

Proyectos de educación para el trabajo



Proyectos de educación para el trabajo



TEXTO

Educación Básica Alternativa



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

Dirección de Educación Básica Alternativa (DEBA)

Proyectos de Educación para el Trabajo

Texto - Nivel 1 y 2

© Ministerio de Educación
Calle del Comercio 193, San Borja
Lima, Perú
Teléfono: 615-5800
www.gob.pe/minedu

Primera edición, noviembre de 2018

Tiraje: 243 777 ejemplares

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2018-17805

Se terminó de imprimir en el mes de diciembre de 2018 en

Quad/Graphics Perú S.A.

Av. Los Frutales 344, Ate, Lima 03, Perú

RUC 20371828851

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin permiso del Ministerio de Educación.

Impreso en el Perú / *Printed in Peru*



Estimado estudiante:

Valoramos tu decisión y voluntad de continuar tu formación básica y ponemos a tu disposición el material educativo para desarrollar un proyecto productivo, este material está diseñado para ser utilizado en los diferentes grados del ciclo inicial, intermedio y avanzado, desde dos niveles de complejidad.

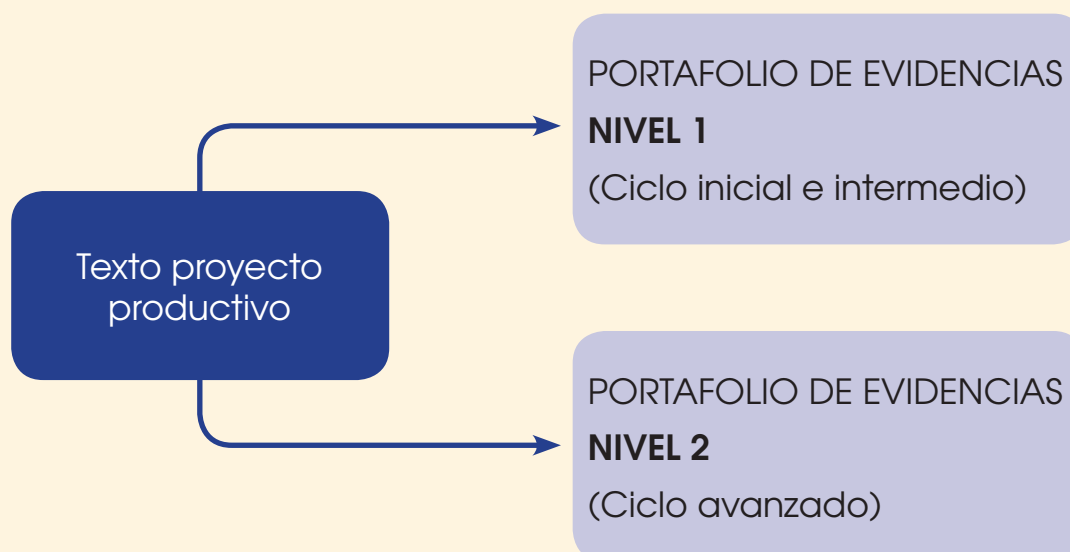
El material está compuesto por:

- Un texto de proyecto productivo
- Un portafolio de evidencias para el nivel 1 (Sugerencia de uso: ciclos inicial e intermedio)
- Un portafolio de evidencias para el nivel 2 (Sugerencia de uso: ciclo avanzado)

El presente material corresponde al texto de proyecto productivo, está diseñado en un lenguaje sencillo y práctico, de tal forma que te permite realizar el diseño, planificación y ejecución de los proyecto productivo.

El texto se complementa con el portafolio de evidencias del nivel 1 y el portafolio de evidencias del nivel 2. Cada uno de estos materiales está dividido en cuatro unidades; las unidades 1 y 2 corresponden al diseño del proyecto, la unidad 3, a su ejecución y la unidad 4, a la evaluación del mismo.

En el texto de proyecto productivo se presenta una serie de actividades que se desarrollan en los portafolios de evidencias, preferentemente con tu equipo de trabajo de acuerdo a las indicaciones propuestas, por tanto, tus aprendizajes y logros se evidenciarán en el portafolio y en los proyectos que emprendas.



Estructura del proyecto productivo

Fase 1

Identificación de los recursos disponibles en la localidad, los problemas y necesidades que afectan a un grupo de usuarios de la localidad y diseño del proyecto productivo.

