

4

CUADERNO DE TRABAJO DEL ALUMNO

secundaria

Somos jóvenes emprendedores



PROESCUELA

Programa de educación ambiental y emprendedora para el nivel escolar

Somos jóvenes emprendedores

Guía de orientación docente / 4to año de Secundaria

Esta publicación ha sido elaborada por el Consorcio Grupo GEA - IPES, en el marco de los lineamientos del Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana - PROPOLI, de la Unión Europea y el MIMDES, y se articula con las estrategias y propuestas metodológicas del Ministerio de Educación y del Consejo Nacional del Ambiente.

Equipo técnico pedagógico Programa PROESCUELA

Anna Zucchetti
Susana Imaña Varillas
Roxana Pérez Andrade

Consultoras

Myriam Valle
María Cecilia Durand

Fotografías:

Alejandro Balaguer
Consorcio Grupo GEA - IPES
CAPLAB

Diseño y diagramación:

Teresa Serpa Vivanco

Carátula e ilustraciones:

Rosa Segura Llanos

Este libro se terminó de imprimir en febrero del 2006
Impreso en Lima - Perú.

Para mayor información:

PROPOLI

Av. Reducto 1290, Miraflores
444-0996
www.propoli.org

GRUPO GEA

Emprendimientos Ambientales

Miguel Aljovín 524, Surco, Lima 33, Perú
Telefax (51-1) 447-1815, 241-0690, 242-7241
www.grupogea.org.pe

IPES - Promoción del Desarrollo Sostenible

Calle Audiencia 194 San Isidro, Lima 27 - Perú
Telefax (51-1) 440-6099, 421-9722, 421-6684
www.ipes.org

Para la redacción de los presentes textos probamos distintas formas de revelar nuestro enfoque de género. Intentamos utilizar el símbolo @ o la terminación o/a entre otras cosas. Al final llegamos a la conclusión de que estas opciones iban a dificultar la lectura del texto. Por esta razón y para evitar "maltratar" nuestro idioma hemos optado por utilizar el género masculino para referirnos a niño o niña, alumno o alumna, profesores y profesoras, padres y madres de familia.

Índice



Prólogo	5
Presentación	7
UNIDAD 1. Descubriendo mis capacidades para trabajar . .	9
<i>Actividad 1.</i> ¿Trabajo o estudio?	10
<i>Actividad 2.</i> ¿Qué tipos de trabajo existen?	12
<i>Actividad 3.</i> Revisando mis capacidades personales	13
<i>Actividad 4.</i> ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí?	16
<i>Actividad 5.</i> ¿Yo? ¿Emprendedor?	17
<i>Actividad 6.</i> ¿Por qué no trabajar por tu cuenta?	19
<i>Actividad 7.</i> Actividad de lectura: Los factores de éxito de una empresa	21
<i>Actividad 8.</i> ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí?	22
<i>Actividad 9.</i> Evaluación	23
Glosario	24
UNIDAD 2. Diseño y organizo mi negocio	25
<i>Actividad 1.</i> ¿Qué necesito para iniciar un negocio?	26
<i>Actividad 2.</i> Preparando mi Plan de Negocios	28
<i>Actividad 3.</i> Seleccionado la Idea de Negocios	32
<i>Actividad 4.</i> ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí?	35
<i>Actividad 5.</i> El Estudio de Mercado	35
<i>Actividad 6.</i> Definiendo el Plan para recoger la información . . .	37
<i>Actividad 7.</i> Analizando la información	38
<i>Actividad 8.</i> Diseñando el producto	38
<i>Actividad 9.</i> Presentación de los diseños de productos	41
<i>Actividad 10.</i> Evaluación	41
<i>Actividad 11.</i> ¿Qué sabes de la creatividad?	42
<i>Actividad 12.</i> Evaluación	45
Glosario	46

UNIDAD 3. La estrategia comercial y la organización de mi negocio	47
<i>Actividad 1.</i> ¿Cómo hago conocido mi producto?	48
<i>Actividad 2.</i> Concurso de promoción de productos	49
<i>Actividad 3.</i> ¿Cómo distribuyo mi producto?	51
<i>Actividad 4.</i> ¿Qué recursos necesito?	53
<i>Actividad 5.</i> ¿Cuánto te cuesta, cuánto te vale?	56
<i>Actividad 6.</i> ¿Cuánto capital necesito para empezar?	57
<i>Actividad 7.</i> ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí?	58
<i>Actividad 8.</i> Organizando mi negocio	59
<i>Actividad 9.</i> Preparo los planes de negocio	61
<i>Actividad 10.</i> Las redes de apoyo	61
<i>Actividad 11.</i> ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí?	62
<i>Actividad 12.</i> Evaluación	63
Glosario	64
UNIDAD 4. Desarrollo mis capacidades emprendedoras	65
<i>Actividad 1.</i> La planificación	66
<i>Actividad 2.</i> La responsabilidad social	68
<i>Actividad 3.</i> La organización	69
<i>Actividad 4.</i> Jugando con el rompecabezas	71
<i>Actividad 5.</i> Tu aporte para el trabajo en equipo	71
<i>Actividad 6.</i> La dirección	72
<i>Actividad 7.</i> ¿Tengo características de un líder?	73
<i>Actividad 8.</i> El control	76
<i>Actividad 9.</i> Revisando lo aprendido	77
<i>Actividad 10.</i> Evalúa el trabajo	79
Glosario	80



Prólogo

La educación es uno de los instrumentos más importantes para el mejoramiento de la calidad de vida y la erradicación de la pobreza, en el corto, mediano y largo plazo.

Por ello, el Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana (PROPOLI), que actúa en diez distritos de Lima, en el marco de un convenio de cooperación entre la Unión Europea, y el gobierno peruano, representado por el Ministerio de la Mujer y el Desarrollo Social (MIMDES), ha puesto en marcha el Programa PROESCUELA, una iniciativa orientada a reforzar las propuestas de educación ambiental y emprendedora en las escuelas de Lima Metropolitana.*

El divorcio entre la práctica educativa en las escuelas y la realidad socio-ambiental de los distritos, indica la necesidad de reforzar las propuestas y procesos educativos, específicamente en dos líneas temáticas. En primer lugar, la educación ambiental, concebida como una “pedagogía del contexto” que tiene la finalidad de crear las actitudes, capacidades y competencias para que los alumnos conozcan, comprendan y actúen sobre su entorno más inmediato, el de la comunidad, el barrio, el distrito y la ciudad. En segundo lugar, la educación emprendedora, concebida como una pedagogía que, apoyándose en la disciplina de “educación para el trabajo”, fomenta el espíritu emprendedor de los jóvenes, fortaleciendo sus capacidades para diseñar y llevar adelante proyectos empresariales, cívicos y sociales, e insertarse con mayor autonomía y pertinencia en el contexto local.

En este marco, el Programa PROESCUELA, puesto en marcha por PROPOLI, propone una serie de herramientas para docentes y alumnos que se integran al actual Diseño Curricular Nacional de Educación Básica Regular del Ministerio de Educación y a las propuestas de educación ambiental más actualizadas del Consejo Nacional del Ambiente (CONAM). El Programa se implementará inicialmente en 50 escuelas de Lima Metropolitana, para su posterior réplica a un número mayor de instituciones educativas.

Cabe destacar que el Programa PROESCUELA ha obtenido la aprobación de la Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana para su implementación y ha iniciado un proceso de colaboración técnico-institucional entre las instituciones educativas y los municipios, involucrando directamente a estos últimos en el diseño, la implementación y el monitoreo del Programa.

Estamos seguros que, a través de PROESCUELA, las propuestas y prácticas educativas en Lima Metropolitana se verán fortalecidas y enriquecidas, para beneficio de los chicos y jóvenes que definirán, en el futuro, el destino de la ciudad.

*Ender Allain Santistevan
Co-directora Nacional*

*Margarita Farrán Pinto
Co-directora Europea*

* Los diez distritos priorizados son Ate, Comas, Lurín, Pachacamac, Puente Piedra, San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores, Ventanilla, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo.

Presentación

Este libro está dirigido a chicos y chicas emprendedores y emprendedoras como tú, que tienen interés en salir adelante en la vida produciendo y haciendo cosas útiles. En este material encontrarás temas y actividades de gestión empresarial que pueden ayudarte a organizar mejor las tareas que estás realizando, ya sea en tu casa, en el colegio o en un taller.

La Educación Emprendedora y la Gestión Empresarial pueden parecer temas complicados, sin embargo, cuando revises el texto te darás cuenta que no es así. A través de las actividades que te presentamos irás identificando ideas de negocios que puedan funcionar y preparando tu plan para llevarlas a la práctica. Encontrarás actividades individuales y otras para trabajar en grupo que te ayudarán a planificar y organizar mejor tus ideas. Recuerda siempre que puedes pedirle a tu profesor o profesora que te dé la orientación que necesitas.

Con este material esperamos apoyar a chicas y chicos emprendedores y emprendedoras como tú, a los que les gustan los retos, las actividades innovadoras y tienen la voluntad y la perseverancia para hacer realidad sus proyectos.

UNIDAD

1

Descubriendo mis capacidades para trabajar



Hola chicas y chicos

En esta primera unidad conocerán un poco más sobre un tema que comienza a ser importante para ustedes: el trabajo. Verán que sus capacidades, sus intereses y pasatiempos pueden resultar muy importantes al momento de ver en qué podrían trabajar.

Les proponemos algunos juegos y actividades que les ayuden a comprender nuevas cosas acerca del mundo del trabajo.

Actividad 1

¿Trabajo o estudio?

Ya no falta mucho tiempo para que termines el colegio y debes estar preguntándote:

Cualquiera sea la alternativa que elijas, es necesario que sepas lo siguiente. Si continúas estudiando, sea en un instituto o en la universidad, igual tendrás que prepararte para trabajar más adelante. Pero si lo que vas a hacer (o ya estás haciendo) es trabajar o has pensado en poner un pequeño negocio, no debes dejar de lado la idea de seguir estudiando.

Las personas a las que les va bien en el trabajo o en los negocios siempre se están preparando, no importa cuánto sepan ni qué edad tengan!

Y después ¿qué voy a hacer? ¿Prepararme para el examen de ingreso? ... Instituto universidad ¿buscar trabajo? ¿Conseguiré trabajo fácilmente? ¿O mejor será poner un negocio?



Y a ti ¿que 'trabajo te gustaría realizar?

Piensa cuántos tipos de trabajos, cuántas ocupaciones existen. ¡Cualquier cantidad! Cada vez las ocupaciones son más variadas: por ejemplo sólo en ingeniería existen más de 40 especialidades, porque cada vez necesitamos especializarnos más en el área en que trabajamos.

¿A qué te gustaría dedicarte? ¿cualquier trabajo te da igual? Para ayudarte a pensar sobre el tema, te invitamos a participar en el siguiente juego.



actividades lúdicas



A divertirse juntos

La baraja de las profesiones

Para este juego debes contar con varias barajas de profesiones y ocupaciones que el profesor te entregará.



Las instrucciones son las siguientes:

- **Organízate en grupo.** Cada equipo puede contar con seis participantes (el número puede variar de acuerdo a la cantidad de estudiantes en el salón).
- Cada participante elige tres naipes de la baraja:
 - 1) El trabajo que más te gustaría conseguir.
 - 2) El trabajo que crees que más fácilmente podrías conseguir.
 - 3) Elige una ocupación cualquiera, al azar.
- Para cada naipe elegido responde:



Preguntas	Naipes 1	Naipes 1	Naipes 1
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ¿Es un trabajo del sector primario, secundario o terciario? ▶ ¿Qué formación o experiencia necesitarás para realizarlo? ▶ ¿Puedes trabajar solo o tendrías que hacerlo con otras personas? ▶ ¿En ese campo crees que habrá trabajo en el futuro? ▶ ¿Crees que será fácil o difícil conseguirlo ahora? ¿Por qué? ▶ ¿Qué tendrías que hacer para conseguirlo? 			

Compara por ejemplo:

- Anota tus respuestas en un cuaderno o en una hoja aparte.
- Cuando termines con todas las preguntas, comparte las respuestas con tu equipo.
- ¿Cuáles son los trabajos preferidos?
- La mayoría de las respuestas de la segunda tarjeta ¿a qué sector corresponde?
- La mayoría ¿prefiere trabajar solo o en equipo?
- ¿Piensas que será fácil conseguir trabajo en el campo que has elegido? ¿Por qué?

¿Hay otras preguntas que podrías hacer? Anota tus ideas en tu cuaderno.

Actividad 2

¿Qué tipos de trabajo existen?



