

Cuaderno
de trabajo







ÍNDICE GENERAL

• Unidad 1. El empresario	4
• Unidad 2. Los factores de éxito de los empresarios	5
• Unidad 3. ¿Qué hacen los empresarios?	7
• Unidad 4. En busca de la libertad	12
• Unidad 5. El mercado, los consumidores y los clientes	14
• Unidad 6. El precio, la distribución y la promoción	23
• Unidad 7. La competencia	26
• Unidad 8. Determinación del mercado del proyecto	29
• Unidad 9. La meta del negocio	32
• Unidad 10. La idea de negocio	34
• Unidad 11. Los sectores productivos: agropecuario, agrícola y agroindustrial	36
• Unidad 12. Los sectores productivos: artesanías, manualidades y manufacturas	39
• Unidad 13. Los sectores productivos: actividades de servicios y comercio	41
• Unidad 14. Definiendo mi producto	46
• Unidad 15. Las personas “naturales” con negocio	56
• Anexo. Cuestionario estándar de autoevaluación	57





Unidad 1. El empresario

Actividad 1. Elige un empresario de éxito e investiga sobre su experiencia de negocio. Prepara un resumen y haz una presentación a tus compañeros de aula.

Actividad 2. Identifica las características más resaltantes de este empresario. Explica por qué cada una de esas características es positiva para el desarrollo de su idea de negocio o empresa.

Actividad 3. Invita a un empresario conocido para que cuente su experiencia: ¿cómo se le ocurrió emprender un nuevo negocio y cómo paso de emprendedor a empresario?

Actividad 4. Comparte en clase la biografía de un empresario conocido. Se debe hacer especial énfasis en su historia de emprendedor a empresario, más que en el crecimiento o desarrollo de la empresa.





Unidad 2. Los factores de éxito de los empresarios

Actividad 1. Resuelve el cuestionario estándar de autoevaluación de las características empresariales personales (CEP). Ver anexo.

Actividad 2. Conversa con algún empresario sobre cuáles son los factores de éxito de un empresario. Puedes desarrollar una encuesta por correo electrónico, por teléfono o por correo postal. También puedes averiguar, de las biografías de los empresarios, cuáles son los factores de éxito que ellos consideran los más importantes. Esta actividad se comentará en clase. Separa lo que es el éxito de la empresa, del éxito del empresario. ¿Qué entiende un empresario por “éxito”? ¿El empresario se considera exitoso? ¿El empresario considera que su empresa es exitosa?

Actividad 3. Enumera cinco casos de empresas o negocios que conozcas que hayan fracasado, y trata de explicar las causas de tales fracasos. Esos fracasos, ¿se debieron a factores de la empresa, a las características personales del empresario, o fueron factores externos a la empresa?

Actividad 4. Busca en el diccionario y define los siguientes términos: meta, objetivo, visión y misión.

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 últimos 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)? Finalmente, expongan los dibujos en una galería.





Unidad 3. ¿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 autos para seguir creciendo.

Eso 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 eso podía interpretarse como 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 ese 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 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.

Digamos ahora que 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 de la opción que elijas.

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 3. ¿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? ¿Conoces bien a tu cliente? ¿Conoces bien tu producto o servicio?





¿Tienes las ganas, el optimismo, el coraje, la energía y te sientes en condiciones para iniciar tu negocio en este momento?

¿Tienes el tiempo y la capacidad de compromiso para administrar tu negocio? ¿Estás dispuesto a aprender con humildad y curiosidad, y a trabajar más de ocho horas diarias, los siguientes tres años?

¿Tendrá el negocio clientes y mercado suficientes? ¿Cuán profundos han sido tu investigación y análisis del mercado?





Unidad 4. En busca de la libertad

Actividad 1. Haz una lista de activos, es decir de lo que tienes. Explica brevemente.

Actividad 2. Haz una lista de pasivos, es decir, de lo que debes. Explica brevemente.

Actividad 3. Haz una lista de empresas privadas en tu localidad.





Actividad 4. Haz una lista de empresas y organizaciones del Estado.

Actividad 5. Haz una lista de negocios de autoempleo.





Unidad 5. 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!

Dell

Samsung

Apple

Facebook

Actividad 2. Continuando con tu negocio, determina las razones por las que los clientes comprarían tu producto o contratarían tu servicio. Para ello responde a las siguientes preguntas:

¿Por qué comprarían tu producto o contratarían tus servicios? ¿Qué haces diferente a la competencia para que te elijan a ti?





