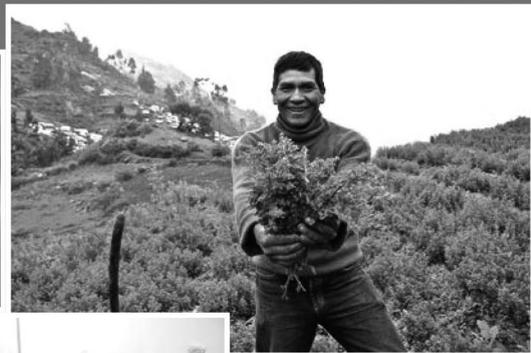


Emprendedoras y emprendedores: trabajo competitivo para el desempeño laboral



Fotos: Andina



Ciclo Intermedio - 3.^{er} Grado
Cuaderno de trabajo N° 2



PERÚ

Ministerio
de Educación

Viceministerio de
Gestión Pedagógica

Dirección General de Educación
Básica Alternativa, Intercultural
Bilingüe y de Servicios
Educativos en el Ámbito Rural

Dirección de Educación
Básica Alternativa



Ministro de Educación

Jaime Saavedra Chanduví

Viceministro de Gestión Pedagógica

Flavio Felipe Figallo Rivadeneyra

Viceministro de Gestión Institucional

Juan Pablo Silva Macher

**Directora General de Educación Básica Alternativa, Intercultural Bilingüe
y de Servicios Educativos en el Ámbito Rural - DIGEIBIRA**

Elena Antonia Burga Cabrera

Dirección de Educación Básica Alternativa - DEBA

Luis Alberto Hiraoka Mejía

**Cuaderno de trabajo N° 2 - *Emprendedoras y emprendedores: trabajo competitivo para el desempeño laboral*
Tercer grado - Ciclo Intermedio**

© **Ministerio de Educación**

Av. De la Arqueología, cuadra 2, San Borja

Lima, Perú

Teléfono: 615-5800

www.minedu.gob.pe

Programa de Alfabetización y Educación Básica de Adultos

PAEBA - PERÚ

Primera edición

2013

Segunda Edición

Junio 2014

Primera reimpresión

Junio 2015

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú:

Tiraje:

Impresión:

El contenido de este material educativo puede ser copiado, reproducido e impreso siempre que se cite la fuente (respetando los derechos de autor) y la información no se utilice con fines lucrativos.

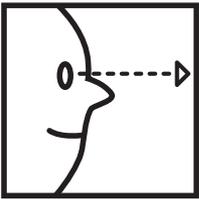
Impreso en el Perú / *Printed in Peru*

ÍNDICE

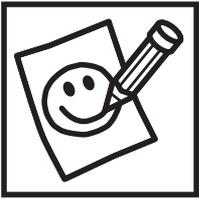
5	 	Presentación
11	 	Diálogo y reflexión participativa
26	 	Desafío N° 1
27	 	Confrontación de saberes
57	 	Desafío N° 2
59	 	Retos para la investigación
68	 	Desafío N° 3
69	 	Referencias
71	 	Anexos

ÍCONOS DEL CUADERNO DE TRABAJO

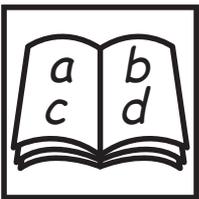
Los siguientes íconos te indican las acciones a desarrollar.



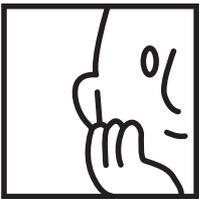
Observa...



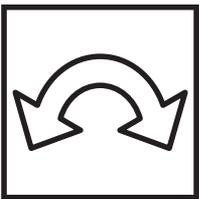
Dibuja...



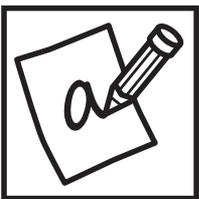
Lee...



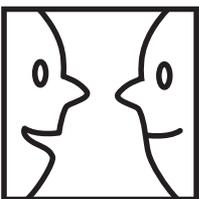
Piensa...



Relaciona...



Escribe...



Conversa...

Presentación

Estimada y estimado estudiante:
Este cuaderno es un material
educativo que te brinda
información y te presenta retos
prácticos sobre lo aprendido.
Busca que tú seas el protagonista
en la conducción y construcción
de tus aprendizajes.

¿Para qué te servirá el cuaderno?

- ✓ Introducirte en una línea de trabajo de investigación-acción en la que confrontes tus saberes previos con nuevos conocimientos para la construcción de aprendizajes que fortalezcan tu actuación social y laboral.
- ✓ Iniciar en el autoaprendizaje de conocimientos que te permitan desencadenar procesos de aprendizaje autónomos y la búsqueda de actualización permanente.
- ✓ Brindarte herramientas para la recopilación y la búsqueda de información, así como para el análisis y la reflexión sobre ella.

¿Cómo está estructurado el cuaderno?

Su organización comprende los siguientes componentes:

- a) *Diálogo y reflexión participativa*. Permite reconocer y reflexionar lo que sabes y saben las personas de tu grupo acerca de un determinado tema.
- b) *Confrontación de saberes*. Su propósito es brindar información que te permita profundizar y ampliar el tema que estás tratando. Las lecturas tienen preguntas para la reflexión individual; no obstante, en algún momento podrás discutir las con tu grupo o con tu docente.
- c) *Retos para la investigación*. Conducentes a recabar y confrontar información (testimonios, entrevistas, otras lecturas), que habrás de presentar por escrito y de forma oral.

Cada componente presenta un *Desafío* a modo de evaluación.

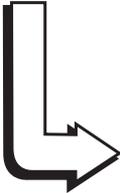
Desafío. Es un conjunto de trabajos prácticos y de sistematización de lo aprendido que serán evaluados a través de la *autoevaluación* (en la que evaluarás tus logros alcanzados y las dificultades en tus aprendizajes), la *coevaluación* (que realizarás con los miembros de tu grupo) y la *heteroevaluación* (realizada por el docente).

¿Qué conoceremos?

- ✓ Características de las personas emprendedoras.
- ✓ Perfiles, competencias y habilidades emprendedoras.
- ✓ Situaciones de emprendimiento y condiciones para iniciar un plan de negocio.
- ✓ Experiencias emprendedoras de nuestro país.
- ✓ Pasos y procedimientos para emprender un negocio.
- ✓ Cómo elaborar un proyecto de emprendimiento productivo.

Nuestros saberes y opiniones

Trabajo:
Compartir saberes.



¿Qué reflexionaremos?

Sobre lo que significa ser un emprendedor y sus características.



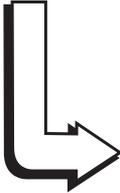
¿Qué buscaremos?

Nuestros saberes y el de otras personas sobre actividades de emprendimiento.



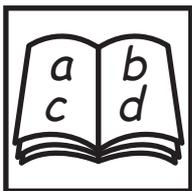
¿Cómo lo haremos?

Expresando lo que pensamos y recogiendo opiniones.



¿Qué presentaremos?

Un informe sobre el test «Reconociendo tus capacidades emprendedoras».



... el siguiente texto:

« _____ »

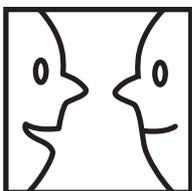
Doña Rosa es viuda y tiene dos hijos. Todos los domingos, en su casa se reúnen sus tres hermanos y dos sobrinos.

El hermano de Rosa, siempre la apoya y está pendiente de sus hijos. Una tarde, llamó a José y Ricardo y les dio su propina. Una propina, poco usual. Eran 300.00 nuevos soles para cada uno.

Los chicos estaban muy contentos con el dinero recibido. José, aprovechó en comprarse ropa y una parte le dio a su mamá. En cambio Ricardo, se puso a meditar sobre su situación de vida, contactó con un amigo y decidió invertir en la venta de periódicos. Con el dinero ganado, iba ahorrando y ahora ha abierto su propio puesto. Está muy agradecido con su tío y siente que la inversión, a pesar de su temor, fue lo mejor que hizo.

Doña Rosa está muy orgullosa porque ha visto el esfuerzo y dedicación que su hijo ha puesto en este trabajo.

El tío de Ricardo está sorprendido y feliz de haber sido parte de este resultado que hoy trae alegría y bienestar a toda la familia.

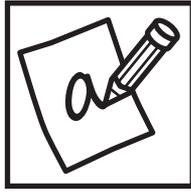


... con tu grupo o docente:

- ¿Qué título le pondrías al texto?
- ¿Por qué crees que Ricardo tuvo la iniciativa de iniciar un negocio?
- Si ambos hermanos tuvieron la misma oportunidad, ¿por qué actuaron de manera diferente?



y



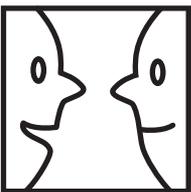
... imagina que recibes un dinero inesperado. ¿En qué lo invertirías?, ¿por qué?

.....

.....

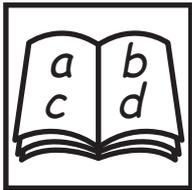
.....

.....



... con tu grupo o docente:

- Intercambia tu trabajo.
- Analiza qué propuestas de negocios son más viables para iniciar en tu comunidad. ¿Por qué?



... el siguiente texto:

Todo es posible, solo es cuestión de actitud

No creo que haya un buen o mal momento para emprender. Esto sería como decir que hay un día mejor o peor para aprender a caminar. Uno se lanza a andar cuando ve la oportunidad, y va a tener que sufrir alguna caída durante su aprendizaje, llueva, nieve o haga un sol espléndido.

Por lo tanto, convertirse en emprendedor es un camino fascinante y enriquecedor siempre que estés dispuesto a caerte y levantarte las veces que sean necesarias. Y esto es importante: **ninguna ley de emprendimiento con cualquier ayuda que ofrezca va a liberarte del impresionante reto que supone emprender.**

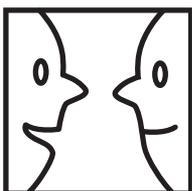
Te aseguro que no basta con tener una buena idea, recursos suficientes para llevarla a cabo y una buena dosis de entusiasmo; es absolutamente necesario contar, además, con una **fuerte determinación y autoconfianza, un gran espíritu de sacrificio y la capacidad de automotivación necesaria para levantarte todas las veces que sea necesario.**

Esto último va más allá de los conocimientos y habilidades que puedes adquirir. **Se necesita algo más que querer ser emprendedor para serlo realmente.** El verdadero espíritu emprendedor es algo que se siente como un impulso para construir, crear, innovar, tener visión del futuro. ¡Es una aventura!

Y si a pesar de no ser aventurero estás convencido de que es la mejor opción que se te presenta, busca apoyo; Recomendación que el trabajo en equipo es valioso. Y sobre todo, **actúa desde tu propia convicción no porque los demás te lo digan.**

Todos nacemos con habilidades y cualidades. Está en nosotros mismos desarrollarlas y potenciarlas.

Fuente (1)



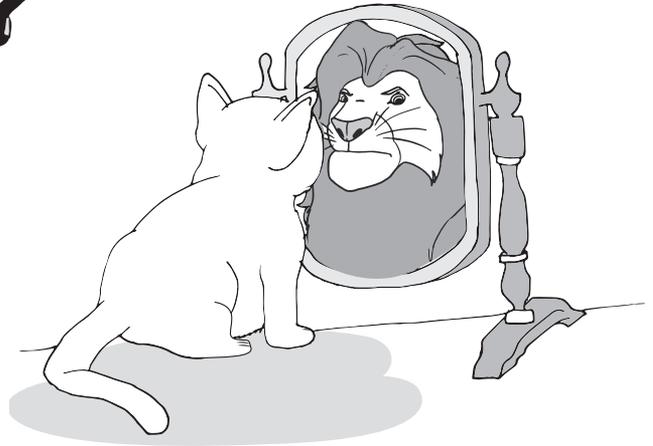
... con tu grupo o docente:

- ¿Con qué ideas del texto estás de acuerdo?, ¿por qué?
- ¿Crees que el emprendedor nace o se hace?

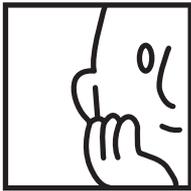
Características del emprendedor⁽²⁾

Autoconfianza

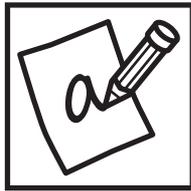
- ✓ Las personas con autoconfianza tienen seguridad en sus habilidades y capacidades. Actúa de forma autónoma y tienen una expectativa realista sobre lo que pueden conseguir.
- ✓ La autoconfianza se forma a lo largo de la vida y es fruto de la valoración e interpretación de las propias experiencias.



«Creo en mí mismo y en lo que soy capaz de lograr»



y



... ¿Cuánto confías en ti? Describe alguna situación en la que hayas demostrado tu autoconfianza.

.....

.....

.....

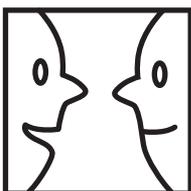
.....

.....

.....

.....

.....



... con tu grupo o docente:

– ¿Crees que tener autoconfianza te ayudaría a ser mejor emprendedor? ¿por qué?

Creatividad e innovación

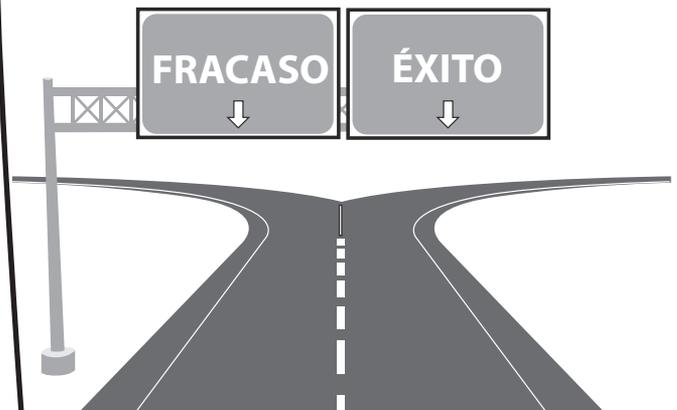
- ✓ Las personas con creatividad tienen curiosidad y mucha inquietud, buscan y transforman constantemente.
- ✓ Una persona creativa mira las cosas de una manera diferente, donde todo parece estar perdido, reconoce posibilidades y es así que soluciona problemas con facilidad.



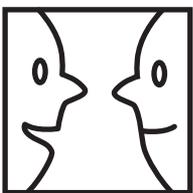
«Creo, transformo y doy soluciones novedosas»

Tener visión de futuro (metas)

- ✓ Persona que se fija metas y planes para concretarlos y decide qué hacer ahora con miras al futuro.
- ✓ Si no tienes un sueño, si no quieres lograr una meta, no vas a poder progresar. Esta capacidad de decisión está en uno mismo y te permite proyectarte hacia el futuro.



Si no tienes visión de futuro, ¿a dónde llegarás?

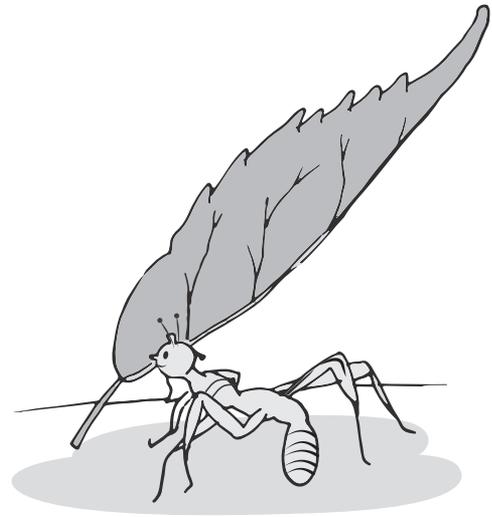


... con tu grupo o docente:

- ¿Que metas te has trazado para el futuro a nivel familiar y laboral?

