

# Cuadernillo de trabajo 2

*Educación financiera e iniciativas  
productivas*

***¡Quédate  
en GUATE!***  
*Democracia, Desarrollo y vos...*

---

The background is a solid yellow color. On the left side, there is a thin vertical white line. On the right side, there are several overlapping white-outlined triangles pointing to the right. At the bottom, the word 'AGRADECIMIENTOS' is written in a bold, white, sans-serif font, with a thin white horizontal line underneath it.

# AGRADECIMIENTOS

Esta guía fue posible gracias al apoyo generoso del pueblo de los Estados Unidos de América, a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Su contenido es exclusivamente para fines formativos del Instituto Holandés para la Democracia Multipartidaria (NIMD), y no necesariamente refleja el punto de vista de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.

Edición 31 de octubre de 2023

Dirección Ejecutiva NIMD Guatemala: Claudia Maselli

Desarrollo de contenido: Grupo Kokow

Coordinación del proyecto: Ingrid Quill

Diseño, ilustración y diagramación: Silvana Contreras

Avenida Reforma 10-00, zona 9

Edificio Condominio Reforma

Ciudad de Guatemala

Email: [nimdgua@nimd.org](mailto:nimdgua@nimd.org)

Teléfonos: (+502) 23614200/23347168

Sitio web: [centralamerica.nimd.org](http://centralamerica.nimd.org)

[Lector QR](#)  
Encuentra este y otros  
materiales en digital aquí:





# PRESENTACIÓN

---

El Programa de formación de educación financiera e Iniciativas Productivas dirigido a participantes del proyecto, Quédate en Guate, Democracia, desarrollo y vos..., presenta este documento Cuaderno de Trabajo dirigido a jóvenes mujeres, hombres y personas en general que quieren tener un proceso de formación básica en “Educación Financiera e Iniciativas productivas”.

Este cuaderno de trabajo permitirá facilitar una educación organizada en temas financieros como parte fundamental de las competencias para la vida, así como herramientas para emprender desde las actividades económicas identificadas dentro de una cadena de valor, a partir de un proceso organizado, planificado que permita empoderarse del proceso.

Es por ello que la estructura del presente cuaderno de trabajo se enmarca en los siguientes 5 ejes temáticos:

- 1 Principios y enfoques de la economía
- 2 Finanzas personales y familiares
- 3 Servicios Financieros
- 4 Construyendo mi plan de negocio dentro de una cadena de valor
- 5 Retroalimentando mi plan de negocio dentro de una cadena de valor.

Al finalizar con todos las hojas de trabajo y lectura de conceptos claves, las personas podrán:

1. Distinguir los principios y enfoques de la economía y se apropian de las cadenas de valor desde una actividad productiva.
2. Manejar las finanzas personales y familiares para una economía más saludable y de consumo inteligente.
3. Apropiarse de los servicios financieros desde las ventajas y desventajas.
4. Construye y maneja su plan de negocios para el desarrollo de su actividad económica, desde su experiencia para concretar su emprendimiento o actividad económica innovadora.



# **MODULO 1**

# **PRINCIPIOS Y ENFOQUES**

# **DE LA ECONOMÍA**

---

## En este módulo conoceremos y aprenderemos sobre los siguientes temas:

- En este módulo se hablará y aprenderá sobre
- Conceptos básicos de economía y los principios
- Se abordará las actividades económicas y productivas
- Se abordará sobre la micro economía y la macro economía
- Se aprenderá sobre las cadenas productivas y cadenas de valor.

### Objetivos del módulo.

- a. Conocer los principios de la economía, motivando y empoderando a las juventudes a través de la cadena de valor.
- b. Facilitar enfoques económicos que permitan orientar y ubicar a las juventudes sobre la lógica para emprender una actividad productiva.

### ¿Qué es Economía y sus principios?

Para recoger los conocimientos de las y los participantes, iniciaremos con trabajos grupales.

### Guía de trabajo 1.

### Qué entendemos por economía y sus principios.

Responda de manera grupal las siguientes preguntas. Luego de contestada las preguntas las compartimos en plenaria.

1. ¿Qué es economía para ti?

---

---

---

2. ¿Puedes anotar que principios debe tener la economía?

---

---

---

# Guía conceptual 1.

## Economía y sus 10 principios

La palabra **economía** proviene del griego oikos = casa y nomos = el que administra o gobierna; con los dos vocablos se formó el concepto oikonomos, que designaba al administrador de la casa. El término fue empleado por primera vez por Aristóteles, quien llamó oikonomía al estudio de la administración.

Entonces la economía es una ciencia que estudia la administración de los recursos escasos, la creación de riqueza, la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, que sirven para satisfacer las necesidades humanas.

Una acción humana es considerada económica si los fines a alcanzar son varios y de importancia diversa, el tiempo y los medios para lograrlos son escasos y son capaces de tener usos alternativos.

Es importante conocer de la economía, ya que toda actividad económica por pequeño que sea, se rige por la dinámica de producción, distribución y consumo de bienes y servicios para mejorar la situación económica personal, familiar y del país

La economía tiene sus reglas amplias a las cuales es necesario comprender para poder administrar los recursos.

## Los Principios en economía

Un principio básico económico en cualquier sociedad es que el ser humano tenga capacidad de transformar su medio para satisfacer sus necesidades como físicas, intelectuales o espirituales.



# Existen 10 principios básicos en economía

## Como las personas toman decisiones

**Principio 1** **Las personas enfrentan disyuntiva.** Ante una limitación de recursos y una ilimitada necesidad. Las personas deben elegir como maximizarlos el uso eficiente. Estados se encuentran constantemente frente a esta disyuntiva, ya que deben elegir cómo administrar y gastar los recursos.

---

**Principio 2.- Toda decisión conlleva un coste de oportunidad.** Cuando se toma decisiones siempre existe un escenario contrario que se deja de elegir cuando elegimos el otro. Por ejemplo, para que una persona logre obtener lo que necesita, debe considerar cuáles son sus gastos, sus márgenes de ahorro y qué debería dejar de comprar/consumir para alcanzar su objetivo.

---

**Principio 3.- Las personas racionales piensan en términos marginales.** Es necesario basar decisiones en el beneficio y el coste de cada unidad adicional.

---

**Principio 4.- Las personas responden a los incentivos.** Los agentes económicos (familia, empresa y estado) basan su forma de actuar y su comportamiento en unas recompensas a las que llamamos incentivos. Eje: De hecho, si los precios bajan, los compradores pueden adquirir más ejemplares de ese bien.

---

## Cómo interactúan las personas

**Principio 5.- El comercio puede mejorar el bienestar de todos.** El comercio puede promover el bienestar, ya que se producen más bienes y servicios que, de forma directa o indirecta ofrecen mayor variedad de recursos

---

**Principio 6.- Los mercados organizan la actividad económica de forma eficiente.** Si se trata de control, el mercado es el que ejerce esta tarea. Para el Adam Smith, se trata de la "mano invisible" que rige la economía "fallo de mercado". Para ello requieren la intervención del estado para corregirlos

---

**Principio 7.- El gobierno puede mejorar algunas veces los resultados del mercado.** El mercado, no obstante, no es completamente eficiente en la regulación. Por ejemplo, los monopolios evitan la competencia en igualdad, por lo que se propone adoptar una serie de políticas económicas para promover mayor equidad.

