

**GRANDES**  
negocios para  
**PEQUEÑOS**  
Empresarios

Cuaderno de  
trabajo

# ÍNDICE

• <b>Unidad 1.</b> La idea de negocio	03
• <b>Unidad 2.</b> Los sectores productivos: agropecuario, agrícola y agroindustria	04
• <b>Unidad 3.</b> Los sectores productivos: artesanías, manualidades y manufacturas	06
• <b>Unidad 4.</b> Los sectores productivos: actividades de servicios y comercio	07
• <b>Unidad 5.</b> Definiendo mi producto	10
• <b>Unidad 6.</b> El mercado, los consumidores y los clientes	18
• <b>Unidad 7.</b> El precio de la distribución y la promoción	25
• <b>Unidad 8.</b> La competencia	28
• <b>Unidad 9.</b> Determinación del mercado del proyecto	30
• <b>Unidad 10.</b> La meta del negocio	32
• <b>Unidad 11.</b> El empresario	34
• <b>Unidad 12.</b> Los factores de éxito de los empresarios	35
• <b>Unidad 13.</b> ¿Qué hacen los empresarios?	37
• <b>Unidad 14.</b> En busca de la libertad	41
• <b>Unidad 15.</b> Las personas “naturales” con negocio	42
• <b>Unidad 16.</b> Las sociedades	43
• <b>Unidad 17.</b> Los impuestos	45
• <b>Unidad 18.</b> Los comprobantes de pago	46
• <b>Unidad 19.</b> Las formas de contratación del personal	47
<b>Anexo.</b> Cuestionario estándar de autoevaluación	48

## Unidad 1. La idea de negocio

- **Actividad 1.** Realiza una lluvia de ideas de negocio para tu localidad

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Investiga cómo es que los empresarios y hombres de negocios escogieron tal o cuál negocio. Por qué y cómo. Cuáles son las razones más importantes que ellos argumentan para escoger un negocio. Quiénes tuvieron éxito y quiénes fracasaron. Explica cuáles son las razones de tales fracasos y éxitos.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Discute en clase acerca de cuál es la mejor forma de encontrar ideas de negocios.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unidad 2. Los sectores productivos: agropecuario, agrícola y agroindustria

- **Actividad grupal 1.** Lluvia de ideas.

Es preferible que realicemos el ejercicio en grupos. Es un concurso que tiene por objetivo producir la mayor cantidad de ideas. Las reglas son simples. Por ejemplo, si la palabra es “crianza”, cada grupo deberá anotar la mayor cantidad de ideas de negocio, una “tormenta” de ideas, relacionadas con las crianzas. Son válidas las ideas que tienen que ver indirectamente con la producción de animales, tales como producción de alimentos u otros servicios. Gana el grupo que tenga más ideas.

**Temas:** Cultivos y crianzas, y actividades relacionadas

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

**Temas:** Cultivos andinos, cultivos de exportación, productos de la agroindustria

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 1.** ¿Existe crianza de pato en tu localidad? Si la respuesta es afirmativa, explica su nivel de éxito o no. Si la respuesta es negativa, analiza y describe las razones por las cuales crees que no ha sido considerado como negocio en tu zona.

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

- **Actividad 2.** Lista todas las plantas peruanas que conozcas con las cuales se elaboren productos comerciales.

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 3.** Lista todas las plantas peruanas que conozcas y sepas que tienen alguna propiedad beneficiosa, y no están siendo comercializadas como parte de un producto o marca comercial

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 4.** Hacer una lista de todos los cultivos y crianzas que se dan en tu zona

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

## Unidad 3. Los sectores productivos: artesanías, manualidades y manufactureras

- **Actividad Grupal 1.** Lluvia de ideas

Es preferible que realicemos el ejercicio en grupos. Es un concurso que tiene por objetivo producir la mayor cantidad de ideas. Las reglas son simples. Por ejemplo, si la palabra es “artesanías”, cada grupo deberá anotar la mayor cantidad de ideas de negocio, una “tormenta” de ideas, relacionadas con las artesanías. Gana el grupo que tenga más ideas.

**Temas:** Manualidades y artesanías

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

**Temas:** Actividades industriales que se desarrollan en tu localidad

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 1.** Enumera las ferias nacionales y extranjeras del rubro artesanías que conozcas

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 2.** Enumera los productos industriales o manufacturados más reconocidos elaborados en nuestro país.

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 3.** Identifica qué es lo que se está produciendo de artesanía y manualidades en tu zona. Pregunta en los mercados de artesanías qué productos se venden más. Quiénes compran. Los clientes: para quiénes compran, si para ellos o para regalar. Si son más hombres o más mujeres. Busca en Internet negocios de artesanías y manualidades.

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

## Unidad 4. Los sectores productivos: actividades de servicios y comercio

- **Actividad Grupal 1.** Lluvia de ideas

Es preferible que realicemos el ejercicio en grupos. Es un concurso que tiene por objetivo producir la mayor cantidad de ideas. Las reglas son simples. Por ejemplo, si la palabra es “entretenimiento”, cada grupo deberá anotar la mayor cantidad de ideas de negocio, una “tormenta” de ideas, relacionadas con las actividades de entretenimiento. Gana el grupo que tenga más ideas.

