



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional
El Pueblo, Presidente!

2013:
**BENDECIDOS,
PROSPERADOS Y
EN VICTORIAS!**

Aprendiendo a Emprender



TEXTO

1



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional
El Pueblo, Paralelamente!

2013:
**BENDECIDOS,
PROSPERADOS Y
EN VICTORIAS!**

Aprendiendo a Emprender



TEXTO

1

DIRECCION SUPERIOR DEL MINISTERIO DE EDUCACION

Miriam Soledad Raudez Rodríguez

Ministra de Educación

José Enrique Treminio Zeledón

Vice Ministro de Programas Educativos

Marlon Siu Bermúdez

Vice Ministro de Planificación Educativa e Inversiones

Francisco José Palacios Aguilar

Director General de Educación de Jóvenes y Adultos

ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA (OEI)

Carmen Largaespada Fredersdorff

Representante Permanente - OEI Nicaragua

Odilí Robles Ríos

Coordinadora de Proyecto OEI - Nicaragua

Revisión, corrección y adaptación

Equipo técnico de la Dirección General de Educación de Jóvenes y Adultos del MINED, en colaboración con la especialista de Educación de Jóvenes y Adultos de la OEI, tomando como base el texto Emprendedurismo para Educación Primaria de Jóvenes y Adultos, elaborado por el consultor principal Manuel Salgado Ríos y Lidia Collado Noguera.

César Romero Largaespada

Diseño y diagramación

Fuente de financiamiento

Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo

Managua, Nicaragua. Marzo 2013

CONTENIDO

Presentación	1
Descripción de las unidades	2
Orientaciones para el estudio del texto	4
UNIDAD 1. Emprendedurismo	7
TEMA 1: ¿Qué es Emprendedurismo?	9
TEMA 2: Características de las personas emprendedoras	12
TEMA 3: Liderazgo emprendedor	18
UNIDAD 2. Generando ideas de emprendimientos para el Bien Común	23
TEMA 1: ¿Qué es una idea de proyecto productivo o negocio?	25
TEMA 2: Estrategias para generar ideas de negocios	30
TEMA 3: Planteando ideas de negocios	36
TEMA 4: Detectando informantes claves	38
TEMA 5: Formas de asociarse en los emprendimientos	41
TEMA 6: Consideraciones para emprender un negocio	45
UNIDAD 3. El Plan de Emprendimiento	49
TEMA 1: El plan de emprendimiento	51
TEMA 2: Estructura del Plan de Emprendimiento	53
TEMA 3: Fuentes de financiamiento del emprendimiento	56
TEMA 4: Comercialización de los productos o servicios del emprendimiento	60
UNIDAD 4: El talento humano en los emprendimientos	67
TEMA 1: El trabajo en equipo	69
TEMA 2: Personal que se requiere en los emprendimientos	73
Bibliografía	79



PRESENTACIÓN





Presentación

El Ministerio del Poder Ciudadano para la Educación, en el marco de las políticas del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional de fomentar en la población nicaragüense una cultura hacia el trabajo y la productividad para el buen vivir y el bien común, ha elaborado a través de la Dirección General de Educación de Jóvenes y Adultos, el texto “Aprendiendo a Emprender”, dirigido a los estudiantes que atiende el Programa de Educación de Jóvenes y Adultos.

Su propósito es estimular las capacidades de autonomía, iniciativa, creatividad y trabajo colaborativo, practicando valores solidarios y desarrollando habilidades y destrezas en emprendimientos socio-económicos personales, familiares, comunitarios, asociativos y cooperativos, para insertarse en el desarrollo y economía del país con pertinencia y propiedad.

El texto promueve en los estudiantes jóvenes y adultos, la práctica de sus ideas emprendedoras desde una perspectiva del bien común, que genere empleos familiares y comunitarios en función del mejoramiento de la calidad de su vida personal, familiar y de la comunidad.

El buen vivir como un modelo de vida justo, sostenible, ecológico, sustentable y equitativo, conlleva a que las y los nicaragüenses vivamos en armonía entre nosotros y la naturaleza.

El emprendedurismo, desde una lógica educativa, desarrolla esas capacidades de la persona que armoniza las ideas de emprendimientos sociales y productivos con el desarrollo personal, familiar y de la comunidad con sentido solidario y asociativo.

El texto “Aprendiendo a Emprender” se concibe como un todo, estructurado en ocho unidades y se presenta en dos partes: el Texto 1 contiene las unidades de la uno a la cuatro, en las cuales se tratan los aspectos generales sobre emprendedurismo y el Texto 2 de la unidad cinco a la ocho, en las cuales se abordan los aspectos específicos para la puesta en práctica del emprendimiento como un negocio. En ambos textos las unidades llevan una secuencia y correspondencia lógica para crear ideas de emprendimientos y llevarlos a la práctica.





Descripción de las unidades

Texto 1

Unidad 1. ¿Qué es emprendedurismo?

La primera unidad introduce a las y los estudiantes a una reflexión sobre el emprendedurismo y a identificar los factores que propician el nacimiento del “espíritu emprendedor”.

Unidad 2. Generando ideas de emprendimientos para el bien común

La segunda unidad brinda elementos básicos para fortalecer las capacidades y crear las ideas de emprendimientos socio productivos y de servicios personales, familiares y comunitarios, desde la perspectiva de la asociatividad y el trabajo colaborativo, visto como un proceso que relaciona los intereses y talentos personales, en la creación de pequeños, medianos y grandes negocios, vinculados a los planes de desarrollo local y nacional.

Unidad 3. El Plan de emprendimiento

La tercera unidad presenta las características generales, los elementos y los pasos de un plan de emprendimiento para contribuir a la generación de un trabajo digno y estable, a fin de mejorar la calidad y condiciones de vida, en el marco de un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible.

Unidad 4. El talento humano en los emprendimientos

La cuarta unidad contiene elementos que propician la reflexión y análisis sobre la creación de un emprendimiento con base al desarrollo humano, haciendo énfasis en las capacidades personales, familiares y comunitarias, con equidad de género, en armonía con la naturaleza.

Texto 2





Unidad 5. Conociendo las oportunidades del mercado para el emprendimiento productivo

La quinta unidad ofrece información teórica-práctica para identificar las oportunidades de mercado, conjugando los cuatro elementos fundamentales: productos, precios, plaza (lugar) y promociones; todo esto en el marco del modelo económico justo y solidario, en correspondencia con las necesidades de la familia y la comunidad.

Unidad 6. Constitución de la acción emprendedora

La sexta unidad proporciona información sobre las diferentes formas legales y procedimientos necesarios para constituir una actividad emprendedora productiva, ya sea como persona natural, persona jurídica y sociedad cooperativa.

Unidad 7. El plan de acción

La unidad siete contiene elementos básicos para desarrollar un plan de acción sobre un emprendimiento definido, el cual permitirá establecer y consolidar actividades socio-productivas y mercantiles, constituyéndose en la guía de la persona emprendedora, que les permitirá alcanzar los objetivos y metas.

Unidad 8. Alianzas estratégicas para los emprendimientos

Esta unidad aborda los elementos básicos para establecer alianzas estrategias en los emprendimientos, que contribuyan a la superación de la pobreza y fortalezcan el desarrollo local y nacional, en beneficio del buen vivir y el bien común, a través de la práctica de una economía social solidaria, en correspondencia con los programas sociales y productivos que desarrolla el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional.



Orientaciones para el estudio del texto

La metodología para el desarrollo de las unidades del texto “Aprendiendo a Emprender”, se fundamenta en un enfoque participativo, que concibe a las personas como elementos activos del proceso educativo, tomando en cuenta los pre-saberes desde su experiencia y diario vivir, siendo las actoras de su propio aprendizaje.

En el tratamiento metodológico para el desarrollo de los contenidos, se utiliza el lenguaje inclusivo, considerando que las unidades del texto se pueden estudiar y trabajar de manera personal, con otros compañeros y compañeras del círculo, con el maestro popular y compartirlo con la familia.

La organización de las unidades llevan la siguiente estructura: nombre de la unidad, propósito de la unidad, temas y pasos metodológicos identificados por íconos, como se describen a continuación.



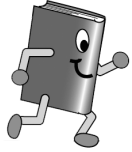
Leamos y Comprendamos

En este apartado se presentan lecturas de fácil comprensión para realizarlas de forma individual y/o en pequeños grupos y explorar los pre-saberes e interiorizar conceptos, explicaciones y análisis a la luz de una información técnica específica sobre un contenido determinado.



Reflexionemos y Compartamos

En esta sección se desarrollan actividades para realizarlas de manera individual o colectiva, que permiten confrontar el nuevo conocimiento con la realidad de nuestro entorno personal, familiar y comunitario, reflexionar y poner en común lo aprendido.



Practicemos lo Aprendido

En este apartado se presentan ejercicios de aplicación que permiten afianzar cualitativamente lo aprendido y poner en evidencia los aprendizajes alcanzados en las unidades desarrolladas, a través de la reflexión y el análisis de los temas de interés individual y colectivo, proporcionando pautas para un futuro emprendimiento, promoviendo la asimilación de conocimientos útiles para la vida, a partir del aprender haciendo.



Recordemos lo Aprendido

Este apartado contiene un resumen de los principales aspectos de la unidad, y que el o la estudiante debe recordar siempre, para ponerlos en práctica en su vida cotidiana.



Autoevaluémonos

Este apartado nos invita a realizar ejercicios de evaluación personal, para valorar los conocimientos adquiridos, habilidades desarrolladas e identificar lo que dominamos y lo que necesitamos consolidar.



QUE ES EMPRENDEDURISMO



UNIDAD

UNIDAD 1. Emprendedurismo



Con el estudio de esta unidad, estaremos en capacidad de:

-  Comprender y aplicar el concepto de emprendedurismo.
-  Identificar las características y capacidades personales y grupales para desarrollar emprendimientos socio-productivos, en un entorno personal, familiar, comunitario y solidario.

TEMA 1: ¿Qué es Emprendedurismo?

Comentemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio, las ideas que tenemos sobre emprendedurismo, expresando algunas experiencias que consideremos son emprendedoras.



Leamos y Comprendamos

Emprendedurismo es una actividad que inicia con el proceso de identificar, desarrollar y dar vida a una idea personal o colectiva, que puede ser novedosa. Es también una oportunidad o simplemente una mejor manera de hacer las cosas, que tiene como resultado final la creación de un proyecto realizable, que genere el mejoramiento de las condiciones de vida personal, familiar o comunitaria.

Existen diferentes tipos de emprendimientos: sociales, productivos y de servicios.

Emprendimiento social:

Su principal objetivo es impulsar acciones sociales o medioambientales en beneficio de la comunidad, sin fines de lucro. Por ejemplo, la organización de Jóvenes y Niños con Esperanza (JYNCE) del barrio San Judas de Managua, que ayuda al reforzamiento escolar, escuela para padres y talleres para adolescentes, entre otras actividades.



Emprendimiento productivo:

El emprendimiento productivo se caracteriza por producir bienes materiales de uso o consumo de la comunidad, obteniendo cierta ganancia por la producción del bien. Por ejemplo, la elaboración de muebles con diseños y materiales innovadores, preparación de encurtidos de vegetales, verduras utilizando envases reciclados, entre otros.



Emprendimiento de servicios:

Este tipo de emprendimiento trata de cubrir las necesidades de las personas y la comunidad brindando un servicio de utilidad. Por ejemplo, el servicio de transporte con triciclos motorizados, la venta de productos veterinarios agregando valor a través de la explicación sobre el uso adecuado de los mismos.

El emprendedurismo parte de la demanda de la población para satisfacer determinadas necesidades, las personas emprendedoras dan respuestas a esas necesidades, a la vez que les permite lograr su independencia y estabilidad económica, generar su propio empleo y en muchos casos dar trabajo a otras personas.

El Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, coherente con las demandas y necesidades de la población nicaragüense, promueve oportunidades para el emprendedurismo a través de los programas sociales y productivos que satisfacen las necesidades personales, familiares y comunitarias.