Perseverancia

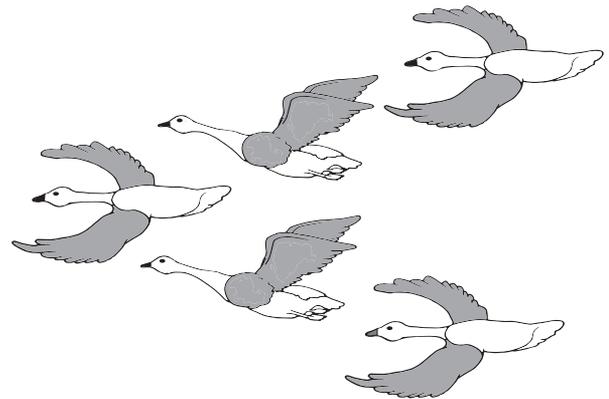
- ✓ Las personas perseverantes son constantes cuando quieren conseguir un propósito a pesar de las dificultades que se les presentan, hacen El esfuerzo continuo.
- ✓ Para un buen emprendedor es muy importante la perseverancia, pues le permite alcanzar los resultados que se ha trazado.



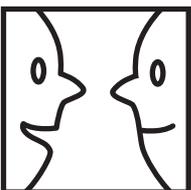
«No me rindo, me esfuerzo para alcanzar y mantener mis metas»

Trabajo en equipo

- ✓ Implica un grupo de personas trabajando de manera coordinada en la ejecución de un proyecto.
- ✓ Para su implementación se requiere que las responsabilidades sean compartidas por sus miembros.
- ✓ Requiere que las personas asuman un compromiso y desarrollen tareas que apunten al logro de un objetivo común.

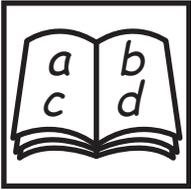


«Lograr el mejor resultado es tarea de todos»



... con tu grupo o docente:

- ¿Conoces alguna persona perseverante en tu comunidad? Cuenta su experiencia.
- ¿Cuáles crees que son las ventajas y desventajas del trabajo en equipo?



... el siguiente texto:

EL CHAKU DE VICUÑA

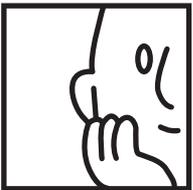
El *chaku* de vicuña es una práctica ancestral que consiste en el encierro, captura, esquila y posterior liberación de vicuñas. Esta práctica se hace en forma conjunta.

En tiempos pasados, la vicuña, animal silvestre, fue fundamental para que los pueblos indígenas pudiesen sobrevivir en la Puna. Su carne era utilizada para el consumo y su fibra para la confección de tejidos e hilados.

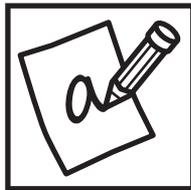


Actualmente, esta costumbre continúa: un grupo de personas rodea a las vicuñas, formando un «cordón humano» para arrearlas hacia corrales. Cada integrante debe estar atento porque si «rompen el cordón», algunas vicuñas podrían escapar y el trabajo se echaría a perder.

Fuente (3)

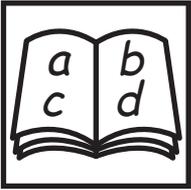


y

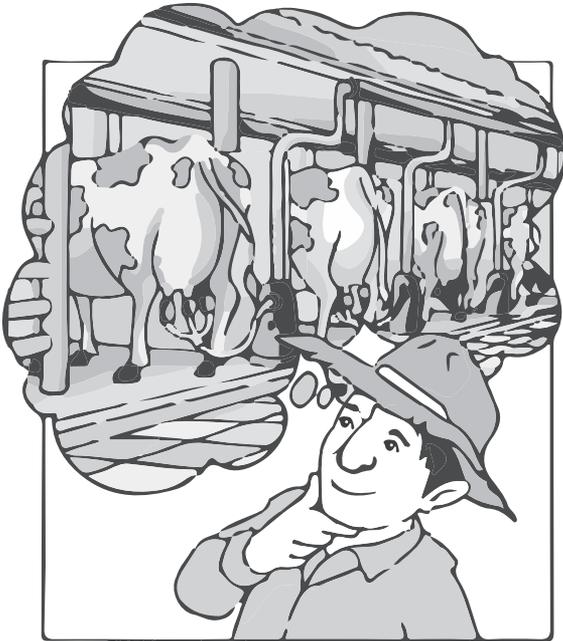


... sobre los trabajos en equipo que realizas en tu comunidad:

1.
.....
2.
.....
3.
.....



... e identifica las características emprendedoras de los siguientes personajes:



José es ganadero del valle del Tambo. Él tiene muy claras las metas que desea dentro de tres, cinco y diez años. Por ello, todas las actividades las planifica con la finalidad de hacer bien su trabajo y llevar adecuadamente las cuentas de su negocio.

Él ha proyectado que en un plazo de diez años venderá sus productos lácteos en los principales mercados de Lima. Además, está seguro de que generará más empleos cada año, para los habitantes de su comunidad.

María es una madre de familia que quedó viuda. Su actual condición y la necesidad de atender a sus hijos, la impulsó a trabajar, aprovechando las oportunidades y recursos que tiene su distrito de Colcabamba.

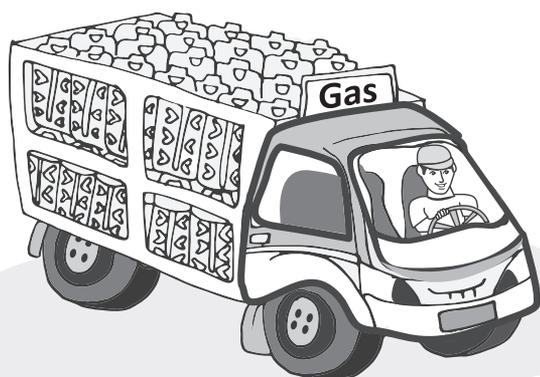
Ella se dedicó a la elaboración de miel y ahora ha incrementado sus ventas, debido a formas novedosas de presentación y combinación.



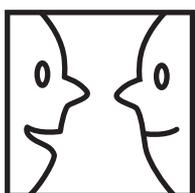
En la comunidad de Colca, un grupo de madres de familia conformó una asociación de mujeres emprendedoras.

Ellas producen mantas tejidas con lana de alpaca. Este grupo se caracteriza porque trabaja coordinadamente, cada una sabe que es importante en la asociación.

El cargo de la presidencia es rotativo. Todas se sienten comprometidas con la comunidad y sus familias.

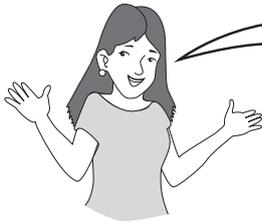


Marco vive en el distrito de Pazos y durante los últimos cinco años tuvo una pequeña tienda de abarrotes, pero a consecuencia de la competencia entró en quiebra. Marco aprendió de sus errores y sabe que se equivocó, pero está seguro de que podrá revertir su situación y, ahora ha decidido iniciar un negocio de venta de gas. Sabe que con esfuerzo y constancia, logrará salir adelante. No se dará por vencido.

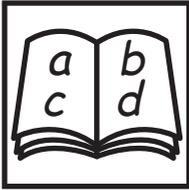


... con tu grupo o docente:

- Tal como han visto, los personajes muestran ciertas cualidades y características que favorecen el emprendimiento. ¿Cuál les parece más importante?, ¿por qué?
- Conoces situaciones similares a las presentadas.



Hemos visto las características del emprendedor. Veamos cómo en la literatura, también podemos encontrar el espíritu del emprendedor.



... el siguiente poema:

Poema del Dr. Christian Barnard

(El éxito comienza con el pensamiento)

Si piensas que estás vencido, lo estás.
Si piensas que no te atreves, no lo harás.
Si piensas que te gustaría ganar pero no puedes, no lo lograrás.
Si piensas que perderás, ya has perdido.
Porque en el mundo encontrarás
que el éxito comienza con el pensamiento del hombre.

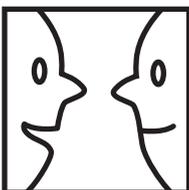
Todo está en el estado mental.
Porque muchas carreras se han perdido
antes de haberse corrido,
y muchos cobardes han fracasado
antes de haber empezado su trabajo.

Piensa en grande y tus hechos crecerán.
Piensa en pequeño y quedarás atrás.
Piensa que puedes y podrás.
Todo está en el estado mental.
Si piensas que estás aventajado, lo estás.
Tienes que pensar bien para elevarte.

Tienes que estar seguro de ti mismo
antes de intentar ganar un premio.
La batalla de la vida no siempre la gana
el hombre más fuerte, o el más ligero,
porque, tarde o temprano, el hombre que gana
es el que cree poder hacerlo.

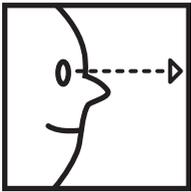


Fuente (4)

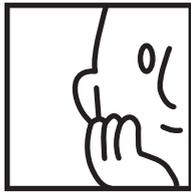


... con tu grupo o docente:

- ¿Qué crees que quiso decir el autor con la frase «...Si piensas que estás vencido, lo estás»?
- ¿Con qué frase del poema te identificas? ¿Por qué?

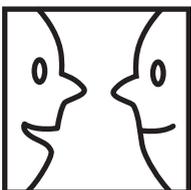


y



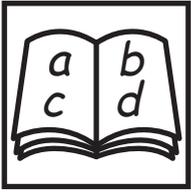
... sobre las posibles actitudes al emprender un negocio:

¡SÍ, SE PUEDE!



... con tu grupo o docente:

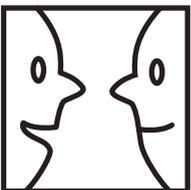
- ¿En qué peldaño de la escalera del emprendimiento te ubicas?
- ¿Cuáles son tus planes a futuro?



... las siguientes frases e ideas que te impiden convertirte en un emprendedor: ⁽⁵⁾

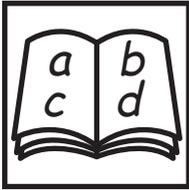
- ✓ No es mi problema.
- ✓ Así nomás.
- ✓ Mejor lo hago mañana.
- ✓ No tengo tiempo.
- ✓ ¿A quién le importa?
- ✓ Es muy riesgoso.
- ✓ ¿Y si fracaso?
- ✓ Yo no creo que pueda.
- ✓ Yo no me atrevo.
- ✓ ¡Es mi destino, qué puedo hacer!
- ✓ No lo puedo cambiar.
- ✓ Nací con mala suerte.
- ✓ Es mucho para mí.
- ✓ Todo me sale mal.
- ✓ No tengo suerte.

De las frases presentadas, ¿cuáles mencionaste alguna vez? Anótalas en las nubes.



... con tu grupo o docente:

- Compara tus respuestas. ¿Qué frase fue la más frecuente?
- ¿Por qué crees que estas frases limitan a una persona?



... las instrucciones para desarrollar el test: «Reconociendo mis capacidades emprendedoras»:

- ✓ Marca con una equis (X) en uno de los casilleros.
- ✓ El puntaje «6» significa que estás muy de acuerdo con la frase y «0» quiere decir que no lo estás. Ten en cuenta esto para marcar las otras opciones, según tu aceptación.
- ✓ Contesta con sinceridad cada ítem para que obtengas resultados válidos, cercanos a tu realidad.

N.º	ÍTEM	6	5	4	3	2	1	0
1	Me gusta tomar la iniciativa en todas las actividades.							
2	Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo en mi comunidad.							
3	Los retrocesos y fracasos no me desaniman.							
4	Soy persistente en las cosas que me interesan.							
5	Termino mis proyectos aunque demanden mucho trabajo.							
6	Aprendo algo de cada trabajo.							
7	Si quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza.							
8	Analizo mis errores para aprender de ellos.							
9	Soy receptivo/a a las nuevas ideas.							
10	Me gusta mantener la calma cuando se presenta un problema.							
11	Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo que invertí.							
12	Soy una persona positiva frente a las adversidades.							
13	Cumplo siempre con las responsabilidades que tengo.							
14	Soy una persona disciplinada, manejo bien mis tiempos.							
15	Estoy dispuesto a postergar mis compromisos sociales, descansos.							
16	Puedo pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mis responsabilidades y conseguir posibles beneficios a largo plazo.							
17	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.							
18	Veo los problemas como retos personales.							
19	Estoy convencido que, para progresar en la vida, debo enfrentar riesgos.							
20	Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene.							
Número de respuestas								

Obtención de puntos:

- | | |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| a) Número de contestaciones dadas al nivel | 6 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| b) Número de contestaciones dadas al nivel | 5 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| c) Número de contestaciones dadas al nivel | 4 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| d) Número de contestaciones dadas al nivel | 3 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| e) Número de contestaciones dadas al nivel | 2 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| f) Número de contestaciones dadas al nivel | 1 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |

Total _____ puntos

Interpretación de los resultados

Puntaje	Comentarios
107 - 120	Te consideras una persona con las características de independencia, iniciativa y disciplina que necesita un/a emprendedor/a de éxito. Cuando decides hacer una cosa, no paras hasta conseguirla.
93 - 106	Creer que tienes buenas aptitudes para triunfar con tu propio negocio, pero convendría que no dejes inmediatamente el trabajo que vienes haciendo.
69 - 92	Tienes potencial. Tómate tu tiempo para desarrollarte. Lee, asiste a talleres de desarrollo y emprendimiento. Habla con personas de éxito para descubrir qué es aquello que hacen para triunfar.
40-68	Actúa con precaución. Necesitas más empuje, autodisciplina y confianza para poder llevar adelante tu propio negocio. Ve la baja puntuación de tu test como un desafío para reforzar aquellos elementos de tu personalidad que necesitas.
0 - 39	Hasta que no desarrolles tu creatividad, capacidad de asumir el riesgo, aumentar tu empuje y autodisciplina, sería mejor que continuases trabajando para otras personas.

Fuente (6)

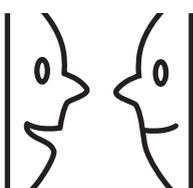
Según los resultados, ¿en cuál de las situaciones te encuentras?

.....

.....

.....

.....



... con tu grupo o docente:

- Compara tus resultados.
- ¿Qué compromisos asumirías para mejorar tus capacidades emprendedoras?



DESAFÍO N° 1

Objetivo:

Aplicar el test "Reconociendo mis capacidades emprendedoras a dos personas de la comunidad y elaborar un informe de resultados"

Procedimiento:

Esta actividad se desarrollará durante la ejecución del primer componente *Diálogo y reflexión participativa*, a partir de las reflexiones e intercambios que has tenido con tus compañeros y docente.

Después de observar a las personas de tu comunidad que tienen negocios o empresas, acude a dos de ellas y aplica el test. Sigue las siguientes indicaciones:

- ✓ Explica el propósito del test a las personas seleccionadas.
- ✓ Entrega el test para que la persona lo resuelva (páginas 71 y 73).
- ✓ Resuelve las dudas o consultas que presente la persona que resolverá el test:
- ✓ Halla el puntaje obtenido y explica a la persona el resultado de su test.
- ✓ Incluye en tu informe los test aplicados.

Prepara tu informe sobre el test aplicado para compartirlo con tus compañeros y docente. No olvides lo siguiente:

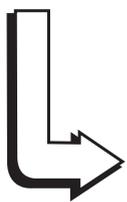
- ✓ Escribe con letra legible.
- ✓ Cuida tu redacción y ortografía.
- ✓ Emite tu opinión sobre lo observado.

Recomendación

- ✓ Consulta tus avances a tu docente. Esto te ayudará a organizarte mejor.
- ✓ Avanza poco a poco, tienes ocho días para esta actividad.
- ✓ En la página 75 encontrarás el formato para presentar este desafío.

Aprendiendo a emprender

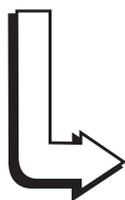
Trabajo:
Recopilación escrita.



¿Qué confrontaremos?
Lo que sabemos y lo que debemos saber sobre los pasos para aprender a emprender.



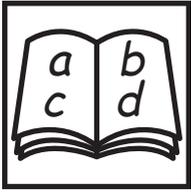
¿Qué buscaremos?
Reflexionar sobre algunas historias de emprendimiento en nuestro país.



¿Cómo lo haremos?
Analizando y reflexionando a partir de lecturas y testimonios de emprendedores peruanos.



¿Qué presentaremos?
Un informe de las entrevistas realizadas sobre acciones emprendedoras en la comunidad.



... el siguiente texto:

Mujeres emprendedoras salen adelante con biohuertos familiares

Dieciocho madres de familia protagonizan una verdadera lucha para vencer las inclemencias de la naturaleza y sembrar hortalizas y verduras en biohuertos familiares, a más de 4000 metros sobre el nivel del mar. Buscan, de esta manera, mejorar la alimentación de sus familias y vencer la pobreza extrema.