**Tema:** Relacionados con turismo, entretenimiento y recreación, y salud

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

**Tema:** Servicios y comercio de tu localidad

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- **Actividad 1.** Enumera diez atractivos naturales de nuestro país.

1. _____	6. _____
2. _____	7. _____
3. _____	8. _____
4. _____	9. _____
5. _____	10. _____

- **Actividad 2.** Explica qué tipo de turista atraemos, y cómo es ese tipo de turismo. Pueden buscar en Internet el perfil de turista que visita al Perú y las diferentes zonas.

_____
_____
_____
_____
_____

- **Actividad 3.** Enumera nuestros productos destinados al comercio exterior, luego indica de mayor a menor su nivel de exportación. Busca la información en Internet.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Explica qué es el TLC y qué beneficios puede traer a nuestro país.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 5.** Explica si las actividades siguientes son, principalmente, actividades de servicios, comercio o industria.

Actividad	Tipo de actividad
<ul style="list-style-type: none"> <li>. Bancos</li> <li>. Repuestos de autos</li> <li>. Granja de pollos</li> <li>. Hostal</li> <li>. Restaurante</li> <li>. Puesto de periódico</li> <li>. Hospedaje rural</li> </ul>	Servicios financieros Industrias



- **Actividad 6.** ¿El Perú tiene suscritos acuerdos comerciales con otros países? ¿Para qué sirven?

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 7.** Investiga cuáles son las playas más lindas del Perú.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 8.** Haz una relación de los parques nacionales.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 9.** Señala cuál departamento es el mayor productor de:

Lúcuma : \_\_\_\_\_

Espárrago : \_\_\_\_\_

Ganado caprino : \_\_\_\_\_

Leche : \_\_\_\_\_

Durazno : \_\_\_\_\_

Mangos : \_\_\_\_\_

## Unidad 5. Definiendo mi negocio

- **Actividad 1.** Discute con algún compañero las distintas formas que encuentras para identificar ideas de negocio

---

---

---

---

- **Actividad 2.** ¿Es importante filtrar las ideas de negocio que se encuentran? ¿Por qué?

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Elabora y explica un método para evaluar tus ideas de negocio

---

---

---

---

- **Actividad 4.** A continuación, utiliza el siguiente método de filtros para ir seleccionando la mejor de cada “lluvia de ideas”. Cada paso es un filtro que nos ayudará a ir encontrando la idea que mejor se ajuste.

### Paso 1

#### LAS NUEVE IDEAS QUE MÁS TE GUSTAN

1.	2.	3.
4.	5.	6.
7.	8.	9.

## Paso 2

# MACROFILTRO

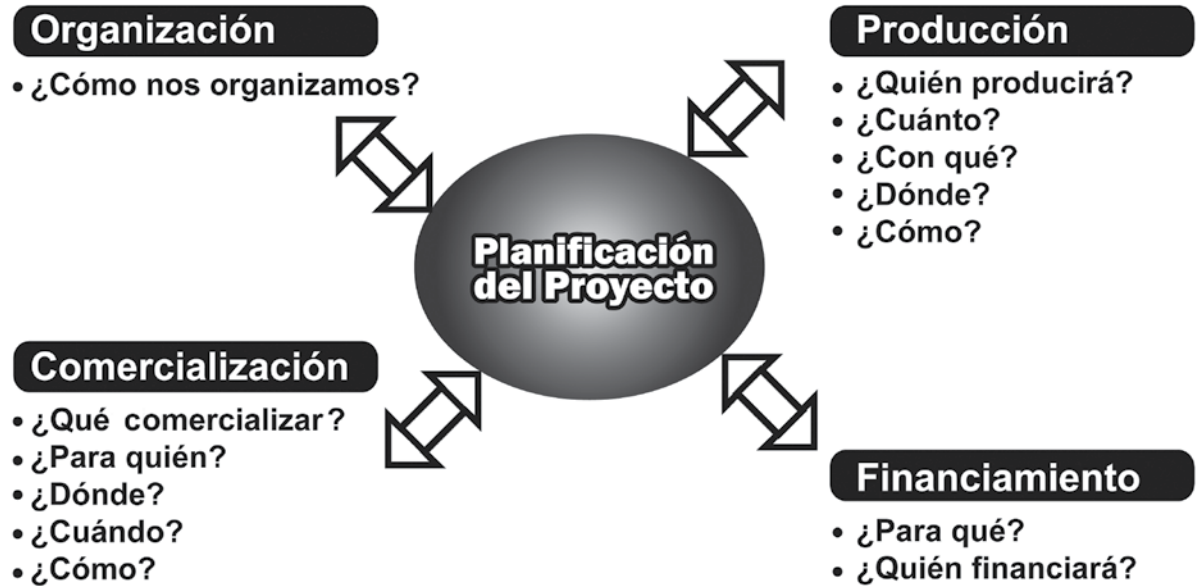
IDEAS	RESTRICCIONES LEGALES	EXISTE MERCADO	EXISTE TECNOLOGÍA	EXISTE MANO DE OBRA	COSTO DE MANO DE OBRA	EXISTE MATERIA PRIMA	TOTAL
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

A cada una de las preguntas le asignas un puntaje, como sigue:

- 5 - Muy favorable
- 4 - Favorable
- 3 - Neutro
- 2 - Desfavorable
- 1 - Muy desfavorable

Suma los puntajes para cada caso y nos quedamos con las cuatro ideas de mayor puntaje.