Las condiciones de trabajo han cambiado mucho en los últimos 20 años. Seguramente has visto la cantidad de personas desempleadas o que sólo consiguen **trabajo temporal**, trabajan un tiempo y luego vuelven a buscar trabajo. Otras personas están trabajando por su cuenta, los contratan para hacer un producto y cuando lo terminan buscan otro cliente. Son los que llamamos **trabajadores independientes**.

- Con tu grupo prepara una lista de trabajos dependientes y otra de trabajos independientes.
- ¿Puedes señalar las ventajas entre uno y otro? ¿Y las desventajas?

Revisa algunos casos que conozcas y en grupo completa el cuadro siguiente, anotando las respuestas en tu cuaderno:

	Ventajas	Desventajas
▶ Trabajo dependiente		
▶ Trabajo independiente		



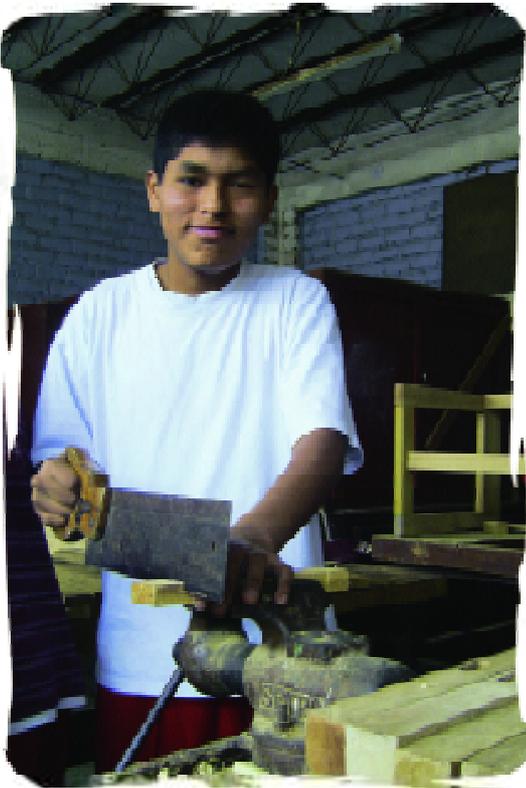
- Organízate con tu equipo para hacer una investigación en el distrito en que vives. Se trata de buscar información sobre las ocupaciones más frecuentes y cómo son esos trabajos. Prepara algunas preguntas y entrevista a personas que tengan una ocupación independiente y otras que tengan un trabajo dependiente.
- Podrías preguntarles:

- ✓ ¿A qué se dedican?
- ✓ ¿Cuáles son las tareas que realiza con más frecuencia?
- ✓ ¿Qué habilidades se necesitan para hacer ese trabajo?
- ✓ ¿Hace cuánto tiempo que está en ese trabajo?
- ✓ ¿Le gusta lo que hace en el trabajo?

- Distribuye el trabajo en el grupo y trae la información para la próxima clase.

Actividad 3

Revisando mis capacidades personales



Reflexiona

Cuando pensaste acerca de los trabajos a los que podrías dedicarte cuando termines el colegio, viste algunos que te interesaron y otros no. Tal vez pensabas que no tenías la capacidad para hacer algunos trabajos. Pues, esto es normal. No todos tenemos las condiciones ni las capacidades para hacer todos los trabajos.



¿Cómo podrías reconocer las capacidades, habilidades, actitudes que te ayudarán a la hora de buscar una ocupación?

*Te proponemos hacer una tarea que llamaremos el **árbol de habilidades para el trabajo**.*

En una hoja dibuja un árbol siguiendo estas indicaciones:

- Es un árbol especial porque ese árbol eres tú.
- En las raíces, ubica tus pasatiempos y las cosas que hayas aprendido en el barrio, en tu casa, con tu familia y que consideres que te pueden servir para trabajar: por ejemplo, si cocinas en casa, si pasas el tiempo en un taller de mecánica vecino y has visto como funciona el negocio, si ayudas a algún familiar a sacar cuentas, inclusive si juegas bien fútbol o te gustan los trabajos manuales, etc.
- El tronco es tu educación, lo que crees más importante de lo que has aprendido en la escuela. También coloca las experiencias de trabajo que hayas tenido, por muy pequeñas o poco importantes que te parezcan, y aunque no te hayan pagado por ellas.
- Ahora las ramas: allí anotarás lo que quieres lograr en poco tiempo, al salir del colegio: estudios, trabajo. Si estás estudiando alguna especialidad técnica, un curso y quieres continuar.
- Finalmente, los frutos son las cosas que te propones hacer más adelante, lo que quisieras llegar a ser y hacer algún día.



¿Está listo tu dibujo? Ahora analízalo:

¿Cuáles son los temas que pasan de un campo a otro? Por ejemplo, tal vez de pequeño te gustaba ir al taller de carpintería de tu tío, luego en el colegio has estado estudiando algo de carpintería o de ebanistería.



O desde pequeña te han gustado los temas de nutrición, cuando conversan de esas cosas en tu barrio te gusta participar, estás informado y lees folletos sobre nutrición. ¿Colocaste eso en el tronco?

Otras líneas deben haber quedado sueltas y aparecen en las raíces porque eran algunas actividades que hacías cuando eras niño o niña y luego ya te olvidaste de ellas. Analiza si podrían servirte ahora.

Con la ayuda del árbol trata de contestar estas preguntas y anótalas en tu cuaderno:

✓ ¿Qué cosas sé hacer? ¿Cuáles son mis habilidades?

✓ Con ellas ¿podría dedicarme a algo?

✓ ¿Qué experiencias de trabajo tengo? (haya recibido un pago o no)

✓ ¿Preferiría un trabajo dependiente, estaría dispuesto a empezar una actividad independiente?

✓ ¿Preferiría trabajar solo o en equipo con mis amigos?

✓ ¿Soy muy sociable? ¿Soy introvertido, prefiero actividades en que no haya que atender personas?

✓ ¿Qué me falta tener para empezar lo que quiero hacer?

✓ ¿Qué otros comentarios y reflexiones tengo acerca de mi árbol?

ACTIVIDAD SUGERIDA

Acuérdate de lo que decidiste en años anteriores cuando revisaste tus capacidades y las opciones laborales. Compara si tus intereses son los mismos o han cambiado. Relaciona las respuestas que has preparado analizando tu árbol, con la investigación que hiciste en la actividad 2 sobre el trabajo dependiente e independiente.

¿Puedes identificar algunas ocupaciones que responden mejor a tus habilidades?

¿Te sentirías más cómodo en un trabajo dependiente o en uno independiente?

Actividad 4

¿Qué aprendí?

- Completa el siguiente esquema colocando en los recuadros tres palabras que se relacionan con los temas trabajados.



- Señala cuáles son los intereses que tienes y que podrían ayudarte en una ocupación.
- ¿Cómo describirías el tipo de trabajo que te gustaría realizar? Déjelo y anótalo en tu cuaderno.

¿Cómo lo aprendí?

- De todas las actividades que has realizado, ¿cuál te ha ayudado a conocerte un poco más?
- ¿Puedes explicar cómo te has sentido en esa búsqueda? Anota tus respuestas de manera personal en tu cuaderno.



Actividad 5

¿Yo?... ¿Emprendedor, emprendedora?

Sabías que...

- En el Perú sólo el 15% de la PEA (Población económicamente activa) tiene un puesto de trabajo estable.
- El 30% que trabaja, realiza empleos temporales.
- El 55% está subempleado o desempleado.
- Anualmente 400,000 jóvenes se incorporan al mercado de trabajo.
- De cada 2 peruanos, 1 es informal.
- En las zonas rurales de la sierra y selva, 2 de cada 3 peruanos son pobres.



¿Qué hacer?

Una posibilidad es lo que muchos piensan: “este país es una desgracia, mejor me voy a Estados Unidos”. Y comienzan a soñar con irse. Claro que con eso las cosas siguen igual y nos seguimos quejando, compadeciendo y buscando al culpable.

Pero existe otra opción: enfrentar el problema, buscar y encontrar un camino que nos permita la mejora personal y, de esta manera, desarrollarnos y ayudar al desarrollo del país.

¿Con qué fortalezas cuentas para hacerlo?

Para ayudarte a reconocerlas, responde individualmente en el siguiente cuadro, marcando la opción que corresponde:

La mayoría de las veces:

Sí

No

▶ Soy una persona confiable		
▶ Soy responsable con mis tareas		
▶ Soy capaz de trabajar organizadamente		
▶ Puedo trazarme objetivos y metas personales		
▶ Puedo trabajar en equipo		
▶ Me gusta liderar el grupo		
▶ Frente a los problemas, busco soluciones		
▶ Me gusta tomar decisiones		
▶ Soy proactivo/a		
▶ Soy creativo/a		
▶ Tengo confianza en mí mismo/a		
▶ Actúo de acuerdo a ciertos valores		



- **¿Marcaste sí la mayor parte de las veces?** Eres una persona emprendedora. Y eso es lo que necesitas para encontrar soluciones y proponer ideas que mejoren tu vida y la de tu comunidad.
- **¿Marcaste no la mayoría de veces?** No importa, seguramente tendrás otras cualidades que podrán complementar aquellas de las personas emprendedoras. Al fin y al cabo, no todos somos iguales y el trabajo en equipo es posible justamente porque nos complementamos mutuamente.

A partir de este momento, te invitamos a explorar y desarrollar las capacidades emprendedoras que seguramente te servirán a futuro, hagas lo que hagas.



Actividad 6

Si es tan difícil conseguir un trabajo
¿Por qué no trabajar por tu cuenta?

actividades
lectura



- Lee en grupo estos casos

Sacándole el jugo (*)

Fortunato Armas era un trabajador ambulante que vendía fruta en una carretilla. Su preocupación era tener siempre frutas frescas y variadas, lo que hizo que su clientela fuera creciendo cada vez más.

Su primera inversión fue comprar un triciclo con el que recorría las calles voceando sus productos y haciendo ofertas según las zonas y la cantidad de fruta que le quedaba al caer la tarde.

Un buen día Fortunato pensó que debía diversificar su negocio y decidió ofrecer jugos y frutas en el mismo triciclo que estacionó en una concurrida esquina. Logró reunir un pequeño capital con el que alquiló una tiendita muy cerca al lugar donde había tenido el triciclo. Han pasado diez años desde entonces y Fortunato no deja de innovar.

Cuando empezó el negocio ofrecía cinco tipos de jugos, ahora tiene más de 100. “Es para que el cliente se vaya contento y regrese”.





Llama a Panchito (*)

La historia de Panchito comenzó cuando se quedó sin trabajo y luego de andar pateando latas y buscando “chamba” por todos lados, pensó en abrirse camino por su cuenta. Comenzó sin nada, tenía una bicicleta y se le ocurrió cachuelearse ofreciéndose de mandadero en una bodega. Le propuso al propietario repartir su mercadería cobrando un adicional por llevarla a la casa del cliente. Al bodeguero le gustó la idea porque vio que podía colocar más productos y ayudó a Pancho con la impresión de volantes que fue distribuyendo en las casas y en la iglesia los domingos.

Las amas de casa comenzaron a llamar y le pedían no solo los productos de la bodega, sino también que pasara por la farmacia, que les llevara un balón de gas, un pollito a la brasa. Así Panchito comenzó a asociarse con otros negocios, creció su capital y pudo comprarse una moto para hacer el reparto más rápido.



- Con seguridad conoces algunas historias como estas, de vecinos, de la propia familia. Las historias de pequeños empresarios son ejemplos de los éxitos, pero también de los fracasos.
- En los casos que conoces y en los que estás viendo ¿cuáles habrán sido las “claves” para el éxito? Escribe las respuestas en tu cuaderno.

(*) Adaptados de “Tu propio negocio”. Fascículos 2 y 6, El Comercio, Lima, 1994



- ¿Algunas de estas “claves” son parte de tus fortalezas? ¿Qué otras características de Panchito y Fortunato te parecen importantes destacar? Responde con tu grupo. Puedes ayudarte del siguiente cuadro preparando un papelógrafo con las respuestas.



Fortunato



Panchito

- Cuando todos los grupos hayan terminado, presenten sus conclusiones y con la conducción de tu profesor o profesora intercambien sus opiniones.

Actividad 7

Los factores del éxito en una empresa*



- **Antes de la lectura:** Identifica las palabras resaltadas y asegúrate que comprendes su significado. Anótalas en tu cuaderno.
- **Durante la lectura:** Extrae de la lectura las ideas que podrían ser “claves” para el éxito de un negocio.
- **Después de la lectura:** Revisa los casos de Fortunato y Panchito ¿encuentras otros factores que los ayudaron a crecer en sus negocios?