Estas tenaces y emprendedoras mujeres de la comunidad de Chaupiloma, distrito de Cajay, en la provincia de Huari, empezaron su titánica tarea en el 2008 cuando junto a sus esposos e hijos instalaron fitotoldos al costado de sus viviendas para iniciar cultivos.

En los biohuertos siembran repollos, zanahorias, beterragas, apios, cebollas y lechugas que cultivan con sistemas de riego por aspersion, que instalaron con ayuda de organismos no gubernamentales.

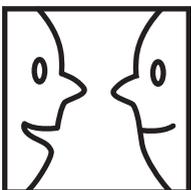
Una parte de la producción se destina al autoconsumo familiar y la otra, la venden en el mercado. De esta manera, obtienen mayores ingresos para mejorar sus condiciones de vida; iniciándose en la microempresa.

El próximo reto es formar una asociación de mujeres y empezar a producir de manera conjunta para hacer la venta a nivel de la región e ir viendo las proyecciones futuras de la exportación de productos orgánicos.

Siguiendo este ejemplo otro grupo de madres que viven en el mismo caserío buscan iniciarse en esta misma labor productiva.

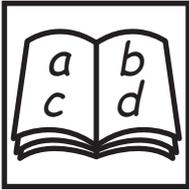


Fuente (7)



... con tu grupo o docente:

- ¿Cuáles son las actitudes positivas de estas personas?
- ¿Qué motivó a las madres de familia a emprender este negocio?
- ¿Crees que sin el trabajo en equipo lo hubieran logrado?, ¿por qué?

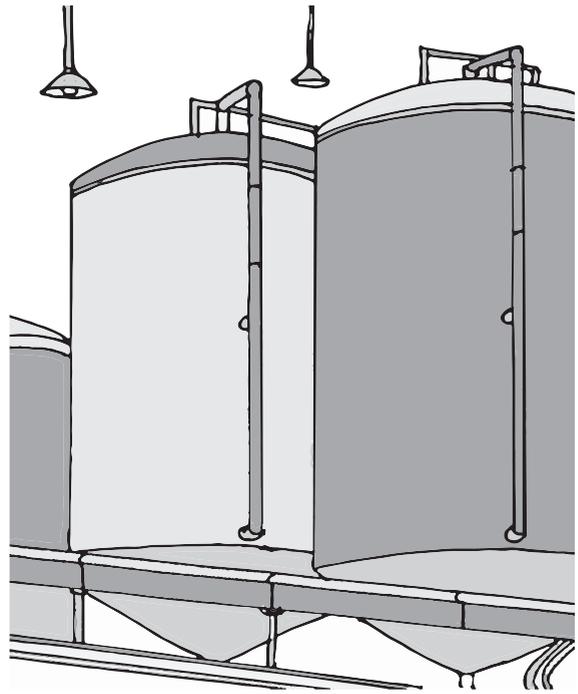


... el siguiente texto:

La familia Años: Kola Real

En la época del terrorismo, una pareja de agricultores ayacuchanos y sus hijos sufrieron un atentado subversivo. Este hecho originó que la familia dejara su pequeña hacienda en el pueblo San Miguel para refugiarse en la ciudad de Huamanga.

Una vez instalados en Huamanga, uno de los hijos que se dedicaba a la distribución de cerveza advirtió que, debido a las acciones terroristas, los ayacuchanos se habían quedado sin bebidas gaseosas. Los camiones de las grandes empresas de gaseosas, provenientes de Lima, continuamente eran atacados por los subversivos o delincuentes.



Estas empresas cesaron los envíos de sus productos o los espaciaron de tal manera que las bebidas que llegaban resultaron insuficientes para cubrir la demanda local.

Así pues, el hermano mayor y su padre embarcaron a la familia en la gran aventura de fundar una fábrica de gaseosas. Pero había que iniciar con un capital. Entonces, la familia hipotecó la vivienda, se prestó dinero aquí y allá y reunió 30 000 dólares. Con esa suma iniciaron, las actividades para la producción de gaseosas de manera artesanal y con la fórmula creada por el hermano mayor. La fábrica se instaló en la casa de Huamanga. Allí se envasaba la nueva gaseosa en botellas de cerveza, las que etiquetaban y distribuían ellos mismos.

A inicios de los años noventa se abrió una planta en Huancayo. Se trabajaba las 24 horas del día. Todos los hermanos salían a vender a pie sus gaseosas, ofreciéndolas en tiendas y bodegas. Todo iba bien, hasta que apareció un brote del cólera. Algunos competidores aprovecharon esta circunstancia para difamar la empresa. Decían que la gente podía contraer el cólera si consumía la bebida. Sin embargo, la familia supo encontrar estrategias para contrarrestar estas difamaciones.

En 1992, cuando deseaban extenderse por todo el país, fueron conscientes de sus limitaciones financieras y de su falta de experiencia comercial que los podría llevar al fracaso. Por eso, decidieron expandirse por zonas rurales donde no había mucha competencia con las empresas de marcas de bebidas conocidas.

En 1993, en su afán de seguir creciendo y aprovechando que el Gobierno dispuso incentivos y exoneraciones tributarias para ciertas zonas geográficas del país, la empresa llegó a Bagua, y captaron este mercado. De allí avanzaron hacia el norte del país (Chiclayo, Piura, Trujillo y Tumbes).

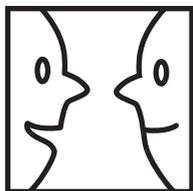
En Motupe instalaron un gran almacén, mientras que en Sullana crearon la primera planta de la costa del país e iniciaron una etapa importante en el crecimiento de la empresa. Cabe señalar que la familia supo aprovechar oportunidades que se presentaron; tales como los incentivos y exoneración tributaria que dio el Gobierno y la compra de maquinaria de segunda mano a precio de remate de una planta de gaseosa.

En abril de 1997, la familia, consciente de que había ganado experiencia comercial y tenía un respaldo financiero, decidió incursionar en el mercado limeño.

Esta decisión se vio favorecida por la llegada del fenómeno del Niño, en el verano de 1998, pues la temporada de calor se prolongó notablemente y con esta los altos niveles de venta de las bebidas gaseosas, lo que permitió a la empresa generar recursos y reinvertir.

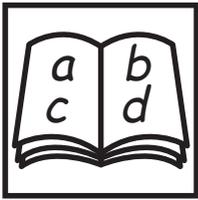
Actualmente, esta empresa tiene el 20% del mercado de gaseosas peruanas con ocho plantas embotelladoras. Asimismo, tiene plantas en Venezuela, Ecuador y una megaplanta en México y ha generado unos 7000 puestos de trabajo.

Fuente (8)



... con tu grupo o docente:

- Identifica tres características emprendedoras de esta familia.
- ¿Por qué crees que las características anotadas contribuyeron con el éxito de esta familia?
- ¿Cuál crees que es el principal reto que tuvo que superar la familia para iniciar su fábrica de gaseosas?

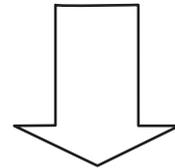


... el ciclo del emprendimiento:⁽⁹⁾

1

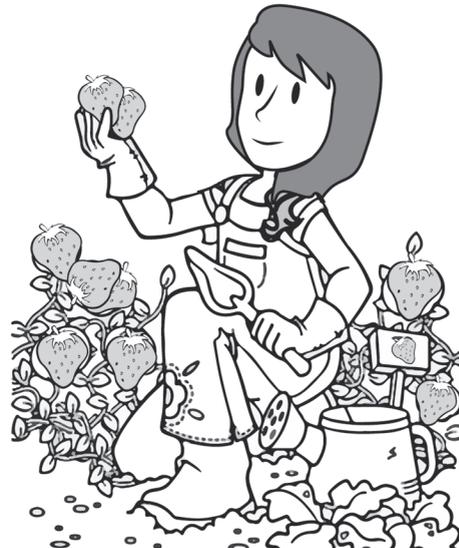
Quiero emprender un negocio, pero ¿cuál? Necesito una **idea**.

- Una granja. ¡No!, mejor un criadero de truchas.
- Ya sé, mejor siembro **fresas**, puesto que tengo cinco hectáreas de terreno, heredados de mi padre; por otro lado, conozco cómo es el proceso de producción de la fresa, ya que trabajé por varios años en esa actividad y la gente consume mucho esa fruta, ya sea en jugos, mermeladas, etc.



2

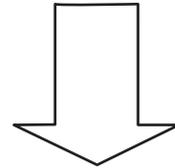
Ahora que decidí emprender el negocio de la fresa, necesito ver la **producción**. Para ello, debo empezar a ver el sembrío, la calidad de la fresa y prever todo los recursos y materiales que necesitaré, puesto que produciré una fruta de primera, que esté bien posicionada y pueda exportarse.



3

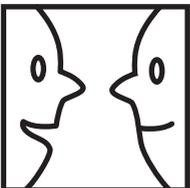
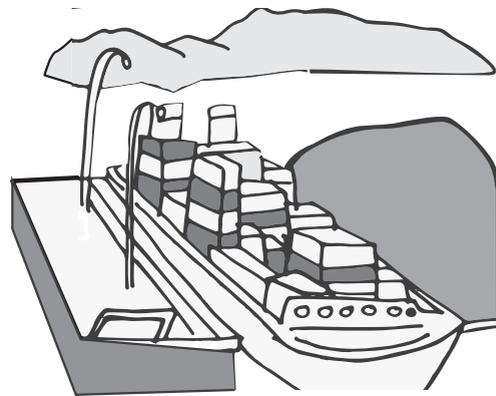
Me doy cuenta que, para que la producción funcione eficientemente, debo tener todo organizado: el personal, el espacio, los equipos y materiales; especialmente, tener claro mi **mercado**.

Empezaré a nivel local y después me proyectaré al mercado nacional.



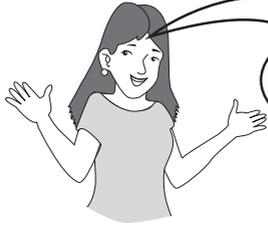
4

Ahora, es momento de mirar más allá del mercado nacional, debo proyectarme a la **exportación** hacia Estados Unidos y España. Confío en que mi producto será bien recibido y, por eso, debo informarme sobre las normas comerciales, registrar mi marca e inscribirme en el registro de exportadores e importadores. Además, averiguar los acuerdos comerciales existentes de los países a los que pienso exportar.



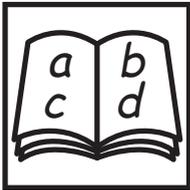
... con tu grupo o docente:

– ¿Qué momento consideras el más importante?



No olvides que antes de iniciar un negocio o empresa debemos informarnos y evaluar varias alternativas.

Así es, también debemos tener presente nuestro entorno y las consecuencias futuras. ¿Qué más necesito saber?



... el siguiente texto:

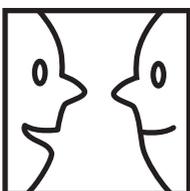
Claves para iniciar un negocio

Se necesita una buena idea: es esencial para el inicio contar por lo menos con dos ideas, las cuales debemos comparar y evaluar.

Planificar la producción: una vez determinado el producto o servicio el cual se va ofrecer, se tienen que prever todas las condiciones necesarias, desde la materia prima, mano de obra, infraestructura. Cuidando la calidad y, sobre todo, las cantidades necesarias acorde al mercado.

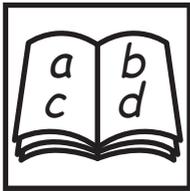
Pensar en la comercialización: la falta de acceso al mercado es uno de los principales puntos críticos en las cadenas productivas. Muchas iniciativas fracasaron por no tener claridad respecto a la demanda o los precios preferenciales. Es importante tener en cuenta todas las actividades relacionadas con el movimiento de bienes y servicios desde la producción hasta que llega al consumidor.

Fuente (10)



... con tu grupo o docente:

- ¿Qué inconvenientes te impedirían emprender un negocio?
¿Cómo los podrías superar?
- Comparte tus respuestas con tus compañeros.



... el siguiente texto:

Productos y servicios

A menudo escuchamos y utilizamos estas palabras, pero no tenemos claro en qué se diferencian.

Tanto los productos como los servicios se ofrecen en el mercado, con el fin de satisfacer una necesidad de los clientes.

El **producto** es un objeto concreto. Es todo aquello que las personas, negocios y empresas producen, elaboran o fabrican para ofrecer al mercado y satisfacer determinadas necesidades de los consumidores. Por ejemplo, un par de zapatos, yogurt, panes, paltas, mermeladas, etc.

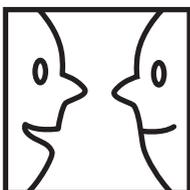
El **servicio** es aquel esfuerzo humano dirigido a la atención de terceros y no es concreto. No se puede tocar. Por ejemplo: servicios de salud, de reparación de artefactos, de educación, vigilancia, etc.



Fuente (11)

Marca con una (X) qué ofrecen los siguientes tipos de negocio:

Se caracteriza por ofrecer ...	Productos	Servicios
Fábrica de ropas		
Venta de mermelada		
Venta de muebles de madera		
Trabajo como peón en una chacra		
Trabajo de ama de casa remunerado		
Un profesor que enseña en el CEBA		



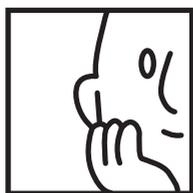
... con tu grupo o docente:

- ¿Si tendrías que poner un negocio, sería de productos o servicios? ¿Por qué?
- ¿Alguna vez emprendiste alguno de estos? Describe esta situación

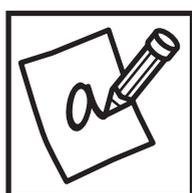
Apreniendo a emprender ⁽¹²⁾

1. Elije el tipo de negocio que quieres emprender

Una idea es la base de la que parte todo proyecto de negocio o empresa. Si partimos de una buena idea, seguramente podremos llevar a cabo nuestro proyecto y lograr los objetivos que nos hemos propuesto.



y



... una posibles idea de negocio, según el ejemplo presentado:

1

Según las actividades que te gustan.

1. Me gusta regar mi campo de cultivo. En él tengo muchas frutas.

2.

3.

2

Según las necesidades básicas de la población.

1. La población consume mucha fruta. Esta es rica en vitaminas para los habitantes de mi comunidad.

2.

3.

3

Según tus experiencias.

1. Desde que éramos pequeños, mi papá nos enseñó sistemas de riego y mi mamá preparaba potajes con la rica fruta que salía de nuestro huerto.

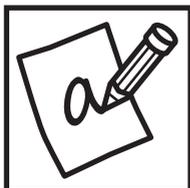
2.

3.

2. Identifica el mercado

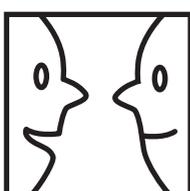
El mercado comprende a todas las personas (clientes) a quienes ofrecerás tus productos o servicios. Es importante conocer lo que ellos demandan y los precios que estén dispuestos a pagar.

Los clientes deben ser las personas más importantes en tu negocio o empresa.



... dos razones por las que los consumidores accederían a los siguientes productos o servicios:

Productos y/o servicios	Razones
Un sombrero	1. 2.
Fumigación de plantas	1. 2.
Mermelada	1. 2.
Escribe el producto o servicio que ofrecerías	Razones
	1. 2.



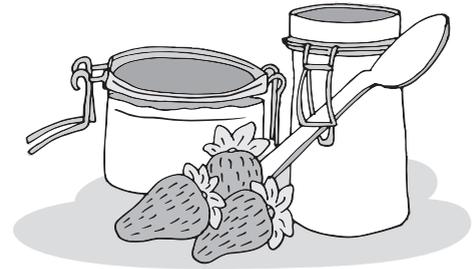
... con tu grupo o docente:

– ¿Por qué es importante identificar a nuestros clientes?

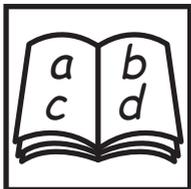
3. Analiza qué ofrecerás o venderás

Tienes que determinar ¿cuál es el producto o servicio que vas a ofrecer o vender a tus clientes? Para ello, debes recordar tres palabras claves: **Idea de negocio, producción y mercado.**

Debes identificar las bondades que tiene tu **producto o servicio** y las características que lo hacen competitivo e innovador. Además, debes considerar qué tanto de lo que ofreces tiene acogida entre la población.