# MICROFILTRO



## REFLEXIONEMOS PARA CADA IDEA

### IDEA 1

#### ORGANIZACIÓN:

.....

.....

#### COMERCIALIZACIÓN:

.....

.....

#### PRODUCCIÓN:

.....

.....

#### FINANCIAMIENTO:

.....

.....

### IDEA 2

#### ORGANIZACIÓN:

.....

.....

**COMERCIALIZACIÓN:**

-----  
-----

**PRODUCCIÓN:**

-----  
-----

**FINANCIAMIENTO:**

-----  
-----

**IDEA 3**

**ORGANIZACIÓN:**

-----  
-----

**COMERCIALIZACIÓN:**

-----  
-----

**PRODUCCIÓN:**

-----  
-----

**FINANCIAMIENTO:**

-----  
-----

**IDEA 4**

**ORGANIZACIÓN:**

-----  
-----

**COMERCIALIZACIÓN:**

-----  
-----

**PRODUCCIÓN:**

-----  
-----

**FINANCIAMIENTO:**

-----  
-----

Después de responder a las anteriores preguntas evalúa las más interesantes y quédate con dos de las cuatro ideas.

#### Paso 4

Llenar los cuadros que a continuación adjuntamos.

#### Cuadro para idea 1

Factores internos		Factores externos	
<b>Fortalezas</b>		<b>Oportunidades</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>Debilidades</b>		<b>Amenazas</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	

#### Cuadro para idea 2

Factores internos		Factores externos	
<b>Fortalezas</b>		<b>Oportunidades</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>Debilidades</b>		<b>Amenazas</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	

- **Actividad 5.** Identifica un negocio de tu localidad y realiza los pasos del 2 al 4, desde los filtros hasta el análisis FODA.

## Paso 2

### MACRO FILTRO

Ideas de negocio	Libre de restricciones legales	Existe mercado	Existe tecnología	Existe mano de obra	Costo de mano de obra barata	Existe materia prima	Total
Idea 1							

## Paso 3

# MICROFILTRO

### Organización

- ¿Cómo nos organizamos?

### Producción

- ¿Quién producirá?
- ¿Cuánto?
- ¿Con qué?
- ¿Dónde?
- ¿Cómo?



### Comercialización

- ¿Qué comercializar?
- ¿Para quién?
- ¿Dónde?
- ¿Cuándo?
- ¿Cómo?

### Financiamiento

- ¿Para qué?
- ¿Quién financiará?

#### Paso 4

Llenar los cuadros que a continuación adjuntamos.

#### Factores internos

#### Factores externos

Factores internos		Factores externos	
Fortalezas		Oportunidades	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
Debilidades		Amenazas	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	

- **Actividad 6.** Haz un análisis FODA de tu centro educativo.

#### Factores internos

#### Factores externos

Factores internos		Factores externos	
Fortalezas		Oportunidades	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
Debilidades		Amenazas	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	



- **Actividad 7.** Haz un análisis FODA personal.

**Factores internos**

**Factores externos**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

- **Actividad 8.** Haz un análisis FODA de los atractivos turísticos de tu zona.

**Factores internos**

**Factores externos**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

## Unidad 6. El mercado, los consumidores y los clientes

- **Actividad 1.** Completa la lista con los posibles conceptos con que se venden estos productos:

¿Qué vende?	Concepto
Coca - Cola	Alegría, destapa la felicidad
Inkacola	Va con todo, creatividad
Kola Real	Precio justo
Bembos	¡Como Bembos no hay otra!
Auto japonés	Tecnología
Auto coreano	Accesible
Auto europeo	Status

- **Actividad 2.** Determina las razones por las que comprarían tu producto. Para ello responde a las siguientes preguntas:

¿Por qué comprarían tu producto?

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



¿Cuán importante es el precio para tus futuros clientes? Haz una encuesta.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Cuántas marcas de productos iguales o similares existen en el mercado?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Existen diferencias entre tu producto y las otras marcas? ¿Cuáles?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Existe diferencia de precios entre tu producto y el de la competencia?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Existen diferencias notables en la presentación de los productos de la competencia en relación con los tuyos?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Cada alumno presentará un aviso publicitario en clase. El aviso puede ser de distinto tipo y origen (por ejemplo, un recorte de periódico, los volantes que se reciben a domicilio, etc.). ¿Te gusta el aviso? Analiza el aviso y luego explica en clase por qué opinas de esa forma.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Leer el siguiente caso y absolver las preguntas relacionadas

Aníbal y Clara son dos hermanos cajamarquinos que deciden emigrar a Lima para buscar mejores oportunidades. Ellos vendieron su pequeña parcela y con ese capital deciden poner un negocio en la capital. Al cabo de un tiempo, los hermanos están bastante preocupados, pues el negocio no está rindiendo lo que ellos esperaban. Por el contrario, han sufrido un robo y tienen algunas cuentas por cobrar de clientes que ya no son ubicables.

Formen grupos de a dos con los compañeros de clase y discutan las preguntas antes de responder:

¿Por qué crees que los resultados del negocio no son favorables para Aníbal y Clara?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Por qué es importante obtener información sobre el mercado?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



- **Actividad 6.** Identifica las características de tu cliente por producto o servicio, pensando en tus futuros clientes y analizando los clientes de la competencia. Llena el formato.