Si existiera una fórmula mágica para asegurar el éxito de una empresa, hace tiempo que todos la hubieran adoptado. Ni siquiera los empresarios más capaces pueden decir que los proyectos que emprenden tienen una probabilidad de éxito del 100% porque siempre existe el riesgo de que aparezcan problemas no previstos.

(*) Adaptados de “Economía para todos”. Apoyo. Edit. Bruño. Lima S/F - P. 23-24

Sin embargo, la experiencia de muchas empresas exitosas nos da pistas para reconocer algunos factores:

- Tienen claros sus objetivos
- Saben qué necesitan los consumidores
- Ofrecen productos de calidad
- Son honestos, honrados
- Son productivos
- Siempre están innovando.

La aplicación del conocimiento productivo

Muchas de las historias de éxito económico son de **pequeñas empresas** que supieron aplicar el **conocimiento productivo** para satisfacer **necesidades de los consumidores**. En el Perú, un ejemplo reciente es la empresa de supermercados Wong que empezó con una pequeña bodega y se convirtió en una gran cadena de supermercados.

Su receta fue mejorar la atención al cliente y vender de todo en sus supermercados, hacer que los clientes se sintieran bien en los locales.

Actividad 8



¿Qué aprendí?

- Selecciona cinco factores “clave” para el éxito de un negocio. Elige el que te parezca más importante y explica el porqué.
- Escribe las respuestas en tu cuaderno.

¿Cómo lo aprendí?

- ¿Qué actividades realizaste para identificar las fortalezas de una persona emprendedora?
- ¿Qué actividad es la que más te sirvió? Explica por qué.



Actividad 9

actividades
de evaluación



Evaluación

- Evalúa tu participación en el trabajo de esta unidad utilizando una hoja aparte para marcar tus respuestas.

Instrucciones:

- Responde con sinceridad las preguntas marcando con un aspa donde corresponda.

Item	Siempre	Algunas veces	Nunca
1. Cumpro a tiempo con las tareas que el profesor y el grupo me asignan			
2. Aporto con ideas al trabajo de equipo			
3. Respeto las ideas y puntos de vista de los demás			
4. Ayudo a preparar las conclusiones, los resúmenes, los informes			
5. Participo activamente en las dinámicas			
6. Acepto que cualquiera de mis compañeros coordine el trabajo de equipo			

- Ahora evalúa a cada compañero de tu equipo de trabajo con una ficha igual a ésta.

Nombre y apellido del estudiante evaluado:

Nombre y apellido de quien evalúa:

Item	Siempre	Algunas veces	Nunca
1. Cumple a tiempo con las tareas que el profesor y el grupo le asignan			
2. Aporta con ideas al trabajo de equipo			
3. Respeto las ideas y puntos de vista de los demás			
4. Ayudo a preparar las conclusiones, los resúmenes, los informes			
5. Participo activamente en las dinámicas			
6. Acepto que cualquiera de los compañeros coordine el trabajo de equipo			



Glosario

- **Bienes y servicios.** Los bienes son objetos que satisfacen las necesidades de las personas. Por ejemplo, necesidad de abrigo, necesidad de alimento, necesidad de limpieza. Los servicios son trabajos que realizan las personas para satisfacer las necesidades de otro. Por ejemplo, servicio de costura, servicio de cocina, servicio de peluquería. Cuando se habla de un producto, se refiere tanto a un bien como a un servicio.
- **Conocimiento productivo.** Capacidad de las personas que saben cómo hacer los procesos y las actividades para producir un bien o un servicio.
- **Desempleo.** Es el conjunto de personas que no tienen trabajo, no pueden encontrarlo hace algún tiempo aunque lo estén buscando.
- **Emprendedor.** Es la persona con iniciativa, con capacidad de trazarse objetivos y metas y actuar para conseguirlas.
- **Formal / informal.** Las personas formales realizan sus actividades dentro de las normas establecidas, son de conocimiento público, se registran, pagan sus impuestos. Los informales optan por la ilegalidad, pagando costos más altos porque son perseguidos, se les quita la mercadería, pagan coimas.
- **Necesidades del consumidor.** Son las carencias que tienen los clientes y que los mueven a adquirir los productos que se ofrecen en el mercado.
- **Profesiones.** Empleo, ocupación, especialidad que tienen las personas. Puede ser tanto técnica como universitaria.
- **Productividad.** Es la relación que existe entre la cantidad de productos logrados en un proceso productivo y los recursos que se emplearon. Cuando la cantidad de productos es más alta y los recursos menores se habla de una alta productividad.
- **Sector primario.** Actividad productiva en la que se extraen recursos naturales para elaborar bienes. Son la minería, la pesca, la agricultura.
- **Sector secundario.** Actividad productiva en la que se transforma la materia prima en insumos, que son los bienes finales. Es decir, cualquier actividad que se realiza utilizando un recurso obtenido de la agricultura, pesca o minería y transformándolo en un insumo. Por ejemplo, fabricación de harina de pescado, fabricación de joyas, etc.
- **Sector terciario.** Actividad productiva en la que se prestan servicios, por ejemplo, una lavandería, alquiler de computadoras, servicios de fotocopiados.
- **Subempleo.** Esta situación ocurre con personas que están contratadas para realizar actividades menores a las que podrían realizar por la experiencia y conocimiento que tienen. El pago que reciben también es menor.

Diseño y organizo mi negocio



¡Comienzas ahora a proyectar tu negocio!

En esta unidad verás algunos pasos sencillos para la planificación, prepararás y utilizarás instrumentos para hacer un estudio de mercado y tomarás decisiones sobre tu negocio. También visitarás negocios y empresarios de tu distrito. Con esa información, podrás diseñar tu “Plan de Negocios”.



Actividad 1

¿Qué necesito para iniciar un negocio?

Con seguridad, muchas veces has organizado actividades. Cuando vas a preparar la fiesta del cumpleaños de un amigo ¿qué es lo primero que haces? Te reúnes con tus patas y se ponen de acuerdo: a quiénes les van a avisar, cómo y dónde será la fiesta. Hay que pensar también en qué clase de fiesta le gusta a tu amigo, calcular cuánta plata tienen, en qué local puede ser, si van a alquilar equipo, luces, etc.

Aunque no es lo mismo una fiesta que un negocio, como todo proyecto el negocio también hay que planificarlo.



El Plan de Negocios se parece a un proyecto y a la organización de tu fiesta porque los tres necesitan:

- *Una idea clara de lo que se quiere hacer.*
Es el **Objetivo**
- *¿Cómo se va a hacer?*
Son la **estrategia** y las **actividades**
- *¿Con qué se va a hacer?*
Esos son los **recursos**
- *¿Quiénes van a participar?*
Es la **organización**

Recuerda

- ¿En el colegio has participado antes en un proyecto?
- ¿Cómo se organizaron para hacerlo?
- ¿Qué es lo que hicieron?





actividades
lectura



A continuación te presentamos a nuestros amigos:

El Flaco y Lulú

Iban por el parque industrial el Flaco y Lulú mirando modelos de polos para estampar y se encuentran con don Casimiro, que tiene su negocio hace años allí en el distrito.

Don Casimiro: ¿Hola muchachos, qué hacen ustedes por acá?

Lulú: Mirando un poco, es que queremos poner un negocio

Don Casimiro: Ya veo, ¿en qué negocio están pensando?

Flaco: Fabricar polos estampados o quizás estamparlos no más

Don Casimiro: Ya, ¿Y quiénes serán sus clientes?

Flaco: Todo el mundo, el que quiera comprar

Don Casimiro: Pero, ¿quiénes exactamente?

Flaco: Bueno, los que usan polos!

Don Casimiro: Y a qué parte del mercado se piensan orientar?

Lulú: Bueno, clientes hay en todas partes

Don Casimiro: ¿Y cuánto van a cobrar?

Lulú: Hemos pensado que sea el más barato porque hay mucha competencia por acá.

Don Casimiro: ¿Y si hay tanta competencia por qué la gente les compraría a ustedes?

Flaco: Porque además de ser los más baratos van a ser los mejores.

Don Casimiro: ¿Cuántos polos podrían estampar diaria, semanalmente?

Flaco: Depende pe, cuánto pida la gente.

Don Casimiro: ¿Cómo se han organizado, quién los dirige?

Lulú: Nosotros no más, somos equipo, lo hacemos todo en grupo.

Don Casimiro: Eso está muy bien, pero alguien tiene que dirigir el trabajo. ¿Han pensado quién va a hacer qué? ¿Cuánta plata se necesita para empezar?

Lulú: Bueno, no mucho, ya hemos visto que vamos a ir de a pocos, compramos, vendemos y volvemos a invertir.

Don Casimiro: Si me permiten una sugerencia muchachos. Creo que está chévere la idea de ustedes de tener un negocio. Pero no tienen idea de lo que quieren hacer. Antes de empezar cualquier negocio hay que planificarlo muy bien!

ACTIVIDAD SUGERIDA

- ¿Qué errores encuentras en el estudio que quieren hacer el Flaco y Lulú?
Escribe en tu cuaderno todas las observaciones que encuentres.
- Luego, responde con tu equipo:
¿Cómo crees que podrías evitar esos errores?

Cuando termines la actividad, revisa con tu profesor o profesora los errores identificados y la forma de solucionarlos.

Actividad 2

Preparando mi Plan de Negocios

Sin duda, el primer problema que tienen nuestros amigos es que no han preparado su Plan de Negocios. Para que puedas realizar el tuyo, te proponemos cinco pasos. En esta unidad desarrollarás los tres primeros:





Ya verás que no es así, vas a hacer el Plan de Negocios en equipo. Si planificas bien tus actividades, podrás realizarlas con menos errores porque vas a tener mejores resultados y trabajarás menos si dedicas tiempo para planificar bien.

1



“Genio no es quien tiene una idea, sino quien la realiza”

- *¿Tienes una idea clara del negocio que te gustaría realizar?*
- *¿Tienes un negocio que está funcionando y crees que podría ampliarse?*
- *¿Se te han ocurrido muchas ideas pero no sabes si podrían funcionar?*

Y como éstas, las posibilidades son muchas. Si ya tienes una idea de negocios, compártela con tus compañeros para que la analicen entre todos, pero sí no tienes una idea clara de lo que podrías hacer, te sugerimos algunas fuentes donde encontrar ideas.



- **Lee con tu grupo:**

¿Dónde encontrar “ideas de negocios”?



En los pasatiempos, en tus habilidades personales, en tu propia experiencia. ¿Te acuerdas que en la primera unidad anotaste tus pasatiempos, tus habilidades? Revisalas, puedes añadir otras más que te hayas acordado. Ahora verás que pueden serte útiles.

¿No lo crees? Fíjate, por ejemplo: las señoras que hacían tortas en su casa porque les gustaba y empezaron a vender a los vecinos. Ahora tienen una pequeña empresa con la que mantienen a la familia. O los propietarios de discotecas ¿cómo empezaron? eran disc-jockey, alquilaban equipos de sonido para las fiestas del barrio o del colegio.

Ojito, ojito

Así como Lulú y el Flaco querían fabricar polos, puede ser que hayas pensado que vender cajitas pintadas es un gran negocio porque a ti te encantan, pero resulta que a los demás no les interesa.

¡Para elegir una idea de negocio debes tener en cuenta las necesidades de los clientes!

- **Los contactos personales.** Las personas que conoces son importantes para el éxito de tu negocio. Los expertos en el tema dicen que ese es el mejor capital de un emprendedor. Ellos también te pueden dar buenas ideas.

¿Quiénes más te pueden dar información?

LOS COMERCIANTES

Saben qué producto tiene salida, cuál de ellos tiene más demanda y no tiene suficiente oferta, cuál se va a pedir próximamente.

Acuérdate ¿a qué comerciantes conoces? El señor de la bodega, la ferretería, la panadería, el vendedor de pescado....





LOS EMPRESARIOS:

Tienen contacto con los proveedores, clientes, funcionarios de instituciones. Esto les permite estar informados. Además tienen “olfato para los negocios”, para identificar oportunidades.

Por tu barrio deben existir varios negocios y pequeños empresarios, consúltalos.



LOS EMPLEADOS:

Los que hacen las compras, se encargan del abastecimiento ya sea en oficinas estatales o en empresas privadas, buscan proveedores de calidad, que den un buen servicio, que ofrezcan buenos productos. Pueden darte buenas ideas para los negocios.

¿Hay algún almacén cerca de tu casa? ¿Entre tus familiares y vecinos, alguno es empleado o proveedor de empresas?