Reflexionemos y Compartamos

Reflexionemos en colectivo sobre el diálogo que sobre el tema de emprendedurismo se presenta a continuación y respondamos a las preguntas.



Javier, dice: - me gusta cuando la maestra nos explica que el emprendimiento es la capacidad de generar ideas e iniciar un negocio que se desarrolla con esfuerzo, haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto.

¡Qué bien! exclama, María, eso significa que estos conocimientos nos van a dar la oportunidad de emprender iniciativas para nuestros futuros negocios. Así es, María, asegura Javier.

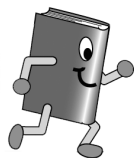
Pero, ¿qué es emprender? pregunta, David. Es empezar una tarea, poner en práctica tus propias ideas de negocios para llevarlas a la realidad concreta, le contesta Daniela.

Y, ¿cómo vamos a conseguir emprender? –pregunta: David. Bueno hermano, al trabajar con energía, constancia y creatividad, tendremos los resultados esperados, responde Javier, y prosigue: hay que cambiar nuestra actitud de buscar trabajo por la de generar nuestro propio empleo, es decir, crear nuestro propio negocio.

Con base en la lectura anterior, deduzcamos:

¿Qué es un emprendimiento?

¿Qué es emprender?



Practiquemos lo Aprendido

Comentemos con nuestros compañeros de estudio, los tipos de emprendimientos que existen en nuestra comunidad, clasificándolos en sociales y productivos o de servicios.

Tipos de emprendimientos	Acciones que realiza

TEMA 2: Características de las personas emprendedoras

Reflexionemos sobre las siguientes preguntas:

¿Cualquier persona puede ser emprendedor o emprendedora?

¿Qué características debe tener?

De acuerdo a las respuestas anteriores, compartamos si algún miembro de nuestra familia o de nuestra comunidad se puede considerar emprendedor o emprendedora.



Leamos y Comprendamos

A veces escuchamos la palabra emprendedor o emprendedora y no entendemos que es lo que realmente significa. Siempre pensamos que es alguien que se dedica a los negocios o ha inventado un producto nuevo. ¿Qué tan acertado es nuestro concepto de lo que es un emprendedor o emprendedora?

¿Alguna vez ha soñado con hacer algo fuera de lo común y triunfar en ello? Si es así, ¡Es su espíritu emprendedor que le está pidiendo hacer cosas extraordinarias! Cada persona lo posee. Todas las personas tenemos habilidades que nos hacen ser emprendedores.

Veamos ahora que es una persona emprendedora.

Emprendedor o emprendedora:

Es la persona que tiene la capacidad de crear una idea, que la convierte en proyecto y lo lleva a cabo, asumiendo los riesgos que son propios de su puesta en marcha.

La persona emprendedora tiene habilidades y capacidades para identificar y aprovechar oportunidades que le permitan iniciar un emprendimiento, independientemente de los recursos con que cuente; busca el cambio y lo utiliza como una oportunidad de crecimiento personal, social y económico.



Las personas emprendedoras no son todas iguales, pero se puede mencionar algunas características y habilidades fundamentales que deben tener para alcanzar sus metas. Algunas de estas características ya las poseen y otras tendrán que desarrollarlas.

Las características fundamentales de una persona emprendedora son las siguientes:

Autoconfianza:

Es el reconocimiento que la persona tiene de sí misma, de sus valores, conocimientos, emociones y aptitudes, lo que da el poder, la confianza y la tranquilidad para actuar y enfrentar retos y desafíos. Eso implica afrontar con decisión, ánimo y entusiasmo los momentos menos buenos y tener claro que nada se consigue de un día para otro.

Visión de futuro positiva y creativa:

Es la capacidad de la persona emprendedora de proyectarse positivamente visualizando oportunidades y amenazas para anticiparse a los acontecimientos, generando acciones creativas



que le permitan construir nuevos proyectos, ofreciendo a su entorno algo innovador y de calidad.

Motivación de logro:

Es el estímulo permanente para mejorar nuestro accionar y puesta en práctica de nuestras ideas, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desarrollando el máximo de energía para promover las acciones que conduzcan a las metas propuestas.

Liderazgo:

Es la capacidad de la persona emprendedora de generar es-



tados de ánimo positivos en las personas de su entorno familiar y comunitario que se traduzcan en compromisos de apoyo para el desarrollo de sus emprendimientos, de establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su proyecto, a través de la comunicación efectiva como el diálogo, la

conversación interpersonal, entre otras.

Planificación y organización:

Es la capacidad que tienen las personas emprendedoras de planificar y organizar recursos y estrategias para alcanzar el éxito de su emprendimiento, por lo que antes debe investigar, informarse y analizar todas las acciones para tomar decisiones acertadas.

Además debe practicar y promover los siguientes valores:

Cristianos: Basados especialmente en el Amor, la Paz, la Reconciliación y la Opción Preferencial por los Pobres.

Solidaridad: El reconocimiento del Bien Común; el ejercicio de desprendimiento y compartir con los demás.

Amor a la madre tierra: El aprecio y cuidado de la naturaleza, el ejercicio de respetar, proteger y cuidar la Madre Tierra, pues todo lo que existe es interdependiente y nos afecta a todas y todos.

Amor al trabajo: El ejercicio de dignidad humana en labores de transformación del entorno, haciendo uso de las energías, conocimientos, habilidades e inteligencia para aprender, crecer, aportar al desarrollo del país y sus ciudadanos.



Reflexionemos y Compartamos

A continuación se nos presentan dos casos, comentemos con los compañeros y compañeras de clase las características en cada uno. Luego escribamos para cada caso las características individuales de Sara y de Fátima.

Caso 1.

Sara, una mujer de 35 años que habita en el área rural, cuenta que su pasión por las plantas le desarrolló la idea de poner un vivero en casa, y con el tiempo pensó en la posibilidad de buscar una opción rentable para comercializar las flores, arbustos y árboles que tenía en su jardín. “Fue ahí donde inició mi idea de ofrecer plantas en la ciudad, ponerlas en tiendas y supermercados para que la gente las encontrara donde habitualmente va a comprar”. Para poner en práctica su idea buscó la manera de convencer y asociarse con otras personas para contar con recursos e impulsar su emprendimiento.



Caso 2.

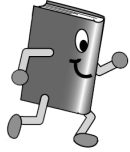
Fátima es una ama de casa que todos los días iba a dejar a su hijo a la escuela, se encontraba con personas que se lamentaban de no contar con servicios de belleza en la comunidad para arreglar su aspecto personal y tenían limitaciones de tiempo, conocimientos y habilidades para hacerlo ellas mismas.

Fueron esas necesidades, las que impulsaron a Fátima a organizar un grupo de cinco mujeres, a las motivó e invitó a capacitarse en corte de cabello, tratamiento para manos y pies, entre otros, para que aprendieran a realizar este oficio, asociarse e iniciar un negocio para ofrecer estos servicios en la comunidad a domicilio y en su local establecido. Antes de la apertura del negocio una de las compañeras expresó: "Para alcanzar el éxito debemos tener presente que lo más importante es satisfacer al cliente, practicando valores de honradez, responsabilidad, respeto y ética en nuestro trabajo".

Identifiquemos ¿qué habilidades han demostrado Fátima y Sara, y cuáles consideramos que les harían falta?

CASO	Habilidades que ha demostrado	Habilidades que le haría falta
Sara		
Fátima		

Consideran que ambos casos de Sara y Fátima tomaron en cuenta las necesidades de su comunidad o localidad para iniciar su emprendimiento.



Practicemos lo Aprendido

Reunidos en equipo, comentemos las siguientes preguntas:

¿Qué características debe tener una persona emprendedora?

¿Las características de las personas emprendedoras son innatas o se aprenden?

¿Se considera usted un emprendedor o emprendedora?

Mencionemos tres principales características o habilidades emprendedoras que tienen los propietarios de pequeños negocios en su comunidad.

El siguiente cuestionario tiene como objetivo, ayudarnos a reconocer las características más destacadas de nuestra personalidad, de manera que se puedan identificar los aspectos que son necesarios reforzar, corregir o complementar.

ACCIONES	CASI NUNCA	A VECES	SIEMPRE
En mi trabajo diario realizo mis tareas sin esperar a que me digan lo que tengo que hacer.			
Me pongo metas y propósitos concretos para avanzar en el desempeño de mi trabajo.			
Soy una persona a la que le gusta investigar, preguntar...			
Fuera del trabajo también suelo ser una persona que tomo iniciativas y hago propuestas para emplear el tiempo libre.			
Cuando tomo la iniciativa, me hago responsable del éxito o fracaso de la acción.			
Propongo nuevas acciones o alternativas para alcanzar mis propósitos.			





TEMA 3: Liderazgo emprendedor

Comentemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio, la diferencia entre líder comunitario y líder emprendedor.

Identifiquemos si en nuestra comunidad existen líderes emprendedores.



Leamos y Comprendamos

Liderazgo emprendedor

El liderazgo es el conjunto de capacidades que tiene una persona para incidir en las demás personas, haciendo que las mismas se motiven y trabajen con entusiasmo y entrega en el logro de metas y objetivos propuestos.

El Liderazgo, conlleva el desarrollo de expectativas que permiten identificar, descubrir y utilizar al máximo las fortalezas de todo el talento humano de un grupo.

Por lo tanto **el Líder** es la persona que tiene la habilidad para guiar a un grupo, influir en la conducta, los valores y los sentimientos en forma responsable y justa, por lo tanto, el líder debe tener ideas claras, ser razonable, transparente y honesto para conseguir el logro de sus objetivos y metas.

El líder emprendedor se destaca por lo siguiente:

-  Crea y mantiene un ambiente de trabajo positivo y cooperativo.
-  Actúa constructivamente frente a los problemas que se presenten.
-  Mantiene un adecuado equilibrio entre las personas y los problemas.
-  Elimina barreras en las relaciones interpersonales que impiden el entendimiento y la cooperación.

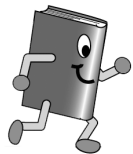
-  Orienta el esfuerzo de las personas hacia el mejoramiento de su trabajo.
-  Es un ejemplo en el trabajo.
-  Se comunica con sus miembros definiendo roles y asignando tareas.
-  Comparte la toma de decisiones y tiene la capacidad para la ejecución de las tareas.



Reflexionemos y Compartamos

En grupo formados por varios compañeros y compañeras de la clase, comentemos las respuestas a las siguientes preguntas.

1. De los dueños de negocios de nuestra comunidad, ¿cuáles consideramos que son líderes emprendedores.
2. ¿Por qué creemos que son líderes?



Practicemos lo Aprendido

Respondamos a las siguientes preguntas:

-  ¿Qué significa para nosotros ser un líder?
-  Identifiquemos cuáles características de líder tenemos cada uno de nosotros.
-  Enumeremos algunos líderes de su comunidad, ¿Por qué consideramos que son líderes?



Recordemos lo Aprendido

El emprendedurismo permite a las personas satisfacer sus necesidades personales, familiares y comunitarias, generando su propio empleo y trabajo para otros.



Existen emprendimientos de carácter social, productivo y de servicios, de acuerdo a los objetivos que persiguen, pero todos en beneficio de la persona, la familia y la comunidad.

Una persona emprendedora identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios, aprende de sus éxitos y sus errores, actúa y pone en prácticas sus habilidades y actitudes, irradia energía positiva para lograr metas, trabaja hasta lograr que su idea o sueño se haga realidad, practica valores cristianos y solidarios, trabaja en armonía con la madre tierra.

Las personas emprendedoras desarrollan su imaginación y creatividad en función de realizar las acciones para lograr los objetivos de su emprendimiento. Asimismo, asumen riesgos y desafíos, disponen de gran energía y disposición para el trabajo, actúan con honestidad y transparencia, unen y dirigen a las personas alrededor de metas comunes.