Se desarrolla con miras al logro del:

- **Nivel 1.** Identificación de los recursos disponibles en la localidad, los problemas y necesidades que afectan a un grupo de usuarios de la localidad y diseño del proyecto productivo.
- **Nivel 2.** Reconoce y analiza los problemas o necesidades de un segmento del mercado de su localidad mediante un estudio de mercado para determinar los patrones de necesidades o expectativas que permitan realizar las mejoras e innovaciones al producto o servicio que se va a ofertar, considerando los aspectos éticos y culturales, aplicando sus habilidades de emprendimiento empresarial.

Se plantea en las unidades 1 y 2.

Fase 2

Ejecución de los procesos del proyecto productivo según el producto o servicio a ofertar al mercado.

Se plantea en la unidad 3.

Fase 3

Evaluación de los procesos productivos ejecutados, evaluación de los resultados y propuestas de mejora del proyecto productivo.

Se plantea en la unidad 4.

Íconos

A lo largo del desarrollo de las actividades en el texto, encontrarás íconos cuyo propósito es orientar la acción a realizar.



Ícono actividades: Realizar actividades en el portafolio de evidencias.



Ícono actividades de reflexión: Realizar actividades de reflexión en el portafolio de evidencias.

Índice

Unidad 1. Identificación de las necesidades y problemas de un grupo de personas	
Experiencias de aprendizaje	
Reconoce los recursos económicos disponibles en la localidad o en la región	8
Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado	11
Identifica problemas o necesidades insatisfechas por un grupo de personas	12
Analiza la demanda y competencia del producto o servicio a ofertar	20
Selecciona ideas y oportunidades de negocios	21
Determina el servicio o producto a ofertar	29
Unidad 2. Diseño y elaboración de la propuesta del proyecto productivo	
Experiencias de aprendizaje	
Reconoce la importancia de diseñar un proyecto productivo	31
Elabora un plan de marketing para el producto o servicio a ofertar	34
Calcula el costo de producción del producto o servicio a ofertar	39
Determina el financiamiento del proyecto productivo	44
Diseña y elabora la propuesta del proyecto productivo	47
Unidad 3. Ejecución del proyecto productivo	
Experiencias de aprendizaje	
Organiza el proceso productivo del producto o servicio	53
Selecciona insumos y materiales	57
Selecciona máquinas, equipos y herramientas para la producción	61
Aplica normas de seguridad, higiene y calidad teniendo en cuenta el producto o servicio	63
Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio	67
Selecciona estrategias de ventas para ofertar el producto o servicio	75
UNIDAD 4. Evaluación del proyecto productivo	
Experiencias de aprendizaje	
Evalúa los procesos seguidos en el desarrollo del proyecto productivo	79
Evalúa los resultados del proyecto productivo	82
Plantea propuestas de mejora del producto o servicio	87
ANEXO: ejemplo de proyecto productivo	
UNIDAD DE SOPORTE	90
• Trabajo en equipo	
• Emprendimiento	
• Habilidades socioemocionales	

Unidad 1

Unidad de aprendizaje N.º 01	Competencia del área	
	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	
	Capacidades del área	
	<ul style="list-style-type: none"> Crea propuestas de valor. Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. Aplica habilidades técnicas. Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento. 	
	Desempeños	
	NIVEL 1	Reconoce y explica sobre los problemas o necesidades de las personas de su localidad para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés empleando su habilidad socio emocional y diversas técnicas para el recojo de información como: la observación, las entrevistas y las encuestas.
	NIVEL 2	Reconoce y analiza los problemas o necesidades de un segmento del mercado de su localidad mediante un estudio de mercado para determinar los patrones de necesidades o expectativas que permitan realizar las mejoras e innovaciones al producto o servicio que se va a ofertar, considerando los aspectos éticos y culturales, aplicando sus habilidades de emprendimiento empresarial.
	Experiencias de aprendizajes	
	1. Reconoce los recursos económicos disponibles en la localidad o región.	Realiza un análisis para determinar los recursos que dispone para determinar su proyecto productivo: <ul style="list-style-type: none"> Actividades económicas Empleo en la región Recursos naturales Tecnología
	2. Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado.	Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado para determinar el producto o servicio a ofertar aplicando las técnicas y estrategias del estudio de mercado.
3. Identifica problemas o necesidades no satisfechas de un grupo de personas.	Identifica los problemas o necesidad de un grupo de personas aplicando las técnicas y estrategias del estudio de mercado. <ul style="list-style-type: none"> Observación directa Entrevista Encuesta <i>Focus group</i> 	
4. Analiza la demanda y competencia del producto o servicio a ofertar.	Realiza un análisis de su entorno local para determinar la demanda y competencia del mercado, según el producto o servicio a ofertar.	
5. Selecciona ideas y oportunidades de negocios.	Identifica posibles ideas de negocio en su localidad y las selecciona aplicando los macro y microfiltro para determinar el que tenga mayor factibilidad para ser desarrollada en su medio.	
6. Determina el producto o servicio a ofertar.	Realiza un análisis de su entorno local para determinar el tipo de producto o servicio a ofertar al mercado, de tal forma que pueda solucionar los problemas o necesidades no satisfechas que aquejan a un grupo de personas.	