Instrucciones:

- Elabora con tus compañeros una relación de las ideas de negocios que tienen en el grupo.
- Prepara una relación de personas que conoces que podrían darte información sobre ideas de negocio.
- Prepara las preguntas que le vas a hacer, para que opinen sobre tus ideas y que te den otras sugerencias.
- Pídele a tu profesor que revise las preguntas.
- Distribuye el trabajo entre el grupo y con el cuestionario de preguntas, busca a las personas que van a dar buena información. Trae algunas propuestas de ideas de negocios para la próxima clase.

Actividad 3

Seleccionando la Idea de Negocios

- ¿Cómo resultó tu búsqueda de información? ¿Las personas con las que conversaste te dieron nuevas ideas para el negocio? ¿Cómo te sentiste? ¿Te gustó la idea de entrevistarlos?
- En tu grupo todos deben tener ya buenas ideas para presentar y decidir cuál será la mejor. Ahora ¿Cómo hacer esa selección?
- Te proponemos la siguiente actividad:



Lluvia de ideas

1. Organízate con el equipo y prepara una “lluvia de ideas de negocios”.
2. Usando tarjetas de cartulina o de papel, cada integrante anota sus ideas de negocio y las pegan en la pizarra o papelógrafo.
3. Recoge todas las propuestas de tus compañeros y compañeras. **Todas las ideas son buenas** y todas deben tener la oportunidad de ser analizadas.
4. Hay varias formas de identificar la idea de negocios que podría tener mejores resultados. Si conoces alguna puedes compartirla con tu grupo.
5. Si lo prefieres puedes utilizar uno de los procedimientos que te presentamos a continuación.

Primer procedimiento:

- El equipo establece algunos criterios para evaluar las ideas de negocios. Por ejemplo: recursos humanos, impacto ambiental, recursos materiales.
- ¿Qué es necesario saber de cada criterio? Prepara algunas preguntas para intercambiar opiniones en el grupo.



RECURSOS HUMANOS

- ¿A las personas que participarán les interesaría este negocio?
- ¿Tienen la experiencia necesaria para conseguir un buen resultado?
- ¿Tienen quien los asesore?



IMPACTO AMBIENTAL

- ¿Contribuye a mejorar el medio ambiente?
- Por el contrario ¿impacta, afecta negativamente en el ambiente?

CRITERIOS PARA EVALUAR

RECURSOS MATERIALES

- ¿Se necesitarán equipos, herramientas, local?
- ¿Son muy costosos, difíciles de manejar?
- ¿Podrán conseguirlos con facilidad?

- ¿Te sirven estos criterios? Conversa con el equipo y decide cuáles criterios van a usar.
- Analiza cada idea de negocios y le das un puntaje. Puedes preparar un cuadro de la siguiente manera:

Ideas de negocios	Criterios a evaluar			Puntaje Total
	Seguridad	
Crianza de caracoles				
Servicio de mensajería				
Estampado de Polos				
Venta de cerámica				

Segundo procedimiento:

- En este caso trabaja con una lista de verificación, que es un cuadrito como el siguiente.
- Prepara también algunas preguntas que vas a responder analizando cada idea de negocio que han propuesto.
- Este modelo te puede servir:

Preguntas	Sí	No	No sabe, necesita más información
1. ¿Hay mercado para tu idea?			
2. ¿Quiénes son tus posibles clientes?			
3. Tu producto. ¿Lo comprará un número suficiente de personas?			
4. ¿Sabes qué cosas vas a necesitar?			
5. ¿Es legal?			
6. ¿Se necesita alguien con un conocimiento especial para producirlo?			
7. ¿Se puede iniciar el negocio usando tiempo parcial?			
8. ¿Es un negocio seguro?			



¿Tienes toda la información que necesitas? ¿Todavía no? Arrancar un negocio sin tener la información necesaria es un riesgo y aumenta la posibilidad de fracaso. Para que no te ocurra lo del Flaco y Lulú, te conviene organizarte para conocer bastante del negocio antes de empezar a ejecutarlo.

Puede ocurrir que en tu equipo se decida una idea de negocio que no te interesa o que tengas más habilidades para otro tipo de actividad. En ese caso, conversa con tu profesor la posibilidad de cambiar a otro grupo de mayor afinidad.



Actividad 4



¿Qué aprendí?

Escribe en tu cuaderno las respuestas:

- Antes de esta actividad, ¿Te habías puesto a pensar en ideas para hacer un negocio?
- ¿Crees que es importante seguir un procedimiento para elegir una idea de negocio? Explica por qué.
- Escribe tres criterios nuevos que pueden servir para evaluar una idea de negocios.

¿Cómo lo aprendí?

- Resume los pasos que has seguido para seleccionar la idea de negocios.
- Explica en qué consiste cada uno.

2



Actividad 5

Ya decidiste algo muy importante, **qué vas a hacer**. Ahora es el momento de decidir **cómo va a ser ese producto**, qué características va a tener. A veces los emprendedores se dejan llevar por el entusiasmo, se ponen de inmediato a producir, a ofrecer el servicio para que les hagan pedidos. Ten todavía un poco de paciencia porque faltan algunas cosas importantes: tienes que saber cómo va a ser tu producto y si le va a gustar a la gente.

¿Tienes toda la información que necesitas?

Responde con tu equipo de trabajo a las siguientes preguntas:

- ¿Qué cantidad de productos van a fabricar?
- ¿Cómo lo van a presentar?
- ¿Ya tiene un nombre, un logo?
- ¿Cuánto va a costar?
- ¿Cómo van a ofrecer su producto?
- ¿Cuánto necesitan para empezar?



Es probable que no tengas todavía toda la información que necesitas y tendrás que seguir investigando, conociendo el mercado en que vas a ofrecer tu producto.



- **Antes de la lectura:** Esta lectura te va a ayudar a preparar la siguiente actividad.
 - ✓ ¿Por qué los emprendedores necesitarán obtener información?
 - ✓ ¿Sobre qué aspectos se puede conseguir información?
 - ✓ ¿Cómo se puede tener esa información?
- **Durante la lectura:** Ubica la idea central en cada párrafo y anótala en tu cuaderno.
- **Después de la lectura:** Prepara una lista de los pasos que la lectura te propone para el estudio de mercado.

El Estudio de Mercado

Es una forma bastante utilizada por los emprendedores para Obtener la información que necesitan. Puede ser información del **entorno de la empresa**, sobre qué necesitan los **consumidores** o cómo son los productos de la competencia. También se puede recoger la opinión de las personas acerca del producto o servicio que quieres ofrecerles: qué características debería tener, cuánto está dispuesto a pagar, cada cuanto tiempo lo compraría.

- Antes de hacer el estudio se debe definir el producto.
- Luego se precisa qué información se necesita:
 - ✓ Acerca del producto (**precio, presentación, distribución**)
 - ✓ Acerca de los clientes
 - ✓ Acerca de los proveedores
- Para conseguir la información conviene usar una **encuesta** que debe ser cuidadosamente planeada. Para eso se deben preparar preguntas claras y concretas que no signifiquen después un trabajo de cálculos complicados
- **¿A quiénes aplicar la encuesta?**
El siguiente paso es, reconocer quienes pueden tener la información que necesitamos ¿Los propios clientes, los comerciantes, los proveedores, la **competencia**?
- Cuando se termina de preparar la encuesta, se planifican los lugares y los días en que va a aplicarse.



Actividad 6

Definiendo el plan para recoger la información



- El grupo de emprendedores tiene ahora la tarea de encontrar la información que les falta. Ponte de acuerdo con tu equipo.
 - ✓ ¿Qué información te falta?
 - ✓ ¿Dónde y cómo conseguirías la información que necesitas?
 - ✓ ¿Qué técnicas vas a utilizar para recogerla?
 - ✓ ¿Qué personas te darán esa información?
 - ✓ ¿Vas a consultar documentos, datos estadísticos, páginas web?
 - ✓ ¿Qué instrumentos utilizarás?
 - ✓ ¿Qué preguntas harás?
- Cuando hayas tomado las decisiones con tu grupo, prepara las preguntas y distribuye las tareas. Si quieres puedes registrar los acuerdos en un cuadro como este:

A quiénes preguntar	Preguntas que vas a hacer	Responsable	Fecha de entrega de la información
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 3 personas con negocio parecido ▶ 10 amigos que juegan voley ▶ 10 amigas que juegan fútbol 			

- Por último, recoge la información que te darán las personas seleccionadas.

• **Sugerencias para la aplicación de las encuestas**

Es probable que las personas que respondan tus preguntas te dediquen parte de su tiempo de trabajo. Hazles saber que valoras la ayuda que te está dando y que no le quitarás mucho tiempo.

Evita hacer más preguntas de las necesarias: si la conversación está muy interesante pregunta primero si puedes quedarte más tiempo del que acordaron. Si ves que no es posible, puedes regresar en otro momento.

Recuerda

Vas a procesar y analizar la información recojida. No recojas más información que la que necesitas.

Actividad 7

Analizando la información



¿Aplicaste las encuestas? ¿Cómo te recibieron las personas, te facilitaron la información? ¿Tuviste dificultades? Comparte tus impresiones con los compañeros en clase.

- Ponte de acuerdo con tu equipo en la forma de organizar la información que recogieron. Puedes hacerlo según las personas a las que encuestaste: posibles clientes, la competencia, los comerciantes. O puedes organizarla por: características del producto, características de los clientes, información de costos.
- Cada integrante del equipo organiza sus datos y analiza la información recogida. Puedes trabajar luego en parejas, intercambiando opiniones y dando respuestas a las preguntas que te hiciste al planificar el estudio de mercado.
- Prepara un informe.
- Socializa tus resultados con el equipo.



3

Diseño del producto

Actividad 8

Diseñando el producto

- Cuando has ido a comprar un jean seguramente te ofrecían una gran variedad de modelos, de distintas marcas, colores, tallas, precios. Esta variedad es resultado del estudio de mercado que han hecho las empresas que fabrican pantalones y jeans porque saben que cada grupo de clientes necesita productos con características diferentes.
- Como ya tienes la información que has logrado con el estudio de mercado que realizaron, ahora puedes decidir las características del producto que vas a ofrecer.



Conversa con tu grupo:

- ¿Cómo será el producto? tanto si es un bien como un servicio. ¿Forma, tamaño, color, sabor? ¿Será para mayores, menores? ¿Hombres, mujeres? Si es un servicio ¿en qué va a consistir?
- En un papelógrafo dibuja tu producto colocando todos los detalles posibles. En el diseño considera los elementos en los que puedes diferenciarte de la competencia.
- Compara las opiniones que te dieron con las que recogieron tus compañeros. El grupo debe estar de acuerdo con el diseño del producto.

- ¿Ya se pusieron de acuerdo? Te invitamos a que leas lo siguiente:



- **Antes de la lectura:** Este texto te ayudará a completar la descripción de tu producto. Presta atención.
- **Durante la lectura:** Toma nota de las características que no has considerado en el diseño del producto.
- **Después de la lectura:** Compara tus notas con el diseño del producto y completa las características que faltasen.

La calidad

Los productos que se ofrecen deben estar preparados con materiales de buena calidad, aún cuando sean económicos. Si vendes un polo que se destiñe o que se hace huecos a la primera lavada es probable que nadie te vuelva a comprar.

Lo mismo si ofreces un servicio de mensajería. La calidad se ve en la presentación de los mensajeros, en la puntualidad para entregar los mensajes, en la forma cómo se atienden los reclamos.



La marca o nombre del producto.

Hay que elegirlos de manera que den una idea de lo que se ofrece. ¿Qué idea te da un chifa que se llame John's? No suena muy chino ¿no? También que sea fácil de recordar y pronunciar.



El empaque

¿Has visto los envases de la mayoría de productos? Tienen diseño, colores, datos, dicen cuánto pesa, describen el producto que contiene la caja. Muchas veces el empaque hace la diferencia entre un producto y otro, el producto se reconoce por el color, la etiqueta, el logo.



Si estás diseñando un servicio es igualmente importante ver la presentación: cartas, buena redacción, logos, formas de presentarse con los clientes. Si los clientes se van a contactar por teléfono la forma de contestar puede hacer que un cliente contrate tus servicios en lugar del de otras personas.



Con el equipo de trabajo tienes la tarea de terminar el diseño del producto que vas ofrecer. Luego prepara una descripción lo más detallada posible explicando:

- ¿En qué consiste tu producto?
- ¿Quiénes lo van a consumir? ¿Cómo son tus clientes? ¿Mujeres, hombres? ¿De qué edad? ¿Cuántos son?
- ¿Qué presentación va a tener? Marca, logo, empaque.
- Si es un servicio, ¿cómo lo vas a presentar, a través de cartas, correos electrónicos, volantes, afiches o avisos en radio?
- Anota todos los detalles que consideres necesarios en tu cuaderno.