---

## Cómo funciona la economía

**Principio 8.- El nivel de vida de un país depende de la capacidad que tenga para producir bienes y servicios.** En pocas palabras, cuanto más produzca un país, más se incrementa su desarrollo económico. A mayor crecimiento, mayores recursos, por consiguiente, mayor bienestar.

---

**Principio 9.- Cuando el gobierno imprime demasiado dinero los precios se incrementan.** Significa a que imprimir más moneda produce inflación, de la misma forma que lo produce un elevado déficit fiscal.

---

**Principio 10.- La sociedad enfrenta a corto plazo una disyuntiva entre inflación y desempleo.** Si mucho dinero impreso genera inflación, reducir su cantidad repercute en el empleo. Las políticas adoptadas por el gobierno para promover empleo acaban generando inflación.

---

## Guía Conceptual 2.

### Que son las actividades económicas productivas y en qué consisten

Las organizaciones interesadas en mejorar la economía de los pequeños productores han realizados discusiones sobre cómo puede definirse a continuación se brinda una definición: Son todas las actividades que tienen como finalidad la generación de fuentes de auto empleo, ingresos económicos y empleo, a través de los eslabones de la cadena productiva para la generación de productos y servicios.

Los eslabones se pueden entender desde tres bloques: producción, distribución y consumo.

**Producción:** Es el uso de bienes económicos con el fin de obtener con ellos otros bienes, que son bienes de consumo o bienes que sirven para la obtención de otros, a través de una cadena que finalizará en bienes de consumo.

**Distribución:** Consiste en la serie de operaciones tendientes a repartir el resultado de la producción entre los distintos agentes que han contribuido a obtenerlo. Las retribuciones percibidas por cada uno de los factores productivos se llaman ingresos.

**Consumo:** Es el uso de bienes económicos a fin de satisfacer distintas necesidades Humanas.

### Por qué hablar de las actividades productivas.

Las actividades productivas de una sociedad se distribuyen a través de innumerables unidades productoras que combinan capital, trabajo y recursos naturales, para obtener bienes y servicios.

El análisis económico clasifica esas actividades en tres grandes sectores:

**Sector Primario:** Abarca las actividades que se ejercen teniendo como base los recursos naturales. Ej.: agricultura, ganadería, minería, pesca, etc.

**Sector Secundario:** Reúne las actividades industriales, mediante las cuales se transforman unos bienes en otros. Ej: industria alimenticia, textil, siderúrgica, etc.

**Sector Terciario:** Se encarga de los "servicios". Ej: transporte, comercio, bancos, comunicaciones, etc.

## La importancia de la macroeconomía y la microeconomía

### La Microeconomía:

Es el estudio del modo en que toman decisiones los hogares, las empresas y el sector público y de la forma en que interactúan. Estudia los fenómenos que afectan al conjunto de la economía.

Por ej., la microeconomía determina los precios relativos de los bienes y servicios, como la carne, el pan, etc.

### La Macroeconomía:

Por el contrario, analiza comportamientos agregados o globales y se ocupa de temas como el empleo, la inflación o el producto total de una economía. La macro en el comportamiento de la economía como un todo. ¿Por ej. cuál es la relación entre el consumo de la población y el nivel del ingreso nacional?, por qué la economía experimenta variaciones cíclicas en su nivel de actividad?, etc.

## Qué son las cadenas productivas y cadenas de valor

Las cadenas de valor comprenden una variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite a través de diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso.

A cada una de las etapas **-concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final, se le denomina eslabones**. La cantidad de eslabones de una cadena de valor varía de manera sustancial según el tipo de actividad económica.

Es oportuno dimensionar que las **cadenas productivas** "es un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión **de operaciones de producción, transformación y comercialización** de un producto o grupo de productos en un entorno determinado.

Existe una **diferencia sustantiva** con respecto a una cadena productiva con la cadena de valor, a continuación, podemos señalar:

Aspecto	Cadena Productiva	Cadena de Valor
Estructura organizativa	Actores independientes	Actores dependientes
Orientación	Liderado por la oferta	Liderado por la demanda
Identificación de mercado	Potencial del mercado	Nicho y negocios concretos
Elemento principal	Costo/precio	Valor/calidad
Estrategia	Productos básicos	Productos diferenciados
Relación entre actores	Informal	Formal
Visión de la relación	Corto plazo	Largo plazo
Nivel de confianza	Bajo/medio	Alto
Flujo de la información	Escasa o ninguna	Amplia

Fuente: (Fundación CODESPA, 2012)

## Cadena de valor



### Guía de trabajo 2.

#### Diseñando mi cadena productiva y mi cadena de valor

En grupo seleccione una actividad económica e identifique donde se encuentra en la cadena productiva, si está produciendo, transformando, o comercializando, anota que está realizando en acciones está realizando en cada eslabón de la cadena, seguidamente identifique que considera que necesita para poder mejorar en cada cadena productiva (cadenas de valor), para ofrecer un producto o servicio de calidad.



## Guía de trabajo 3.

### Ilustrando las cadenas de valor: oportunidades y limitaciones.

Responda de manera individual o grupal la siguiente actividad. Luego de contestada las preguntas las compartimos en plenaria. En cada eslabón de valor, deben describir las oportunidades y limitaciones.

Identificando desde las potencialidades económicas de: Agricultura, crianza de animales de granja, alimentos preparados, textiles, otros.

<b>Eslabones/Cadena</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Limitaciones</b>
<b>Producción</b>		
<b>Transformación</b>		
<b>Comercialización</b>		

### Notas:

---

---

---



# **MODULO 2**

# **FINANZAS PERSONALES**

# **Y FAMILIARES**

---



Este segundo módulo se conocerá y reflexionará sobre temas importantes que permitirán a nivel personal y familiar generar cambios para procurar tener una economía más saludable, los temas a abordar son:

Conceptos sobre Finanzas Personales y Familiares

Cómo fijar metas para mejorar mis finanzas

El ahorro en efectivo y las metas financieras

Plan de ahorro

Presupuesto personal y familiar

Consumo inteligente

## Objetivos del módulo.

- a. Reflexionar sobre las finanzas personales y familiares su importancia y los cambios que deben generar para tener una economía más saludable.
- b. Fortalecer valores personales para tener salud financiera.
- c. Orientar la fijación de metas y el ahorro efectivo para alcanzar visiones en la vida.
- d. Reflexiona sobre ingresos y gastos y controlar de mejor manera el presupuesto personal y familiar.
- e. Reflexionar sobre consumo inteligente y tomar las mejores decisiones.

## Guía de trabajo 4.

### Finanzas personales

Esta actividad tiene como propósito recoger el conocimiento de los y las participantes y analizar los conceptos alrededor de lo que definan.

Responda de manera individual o grupal la siguiente pregunta. Luego de contestada la pregunta compartimos en plenaria.

3. ¿Qué es finanzas para ti?

---

---

---

## Guía conceptual 3.

# Qué es finanzas y la fijación de metas

### Finanzas

Es una parte de la economía, que estudia el proceso de administración del dinero, ayuda a controlar los ingresos y gastos tanto del gobierno, de las empresas, como de cada uno de las personas.

### Finanzas personales

Analiza y apoya el manejo y administración del dinero que una persona o familia tiene en su poder, como el ahorro, los créditos o inversión.

### Que es necesidad

Es la sensación de que algo que nos falta, algunos de las necesidades son: estudiar, alimentos, vivienda, salud mental, transporte etc. Para cubrir esas necesidades, se compran bienes como: libros, alimentos, vivienda y se pagan servicios: luz, agua, extracción de basura, etc.