Unidad

1

Identificación de las necesidades y problemas de un grupo de personas

Bebidas calientes que no se venden

Luis, un joven de una ciudad de Huancavelica, desde hace un tiempo había decidido iniciar el negocio de la venta de bebidas calientes, optó por este tipo de producto debido a que en su zona hace mucho frío, pues su pueblo está ubicado a más de 3 360 m.s.n.m.

Él quiere aprovechar la abundancia de la cebada, hierbas medicinales y sobre todo que a él le gusta preparar bebidas calientes para calmar las enfermedades como la tos, gripe, dolores estomacales, así como para atenuar el frío que es común en esa zona del país.

Él cuenta con un espacio de su casa con salida a la calle, su casa está ubicada en una zona poco transitada y a dos cuadras de la plaza del pueblo. Para implementar su negocio consigue una cocina, ollas, una mesa, un mantel de color muy llamativo, compra una docena de vasos de vidrio, consigue prestados seis bancos de plástico, y útiles de limpieza. Luego, pinta un gran letrero con el nombre de su negocio: "Bebidas calientes Lucho".

Un domingo, muy temprano, pone en marcha su negocio, todo está limpio, él con un traje blanco, muy aseado, sale a ofrecer sus productos; aunque no pasa mucha gente por el lugar, él sigue con mucho entusiasmo su negocio; ese día tiene solo seis clientes y ganó poco dinero. Al día siguiente, continúa ofreciendo sus bebidas calientes y solo vende cinco, muy poco para la meta que se había propuesto.

Al término de dos semanas, a Luis se le ve algo desmotivado, apenas llegó a vender un promedio de doce bebidas por día. Luis es muy perseverante y sigue con su negocio. Sus padres le dicen que cambie de negocio porque hay muchos vendedores de bebidas calientes en la plaza del pueblo, pero él se niega, insiste que es una gran ocasión de hacerse empresario.



Reconoce los recursos económicos disponibles en la localidad o región

Antes de iniciar un proyecto productivo o impulsar una empresa, debes ir reconociendo los diversos recursos que ofrece tu entorno local. A pesar de las limitaciones existentes en el lugar donde estás, debes identificar los recursos de la localidad que puedes aprovechar para planificar un proyecto productivo. Entre los aspectos a analizar tenemos:

- a. Actividades económicas
- b. Empleo en la región
- c. Tecnología

a. Actividades económicas

Se llama actividad económica a toda actividad laboral o comercial en la que se realizan transacciones de bienes o servicios y por la que se paga un precio o valor determinado de dinero, en alguna localidad o región.

En la costa, se desarrolla la agricultura, la cual tiene, entre sus productos principales, al maíz, los espárragos, el algodón, la caña de azúcar, frijoles, entre otros; mientras que en la sierra los productos agrícolas predominantes son la papa, el trigo, la quinua, la kañihua, la oca, el olluco, entre otros; y, en la selva, tenemos las diversas variedades del café, el cacao, el arroz, la coca y diversas frutas, etc.

En cuanto a la ganadería, en la costa se cría ganado vacuno, caprino y aves de corral; en la sierra, además del vacuno, se cría el ganado ovino y camélidos; y en la selva ganado cebú y animales del monte y de los ríos.





El comercio, en la costa, se basa en los productos alimenticios, para la salud y de vestir, se realizan en los mercados mayoristas, minoristas y centros comerciales, en la sierra y en la selva mediante centros comerciales en las ciudades y pequeños puestos de abastos en los distritos, en algunos casos las ferias regionales o locales.

En la industria, cada región tiene su particularidad, pero mayoritariamente se producen bienes de consumo, entre los que destacan los productos textiles, farmacéuticos, alimenticios, electrodomésticos, calzado, etc.