¿Cuáles son los atributos que destacan en tus productos o servicios? ¿Calidad?, ¿diseño?,
¿envase?, ¿cantidad de producto?, ¿precio?, ¿accesibilidad?, ¿disponibilidad?,
¿servicios adicionales?

¿Qué es lo que los compradores valoran más de tus productos o servicios?





¿Crees que la gente estará contenta con tu producto o servicio? ¿Por qué? ¿Cómo vas a comprobar que tus consumidores estén satisfechos con tu producto o servicio?

¿Cuán importante es el precio para tus futuros consumidores? Haz una encuesta para que evalúes cuánto estarán dispuestos a pagar por tu producto o servicio.

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





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

Lined writing area for the first question.

¿Existe diferencia de precios entre tu producto o servicio y los de la competencia?

Lined writing area for the second question.

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

Lined writing area for the third question.



Utiliza la siguiente tabla para comparar tu propuesta con lo que ya existe en el mercado

	Atributo más valorado	Presentaciones	Empaque	Precio	Lugar de venta	Publicidad	Promociones
Tu producto: polos con diseños únicos	Calidad de la tela y diseño único, tiene medias tallas: XXS, XS, S, M, L, XL y XXL	Estampado, color entero, bordado	Presentación en bolsa de plástico con etiquetas y logo de la marca	20% superior al promedio del mercado	En boutiques	Por radio	10% de descuento por pago en efectivo. 20% de descuento a partir de la tercera prenda
Competencia1							
Competencia2							
Competencia3							

Define qué es lo que más le gusta o disgusta al consumidor de los productos de la competencia. Analízala profundamente para que encuentres oportunidades de mejora.

Actividad 3. Cada alumno presentará un aviso publicitario en clase. El aviso puede ser de distinto tipo y comunicar diversas promociones. Por ejemplo, un aviso de periódico, volantes que se reciben a domicilio, una promoción de 2X1, un descuento especial por fin de temporada. ¿Te gusta el aviso? Analiza el aviso, luego explica en clase por qué opinas de esa forma y comenta qué mensaje estás comunicando.



Actividad 4. Lee el siguiente caso y absuelve 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 dinero deciden poner un negocio de producción y comercialización de calzado para damas en la capital.

Al cabo de un tiempo, los hermanos están bastante preocupados, pues el negocio no está rindiendo lo que ellos esperaban. Además, han sufrido un robo y tienen algunas cuentas por cobrar de clientes que ya no son ubicables.

Formen grupos de dos o tres compañeros de clase y discutan las preguntas antes de responder. Traten de llegar a acuerdos o consensos sobre lo que van a escribir.

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

¿Crees que ha habido problemas de mercado? ¿Qué tipo de problemas podría haberse dado? ¿Por qué es importante obtener información sobre el mercado? ¿Cómo podrían segmentar su mercado? ¿Los segmentarían en función de edades, gustos, preferencias, motivos de compra, disponibilidad de gasto, etc?



¿Crees que hubo problemas en los procesos de producción y la calidad de los diseños o productos? ¿Podrían haber tenido problemas de abastecimiento de materias primas? ¿El equipo de producción cuenta con las habilidades necesarias para hacer un buen producto? ¿Estaban Aníbal y Clara controlando los procesos de producción o sólo controlaban el producto final?

Actividad 5. Ayuda a los hermanos a encontrar las causas de sus problemas. Enumera las fuentes de información que podrían ayudarlos a definir con precisión a sus clientes. Ubícalas en el siguiente cuadro según el tipo de fuente, fuentes primarias (FP) o fuentes secundarias (FS).

Fuentes de información	Fuentes primarias (FP)	Fuentes secundarias (FS)
Reporte en diario local		x
Entrevista a proveedor de cueros	x	



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. Marca con "X" los ().

Características	Perfil
¿Cuál será tu público objetivo?	Individual () Familiar () Otras empresas () Gobierno ()
Edad y sexo	Adultos () Adulto mayor () Adolescentes () Niños () Padres () Hombres () Mujeres ()
Ubicación: dónde viven respecto de dónde trabajan	Cerca () Lejos () A dos cuadras a la redonda () A cinco kilómetros de distancia () En el mismo distrito () En el mismo balneario () En el mismo barrio ()
Niveles de ingresos	Alto () Medio () Bajo ()
Disposición de gasto en este tipo de bienes	Alto () Medio () Bajo ()
Por lo general, ¿cuándo comprarán este producto o servicio?	Diariamente () Semanalmente () Mensualmente () Una vez al año () En época de temporada () De lunes a viernes () Los fines de semana ()
¿Cuánto comprarán los consumidores?	Grandes cantidades () Un artículo ()
Futura dimensión del mercado	Aumentarán los clientes () Disminuirán () Permanecerán igual ()
¿Por qué el público objetivo necesita este producto o servicio? ¿Qué es lo que más valora del producto o servicio que se piensa ofrecer?	
Cualidades requeridas por los consumidores ¿Qué es lo que más valoran y lo que menos les gusta de los productos o servicios de la competencia?	Precio: Color: Talla: Garantía: Otras señas particulares:





Actividad grupal 1. Formar grupos y desarrollar en clase

Mercado de galletas

El ejercicio consiste en que dos de los participantes son 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, modalidades de pago y otras tácticas. Luego, debemos analizar los resultados de las ventas.





Unidad 6. 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. Lee el caso y absuelve 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 y 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 se cree que su ganancia puede ser mayor? ¿Por qué?

Actividad 3. Enumera negocios en los que crees que la distribución, es decir, la manera como los productos o servicios llegan al consumidor final, es más importante que la producción.



Unidad 7. 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 o diseño del bien o servicio			
Ubicación			
Distribución utilizada			
Promoción o 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.

Coméntalo en grupo y en el salón. Defiende tu estrategia.

Actividad 5. Escoge un sector económico donde haya al menos cinco empresas que compiten entre ellas. Investiga las estrategias de competencia empleadas por estas empresas y analízalas. ¿Crees que son las más adecuadas? ¿Por qué?





Actividad 6. Supón que quieres introducir una nueva bebida gaseosa en 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 8. 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? ¿Qué le ofrecerás a tu público objetivo que sea distinto a lo que ya existe en el mercado?

Describe a tu cliente. ¿Cuál es el perfil de tu consumidor? Utiliza la mayor cantidad de variables posibles: edad, sexo, lugar de residencia, composición familiar, nivel de estudios, pasatiempos, hábitos de consumo, estilo de vida, intereses particulares, etc.





¿Cómo piensas contactar a los posibles consumidores? ¿Tienes el presupuesto necesario para todo eso que piensas hacer?

Al momento de vender, ¿en qué harás más énfasis? ¿Cuáles serán los argumentos que utilizarás para convencer a tu consumidor de que eres la mejor opción del mercado para él?

¿Existe alguna otra información que sea útil?





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

Sobre la competencia	Sí	No
¿Hay muchos competidores?		
¿Sabes cómo venden?		
¿Sabes cuánto 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 llevarás el producto a tus clientes? ¿Emplearás distribuidores que a su vez contratarán a vendedores? ¿Tienes otra idea?

Actividad 4. Define la forma en que harás conocido tu producto. ¿Qué campañas de marketing emplearás? ¿Cuál será tu logo, cuál tu slogan?





Unidad 9. La meta del negocio

Actividad 1. Comenta cómo será la estrategia que permitirá:

- Disminuir los costos de la empresa
- Ser más eficientes en las compras
- Alcanzar un mayor número de clientes
- Aumentar las ventas por cada cliente

Actividad 2. Identifica los costos de tu empresa, escoge uno que puedas reducir y explica cómo lo harás. Recuerda que debes seguir siendo eficiente y reducir los costos, pero sin sacrificar la calidad de los productos o servicios ofrecidos.





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

Negocio	Unidad de costeo
Sanguchería	Un sánduche
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 sánduches		
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		





Unidad 10. La idea de negocio

Actividad 1. Realiza una lluvia de ideas de negocio para tu localidad. ¿Cuál crees que es la mejor idea? ¿Por qué crees que esa es la mejor idea? ¿Crees que es factible llevarla a cabo? ¿Es la más viable? ¿Con qué recursos cuentas para poder llevar adelante la idea de negocio? ¿Qué habilidades, contactos o recursos tienes para poner el negocio y tener altas probabilidades de tener éxito?

Actividad 2. Elige a dos empresarios e investiga cómo y por qué escogieron tal o cuál negocio. ¿Por qué decidieron poner su negocio en marcha en ese momento? ¿Buscaron socios? ¿Por qué sí, o por qué no? ¿Qué otras alternativas de negocio tenían y por qué las desearon? ¿Qué variables del entorno y que características personales o contactos tenían y han influido en el éxito o fracaso de su negocio? Según los empresarios, a qué se deben sus éxitos o sus fracasos como empresarios?