Por ejemplo, si cuentas con un amplio campo de cultivo que te permite cosechar frutas, y sabes que a la población le gusta y consume, entonces podrías iniciar un negocio como el de venta de frutas, elaboración de mermelada o néctar de fresas.



... el siguiente texto:

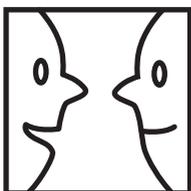
Producto (Mermelada Extra)

La mermelada Extra es clásica, con una gama de sabores tradicionales peruanos, de consistencia pastosa, obtenida por cocción y concentración de frutas sanas, adecuadamente preparadas, con adición de edulcorantes.

Dependiendo del tipo de fruta, puede ir entera, en trozos, tiras o partículas finas.

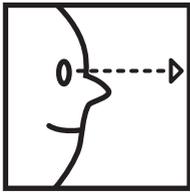
El color de la mermelada es brillante y atractivo, refleja el color de la fruta. Su consistencia es gelificada sin demasiada rigidez, de forma tal, que puede extenderse perfectamente.

En su elaboración, la proporción de insumos es de 10 kg de fresa, 7.5 kg de azúcar equivalente a $\frac{3}{4}$ de la cantidad de la fresa, $\frac{1}{2}$ taza de limón y otros ingredientes. Se presentará en envases de vidrio de $\frac{1}{4}$ de kg. y $\frac{1}{2}$ kg. Puede ser conservada al ambiente, en temperaturas templadas y bajas.



... con tu grupo o docente:

– ¿Crees que la mermelada es un producto que tendría acogida en tu comunidad?, ¿por qué?



... atentamente la siguiente situación:



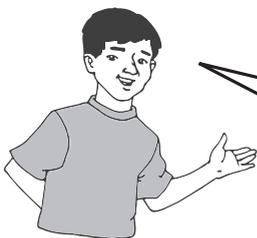
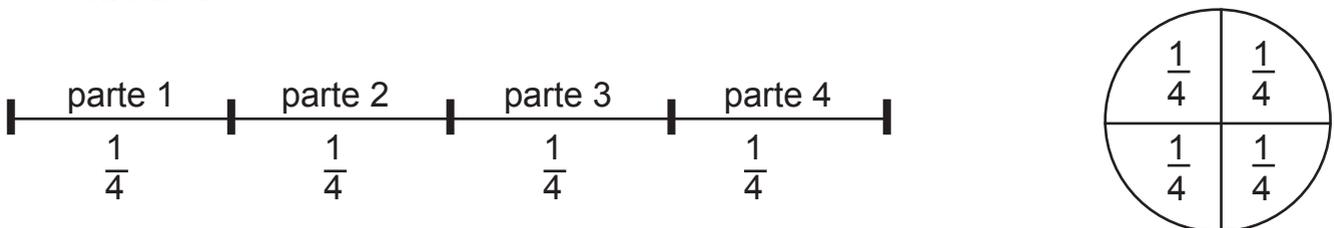
✓ ¿Cuánta mermelada hay en cada recipiente?

- a) 1 kg b) $\frac{1}{2}$ kg c) $\frac{1}{4}$ kg d) $\frac{1}{3}$ kg

Recuerda:

- ✓ Si un entero se divide en 2, 3 o 4... partes iguales, entonces se obtienen 2 mitades, o bien 3 tercios o bien 4 cuartos... del total.

✓ ¿Representaremos un $\frac{1}{4}$ de kg de mermelada en una recta y en un círculo?

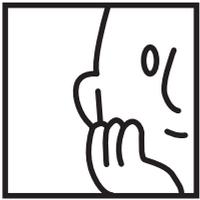


En el caso del segmento de recta o del círculo del dibujo, cada parte viene a ser $\frac{1}{4}$ del entero.

✓ Si dividimos un entero en partes iguales y tomamos una de esas partes, estamos tomando una **FRACCIÓN**.

1 → El **numerador** indica las partes que se han tomado de la unidad.

4 → El **denominador** indica en cuantas partes se ha dividido la unidad.

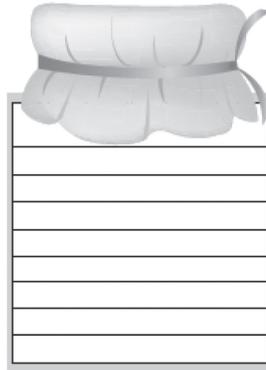


... y resuelve:

⇒ Sombrea la fracción que corresponda a cada envase de mermelada:



$$\frac{1}{8}$$

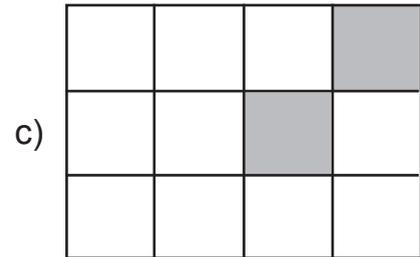
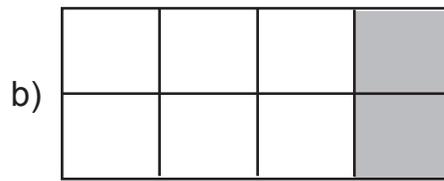
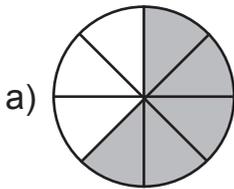


$$\frac{5}{8}$$

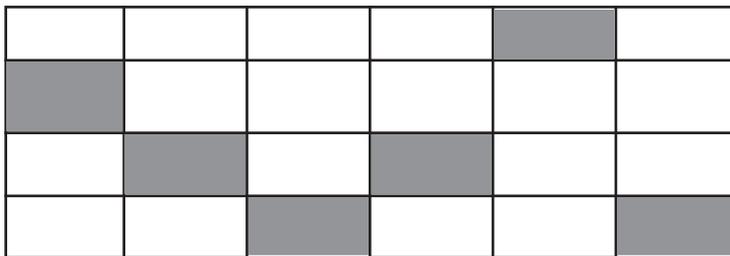


$$\frac{3}{8}$$

⇒ ¿Qué fracción representa la parte sombreada de cada figura?



⇒ ¿Qué fracción está coloreada y qué fracción no lo está?

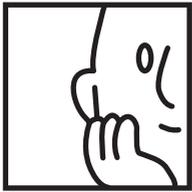


Fracción coloreada

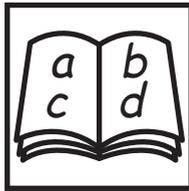


Fracción sin colorear





y



... las siguientes situaciones:

Así como puedes dividir un entero en partes iguales, también puedes dividir una **cantidad en partes iguales**. Por ejemplo, para hallar las 3 cuartas partes de **12 kg de mermelada**, hacemos lo siguiente:

$$\frac{3}{4} \text{ de } 12 \text{ kg} \quad \longrightarrow \quad \frac{3}{4} \times 12 \text{ kg} = \frac{3 \times 12}{4} \text{ kg} = \frac{36}{4} \text{ kg} = 9 \text{ kg}$$

$$\text{Otra forma:} \quad \longrightarrow \quad \frac{\overset{3}{\cancel{3}}}{\underset{1}{\cancel{4}}} \times \overset{3}{\cancel{12}} \text{ kg} = 3 \times 3 \text{ kg} = 9 \text{ kg}$$

Entonces, las 3 cuartas partes $\left(\frac{3}{4}\right)$ de 12 kg es 9 kg.

Recuerda:

✓ La palabra “de” en este caso significa multiplicación.

⇒ **Ahora calcula tú:**

$$\text{a) } \frac{3}{100} \text{ de s/. } 5 \quad \longrightarrow \quad \frac{3}{\cancel{100}} \times \overset{1}{\cancel{s/.5}} = \text{s/. } \frac{3}{20} = \text{s/. } 0,15$$

30	20
20	0,15
100	
100	
0	

$$\text{b) } \frac{3}{4} \text{ de } 24 \text{ horas} \quad \longrightarrow \quad \frac{3}{4} \times 24 \text{ horas} = \underline{\hspace{2cm}}$$

$$\text{c) } \frac{2}{5} \text{ de } 25 \text{ m} \quad \longrightarrow \quad \frac{2}{5} \times 25 \text{ m} = \underline{\hspace{2cm}}$$

⇒ ¿Qué parte o fracción es... ?

a) s/.5 de s/.20 → s/.5 es $\frac{5}{20}$ de s/.20, entonces $\frac{\cancel{s/.5}^1}{\cancel{s/.20}_4} = \frac{1}{4}$

b) 20 m de 300 m → 20 m es $\frac{20}{300}$ de 300 m, entonces _____ = _____

c) 24 h de 1200 h →

Recomendación:

1 km = 1000 m

1 día = 24 horas

1 kg = 1000 g

⇒ Ahora calcula tú:

a) $\frac{1}{2}$ de 6 m

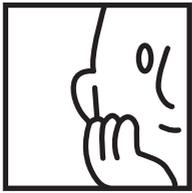
b) $\frac{2}{3}$ de 21 días

c) $\frac{7}{10}$ de s/. 30

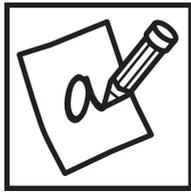
d) $\frac{2}{4}$ de 64 horas

e) $\frac{9}{12}$ de 24 km

f) $\frac{27}{50}$ de 1 km

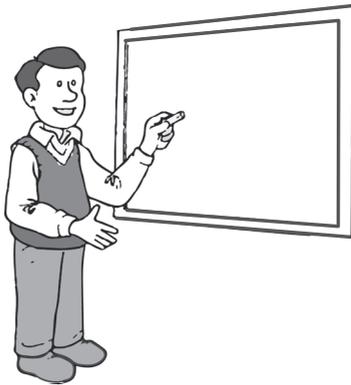


y



... la representación numérica y escrita de cada fracción:

	FRACCIÓN	SE LEE...
3 kilos con respecto a 9 kilos	$\frac{3}{9} = \frac{1}{3}$	Un tercio
Seis lápices de una caja de 48		
Diez céntimos de un sol		
5 kilos de azúcar de un saco de 50 Kg		
$\frac{1}{2}$ litro de aceite de un envase de 6 litros		

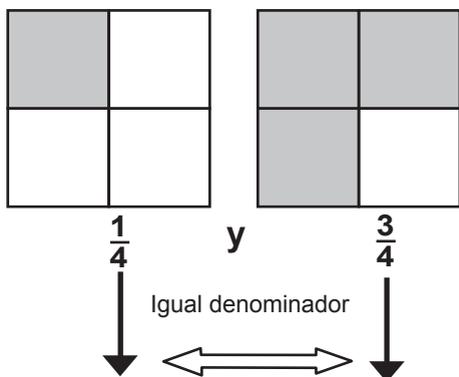


Ahora plantea la representación de una fracción en situaciones reales.

CASO	FRACCIÓN	SE LEE...

CLASES DE FRACCIONES

FRACCIONES HOMOGÉNEAS

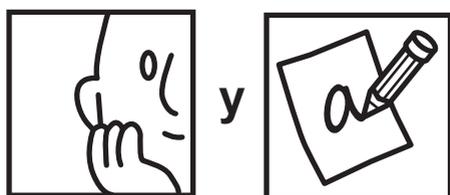


Homogéneas

Dos o más fracciones son homogéneas si poseen sus **denominadores iguales**.

$$\frac{4}{5} ; \frac{6}{5} ; \frac{8}{5} ; \frac{9}{5}$$

Denominadores iguales



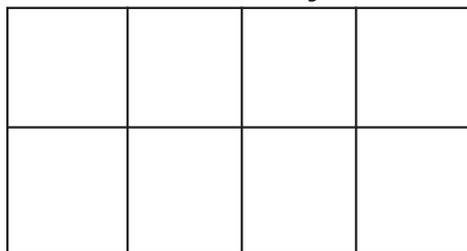
... los siguientes ejercicios:

El papá de Margarita divide un terreno de cultivo de frutas en 8 partes iguales y reparte entre sus 4 hijos de la siguiente manera:

- ✓ A la primera hija le da 3 partes.
- ✓ Al segundo y tercer hijo le da 2 partes a cada uno.
- ✓ A Margarita le da 1 parte.

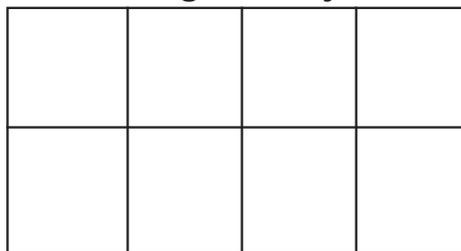
a) Representa gráficamente la fracción que le corresponde a cada uno de los hijos e hijas.

Primera hija:



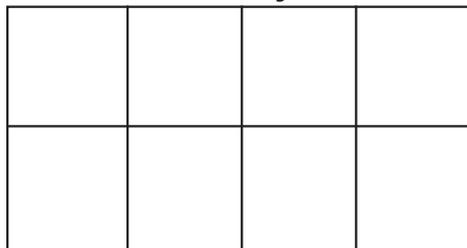
= _____

Segundo hijo:



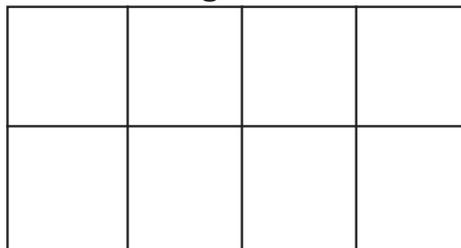
= _____

Tercer hijo:



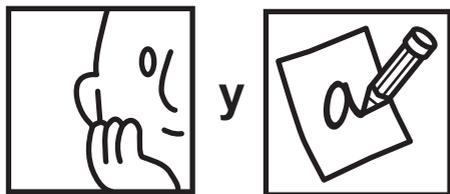
= _____

Margarita:

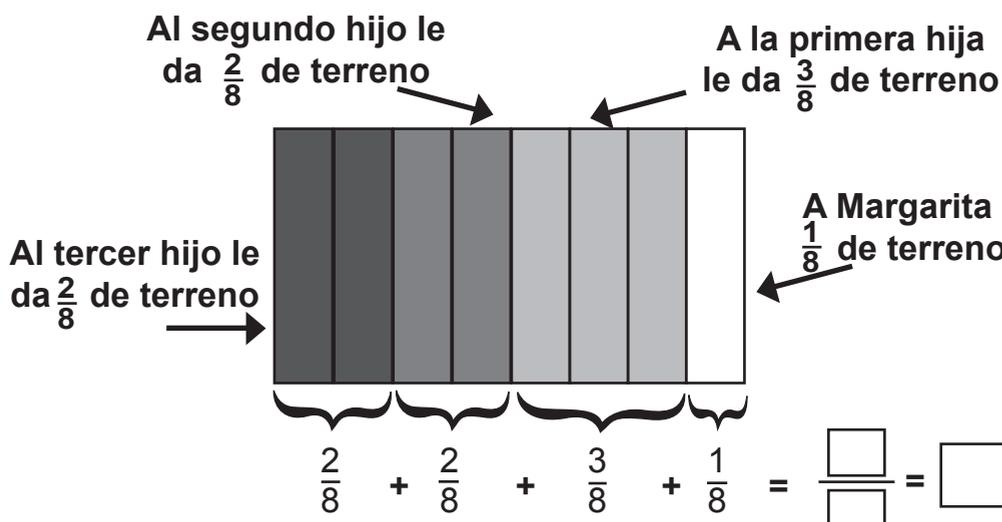


= _____

OPERACIONES CON FRACCIONES HOMOGÉNEAS



...sobre la suma y resta con fracciones homogéneas:

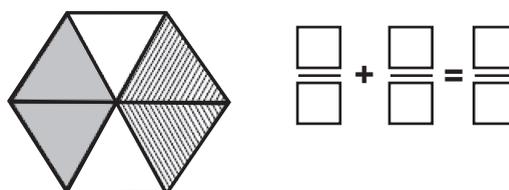
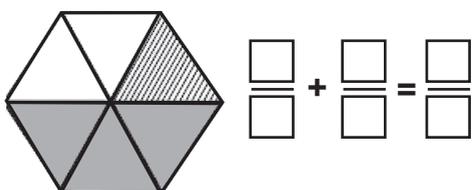
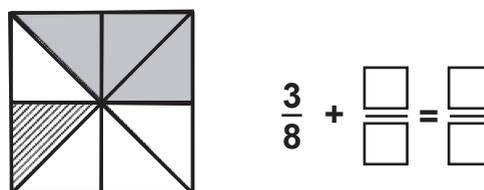
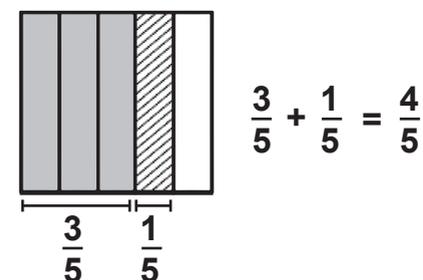


Si las fracciones son homogéneas, la suma y resta se realizará sumando o restando los numeradores y colocando el denominador común.