Actividad 9

Presentación de los diseños de productos

Cuando hayan terminado el diseño de los productos, todos los equipos harán una presentación para recibir las sugerencias del profesor y de los demás compañeros.

Ponte de acuerdo con tu profesor y organiza la actividad.

Actividad 10

Revisando lo aprendido

Lee el siguiente caso:

Actividades
de evaluación



Angélica ha instalado su negocio de hamburguesas y salchipapas en la Av. Los Próceres. Vio que en la zona había bastante movimiento, academias alrededor y decidió instalarse ahí. Pero ahora está preocupada porque el negocio rinde menos de lo que esperaba. Su amiga le ha aconsejado que lleve un curso de estudios de mercado pero ella está indecisa.

Escribe en tu cuaderno las respuestas a las siguientes preguntas.
Con lo que has aprendido ahora, ¿qué le dirías a Angélica?

- ¿Crees que sería conveniente para ella saber de estudios de mercado?
- ¿Crees que debería hacer un estudio de mercado?
- ¿Qué información debería buscar?

¿Cómo lo aprendí?

- Para preparar tu estudio de mercado seguiste algunos pasos. Ordena en tu cuaderno los pasos que seguiste y explica brevemente que hiciste en cada uno.
- Una de las tareas ha sido diseñar tu producto. Para conseguir la información usaste algunos instrumentos.

Explica en tu cuaderno:

- ✓ Cómo preparaste los instrumentos.
- ✓ Cómo elaboraste las preguntas.



Actividad II

¿Qué sabes de la creatividad?



- ¿Te parece que la creatividad es necesaria para los emprendedores?
- Para preparar un producto o diseñar un servicio los procedimientos ya están establecidos ¿Qué será mejor, seguir los pasos o intentar nuevas formas?
- Intercambia opiniones con el grupo.



- Luego responde si son verdaderas o falsas las siguientes afirmaciones:

AFIRMACIONES	VERDADERO	FALSO
1. Las personas nacen siendo creativas, eso no se puede cambiar.		
2. Sólo algunas personas son creativas.		
3. Se puede mejorar el potencial creativo.		
4. No es necesario crear, se puede aprovechar lo que otros han hecho.		
5. La frustración, a menudo, es el origen de la creatividad.		
6. La creatividad siempre es buena.		
7. Las personas creativas son personas exitosas.		
8. La creatividad surge de repente.		
9. La manera de actuar en el pasado muestra si uno es o no creativo.		
10. La creatividad transforma el trabajo en diversión.		

- Al terminar de responder el cuestionario, con la orientación del profesor comparte con tus compañeros del salón las respuestas y opiniones.



¿Para qué te sirve la creatividad?

Hay muchas formas de diseñar un producto y también de elaborarlo. También hay muchas maneras de ofrecerlo, estas formas pueden marcar la diferencia con otros productos que están en el mercado. Para encontrar estas diferentes formas de hacer las cosas tienes una herramienta muy poderosa: la creatividad.

¿Sabías que...?

Ciertas personas que, hace algunos años, ocupaban cargos importantes en sus empresas hicieron comentarios como estos:

No hay razón para que cualquier persona tenga una computadora en casa

Kenneth Olson, Presidente de la Digital Equipment Co., 1977

La radio no tiene futuro

Lord Kelvin, ex presidente de la Royal Society, 1897

La televisión no podrá mantenerse en cualquier mercado.

Las personas pronto se aburrirán de estar frente a una caja de madera todas las noches.

Darryl F. Zanuck, Director de la 20th Century Fox, 1946

¿Cómo convertirte en una persona creativa?

Seguramente tú y tu grupo muestran mucha creatividad, más ahora con las tareas que están haciendo. Es que esa es una característica de los jóvenes emprendedores. Pero la creatividad se ejercita y se puede mejorar.

¿Qué podrías hacer para ser más creativo?

- Anota en tu cuaderno algunas actividades que te ayudarían a lograrlo.
- Con tu equipo de trabajo comparte las actividades que han propuesto y prepara una lista de las más interesantes.
- A continuación, lee en grupo las ideas que se presentan abajo y las que te sirvan puedes añadirles a la lista que estás preparando.

- ✓ Crea imágenes en la mente y llévalas a la realidad.
- ✓ Participa con buen humor.



- ✓ Confía en tus capacidades.
- ✓ Olvida los esquemas e ideas tradicionales.
- ✓ Acepta que tus ideas puedan ser rechazadas.
- ✓ Trata de utilizar solo los recursos que tienes.
- ✓ Mantén la mente abierta a nuevas ideas y nuevas experiencias. Observa tu entorno, eso le da materia prima a tu mente para ser creativa.
- ✓ Haz algo creativo cada día.
- ✓ Mira las situaciones y problemas desde otro ángulo. No recojas información sólo para probar que tienes la razón.
- ✓ Trata de encontrar soluciones más sencillas, caminos más cortos.
- ✓ Siempre hay una manera mejor de hacer las cosas.
- ✓ Pregúntate de qué otra manera se podría hacer.
- ✓ Anota las ideas conforme van apareciendo.
- ✓ Toma un tiempo para relajarte y estar tranquilo, pasea, escucha música tranquila.
- ✓ Ayuda a los demás a ser creativos, señala las fortalezas de sus ideas, no sus debilidades.
- ✓ Empieza desde ahora. “El hoy es un regalo, por eso se llama presente”.

- Selecciona algunas actividades de la lista y hazte el propósito de ponerlas en práctica esta semana.

Actividad 12

Evaluación

Actividades
de evaluación



Responde en tu cuaderno:

1. Las cosas que más me han gustado de esta unidad son:
¿Por qué?
2. Las cosas que menos me han gustado de esta unidad son:
¿Por qué?
3. Lo que más me ha ayudado a aprender ha sido:
¿Por qué?
4. Lo que menos me ha ayudado a aprender ha sido:
¿Por qué?



Glosario

- **Clientes de la empresa.** Son las personas que consumen de forma regular los productos que ofrece la empresa.
 - **Competencia.** Rivalidad que se crea entre varias personas o negocios por conseguir el mayor número de clientes.
 - **Demanda.** El pedido que se crea en el mercado por un determinado producto. La demanda no es fija, puede variar de un momento a otro. Depende del precio, de la calidad del producto, de lo que ofrece la competencia.
 - **Encuesta.** Instrumento bastante usado para registrar la opinión de las personas sobre alguien o algo. Está formada por preguntas cortas, generalmente de opción cerrada.
 - **Entorno de la empresa.** Se refiere a los elementos externos a la empresa pero que tienen relación con ella. Pueden ser otras empresas de la misma localidad, la población, los recursos del lugar en que está ubicada esa empresa.
 - **Ficha de observación.** Instrumento elaborado a base de indicadores que se utiliza para registrar lo que la persona está observando. A diferencia de la encuesta no se realizan preguntas a otros, sólo se registra lo que ve el observador.
 - **Idea de negocio.** Es una posibilidad de negocio que se propone al inicio. Cuando se planifica y se lleva adelante deja de ser sólo una idea y se convierte en un negocio.
 - **Lluvia de ideas.** Técnica bastante común utilizada cuando se trabaja en equipo. Le permite a todos presentar sus ideas y tener así una visión global de las opiniones del grupo.
 - **Plan de Negocios.** Instrumento de planificación muy útil para los emprendedores. Los ayudará a definir claramente lo que quieren hacer, cómo lo van a hacer, con qué, en cuánto tiempo.
 - **Proveedores.** Personas o empresas que abastecen de distinto tipo de recursos a los negocios.
- 



La estrategia comercial y la organización de mi negocio

1

La idea de negocio

2

Estudio de mercado

3

Diseño del producto

4

La estrategia comercial

5

La organización del negocio

¡Hola chicos y chicas!

En esta unidad desarrollarán un plan para hacer que los clientes conozcan su producto, calcularán a qué precio ofrecer y qué capital necesitan para comenzar sus operaciones. Tomarán decisiones acerca de su organización y cómo distribuir las responsabilidades.

...Van a terminar su Plan de Negocios!



4

La estrategia comercial

Actividad 1

¿Cómo hago conocido mi producto?

Lee en grupo



Si has juntado un poco de plata y quieres comprar un CD o necesitas un jean, sabes dónde ir. También sabes dónde buscar un electricista cuando necesitas arreglar algún problema en la casa. ¿Cómo sabes dónde conseguir lo que necesitas? Existen distintos medios para informar a los clientes de lo que se ofrece en el mercado.

¿A través de qué medio te enteras de dónde conseguir...?

Producto	Medio por el que informas
El pan
El SOAT
Cursos de computación
Servicios de electricista
Entradas para un concierto
Fruta



Si quieres que las personas conozcan tu producto, tienes que ofrecerlo. Vendes zapatillas, pero hay un montón de comerciantes que venden zapatillas. Si las tuyas son mejores porque tienen más calidad y duran más tiempo, eso tienen que saberlo tus posibles clientes.



¿Qué medios de promoción podrías utilizar?

- Letreros en la puerta del local
- Avisos en radio o TV
- Páginas amarillas
- Periódicos, revistas
- Megáfono
- Radio comunal

- Cada equipo ya tiene su producto diseñado. Conversa con tu grupo acerca de los medios de promoción.
- Además de los medios propuestos ¿Se te ocurren otros?
- Para promocionar tu producto ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas de cada uno de los medios?
- Seleccionen tres medios que, en opinión del grupo, serían más adecuados para promocionar su producto.

Actividad 2

Actividades
lúdicas



A Divertirse Juntos: Concurso de promoción de productos

Con la ayuda del profesor elige a tres estudiantes del aula (pueden ser más pero se recomienda que sea un número impar) para conformar el jurado calificador. Los demás se organizan en equipos que tendrán las siguientes tareas:

- Crear un mensaje de promoción de un producto.
- El mensaje debe destacar las características del producto y las razones por las que es el mejor y los clientes deben elegirlo.
- Más adelante tienes dos listas: una de productos para promocionar y una de medios de promoción. Cada equipo escogerá un producto y un medio para preparar su mensaje.
- Con la asesoría del profesor, el jurado calificador establecerá los criterios de calificación y los puntajes respectivos. Por



ejemplo: creatividad, respeto a los clientes, creación colectiva, respeto al medio ambiente.

- Los criterios para calificar serán conocidos por los participantes antes de empezar el concurso.
- Por acuerdo de todos decidirán el tiempo máximo de duración de cada mensaje.
- Se declarará ganador al equipo que logre mayor puntaje.

Productos para promocionar

- Casas prefabricadas
- Alquiler de equipos de sonido
- Servicios de pintura
- Productos de belleza
- Instrumentos musicales
- Mantenimiento de parques y jardines
- Artesanía
- Organización de fiestas infantiles
- Tortas de maca
- Lámparas de mesa

Medios de promoción

- Aviso en periódico.
- Ventas puerta por puerta
- Aviso en radio
- Aviso en televisión
- Perifoneo
- Letreros
- Banderolas
- Volantes
- Muestras gratuitas, demostraciones
- Impulsadores en mercados
- Internet.
- Reuniones en casa, oficinas para demostración

- Terminado el concurso, reúnete con tu equipo para preparar el Plan de Promoción de tu producto:
 - ✓ ¿Cuáles son las características del producto que te interesa que conozcan los clientes?
 - ✓ Prepara algunos mensajes destacando esas características, fortalezas, ventajas.
 - ✓ Selecciona los medios que podrías utilizar para hacerle llegar el mensaje a tus clientes.
 - ✓ Consulta con otras personas tus ideas para recibir sugerencias.
 - ✓ Con tu profesor, programa un tiempo de la próxima clase para que todos los grupos presenten los planes de promoción que han preparado y reciban sugerencias.



Actividad 3

¿Cómo distribuyo mi producto?

Lee con tu equipo de trabajo

Cuando compraste tu jean, fuiste a una tienda donde vendían ropa, cuando compraste tu CD (que no era “pirata”) fuiste a un local donde los distribuyen: los productos se venden en ciertos locales, pero generalmente se fabrican en otro lado. Para que tú y los demás clientes puedan comprarlos, existen distribuidores.



Si estás comenzando con tu negocio es probable que, al principio, vendas tu producto directamente. Cuando tu negocio crezca, necesitarás de otras personas que distribuyan los productos que ofreces.

actividades
lectura %



- **Antes de la lectura:** Identifica las palabras resaltadas en negrita y asegúrate de entender su significado. Si es necesario utiliza el diccionario o el glosario que está al final de la unidad.
 - **Durante la lectura:** Identifica tres criterios que se deben tener en cuenta para determinar los canales de distribución.
 - **Después de la lectura:** Imagina que tu negocio ya ha crecido y tienes que ofrecer tu producto en varios distritos.
- En tu cuaderno explica la forma de distribución que utilizarías, considerando al menos los tres criterios para seleccionar los canales de distribución propuestos en la lectura.