Unidad 11. Los sectores productivos: agropecuario, agrícola y agroindustrial

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 la crianza. 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 innovadoras.

Temas: cultivos y crianzas, y actividades relacionadas

Temas: cultivos andinos, cultivos de exportación, productos o servicios 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 que son vendidos en mercados, tiendas, bodegas, supermercados, etc.

Actividad 3. Lista todas las plantas peruanas que conozcas y sepas que tienen alguna propiedad beneficiosa. ¿Cuáles están siendo comercializadas con una marca propia y cuáles no? ¿Crees que es posible envasarlas y venderlas en los mercados locales, nacionales o internacionales?





Actividad 4. Haz una lista de todos los cultivos y crianzas que se dan en tu zona. Subraya las más importantes debido al número de personas que se dedican a dichos cultivos o crianzas. Esos productos o animales, ¿se utilizan para consumo humano directo o son vendidos a plantas industriales, procesadoras de alimentos o medicinas, que los usan como materia prima para su producción?





Unidad 12. 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 innovadoras. 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 de mayor reconocimiento para nuestro país. ¿En qué zonas se producen? ¿Por qué son tan bien reconocidos? ¿Por la calidad de los productos? ¿Por sus buenos precios? ¿Por sus buenos diseños? ¿Por qué no hay de la misma calidad en ningún otro lugar del mundo en ese momento?

Actividad 3. Identifica qué es lo que se está produciendo de artesanía y manualidades en tu zona. Pregunta en los mercados de artesanías: ¿qué tipo de productos son los que más buscan los clientes? ¿Qué productos se venden más? ¿Quiénes compran? ¿En qué época del año venden más? ¿Cuánto es lo que normalmente un cliente gasta en su compra? ¿Qué es lo que más valora el cliente del producto: diseño, precio, o variedad de presentaciones del mismo producto? ¿Para quiénes compran, si para ellos o para regalar? La mayoría de los clientes, ¿son hombres, mujeres, jóvenes, adultos, turistas nacionales o turistas extranjeros? Busca en Internet negocios de artesanías y manualidades.





Unidad 13. 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 innovadoras. Las reglas son simples. Por ejemplo, si la palabra es “entretenimiento”, cada grupo deberá anotar la mayor cantidad de ideas de negocio innovadoras, una “tormenta” de ideas relacionadas con las actividades de entretenimiento. Gana el grupo que tenga más ideas innovadoras. Puedes pensar en productos o servicios innovadores.

Temas: relacionados con turismo, entretenimiento y recreación, y salud

Temas: servicios y comercio de tu localidad: bodegas, minimarkets, restaurantes, alquiler de equipos de música, alquiler de toldos, servicio de taxis, servicios turísticos, etc.





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 qué actividades son las que suelen realizar en nuestro país. ¿Los turistas que van a visitar el Lago Titicaca se parecen a los que hacen surf en Máncora, a los que buscan ver la mayor cantidad de mariposas y aves, o a los que quieren escalar el Huascarán? Puedes buscar en Internet el perfil de turista que visita al Perú y las diferentes zonas.

Actividad 3. Enumera los productos peruanos que más se exportan. Luego indica, de mayor a menor, su nivel de exportación. Busca la información en Internet.





Actividad 4. Explica: a) ¿Qué son los tratados de libre comercio (TLC)? b) ¿Qué beneficios pueden traer a nuestro país? c) ¿Qué deben hacer los empresarios para aprovechar esas oportunidades?

Actividad 5. ¿Tiene el Perú suscritos acuerdos comerciales con otros países? ¿Con quiénes? ¿Para qué sirven?





Actividad 6. Explica si las actividades siguientes son, principalmente, actividades de servicios, comercio o producción.

Actividad

Tipo de actividad

Bancos y financieras

Servicios financieros

Venta de repuestos de autos

Comercio

Crianza de pollos

Hostales y hospedajes

Restaurantes, bares y cafés

Puesto de periódico

Alquiler de autos, toldos, música, equipos.

Actividad 7. Investiga cuáles son las playas más lindas del Perú. ¿Por qué las personas las consideran “lindas”? ¿Qué es lo que más les atrae de esas playas? ¿Tienen esas playas los servicios adecuados para turistas, como por ejemplo hospedajes y restaurantes? ¿Es fácil llegar a ellas con transporte público?





Actividad 8. Haz una relación de los parques nacionales del Perú. ¿Dónde se ubican? ¿Cuáles son las características únicas de cada uno de ellos? ¿Qué los diferencia unos de otros? Investiga en Internet.