Autoevaluémonos

Realicemos los siguientes ejercicios:

1. Compartamos nuestro propio concepto de emprendedurismo.
2. En el siguiente cuadro se mencionan las características y valores emprendedores. Marque con una X en la columna "A nivel personal" sus características emprendedoras y en las otras columnas escriba el nombre de las personas de su familia y de la comunidad que tengan dichas características.

Características	A nivel personal	En la familia	En la comunidad
Autoconfianza			
Visión de futuro positiva			
Capacidad de trabajo en equipo			
Iniciativa y creatividad			
Motivación al logro			
Liderazgo			
Planificación y organización			



Características	A nivel personal	En la familia	En la comunidad
Valores			
Responsabilidad			
Honestidad			
Solidaridad			
Amor a la madre tierra y al trabajo			
Uso racional de los recursos naturales			
Otras características y valores que usted identifique o considere en lo personal, familiar y comunidad:			

3. Compartamos con los compañeros y compañeras nuestro concepto de líder.
4. Mencionemos al menos tres experiencias emprendedoras desarrolladas por los líderes a su comunidad.

GENERANDO IDEAS DE EMPRENDIMIENTOS PARA EL BIEN COMÚN



UNIDAD

2

UNIDAD 2. Generando ideas de emprendimientos para el Bien Común



En el desarrollo de esta unidad, reflexionaremos sobre los elementos que caracterizan una buena idea para generar proyectos productivos o de servicio, identificando oportunidades para impulsar emprendimientos exitosos en beneficio personal, de nuestra familia y comunidad.

Así mismo, podremos identificar y proponer ideas de negocios, a partir de nuestras necesidades personales, familiares y comunitarias; contribuyendo a la creación de autoempleo, fuentes de trabajo y mejoramiento de las condiciones de vida.

TEMA 1: ¿Qué es una idea de proyecto productivo o negocio?

De manera conjunta, escribamos lo que sabemos sobre:

Un proyecto productivo.

Un proyecto social.

Un negocio.



Leamos y Comprendamos

Proyecto productivo: Es un proyecto que busca generar beneficio económico obteniendo ganancias en dinero, puede ser una pequeña, mediana o gran empresa, de forma individual y personas organizadas en cooperativas, interesadas en alcanzar mejores condiciones de vida personal y familiar, beneficiando también a su comunidad con los productos a precios justos.

Proyecto social: Es un proyecto que persigue un impacto sobre la calidad de vida de la población, las cuales no necesariamente se expresan en dinero. Uno de los principales promotores de estos proyectos es el Estado, lo mismo que fundaciones, asociaciones, organizaciones comunitarias, organizaciones sociales sin fines de lucro, congregaciones religiosas, y empresas públicas y privadas, en el marco de sus políticas de responsabilidad social compartida.



Un negocio: Es una actividad o forma de trabajo que genera ganancias, a cambio de ofrecer algún producto o servicio a la población. Un ejemplo sería, solicitar un préstamo para comprar un lote de ropa usada y luego venderlo en la comunidad.

Pero también, un negocio puede ser una entidad creada o constituida legalmente, con la finalidad de obtener dinero a cambio de realizar actividades de producción (una fábrica de muebles), comercialización (una tienda de una distribuidora), un servicio (una comidería o un taller de mecánica, un taller de carpintería o costura), que beneficien a otras personas.

La creación de un emprendimiento productivo resulta esencialmente de la combinación de los siguientes factores: una persona o grupo de personas, una idea de negocio y la decisión de desarrollarla. A partir de esta situación, inicia lo que llamamos el proceso emprendedor.



Las ideas de negocio nacen o se crean a partir de la motivación, imaginación, creatividad, observación, conocimiento e interés, enfocadas en el objetivo de desarrollar proyectos productivos emprendedores que nos proporcionen beneficios económicos justos y solidarios para el buen vivir de manera personal, familiar y comunitaria.

Identifiquemos en nuestra comunidad alguna persona o grupo de personas que haya realizado su idea de negocio. Describamos y comentemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio.

Toda idea de negocio, debe poseer las siguientes características:

1. Tener noción del producto o servicio que se va a ofrecer.

Se trata de pensar en todos los aspectos que favorezcan la apertura del negocio, tales como el tipo de producto que vamos a ofrecer, la necesidad que va a satisfacer, la existencia de materia prima, el acceso a los recursos financieros, el local de ubicación, entre otras.

2. Personas que tengan la necesidad del producto.

El bien o servicio que decidamos vender debe satisfacer una necesidad determinada, de manera que las personas deben estar dispuestas a adquirir lo que vamos a vender. Por tanto es necesario conocer de ellos sus intereses, actitudes, hábitos de compra, edad, sexo, capacidad de compra, entre otros.

3. Establecer una estrategia de venta.

Se trata de establecer una estrategia de venta, a sea llevar el producto que ofrecemos hasta el probable cliente o consumidor.

Las formas de vender pueden ser:

-  **Ventas directas.** Un fabricante de sombreros o tinajas decoradas puede trasladarlos directamente al mercado donde él mismo los venderá a quienes los necesiten.



Ventas indirectas. A través de intermediarios mayoristas o minoristas, entregando el producto al vendedor o vendedora de artículos, quien a su vez lo venderá al cliente o consumidor.

4. Determinar cómo el negocio obtendrá los beneficios o ganancias.

Generalmente los negocios captan sus beneficios de los clientes que compran el producto para su propio consumo o para otras personas.

5. Determinar cómo el negocio se establecerá garantizando la higiene y el medio ambiente sano.

Cuando estemos concibiendo la idea del negocio, debemos tener en cuenta en todo el proceso de producción las normas de higiene establecidas por el Ministerio de Salud, así como evitar la contaminación del medio ambiente.

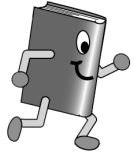
Definir correctamente una buena idea de negocio, es la clave para que éste tenga éxito



Reflexionemos y Compartamos

Analicemos en equipo de trabajo la lectura anterior contestando las siguientes preguntas y luego las exponemos en plenario para socializarlas.

1. ¿En qué consiste definir correctamente una idea de negocio?
2. ¿Cuál es la diferencia entre el proyecto productivo y el proyecto social?
3. ¿Qué factores dan origen a la creación de un proyecto productivo?
4. ¿Cómo nacen las ideas de negocio?



Practicemos lo Aprendido

Analicemos en grupo el siguiente caso y respondamos las preguntas:

Francisco trabajó por muchos años en un hotel como cocinero. Actualmente están llegando muchos turistas al pueblo donde vive Francisco, y él sabe que en ese lugar no hay un buen servicio de alojamiento ni de buena comida. Entonces, piensa retirarse de su actual empleo y convertirse en empresario turístico, aprovechando la casa donde vive y los ahorros que posee, contribuyendo además a generar trabajo para algunas personas de su comunidad.



¿Qué características cumple la idea de negocio de Francisco?

Reflexionemos en grupo sobre el tipo de negocio que te presentamos a continuación:

Rigoberto instaló en el pueblo una fábrica de ladrillos de barro utilizados para la construcción de paredes y pisos de viviendas.

Respondamos a las siguientes preguntas:

¿Qué tipo de necesidad descubrió Rigoberto en el pueblo para decidir el negocio que emprendió?

¿Qué impacto tendrán en la calidad de vida de los clientes que le compren estos materiales a Rigoberto?



Retomemos el caso de la fábrica de ladrillos e identifiquemos a otras personas o grupos de personas como probables compradores del producto que elabora Rigoberto en su negocio.

TEMA 2: Estrategias para generar ideas de negocios

Comentemos con nuestros compañeros de estudio lo que cada uno entendemos por estrategia y qué acciones haríamos para crear una idea de negocio; posteriormente comparémosla con el contenido de la siguiente lectura.



Leamos y Comprendamos

Estrategia es un conjunto de acciones planificadas en el tiempo, que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o propósito.

Las ideas de negocio en algunos casos han sido el resultado de una inspiración, iniciativa y creatividad; sin embargo, es importante saber que estas ideas se deben investigar, buscar e identificar, y para ello existen pasos que nos pueden guiar y facilitar el camino.

¿Cómo surgen las ideas de negocio?

Las ideas de negocio no surgen de la nada, no es producto de la casualidad; una idea de negocio es producto de la investigación, de cuestionarse, de compartir conocimientos y experiencias.

Las ideas de negocios, pueden surgir de muchas maneras. Debemos tener un espíritu emprendedor y reconocer en determinado momento que nuestras ideas, pueden suponer una oportunidad de negocio.

La primera condición para generar ideas de negocios, es mantener la mente abierta a toda posibilidad. Entre más alternativas descubramos es mejor, para eso es necesario que hagamos una lista de todas las ideas de negocio que se nos puedan ocurrir.

Algunas estrategias que podemos usar para generar nuestras propias ideas de negocios.

A. Lluvia de ideas

Empecemos con una palabra que pueda estar relacionada con sus capacidades o intereses, puede ser un producto, una habilidad nuestra, el nombre de un negocio, entre otras, y luego escribamos todo lo que se relacione con dicha palabra.

Por ejemplo: de la palabra **agua**, escriba frases relacionadas como:

- Refrescos naturales.
- Agua embotellada.
- Lavandería, etc.
- Instalación de tuberías para la conducción de agua potable y residuales (fontanería).

Escriba todas la palabras relacionadas, a las capacidades que posee aunque puedan parecer fuera de lo común, las buenas ideas pueden tener orígenes muy extraños. Puede escoger todas las palabras que quiera para generar lluvias de ideas.

B. La comunidad como fuente de ideas

Visitemos algunas áreas de negocios de la comunidad y averigüemos qué tipos de negocios están funcionando y cuáles no existen. Tomando en cuenta esto, piense qué tipo de negocio puede emprender con éxito para dar respuesta a una necesidad de la población.

Además, analicemos en la comunidad la existencia de otros elementos a tomar en cuenta como:

Recursos naturales:
Los recursos existentes pueden explotarse siempre y cuando se haga de forma racional y sustentable,





tratando de proteger la Madre Tierra. De ellos podemos obtener productos agrícolas, minerales útiles para la industria, transformar materia prima local en productos terminados y otros.

Por ejemplo: un bosque de pinos es una fuente de la que se puede obtener madera para fabricar muebles estableciendo la condición que se reforeste para no agotar el recurso y evitar que desaparezcan las especies de animales.

Presencia de organismos, instituciones y empresas. Ellos requieren de productos o servicios para funcionar. Por ejemplo, requerirán alimentación para las y los trabajadores, servicios de mantenimiento técnico para los equipos y otros. A su vez, también generan productos terminados que pueden ser comercializados o desechos que requieren de un tratamiento para reciclarlos, por ejemplo el papel.

Información disponible para consulta. Leamos y analicemos periódicos y revistas para buscar información que nos permita detectar las demandas de productos o servicios más comunes.

En ocasiones los medios de comunicación brindan información acerca de los productos que más se venden, el tipo de mano de obra que tiene más demanda, los productos de exportación con mejores mercados internacionales, entre otros. También debemos estar atentos al comportamiento de las ventas de productos que se realizan en las exhibiciones y ferias locales.

Contar con buenos aliados. El asociarse con otras personas que también están pensando realizar un emprendimiento, permite unir esfuerzos, conocimientos y recursos para el negocio y mejorar las posibilidades de triunfo. Por ejemplo: para vender pan a domicilio se requieren personas que lo elaboren y otras que lo distribuyan; así pueden juntarse el panadero y el propietario del medio de transporte que puede ser el vendedor, compartiendo gastos y utilidades.

C. Criterios de creatividad en los negocios

Concebir una buena idea de negocio requiere que seamos creativos y firmes en nuestras disposiciones, debemos estudiar adecuadamente nuestras opciones y evaluar las señales que observemos en nuestro entorno.

Para evaluar nuestra idea de negocio tomemos en cuenta los siguientes elementos:

1. Identifiquemos correctamente las necesidades de los clientes.

La idea de negocio satisface las necesidades de la clientela y se enmarca en su capacidad de compra. Un buen producto que nadie necesita no es negociable.

