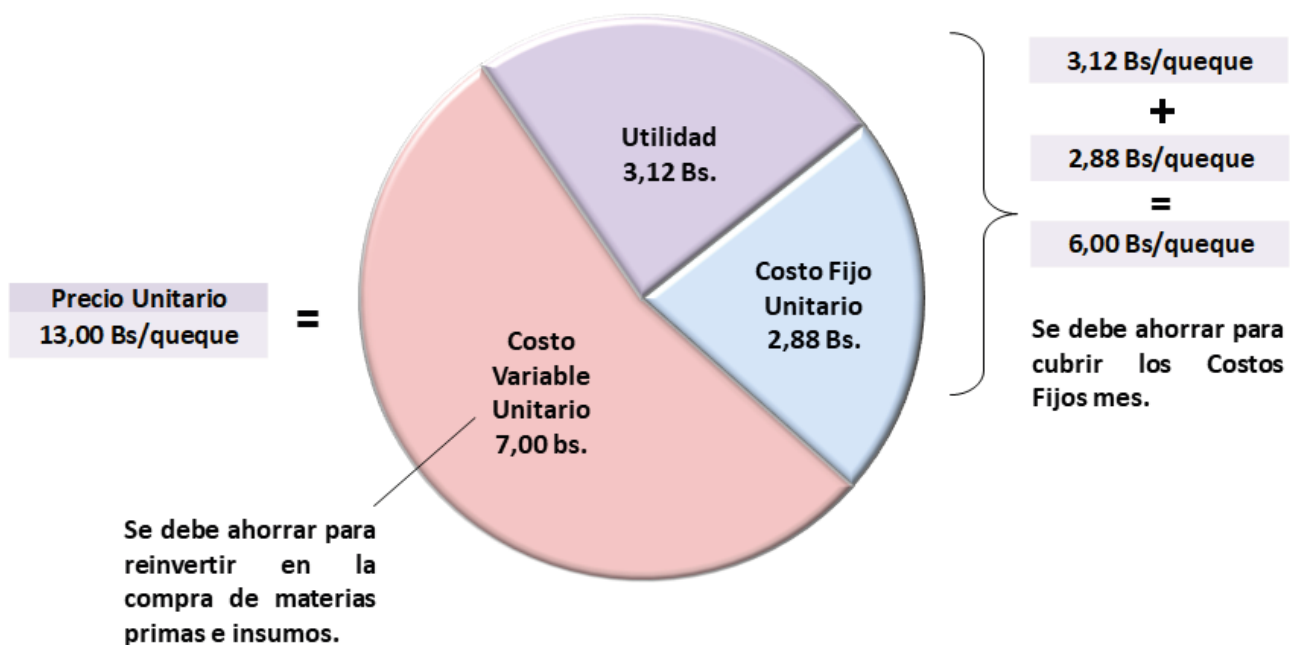
### a) Cálculo de la cantidad de ventas.

Muchas personas emprendedoras de la micro y pequeña empresa se preguntan: ¿qué cantidad debo producir y vender para que mi negocio sea rentable?; la respuesta se da a través de un análisis de costos.

Debes considerar que la cantidad a producir = volumen de ventas no se supone, ni se copia de la competencia, esta cantidad debe responder a un análisis ya sea a través de un estudio de mercado detallado (encuestas y cuantificación de la demanda y oferta), lo cual es muy difícil que una micro o pequeña empresa pueda hacerlo; por lo que lo más recomendable es determinarlo mediante un análisis de costos.

Vanessa, haciendo uso de los costos calculados, determinó la cantidad que tiene que vender por mes y también por día.

Para ello represento el precio de 1 queque a través de un círculo, para luego dividirlo en costo variable unitario, costo fijo unitario y ganancia unitaria:



La cantidad que se debe ahorrar para llegar a alcanzar los Costos Fijos mes se denomina margen de contribución, es una parte del precio que contribuye directamente a cubrir los costos fijos y generar ganancias adicionales. Para lograr ahorrar tu como persona emprendedora debes de tener responsabilidad y disciplina.