Actividad 9. Investiga cuál departamento fue en el último año el mayor productor de los siguientes productos (no olvides señalar la fuente de información):

Lúcuma :

Espárrago :

Ganado caprino :

Leche :

Durazno :

Mangos :





Unidad 14. Definiendo mi producto

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?
¿Qué filtros aplicarías?

Actividad 3. Elabora y explica un método para evaluar tus ideas de negocio. ¿Crees que tus gustos, preferencias, conocimientos, experiencia y contactos influyen en la manera como evalúas y seleccionas una idea 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

Escribe 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							
9							

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

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



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

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?

Planificación del proyecto

Reflexionemos para cada idea

- ¿Cuáles son las fortalezas del equipo y oportunidades del entorno?
- ¿Quiénes son los aliados indispensables para el negocio?
- ¿Cuáles son los factores claves para el éxito del negocio?

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 dos más interesantes, las más viables, las que más te gusten, las que tengan mayores probabilidades de éxito, y quédate con ellas.

Paso 4

Llenar los cuadros que a continuación adjuntamos.

Cuadro para idea 1

Factores internos	Factores externos
Fortalezas de los integrantes del equipo o promotores del negocio	Oportunidades en el entorno
1. Conocimientos	1.
2. Experiencia	2.
3. Contactos	3.
4. Recursos disponibles	4.
Debilidades	Amenazas en el entorno
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.





Cuadro para idea 2

Factores internos

Factores externos

Fortalezas

Oportunidades

1.

1.

2.

2.

3.

3.

4.

4.

Debilidades

Amenazas en el entorno

1.

1.

2.

2.

3.

3.

4.

4.

Actividad 5. Identifica un negocio que puedas realizar en tu localidad y completa los pasos del 2 al 4, desde los filtros hasta el análisis FODA.

Paso 2

Macrofiltro

Idea 1

Paso 3

Microfiltro





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

Fortalezas

1.

2.

3.

4.

Oportunidades

1.

2.

3.

4.

Debilidades

1.

2.

3.

4.

Amenazas

1.

2.

3.

4.





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

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

Fortalezas

Oportunidades

1.

1.

2.

2.

3.

3.

4.

4.

Debilidades

Amenazas

1.

1.

2.

2.

3.

3.

4.

4.





Unidad 15. Las personas “naturales” con negocio

Actividad 1. Discute en clase las ventajas del RUS y en qué casos y actividades pueden acogerse. Puedes revisar la página web de la SUNAT para mayores detalles de este tipo de organizaciones.

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



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 1997).



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. Terminó 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 de 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. Con el 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 las arreglo 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
$_ + _ + _ - _ + _ + 6 =$ (1) (12) (23) (34) (45)	_____	Buscar oportunidades y tener iniciativa
$_ + _ + _ - _ + _ + 6 =$ (2) (13) (24) (35) (46)	_____	Ser persistente
$_ + _ + _ + _ - _ + 6 =$ (3) (14) (25) (36) (47)	_____	Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo
$_ + _ + _ + _ - _ + 6 =$ (4) (15) (26) (37) (48)	_____	Exigir eficiencia y calidad
$_ - _ + _ + _ + _ + 6 =$ (5) (16) (27) (38) (49)	_____	Correr riesgos
$_ - _ + _ + _ + _ + 6 =$ (6) (17) (28) (39) (45)	_____	Definir metas
$_ + _ - _ + _ + _ + 6 =$ (7) (18) (29) (40) (51)	_____	Buscar información
$_ + _ + _ - _ + _ + 6 =$ (8) (19) (30) (41) (52)	_____	Planificar y hacer seguimiento sistemático
$_ - _ + _ + _ + _ + 6 =$ (9) (20) (31) (42) (53)	_____	Ser persuasivo y crear redes de apoyo
$_ - _ + _ + _ + _ + 6 =$ (10) (21) (32) (43) (54)	_____	Tener autoconfianza
$_ - _ - _ - _ + _ + 18 =$ (11) (22) (33) (44) (55)	_____	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 cualquiera de los cuatro a continuación, 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.

	Puntuación original	-	Factor de corrección	=	Total corregido
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:

1. 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	

2. 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





C u l t u r a E m p r e n d e d o r a

www.culturaemprendedora.com

www.facebook.com/culturaemprendedora

<http://sysaculturaemprendedora.blogspot.com> Teléfono: (511) 431 1231
culturaemprendedora1@hotmail.com sysaperu@yahoo.com

Impreso en: Artes y Diseños Laser S.R.L