Los canales de distribución

Ayer jueves, encontramos de nuevo al Flaco y a Lulú en el parque industrial. Estaban recogiendo información sobre la distribución y habían aprendido que los productos llegan a los consumidores finales a través de los **canales de distribución**. Les habían explicado que:

- Estos canales pueden ser **directos**, cuando el producto pasa directamente de manos del productor al consumidor.
- **Indirectos** cuando el producto llega hasta el consumidor a través de uno o más **intermediarios**.

Don Casimiro les contaba cómo había decidido cuáles eran los canales de distribución más adecuados para sus productos. Primero había estudiado las necesidades de los clientes, de qué forma podía atenderlos mejor ¿Instalaba un local en un centro comercial en otro distrito? ¿Se quedaba en el parque industrial? ¿Vendía él directamente o a través de distribuidores?

Otro asunto era el tipo de producto que iba a ofrecer: si era un producto **perecible** (comida fresca, por ejemplo) la entrega tenía que ser inmediata y directa, en cambio si su producto era **duradero** podía emplear canales indirectos.

¿A qué distancia se encontraban los clientes de la fábrica? Si un producto lo elaboran en otro departamento y se quiere vender en Lima, hay que traerlos a través de distribuidores. También tenía que saber la frecuencia con que iban a comprar su producto para planificar si podría abastecerlos directamente o necesitaba intermediarios. Lulú tomaba notas de todo lo que estaban aprendiendo y colocó en letra bien grande en el cuaderno:

La distribución tiene un costo que debemos incluir en el precio de venta de nuestro producto.

¡Tú también toma nota de esta información porque la vas a necesitar cuando trabajes con otras personas que vendan tu producto!



Con tu grupo de trabajo escoge cuál podría ser un buen canal de distribución para tu producto y explica por qué. Anota las respuestas en tu cuaderno.

Actividad 4

¿Qué recursos necesito?

Para saber cuánto vas a cobrar por tu producto, primero debes saber qué recursos vas a utilizar y cuánto te van a costar, de otra forma corres el riesgo de cobrar menos y perder en la venta... o cobrar más y perder clientes.

Entonces, ¿Cuáles son los recursos que debo considerar? Presta atención a la siguiente receta:

Queque de Maca

Ingredientes

- 2 tazas harina de trigo
- 1 taza de harina de Maca
- 1 taza de leche condensada
- 4 huevos
- 1 paquete chico de margarina
- 1 taza de azúcar rubia
- vainilla según gusto
- 1 1/2 cucharaditas de levadura en polvo

Se mezclan las harinas de trigo y maca y se añade la levadura en polvo. En un otro recipiente se baten las yemas con la margarina derretida convirtiendo la masa en una crema firme. Aparte se baten las claras a punto de nieve. Con cuidado se va añadiendo la harina y la vainilla hasta lograr una masa suave. La masa se mete en un recipiente ligeramente engrasado y apto para el horno. Hornear a una temperatura media.



¿Sabías que...?

La maca es la planta que tiene la más alta concentración de calcio. Es un potente reconstituyente para personas anémicas y convalecientes de enfermedades que requieren la formación de glóbulos rojos. Contiene más proteínas que cualquier otro tubérculo, también es abundante su contenido de fósforo, hierro, yodo y calcio.

En forma individual:

- Recuerda lo que has aprendido en años anteriores.
- Analiza la receta y responde en tu cuaderno:
 - ✓ ¿Qué recursos se emplean para preparar el queque de maca?
 - ✓ ¿De qué tipo son esos recursos? ¿Podrías clasificarlos?

Cuando termines la tarea compara tus respuestas con las de tus compañeros de equipo. ¿Lograron clasificar todos los recursos?



Lee en grupo

En cualquier trabajo que realices utilizas recursos:

Recursos humanos.

Son las personas que trabajan en el negocio. En las pequeñas empresas son el recurso principal. Actualmente las máquinas ayudan a solucionar muchos problemas y hacen las operaciones de muchos trabajadores pero sin personas las empresas no podrían funcionar, especialmente por el conocimiento tecnológico que tienen. En el caso de la receta de maca, el conocimiento está en el proceso de elaboración de queque y también en las propiedades de la maca.



Recursos tecnológicos

Son los métodos y procedimientos para hacer las cosas, son las máquinas y el uso que se les da. Su uso afecta a la naturaleza y la sociedad, por eso hay que ser responsable al usarlas y evitar su impacto negativo en la vida de las personas.



Recursos físicos y naturales

Esos elementos son inmensamente valiosos. Los bosques, los ríos, la tierra, el clima son los que permiten contar con el gas, el trigo, la maca, el azúcar. Si sabemos usarlos bien y con tecnologías apropiadas, podremos asegurar su beneficio durante mucho tiempo. No es suficiente saber que están ahí y que podemos usarlos, tenemos que asegurar su conservación para nosotros y para nuestros futuros hijos.

Los recursos financieros.

Todos lo que se usa para producir tiene un valor. En el caso del queque de maca se necesitaron ingredientes, útiles de cocina, equipo, el gas, la mano de obra. Tal vez estás pensando que para hacer el queque tú no necesitas dinero: el horno, la mayoría de los ingredientes estaban en la casa y la mano de obra no ha costado porque tú mismo lo podías preparar.

Ojito, ojito

Todos los recursos han costado algo, en algún momento, aunque te los hayan regalado. Ese valor hay que calcularlo, sino ¿con qué vas a comprar más insumos cuando se terminen? ¿cómo van a arreglar o cambiar una máquina cuando se malogre?

Recuerda

Con frecuencia los emprendedores se olvidan de calcular el costo de su trabajo: el conocimiento, la experiencia. Saber cómo se hacen las cosas, la mano de obra y el tiempo que le dedicaron también tienen un valor y eso debes tenerlo en cuenta al momento de sacar costos.



- Con tu equipo prepara una relación de todos los recursos necesarios para llevar adelante las actividades del negocio.
- Distribuye las tareas para averiguar los precios de los recursos. Puedes consultar con varios proveedores y comparar precios y calidad.
- Averigua a qué precio vende sus productos tu competencia.
- Trae la información para la siguiente clase.

Actividad 5

¿Cuánto te cuesta, cuánto te vale?

¿Ya tienes los precios que necesitas? ¿Conseguiste toda la información? ¿Cómo te fue?
¿Resultó fácil o tuviste que andar mucho buscando proveedores?
Comparte tu experiencia con el grupo.

Con tu equipo:



- Prepara un papelógrafo con los precios que tienes y los proveedores que has identificado. Si pegas el papelógrafo en el aula podrás compartir la información con todos y comparar precios y calidad.
- Con toda la información conseguida, calcula los costos de producción. No olvides considerar tu margen de utilidad o ganancia.
- Si lo necesitas, tu profesor te va a orientar.
- Compara tu precio con los de la competencia, no te conviene vender más caro que los demás si recién estás empezando.
- Define el precio de venta de tu producto.



Actividad 6

¿Cuánto capital necesito para empezar?

Como el Flaco y Lulú han aprendido a planificar las cosas con anticipación, veamos cómo han calculado el capital que necesitan para empezar.



● **Organizaron sus gastos considerando:**

GASTOS INICIALES: es decir los que tendrán que hacer una sola vez, al iniciar el negocio. Esos gastos son:

- Equipos, máquinas.
- Materia prima comprada en grandes cantidades.
- Alquiler de locales.
- Licencias, permisos.
- Gastos de publicidad.
- Mobiliario de oficina o de local.

GASTOS OPERATIVOS O CAPITAL DE TRABAJO: Es lo que ellos tienen que invertir en las operaciones del negocio. Esta parte la han calculado muy bien para tener dinero disponible hasta que el negocio les dé utilidades. Los gastos operativos son:

- Insumos
- Sueldos mensuales
- Impuestos
- Reparación de equipos
- Agua
- Luz
- Teléfono

¿Fácil, no es cierto?

- Ahora con tu equipo distribuye las tareas.
- Mientras unos preparan la relación de los gastos iniciales y calculan los precios, los otros calculan los gastos operativos para los meses de producción.
- Suma los gastos iniciales más los gastos operativos y ya sabes cuánto capital necesitan para empezar.

¿Dónde consigo el capital?

- Intercambia ideas. ¿Dónde buscar el dinero para empezar a trabajar?
- Prepara una lista de alternativas y compara los aspectos positivos y negativos de cada una.

El Flaco y Lulú están estudiando varias posibilidades para conseguir capital que quieren compartir contigo:

1. Juntar sus ahorros personales.
2. Pedir préstamo a los amigos y parientes.
3. Pedir a los amigos y parientes que se asocien y compartan los gastos.
4. Venta de acciones.
5. Préstamos de bancos e instituciones financieras.
6. Organizaciones que financian a jóvenes emprendedores cuando el Plan de Negocios que han preparado demuestra posibilidades de éxito.

- Revisa y analiza todas las posibilidades. Cuando hayas terminado proponle al profesor que compartan las ideas entre todos los compañeros del salón, para intercambiar opiniones.

Actividad 7



¿Qué aprendí?

Hasta aquí has trabajado un tema super importante en el funcionamiento del negocio: la Estrategia Comercial. Ahora deberás organizar el siguiente esquema ubicando los conceptos en el espacio correspondiente.

- | | | |
|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| ● Medios de promoción | ● Canales de distribución | ● Mensajes de promoción |
| ● Recursos humanos | ● Tecnología | ● Canales directos |
| ● Gastos operativos | ● Clientes | ● Costos de producción |
| ● Recursos tecnológicos | ● Intermediarios | ● Capital de inversión |





- ¿Puedes señalar tres características que debes tener en cuenta al momento de preparar la promoción de tu producto?
- ¿Hay diferencias en los canales de distribución? ¿En qué casos utilizarías unos y en qué casos otros?
- ¿Para tu cliente tiene alguna importancia el nombre y la marca de tu producto? ¿Por qué?
- ¿Qué gastos has tenido que organizar para determinar tu capital de inversión?

¿Cómo lo aprendí?

- Responde en tu cuaderno:

Temas	¿Qué sabía antes?	¿Qué sé ahora?	¿Cómo lo aprendí?
<ul style="list-style-type: none">▶ Promocionar un producto.▶ Preparar un Plan de Promoción.▶ Elaborar mensajes de promoción.▶ Calcular el precio de venta.▶ Valorar los recursos para producir.▶ Hacer presupuestos▶ Preparar instrumentos, cuadros, gráficos.			

5



Actividad 8

Si participas de algún club deportivo o grupo juvenil, sabes cómo es eso. En un club deportivo están los dirigentes, los socios, los invitados. Los dirigentes tienen sus responsabilidades y deben cumplirlas ¿Qué pasaría si el tesorero decidiera dirigir el club ignorando al presidente? ¿O si los invitados quisieran tener los derechos de los socios? Si tú fueras socio de ese club ¿cómo te sentirías? Probablemente no te daría mucha confianza y hasta pensarías en dejarlo.

Lo mismo ocurre con tu negocio: tienes que dedicarle un tiempo para ponerse de acuerdo en la organización y las responsabilidades que cada integrante va a tener.



¿Ya has estado conversando acerca de la organización? Ahora es el momento de tomar decisiones. Te alcanzamos unas preguntas para ayudarte con esta etapa.

En equipo responde a las preguntas



- **¿Cuáles son las principales actividades que realizarás?**
Revisa las tareas que estás haciendo y lo que falta por hacer. Prepara una lista de las actividades más frecuentes.
- **¿Estas actividades las puedes organizar por áreas?**
Por ejemplo, si las organizas por actividades de promoción, de producción, de ventas, de contabilidad, puedes saber dónde se concentra la mayor cantidad de actividades.
- **Define las principales responsabilidades**
Aunque el trabajo sea en equipo, en una organización siempre hay una cabeza, un responsable. Si son dos personas en la organización cada uno tiene su responsabilidad pero siempre uno es el que dirige. Lo mismo hay que hacer en cada área de trabajo.
- **Prepara un organigrama sencillo**
Es conveniente que lo tengas porque ayudará a cada integrante del grupo a ubicar su lugar en la organización, en qué área está, cuál es su relación con los demás.



Actividad 9

Preparo los planes de trabajo

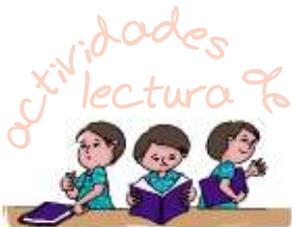
Cada responsable, con su grupo de trabajo, prepara un cuadro con la lista de actividades que van a realizar en su área, indicando:



- **Quiénes lo van a hacer:** Quién es el responsable de cada tarea con su equipo.
- **Cómo lo van a hacer:** La lista de tareas y actividades necesarias.
- **Cuándo se va a hacer:** En el plan consta el cronograma con las fechas en que se va a realizar la tarea.