2. Examinemos en el entorno los emprendimientos exitosos.

Estudiemos los negocios que conocemos, determinemos las razones por las que han tenido éxito, identifiquemos la idea de negocios que se han desarrollado, los lugares en donde están ubicados, la estrategia de venta que implementan, etc.

3. Analice conocimientos, habilidades y capacidades personales.

Al proponernos un emprendimiento, debemos estar seguros que estamos capacitados para llevarlo a cabo, asegurémonos que se trate de productos o servicios que conocemos, de los que tenemos dominio, valoremos nuestros intereses, capacidades, conocimientos y experiencias.

Evitemos limitarnos en reconocer nuestras habilidades y actitudes para seguir aprendiendo y nuestra capacidad para innovar, porque esto permite mejorar las oportunidades y la rentabilidad del negocio.

4. Analicemos si lo que nos proponemos es novedoso o aún no existe.

Es importante saber si existe la posibilidad de ser los primeros en “ese” negocio. Si viajamos a otros sitios dentro o fuera del país, podemos iniciar algún tipo de negocio que hayamos observado en esos lugares y que aún no se implementa en nuestra comunidad, pero que tarde o temprano se implementará.

Por ejemplo: cada día son más las viviendas que están instalando pisos de cerámica en lugar de los de ladrillo de arena y cemento. Por lo tanto un emprendimiento de venta de cerámica podría tener buenos resultados.

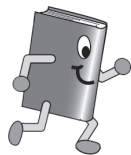




5. Analicemos la calidad del producto que esperamos comercializar.

La persona que compra espera obtener mayores beneficios por el mismo precio, por lo tanto, si el producto que pensamos comercializar tiene mejores características que los que están en el mercado, los compradores estarán dispuestos a preferirlo.

Por ejemplo: el uso de zipper (o cremallera) en botas altas, sustituyendo a los tradicionales cordones, mejoró la comodidad para poner o quitar las botas. Las personas que lo implementaron mejoraron sus ventas y



Practicemos lo Aprendido

Leamos el caso de Juan y apliquemos lo aprendido para valorar el emprendimiento que nos proponemos realizar.

Juan trabajó durante muchos años en una finca ganadera que utilizaba tecnología avanzada. Con sus ahorros piensa comprar una finca en la zona rural, tecnificarla y dedicarse a la crianza de ganado lechero. Pretende obtener en poco tiempo alrededor de 50 vacas paridas que le producirán leche con la que elaborará aproximadamente unos 75 kg de queso por día y otros sub-productos como el suero que puede utilizarse como alimento para animales. Además, este producto es escaso en las comunidades vecinas.

Comentemos y reflexionemos sobre las siguientes preguntas:

¿Este emprendimiento podría satisfacer las necesidades de las y los clientes?



¿Qué tipo de clientes se podría encontrar en este caso? Comentemos y escribamos, las razones.

¿Qué conocimientos, capacidades y experiencia tiene Juan?

Escribamos los principales productos de la granja lechera de Juan.

Reflexionemos sobre nuestros intereses personales. Eescribamos en la tabla que se nos presenta a continuación y relacionemos cada una de ellas con un tipo de negocio:

Nº	Conocimientos que posee	Tipo de negocio relacionado
01		
02		
03		
	Experiencias	Tipo de negocio relacionado
01		
02		
03		
	Intereses personales	Tipo de negocio relacionado
01		
02		
03		



TEMA 3 Planteando ideas de negocios

Compartamos con nuestros compañeros y compañeras de estudio, si alguna vez en nuestra vida hemos tenido en mente algunas ideas de negocio para realizar un emprendimiento por cuenta propia o asociado con otros compañeros. Explique.



Leamos y Comprendamos

Las ideas de negocio surgen generalmente de una o varias fuentes. Unas tienen que ver con la capacidad para crear ideas, mientras que otras se originan de las ideas que otros ya propusieron.

Recordando la información que recolectamos anteriormente de los negocios de la comunidad, es posible que algunas de esas personas hayan iniciado su negocio tomando en cuenta el desarrollo de sus habilidades basadas en la experiencia profesional, laboral y de los recursos naturales de la comunidad.

Por ejemplo: el agricultor de arroz que ha trabajado durante años en una finca, decide formar una cooperativa agrícola que se encargue de todo el proceso del cultivo; la artesana que ha trabajado en varios talleres de cerámica decide establecer su propio taller o bien su negocio de comercio de artesanías.



También es probable que algunos negocios surjan tomando en cuenta la variedad de actividades sociales que requiere cierta parte de la comunidad, entre ellas recreación, técnico – educativas y culturales.

Por ejemplo: Negocios dedicados a la enseñanza de técnicas de computación, agencias de viajes, hospedaje en casas familiares, centros de turismo rural, escuelas de danza y música, comiderías, producción de hortalizas, negocios dedicados a vender show a fiestas infantiles, entre otros.

Otras personas utilizan como fuentes de ideas: revistas, publicaciones especializadas, secciones de negocios en los periódicos y sobre todo Internet (Google, Yahoo y Facebook, entre otras).



Reflexionemos y Compartamos

Tomando en cuenta nuestra realidad, respondamos la siguiente pregunta.

¿Qué debemos tomar en cuenta de nosotros y de la comunidad, al momento de plantearnos una idea de negocio?



Practicemos lo Aprendido

Escribamos al menos tres ideas de negocios sobre los aspectos siguientes:

Familia	Trabajo	Comunidad	Metas personales



TEMA 4: Detectando informantes claves

Con la ayuda del maestro o de la maestra popular, elaboremos un listado de las personas de la comunidad que consideremos nos puedan proporcionar información básica para desarrollar un emprendimiento.



Leamos y Comprendamos

Las personas emprendedoras, cuando iniciamos un negocio, por lo general sólo contamos con apoyo familiar, lo que implica que tendremos que hacer frente a todos los requerimientos que conlleva este proceso.

Una vez seleccionada nuestra idea de negocio, es preciso contar con información sobre aquellas personas o instituciones, que por sus conocimientos, prácticas o vivencias en los negocios, tienen una enorme experiencia que nos servirá de ayuda orientadora para que iniciemos la práctica de nuestra idea de negocio.



Estas mismas personas o instituciones, también nos pueden sugerir otros informantes claves, que seguro nos serán útiles a la hora de iniciar nuestro negocio.

Para iniciar nuestro negocio es necesario que respondamos a las preguntas abajo propuestas, a fin de seleccionar a los informantes claves. Elaboremos otras preguntas si es necesario, pensando en nuestra idea de negocio.



Identifiquemos en nuestra comunidad personas que:

-  Tengan habilidades que puedan ser útiles para nuestro negocio.
-  Jóvenes con experiencia o recién graduados que puedan apoyarnos.
-  Ofrezcan servicios o vendan productos útiles para nuestro negocio.
-  Se encuentren relacionadas con nuestro futuro emprendimiento.

Preguntas que podemos hacer a las y los informantes claves sobre nuestra idea de emprendimiento/negocio.

-  ¿Está enfocada a brindar ayuda a la comunidad?
-  ¿Piensa que la gente realmente necesita el producto o servicio que me propongo o proponemos ofrecer?
-  ¿Qué característica es la más importante para motivar a las personas a que compren en mi futuro negocio? (calidad, estilo, precio, garantía, entre otros).
-  ¿Piensa usted que mi idea o nuestra idea de negocio puede tener éxito en la comunidad?

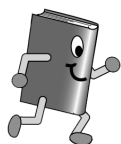


Reflexionemos y Compartamos

Analicemos la lectura anterior contestando las siguientes preguntas:

- 1- ¿Por qué es necesario contar con informantes claves una vez seleccionada nuestra idea de negocio?
- 2- ¿Qué tipo de preguntas podemos hacer a los informantes claves? ¿Para qué?

Luego, las exponemos en el plenario para socializarlas con todos los compañeros y compañeras de estudio.



Practiquemos lo aprendido

Visitemos algunos negocios en nuestra comunidad, pensemos en informantes claves, para obtener información relacionada con nuestro negocio.

1. Elaboremos una lista de informantes claves y una lista de preguntas a hacer.

Ejemplo de preguntas:

- ☒ ¿A qué se dedica la persona, institución o empresa?
- ☒ ¿Cuántas personas laboran en ella?
- ☒ ¿Qué comentan sobre sus ventas y logros?
- ☒ ¿Qué tipo de apoyo le ofrecen para su negocio?
- ☒ ¿Qué tipo de personas compran sus productos y a qué precios?

2. De manera ordenada expongamos y compartamos con el resto de compañeros la información que esperamos recibir de nuestros informantes claves:

Informante clave	Nombre del posible informante o contacto	Apoyo que nos podrían ofrecer en nuestro negocio
Persona de la comunidad		
Institución Pública		
Institución Privada		

Organicemos una guía para entrevistar a un dueño de negocio, luego coordinemos con esta persona cuándo realizamos la entrevista y obtengamos la información siguiente:

Municipio _____ Comunidad _____ Fecha _____
 Dirección _____
 Nombre del dueño del negocio _____
 Nombre del negocio _____

Productos o servicio que ofrece:

- ☒ ¿Qué le motivó iniciar en este tipo de negocio?
- ☒ ¿Tuvo alguna experiencia, contactos o habilidades que les sirvieron como base?
- ☒ ¿Conocía a alguien más en esa rama de negocios?
- ☒ ¿Es ésta su primera experiencia en negocio?



TEMA 5: Formas de asociarse en los emprendimientos

Escribamos y compartamos con nuestros compañeros de estudio las formas de asociación que conocemos de acuerdo a nuestra experiencia y la de otros miembros de la comunidad.



Leamos y Comprendamos

Una vez que hemos repensado la idea con aportes de los informantes claves, debemos valorar las posibilidades de éxito de nuestro negocio antes de ponerlo en marcha. No es tarea fácil, pero toda persona emprendedora llega a concretar sus ideas, tomando la decisión de asumir los riesgos, pero basados en la realidad.

Por lo anterior, es necesario que toda persona emprendedora se plantee preguntas como las siguientes: ¿Puedo yo solo o sola



llevar a cabo mi negocio?, ¿necesito la ayuda de otras personas? Existen diferentes formas de echar adelante un negocio, de tipo personal o familiar, con amigos solidarios o creando una cooperativa. Muchos de los emprendimientos nicaragüenses son familiares.

Siempre hay personas que quieren trabajar conjuntamente en desarrollar un negocio o emprendimiento con un objetivo común, cualquiera que sea la forma legal utilizada, asociada o en cooperativa.



Si decidimos asociarnos, es fundamental conocer información sobre los posibles socios, además de contar con un acuerdo previo que defina todos los aspectos entre los asociados.

De los posibles socios, es importante saber: qué conocimientos o habilidades poseen, si están relacionados con nuestro futuro negocio y con qué recursos financieros cuentan, entre otras cosas.

Para crear una sociedad preguntémonos lo siguiente:

- ☒ ¿Es importante tener socios?
- ☒ ¿Quiénes pueden ser los socios más apropiados para el negocio que deseamos emprender?
- ☒ ¿En qué forma nos podemos asociar?
- ☒ ¿Cuáles son los principios que rigen una cooperativa?
- ☒ ¿Qué tipos de cooperativas existen en Nicaragua?

Tener socios significa compartir. Hoy día tener socio es fundamental para iniciar cualquier negocio, debido al poco dinero con que generalmente se cuenta y por los problemas de financiamiento que se puedan presentar.

Una de las formas de asociarse son las **Cooperativas**. El artículo 5 de la **Ley General de Cooperativas** en Nicaragua establece que la cooperativa es:

“una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada”.