Vanessa en base a la información obtenida, realiza el siguiente análisis de cuánto debe producir y vender por mes, para ello aplica una simple regla de tres:

Si de 1 queque debe ahorrar 6 Bs.  
¿De X queques debe ahorrar para llegar a 2.208,13 Bs.?



<b>COSTOS FIJOS</b>			
2.208,13 Bs/mes			
	÷	=	<b>Volumen de ventas / mes</b>
<b>Margen de contribución</b>			368 queques/mes ✓
6 Bs/queque			

A esta cantidad se denomina Punto de Equilibrio, y te indica el volumen de ventas mínimo que tu negocio debe de vender por mes.



- Si tu negocio vende por debajo de la cantidad del punto de equilibrio: pierde.
- Si tu negocio vende igual a la cantidad del punto de equilibrio: ni pierde ni gana.
- Si tu negocio vende por encima de la cantidad del punto de equilibrio: gana



Vanesa ahora, realiza el siguiente análisis para determinar qué cantidad de queques debe vender por día:

<b>Volumen de ventas / mes</b>			
368 queques/mes			
	÷	=	<b>Volumen de ventas / día</b>
<b>Días trabajados al mes</b>			15 queques/día
24 días/mes			



Vanesa debe vender 15 queques al día, habrá días en los que venda más y otros menos, pero debe llegar a la cantidad mensual de 368 queques



Si Vanesa llegara a vender más de 368 queques, el monto de dinero producto de la venta de los restantes queques recién se convierte en utilidad.

La mayoría de los micro y pequeños negocios no comprenden este análisis de costos y lamentablemente piensan que el dinero por cada unidad vendida es su ganancia y se lo "gastan", estos negocios son los que viven al día y están en un nivel de subsistencia y sobrevivencia.

## Análisis de Estado de Resultados.

En base al volumen de ventas, Vanesa puede proyectar sus ventas por mes, considerando:

- Estacionalidad de ventas, meses en los que se vende más o menos.
- Días festivos, día de la madre, navidad, etc.
- Ferias de productores semanales.

A esta proyección de ventas se denomina Estado de resultados pues también intervienen costos Fijos, costos variables e Ingresos. Todas las empresas, sea cual sea su tamaño necesitan obtener información sobre su desempeño, para saber si han logrado resultados positivos, es decir, ganancias o si al contrario han sufrido pérdidas como producto de su funcionamiento al finalizar un periodo determinado.

“El estado de resultados, es: el rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es el análisis y comparación entre los ingresos totales con los costos o egresos totales, viendo la ganancia o pérdida en un periodo determinado.”

El estado de resultados permite tomar decisiones respecto a tu emprendimiento, permite ver si habrá o no rentabilidad, si tu negocio tendrá ganancias, u obtendrá perdidas; y si vale la pena implementarlo o no.

Las principales cuentas que lo conforman son las siguientes:

“Ingresos totales por ventas: Es la cantidad de dinero generada por la venta de productos, generalmente de forma mensual.”

“Egresos o costos totales de funcionamiento y de producción: Es la cantidad de dinero gastada en el funcionamiento del negocio y en el proceso de producción.”

“Resultado neto: Es la ganancia o pérdida final que la empresa o negocio obtiene resultante de sus operaciones. Es la diferencia entre ingresos y egresos totales.”

Vanesa, construyó el Estado de resultado de su negocio para los primeros 6 meses de funcionamiento.

Para determinar sus ingresos tuvo en cuenta como referencia el volumen de ventas calculado (Punto de equilibrio) y fue incrementando gradualmente la cantidad de ventas. Vanesa proyectó sus ventas y construyó el siguiente cuadro de ingresos:

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Volumen de ventas (queques/mes)	368	368	380	380	400	400
Precio unitario (Bs/queque)	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Ingresos (Bs/mes)	4.784,00	4.784,00	4.940,00	4.940,00	5.200,00	5.200,00



Vanesa, luego determinó sus egresos, para ello considero los costos fijos mes y los costos variables y construyó el siguiente cuadro de egresos.