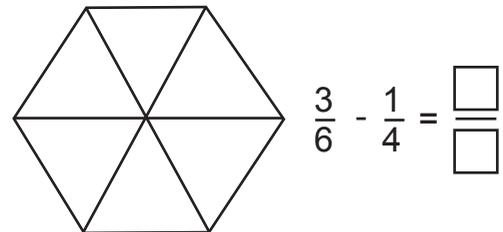
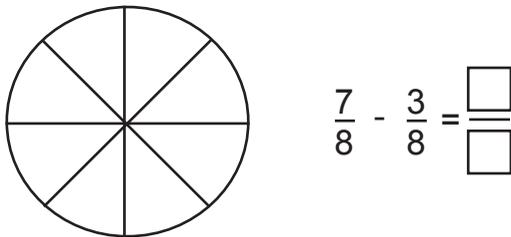
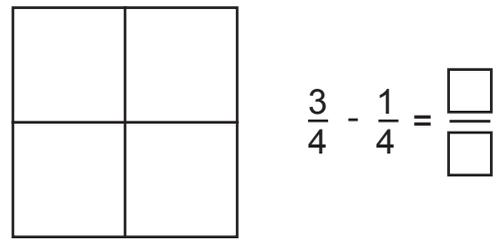
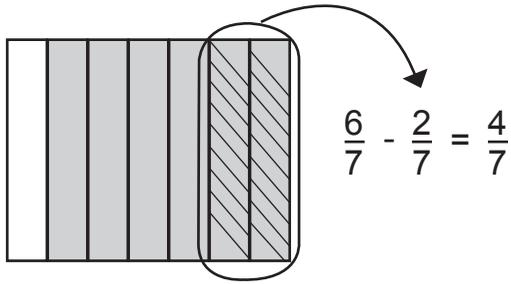
¿Qué parte del terreno se ha repartido a los hijos?



⇒ Halla la fracción que representa cada parte coloreada, luego halla la suma.



⇒ Representa las fracciones en el gráfico y halla la diferencia.



⇒ Resuelve lo siguiente:

1. En un campo de cultivo se ha planificado sembrar $\frac{3}{8}$ partes de fresas, $\frac{2}{8}$ partes de limones. ¿Qué parte del campo se ha sembrado?

2. Para el riego del campo de cultivo, un agricultor empleó mangueras de colores: $\frac{3}{10}$ partes de color rojo para las fresas, $\frac{5}{10}$ partes de color verde para los limones y 10 metros que representa $\frac{2}{10}$ de color amarillo para los plátanos. ¿Cuánto de manguera utilizó el riego?

3. Carlos cobró por trabajar la suma de 180 soles, utilizó $\frac{3}{12}$ partes para comprar azúcar, $\frac{2}{12}$ partes para leche, $\frac{5}{12}$ partes para regalos. ¿Cuánto de dinero le queda a Carlos?

FRACCIONES HETEROGÉNEAS

Son fracciones cuyos denominadores son diferentes.



$$\frac{4}{3} ; \frac{6}{2} ; \frac{8}{5} ; \frac{9}{7} \text{ etc.}$$

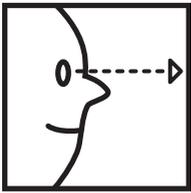
↓ ↓ ↓ ↓
Son diferentes

Heterogéneas

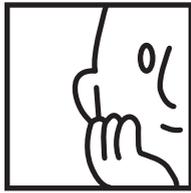
Aquellas cuyos denominadores son diferentes:

$$\frac{4}{3} ; \frac{6}{2} ; \frac{8}{5} ; \frac{9}{7}$$

Denominadores diferentes



y



... sobre la suma y resta de fracciones heterogéneas con dos (2) números:

PASOS:

Para sumar y restar fracciones heterogéneas se siguen los siguientes pasos:

Primero

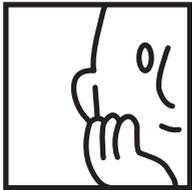
$$\frac{1}{2} * \frac{2}{3} = \frac{3+4}{6}$$

Se multiplica en aspa: 1x3 y 2x2 y los productos se colocan en el numerador.a

Segundo

$$\frac{1}{2} + \frac{2}{3} = \frac{3+4}{6} = \frac{7}{6}$$

Se multiplican los dos denominadores y se obtiene el resultado.



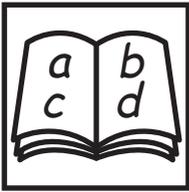
... y resuelve las siguientes fracciones:

a) $\frac{3}{8} + \frac{2}{4} = \frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$

c) $\frac{4}{6} - \frac{3}{8} = \frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$

b) $\frac{5}{7} + \frac{1}{3} = \frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$

d) $\frac{9}{9} - \frac{8}{15} = \frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$



...suma y resta de fracciones heterogéneas con tres (3) números:

Para sumar o restar fracciones con distinto denominador de tres números o más, busca antes fracciones equivalentes que tengan el mismo denominador, siguiendo los siguientes pasos:

Ejemplo: sumar:

$$\frac{3}{4} + \frac{1}{2} + \frac{1}{5} =$$

SUMA	
Primero: reduce el común denominador.	$\frac{3}{4} + \frac{1}{2} + \frac{1}{5} = \frac{\square}{20} + \frac{\square}{20} + \frac{\square}{20} =$
Segundo: Divide el denominador común con el denominador de cada fracción y multiplícalo con cada numerador.	$\frac{3}{4} + \frac{1}{2} + \frac{1}{5} = \frac{\square}{20} + \frac{\square}{20} + \frac{\square}{20} = \frac{15}{20} + \frac{10}{20} + \frac{4}{20} =$
Tercero: Suma los numeradores y copia el denominador común.	$\frac{15}{20} + \frac{10}{20} + \frac{4}{20} = \frac{29}{20}$
Importante: para los ejercicios de resta se siguen los mismos procedimientos que los de la suma, pero se debe calcular la diferencia (restar).	

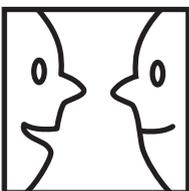
⇒ Resuelve la suma y resta de fracciones heterogéneas.

a) $\frac{2}{3} + \frac{4}{2} + \frac{3}{5} =$

a) $\frac{6}{8} + \frac{7}{6} + \frac{3}{10} =$

c) $\frac{3}{2} - \frac{2}{2} - \frac{3}{8} =$

c) $\frac{7}{8} - \frac{2}{12} - \frac{3}{5} =$



... con tu grupo o docente:

– Compara tus respuestas y estrategias utilizadas.

4. Calcula qué precio le asignarás a tu producto.

Significa cuánto vas a cobrar a los clientes por tus productos o servicios. También incluye los descuentos que otorgarás.

Para fijar los precios debes:

- ✓ Conocer tus costos de producción.
- ✓ Conocer cuánto están dispuestos a pagar los clientes.
- ✓ Conocer los precios de tus competidores
- ✓ Proyectar un margen de ganancia.



Ejemplo:

Margarita está iniciando un negocio de venta de mermeladas que se llamará "Extra". Ella las venderá en su distrito, también ofrecerá a las tiendas y restaurantes de su localidad; comprará los insumos en los fondos de frutas por su menor costo. Esto le permitirá ofrecerlas a un precio de promoción de 5.00 soles cada uno.

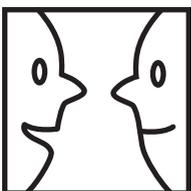
La competencia es fuerte en el negocio de mermeladas y un precio bajo es importante para el cliente. Margarita lo sabe porque hizo un estudio de mercado: observó que las tiendas y todos los consumidores permanentemente están buscando mermeladas a menor costo.

Los principales competidores venden las mermeladas con similares características entre S/. 6.00 y S/. 8.00 y ofrecen descuentos por compras mayores a diez unidades. Como Margarita es nueva en el negocio, es importante para ella captar clientes y, sobre todo, garantizarles la calidad del producto.

1 ¿Cuál será el precio del producto?

2 ¿Cómo se ha determinado el precio?

3 ¿Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido?



... con tu grupo o docente:

- ¿Qué estrategias utilizarías para asignarle precio a tu producto?
- Compara tus respuestas.

5. Estima tus ventas.

Ahora que tienes toda la información, puedes elaborar un plan de ventas.

Si has visto o trabajado en algún negocio, tienes idea de cómo funciona el mercado y puedes estimar tus ventas de manera más fácil.

Si un negocio es nuevo, generalmente las ventas son bajas durante los primeros meses. Por ejemplo, Margarita estima una demanda de 30 unidades de mermelada diaria y 900 unidades por mes, con un incremento del 10% mensual sobre las ventas. Debido a ello, tiene que elaborar un plan de ventas para cinco meses. Veamos:

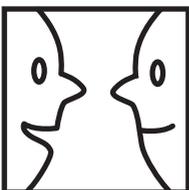


Plan de ventas (5 meses)					
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Ventas / unid. de mermeladas	900	990	1089	1198	1317
Precio / unidad (S/.)	5	5	5	5	5
Ingresos (S/.)	4500	4950	5445	5990	6585

El plan de ventas de la mermelada nos indica el crecimiento del volumen de ventas, así como los ingresos que nos genera el producto cada mes.

Ahora te toca estimar las ventas que esperas obtener del producto o servicio que piensas ofrecer durante 5 meses.

Producto o servicio					
Mes					
Ventas / unidades					
Precio / unidad (S/.)					
Ingresos (S/.)					



... con tu grupo o docente:

- ¿Quién obtuvo el ingreso más alto?
- ¿Qué productos o servicios decidieron ofrecer?

6. Calcula los costos.

⇒ Costo de materia prima

Fruta	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario (soles)	Costo total
Fresa	10	kilogramo	2,00	20,00
Azúcar	7,5	kilogramo	2,80	21,00
Limón	0,5	kilógramo	2,50	1,25
Canela y saborizantes	1	sobres	4,00	4,00
			Total diario	46,25
			46,25 x 30 días ⇒ Total mensual	1387,50

⇒ Costo de producción diario (soles)

Mano de obra	10,00
Energía	2,00
Transporte	2,00
Etiqueta	2,00
Agua	1,00
Maquinaria	1,00
Total diario	18,00
18 x 30 ⇒ Total mensual	540,00

✓ **Cálculo de la utilidad o ganancia unitaria**

$S/. 5,00 - S/. 2,27 = S/. 2,73$ (utilidad unitaria por mermelada)

✓ **Cálculo de la utilidad o ganancia total (n. soles)**

$S/. 2,73 \times 900$ mermeladas = **S/. 2457** (ganancia por vender mermeladas cada mes)

«Caballero, señorita, señora, joven: una mermelada de frutas, venga a probar, le va a encantar. Llévela para el desayuno»



¡Qué bien, Margarita! Veo que has emprendido este negocio con gran entusiasmo. Ahora te recuerdo algo importante: tienes que manejar algunos términos que te ayudarán a tener las cosas claras.

✓ **Costos de materias primas**

Son los gastos derivados de la compra de materiales o sustancias básicas para la producción o confección de productos o artículos terminados.

✓ **Costos de mano de obra**

Son los gastos en que incurrimos por el tiempo que los trabajadores emplean en fabricar el producto.

✓ **Costos administrativos**

Representan todos los gastos que, sin pertenecer a la labor de producción propiamente dicha, deben realizarse para que la misma sea posible. Por ejemplo: los gastos de agua, luz, teléfono, movilidad, impuestos, alquiler de local, útiles de escritorio, etc.

✓ **Costos de comercialización**

Son todos aquellos gastos necesarios para llevar a cabo la promoción o publicidad, empaque, distribución y transporte del producto que venderemos.



✓ **Costos de producción**

Son la sumatoria de los costos de materias primas, mano de obra, administrativos y de comercialización.

✓ **Costo unitario**

Es el valor en dinero que llega alcanza cada producto terminado antes de su venta. Se calcula dividiendo el costo total de fabricar todos los productos entre el número total de productos o artículos terminados.

$$\text{COSTO TOTAL} / \text{NÚMERO DE PRODUCTOS} = \text{COSTO UNITARIO}$$

✓ **Calculo el precio de venta**

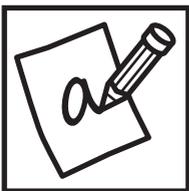
Este se determina agregándole un margen de ganancia al costo unitario del producto.

✓ **Utilidad total**

Se obtiene de la multiplicación de la ganancia de cada producto por el número total de productos que se van a fabricar.

$$\text{GANANCIA X TOTAL DE PRODUCTOS} = \text{UTILIDAD TOTAL}$$

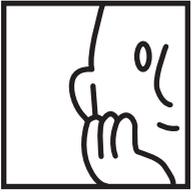
Fuente (13)



... las siguientes respuestas:

- a) ¿Consideras que la venta de mermeladas es un buen negocio para Margarita?, ¿sí?, ¿no?, ¿por qué?

- b) ¿Qué otros negocios le recomendarías?



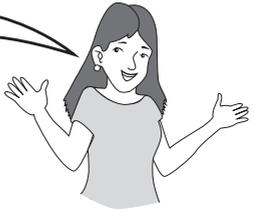
... y resuelve los siguientes problemas:

- a) Si necesitas 16 kg de frutas y cada kilo cuesta S/. 1,80, ¿cuánto dinero debes destinar a este gasto?

- b) Si tengo 24 kg de fruta, ¿qué cantidad de azúcar necesito para elaborar mermelada? Se sabe que la proporción de azúcar equivale a $\frac{2}{3}$ del peso total de la fruta.

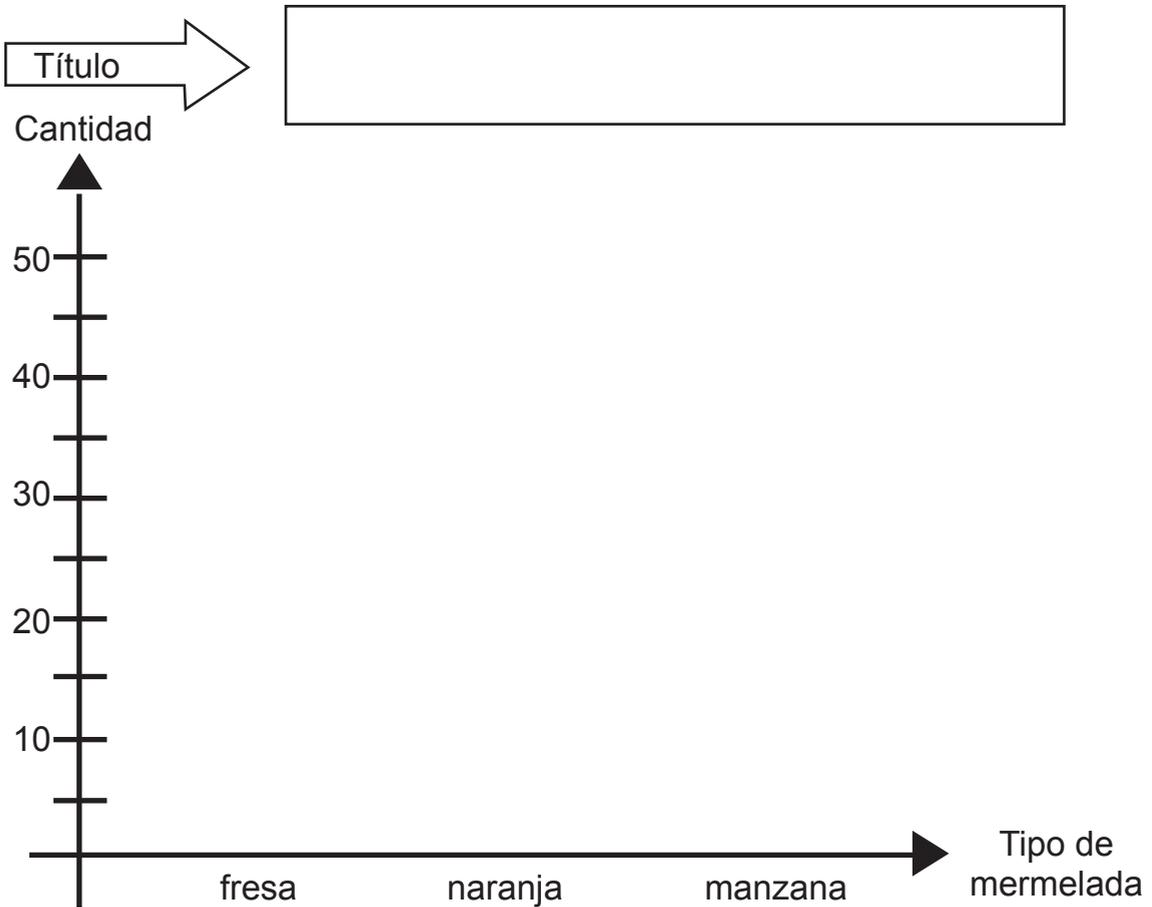
- c) Si Margarita vendió $\frac{7}{9}$ del total de 45 mermeladas y cada una cuesta S/. 5.00 ¿Cuánto dinero recaudó y cuántas mermeladas le faltan vender?