De acuerdo con la legislación nicaragüense, las cooperativas deben registrarse en base a los principios siguientes:

- 1. Libre ingreso y retiro voluntario de sus asociados:** Esto significa que no existe ninguna discriminación de género, raza, religión o de otra naturaleza para ingresar. De igual forma, si el cooperado desea retirarse, no podrá ser obligado a continuar en ella.
- 2. Voluntariedad solidaria:** Es decir, que cada socio debe mantener un compromiso con su asociación y trabajar por el bien de todos los miembros.
- 3. Control democrático:** Es decir, cada asociado representa un voto. No hay asociados que posean más poder de decisión que otros.
- 4. Limitación de interés a las aportaciones de los asociados,** solamente en caso de reconocer algún interés.
- 5. Equidad:** Los excedentes y utilidades deben distribuirse proporcionalmente o de acuerdo con el grado de participación de los socios en las operaciones que realizan.
- 6. Respeto y defensa de su autonomía e independencia.**
- 7. Educación cooperativa.**
- 8. Fomento de la cooperación entre cooperativas:** es decir, en lugar de estimular las rivalidades, se espera que entre diferentes cooperativas se establezcan lazos de colaboración. Solidaridad entre los asociados.
- 9. Igualdad en derecho y oportunidades para asociados de ambos sexos:** es decir, no se admite ningún tipo de discriminación por género.



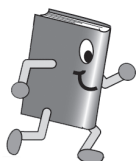
En Nicaragua se pueden constituir cooperativas de diferentes tipos. Entre ellas tenemos: de consumo, de ahorro y crédito, agrícolas, de producción y de trabajo, de vivienda, pesquera, de servicio público, culturales, escolares, juveniles y otras de interés de la población.



Reflexionemos y Compartamos

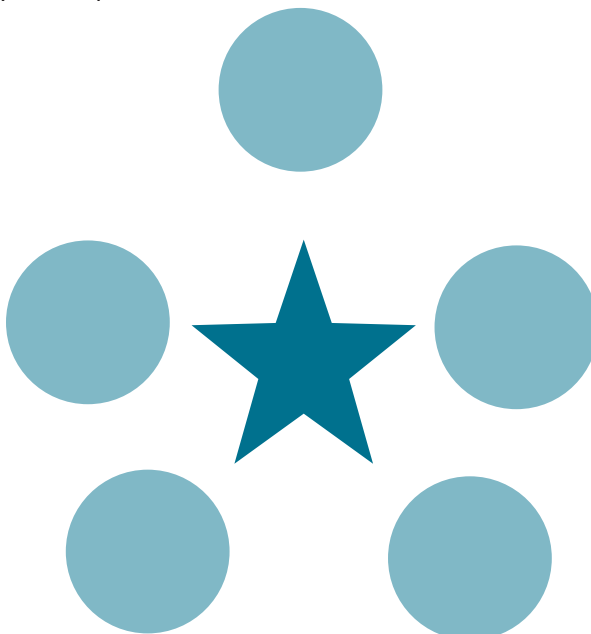
Analicemos la lectura anterior y respondamos las siguientes preguntas para luego socializarlas en plenario.

- 1- ¿Si queremos realizar nuestro emprendimiento de forma asociativa, qué debemos tomar en cuenta?
- 2- ¿Por qué es fundamental hoy en día tener socios?
- 3- ¿Cuáles son los principios que rigen a las cooperativas?



Practicemos lo Aprendido

Escribamos en cada punta de la estrella, un principio que debe regir a una cooperativa y compartámoslo con nuestros compañeros y compañeras de estudio.



Investiguemos en nuestra comunidad el nombre de las cooperativas que están constituidas y los beneficios que le han generado a la economía local.



TEMA 6: Consideraciones para emprender un negocio

Según nuestra experiencia, ¿qué se debe tomar en cuenta para emprender un negocio? Luego lo comentamos con nuestros compañeros/as de estudio.



Leamos y Comprendamos

Para emprender un negocio debemos hacer un análisis de manera realista de las fortalezas y las debilidades internas con que contamos y de las oportunidades y amenazas claves del entorno. A continuación describimos el significado de cada uno de ellas:

Fortalezas: Aspectos positivos específicos internos que darán al negocio una ventaja competitiva sobre otros similares. Ejemplo: sus características personales, socios y de su familia, aspectos financieros, la ubicación del negocio, local más accesible a su clientela.



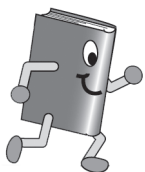
Debilidades: Aspectos específicos internos en los cuales el negocio tiene limitaciones. Ejemplo: Costos altos de producción y distribución, porque el negocio está ubicado lejos de los



proveedores y tendrá que pagar más por el transporte. El precio o el costo de promoción venta de un producto de mayor calidad.

Oportunidades: Circunstancias externas favorables potenciales y en proceso que se presentan en el entorno y que serán muy buenos para el negocio. Ejemplo: Recién incremento de la demanda por servicios turísticos.

Amenazas: Eventos probables que desde afuera pueden afectar negativamente el negocio. Ejemplo: Inicio de otros negocios similares en la misma localidad; posibilidad de reducción de la demanda.



Practicemos lo Aprendido

En el siguiente caso analicemos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

Doña Margarita, tiene muchas ideas sobre posibles negocios y no sabe por cual decidirse. Ha pensado en abrir un taller de costura rápida, un negocio de fotografía, una cooperativa rural para elaborar productos de semilla de jícara y de jengibre. También ha expresado su interés en una cooperativa que se dedique a la producción de hortalizas como: Zanahorias, remolachas, rábanos y pepinos, entre otros.

Se decidió por el taller de costura rápida, porque ya tiene experiencia en este oficio y cuenta con dos máquinas de coser: una mecánica y otra eléctrica.

Con base en el caso anterior, discutamos, analicemos y escribamos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede enfrentar Doña Margarita, considerando que el emprendimiento lo desarrollará en su comunidad:



Taller de Costura Rápida	
Al interior del negocio	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
¿Con qué habilidades debería contar?	¿Cómo se esperan los costos de producción? ¿Qué otros equipos y herramientas hacen falta?
Al exterior del negocio	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
¿Qué recursos materiales y humanos se prevén?	¿Cómo sería la competencia?



Recordemos lo Aprendido



Un proyecto productivo puede ser una pequeña, mediana o gran empresa, un emprendimiento de forma individual o personas organizadas en cooperativas, interesadas en alcanzar mejores condiciones de vida personal y familiar, beneficiando también a su comunidad con los productos a precios más favorables.



El proyecto social persigue un impacto sobre la calidad de vida de la población y uno de los principales promotores de estos es El Estado y organizaciones sociales sin fines de lucro.



Las ideas de negocio nacen o se crean a partir de la motivación, imaginación, creatividad, observación, conocimiento e interés, enfocadas en el objetivo de desarrollar proyectos productivos emprendedores que nos proporcionen beneficios económicos para el buen vivir de manera personal, familiar y comunitaria.



Toda idea de negocio tiene las siguientes características: tener noción del producto o servicio que se va a ofrecer; la existencia personas que tengan la necesidad del producto; establecer una estrategia de venta; determinar cómo el negocio obtendrá los beneficios o ganancia y determinar cómo el negocio se establecerá garantizando la higiene y el medio ambiente sano.



Una vez seleccionada nuestra idea de negocio, es preciso contar con información sobre aquellas personas o instituciones, que por sus conocimientos, prácticas o vivencias en los negocios o relacionados con éstos, tienen una enorme experiencia que nos servirá de ayuda orientadora para que iniciemos la práctica de nuestra idea de negocio.



Hoy día tener socio es fundamental para iniciar cualquier negocio, debido al poco dinero con que generalmente se cuenta y por los problemas de financiamiento que se puedan presentar.

La forma más adecuada para asociarse son las cooperativas.

Es muy importante conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de nuestro emprendimiento antes de iniciarlo.



Autoevaluémonos

En pequeños grupos de trabajo seleccionemos una idea de negocio productivo a través de una cooperativa.

Dicho negocio deberá ser de beneficio para la comunidad, que responda a alguna necesidad identificada.

Analicemos las características que deberán tener los socios.

Analicemos las fortalezas y debilidades que tienen como grupo, así como las oportunidades y amenazas del entorno

EL PLAN DE EMPRENDIMIENTO



UNIDAD

3



UNIDAD 3. El Plan de Emprendimiento

Con el estudio de esta unidad, estaremos en capacidad de:

Elaborar un plan de emprendimiento de acuerdo a una estructura definida, identificando los elementos de comercialización y las posibles fuentes de financiamiento.

TEMA 1: El plan de Emprendimiento

A diario todas nuestras actividades están regidas por planes; planificamos ¿qué vamos hacer hoy?, ¿qué haremos mañana?, ¿cómo solucionamos los problemas en la casa?, en fin siempre estamos anticipando nuestro quehacer.

Analicemos en colectivo, la importancia que tiene la planificación en todas las actividades que realizamos, en la casa, en el trabajo y en nuestro lugar de estudio.

Comentemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio ¿Qué puede ser un “Plan de Emprendimiento”?



Leamos y Comprendamos

¿Qué es un plan de emprendimiento?

El plan de emprendimiento: es un documento sencillo que describe una serie de actividades relacionadas entre sí, determinando paso a paso las acciones que se deben ejecutar por etapas. Sirve a la persona emprendedora para el seguimiento y la toma de decisiones.

¿Por qué es importante elaborar un plan de emprendimiento?

El plan es importante porque nos permite:



Aprendiendo a Empezar

-  Describir con detalles el tipo de emprendimiento a implementar, ya sea de carácter social, productivo o de servicios.
-  Determinar los objetivos del emprendimiento, los posibles problemas y alternativas de solución, y desarrollar una estrategia de trabajo eficiente.
-  Organizar los recursos y actividades para ser más eficientes en la creación y gestión del emprendimiento para minimizar los riesgos.
-  Establecer comparaciones con otros planes de emprendimiento y tomar decisiones acertadas.
-  Convencer a otras personas interesadas sobre lo atractivo y rentable de nuestro futuro emprendimiento, para que nos apoyen con algunos requerimientos tales como préstamo o que sean nuestros socios solidarios.

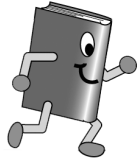


Reflexionemos y Compartamos

En conjunto con nuestros compañeros y compañeras de estudio, analicemos el siguiente caso y hagamos por escrito una descripción general de las principales actividades del negocio, para esto apoyémonos en las preguntas que aparecen al final:

La señora Amié, concibió una idea de negocio consistente en la fabricación y comercialización de sorbetes caseros de distintos tipos de frutas, llamando a su negocio "Sorbetes Amié" el cual está dirigido a todo tipo de cliente.

-  ¿Qué tipo de negocio es?
-  ¿Cuáles son las características del producto?
-  ¿Cómo podría ser la presentación del producto?
-  ¿Quiénes pueden ser los posibles clientes?
-  ¿Qué beneficios tendrán los clientes?



Practicemos lo Aprendido

Comentemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio las respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿En qué consiste un plan de emprendimiento?
2. ¿Por qué es importante elaborar un plan de emprendimiento?



TEMA 2: Estructura del Plan de Emprendimiento

Con apoyo del maestro o la maestra popular, expresemos a través de “lluvia de ideas” algunos componentes o aspectos de un plan de emprendimiento.

Después, contestemos las siguientes preguntas ¿Conocemos algún proyecto emprendedor promovido por la alcaldía municipal, alguna organización, una iglesia o por nosotros mismos?

Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa ¿Conocemos cómo estructuraron su plan? ¿Qué aspecto contiene?



Leamos y Comprendamos

El plan debe contener la información necesaria para caracterizar adecuadamente el emprendimiento, la estructura y cantidad de información varía en dependencia del tipo de emprendimiento y de los alcances del mismo.

La estructura básica de un plan de negocios es la siguiente:

1. Carátula.
2. Resumen del emprendimiento.
3. Descripción del emprendimiento.



4. Estrategia de comercialización.
5. Requerimientos de recursos.
6. Riesgos del emprendimiento.

Veamos a continuación el contenido de los aspectos mencionados:

1. Carátula

La carátula es la presentación del emprendimiento, la que debe contener: el nombre claro del emprendimiento, una imagen relacionada al tipo emprendimiento, lugar donde está ubicado, autor o autores y fecha de elaboración del plan.