### Deseo

Es una acción de sentir, de aspirar a algo, este es impulsado por algo. Ej: comer es una necesidad, pero comer hamburguesas, es un deseo. Para satisfacer necesidades y deseos, es necesario saber la diferencia entre ambos y ver cuánto dinero (recursos) puede tener para satisfacerlos.

### Recursos

Son los medios materiales o inmateriales que tenemos y que permiten satisfacer las necesidades o deseo personales o de la familia. Los recursos pueden ser dinero, tiempo o cualquier otro medio que nos permite satisfacer necesidades.

### Dinero

Es un grupo de monedas o billetes que se usan para realizar algún pago de un bien o servicio adquirido.

El dinero es un medio de pago, que permite la compra de bienes y servicios. El **Precio** es el valor que representa un bien, pagándose con dinero.

## Como fijar metas para mejorar mis finanzas

La importancia de la vida se encuentra en plantearse objetivos, metas que se esperan alcanzar.

Fijarse metas en la vida es importante, de igual manera sucede en la parte financiera, las personas que fijan en la meta, mejoran su situación económica y crecen.

Que entendemos **por metas financieras:** es algo que nos ponemos para lograr mejorar nuestra vida.

Ejemplo de metas:

A corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
Planificar mi dinero	Invertir mi dinero para fortalecer mi emprendimiento	Ampliar mi actividad económica
Ahorrar en 1 año	Invertir mi ahorro en un emprendimiento económico dentro de 2 años.	Mi emprendimiento tiene 2 sucursales dentro de 4 años.

Para lograr nuestras metas, es importante tener salud financiera; esta consiste en: es contar con dinero para cubrir los gastos y tener cierto ahorro en efectivo para cubrir cualquier necesidad que se presente, es importante tener decisión sobre el dinero.

Para tener una salud financiera es necesario tener valores personales, se mencionan algunas:

**Respeto:** Toda persona tiene derecho de recibir un pago por el trabajo realizado y tener decisión sobre su uso.

**Responsabilidad:** se debe llevar un control de lo que se gana sobre un trabajo realizado y lo que se gasta.

**Hábitos de compra:** No se debe realizar comprar de productos y servicios que no se necesitan. Ej: se debe analizar sobre la necesidad o la importancia de la compra de un bien o servicio.

**Puntualidad:** todo compromiso asumido, especialmente en el ámbito financiero hay que pagarlo en el tiempo fijado.

**Ahorro:** es una forma de acumular dinero para cumplir metas y cubrir necesidades personales y familiares urgentes.

## Guía de trabajo 5

### Metas, necesidades y obstáculos.

El propósito de esta actividad es poner en práctica los conocimientos adquiridos.

En forma individual o grupal responda las siguientes preguntas.

1. ¿Qué metas financieras puedo trazarme?

---

---

---

2. ¿Mis metas financieras responden a mis necesidades y capacidades?

---

---

---

3. ¿y ¿Qué obstáculos debo vencer para lograr mis metas financieras?

---

---

---

## Guía conceptual 4

### El ahorro en efectivo y las metas financieras

El ahorro nos ayuda a cumplir nuestras metas, es la importancia de conocer que se puede hacer para poder cumplir las metas que se plantean. Para eso es importante comprender algunos conceptos, iniciaremos a conocer que es ahorro.

#### Ahorro es:

Es la acción de guardar cierta cantidad de dinero de lo que logramos obtener en dinero durante un día, una semana o un mes.

#### la informal:

Es guardar el dinero en algún espacio de nuestra casa o en alcancías, pero tiene algún riesgo de perderse, o alguien lo pueda encontrar y llevárselo.

## Ahorro formal:

Es guardar el dinero en alguna institución reconocida y autorizada por las instituciones correspondientes; pueden ser los bancos, cooperativas y otra institución autorizada. Los ahorros que se colocan en un banco, tienen alguna ventaja, el de brindar una tarjeta de débito que permite pagar en muchos lugares y retirar dinero en cajeros, cuando lo necesitamos.

### Plan de ahorro

Si bien el plan de ahorro es importante para las finanzas personales, también lo es para la familia, esto contribuye a lograr las metas o los objetivos planteados en lo personal o en familia.

### Ejemplo:

El joven Pedro, ha definido metas a corto y mediano plazo, para lograr emprender su negocio, para ello necesita alrededor de Q 4,151.00. Trabajo su plan de ahorro, para lograr su meta:

Mi Meta	Cuanto dinero necesito	Cuanto lo necesito	Cuanto dinero debo ahorrar semanalmente	Cuanto dinero debo ahorrar mensualmente
<b>Corto plazo</b> Compra de 50 gallinas ponedoras	Q1,150.00	En 12 meses	Q23.95	Q95.83
<b>Mediano plazo</b> Compra de máquinas trituradora de maíz	Q3,000.00	Año y dos meses	Q53.57	Q214.28

## Guía de trabajo 6

### Construyendo mi plan de ahorro

El propósito de esta actividad es aprender a definir sobre el ahorro personal o familiar, para tener una economía saludable.

Individual o en grupo construyo mi plan de ahorros, guiándose con el ejemplo anterior.

**Negocio que quiero emprender:** \_\_\_\_\_

<b>Mi Meta</b>	<b>Cuanto dinero necesito</b>	<b>Cuanto lo necesito</b>	<b>Cuanto dinero debo ahorrar semanalmente</b>	<b>Cuanto dinero debo ahorrar mensualmente</b>
<b>Corto plazo</b>				
<b>Mediano plazo</b>				
<b>Largo plazo</b>				

## **Guía conceptual 4**

### **El presupuesto personal y familiar.**

#### **Que es presupuesto:**

Es el registro de los ingresos y los gastos que realizamos, es decir en qué y cómo lo gastamos.

Presupuesto personal. Son todos los ingresos y gastos que cada uno realiza, al realizar el presupuesto personal ayuda a darse cuenta de los aportes en dinero que se hacen a la familia.

#### **Ingresos es:**

Dinero que recibimos por realizar un trabajo, negocio o del que nos dan los padres.

#### **Gastos es:**

Dinero que usamos para comprar cubrir necesidades.

Para realizar un presupuesto esto necesario primero, hacer una lista de los ingresos que tenemos semanal o mensual, y otra lista de gastos semanal o mensual, según sea se considere.

Previo de definir cuanto y en que gastamos, es necesario considerar el ahorro para cumplir metas establecidas.

## Lista de gastos

Lista de gastos	Detalles
Gastos generales	Luz, agua, gas, etc.
Alimentación	Frijol, maíz, azúcar, arroz, cereales.
Ropa	Vestidos, suéteres, pantalones.
Estudio	Pago de cursos técnicos.
Transporte	Pago de bus para traslado al lugar de estudio
Otros	

## Ejemplo de presupuesto personal y de la familia.

DESCRIPCIÓN	SEMANAS				TOTAL MES
	1	2	3	4	
Salario por atender tienda					Q.1500
Venta de refacciones	Q.200.00	Q.225.00	Q.190.00	Q.250.00	Q.865.00
Venta de rebosos				Q.300	Q.300.00
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>					<b>Q.2665.00</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>Ahorro</b>		<b>Q.75.00</b>		<b>Q.100.00</b>	<b>Q.175.00</b>
<b>Ingreso menos ahorro</b>					<b>Q.2490.00</b>
Alimentos	Q.100.00	Q.100.00	Q.100.00	Q.100.00	Q.400.00
Agua				Q.75.00	Q.75.00
Luz				Q.150.00	Q.150.00
Teléfono				Q.200.00	Q.200.00
Estudio				Q.700.00	Q.700.00
Salidas de paseo				Q.200.00	Q.200.00
<b>TOTAL DE GASTOS</b>					<b>Q.1725.00</b>
<b>Ingreso total menos gastos</b>					<b>Q.765.00</b>

## Guía conceptual 4

### El consumo inteligente.

Consumo inteligente es: pensar y analizar en detalle las decisiones antes de comprar, en principio ver calidad y precio; ser consumidor inteligente, no significa, comprar siempre lo más barato, si no, analizar lo siguiente:

Comparar precios en diversos lugares de venta, antes de comprar.