Características	Perfil
¿Quiénes serán tus clientes?	Individual ( ) Familiar ( ) Otras empresas ( ) Gobierno ( )
Edad	Adultos ( ) Adulto mayor ( ) Adolescentes ( ) Padres de niños o niños ( )
Ubicación: dónde viven / dónde trabajan	Cerca ( ) Lejos ( )
Niveles de ingresos	Alto ( ) Medio ( ) Bajo ( )
Número de clientes	
¿Cuándo comprarán este producto o servicio?	Diariamente ( ) Semanalmente ( ) Mensualmente ( ) Una vez al año ( ) En época de temporada ( )
¿Cuánto comprarán los clientes?	Grandes cantidades ( ) Un artículo ( )
Futura dimensión del mercado	Aumentarán los clientes ( ) Disminuirán ( ) Permanecerán igual ( )
¿Por qué los clientes necesitan este producto o servicio?	
Cualidades requeridas por los clientes	Precio: Color: Talla: Garantía: Otras señas particulares:

- **Actividad Grupal 1.** Formar grupos y desarrollarlo en clase

#### Mercado de galletas

El ejercicio consiste en que dos de los participantes son los mayoristas de galletas. Estos venden a los comerciantes (unos cuatro o cinco), y estos a su vez a los consumidores. Los consumidores deben decidir a quién le compran. Cada uno de los comerciantes debe desarrollar una estrategia de comercialización que incluya determinación de precios, degustaciones, promociones y otras tácticas. Luego, debemos analizar los resultados de las ventas.



## Unidad 7. El precio, la distribución y la promoción

- **Actividad 1.** ¿Cuáles son las consideraciones mínimas que debo tener para fijar el precio de mi producto o servicio?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Leer el caso y absolver las preguntas relacionadas.

Margarita es una joven muy hábil con las manos y ha abierto un negocio de joyería. Ella vende sus joyas en un stand en el centro comercial "Polvos Morados". Este año ha sido invitada a una exposición venta de sus productos en una feria promocionada por una embajada.

Ella está muy contenta por lo conseguido hasta ahora, pero está preocupada, pues no sabe qué precio ponerle a sus productos.

¿Debería vender las joyas al mismo precio en ambos sitios? Justifica tu respuesta.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Los criterios para la fijación de precios, en el caso antes descrito, ¿son los mismos?  
¿Qué tiene que ver la competencia en todo esto?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿En cuál de los lugares su ganancia puede ser mayor? ¿Por qué?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Enumera negocios en los que crees que la distribución es más importante que la producción.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Discute e investiga cómo un comerciante fija sus precios, cómo un agricultor fija sus precios y cómo una agencia de viajes fija sus precios.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad Grupal 1:** Lluvia de ideas (formar grupos de cinco alumnos)

Enumera, por lo menos, quince maneras que conozcas de hacer promociones.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unidad 8. La competencia

- **Actividad 1.** Elige una empresa conocida en tu localidad y discute con tu grupo cuál es su competencia.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Describe brevemente las características de la competencia

### COMPETIDORES/EMPRESAS/MARCAS

Características del competidor	A	B	C
Nombre			
Precio			
Calidad de bien o servicio			
Ubicación			
Distribución utilizada			
Promoción/publicidad empleada			
Servicio al cliente			

- **Actividad 3.** Identifica si tiene productos o bienes sustitutos y enuméralos.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Actividad 4.** Para tu producto, señala la estrategia de competencia que piensas desarrollar. Comenta en grupo y en el salón. Defiende tu estrategia.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 5.** Escoge un sector económico donde las empresas compitan. Analiza e investiga las estrategias de competencia empleadas por estas empresas.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 6.** Supón que quieres introducir una nueva bebida gaseosa al mercado de tu localidad. Lista todas las posibles variables que afecten el nivel de ventas. Este ejercicio es integrador (piensa en lo visto en las unidades 5, 6 y 7) y se puede hacer por grupos, los cuales competirán entre sí.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Unidad 9. Determinación del mercado del proyecto**

Actividad 1. Responde las siguientes preguntas sobre la idea de negocio que has escogido.

¿Cuál es el concepto que venderás?

---

---

---

---

---

---

---

---

Describe a tu cliente. ¿Cuál es el perfil de tu cliente?

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Cómo piensas contactar a los posibles clientes?

---

---

---

---

---

---

---

---

Al momento de vender, ¿en qué harás más énfasis?

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Existe alguna otra información que sea útil?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** En relación con la competencia, llena el cuadro siguiente:

Sobre la competencia	Sí	No
Hay muchos competidores		
Sabes cómo venden		
Qué precio cobran		
Conoces a alguna empresa de la competencia		
Es tu idea diferente a la de la competencia		

- **Actividad 3.** Define cómo distribuirás el producto. ¿Tú mismo, contratarás vendedores o tienes otra idea?

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Define la forma en que harás conocido tu producto.