Margarita viene ampliando la variedad de mermeladas. Sus ventas durante la semana fueron las siguientes:



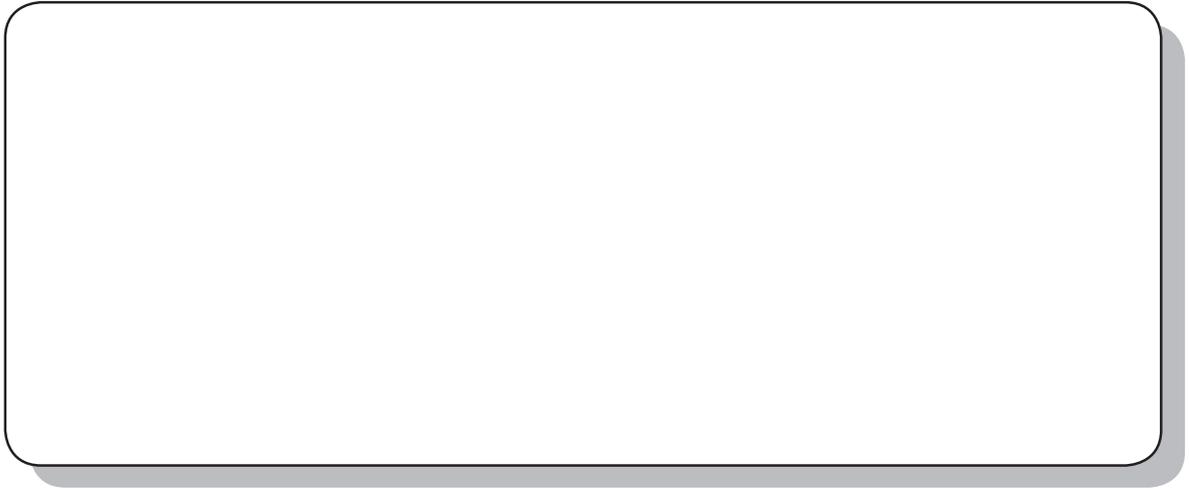
	fresa	naranja	manzana	total
Lunes	3	6	3	12
Martes	5	8	4	17
Miércoles	3	8	3	14
Jueves	3	5	2	10
Viernes	6	4	2	12
Sábado	4	9	2	15
Domingo	3	5	2	10
Total	27	45	18	90

○ Representa en un gráfico de barras la información anterior.



○ De acuerdo a los datos anteriores hallar:

a) El promedio de venta diaria de mermeladas de manzana:



b) A qué porcentaje equivale la venta semanal de mermeladas de fresa:



c) ¿A que fracción corresponde la venta de mermelada de naranja, con respecto al total?





DESAFÍO N° 2

Objetivo:

Entrevistar a tres personas exitosas de tu comunidad e identificar las características que contribuyeron con su éxito.

Procedimiento:

1. Piensa en las personas exitosas que viven en tu comunidad y selecciona a tres de ellas para ser entrevistadas.
2. Revisa las preguntas del cuestionario de la entrevista. (Páginas 77,79 y 81).
 - ✓ Modifica las preguntas de la entrevista o añade otras para obtener mayor información sobre la historia personal de tu entrevistado. Recuerda que las preguntas deben ser de fácil comprensión.
3. Entrevista a las personas seleccionadas.
 - ✓ Antes de iniciar la entrevista, preséntate y comunica el propósito de esta.
 - ✓ Si las respuestas del entrevistado no son claras o no apuntan a tu objetivo, no dudes en volver a preguntar.
 - ✓ Trata de tomar nota de los aspectos más resaltantes de las respuestas o lleva una grabadora.
4. Lee las respuestas de la entrevista, subraya aquellas partes que consideres resaltantes y que hayan contribuido con el éxito de la persona.
5. Elabora un informe, teniendo en cuenta los aspectos resaltados y tu valoración personal. A continuación te presentamos un posible esquema:
 - ✓ Antecedentes: cuenta cómo realizaste la entrevista, cómo te organizaste, a qué personas entrevistaste, por qué las elegiste, qué dificultades tuviste, cómo las superaste, entre otros hechos que te parezcan interesantes.

- ✓ Descripción del informe: elabora un resumen de la historia de vida de tu entrevistado que resalte los momentos clave u oportunidades que aprovechó para alcanzar el éxito. Puedes utilizar el siguiente cuadro para sintetizar tu entrevista.

Capacidades y actitudes	Retos que tuvo que enfrentar	Oportunidades que supo aprovechar	Aspiraciones o proyectos futuros

Presenta tu valoración de la historia de vida de las personas resaltando los aspectos más importantes para lograr el éxito.

Puedes acompañar tu informe con gráficos o dibujos.

- ✓ Conclusiones: escribe las principales ideas que se desprenden de tu informe.

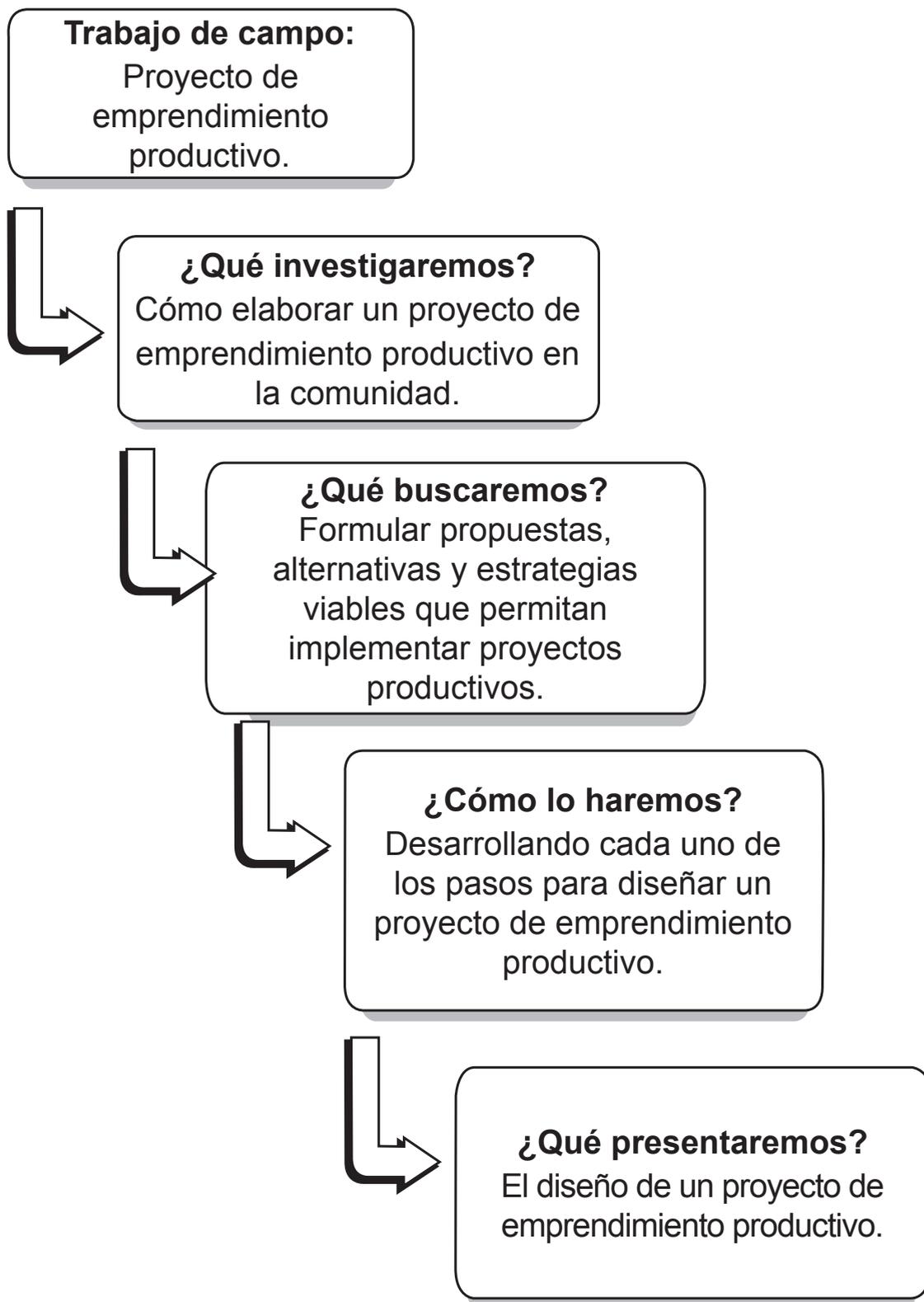
6. Prepárate para presentar tu informe en forma oral.

- ✓ Ensaya la presentación con tus familiares o compañeros.
- ✓ Elaborar soportes visuales como papelote con esquemas, gráficos, dibujos, etcétera.

Recomendación

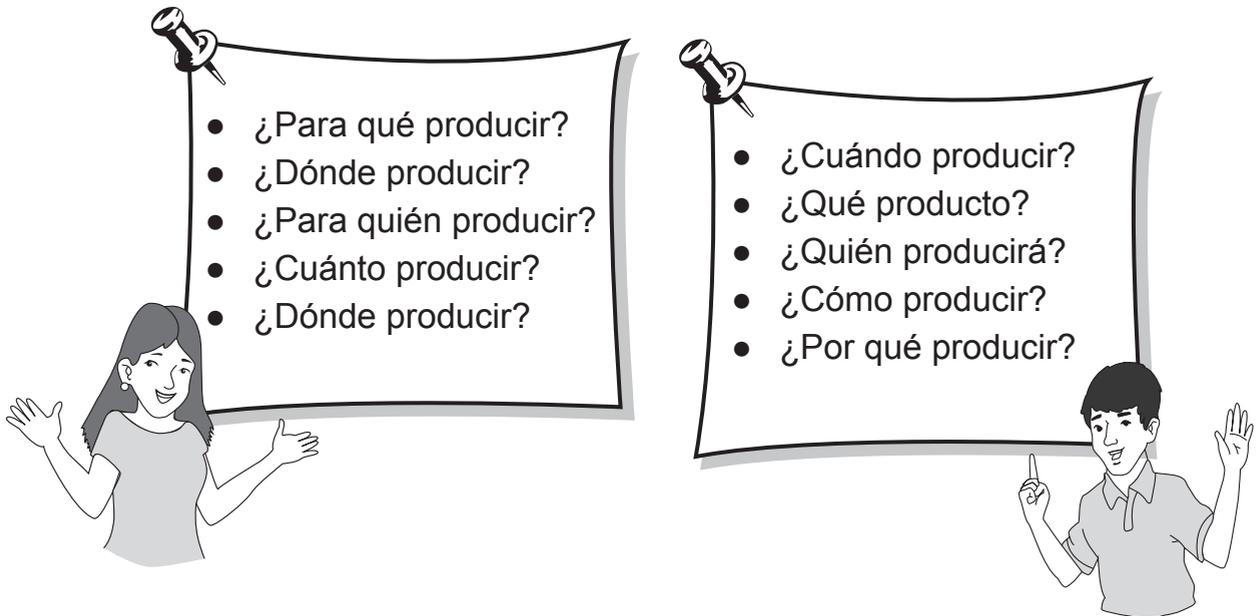
- ✓ Sé puntual a la hora de la entrevista.
- ✓ Agradece a tus entrevistados al término de la entrevista.
- ✓ Recuerda llevar papel y lapiceros para anotar las respuestas, así como una grabadora, si la tienes.
- ✓ Utiliza colores para resaltar detalles importantes en tu informe.
- ✓ Consulta tus avances con tu docente.
- ✓ Prepara un primer borrador del informe y preséntalo a tu docente.
- ✓ Tienes diez días para realizar este desafío.

Diseñando un proyecto productivo



Iniciando mi proyecto productivo

Antes de iniciar un proyecto, debes formularte algunas preguntas.



Y tú, ¿cómo planificarías tu negocio? Anímate a responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué producto y servicio ofrecerías?

Considera si el producto es nuevo o no, si conoces el proceso productivo (cómo se elabora), acceso y manejo de materias primas o insumos, la calificación de la mano de obra necesaria, maquinarias y herramientas. Si tienes las habilidades técnicas necesarias o contratarás a personas.

- ¿Quiénes comprarían tus productos o servicios?

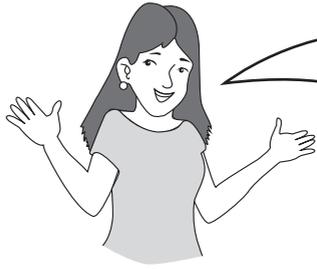
Es importante conocer a tus clientes, es decir, saber su edad, sexo, estrato social, condiciones laborales, etapas de vida, etc.

- ¿Por qué comprarán tus productos solicitarán tus servicios?

Tu respuesta debe definir en forma clara los factores que influirán en la compra de tus productos o servicios: calidad, presentación, precio, etcétera.

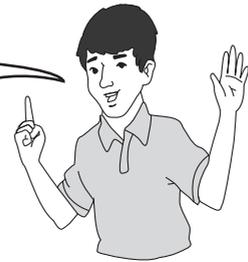
- ¿Cómo ofrecerás tus productos o servicios?

Debes definir si piensas realizar venta directa al consumidor, a través de un punto de venta, casa por casa, venta a distribuidores, etcétera.



Un negocio se identifica a partir de las necesidades o problemas que se detectan en el mercado o por el crecimiento de los consumidores, así como oportunidades de innovación para atender nuevos gustos o preferencias.

¡Cierto!, ahora es necesario que conozcas algunos términos básicos para formular tu proyecto.



○ **Materia prima**

Es un insumo extraído de la naturaleza que se transforma para elaborar materiales que se convertirán en bienes de consumo.

○ **Maquinaria**

Es alguna clase de equipo o artefacto tecnológico que podrías necesitar para iniciar tu idea de negocio.

○ **Recurso humano**

Aquí se debe tener especial cuidado ya que el personal debe estar capacitado para las tareas a realizar. Es importante la experiencia que hayan tenido en negocios anteriores.

○ **Recursos económicos**

Antes de iniciar cualquier proyecto es necesario conocer quién puede financiarlo o si cuento con los recursos económicos necesarios.

○ **Mercado**

Es importante conocer quiénes serán los futuros clientes y sus características, estos datos permiten tener una idea sobre la futura demanda del producto o servicio.

○ **Infraestructura**

Si deseas poner en marcha tu proyecto, tienes que asegurarte de que exista un espacio para ello, es decir, que cuentes con los bienes necesarios para comenzar a producir y vender.

Y, ¿qué es un **proyecto**?
Veamos algunas definiciones...



Es un conjunto de actividades planificadas, organizadas, ejecutadas y evaluadas que, con recursos humanos, técnicos y financieros, trata de obtener objetivos en un plazo determinado.

Son actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados productos o servicios capaces de detectar necesidades o resolver problemas.

Es una secuencia determinada de actividades que supone la coordinación de múltiples recursos: humanos, materiales y financieros; para alcanzar objetivos claramente definidos.