Elaborar una lista de productos que necesitas, priorizar.

Analizar si en verdad es necesario comprar cierto, o de verdad se va a utilizar el producto y servicio.

Darle un buen uso a las cosas que compra, cuidarlos.

Ahorrar en los servicios que le brindan .

Consumir lo que se produce.

No comprar productos que dañan la salud.

No comprar por estar a la moda.

### Notas:

---

---

---

---

---





**MODULO 3**  
**SERVICIOS**  
**FINANCIEROS**

En este módulo aprenderemos y reflexionaremos sobre lo siguiente:

## Elementos/partes del Proyecto de Vida para este proyecto

- 1 El crédito y la inversión
- 2 El uso de las tarjetas de débito y de crédito, uso inteligente
- 3 El seguro

### Objetivos del módulo.

Aprender sobre las ventajas y desventajas de los servicios financieros y su aplicación en la actividad económica.

## Guía de trabajo 7 Crédito

Esta actividad tiene como objetivo que las y los participantes expresen sus conocimientos sobre el crédito y las dificultades que enfrentan al acceder a un crédito y como revertir esas dificultades.

Responda de manera individual o grupal las siguientes preguntas. Luego de contestada las preguntas las compartimos en plenaria.

**1. ¿Qué es un crédito?**

---

---

**2. ¿Qué obstáculos enfrentan como jóvenes para solicitar un crédito?**

---

---

**3. ¿Qué se puede hacer para hacer para vencer esos obstáculos?**

---

---

---

## Guía conceptual 6

### El crédito y la inversión.

En algunas oportunidades, se necesita de un crédito para iniciar o mejorar una actividad económica o un emprendimiento, pero se tienen varias limitaciones para tener acceso al mismo, esas limitaciones que van desde el miedo por escuchar malas experiencias, hasta desinformación por no conocer en que consiste.

### Conceptos a tener en cuenta para tú proyecto de vida

#### El crédito:

Es cierta cantidad de dinero que una institución financiera pueden facilitarnos, dando una garantía. Es un dinero que se obtiene y se debe devolverse en un tiempo acordado, con intereses.

#### Elementos que conforman un crédito

Es un respaldo que deja la persona a la institución financiera al momento de adquirir un crédito, esto brinda seguridad a la institución microfinanciera al momento en que la persona no logra pagar el crédito otorgado; la institución que otorgó crédito, vende este bien y recupera el dinero.

Hay varios tipos de garantías que las instituciones financieras requieren; se mencionan algunas:

#### Hipotecaria:

Esta garantía es cuando la institución solicita que deje la escritura de una casa o de un terreno, esto podrá asegurar el pago, y si no se realizara el pago, cobrar a través de la venta del terreno.

#### Fiduciaria:

Este puede ser una persona o dos, llamadas fiador o fiadores, son personas que se comprometen a pagar la deuda, si la persona que adquirió el crédito no logra pagar por alguna razón.

#### Prendaria:

Es una garantía donde se puede dejar artículos de casa como: maquinaria, mobiliarios o electrodomésticos.

## **Tiempo o fecha de pago**

Es la fecha que fija la entidad financiera y lo acepta el cliente para pagar el crédito adquirido, acá se paga el capital y/o los intereses, esto según lo fijado; puede que se pague solo capital, o solo intereses o ambos.

## **Intereses**

Es un el precio que se paga por un crédito; es un porcentaje de dinero que se paga por capital o la cantidad de dinero que se ha dado en el préstamo. Este porcentaje se puede pagar mensual o anual, según la política de la institución.

Hay que visitar varios bancos para preguntar por la tasa de interés o % anual o mensual, del crédito, para tomar una decisión correcta; sobre todo, enfatizar sobre quien tiene menor tasa de interés o algún beneficio adicional.

## **Tipos de tasas de interés.**

### **Tasa de interés sobre monto:**

Significa que el monto de interés, es estándar o lo mismo para cada mes, para este caso, los intereses a pagar se han calculado sobre el capital inicial o el monto aprobado de crédito. Esto significa que no hay rebajas de interés mensual, aun se hayan hecho pagos de algunos meses. Es una tasa de interés que no mucho conviene.

#### Ejemplo:

Si dicen que se da una tasa de interés de 18% anual sobre monto, la tasa de interés mensual será de 1.5%. Porque el 18% se divide por 12 meses de un año. Nos da mensualmente 1.5%.

### **Tasa de interés sobre saldo:**

Los cobros de intereses lo hacen sobre el saldo de capital de cada mes, después de realizado el pago de cada mes. Esta forma de cobro es la más favorable.

Se divide la tasa de 18% anual dentro de los 12 meses del año.  
 $18\% \text{ anual} / 12 \text{ meses del año} = 1.5\% \text{ tasa de interés mensual.}$

Si nos dan una tasa de interés del 24% anual sobre saldo por un monto de Q.5000.00 para un plazo de 18 meses, el interés va a ir disminuyendo cada mes, ejemplo:

Calculo: se calcula el capital cada mes, el cual se divide:  
 $Q5000.00 / 18 \text{ meses, nos da un monto de: } Q.277.78$

El interés a pagar el primer mes multiplicando las tasas de interés mensual por los Q.5000.00, que es el capital inicial.

Calculo: mes 1.  $Q.5000.00 * 2\% \text{ mensual} = Q. 100.00$  de interés a pagar el primer mes.

Para el segundo mes, al monto de capital de Q.5000.00 se le resta los Q.277.78, para que quede el saldo de capital, siendo esto Q.4722.22, sobre este saldo se calcula el 2%, siendo este Q.94.44, así sucesivamente se hace, se resta el monto los Q.277.78, y se calcula el 2%. Hasta llegar al mes 18, como verá cada mes, se paga menos de interés. Se coloca el ejemplo.

## EJEMPLO DE CALCULO DE INTERESES

Cliente: María Tecún			Datos del crédito:	
Monto del crédito: Q.5000.00			Plazo: 18 meses	
Fecha de otorgamiento: 27(06/2023			Tasa de interés: 24% sobre monto de capital	
No.	SALDO DE CAPITAL	CAPITAL MENSUAL	INTERESES A PAGAR	CUOTA MENSUAL
1	5000	277.78	100	377.78
2	4722.22	277.78	94.4444	372.2244
3	4444.44	277.78	88.8888	366.6688
4	4166.66	277.78	83.3332	361.1132
5	3888.88	277.78	77.7776	355.5576
6	3611.1	277.78	72.222	350.002
7	3333.32	277.78	66.6664	344.4464
8	3055.54	277.78	61.1108	338.8908
9	2777.76	277.78	55.5552	333.3352
10	2499.98	277.78	49.9996	327.7796
11	2222.2	277.78	44.444	322.224
12	1944.42	277.78	38.8884	316.6684
13	1666.64	277.78	33.3328	311.1128
14	1388.86	277.78	27.7772	305.5572
15	1111.08	277.78	22.2216	300.0016
16	833.3	277.78	16.666	294.446
17	555.52	277.78	11.1104	288.8904
18	277.74	277.78	5.5548	283.3348
		5000.04	949.9932	5950.0332

## Guía de trabajo 8

### Ejercitándome

Calcular el capital mensual, interés mensual a pagar, cuota total de pago mensual y saldo de capital. En base el ejemplo anterior.