---

---

---

---

---

## Unidad 10. La meta del negocio

- **Actividad 1.** Comenta cómo será la estrategia que permita disminuir los costos en tu empresa.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Identifica los costos de tu empresa, escoge uno que puedas reducir y explica cómo.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Identifica la unidad de costeo en los siguientes casos:

<b>Negocio</b>	<b>Unidad de costeo</b>
Sanguchería	Un ságuche
Colegio	Un alumno atendido
Cervecería	
Granja de pollos	
Hospital	
Mueblería	



- **Actividad 4.** Clasifica los costos del negocio, según sean costos fijos o variables:

	Costo fijo	Costo variable
Llamadas telefónicas en un negocio de bodega		
Repuestos para reparar motores en un taller mecánico		
Panes para un negocio de venta de sándwiches		
Sueldo a carpinteros en fábrica de muebles		
Consumo de agua en una lavandería		
Tintes utilizados en un negocio de peluquería		
Libros para vender en una librería		
Alquiler de tienda de venta de videos		
Sueldo de secretaria		
Amortización de un préstamo		





- **Actividad 4.** Busca en el diccionario los términos meta, objetivo, visión y misión, y defínelos.

**META:**

---

---

---

---

---

**OBJETIVO:**

---

---

---

---

---

**VISIÓN:**

---

---

---

---

---

**MISIÓN:**

---

---

---

---

---

- **Actividad 5.** Escribe una carta con fecha de hoy día pero diez años en el futuro. En ella contarás cómo te ha ido en estos diez años, cuáles han sido los logros más destacados, cómo lograste tus metas y cuáles fueron.
- **Actividad 6.** En grupos de cuatro o cinco personas dibujen una nave espacial (representa la empresa) que viajará a un destino o meta (la visión). ¿Quiénes son los conductores? ¿Cuál es el combustible (la misión)? Y así. Finalmente, expongan los dibujos en una galería.

## Unidad 13. ¿Qué hacen los empresarios?

**Actividad 1.** Lee la siguiente lectura y desarrolla la respuesta a la pregunta.

### **El empresario rentista**

- Mi negocio está creciendo.
- ¿Ah, sí? ¿Y a qué te dedicas?
- Rento una flota de autos. Y voy a comprar más para seguir rentando.

Esto fue lo que escuché mientras viajaba plácidamente en un autobús interprovincial. La charla la sostenían dos viejos amigos que hablaban acerca de cómo les iba en la vida. Quise decir mi punto de vista, pero esto revelaría mi inoportuno en escuchar y meterme en conversaciones ajenas a mis asuntos. Pero no dejo de pensar en lo que se dijo entonces.

¿Cómo puede ser un buen negocio el rentar autos? En nuestra ciudad vemos flotas de taxis modernos rentados a terceras personas. La verdad, no son caros para comprarlos. Pero estos taxis (si bien es cierto, son ágiles y cómodos) tienen la desventaja de ser muy frágiles ante cualquier accidente. Un vendedor de repuestos me comentaba que tras un pequeño golpe que sufra este auto debido a un “bache”, ya no será igual por el resto de sus días. ¿Y qué decir de las combis? No es necesario explicar mucho, pues es evidente el mal estado en que algunas siguen circulando por la gran ciudad.

Una explicación a todo esto es el desgaste que sufren estos vehículos. Pero esto es fundamental para cualquier objeto que es utilizado. Entonces, ¿cuál es el problema? Primero, responde a esta pregunta: ¿quién puede darle a un objeto o propiedad los mayores cuidados del caso? Todos coincidimos en que es el dueño. Si veo que mi auto tiene una pequeña avería, inmediatamente busco su repuesto o hago que lo reparen. Pero si no es mío, ¿cuál es mi preocupación? Sólo sé que debo pagar la renta, mas no por las “pequeñas averías” que el automóvil pueda sufrir. “En otras palabras, si rento me “descapitalizo”, porque después de unos meses o años esos autos estarán totalmente inutilizables, y el dinero que invertí en comprarlos se habrá desvanecido”.

Eres dueño de un área cultivable y tienes dos opciones: rentarla para ser cultivada o cultivarla tú mismo. ¿Cuál de ellas elegirías y por qué? Precisa las ventajas y desventajas.

- **Actividad 2.** Discutan en clase formando dos grupos de cuatro personas. Uno defenderá una posición, y el otro la contraria. Así se pueden hacer varios pares de grupos. Cada grupo enumera las razones que defienden su posición y piensa en los argumentos que usarán sus compañeros de la “oposición”. Después de quince minutos empieza el debate. Cada grupo presenta su propuesta en cinco minutos. El profesor o un alumno serán el moderador. Saquen conclusiones del debate.

**Posición:** es mejor comprar un departamento.

**Posición contraria:** es mejor alquilar el departamento.

### Comprar

---



---



---



---



---

### Alquilar

---



---



---



---



---

- **Actividad 3.** Define y explica los siguientes tipos de empresarios. Señala las diferencias entre ellos.

#### Rentista

---



---



---



---

#### Negociante

---



---



---



---

#### Emprendedor

---



---



---



---

#### Operario

---



---



---



---

## Comerciante

---

---

---

## Empresario típico

---

---

---

## Promotor

---

---

---

- **Actividad 4.** ¿Estamos preparados para la travesía?

Llegó la hora de la verdad. Es necesario que respondamos las siguientes preguntas:

¿Tienes bien definido cuál es el producto o servicio que vas a vender?

---

---

---

---

---

---

---

¿Tienes las ganas y te sientes en condiciones para iniciar tu negocio?