Por otro lado, en la costa se tiene a la pesquería industrial y artesanal, mientras que en la sierra una actividad muy importante es la minería, en los que se extrae principalmente el oro, plata, cobre, plomo, zinc y estaño; y, en la selva, la explotación forestal es la principal, en la que se extrae maderas como el cedro, caoba y tornillo entre muchos otros.



b. Empleo en la región

Es muy importante conocer el empleo de las personas, porque te va a permitir saber qué tipo de empleo u ocupaciones desarrollan en la localidad, así también, qué tipo de trabajadores demandan la actividad productiva. Además, se debe determinar si la población tiene un empleo dependiente o independiente, si son trabajadores estables o, por el contrario, son trabajadores eventuales.

Con todos estos datos, podrías diseñar algún tipo de proyecto productivo que te permita aprovechar mejor esas demandas del sector económico productivo de tu localidad o tu región, o diseñar un proyecto que atienda a las necesidades de las personas que trabajan, o saber si tienes las personas con la preparación y capacidades que tú requieres y que podrían trabajar para ti para dar marcha a tu proyecto productivo.



c. Recursos naturales

Para diseñar tu proyecto productivo, es de suma importancia tener claro si en tu localidad se pueden conseguir con facilidad los materiales e insumos en la cantidad y la calidad que requieres, para ello, debes hacer un análisis de lo que se produce en tu región, si al término de eso, confirmas que los materiales e insumos lo puedes conseguir con facilidad, puedes tener la seguridad que eso te facilitará implementar y desarrollar tu proyecto.



d. Tecnología

El aspecto de la tecnología es importante porque facilita mucho los procesos productivos, nos ahorra tiempo, recursos y mejora la calidad de los productos o servicios. Por esa razón, es necesario saber si en la localidad donde vives se cuenta con esa tecnología o, por el contrario, también saber cuánto nos costaría conseguirla.

En muchos casos, la tecnología local es suficiente para iniciar el proyecto, luego, se puede ir adquiriendo poco a poco, la tecnología necesaria para ir mejorando los procesos. Según el tipo de proyecto productivo, la tecnología que se requiere puede ser diversa, en todo caso, es bueno evaluar si con lo que se tiene en la localidad es suficiente para el inicio del proyecto.

La tecnología se puede definir como el conjunto de conocimientos que utilizan las personas para mejorar su forma de vida, su trabajo y su interrelación con los demás. Como resultado del avance de la tecnología se tiene en la actualidad máquinas, equipos y herramientas que facilitan las diversas actividades de la vida diaria.

El uso de la tecnología, en gran medida, es importante porque te va a facilitar los procesos productivos; además de ahorrar tiempo, recursos y mejorar la calidad de los productos o servicios que vas a ofertar. Por esa razón, es necesario saber si en la localidad donde vives se cuenta con la tecnología que necesitas o, por el contrario, también saber cuánto costará conseguirla.

En muchos casos, la tecnología con la que se cuenta en la localidad es suficiente para iniciar el proyecto, y si es necesario otra de mayor nivel, esta se puede ir consiguiendo y adquiriendo poco a poco, en la medida que sea necesaria e indispensable para las mejoras e innovaciones del proyecto productivo, entonces, se tiene que tener en cuenta a la tecnología como una oportunidad para hacer crecer o mejorar tu proyecto productivo.

El proyecto productivo requiere que se cuente con un buen equipamiento, esto facilitará todos los procesos productivos, harán que el personal que trabaja contigo realice mejor sus labores, que el acabado se realice de la mejor manera y, sobre todo, darán mucho más dinamismo a la producción.

Debes tener presente que los proyectos productivos pueden ser diversos y cada uno tiene una particularidad, por tal razón, se requiere plantear proyectos novedosos que respondan a intereses, necesidades o problemas existentes en tu localidad.

Por ejemplo, el diseñar un proyecto novedoso, de calidad puede requerir el contar con personal con habilidades en el manejo de cierta máquina, equipo, materiales o insumos de características muy especiales, o contar con personal técnico que pueda trabajar con suma facilidad en un taller, y personal que desempeñe sus labores aplicando especificaciones técnicas.



Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado

Para determinar si el producto o un servicio que se va a ofertar al mercado va a tener la acogida necesaria, debemos asegurarnos que responda a la demanda de los clientes, por lo que es importante invertir un poco de tiempo, dinero y esfuerzo para hacer un estudio de mercado para saber si vamos a lograr las metas del proyecto productivo.

¿Qué es el mercado?

Generalmente, cuando mencionamos o escuchamos la palabra “mercado”, la asociamos rápidamente al lugar físico de una localidad, donde se venden y compran productos, este se caracteriza porque hay puestos de venta, vendedores y, también, compradores; este concepto lo tenemos que modificar. En realidad, el mercado está conformado por todas las personas de la localidad que pueden ser clientes que compran o adquieren y, también, por aquellos que ofertan, fabrican, elaboran o comercializan diversos productos o servicios.