**Monto de crédito a solicitar.** Q500.00

**Plazo del crédito:** 6 meses

**Tasa de interés:** 24% anual

No.	Capital mensual	Intereses mensuales a pagar	Cuota de crédito (capital mas interes)	Saldo de capital
1				
2				
3				
4				
5				
6				

**Nota:** no olvidar que siempre la tasa de interés será dividido por 12 meses del año, aunque sea el préstamo por 6 meses y 18 meses.

## Guía conceptual 8

### Plan de inversión

#### Inversión

Es el dinero que se destina para hacer crecer un negocio para ganar dinero o generar mejor ingreso. Una de las grandes fortalezas que tiene la persona en el tema financiero es la capacidad de ahorro, para invertir en el negocio, para comprar equipos, maquinarias, o insumos para la venta. **La inversión** puede hacerse a corto, mediano y largo plazo.

#### Ejemplo de un plan de inversión.

Josefa se dedica a confeccionar delantales con perlados, ella quiere ampliar su negocio y realizar cuellos de güipiles con perlados, y delantales para diferentes actividades festivas u ocasiones, actualmente tiene una máquina de coser manual, pero quiere comprar otra, más industrializada, pero no cuenta con el dinero, ya que la máquina vale Q.3000.00 y adicional, quiere comprar 20 cartones de perlas para ampliar la producción,

cada cartón valen Q.20.00 Durante un año que ha vendido delantales ha podido ahorrar Q.800.00, pero aún hace falta Q.2200.00 para poder comprar la máquina y necesita Q.400.00 para los cartones de perlas, piensa sacar un crédito.

Para ello, fue a una institución financiera de su comunidad, pero antes trabajo su plan de inversión, ya que tenía un plan de negocio, y desde allí había proyectado, mejorar su negocio.

### Ejemplo de Plan de inversión:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO
Compra de máquina	1	Q.3000.00
Compra de cartones de perlas	20	Q.400.00
<b>Total Inversión</b>		<b>Q.3400.00</b>
Ahorro		Q.800.00
Necesidad de préstamo		Q.2600.00

## Guía de trabajo 9

### Plan de inversión

A continuación, trabaje su plan de inversión, según el modelo facilitado anteriormente.

QUE TENGO	PRECIO	QUE ME HACE FALTA	PRECIO
<b>TOTAL INVERSION</b>			

Como se cubre el monto que se necesita

No.	MONTO QUE SE NECESITA	Q.
	AHORRO	
	APOORTE FAMILIAR	
	MONTO DE CRÉDITO QUE SE NECESITA	



## Guía conceptual 9

### Tarjetas de débito y crédito: uso inteligente

#### Tarjeta de débito

Es comprar con tu dinero o realizar pagos en distintas tiendas, retiros en cajeros automáticos, pero este dinero es lo que tienes ahorrado o guardado en tu cuenta.

#### Tarjeta de crédito

Es una tarjeta que se utiliza para realizar pago de bienes o servicios, sin cargar y tener el dinero, este dinero es del banco o de la institución financiera quien brinda tanto la tarjeta como el dinero que se utiliza, este dinero prestado, se tiene que pagar, la cantidad que se gastó, más los intereses.

### Tarjetas de débito y crédito: uso inteligente

Tarjeta	Débito	Crédito
<b>Ventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• No se carga efectivo, disminuye riesgo de robo</li><li>• El buen uso de la tarjeta, permite tener un récord en la entidad financiera</li><li>• No se paga por adquirirlos y renovarlos</li><li>• Los movimientos son compra y pago, son de manera inmediata.</li><li>• Se puede vender productos a clientes que hacen uso de esta tarjeta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Permiten tener dinero en el momento que lo necesita para enfrentar la necesidad.</li><li>• Tiene crédito constantemente, si cumple con los pagos del crédito adquirido.</li><li>• Crea un historial y récord en el banco.</li><li>• Puede ser utilizados en diferentes centros de ventas.</li></ul>
<b>Desventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Permiten tener dinero en el momento que lo necesita para enfrentar la necesidad.</li><li>• Tiene crédito constantemente, si cumple con los pagos del crédito adquirido.</li><li>• Crea un historial y récord en el banco.</li><li>• Puede ser utilizados en diferentes centros de ventas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tasas de intereses altas, que no la revisamos en el momento.</li><li>• Si no tiene control por las compras, se puede endeudar fácilmente, llegando a incapacidad de pago.</li><li>• Poder pagar aun sin dinero, es fácil a endeudarse.</li><li>• Hay instituciones financieras que cobran anualmente membresía, si no lo consulta, genera inconformidad, por lo que hay que consultar todo detalle.</li></ul>

## Guía Conceptual 10

### Que es y para qué sirve un seguro

Es un medio de protección que se da de una organización aseguradora hacia una persona, comprometiéndose a dar un dinero en caso de que ocurra algún daño a lo que la persona aseguro.

Ej: se pagó un seguro de vehículo, por este seguro, se hace un pago mensual que se llama prima o seguro, y este pago puede cubrir daños por un accidente, un robo, o si el vehículo queda varado.

Los seguros son gastos que una organización cubre cuando sucede algo específico, pero se debe realizar pagos mensuales o prima de seguro. Quiere comprender más sobre el seguro, entonces es necesario conocer lo siguiente:

### **EMPRESA ASEGURADORA**

Es la entidad que ofrece los servicios de seguros, es quien tiene la obligación de cubrir gastos en caso de algún daño sucedido, siempre y cuando este dentro de lo acordado al momento de adquirir un seguro.

#### **El contratante:**

Es la persona que solicita el seguro y firma la póliza del seguro, comprometiéndose a cubrir los costos.

#### **El asegurado:**

Es quien recibe el servicio del seguro en caso de que le ocurra lo que aseguro que se llama siniestro.

#### **El o los beneficiarios:**

Es la persona o personas seleccionadas por el asegurado, los cuales reciben el beneficio establecido en la póliza del seguro, si el asegurado falleciere.

---

A continuación se presentan algunos seguros que existen:

#### **Seguro de vehículo:**

Es el pago que recibe por daños causados al automóvil, producidos durante el transito del vehículo, estas pueden cubrir daños al vehículo, uso de grúa, esto según se acuerda.

#### **Seguro contra incendió:**

Es el pago que se hace para cubrir salud o educación de un menor de edad, en caso de que los padres fallezca, es garantizarle la indemnización del menor.

#### **Seguro de vida:**

Es el pago que recibe el asegurado o beneficiario, por accidente o muerte repentina, según lo que incluye la póliza.

#### **Seguro contra incendió:**

Es el pago que recibe el beneficiario, en caso de que ocurra un incendio y los bienes acordados, hayan llegado a perderse.