---

---

---

---

¿Tienes el tiempo y la capacidad de compromiso para administrar tu negocio?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Tendrá clientes y mercado suficientes el negocio?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Puedes cumplir con las exigencias de tu mercado?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Pueden reunir el dinero que se necesita para iniciar el negocio?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Unidad 14. En busca de la libertad

- **Actividad 1.** Haz una lista de activos. Explica brevemente.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Haz una lista de pasivos. Explica brevemente.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Haz una lista de empresas privadas.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Haz una lista de las empresas del Estado.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 5.** Haz una lista de negocios de autoempleo.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unidad 15. Las personas "naturales" con negocio

- **Actividad 1.** Discute en clase las ventajas del RUS y en qué casos y actividades pueden acogerse.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Identifica y luego entrevista a una empresa o persona que esté acogida al RER y descubre las razones de tal decisión.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Busca en la siguiente dirección más información sobre los impuestos:

[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

## Unidad 16. Las sociedades

- **Actividad 1.** A partir de la Ley General de Sociedades, investiga y conoce más sobre la naturaleza de las empresas. Información que puede ser encontrada en las bibliotecas o en Internet.

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** A partir de la Ley de Sociedades, investiga sobre las responsabilidades de los socios y de los gerentes.

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** ¿Has decidido cuál será la forma societaria que escojas cuando tengas una empresa? Explica las razones de tu decisión en relación con las otras formas societarias.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Marca con un aspa la forma legal más apropiada para los negocios que se describen a continuación. Puedes consultar con un funcionario de un banco o un abogado.

---

---

---

---

---

---

---

---

	<b>Propiedad individual</b>	<b>Sociedad anónima</b>	<b>Sociedad de responsabilidad limitada</b>
1. Una persona que planea iniciar un taller de reparación de calzado en su propia casa. No tendrá empleados y no necesita prestarse dinero para comprar herramientas.			
2. Un grupo de personas que planean iniciar una fábrica de cerámicos para decoración de paredes. Un grupo de los propietarios trabajará en el negocio y otros sólo invertirán dinero. Necesitarán préstamo del banco.			
3. Dos personas planean iniciar juntas una pequeña tienda. Ambas trabajarán en la tienda. Para iniciar, requieren de un pequeño préstamo.			
4. Un constructor planea iniciar su propia compañía constructora. Invertirá mucho capital en herramientas y equipos y empleará a 30 personas desde el inicio. Para juntar el capital se va a unir a un socio que invertirá dinero. Además, requerirá un préstamo bancario.			
5. Una persona que planea iniciar un negocio de textiles en instalaciones alquiladas. Tendrá un par de empleados para iniciar. Tiene gran parte del capital, pero necesitará un pequeño préstamo.			

## Unidad 17. Los impuestos

- **Actividad 1.** Consigue una cartilla de indicaciones de cómo llenar los formularios del pago de impuesto a la renta de persona natural. Discute en clase cómo se llena y por qué conceptos se está pagando.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Explica en tus palabras qué entiendes por crédito fiscal. Haz un ejemplo que grafique tu respuesta.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Unidad 18. Los comprobantes de pago

- **Actividad 1.** Busca modelos de comprobantes de pago. Analízalos e identifica cómo están compuestos y cuáles son los campos obligatorios.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Practica y emite los diferentes tipos de comprobantes de pago.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unidad 19. Las formas de contratación del personal

- **Actividad 1.** Consulta con un familiar sobre las modalidades de trabajo que conoce o que son utilizadas en su centro de trabajo.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 2.** Consigue y analiza en grupos una boleta de pagos. Compáren si los cálculos son correctos.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 3.** Consigue información de una AFP, y analiza los beneficios y condiciones de la misma. Revisa temas de rentabilidad y fondos sin fin provisional.

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Actividad 4.** Investiga tres empresas, cuántos trabajadores tiene y en qué modalidades de contratación trabaja.

---

---

---

---

---

---

---

---

## ANEXO

### **CUESTIONARIO ESTÁNDAR DE AUTOEVALUACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES PERSONALES (CEP)\***

#### **INSTRUCCIONES:**

1. Este es un cuestionario que consta de 55 declaraciones breves. Lee cuidadosamente cada declaración y decide cuál te describe en forma más acertada. Sé honesto contigo mismo. Recuerda que nadie hace todo bien, ni siquiera es algo deseable hacer todo bien.

2. Selecciona el número que corresponda para designar la medida en que la declaración te describe:

1 = Nunca.

2 = Raras veces.

3 = Algunas veces.

4 = Usualmente.

5 = Siempre.

3. Anota el número que selecciones en la línea a la derecha de cada declaración.

He aquí un ejemplo:

“Me mantengo calmado en situaciones tensas” 2

La persona que respondió este ejemplo designó el número “2” para indicar que la declaración le describe sólo en raras ocasiones.