2. Resumen del emprendimiento

Es la descripción general del emprendimiento, que debe explicar en qué consiste, los objetivos que persigue y las partes que contiene el mismo. El resumen es la carta de presentación para la promoción, comercialización y gestión de recursos, entre otros. Aunque va al inicio del plan se redacta al final, una vez que se tiene elaborado todo el plan.

3. Descripción del emprendimiento

Es el detalle del tipo de emprendimiento, donde se describe el producto a elaborar o el servicio a prestar, el proceso de elaboración, sitios y momentos en que se elaborará, la materia prima a utilizar y la forma de conseguirla. Se mencionan los posibles compradores y las formas de comercialización y las ventajas del producto o servicio a brindar. También se proyecta el desarrollo del emprendimiento en el tiempo, a partir del momento en que se inicia.

4. Estrategia de comercialización

En este apartado se identifica: el segmento de la población al que va dirigido el producto a vender o el servicio a brindar, la estrategia de mercado, la definición del precio justo y solidario, la forma de venta (contado, crédito, entre otros.), las ventajas que tiene el producto o servicio con respecto a otros emprendimientos. También se especifica cómo se identificará el producto o servicio y la estrategia de promoción.

5. Requerimiento de recursos

Aquí se indican los requerimientos referidos a: recursos humanos, tecnológicos o económicos necesarios para impulsar el emprendimiento. Se calculan los costos, estimando los ingresos que se puede obtener al inicio y durante el desarrollo del emprendimiento, así mismo, se estima el tiempo en que se recuperará la inversión. Debemos considerar que al inicio de todo emprendimiento los gastos de inversión, son mayores que los ingresos o ventas.



6. Riesgos del emprendimiento

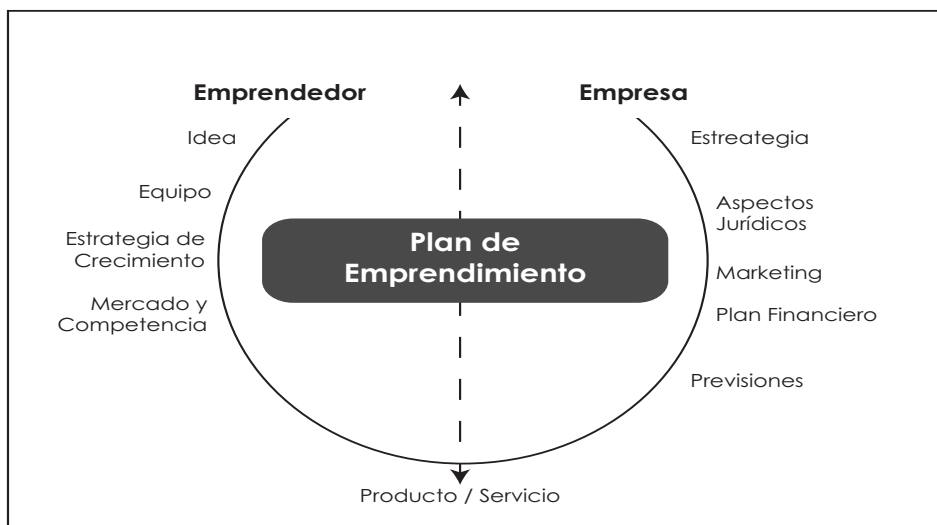
Se identifican los principales riesgos que puede tener el emprendimiento una vez puesto en marcha y la forma de enfrentarse y superar estas eventualidades. Por ejemplo, condiciones climáticas (lluvias), dificultades en las vías de comunicación (caminos), altos costos de materia prima, entre otros.

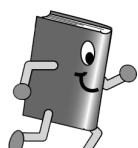


Reflexionemos y Compartamos

Analicemos con nuestros compañeros y compañeras de estudio, las siguientes preguntas y compartamos los resultados del análisis:

- ¿Cuáles son los elementos que contiene la estructura del plan de emprendimiento?
- ¿Qué se debe abordar en el apartado “Resumen del emprendimiento”?





Practiquemos lo Aprendido

Elaboremos un plan de emprendimiento sencillo de acuerdo a la estructura que se nos presenta. Seleccionemos un producto a vender o un servicio a prestar en nuestra comunidad.

Componente	Tipo de emprendimiento	
	Productivo	De Servicio
Resumen del emprendimiento.		
Descripción del emprendimiento.		
Estrategia de comercialización		
Requerimiento de recursos.		
Riesgos del emprendimiento.		

TEMA 3: Fuentes de financiamiento del emprendimiento

Comentemos con las compañeras y compañeros de estudios si alguna vez hemos necesitado financiamiento o préstamo para resolver alguna situación, hacer mejoras en nuestras casas, cubrir gastos médicos, poner un negocio, entre otros.

Analicemos ahora las siguientes preguntas:

¿Por qué es importante el financiamiento?

¿Qué responsabilidades asumimos cuando obtenemos un financiamiento?



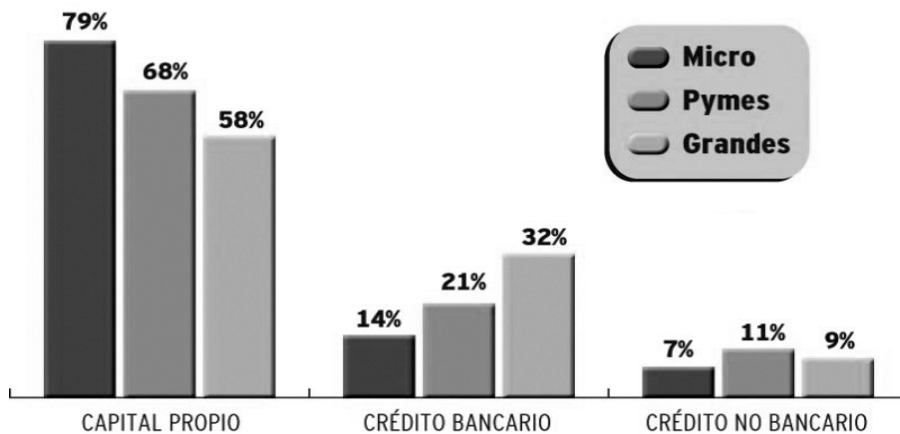
Leamos y Comprendamos

Para algunos emprendimientos basta con la iniciativa y el espíritu emprendedor y no se requiere de recursos económicos.

En cambio para otros emprendimientos se necesita, además del espíritu emprendedor cierta inversión económica que depende del tipo de emprendimiento a impulsar, para estos existen algunas fuentes de financiamiento para obtener el capital inicial y ejecutarlos.



Principal fuente de financiamiento



Es importante y necesario que las identifiquemos y tengamos conocimiento e información de estas fuentes, entre ellas:

Nuestros Propios Recursos

Si el emprendimiento no es muy costoso y las personas emprendedoras disponen de recursos económicos, la mejor manera de financiar el negocio es hacerlo con sus propios recursos, de esa forma no hay intereses ni compromisos de pagos a otras personas y las ganancias les pertenecen completamente a ellas.

Recursos familiares o de amigos(as) solidarios

Los recursos económicos se obtienen de préstamos de familiares o de amigos solidarios, tiene la ventaja de tratar con personas de confianza. Sin embargo se debe considerar algún aporte de la ganancia obtenida en el emprendimiento por la ayuda



económica brindada, además se recomienda un plazo de uno o dos años para cancelar el préstamo.

Programas Solidarios del Gobierno

Nuestro Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) apoya los esfuerzos de las personas emprendedoras, otorgándoles préstamos con tasas de interés muy bajas y excelentes condiciones de pago. A través de micro-financieras como la Caja Rural Nacional (CARUNA), instituciones bancarias como el Banco Produzcamos o microcréditos como el Programa Usura Cero, entre otros.

Cooperativas de ahorro y crédito

Son organizaciones conformadas por grupos de personas que se asocian para ahorrar dinero. Estas mismas personas pueden obtener dinero “en calidad de préstamos” de la misma cooperativa para financiar sus negocios, a bajos intereses y con plazos de pago adecuados a sus posibilidades económicas.

Bancos privados y Micro financieras

Los bancos pueden otorgar préstamos mayores que las micro financieras, porque tienen más capacidad económica. Generalmente las micro-financieras, cobran intereses más altos que los bancos, pero exigen menor cantidad de garantías que los bancos.

Algunas instituciones financieras.

1. Banco de América Central (BAC)
2. Banco de la producción (BANPRO)
3. Banco de finanzas (BDF)
4. Banco LAFISE BANCENTRO

Algunas micro-financieras

1. Centro del Promoción del Desarrollo Local (CEPRODEL).

2. Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER).

3. Financiera FAMA.

También existen otras organizaciones que apoyan los procesos de creación, crecimiento y consolidación de los emprendimientos, así como el mejoramiento de las capacidades emprendedoras de las personas.

Estos organismos proporcionan asesoría legal y administrativa, capacitación continua, orientan al acceso de fuentes de financiamiento y proporcionan información sobre otros emprendimientos. Pero todo esto tiene un costo.



Reflexionemos y Compartamos

Formemos equipos con nuestros compañeros y compañeras de estudio, analicemos el siguiente caso, respondamos las preguntas y escribamos las posibles repuestas según nuestras propias vivencias:

Yamileth y Esteban, dos personas emprendedoras, desean impulsar una idea de negocio "Vender aparatos y materiales de limpieza a domicilio", para lo cual gestionaron y obtuvieron un permiso comercial y establecieron un acuerdo de trabajo con los fabricantes de esos productos.

Buscando el dinero necesario para instalar el negocio, acudieron a una micro financiera, en busca de un préstamo, pero les dijeron que no podían prestarles los C\$ 225.000,00 (doscientos veinte y cinco mil córdobas) que necesitaban, a pesar de su bueno y sólido plan de negocio. Por lo tanto, están buscando otras alternativas de financiamiento

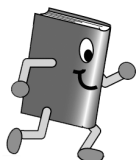
Respondamos a las siguientes preguntas:

 ¿Los emprendedores, gestionaron el préstamo en la institución correcta? Razonemos la respuesta



Aprendiendo a Empezar

- ✓ ¿Qué otra fuente de financiamiento podrían buscar estos emprendedores? Señale las razones por las que obtendrían respuesta positiva.
- ✓ En el caso de lograr el financiamiento gestionado, enumeremos de manera general, en qué invertirán el dinero.



Practicemos lo Aprendido

En la tabla siguiente, escribamos las ventajas y desventajas de cada forma de financiamiento para los emprendimientos.

Nº	Institución/Programa	Ventajas	Desventajas
01	Financiamiento con recursos propios		
02	Financiamiento familiar o de amigos solidarios		
03	Banco Produzcamos		
04	Programas de gobierno		
05	Cooperativas de ahorro y crédito		
06	Bancos privados		
07	Micro financieras		

TEMA 4: Comercialización de los productos o servicios del emprendimiento

Todas las personas en determinados momentos somos vendedores o somos compradores de un producto o de un servicio.

De acuerdo con lo dicho anteriormente, compartamos con los compañeros y compañeras de estudio, nuestras vivencias como personas compradoras y a la vez como vendedoras de un producto o servicio.

En las vivencias compartidas con nuestros compañeros y compañeras, comentemos: ¿Nos hemos beneficiado o hemos beneficiado a otros compañeros y compañeras con precios justos y solidarios?





Leamos y Comprendamos

La comercialización es una negociación entre quienes venden y compran determinado producto o hacen uso de un servicio. Esta negociación se basa en la calidad, la cantidad y el precio del producto o el servicio.