### **Notas:**

---

---

---



# **MODULO 4**

## **CONSTRUYENDO MI PLAN DE NEGOCIO**

---

## En este módulo conoceremos y aprenderemos sobre los siguientes temas:

- ◆ Conceptos relacionados
- ◆ El mapa de empatía y de valor
- ◆ El instrumento CANVAS

### Objetivos del módulo.

- ◆ Conocer la importancia de la propuesta de valor.
- ◆ Que los participantes alcancen la habilidad para utilizar herramientas de análisis del cliente y el mercado para el desarrollo de la propuesta de valor de su iniciativa económica como base fundamental de su plan de negocio.

### Guía conceptual 11

#### Principios para desarrollar una Propuesta de Valor

**Para iniciar es importante señalar que la necesidad desde el nivel económico es** cuando se experimenta un deseo y se conoce un medio existente capaz de satisfacerlo. Las necesidades son cosas que necesitamos para vivir, crecer y estar saludables.

Entonces la necesidad es algo que nos falta y que buscamos satisfacer (por medio de productos o servicios) para estar bien y felices.

A continuación, se presentan ejemplos aplicados a la vida real con objetos, y luego con productos de una de las cadenas de valor presentadas por el grupo de jóvenes:

- ◆ **Necesidad:** Una persona tiene la necesidad de transportar una bebida caliente para consumirla dos horas más tarde.

Producto que satisface la necesidad: Es un termo con recubrimiento externo que permite mantener el café caliente.

En el mercado encontramos un gran número de ellos, de diferentes formas, dimensiones y precios, cada uno diseñado para un nicho de mercado específico.



## **Necesidad:**

Un restaurante tiene la necesidad de comprar productos frescos y variados para elaborar sus platillos.

### Producto que satisface la necesidad:

◆ Un productor que cosecha hortalizas de calidad (tamaño, color, sabor) a buen precio que lo lleva directamente al restaurante muy temprano cada mañana, limpio y bien empacado para que no se lastime el producto.

◆ Un grupo de productores de hortalizas y frutas se asocia para vender de manera conjunta a restaurantes y hoteles de la zona, hortalizas y frutas de calidad en tamaño y sabor, a un precio atractivo para el restaurante, muy temprano cada mañana, limpio y bien empacado para que no se lastime el producto.

### **Entonces la propuesta o mapa de valor**

Es la diferencia de un producto o servicio que lo convierte en único ya que no se encuentra en los productos de la competencia.

### **Segmento de mercado:**

TIPOS de clientes

### **Perfil del cliente:**

CONOCER a mis clientes

### **Propuesta de valor:**

Lo que me DIFERENCIA

### **Segmento de mercado:**

Es una técnica de marketing que consiste en categorizar a usuarios en grupos relativamente homogéneos o iguales, llamados segmentos, con base en sus características particulares o de comportamiento que requieren estrategias diferenciadas para llamar su atención, así como atender su necesidad.

### **Cliente:**

Es una persona o entidad que compra bienes y servicios que ofrece una empresa, emprendimiento o actividad económica.

### Para realizar una propuesta de valor necesitamos

1. Identifica y describe el principal problema del cliente.
2. Identifica todos los beneficios que ofrece nuestro producto
3. Describe qué hace valioso a estos beneficios.

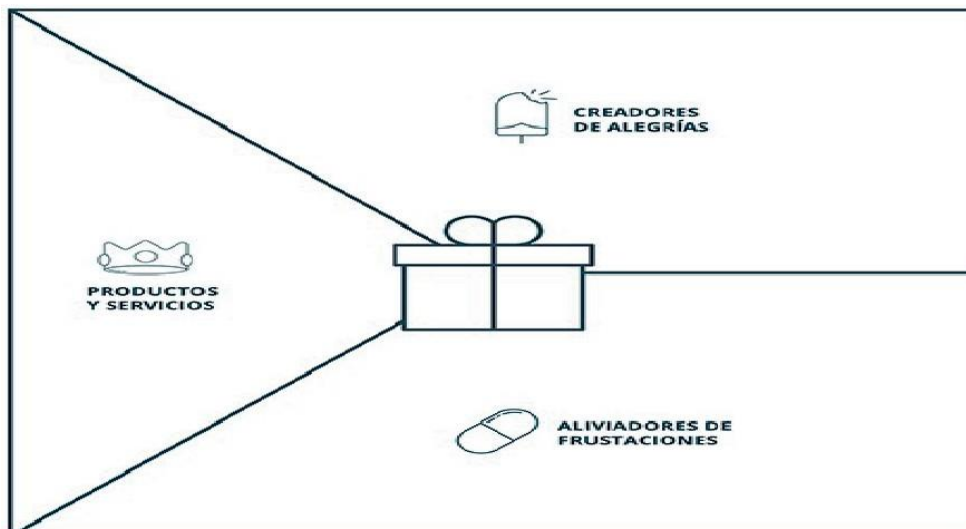
4. Conecta este valor con el problema del cliente
5. Diferencia tu iniciativa económica como el proveedor preferido para resolver esa necesidad aportando el valor que busca nuestro cliente, buscando que nuestra propuesta de valor sea única y muy valiosa para nuestro cliente.

## Ejemplo:



## Guía de trabajo 10

Individualmente debes desarrollar tu propuesta o mapa de valor enfocándote en una potencialidad económica o actividad económica de tu territorio.



## Guía conceptual 12

### Modelo Canvas

Es un instrumento de gestión estratégica en forma de lienzo que contiene 9 partes que se explica en forma lógica una iniciativa económica para conseguir ingresos. Las 9 partes cubren las áreas principales de un negocio y permiten describir un modelo actual y proyectar cambios para la mejora.

Es un instrumento que se utiliza para resumir e ilustrar visualmente la información más importante de un modelo de negocio y para proporcionar una claridad continua centralizada.

Los nueve partes que se llenan son los siguientes:

#### 1 PROPUESTA DE VALOR:

Bebidas refrescantes saludables, con frutas y verduras frescas, con complementos vitamínicos según su necesidad.

#### 2 SEGMENTO DE CLIENTE:

Adultos jóvenes que van temprano a su trabajo, que busca bebidas que lo mantengan despiertos.

#### 3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

Venta directa, en el puesto de bebidas frente a una calle muy transitada.

#### 4 RELACIONES CON CLIENTES:

Atención rápida desde muy temprano, con productos variados.

#### 5 FUENTES DE INGRESOS:

Los recursos se obtienen del plan de inversión desarrollado, en el cual por se basa en plan ahorros propios y familiares para ir creciendo.

#### 6 RECURSOS CLAVES:

Puesto frente a casa de un familiar, a orilla de la calle, licuadora, vasos de vidrio y desechables, canastos y recipientes, multivitamínicos variados, mantas de publicidad.

#### 7 ACTIVIDADES CLAVES:

Publicidad en redes sociales y redes de amistades con trabajo en el área, alianzas con escuelas o iglesias para colocar puesto algunos días en esa área.

#### 8 SOCIOS CLAVES:

Las microfinanzas, por un crédito que puedan facilitar, pequeños productores que puedan proveer productos, Agexport

#### 9 ESTRUCTURAS DE COSTOS:

Que elementos debo tomar para determinar los costos: costos directos, indirectos, la competencia (ver que precios tiene la competencia)

## Grafica de importancia



Ejemplo de importancia: VENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS ORGÁNICOS.