Actividades	Responsable	CRONOGRAMA			
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4

Actividad 10



Las redes de apoyo

¿Qué opinas? ¿Te parece importante organizar redes de apoyo?

Lee con tu equipo y luego decidan:

Los emprendedores dedican tiempo a mantener buenas y sanas relaciones con otras personas y otras organizaciones: ex compañeros de trabajo, ex compañeros de estudios, proveedores, clientes, instituciones financieras.

Estos contactos son claves para el éxito:

- Es conveniente que tengas una red de apoyo, sobre todo cuando estás empezando.
- Forma tu red de acuerdo al negocio que tienes y desde que comienzas.
- Estas personas te van a dar información, te pueden contactar con nuevos clientes, informar sobre proveedores.
- Comunícate con ellos con frecuencia, visítalos.
- La red es un mecanismo de ida y vuelta, en que todos se benefician: hoy día te apoyan y mañana tú podrás apoyarlos a ellos.
- Actualmente, es muy común el trabajo en redes. Si una empresa grande te hace un pedido que no puedes atender solo, puedes acudir a la red.
- Prepara una lista con los contactos que tiene cada uno y los que te serviría conocer más adelante.

Actividad II



¿Qué aprendí?

Elabora un diagrama de tu negocio señalando cada una de las áreas y las tareas más importantes a realizarse.





¿Cómo lo aprendí?

Tienes aquí las actividades que has realizado para organizar tu negocio, pero están en desorden. Coloca en el paréntesis el número de orden que seguiste para organizar todo el trabajo.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Decidir las responsabilidades | <input type="checkbox"/> Decidir los objetivos del negocio |
| <input type="checkbox"/> Calcular los precios de venta | <input type="checkbox"/> Analizar los medios de promoción |
| <input type="checkbox"/> Preparar un Plan de Promoción | <input type="checkbox"/> Calcular el capital para comenzar a trabajar |
| <input type="checkbox"/> Hacer una lista de las actividades más importantes | <input type="checkbox"/> Preparar un Plan de Trabajo |

*¿Podrías utilizar otra secuencia?
Reordena las actividades de otra manera,
como crees que sería mejor.*

Actividades
de evaluación



Actividad 12

Evaluó mis avances

En esta Unidad he conseguido	Siempre	A veces	Nunca
Opinar, participar y permitir que los demás opinen			
Planificar, mejorar el orden de mis trabajos			
Valorar los recursos de mi localidad			
Contactar a las personas para realizar la investigación de mercado			
Conocer más a mis compañeros			

Evaluando a mis compañeros

En esta unidad ha mejorado	Sí	No
En sus aportes al grupo		
Asumiendo más responsabilidades		
Ayudando a los compañeros en sus tareas		
Entregando sus trabajos a tiempo		



Glosario

- **Medios de promoción.** Son los mecanismos que las empresas utilizan para que los clientes sepan dónde encontrar sus productos.
- **Canales de distribución.** Son las cadenas por las cuales llegan los productos a los consumidores finales. Se llaman canales directos cuando el producto pasa directamente del productor al consumidor e indirectos cuando utilizan a los intermediarios.
- **Recursos humanos.** Están formados por las personas que trabajan en la producción de un bien o servicio. Es parte de su trabajo el conocimiento, la experiencia, el uso de la tecnología.
- **Recursos naturales.** Son los elementos de la naturaleza que se emplean en la producción de bienes y servicios.
- **Recursos tecnológicos.** Conjunto de procesos o métodos de producción que se emplean en la elaboración de un producto.
- **Precio de venta.** Es el pago que hacemos por un bien o servicio.
- **Capital de inversión.** Es el dinero que se necesita invertir para comenzar un negocio.
- **Mensajes de promoción.** Son los canales a través de los cuales se transmiten a los clientes las bondades de los productos
- **Gastos operativos.** Son los que se realizan regularmente en el negocio para reponer los insumos o para efectuar pagos de servicios.
- **Gastos iniciales.** Son los gastos mayores que se realizan al inicio del negocio y generalmente por única vez.
- **Costos de producción.** Lo que cuesta elaborar un producto.



Desarrollo mis capacidades emprendedoras



Y para terminar...

En esta última parte conocerás un poco más sobre la Gestión Empresarial y algunas actividades que tendrás que hacer para que sus negocios caminen mejor.

El equipo de emprendedores analizará algunos problemas de la planificación y el control y organizará su equipo de trabajo.



La gestión de mi negocio



Con frecuencia debes haber escuchado hablar de gestión; por ejemplo, en algún programa de radio se quejan de la gestión del gobierno tal, de la municipalidad tal, dicen que es mala porque no soluciona los problemas del país o del distrito. También se dice: “se ha ido al ministerio a hacer gestiones para que le den el certificado”.

¿A qué nos referimos al hablar de la gestión del negocio o de la empresa?

Lo que se hace para conducir una organización o una empresa, se conoce con el nombre de “gestión”. Puede ser que no te hayas dado cuenta, pero hace un buen rato que estás trabajando en la gestión de tu negocio. ¿Cómo? ¿Cuándo?

Fíjate en el trabajo que hiciste en las unidades anteriores:

- Has hecho diagnósticos cuando has identificado qué producto puedes ofrecer.
- Has planificado: ¿puedes señalar dos momentos en que hayas planificado?
- Has organizado: ¿qué es lo que organizaste?
- Dirigiste las tareas para ... ¿te acuerdas cuáles has dirigido?

Eso es la Gestión, estas tareas reciben el nombre de procesos y se conocen como: **planificación, organización, dirección y control**. Sirven para conducir mejor los negocios. En las siguientes páginas vamos a ver cada una de ellas.

Actividad 1

La Planificación

Es lo que has estado haciendo al elaborar tu Plan de Negocios.

Recordemos

¿Puedes ensayar una definición de lo que es la planificación? Imagina el futuro de tu negocio y sus objetivos, define las actividades concretas que vas a realizar, quiénes las van a realizar, con qué, cuándo.



Lectura:

La responsabilidad social de los negocios

- **Antes de la lectura:** Todo el salón se organiza en equipos. Pueden ser grupos diferentes a los equipos de los planes de negocios.
- **Durante la lectura:** Toma nota de los argumentos de cada personaje.
- **Después de la lectura:** Coordina con tu grupo para realizar las tareas que les correspondan.

¿Conoces este caso?

Acusado de mala planificación

La empresa LATINA ha instalado su fábrica cerca a la urbanización "SÍ SE PUEDE". Para su producción se abastece de algunos insumos en los negocios de la urbanización. Varios vecinos de "SI SE PUEDE" han conseguido trabajo en la fábrica. El problema es que LATINA está contaminando las zonas que están alrededor de la fábrica porque hicieron una mala planificación y trabajan con un sistema inadecuado de eliminación de residuos.

Los vecinos de la fábrica están muy fastidiados con la empresa y quieren que se vaya a otro lugar. Rafael, estudiante de administración de empresas, ha reunido a los pobladores de "SÍ SE PUEDE" para discutir sobre el tema. En su opinión se trata de defender los derechos de la comunidad, porque no es con ese tipo de actividades que la urbanización va a salir adelante, sino con la organización y participación de todos. Han tomado la decisión de demandar a la empresa acusándola de "mala planificación".





Por su parte el gerente de la empresa, señor López, se defiende diciendo que para el desarrollo de la comunidad es necesario que se invierta capital, que es sólo con el desarrollo económico que se va a salir adelante. Gracias a la presencia de LATINA en la zona, ahora las familias de SÍ SE PUEDE tienen trabajo y hay más movimiento comercial.

En su opinión, por mucho que se planifique, hay cosas que escapan a la planificación pero que los errores cometidos son menores comparados con los beneficios que tienen las familias de la zona.

- Con la ayuda de tu profesor, organízate para el debate con todos los compañeros del salón.
- Unos estudiantes asumen la defensa de la empresa LATINA, mientras los otros adoptarán la posición de SÍ SE PUEDE.
- Cada grupo debe estudiar el caso, buscar argumentos, prepararse para el debate.
- Deberán llegar a algunos acuerdos para dar solución al problema.

Actividad 2

La responsabilidad social



¿Cómo te fue en el debate? ¿Y en la preparación de los argumentos? ¿La solución encontrada te parece adecuada? ¿Con eso se arreglará el problema?

Cuando planifiques en tu negocio, siempre debes tener presente tu entorno: muchos de los recursos que utilizas provienen de ahí y esa es la primera razón para ser responsable de lo que hagas. Las empresas y negocios tienen que preocuparse no solamente por sus trabajadores y su personal, sino también por la mejora de las personas y del lugar en que se encuentran, porque sus actividades tienen un impacto sobre el medio ambiente y las personas que allí viven. A eso se le llama “responsabilidad social”.



En tu negocio ¿podrás contribuir con el desarrollo social y un ambiente sano de tu comunidad?

- Forma tu grupo de trabajo y conversen acerca de las condiciones que tendrán que cumplir en las actividades del negocio para promover el desarrollo de una comunidad saludable y defender un ambiente sano.
- Infórmate sobre programas y experiencias exitosas de responsabilidad social y protección ambiental que promuevan buenas relaciones con la comunidad, ambientes de trabajo limpios, agradables y seguros.
- Averigua sobre insumos tóxicos, químicos y otros que sean peligrosos y cuáles son las precauciones para utilizarlos y después desecharlos.

Actividad 3

La Organización



En las unidades anteriores ya has estado organizando tu negocio. Con tu equipo decidiste:

- Quiénes van a hacer las cosas,
- Quiénes van a dirigir.
- Qué recursos van a necesitar.

Todas estas actividades las has hecho en grupo, seguramente en estos años en el colegio ya te has acostumbrado a trabajar de esa forma ¿Sabías que las organizaciones de trabajo actuales hacen muchas actividades en equipo?

- Desde tu experiencia ¿dirías que el trabajo en grupo y el trabajo en equipo son lo mismo? Si tuvieras que participar en un campeonato de fútbol o de voley en tu barrio ¿preferirías integrar un grupo que ya ha jugado varios partidos antes o serías parte de un grupo que se acaba de conocer el día anterior? ¿Por qué?
- **Forma tu grupo y lee este relato:**
En su libro “El Camino del Líder”, David Fischman cuenta la siguiente historia:



*A un maestro se le preguntó por la diferencia entre el cielo y el infierno. El respondió: “En el infierno hay un cerro de arroz y las personas sólo pueden comer con cucharas de tres metros de largo. Ven el arroz y se mueren de hambre. Las cucharas son tan largas que no pueden meterlas en la boca. En el cielo, en cambio, hay también un cerro de arroz y las personas disponen de las mismas cucharas largas, pero les dan de comer a los otros”.**

- Conversa sobre el tema.
- Prepara un cuadro comparativo con las características y diferencias entre trabajo en grupo y trabajo en equipo.
- Discute las ideas con tu grupo y ensaya una definición.
- Coordina con tu profesor para compartir las definiciones de los otros equipos y discutir los puntos de vista.

(*) Fischman, David, “El camino del líder”, UPC-El Comercio, Lima, 2000.



Actividades lúdicas



Actividad 4

Jugando con el rompecabezas

Se trata de armar un rompecabezas. Para ello todos en el salón forman sus grupos como lo indique el profesor.

Instrucciones:

- Cada equipo tendrá dos observadores y un número de participantes.
- El integrante de cada equipo recibirá un rompecabezas, con el que deberá formar un cuadrado del mismo tamaño que los otros.
- El profesor les va a entregar las piezas del rompecabezas y cada grupo debe terminar todos los rompecabezas en el menor tiempo posible.
- No puedes hablar, ni hacer señales.
- No puedes pedir, ni quitarle a otro las piezas del rompecabezas.
- Sí puedes dar y recibir piezas.
- Gana el equipo que termine de armar los rompecabezas completos en el menor tiempo.
- Los observadores se encargarán de hacer cumplir las reglas y observar las actitudes de los participantes del equipo.

Cuando todos hayan terminado, los observadores de los equipos se reúnen para formar un nuevo grupo. Dirigidos por el profesor, todos analizarán la experiencia, primero comentarán los participantes de cada grupo y luego los observadores.