4. Algunas declaraciones pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual.

5. Por favor, designa una declaración numérica para todas las declaraciones.

*\* El presente material fue utilizado en el Taller Nacional “Formación Básica de Facilitadores en Metodología CEFE”, organizado por el Primer Programa de Pequeña y Micro Empresa del MITINCI, y la GTZ (Cooperación Técnica de la República Federal de Alemania)*



1. Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse. \_\_\_\_\_
2. Cuando enfrento un problema difícil, invierto gran cantidad de tiempo en encontrar la solución. \_\_\_\_\_
3. Termino mi trabajo a tiempo. \_\_\_\_\_
4. Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente. \_\_\_\_\_
5. Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final. \_\_\_\_\_
6. Me gusta pensar en el futuro. \_\_\_\_\_
7. Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco toda la información posible antes de darle curso. \_\_\_\_\_
8. Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura. \_\_\_\_\_
9. Logro que otros apoyen mis recomendaciones. \_\_\_\_\_
10. Me siento confiado y sé que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar. \_\_\_\_\_
11. No importa quién sea mi interlocutor, escucho con atención. \_\_\_\_\_
12. Hago lo que se necesita sin que otros tengan que pedirme que lo haga. \_\_\_\_\_
13. Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan. \_\_\_\_\_
14. Soy fiel a las promesas que hago. \_\_\_\_\_
15. Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo. \_\_\_\_\_
16. No me involucro en algo nuevo a menos que tenga la certeza de que tendré éxito. \_\_\_\_\_
17. Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué haré con mi vida. \_\_\_\_\_
18. Busco el consejo de personas que son especialistas en las ramas en que yo me estoy desempeñando. \_\_\_\_\_
19. Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea. \_\_\_\_\_

- 20. No invierto mucho tiempo en pensar cómo puedo influenciar a otras personas. \_\_\_\_\_
- 21. Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista. \_\_\_\_\_
- 22. Me resiento cuando no logro lo que quiero. \_\_\_\_\_
- 23. Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades. \_\_\_\_\_
- 24. Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto en mi cometido. \_\_\_\_\_
- 25. Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo. \_\_\_\_\_
- 26. Me molesta cuando pierdo tiempo. \_\_\_\_\_
- 27. Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar. \_\_\_\_\_
- 28. Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito. \_\_\_\_\_
- 29. Tomo acción sin perder tiempo buscando información, \_\_\_\_\_
- 30. Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que se haría si se suscitan. \_\_\_\_\_
- 31. Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas. \_\_\_\_\_
- 32. Cuando estoy desempeñándome en algo difícil o desafiante, me siento confiado en el triunfo. \_\_\_\_\_
- 33. He sufrido fracasos en el pasado. \_\_\_\_\_
- 34. Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro. \_\_\_\_\_
- 35. Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me desplazo hacia otras actividades. \_\_\_\_\_
- 36. Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo en forma especial para lograr que se quede satisfecha con el resultado. \_\_\_\_\_
- 37. Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas, siempre considero que hay una manera mejor de hacerlo. \_\_\_\_\_

38. Llevo a cabo tareas arriesgadas. \_\_\_\_\_
39. Cuento con un plan claro de mi vida. \_\_\_\_\_
40. Cuando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere la persona. \_\_\_\_\_
41. Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos. \_\_\_\_\_
42. A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema. \_\_\_\_\_
43. El trabajo que rindo es excelente. \_\_\_\_\_
44. En ciertas ocasiones he sacado ventaja de otras personas. \_\_\_\_\_
45. Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado. \_\_\_\_\_
46. Trato diversas formas para superar obstáculos que se interponen a lo largo de mis metas. \_\_\_\_\_
47. Mi familia y vida personal son más importantes para mí que las fechas de entregas de trabajo que yo mismo determino. \_\_\_\_\_
48. Me doy formas para terminar labores en forma rápida tanto en el trabajo como en el hogar. \_\_\_\_\_
49. Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas. \_\_\_\_\_
50. Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales. \_\_\_\_\_
51. Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos. \_\_\_\_\_
52. Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, aplico otro. \_\_\_\_\_
53. Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar. \_\_\_\_\_
54. Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan enérgicamente. \_\_\_\_\_
55. Cuando no sé algo, no reparo en admitirlo. \_\_\_\_\_

## HOJA DE EVALUACIÓN DEL CUESTIONARIO

### Instrucciones:

1. Anota las cifras que aparecen en el cuestionario de acuerdo con los números entre paréntesis. Nota que los números son consecutivos en las columnas. O sea, la respuesta N° 2 se encuentra inmediatamente debajo de la respuesta N° 1, y así sucesivamente.

2. Lleva a cabo las sumas o restas que se designan en cada hilera para poder completar la puntuación de cada una de las CEP.

Evaluación de las declaraciones	Puntuación	CEP
$\frac{\quad}{(1)} + \frac{\quad}{(12)} + \frac{\quad}{(23)} - \frac{\quad}{(34)} + \frac{\quad}{(45)} + 6 =$	_____	Buscar oportunidades y tener iniciativa
$\frac{\quad}{(2)} + \frac{\quad}{(13)} + \frac{\quad}{(24)} - \frac{\quad}{(35)} + \frac{\quad}{(46)} + 6 =$	_____	Ser persistente
$\frac{\quad}{(3)} + \frac{\quad}{(14)} + \frac{\quad}{(25)} + \frac{\quad}{(36)} - \frac{\quad}{(47)} + 6 =$	_____	Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo
$\frac{\quad}{(4)} + \frac{\quad}{(15)} + \frac{\quad}{(26)} + \frac{\quad}{(37)} - \frac{\quad}{(48)} + 6 =$	_____	Exigir eficiencia y calidad
$\frac{\quad}{(5)} - \frac{\quad}{(16)} + \frac{\quad}{(27)} + \frac{\quad}{(38)} + \frac{\quad}{(49)} + 6 =$	_____	Correr riesgos
$\frac{\quad}{(6)} - \frac{\quad}{(17)} + \frac{\quad}{(28)} + \frac{\quad}{(39)} + \frac{\quad}{(45)} + 6 =$	_____	Definir metas
$\frac{\quad}{(7)} + \frac{\quad}{(18)} - \frac{\quad}{(29)} + \frac{\quad}{(40)} + \frac{\quad}{(51)} + 6 =$	_____	Buscar información
$\frac{\quad}{(8)} + \frac{\quad}{(19)} + \frac{\quad}{(30)} - \frac{\quad}{(41)} + \frac{\quad}{(52)} + 6 =$	_____	Planificar y hacer seguimiento sistemático
$\frac{\quad}{(9)} - \frac{\quad}{(20)} + \frac{\quad}{(31)} + \frac{\quad}{(42)} + \frac{\quad}{(53)} + 6 =$	_____	Ser persuasivo y crear redes de apoyo
$\frac{\quad}{(10)} - \frac{\quad}{(21)} + \frac{\quad}{(32)} + \frac{\quad}{(43)} + \frac{\quad}{(54)} + 6 =$	_____	Tener auto confianza
$\frac{\quad}{(11)} - \frac{\quad}{(22)} - \frac{\quad}{(33)} - \frac{\quad}{(44)} + \frac{\quad}{(55)} + 18 =$	_____	Factor de corrección