Queda claro que un proyecto es un conjunto de actividades con objetivos definidos.
Pero, ¿**qué es un proyecto productivo**?



Es aquel que se realiza con el fin de producir algo para satisfacer nuestras necesidades, resolver problemas de la comunidad y mejorar la calidad de vida.

Se caracteriza por ser educativo porque nos enseña a vivir en comunidad, en forma organizada, a trabajar en equipo, a resolver problemas y llegar a consensos.

¿Cómo se elabora un proyecto productivo?⁽¹⁴⁾

1. Nombre del proyecto

No olvides que el nombre debe ser relevante, porque va a representar lo que desea poner en marcha.

Ejemplo:

«Elaboración de yogur natural en la comunidad campesina Micaela Bastidas».

2. Descripción del proyecto: ¿qué?

Detallar específicamente los componentes o actividades que demuestren en qué consiste el proyecto y, así, tener una idea clara de su importancia.

Ejemplo:

El yogur natural es un producto obtenido mediante la coagulación, por fermentación, de la leche entera parcial o totalmente descremada.

Por su alto valor nutritivo es recomendable tomar este producto a cualquier edad.

El yogur puede consumirse de forma natural o emplearse en algunas recetas para la elaboración de postres, ensaladas, sopas y otros platos.

3. Justificación del proyecto: ¿por qué y para qué se elabora el proyecto?

En esta parte del proyecto se explica cómo el proyecto solucionará algún problema existente en la comunidad y las familias.

La leche y sus derivados están considerados como alimentos sanos que forman parte de la alimentación de todas las familias de la comunidad. Además, tienen propiedades nutricionales magníficas para todas las edades: niños, adolescentes, adultos y ancianos.

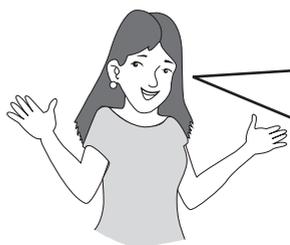
Por esta razón, es necesario mejorar la crianza del ganado vacuno, a fin de aumentar la productividad de la leche y promover la producción del yogurt natural.



4. Objetivos del proyecto: ¿qué cambios queremos conseguir con el proyecto?

Para elaborar un objetivo nos debemos preguntar, ¿qué queremos lograr? ¿Qué deseamos alcanzar ante las necesidades encontradas?

4.1. Objetivo general: define qué deseamos alcanzar.



Mejorar la calidad de vida de las familias de la comunidad de Micaela Bastidas con la producción de yogurt natural.

4.2. Objetivos específicos: son los logros concretos que te permiten determinar con mayor claridad lo que se pretende alcanzar con la ejecución del proyecto:



- Incentivar la participación activa de las madres de familia en el proyecto productivo.
- Organizar la venta asociativa de leche y derivados directamente al consumidor.

5. Ubicación del proyecto: ¿dónde?

Consiste en determinar dónde se va llevar a cabo el proyecto. Para esto deberás considerar lo siguiente:

Dirección:

Distrito:

Provincia:

Región:

6. Beneficiarios del proyecto: ¿a quiénes y a cuántos atenderá el proyecto?

Beneficiarios directos	Total
La madres de familia de la comunidad Micaela Bastidas.	20

Beneficiarios indirectos	Total
Los familiares cercanos de las madres de la comunidad.	150
Los habitantes de la comunidad.	850
Los habitantes de los distritos cercanos.	2500

Recomendación: los beneficiarios directos son aquellos que están involucrados directamente en el proyecto. Los beneficiarios indirectos no participan en las actividades del proyecto, pero, al estar en contacto con los beneficiarios directos, son influenciados por los cambios.

7. Presupuesto del proyecto por producción diaria (en nuevos soles)

Descripción		Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Insumos (materia prima)	Leche fresca	50 l	1,50	75,00
	Azúcar	8 kg	2,50	20,00
	Envases para el producto	250	0,10	25,00
	Saborizantes	2	2,50	5,00
	Otros			10,00
Equipos Herramientas	Recipientes de producción		5,00	5,00
	Sellador		5,00	5,00
TOTAL EN NUEVOS SOLES				145,00

8. Financiamiento

Descripción	Autofinanciado	Banco	Gob, local o regional	ONG	Total
Insumos (materia prima)	135, 00				135,00
Equipos Herramientas	10, 00				10,00
Mano de obra					
TOTAL EN NUEVOS SOLES					145,00

9. Comercialización y rentabilidad

Este punto se aborda exclusivamente al momento de formular proyectos productivos con rentabilidad económica.

Es importante señalar que, antes de formular un proyecto de esta naturaleza, es necesario hacer un sondeo del mercado para conocer el precio y tener en cuenta la competencia y los costos de producción.

1	¿Dónde vamos a vender el producto?	En la comunidad y los distritos cercanos.
2	¿Para quién va dirigido?	A toda la población de la comunidad y los distritos cercanos.
3	¿Cuál es el precio de venta?	S/. 1,50 por unidad de vaso de 200 ml Total primera venta = S/. 375,00
4	¿Cuánto vamos a producir y cada cuánto tiempo?	De los 50 litros de leche salen 250 vasitos de yogur por día.
5	¿Cuál será mi utilidad o ganancia?	Precio de venta - costo de producción = ganancia 375 - 145 = 230.00 n. soles diarios

10. Programación de actividades

N.º	Actividades	Meses					Responsables	
		1	2	3	4	5		
1	Planificación de proyecto (Definición del producto o servicio que se va ofrecer (idea de negocio)).	X						
2	Diseño del proyecto (Determinación del nombre, justificación, objetivos, beneficiarios, selección de herramientas y recursos, etc.).		X					
3	Ejecución de proyecto	Producción		X	X	X	X	
		Promoción o mercadeo		X	X	X	X	
		Comercialización o venta			X	X	X	
4	Evaluación del proyecto					X		



DESAFÍO N° 3

Objetivo:

Elaborar y presentar un proyecto productivo.

Procedimiento:

Esta vez el desafío consistirá en la elaboración de un proyecto productivo.

Debes considerar los recursos con los que cuenta tu comunidad. Para su ejecución debes tomar en cuenta las orientaciones y procedimientos del ejemplo de proyecto productivo presentado.

- ✓ Observa el esquema presentado en las páginas 85, 86, 87 y 88 y analiza el procedimiento y procesos para la elaboración de un proyecto productivo.
- ✓ Elabora una lista de posibles proyectos y elige uno que sea posible de realizar en tu comunidad.
- ✓ Define con claridad los objetivos y justifica el porqué y para qué de tu proyecto productivo.

La evaluación del proyecto se hará con base en:

- ✓ La presentación escrita del proyecto productivo.
- ✓ Una exposición oral.

Para la presentación recomendamos lo siguiente:

- ✓ Leer el proyecto.
- ✓ Determinar las partes más importantes del proyecto que expondrás.
- ✓ Ensayar tu presentación oral con tus compañeros o familiares.

En base a la presentación de los proyectos se generará un debate para determinar si es posible implementarlo.

Recomendación

- ✓ Consulta tus avances con tu docente.
- ✓ Prepara un primer borrador de tu proyecto y preséntalo a tu docente.
- ✓ Tienes quince días para realizar tu proyecto de emprendimiento

Referencias

- (1) Adaptado de <http://malaikagarcia.wordpress.com/2013/04/02/el-empresario-na-ce-o-se-hace>
- (2) Adaptada de http://www.fundacionromero.org.pe/aula.mass.pe/sites/default/files/manuales/manual_capacidades_emprendedoras.pdf
- (3) El Adaptado de: Gobierno regional de Huancavelica/ Gerencia regional de recursos naturales y gestión del medio ambiente/Bienestar y manejo sostenible de la vicuña en la región de Huancavelica.
- (4) Adaptado de: <http://foro.univision.com/t5/Comunidad-Nicaraguense/EL-%c3%89xito-comienza-con-la-voluntad-del-hombre-Dr-Cristian/tdp/405308565>
- (5) Adaptada de: <http://abrirnegocio.com/6-fracasos-famosos-lecciones-de-vida-para-emprendedoras/>
- (6) Adaptado: (Fuente Centro de información Empresarial <http://www.ciehuila.org.co>)
- (7) <http://www.chimbotenlinea.com/-14Setiembre,2011>
- (8) <http://noticias-industria.gaf.pe/2011/12/emprendedores-y-empresarios-peruanos-exitosos-familia-ananos-kola-real/>
- (9) Adaptado de <http://www.emprendices.co/ciclo-del-emprendimiento>
- (10) <http://harramientas.port talento.es/creacion%20de%20negocio%20-%20xhtml/clave.html>
- (11) <http://www.mujeresdeempresa.com/negocios/071202-el-producto-o-servicio.asp>
- (12) Adaptada de: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo/Programa Pro Joven Emprendedor/ Manual “Jóvenes Emprendedores Inician su Negocio”- “Promoción del Empleo, el Emprendimiento de jóvenes y Gestión de la Migración Laboral Internacional juvenil” del Sistema de las Naciones Unidas en el Perú.
- (13) Adaptado de: fascículos de Aprendizaje - Tercer Grado del Ciclo Intermedio / Dirección General Básica Alternativa-Ministerio de Educación.
- (14) <http://pueblos.politica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Guía-para-la-elaboración-de-proyectos-productivos-y-sociales>.

Test «Reconociendo tus capacidades emprendedoras»

- ✓ Marca con una equis (X) en uno de los casilleros del «0» a «6».
- ✓ El puntaje «6» significa que estás muy de acuerdo con la frase y «0» quiere decir que no lo estás. Ten en cuenta esto para marcar las otras opciones, según tu aceptación.
- ✓ Contesta con sinceridad cada ítem para que obtengas resultados válidos, cercanos a tu realidad.

N.º	ÍTEM	6	5	4	3	2	1	0
1	Me gusta tomar la iniciativa en todas las actividades.							
2	Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo en mi comunidad.							
3	Los retrocesos y fracasos no me desaniman.							
4	Soy persistente en las cosas que me interesan.							
5	Termino mis proyectos aunque demanden mucho trabajo.							
6	Aprendo algo de cada trabajo.							
7	Si quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza.							
8	Analizo mis errores para aprender de ellos.							
9	Soy receptivo/a a las nuevas ideas.							
10	Me gusta mantener la calma cuando se presenta un problema.							
11	Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo que invertí.							
12	Soy una persona positiva frente a las adversidades.							
13	Cumplo siempre con las responsabilidades que tengo.							
14	Soy una persona disciplinada, manejo bien mis tiempos.							
15	Estoy dispuesto a postergar mis compromisos sociales, descansos.							
16	Puedo pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mis responsabilidades y conseguir posibles beneficios a largo plazo.							
17	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.							
18	Veo los problemas como retos personales.							
19	Estoy convencido que, para progresar en la vida, debo enfrentar riesgos.							
20	Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene.							
Suma el puntaje de cada nivel								

Obtención de puntos:

- | | |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| a) Número de contestaciones dadas al nivel | 6 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| b) Número de contestaciones dadas al nivel | 5 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| c) Número de contestaciones dadas al nivel | 4 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| d) Número de contestaciones dadas al nivel | 3 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| e) Número de contestaciones dadas al nivel | 2 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |
| f) Número de contestaciones dadas al nivel | 1 X <input type="checkbox"/> = _____ puntos |

Test «Reconociendo tus capacidades emprendedoras»

- ✓ Marca con una equis (X) en uno de los casilleros del «0» a «6».
- ✓ El puntaje «6» significa que estás muy de acuerdo con la frase y «0» quiere decir que no lo estás. Ten en cuenta esto para marcar las otras opciones, según tu aceptación.
- ✓ Contesta con sinceridad cada ítem para que obtengas resultados válidos, cercanos a tu realidad.

N.º	ÍTEM	6	5	4	3	2	1	0
1	Me gusta tomar la iniciativa en todas las actividades.							
2	Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo en mi comunidad.							
3	Los retrocesos y fracasos no me desaniman.							
4	Soy persistente en las cosas que me interesan.							
5	Termino mis proyectos aunque demanden mucho trabajo.							
6	Aprendo algo de cada trabajo.							
7	Si quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza.							
8	Analizo mis errores para aprender de ellos.							
9	Soy receptivo/a a las nuevas ideas.							
10	Me gusta mantener la calma cuando se presenta un problema.							
11	Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo que invertí.							
12	Soy una persona positiva frente a las adversidades.							
13	Cumplo siempre con las responsabilidades que tengo.							
14	Soy una persona disciplinada, manejo bien mis tiempos.							
15	Estoy dispuesto a postergar mis compromisos sociales, descansos.							
16	Puedo pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mis responsabilidades y conseguir posibles beneficios a largo plazo.							
17	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.							
18	Veo los problemas como retos personales.							
19	Estoy convencido que, para progresar en la vida, debo enfrentar riesgos.							
20	Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene.							
Suma el puntaje de cada nivel								

Obtención de puntos:

- | | | |
|--------------------------------------------|------------------------------|----------------|
| a) Número de contestaciones dadas al nivel | 6 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |
| b) Número de contestaciones dadas al nivel | 5 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |
| c) Número de contestaciones dadas al nivel | 4 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |
| d) Número de contestaciones dadas al nivel | 3 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |
| e) Número de contestaciones dadas al nivel | 2 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |
| f) Número de contestaciones dadas al nivel | 1 X <input type="checkbox"/> | = _____ puntos |

MI ENTREVISTA

DATOS GENERALES

Nombre del entrevistado: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Ocupación: _____

Lugar de nacimiento: _____

Fecha de la entrevista: _____

PREGUNTAS

1. ¿Te describes como una persona exitosa?

2. ¿Por qué? ¿Me puedes describir brevemente cómo te iniciaste y cómo has llegado adonde estás ahora?

3. ¿Qué cualidades personales y laborales te han permitido tener éxito? (obtener información sobre sus capacidades y actitudes).

4. ¿Qué aspectos de tu personalidad tuviste que modificar para alcanzar el éxito?

5. ¿Cuáles crees que fueron los peores momentos que tuviste que enfrentar? ¿Cómo los superaste?

6. ¿Qué oportunidades supiste aprovechar?

7. ¿Cuáles son tus intereses futuros?

MI ENTREVISTA

DATOS GENERALES

Nombre del entrevistado: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Ocupación: _____

Lugar de nacimiento: _____

Fecha de la entrevista: _____

PREGUNTAS

1. ¿Te describes como una persona exitosa? ¿Por qué?

2. ¿Me puedes describir brevemente cómo te iniciaste y cómo has llegado adonde estás ahora?

3. ¿Qué cualidades personales y laborales te han permitido tener éxito? (obtener información sobre sus capacidades y actitudes)

4. ¿Qué aspectos de tu personalidad tuviste que modificar para alcanzar el éxito?

5. ¿Cuáles crees que fueron los peores momentos que tuviste que enfrentar? ¿Cómo los superaste?

6. ¿Qué oportunidades supiste aprovechar?

7. ¿Cuáles son tus intereses futuros?

MI ENTREVISTA

DATOS GENERALES

Nombre del entrevistado: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Ocupación: _____

Lugar de nacimiento: _____

Fecha de la entrevista: _____

PREGUNTAS

1. ¿Te describes como una persona exitosa? ¿Por qué?

2. ¿Me puedes describir brevemente cómo te iniciaste y cómo has llegado adonde estás ahora?