La comercialización implica:

- ✓ Conocer y analizar las necesidades de la comunidad en cuanto a los productos y servicios que ofrece el emprendimiento.
- ✓ Manejar el tiempo o período que la comunidad hace uso del producto o del servicio.
- ✓ Calcular el precio justo y solidario que la comunidad deberá pagar por el producto o servicio que presta el emprendimiento.
- ✓ Conocer otros emprendimientos que están produciendo el mismo producto o están brindando el mismo servicio a la comunidad.
- ✓ Promocionar el producto o el servicio que brinda el emprendimiento a la comunidad, participación en ferias campesinas, cafetines escolares, fiestas y actividades patronales de la comunidad, etc.
- ✓ Publicitar el producto o del servicio, esto se hace para motivar a los pobladores de la comunidad a adquirir el producto o servicio que ofrece el emprendimiento. La publicidad se hace a través de los periódicos, la televisión, la radio, afiches y volantes, a viva voz.

Es importante identificar el producto o servicio del emprendimiento, de ser posible con una etiqueta, marca, logotipo, frase o palabras que se utiliza en el empaque si el producto es empacado.





Reflexionemos y Compartamos

Analizamos con los compañeros y compañeras de estudio el siguiente caso y luego respondamos a las dos preguntas.

Lidia, como emprendedora visionaria, está elaborando su plan de negocio y se encuentra en la etapa de comercialización. Después de realizar su estudio de mercado, cuenta con información valiosa sobre sus posibles clientes o consumidores.

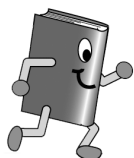
Ella está convencida que esta información le favorece para detallar su estrategia de venta y podrá convencer a la clientela para comprar los productos de su futuro negocio.



¿Qué elementos debe considerar la propuesta de comercialización de Lidia?



¿Consideramos que Lidia ha iniciado por una vía correcta?



Practicemos lo Aprendido

Con los compañeros y compañeras de estudio, pensemos en un emprendimiento productivo o de servicios y, en conjunto, elaboremos una estrategia de comercialización.

Tomemos en cuenta que una estrategia de comercialización, ya sea de servicios o de productos, debe responder a estas preguntas: ¿Cómo atraeremos a los clientes? ¿Qué y cómo debemos hacer para que se sientan bien?



Recordemos lo Aprendido

Recordemos que el plan de emprendimiento nos orienta con claridad y precisión las actividades a realizar, el seguimiento y sobre



todo tomar importantes decisiones. El plan debe estructurarse de la forma más sencilla posible y contener una serie de actividades que deben cumplirse.

El plan debe contener la información necesaria para caracterizar adecuadamente el emprendimiento, la estructura y cantidad de información varía en dependencia del tipo de emprendimiento y de los alcances del mismo.

La estructura básica de un plan de negocios es la siguiente: Carátula, Resumen del emprendimiento, Descripción del emprendimiento, Estrategia de comercialización, Requerimientos de recursos y Riesgos del emprendimiento

El “Espíritu Emprendedor” es lo que debe prevalecer en todo emprendimiento, pero también es necesario contar con cierta inversión económica y esto depende del tipo de emprendimiento que vayamos a crear.

Es importante destacar que para algunos emprendimientos no se requiere de recursos económicos, basta con la iniciativa y el espíritu emprendedor.

La comercialización es una acción de mucha importancia en los emprendimientos porque es el punto de equilibrio entre las y los emprendedores (que vendemos el producto y/o servicio) y la comunidad (que compramos ese producto o hace uso de ese servicio).

Recordemos que la buena negociación entre quienes venden y compran determinado producto o hacen uso de un servicio, es fundamental en la comercialización. Esta negociación se basa en la calidad, la cantidad y el precio del producto o el servicio.

La calidad, la cantidad y el precio justo y solidario del producto o del servicio de la persona emprendedora, es lo que garantiza la relación armónica entre los productores y los pobladores de la comunidad que consumen.



Autoevaluémonos

Asumiendo que nuestra idea de emprendimiento está bien definida, respondamos las preguntas del siguiente cuadro, que nos ayudarán a elaborar nuestro plan de emprendimiento:

Descripción del emprendimiento

Nº	Pregunta	Respuesta
01	¿Qué tipo de emprendimiento es? ¿Producción o servicio?	
02	¿Qué necesidades de la comunidad se van a cubrir?	
03	¿Quién es o quiénes son los propietarios del emprendimiento?	
04	¿Qué experiencia tienen sobre el emprendimiento?	
05	¿Cuáles son los beneficios para la comunidad?	
06	¿Dónde estará ubicado?	
07	¿Cuál es la población a la que está dirigido el producto o servicio?	
08	Si la necesita, ¿cuál es la materia prima que trabajará?	
09	¿De dónde obtendrá la materia prima?	
10	¿En cuánto tiempo cree que el negocio se consolidará?	
11	¿De qué forma se realizará la compra – venta del producto o servicio? Crédito, contado, a plazos, otros.	

Comercialización

Nº	Pregunta	Respuesta
01	¿A qué cantidad de personas se pretende llegar con este producto o servicio, por día, por semana o por mes?	
02	¿Cuál es la estrategia con que se pretende comercializar?	
03	¿A través de qué medios se planean publicitar el producto?	
04	¿Incluirá promociones especiales al momento de introducir el producto al mercado?	



Nº	Pregunta	Respuesta
05	Mencionemos los emprendimientos más importantes que existen en la comunidad y que venden el mismo producto o brindan el mismo servicio que el suyo-	
06	¿Qué características del producto o servicio va a destacar para hacer que los clientes pongan atención al negocio?	

Recursos

Nº	Pregunta	Respuesta
01	¿Cuál es la calidad de los recursos humanos que laborarán en el emprendimiento?	
02	¿Con qué financiamiento, maquinarias o equipos especiales cuenta para las labores productivas?	
03	¿Cuánto calcula vender por mes durante los primeros 6 meses?, ¿Cuánto calcula vender por mes posteriormente durante el período de consolidación del negocio?	
04	¿En cuánto tiempo planifica recuperar la inversión?	
05	¿A cuánto ascienden las utilidades promedio del negocio, antes y después de pagar el financiamiento?	

Con base en las respuestas anteriores, elaboremos nuestro plan de emprendimiento, considerando la estructura básica orientada para el plan de negocio.





Hagamos el resumen del Plan de Emprendimiento

Escribamos los objetivos principales del negocio. Como ya tenemos los otros elementos de la estructura del plan, saquemos de ellos las ideas más importantes y escribamos las que respondan a las siguientes preguntas: ¿Qué producto o servicio vamos a ofrecer?, ¿cuánto dinero estamos buscando para iniciar el emprendimiento?, ¿con qué recursos propios contamos?

Elaboremos una portada al plan de emprendimiento

La portada debe tener al menos los siguientes datos:

-  Nombre del negocio y logotipo.
-  Una foto del producto o servicio que ofrece.
-  Nombre de el o los dueños del negocio.
-  Dirección donde está ubicado y número de teléfono.

EL TALENTO HUMANO EN LOS EMPRENDIMIENTOS



UNIDAD

4

UNIDAD 4: El talento humano en los emprendimientos



En esta unidad identificaremos las capacidades que debemos desarrollar para organizar adecuadamente un negocio, tomando en cuenta las características de las personas que trabajarán en nuestro emprendimiento, seleccionando a las más idóneas, para tener éxito en la ejecución del plan, de manera que todos y todas contribuyamos a facilitar su implementación.

TEMA 1: El trabajo en equipo

Para iniciar esta unidad, compartiremos con los compañeros y compañeras de estudio, las experiencias que hemos tenido realizando trabajos con la participación de otras personas, tratando de explicar lo que más nos gustó y lo que menos nos gustó.



Leamos y Comprendamos

Muchas personas que conocemos realizan trabajo en equipo aportando sus capacidades, conocimientos y experiencias para lograr objetivos comunes, lo que sería mucho más difícil o imposible de lograrlo si lo hicieran individualmente. “La unión hace la fuerza”.

En un equipo sus miembros reconocen que se necesitan unos a otros. Se organizan y coordinan para contribuir con sus aptitudes y su trabajo al logro de una meta común. Trabajar en equipo también implica compartir responsabilidades.

El trabajo en equipo reúne a un grupo de personas trabajando de manera coordinada, en este caso, en la ejecución de un proyecto emprendedor. El equipo responde por el resultado final y no cada uno de sus miembros de forma independiente.



Condiciones básicas para que el trabajo en equipo sea exitoso:

Complementariedad: Cada miembro del equipo aporta la especialidad que domina.

Coordinación: El grupo debe contar a la cabeza con un compañero o compañera con características de líder, quien incide en la coordinación del grupo para que de forma organizada se logre el cumplimiento de las metas propuestas.

Comunicación: Para trabajar de forma colectiva y en un ambiente de armonía y solidaridad, se necesita que los miembros del grupo mantengan una comunicación fluida, oportuna, franca, sincera y permanente, de manera que con ella se contribuya a construir buenas relaciones interpersonales entre los miembros que integran los grupos, colectivos y/o equipos.

Confianza: Creer y reconocer los valores, capacidades y habilidades de nuestros compañeros y compañeras es un elemento básico para desarrollar el trabajo con ánimo, seguridad y decisión, a fin de garantizar el éxito en el cumplimiento de nuestros objetivos comunes.



Compromiso: Cada miembro del grupo al incorporarse tiene la convicción de cumplir las obligaciones, responsabilidades que se desprendan del trabajo y aportar lo mejor de sí mismo, así como a poner todo su empeño en el trabajo para sacarlo adelante con calidad y lograr las metas propuestas.

Además de lo anterior, cuando un grupo de personas emprendedoras se unen para llevar a la práctica una idea creativa, deben trabajar con mucha **perseverancia** para lograr mejores resultados.

Características de los equipos emprendedores:

 **Hacen las cosas.** Evitan buscar excusas para no hacerlas.



- ✓ Se **levantan con más fuerzas cada vez que se caen**; una caída no es una derrota sino una lección aprendida.
- ✓ Son **responsables de sus actos**. Saben reconocer sus errores, aceptan corregirlos y los corrigen.
- ✓ Son **creativos**. Tienen capacidad para crear nuevos bienes y servicios, encuentran soluciones a los problemas que enfrentan.
- ✓ **Identifican oportunidades** convirtiéndolas en proyectos exitosos.
- ✓ **Trabajan en equipo**. Comprenden que los miembros del equipo se necesitan para alcanzar sus metas. "Uno para todos, y todos para uno".

El comportamiento particularmente de unidad, armonía y solidaridad de las personas que integran los equipos, se fortalecen en el transcurso del tiempo a medida que realizan el trabajo de forma conjunta y se van conociendo.

Un equipo de trabajo emprendedor pasa por distintas fases:

- 1. Formación:** En esta primera fase, los miembros experimentan un proceso de adaptación y reconocimiento entre sus miembros, caracterizado por timidez, inseguridad, desconfianza lo que se va superando en la medida que se reconocen y trabajan de manera conjunta.
- 2. Acoplamiento:** En esta fase, los integrantes están obligados a entenderse si quieren sacar el proyecto adelante. Esto les obliga a tratar de superar posibles enfrentamientos personales.
- 3. Madurez:** En la fase de madurez, los miembros del equipo han aprendido a trabajar juntos. El equipo está acoplado, controlan el trabajo y entran en un proceso muy productivo.



Reflexionemos y Compartamos

Organizados en equipos de trabajo, analicemos la lectura anterior realizando las siguientes actividades:



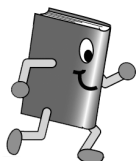
Redactemos dos párrafos explicando con nuestras propias palabras, las características de los equipos emprendedores.



Leamos nuevamente las fases por las que pasa todo equipo emprendedor y expliquemos en qué fase se encuentra el grupo de Roberto, que a continuación se describe.



En el emprendimiento productivo que realiza Roberto y su equipo de trabajo aún no están claros de sus habilidades y disposición de sus compañeros. Cada quien está haciendo su tarea y aunque algunas veces necesitan apoyo no lo piden, retrasando en muchos casos el trabajo, poniendo en riesgo el emprendimiento. Si hubieran solicitado la ayuda de los demás habrían terminado el producto en el tiempo previsto.



Practiquemos lo Aprendido

Con nuestros compañeros y compañeras de estudio formemos grupos de cuatro a cinco estudiantes. Conversemos y recordemos a personas que trabajando en equipo lograron alcanzar las metas que se propusieron ¿Cuáles fueron los elementos que hicieron posible alcanzar sus metas?