## FACTOR DE CORRECCIÓN

### Instrucciones:

1. El factor de corrección (la suma de las respuestas 11, 22, 33, 44, 55) se usa para poder determinar si la persona ha tratado de presentar una imagen altamente favorable de sí misma. Si el total de esta suma es 20 o más puntos, entonces el total de la puntuación de las 10 CEP debe corregirse para poder tener una evaluación más acertada de la puntuación en torno a las CEP de la persona.

2. Emplee los siguientes números para llevar a cabo la corrección del puntaje.

***Si el total del factor de corrección es, reste el siguiente número de la puntuación de cada CEP***

24 o 25	7
22 o 23	5
20 o 21	3
19 o menos	0

3. Emplee los siguientes números para llevar a cabo la corrección del puntaje.

	<b>Puntuación original</b>	<b>Factor de corrección</b>	<b>Total corregido</b>
Buscar oportunidades y tener iniciativas	_____	_____	_____
Ser persistente	_____	_____	_____
Ser fiel al compromiso del contrato de trabajo	_____	_____	_____
Demanda por eficiencia y calidad	_____	_____	_____
Corre riesgos calculados	_____	_____	_____
Fija metas	_____	_____	_____
Buscar y conseguir información	_____	_____	_____
Planificar y hacer seguimiento sistemático	_____	_____	_____
Ser persuasivo y crear redes de apoyo	_____	_____	_____
Tener autoconfianza	_____	_____	_____

## HOJA DE PERFIL

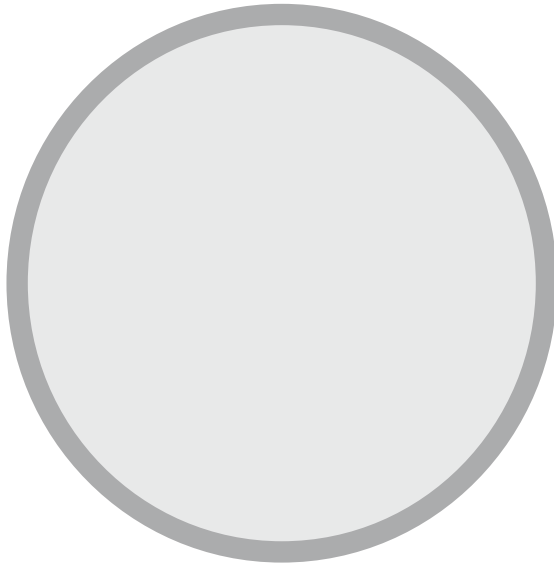
### Instrucciones:

- Transferir la puntuación corregida de la CEP a la hoja de perfil. Designa con una "X" el lugar apropiado en la línea horizontal que representa cada una de las CEP. Si la puntuación alcanzada en "Buscar oportunidades" es de 17, se designará de la siguiente manera:

Buscar oportunidades y tener iniciativa	0	5	10	15	20	25
				X		

- Dibuja una línea gruesa que conecte las "X" de cada una de las CEP. Así lograrás construir un perfil de tus CEP.

PUNTAJE	0	5	10	15	20	25
Buscar oportunidades y tener iniciativa						
Ser persistente						
Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo						
Demanda por eficiencia y calidad						
Correr riesgos calculados						
Fijar metas						
Buscar y conseguir información						
Planificar y hacer seguimiento sistemático						
Ser persuasivo y crear redes de apoyo						
Tener autoconfianza y ser independiente						



[www.culturaemprendedora.com](http://www.culturaemprendedora.com)

[www.facebook.com/culturaemprendedora](https://www.facebook.com/culturaemprendedora)

<http://sysaculturaemprendedora.blogspot.com>

Teléfono: (511) 431 1231

[culturaemprendedora1@hotmail.com](mailto:culturaemprendedora1@hotmail.com)

[sysaperu@yahoo.com](mailto:sysaperu@yahoo.com)

Impreso en:



TEODORO CARDENAS 616 - STA. BEATRIZ  
TELEFONO 266-0075 TELEFAX 265-8320  
E-MAILS: artydislaser@speedy.com.pe / artes\_dl@yahoo.es