## Guía de trabajo 12

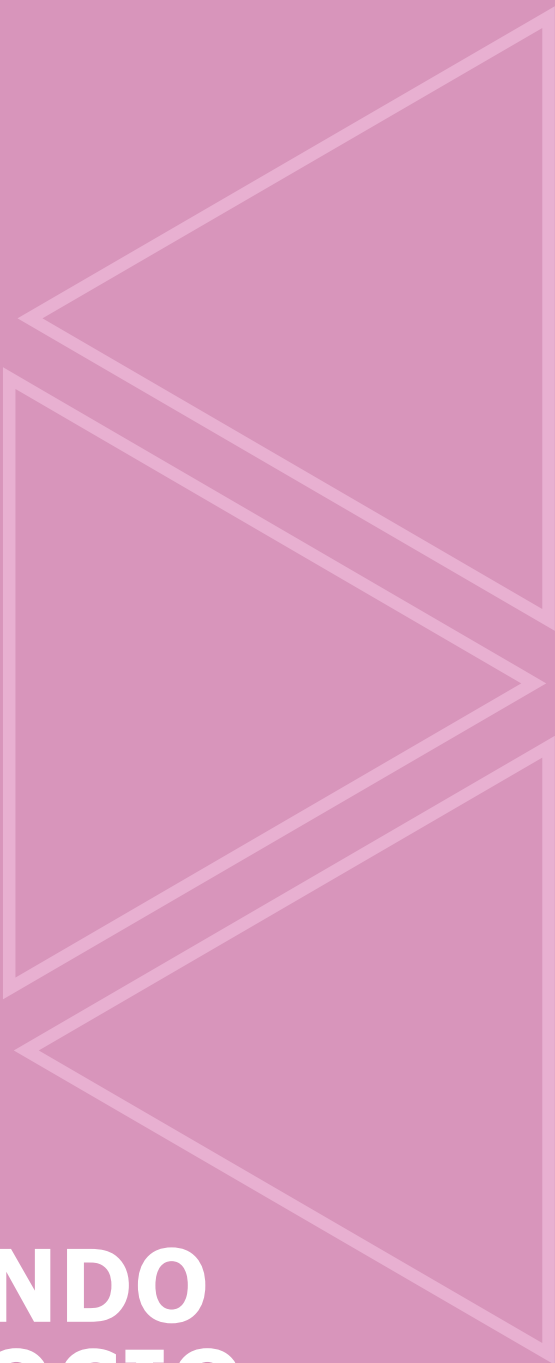
Esta actividad tiene como propósito tener un primer acercamiento al modelo de negocio que se pretende diseñar.

Cada persona debe de llenar su modelo canvas tomando con ejemplo el modelo anterior.

### Notas:

PROPUESTA DE VALOR (1)	SEGMENTO DE CLIENTE (2)	RELACIÓN CON LOS CLIENTES (4)	FUENTE DE INGRESOS (5)	ACTIVIDADES CLAVES. (7)
	CANALES (3)		RECURSOS CLAVES (6)	
SOCIOS CLAVES (8)			ESTRUCTURAS DE COSTO (9)	





**MODULO 5**  
**RETROALIMENTANDO**  
**MI PLAN DE NEGOCIO**  
**SEGÚN POTENCIALIDADES**  
**ECONÓMICAS**

---

Seguramente luego de realizar el ejercicio e identificación de tu FODA, habrás identificado cosas de ti de las que no eras consciente y de tu entorno, o te ayudo a confirmar cosas de tu entorno y de ti mismo o misma.

Con la información recabada vamos a seguir conociendo un poco más de nosotras y nosotros, y para ello vamos a filosofar y tratar de responder a las siguientes preguntas desde todas las dimensiones posibles.

### **Objetivos del módulo.**

Acompañar la realización de un plan de negocios contextualizados al mercado local, a través de conceptos, reflexión, análisis y orientaciones individuales acorde a la propuesta de valor.

Desarrollar en los participantes su habilidad para aplicar los conceptos de comunicación y marketing, así como el uso eficiente de su teléfono inteligente para su negocio.

## **Guía conceptual 13**

### **El plan de negocios y sus elementos estratégicos**

Un plan de negocio es como un mapa que te guía para hacer realidad tus ideas sobre tu actividad económica o emprendimiento económico. Es un documento en el que se describen todas las cosas importantes sobre el negocio. Es una proyección de la actividad productiva que describe la forma de producción y comercialización para conquistar un mercado.

Un plan de negocios se conforma de:

- ◆ Información general.
- ◆ Estrategia de mercado (oferta)
- ◆ Recursos.
- ◆ Finanzas.

En la información general se ubica la identificación de la actividad económica vinculada a la cadena productiva, se ubica a que eslabón, nombre del negocio el futuro del negocio que es la visión, la propuesta de valor, el tipo de negocio si es una iniciativa económica informal o forma, que tipo de asociatividad como si es sociedad civil o cooperativa.

En él, se explica qué se va vender, quiénes serán los clientes, cómo se ganará dinero y cómo se planea hacer crecer el negocio. También incluye información sobre los competidores y cómo se diferencian de ellos. Además, el plan de negocio te ayuda a calcular cuánto dinero necesitarás para empezar y cómo lo conseguirás. Es como un plan paso a paso que ayuda a organizar las ideas y a tomar decisiones inteligentes para tener éxito con el negocio..

Debido a los cambios constantes del mercado y el mejor conocimiento del cliente, el plan de negocio debe ser actualizado. Por ello, es importante contar con:

- Un modelo de negocio y sus acciones estratégicas.
- Determinar la viabilidad económico-financiera de la iniciativa económica
- Definir la imagen general de la iniciativa económica ante terceras personas y sus posibles reacciones o respuestas (es decir el proceso de selección y compra de nuestro cliente).

## Ejemplo de información general

Fecha de la elaboración				
<b>INFORMACIÓN GENERAL</b>				
Cadena productiva		Agropecuaria		
Eslabón		Producción de tomate		
Nombre del negocio				
Futuro del negocio (visión)		Proveer de tomates de calidad a los comedores y restaurantes de mi municipio		
Propuesta de Valor	Producción de tomates de calidad en tamaño, color y frescura, peso exacto en la cantidad deseada cada semana en la hora deseada			
tipo de negocio	iniciativa económica (informal)	iniciativa económica (formal)	asociación civil	cooperativa

## Plan de Negocio: Oferta

Para continuar con el análisis de la oferta, se abordarán los principios básicos del marketing que analizan la oferta desde las 4P: producto, precio, plaza y promoción; así como la competencia.

<b>1. Producto:</b>	Piensa para quien vendes; cómo lo hago más atractivo. No es si me gusta a mí, sino a mi cliente.
<b>2. Precio:</b>	Enfoque debe ser sobre el VALOR PERCIBIDO. No sobre el valor real (precio), debe enfocarse en REDUCIR COSTOS.
<b>3. Conveniencia:</b>	¿Soy conveniente? ¿Estoy cerca o accesible para mi cliente? (presencial o virtual)
<b>4. Comunicación:</b>	No solo debo hablar, sino comunicarme COMUNICAR EL VALOR DE MI PRODUCTO, según su forma de comunicarse y enterarse. La presentación de mi producto es importante.
<b>5. Competencia:</b>	se trata de quienes venden lo mismo que yo, o con quien mis clientes gastaron su dinero. MI VALOR vrs EL VALOR DE OTROS.