Escriban en sus cuadernos nombres y tipo de actividad que esas personas desarrollaron en equipo, al menos 2 ejemplos y clasifíquenlos en las siguientes categorías:

-  Grupo de personas que se unieron para llevar a la práctica de forma exitosa un emprendimiento comercial: una panadería, una farmacia, otros.
-  Grupo de personas que unieron esfuerzos para realizar una obra social en su barrio o comunidad: la pavimentación de algunas calles, disminuir la delincuencia, mejorar el transporte, otros.



En el siguiente formato, para cada característica pongan una X donde sea correcta la afirmación o la negación de las cualidades de los equipos emprendedores.

Características de Equipos Emprendedores	Si	No
Responsables		
Perezosos		
Perseverantes		
Reconocen sus errores		
Falta de superación		
Trabajan en equipo		
Desmotivados		
Creativos		
Identifican oportunidades		

TEMA 2: Personal que se requiere en los emprendimientos

Comentemos con los compañeros/as de estudio lo que sabemos sobre:

¿Qué personas son las más adecuadas para realizar un emprendimiento exitoso? ¿Por qué?



Leamos y Comprendamos

El personal de un emprendimiento son los recursos humanos, las personas que desarrollan las ideas, invierten su trabajo, esfuerzo y dedicación para lograr los objetivos propuestos.



Para que un emprendimiento sea exitoso, necesita contar con los recursos humanos necesarios capaces y motivados, para lo cual debe realizar las siguientes actividades:

-  Determinar el tipo de personal que se necesita.
-  Seleccionar y contratar el personal necesario.
-  Capacitar al personal para mejorar sus conocimientos y habilidades.
-  Supervisar al personal, corregirlos y ayudarles a superar sus debilidades.
-  Pagar salarios justos, premiar y dar estímulos a los trabajadores destacados reconociendo su esfuerzo y logros.



Es fundamental elegir bien a las personas que trabajarán con nosotros(as) en un emprendimiento. Encontrar al personal que más se ajuste a nuestros requerimientos puede ser un proceso complicado, especialmente cuando el emprendimiento no tiene el presupuesto adecuado para contrataciones.

Pero hacer una inversión, tanto en tiempo como en recursos, puede significar una gran diferencia en el crecimiento de la producción. Contar con nuevos talentos puede traer nuevas energías, habilidades, ideas innovadoras y entusiasmo que el equipo necesita para ser más productivo dentro del mercado. Algunos consejos al momento de seleccionarlos son los siguientes:

Personas con:

-  Espíritu emprendedor, amor al trabajo y crean en lo que están haciendo.



- ✓ Iniciativa y creatividad componente necesario para el éxito.
- ✓ Alto nivel de adaptabilidad y con la disposición a aceptar nuevos y más grandes desafíos.
- ✓ Capacidad para comunicarse efectivamente con otras personas.
- ✓ Capacidad para reconocer sus fortalezas y limitaciones.
- ✓ Valores cristianos y solidarios, capaces de velar por el bien común de la acción a emprender.

Personas que se necesitan en un negocio

El número de personas que tiene un negocio varía en dependencia al tamaño del mismo, si es personal, familiar o una microempresa.

Estas personas pueden ser: el propietario del negocio, familiares que trabajan en el negocio, socios del negocio y trabajadores contratados.

- ✓ **Propietario del negocio:** En la mayoría de los pequeños negocios, el propietario es también el administrador. El propietario desarrolla todas las actividades de la empresa: producción, ventas, contabilidad, entre otras responsabilidades.
- ✓ **Socios del negocio:** Son las personas que aportan dinero para que entre todos puedan sacar adelante el negocio, estos pueden o no ser trabajadores del negocio.
- ✓ **Trabajadores contratados:** Las personas que han sido contratadas para trabajar en un negocio se les llama "trabajadores contratados" ya que tienen un contrato de trabajo, escrito o verbal donde se establecen los derechos y obligaciones del trabajador, así como los derechos y deberes del propietario del negocio.

Áreas claves de un negocio: producción, administración y ventas

Producción: Es el área de la empresa donde se producen los bienes que se comercializarán. Ejemplo: en una panadería es el



área donde la materia prima (harina, azúcar, etc.) se convierte en pan. Las personas que hacen este trabajo se les llaman obreros u operarios.

Administración: Esta área se refiere a todo lo relacionado con el funcionamiento del negocio. Se encarga de la contratación del personal, del pago a los empleados, controla que el personal cumpla con su horario de trabajo. También se encarga de los pagos a los proveedores y llevar un estricto control de los ingresos y egresos del negocio. Los trabajadores que realizan estos trabajos son contadores, secretarías, etc.

Ventas: Esta área se encarga de que la empresa venda los bienes y servicios que produce, realiza actividades de promoción y publicidad para vender. A las personas que trabajan en esta área se les llaman vendedores.

Para que el emprendimiento sea exitoso hay que definir bien e identificar a las personas que se requieren en cada una de las áreas mencionadas, también hay que definir las actividades o trabajos que van a realizar estas personas.

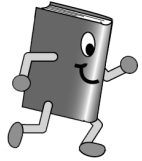
Dentro de la empresa hay personas que tienen mayor autoridad que otras para dirigir las acciones que se realizan. Hay que establecer “quién coordina a quién” o quién es el que tiene mayor nivel para dirigir (jefe, gerente o coordinador).



Reflexionemos y Compartamos

Realicemos en equipo de trabajo las siguientes actividades:

- 1- Explicuemos las actividades que debemos realizar para contar con los recursos humanos en nuestro emprendimiento.
- 2- Explicuemos de forma resumida las áreas con que todo emprendimiento productivo o negocio, debe contar.
- 3- Expongamos en plenario las dos actividades anteriores y socialicemos con ayuda de la maestra o maestro popular.



Practicemos lo Aprendido

Escribamos para cada área la información correspondiente de acuerdo al negocio que deseamos instalar.

Negocio:

Área de Producción.

Puestos o cargos	Actividad laboral que realiza	Número de empleados que necesita

Área de Ventas:

Puestos o cargos	Actividad laboral que realizan	Número de empleados que necesita

Área de Administración:

Puestos o cargos	Actividad laboral que realizan	Número de empleados que necesita



Recordemos lo Aprendido



Cuando hablamos de trabajo en equipo, nos referimos a un grupo de personas bien organizadas, cada una con sus responsabilidades y tareas debidamente definidas, que cooperan para alcanzar una meta en común. Las personas que participan en un equipo se unen y se complementan para hacer una tarea.

El trabajar en equipo resulta provechoso no solo para una





Aprendiendo a Emprender

-  persona, sino para todo el equipo involucrado. Nos da más satisfacción y nos hacen más sociables; también nos enseña a respetar las ideas de los demás y ayudar a los compañeros y compañeras que necesitan nuestro apoyo.
-  Los equipos emprendedores tienen sus propias características y pasan por distintas fases.
-  Para que el trabajo en equipo sea exitoso, es necesario que se complementen, se coordinen, que estén comprometidos con el trabajo, que exista confianza y una buena comunicación.
-  Cuando se trata de buscar personal para nuestro emprendimiento, debemos tomar en cuenta las siguientes cualidades: que tengan espíritu emprendedor, amor al trabajo, flexibilidad para la adaptabilidad, entusiasmo, confianza, creatividad y aceptar desafíos.



Autoevaluémonos

A continuación, un caso relacionado con el personal de un negocio, analicémoslo y respondamos a las preguntas planteadas:

El personal de la Librería “Papeles y algo más”, tiene dificultades para trabajar en equipo. No responden por sus errores, cada quien culpa a sus compañeros de trabajo por las fallas cometidas.

Todos sus departamentos: producción, administración y ventas trabajan de forma desordenada y de manera individual.

Respondamos:

¿Qué recomendaciones daríamos para que la empresa mejore las relaciones entre su personal y logren trabajar en equipo?

Si tenemos que contratar personal para nuestro emprendimiento, ¿qué tipo de personas seleccionaríamos?, ¿por qué?



Bibliografía

1. Correa, C. (2009). La fenomenología y el emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, (27), 235-252.
2. Enciso-Congote, J. (2010). El emprendimiento y el bien común: ¿competencias complementarias o excluyentes? *Educación Y Educadores*, 13(1), 63-76.
3. Haar, J., Pradilla, M., & Suárez, L. (2011). CAPITAL DE RIESGO IMPULSOR DEL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA. *Debates IESA*, 16(4), 27-34.
4. Hernández, M., Castillo, G., & Origel, Y. (2010). NUEVAS FORMAS DE PRODUCCIÓN URBANA: EMPRENDIMIENTOS CERRADOS METEPEC, ESTADO DE MÉXICO. *Urbano*, 13(22), 63-68.
5. Moreno Zacarías, H., & Olmos, R. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *Portes: Revista Mexicana De Estudios Sobre La Cuenca Del Pacífico*, 4(8), 101-122.
6. Ojeda, Edwin, G. G., & Aramís Rodríguez, O. O. (2011). EL ECOSISTEMA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO. *Debates IESA*, 16(4), 40-45
7. Peña-Vinces, J. C., Bravo, S., Álvarez, F. A., & Pineda, D. A. (2011). Análisis de las características de las incubadoras de empresas en Colombia: un estudio de casos. *Journal of Economics, Finance & Administrative Science*, 16(30), 13-29.
8. Prats, M. (2009). CREADORES de FUTURO. *Revista de Antiguos Alumnos del IEEM*, 12(5), 55-56.
9. Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (26), 94-119.
10. Salgado Ríos, Manuel y Collado Noguera, Lidia. *Emprendedurismo para estudiantes de Primaria de Educación de Jóvenes y Adultos*. Managua, 2011. 252 p.
11. Tolosa, C. (2007). Chapter 2: CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN EL DISEÑO DEL SIGLO XXI. *Constancias En Diseño*, (5), 37-49.
12. Villalobos, J. (2012). Hacia un país emprendedor. *Entrepreneur Mexico*, 20(3), 62-66.

El Ministerio del Poder Ciudadano para la Educación, en el marco de las políticas del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional de fomentar en la población nicaragüense una cultura hacia el trabajo y la productividad para el buen vivir y el bien común, ha elaborado a través de la Dirección General de Educación de Jóvenes y Adultos, el texto “Aprendiendo a Emprender”, dirigido a los estudiantes que atiende el Programa de Educación de Jóvenes y Adultos.

Su propósito es estimular las capacidades de autonomía, iniciativa, creatividad y trabajo colaborativo, practicando valores solidarios y desarrollando habilidades y destrezas en emprendimientos socio-económicos personales, familiares, comunitarios, asociativos y cooperativos, para insertarse en el desarrollo y economía del país con pertinencia y propiedad.

El texto promueve en los estudiantes jóvenes y adultos, la práctica de sus ideas emprendedoras desde una perspectiva del bien común, que genere empleos familiares y comunitarios en función del mejoramiento de la calidad de su vida personal, familiar y de la comunidad.

El buen vivir como un modelo de vida justo, sostenible, ecológico, sustentable y equitativo, conlleva a que las y los nicaragüenses vivamos en armonía entre nosotros y la naturaleza. El emprendedurismo, desde una lógica educativa, desarrolla esas capacidades de la persona que armoniza las ideas de emprendimientos sociales y productivos con el desarrollo personal, familiar y de la comunidad con sentido solidario y asociativo.

El texto “Aprendiendo a Emprender” se concibe como un todo, estructurado en ocho unidades y se presenta en dos partes: Texto 1 contiene las unidades de la uno a la cuatro en las que se tratan los aspectos generales sobre emprendedurismo y el Texto 2 de la unidad cinco a la ocho en las que se abordan los aspectos específicos para la puesta en práctica del emprendimiento como un negocio. En ambos textos las unidades llevan una secuencia y correspondencia lógica para crear ideas de emprendimientos y llevarlos a la práctica.