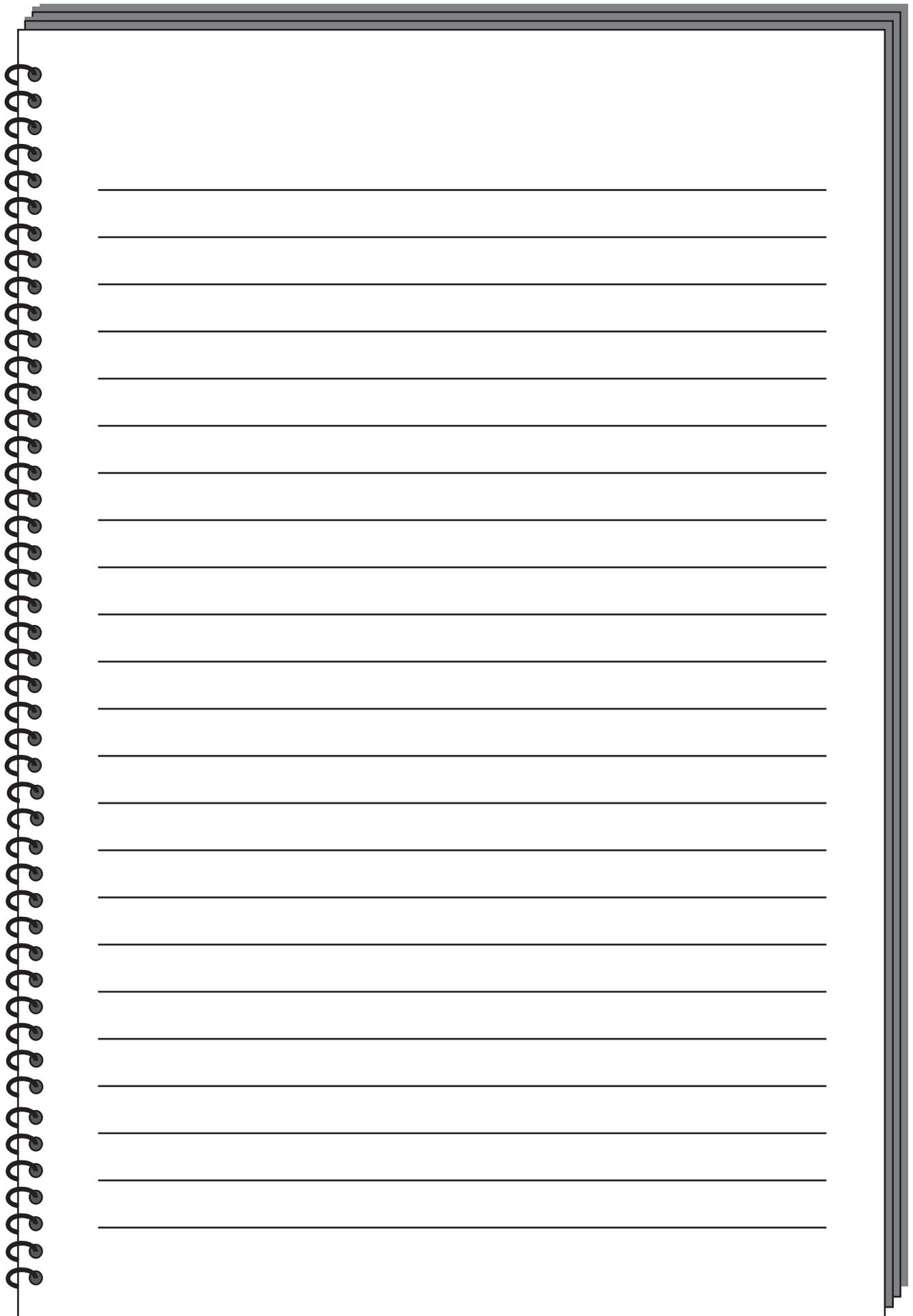
3. ¿Qué cualidades personales y laborales te han permitido tener éxito? (obtener información sobre sus capacidades y actitudes)

4. ¿Qué aspectos de tu personalidad tuviste que modificar para alcanzar el éxito?

5. ¿Cuáles crees que fueron los peores momentos que tuviste que enfrentar? ¿Cómo los superaste?

6. ¿Qué oportunidades supiste aprovechar?

7. ¿Cuáles son tus intereses futuros?



Desafío N° 3

PROYECTO PRODUCTIVO

1. Nombre del proyecto



2. Descripción del proyecto



3. Justificación del proyecto



4. Objetivos del proyecto

4.1 Objetivo general

4.2 Objetivos específicos

5. Ubicación del proyecto

Comunidad

Distrito

Provincia

Región

6. Beneficiarios del proyecto

Beneficiarios directos	Total

Beneficiarios indirectos	Total

7. Presupuesto de proyecto

Descripción		Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Insumos (materia prima)				
Equipos Herramientas				
TOTAL EN NUEVOS SOLES				

8. Financiamiento

Descripción	Autofinanciado	Banco	Gob. local o regional	ONG	Total
Insumos (materia prima)					
Equipos Herramientas					
Mano de obra					
TOTAL EN NUEVOS SOLES					

9. Comercialización y rentabilidad

1	¿Dónde vamos a vender el producto?	
2	¿Para quién va dirigido?	
3	¿Cuál es el precio de venta?	
4	¿Cuánto vamos a producir y cada cuánto tiempo?	
5	¿Cuál será mi utilidad o ganancia?	

10. Programación de actividades:

N.º	Actividades	Meses					Responsables
		1	2	3	4	5	
1	Planificación de proyecto (Definición del producto o servicio que se va ofrecer (idea de negocio)).						
2	Diseño del proyecto (Determinación de nombre, justificación, objetivos, beneficiarios, selección de herramientas y recursos, etc.).						
3	Ejecución de proyecto	Producción					
		Promoción o mercadeo					
		Comercialización o venta					
4	Evaluación del proyecto						

CARTA DEMOCRÁTICA INTERAMERICANA

I La democracia y el sistema interamericano

Artículo 1

Los pueblos de América tienen derecho a la democracia y sus gobiernos la obligación de promoverla y defenderla.

La democracia es esencial para el desarrollo social, político y económico de los pueblos de las Américas.

Artículo 2

El ejercicio efectivo de la democracia representativa es la base del estado de derecho y los regímenes constitucionales de los Estados Miembros de la Organización de los Estados Americanos. La democracia representativa se refuerza y profundiza con la participación permanente, ética y responsable de la ciudadanía en un marco de legalidad conforme al respectivo orden constitucional.

Artículo 3

Son elementos esenciales de la democracia representativa, entre otros, el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales; el acceso al poder y su ejercicio con sujeción al estado de derecho; la celebración de elecciones periódicas, libres, justas y basadas en el sufragio universal y secreto como expresión de la soberanía del pueblo; el régimen plural de partidos y organizaciones políticas; y la separación e independencia de los poderes públicos.

Artículo 4

Son componentes fundamentales del ejercicio de la democracia la transparencia de las actividades gubernamentales, la probidad, la responsabilidad de los gobiernos en la gestión pública, el respeto por los derechos sociales y la libertad de expresión y de prensa.

La subordinación constitucional de todas las instituciones del Estado a la autoridad civil legalmente constituida y el respeto al estado de derecho de todas las entidades y sectores de la sociedad son igualmente fundamentales para la democracia.

Artículo 5

El fortalecimiento de los partidos y de otras organizaciones políticas es prioritario para la democracia. Se deberá prestar atención especial a la problemática derivada de los altos costos de las campañas electorales y al establecimiento de un régimen equilibrado y transparente de financiación de sus actividades.

Artículo 6

La participación de la ciudadanía en las decisiones relativas a su propio desarrollo es un derecho y una responsabilidad. Es también una condición necesaria para el pleno y efectivo ejercicio de la democracia. Promover y fomentar diversas formas de participación fortalece la democracia.

II La democracia y los derechos humanos

Artículo 7

La democracia es indispensable para el ejercicio efectivo de las libertades fundamentales y los derechos humanos, en su carácter universal, indivisible e interdependiente, consagrados en las respectivas constituciones de los Estados y en los instrumentos interamericanos e internacionales de derechos humanos.

Artículo 8

Cualquier persona o grupo de personas que consideren que sus derechos humanos han sido violados pueden interponer denuncias o peticiones ante el sistema interamericano de promoción y protección de los derechos humanos conforme a los procedimientos establecidos en el mismo.

Los Estados Miembros reafirman su intención de fortalecer el sistema interamericano de protección de los derechos humanos para la consolidación de la democracia en el Hemisferio.

Artículo 9

La eliminación de toda forma de discriminación, especialmente la discriminación de género, étnica y racial, y de las diversas formas de intolerancia, así como la promoción y protección de los derechos humanos de los pueblos indígenas y los migrantes y el respeto a la diversidad étnica, cultural y religiosa en las Américas, contribuyen al fortalecimiento de la democracia y la participación ciudadana.

Artículo 10

La promoción y el fortalecimiento de la democracia requieren el ejercicio pleno y eficaz de los derechos de los trabajadores y la aplicación de normas laborales básicas, tal como están consagradas en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento, adoptada en 1998, así como en otras convenciones básicas afines de la OIT. La democracia se fortalece con el mejoramiento de las condiciones laborales y la calidad de vida de los trabajadores del Hemisferio.

III Democracia, desarrollo integral y combate a la pobreza

Artículo 11

La democracia y el desarrollo económico y social son interdependientes y se refuerzan mutuamente.

Artículo 12

La pobreza, el analfabetismo y los bajos niveles de desarrollo humano son factores que inciden negativamente en la consolidación de la democracia. Los Estados Miembros de la OEA se comprometen a adoptar y ejecutar todas las acciones necesarias para la creación de empleo productivo, la reducción de la pobreza y la erradicación de la pobreza extrema, teniendo en cuenta las diferentes realidades y condiciones económicas de los países del Hemisferio. Este compromiso común frente a los problemas del desarrollo y la pobreza también destaca la importancia de mantener los equilibrios macroeconómicos y el imperativo de fortalecer la cohesión social y la democracia.

Artículo 13

La promoción y observancia de los derechos económicos, sociales y culturales son consustanciales al desarrollo integral, al crecimiento económico con equidad y a la consolidación de la democracia en los Estados del Hemisferio.

Artículo 14

Los Estados Miembros acuerdan examinar periódicamente las acciones adoptadas y ejecutadas por la Organización encaminadas a fomentar el diálogo, la cooperación para el desarrollo integral y el combate a la pobreza en el Hemisferio, y tomar las medidas oportunas para promover estos objetivos.

Artículo 15

El ejercicio de la democracia facilita la preservación y el manejo adecuado del medio ambiente. Es esencial que los Estados del Hemisferio implementen políticas y estrategias de protección del medio ambiente, respetando los diversos tratados y convenciones, para lograr un desarrollo sostenible en beneficio de las futuras generaciones.

Artículo 16

La educación es clave para fortalecer las instituciones democráticas, promover el desarrollo del potencial humano y el alivio de la pobreza y fomentar un mayor entendimiento entre los pueblos. Para lograr estas metas, es esencial que una educación de calidad esté al alcance de todos, incluyendo a las niñas y las mujeres, los habitantes de las zonas rurales y las personas que pertenecen a las minorías.

IV Fortalecimiento y preservación de la institucionalidad democrática

Artículo 17

Cuando el gobierno de un Estado Miembro considere que está en riesgo su proceso político institucional democrático o su legítimo ejercicio del poder, podrá recurrir al Secretario General o al Consejo Permanente a fin de solicitar asistencia para el fortalecimiento y preservación de la institucionalidad democrática.

Artículo 18

Cuando en un Estado Miembro se produzcan situaciones que pudieran afectar el desarrollo del proceso político institucional democrático o el legítimo ejercicio del poder, el Secretario General o el Consejo Permanente podrá, con el consentimiento previo del gobierno afectado, disponer visitas y otras gestiones con la finalidad de hacer un análisis de la situación. El Secretario General elevará un informe al Consejo Permanente, y éste realizará una apreciación colectiva de la situación y, en caso necesario, podrá adoptar decisiones dirigidas a la preservación de la institucionalidad democrática y su fortalecimiento.

Artículo 19

Basado en los principios de la Carta de la OEA y con sujeción a sus normas, y en concordancia con la cláusula democrática contenida en la Declaración de la ciudad de Quebec, la ruptura del orden democrático o una alteración del orden constitucional que afecte gravemente el orden democrático en un Estado Miembro constituye, mientras persista, un obstáculo insuperable para la participación de su gobierno en las sesiones de la Asamblea General, de la Reunión de Consulta, de los Consejos de la Organización y de las conferencias especializadas, de las comisiones, grupos de trabajo y demás órganos de la Organización.

Artículo 20

En caso de que en un Estado Miembro se produzca una alteración del orden constitucional que afecte gravemente su orden democrático, cualquier Estado Miembro o el Secretario General podrá solicitar la convocatoria inmediata del Consejo Permanente para realizar una apreciación colectiva de la situación y adoptar las decisiones que estime conveniente. El Consejo Permanente, según la situación, podrá disponer la realización de las gestiones diplomáticas necesarias, incluidos los buenos oficios, para promover la normalización de la institucionalidad democrática. Si las gestiones diplomáticas resultaren infructuosas o si la urgencia del caso lo aconsejare, el Consejo Permanente convocará de inmediato un período extraordinario de sesiones de la Asamblea General para que ésta adopte las decisiones que estime apropiadas, incluyendo gestiones diplomáticas, conforme a la Carta de la Organización, el derecho internacional y las disposiciones de la presente Carta Democrática. Durante el proceso se realizarán las gestiones diplomáticas necesarias, incluidos los buenos oficios, para promover la normalización de la institucionalidad democrática.

Artículo 21

Cuando la Asamblea General, convocada a un período extraordinario de sesiones, constate que se ha producido la ruptura del orden democrático en un Estado Miembro y que las gestiones diplomáticas han sido infructuosas, conforme a la Carta de la OEA tomará la decisión de suspender a dicho Estado Miembro del ejercicio de su derecho de participación en la OEA con el voto afirmativo de los dos tercios de los Estados Miembros. La suspensión entrará en vigor de inmediato.

El Estado Miembro que hubiera sido objeto de suspensión deberá continuar observando el cumplimiento de sus obligaciones como miembro de la Organización, en particular en materia de derechos humanos. Adoptada la decisión de suspender a un gobierno, la Organización mantendrá sus gestiones diplomáticas para el restablecimiento de la democracia en el Estado Miembro afectado.

Artículo 22

Una vez superada la situación que motivó la suspensión, cualquier Estado Miembro o el Secretario General podrá proponer a la Asamblea General el levantamiento de la suspensión. Esta decisión se adoptará por el voto de los dos tercios de los Estados Miembros, de acuerdo con la Carta de la OEA.

V La democracia y las misiones de observación electoral

Artículo 23

Los Estados Miembros son los responsables de organizar, llevar a cabo y garantizar procesos electorales libres y justos.

Los Estados Miembros, en ejercicio de su soberanía, podrán solicitar a la OEA asesoramiento o asistencia para el fortalecimiento y desarrollo de sus instituciones y procesos electorales, incluido el envío de misiones preliminares para ese propósito.

Artículo 24

Las misiones de observación electoral se llevarán a cabo por solicitud del Estado Miembro interesado. Con tal finalidad, el gobierno de dicho Estado y el Secretario General celebrarán un convenio que determine el alcance y la cobertura de la misión de observación electoral de que se trate. El Estado Miembro deberá garantizar las condiciones de seguridad, libre acceso a la información y amplia cooperación con la misión de observación electoral. Las misiones de observación electoral se realizarán de conformidad con los principios y normas de la OEA. La Organización deberá asegurar la eficacia e independencia de estas misiones, para lo cual se las dotará de los recursos necesarios. Las mismas se realizarán de forma objetiva, imparcial y transparente, y con la capacidad técnica apropiada.

Las misiones de observación electoral presentarán oportunamente al Consejo Permanente, a través de la Secretaría General, los informes sobre sus actividades.

Artículo 25

Las misiones de observación electoral deberán informar al Consejo Permanente, a través de la Secretaría General, si no existiesen las condiciones necesarias para la realización de elecciones libres y justas.

La OEA podrá enviar, con el acuerdo del Estado interesado, misiones especiales a fin de contribuir a crear o mejorar dichas condiciones.

VI Promoción de la cultura democrática

Artículo 26

La OEA continuará desarrollando programas y actividades dirigidos a promover los principios y prácticas democráticas y fortalecer la cultura democrática en el Hemisferio, considerando que la democracia es un sistema de vida fundado en la libertad y el mejoramiento económico, social y cultural de los pueblos. La OEA mantendrá consultas y cooperación continua con los Estados Miembros, tomando en cuenta los aportes de organizaciones de la sociedad civil que trabajen en esos ámbitos.

Artículo 27

Los programas y actividades se dirigirán a promover la gobernabilidad, la buena gestión, los valores democráticos y el fortalecimiento de la institucionalidad política y de las organizaciones de la sociedad civil. Se prestará atención especial al desarrollo de programas y actividades para la educación de la niñez y la juventud como forma de asegurar la permanencia de los valores democráticos, incluidas la libertad y la justicia social.

Artículo 28

Los Estados promoverán la plena e igualitaria participación de la mujer en las estructuras políticas de sus respectivos países como elemento fundamental para la promoción y ejercicio de la cultura democrática.