Luego de conocer lo que significa el análisis de las 4Ps y la competencia, es posible realizar dentro del plan de negocios, la sección de análisis de la oferta

OFERTA	
PRODUCTO	PRECIO
Restaurante con necesidad de verduras y frutas frescas con entregas temprano (6:00 a 8:30horas) diario  Verduras y frutas frescas, variadas, de buen tamaño y precio justo. Siempre puntual  Empaque individual y para transportar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios propios vrs los de la competencia</li> <li>• Definición de precios de productos y combos</li> </ul>
PLAZA	PROMOCION
<ul style="list-style-type: none"> <li>• En mi casa</li> <li>• Envío a domicilio</li> <li>• Pedidos por WhatsApp business</li> <li>• Combos por tipo de comida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales (reels y en vivo)</li> <li>• Horas de publicación adecuada</li> <li>• Imágenes con forma de entrega de producto</li> </ul>



## Plan de negocios: Recursos

En la descripción de los recursos disponibles desde 3 áreas importantes que se describen a continuación:

### Redes de apoyo:

En esta parte se describen las redes de apoyo con las que contamos para poder desarrollar nuestro emprendimiento. Desde las que nos permiten contar con tiempo para dedicarle al emprendimiento, así como las personas que cuentan con el conocimiento necesario para implementar el emprendimiento y convertirlo en sostenible.

### Saberes ancestrales

Es importante considerar dentro de los recursos los saberes ancestrales como prácticas de valor que permitan el desarrollo de nuestra actividad productiva en mejor concordancia con el medio ambiente, mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, entre otros.

### Recursos actuales

Todos los recursos con los que se cuenta ahora, a nivel de infraestructura, mobiliario y equipo, y personal para poder desarrollar su actividad productiva al corto plazo.

### Recursos que hacen falta:

Los recursos que son necesarios pero que aún no contamos con ellos; a nivel de infraestructura, mobiliario y equipo, y personal para poder desarrollar su actividad productiva a mediano y largo plazo considerando el escalamiento progresivo (aunque sea mínimo) de su actividad productiva.

**Dentro de los recursos se pueden considerar:**

- ◆ De infraestructura en el cual hay que considerar renta de lugar de trabajo, energía, agua potable, un sistema de logística (transporte) o reparto.
- ◆ Mobiliario (muebles), equipo o herramientas que necesitemos para producir.
- ◆ Recurso humano o personas que nos ayuden para producir, vender o repartir (personal para hacer alguno de los procesos de producción, para limpieza, para vender o repartir en otras áreas).

## Ejemplo de recursos

RECURSOS	
Redes de apoyo	Saberes ancestrales
Las redes de apoyo con las que contamos para poder desarrollar nuestro emprendimiento: amigos, familia, escuelas técnicas.	Experiencia desde los pueblos originarios para desarrollar actividades con recursos locales u orgánicos, no dependientes de medicinas o pesticidas, por ejemplo.
Actuales	Lo que me hace falta
<b>ACTUALES:</b> todos los recursos con los que se cuenta ahora,	Los recursos que son necesarios pero que aún no contamos con ellos
<u>De infraestructura:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Renta de lugar de trabajo</li> <li>• Energía</li> <li>• Agua potable</li> <li>• Un sistema de logística (transporte)</li> </ul>	<u>Muebles, equipo o herramientas que necesitemos para producir</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesa</li> <li>• recipientes</li> <li>• asadón</li> <li>• Licuadora, pelador,</li> </ul>
	<u>Otras personas que nos ayuden para producir, vender o repartir</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productor</li> <li>• Vendedor</li> <li>• Apoyo en limpieza</li> <li>• repartidor</li> </ul>

## Plan de Negocio: Finanzas

Con base en lo que se ha trabajado en otros módulos, se lleva lo relacionado a costos, según se ejemplifica.

FINANZAS		
VENTAS (1)	COSTOS VARIABLES (2)	COSTOS FIJOS (3)
<b>VALOR ESPERADO AL INICIAR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hortalizas: Q.2,000</li> <li>• Frutas: Q2,800</li> <li>• Frutas preparadas: Q1,000</li> </ul>	<b>DESCRIBIR LOS COSTOS VARIABLES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hortalizas: Q1,200</li> <li>• Frutas: Q1,400</li> <li>• Otros ingredientes: Q100</li> <li>• Desechables: Q50</li> </ul>	<b>DESCRIBIR LOS COSTOS FIJOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <del>Renta local Q600</del></li> <li>• Agua Q30</li> <li>• <del>Personal Q1,000</del></li> </ul>
<b>VENTAS (1)</b>	<b>Subtotal (2)</b>	<b>Subtotal (3)</b>
Q.6,000	Q.2,750	Q.3,220
<b>UTILIDAD: (1) - (2) - (3)</b>	<b>Q.6,000 - Q2,750 - Q30 = Q3,220</b>	

## Principios de Marketing y Presentación de Producto

El marketing o comercialización es un área de la mercadotecnia que plantea una estrategia sobre la forma de promocionar y vender un producto o servicio. Para analizarlo en nuestra iniciativa económica, es importante que recordemos el concepto de las 4P, en especial la promoción; así como considerar la presentación de producto que incluye el producto mismo, desde cómo se ve nuestro producto y cómo funciona y los beneficios que aporta al cliente.

Es muy importante considerar también la presentación del producto en cuanto al empaque más adecuado tanto para el producto individual como para cuando se venden más de un, siempre analizando la forma en la que lo percibe el cliente desde el primer contacto con nuestro producto o servicio. Desde las fotografías que se toman para su publicación en redes sociales, o las que se usan para describir o promocionar nuestro producto.

Desde el marketing es importante agregar valor al modelo de negocio, para ello se describen algunas estrategias que se pueden aplicar

- 1 ASOCIATIVIDAD para producir, o bien en compras o ventas por volumen
- 2 COMPLEMENTAR MI PRODUCTO con otros productos según las necesidades del cliente y ACERCANDOLAS (conveniencia)
- 3 EL TRABAJO AGREGA VALOR, más trabajo más valor. Por ejemplo: pollo en pie, pollo destapado, pollo horneado
- 4 ELEGIR UN CLIENTE específico (nicho de mercado)
- 5 MODIFICAR o hacer nuevos productos para cada cliente identificado
- 6 COMUNICAR el valor de mi producto/servicio, según se comunica (oye y escucha) mi cliente.

## Guía de trabajo 14.

### Mi plan de negocios.

Para llenar su plan de negocios es necesario que se centre en una actividad económica con potencialidad en su territorio.

### Hoja de trabajo

<b>Fecha de la elaboración</b>				
<b>INFORMACIÓN GENERAL</b>				
<b>Cadena productiva</b>				
<b>Eslabón</b>				
<b>Nombre del negocio</b>				
<b>Futuro del negocio (visión)</b>				
<b>Propuesta de Valor</b>				
<b>tipo de negocio</b>	iniciativa económica (informal)	iniciativa económica (formal)	asociación civil	cooperativa
<b>OFERTA</b>				
<b>PRODUCTO</b>			<b>PRECIO</b>	
<b>PLAZA</b>			<b>PROMOCION</b>	
<b>RECURSOS</b>				
<b>Redes de apoyo</b>			<b>Saberes ancestrales</b>	



<b>FINANZAS</b>		
<b>VENTAS (1)</b>	<b>COSTOS VARIABLES (2)</b>	<b>COSTOS FIJOS (3)</b>
<b>VENTAS (1)</b>	<b>Subtotal (2)</b>	<b>Subtotal (3)</b>
<b>UTILIDAD: (1) -(2) - (3)</b>		
<b>ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN</b>		
<b>Fecha de puesta en marcha</b>		
<b>Elaborado por:</b>		

Netherlands Institute for  
**Multiparty Democracy**

*Instituto Holandés para la Democracia Multipartidaria*