Costos Fijos (Bs/mes)	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
	2.208,13	2.208,13	2.208,13	2.208,13	2.208,13	2.208,13

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Cantidad (queques/mes)	368	368	380	380	400	400
Costo variable unitario (Bs/queque)	7,00	7,00	7,00	17,00	7,00	7,00
Costos Variables (Bs/mes)	2.576,00	2.576,00	2.660,00	2.660,00	2.800,00	2.800,00

La suma de costos fijos y costos variables da el total de egresos de la empresa o negocio:

Egresos (Bs / mes)	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
	4.784,13	4.784,13	4.868,13	4.868,13	5.008,13	5.008,13



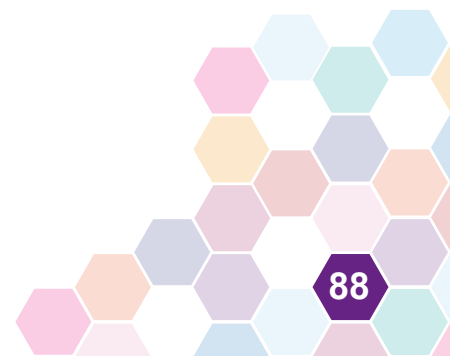
Finalmente, para calcular el resultado final que nos indica si habrá pérdida o ganancia, Vanesa realizó la resta entre los ingresos y egresos:

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Ingresos (Bs / mes)	4.784,00	4.784,00	4.940,00	4.940,00	5.200,00	5.200,00
Egresos (Bs / mes)	4.784,13	4.784,13	4.868,13	4.868,13	5.008,13	5.008,13
RESULTADO [Bs/mes)	0,00	0,00	71,87	71,87	191,87	191,87



Como se puede observar, los resultados son positivos, lo que indica una ganancia, lo que permite concluir que el emprendimiento de Vanesa es rentable.

Ahora puedes construir de la misma manera tu Plan de negocio para tu emprendimiento. Esperamos que esta cartilla te sirva para este propósito.



## RECOMENDACIONES FINALES

Toda la información para elaborar el plan de negocio debe ser verídica, por ello debes de investigar.

Debes mantenerte constantemente capacitado/a, en nuevas técnicas de producción y en procesos de administración del negocio, aplicando la informática para llevar tus registros.

Jamás debes confundir el presupuesto familiar con el presupuesto del negocio

Controlar tus gastos tiene la ventaja de que cada peso que se ahorre se convertirá en ganancia.

Debes llevar un registro contable básico, que considere: ingresos, egresos, cuentas por pagar (a quien se debe), cuantas por cobrar (quien debe).

Si tu negocio está en crecimiento debes pensar en facturar, de lo contrario perderás oportunidades de nuevos clientes que pueden hacer pedidos en cantidades y que requieren factura.

Debes innovar frecuentemente, esto significa investigar a la competencia, ver nuevas tendencias del mercado, nuevas materias primas, nuevos productos y servicios, etc.

Debes Invertir en lo posible en nuevas tecnologías, esto mejora la calidad de los productos.

Actualiza constantemente la variedad de tus productos es un elemento de éxito.

Debes eliminar los tiempos y procesos ociosos, aquellos que tienen lugar desde que la empresa compra las materias primas hasta que el cliente compra el producto final.

Debes evitar inventarios altos de materiales e insumos, de igual manera de productos terminados, estos no son para guardarse, sino para venderse.

Busca proveedores/as que ofrezcan calidad, puntualidad y buen precio, y lleva siempre una buena relación, es la “casera” de tu negocio.

Una forma de bajar tus costos es comprar al mayoreo a los proveedores, pues los precios de materiales e insumos reciben un descuento por cantidad, obteniendo mejores ofertas.





 Calle Pichincha Nº 560, Edificio Juan Pablo II, Piso 4

Telfs. (+591) 22407484 - 2406206 - 2406555

 [recepcion@caritasbolivia.org](mailto:recepcion@caritasbolivia.org)

 [www.caritasbolivia.org](http://www.caritasbolivia.org)

 Red de Pastoral Social Cáritas Bolivia

 @Caritasbolivia    caritasbolivia

 Pastoral Social Cáritas Bolivia



Red Pastoral Social

**Cáritas**  
Bolivia

maria marina  
FOUNDATION