Actividad 5



Tu aporte para el trabajo en equipo

Organizar un equipo de trabajo necesita de un proceso que toma un tiempo y tiene varias etapas. Recuerda cómo fue cuando llegaste al colegio por primera vez, ¿Te sentías inseguro? Tal vez venías de otro lugar y no conocías la zona. Poco a poco, empezaste a tener más confianza, preguntabas, hablabas de tus problemas, de lo que te gustaba.

Con los otros integrantes de tu equipo pasa lo mismo, por eso tu aporte para hacer que todos los miembros del equipo se sientan bien es tan importante.

- ¿Estarás haciendo lo necesario para que tu equipo funcione bien?
- Individualmente, analiza tus actitudes. Anota las respuestas en tu cuaderno.

PREGUNTAS	Síempre	A veces	Nunca
¿Confías en ti mismo?			
¿Asumes riesgos calculados?			
¿Eres flexible y tolerante con tus compañeros?			
¿Eres independiente, tienes tus propias ideas?			
¿Escuchas a tus compañeros?			
¿Aceptas las críticas constructivas?			
¿Ayudas a buscar soluciones?			
¿Eres responsable con las tareas encargadas?			
¿Tomas la iniciativa?			
¿Eres creativo?			

- De acuerdo a tus respuestas esfuérate por mejorar tu participación en el equipo.

Actividad 6

La dirección

Dicen que una persona puede vivir sola en una isla sin liderazgo; dos personas, si se entienden bien, pueden seguir juntas y progresar. Pero si hay tres personas o más, alguien tiene que dirigir, sino todo se vuelve un caos.

No podemos vivir sin líderes.

- Dicen que no podemos vivir sin líderes. ¿Estás de acuerdo con esa opinión?
- Has formado una organización para trabajar tu negocio y hay alguien que la dirige. ¿Cuáles son las responsabilidades de quien dirige tu negocio?
- Conversa con tu equipo y anota las ideas en tu cuaderno.



A continuación te pedimos que leas y observes la situación que te presentamos.



Con tu equipo tienes la siguiente tarea:

Con la misma situación crea tres diálogos:

- ¿Cómo sería la conversación si el gerente fuera un líder autoritario? ¿Qué diría él y qué respondería el encargado de producción? ¿Qué le dirían luego a los trabajadores?
- ¿Cómo sería la conversación si fuera un líder permisivo?
- ¿Y cómo sería si fuera democrático?



Si necesitas consultar algún material, pídele información a tu profesor. Prepara un cuadro comparativo en tu cuaderno.

¿Puedes explicar las diferencias entre los tres tipos de liderazgo?

Actividad 7



¿Tengo las características de un líder?

No todos somos líderes ni tenemos por qué serlo. Aunque esta capacidad se aprende y se puede mejorar con el tiempo, algunas personas tienen más condiciones que otras para conducir.

Para que tengas una idea de tus capacidades como líder, te invitamos a responder a estas preguntas de forma individual. Si quieres, puedes compartir los resultados con tus compañeros.

Lee cada una de las preguntas que vienen a continuación y marca el número en la escala que se acerca más a tu personalidad.

¿Empiezo a hacer las cosas por mí mismo?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Nunca hago nada hasta que es indispensable

Nadie tiene que decirme que haga las cosas

¿Cuánto me gusta trabajar con otras personas?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Muy poco

Mucho

¿Me gusta asumir responsabilidades?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Siempre dejo que otros tomen la responsabilidad

Me gusta estar a cargo de las cosas

¿Soy un buen organizador u organizadora?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Siempre hago las cosas como van apareciendo

Planifico las cosas antes de empezar

¿Sé tomar decisiones?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Prefiero no tomar decisiones porque me puedo equivocar

Puedo decidir rápidamente



¿Me doy por vencido fácilmente?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Nunca termino lo que empiezo

Nada me detiene cuando estoy convencido de algo

¿Soy un buen trabajador?

-5	-4	-3	-2	-1	+1	+2	+3	+4	+5
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Trabajar mucho es una pérdida de tiempo

Me gusta el trabajo

Resultados

+35 a +20
+19 a + 10
+ 9 o menos

Eres un buen líder
Podrás ser un buen líder si te esfuerzas
No eres un líder ... pero podrías aprender

Algunas cualidades con las que debe contar un líder

Los líderes que necesitamos son personas que se esfuerzan por mejorar cada día y para apoyar a sus equipos, desarrollan cualidades como las siguientes:

- Perseverancia
- Entusiasmo
- Carácter
- Simpatía
- Confianza en sí mismo
- Observador
- Calma
- Sensibilidad
- Sabe comunicarse
- Sentido del humor
- Confiabilidad
- Responsabilidad
- Sencillez
- Organización
- Iniciativa
- Capacidad de integración
- Justicia

Actividad 8

El Control



¿Has visto alguna carrera de atletismo? Están los corredores en la pista, hay algunas personas que, cronómetro en mano, controlan el tiempo que ponen en cada distancia. Están los entrenadores viendo cómo se desempeña su atleta y también están los jueces que se aseguran que la carrera se realice de acuerdo a las normas establecidas.

El control es un proceso del negocio que se parece al control de las carreras:

- ¿Podrías explicar en pocas palabras en qué consiste? ¿Cuáles son las tareas más importantes que deben realizarse en el control?
- Anota algunas ideas en tu cuaderno y luego, con tu equipo, lee esta historia.



Una bicicleta fallada

Marita estaba feliz: después de ahorrar por mucho tiempo, había podido comprar la bicicleta de carreras que había visto hacía dos años. Apenas llegó a su casa, invitó a su hermano menor a pasear, sacaron la bicicleta y al llegar a la esquina empezaron los problemas ¡Los frenos no respondían bien y casi se estrellan!

Pensó que era una tuerca que estaba suelta y que había que ajustar, así que siguió paseando con cuidado en dirección al taller del vecino. De pronto se salió la cadena de los pedales. Marita, muy enojada, tuvo que parar para arreglar el daño, pero no podía volver a poner la cadena en su sitio. Casi llorando llegó al taller de bicicletas y pidió que se la arreglen. Después de revisar la bicicleta el vecino, le dijo que le habían vendido una bicicleta fallada y que no debió recibirla sin antes haberla probado.





- ¿Qué debió hacer la empresa fabricante de bicicletas antes de vender su producto?
- ¿Te parece que Marita volverá a comprarle algo a ese negocio?

El control en un negocio consiste en revisar las distintas actividades del trabajo para asegurarse que se están haciendo de acuerdo a lo planificado y a las indicaciones dadas. El control te permite identificar los errores a tiempo y hacer las correcciones necesarias: si tienes planificado preparar 100 polos semanales y solo produces 60, te darás cuenta que se está presentando un problema en alguna parte.

La tarea es identificar dónde se encuentra la causa y corregirla, pero esta medida podrías tomarla cuando ya es tarde. ¿Qué pasaría si tienes que entregar los 100 polos el sábado y el viernes ves que solo se han producido 60? Por eso el control debe efectuarse permanentemente.

- Con esta información, con tu equipo revisa el Plan de Trabajo que has preparado y planifica las actividades de control.
 - ✓ ¿En qué áreas de trabajo hay que realizar el control? ¿En qué momentos?
 - ✓ ¿Quién debe realizarlo, quién es el responsable?
- Añade los acuerdos tomados al Plan de Trabajo del equipo.

Actividad 9

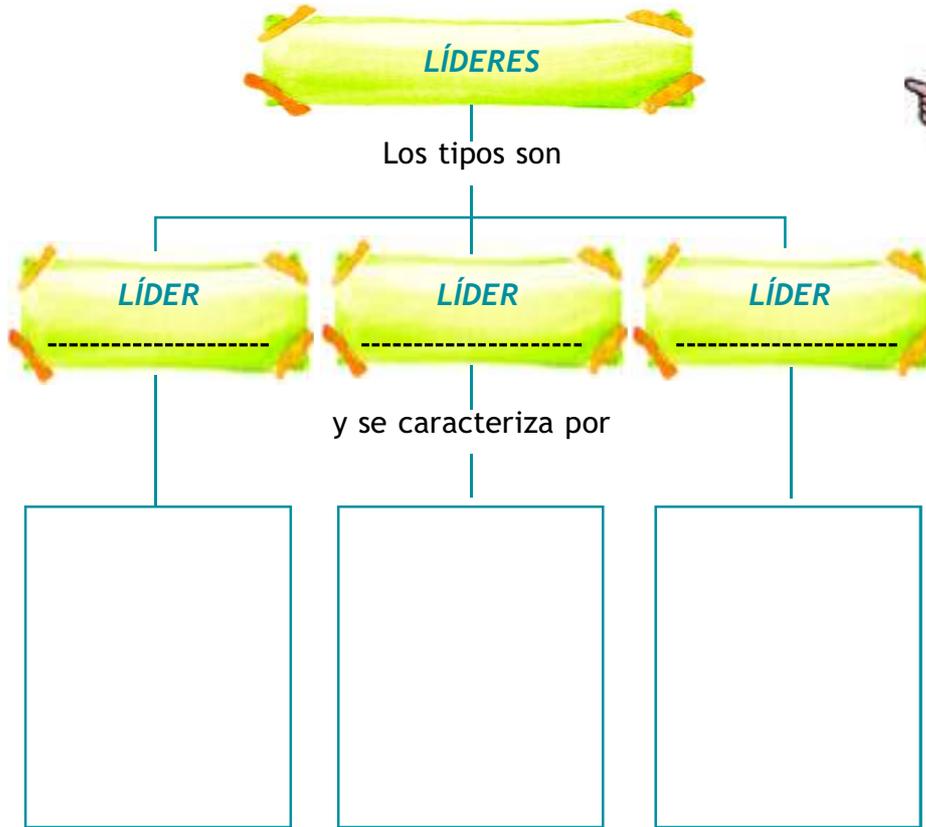


Revisando lo aprendido

Con lo que has desarrollado en esta Unidad, ¿Podrías anotar las indicaciones siguientes y resolverlas en tu cuaderno?

- Menciona tres razones por las que es necesario planificar antes de empezar un negocio.
- ¿Puedes explicar brevemente qué es la responsabilidad social?
- Menciona tres condiciones que pueden adoptar los negocios para ayudar a mantener buenas relaciones comunitarias y cuidar del ambiente.
- Prepara una relación de ventajas y desventajas que encuentras en el trabajo de equipo.

- Completa el siguiente gráfico:



¿Cómo lo aprendí?

Temas	¿Qué sabía antes	¿Qué sé ahora?	¿Cómo lo aprendí?
Analizar las condiciones de trabajo que deben tener los negocios que promueven un ambiente sano.			
Comprender la responsabilidad social de las empresas.			
Reconocer mi participación en la formación de un equipo de trabajo.			
Identificar quiénes pueden ser líderes y por qué son importantes para la organización.			
Valorar el control como un aspecto necesario en los negocios.			



Actividad 10

actividades
de evaluación



Evalúa el trabajo

- ¿Las actividades realizadas te han sido útiles? ¿Cuáles te han servido más?
- ¿Te resultaron entretenidas? ¿Qué cosa cambiarías?
- ¿Eran sencillas de entender?

Evalúa tu participación

- ¿Participaste con interés en las actividades?
- ¿Preguntaste cuando no entendías?
- ¿Has sido flexible y tolerante con tus compañeros?
- ¿Diste a todos la oportunidad de aportar?
- ¿Has compartido la información con los otros equipos?

*Da tu opinión sobre el trabajo
de tus compañeros*



Glosario

- **Calidad.** Es una característica fundamental de los productos y de los negocios determinada por ciertos criterios que dan la seguridad de que lo que se está adquiriendo es un buen producto.
- **Capacidades.** Se refiere al conocimiento y la disposición de la persona para hacer bien una tarea.
- **Control.** Es el examen permanente de las distintas actividades del negocio para verificar que se están realizando de acuerdo a lo planificado y hacer los ajustes necesarios.
- **Costos.** Son los recursos que se invierten para obtener un producto
- **Dirección.** Se trata de lograr que todos en la organización trabajen para lograr los objetivos y metas planificados.
- **Gestión.** Son las funciones que realizan las personas que conducen un negocio para lograr el objetivo planificado.
- **Organización.** Es agrupar, distribuir y ubicar todos los recursos que se tienen de tal forma que se puedan realizar las actividades de la forma más adecuada, al menor costo y con el mayor nivel de calidad posible.
- **Planificación.** Es determinar con anticipación adónde se quiere llegar y qué actividades se van a hacer para poder lograrlo, así como prever los recursos que se van a necesitar.
- **Procedimientos.** Son los métodos, los procesos para realizar las cosas.
- **Procesos de Gestión.** Son formas ordenadas de realizar las distintas etapas y actividades de un negocio, de una empresa o de cualquier organización. Estas formas están relacionadas entre sí y una afecta a la otra.