En estos tiempos, todos somos parte del mercado, todos somos clientes potenciales y, también, tenemos la posibilidad de convertirnos en productores o vendedores de diversos productos o servicios.

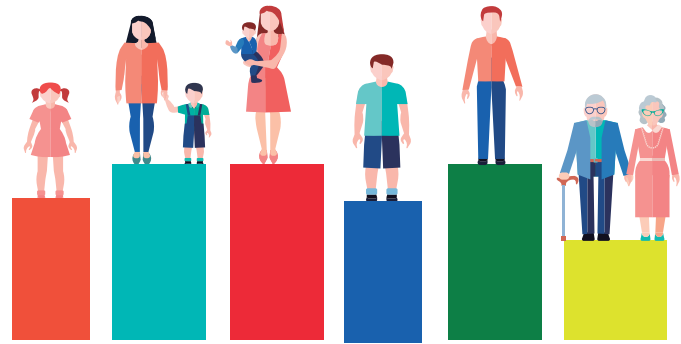
El mercado bajo ese contexto puede ser local, regional, nacional e inclusive internacional.

Mercado meta

Es una parte de todo el mercado que se pretende atender con los productos o servicios que se van a ofertar. Para tener éxito en el negocio, es muy importante que se determine con precisión la parte del mercado que se desea alcanzar, no hay que ser ambiciosos, no podemos cubrir al inicio todo el gran mercado. Ejemplo de mercado meta: venta de ropa femenina es nuestro mercado meta son las mujeres jóvenes de 15 a 20 años con nuestros productos de ropa juvenil sport. En este caso, los productos tienen un mercado específico, mujeres de 15 a 20 años, los productos que se van a ofertar a este mercado meta deben responder a las demandas y necesidades propias a esta edad, en cuanto al diseño, colores, estilos, materiales, etc.

Segmentación de mercado

Para segmentar un mercado, se deben conocer los gustos, preferencias y estilos de vida de los posibles clientes, esto te va a permitir diseñar mejor tus productos o servicios para que logres mejores niveles de ventas y comercialización. Entonces, el mercado lo puedes dividir o segmentar de acuerdo a su ubicación geográfica (región, departamento, provincia, distrito); por sus características demográficas (edad, sexo, ingresos económicos, ocupación, educación, religión, grupo étnico, etc.), entre otros. Por ejemplo, un segmento de mercado puede ser los jóvenes varones de 15 a 20 años de edad de la localidad donde vives, entonces, el producto o servicio que quieres ofertar debe estar dirigido, principalmente, a ese segmento de mercado; por lo que debes centrarte en conocer sus gustos y requerimiento de este segmento de edad.



Técnicas y estrategias

El estudio de mercado tiene como fin principal, determinar el grado de preferencia que tendrá los productos o servicios que se quieren ofertar. Es mejor conocer con anticipación si lo que vamos a ofertar al mercado va a satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de las personas, no esperemos a invertir dinero, tiempo y recursos en producir algo, lanzarlo al mercado y obtener pérdidas como resultado de no haber aplicado un buen estudio de mercado. Para hacer el estudio de mercado del producto o servicio que vas a ofertar, puedes utilizar algunas técnicas para investigar el mercado, esto te va a permitir identificar los problemas o necesidades no satisfechas de un grupo de personas de la localidad.

Experiencia de aprendizaje 3

Identifica problemas o necesidades insatisfechas de un grupo de personas

El emprendedor siempre va buscando identificar un problema o necesidad en un grupo de personas o usuarios de alguna zona, localidad o región, para plantear un proyecto productivo o un negocio que pueda responder a solucionar lo identificado. Esta tarea resulta el inicio para cualquier tipo de emprendimiento, para ello es importante precisar el problema o necesidad; se puede recurrir a algunas estrategias y técnicas utilizadas en el estudio de mercado como, por ejemplo: la observación directa, la encuesta, la entrevista

o el focus group, cualquiera de ellas puede ayudar a determinar con mejor precisión los problemas o necesidades que nos servirán para diseñar el proyecto productivo.

Te sugerimos centrar la identificación de los problemas o necesidades insatisfechas de un grupo de personas realizando un estudio de mercado, de acuerdo a tu campo de interés, esto te permitirá que la búsqueda de información sea mucho más concreta.

Se debe entender como campo de interés a aquel segmento de los problemas o necesidades que aquejan a las personas de una localidad y que tienes la intención de abordar con un proyecto productivo. Si tu campo de interés es el aspecto comercial de tu localidad, entonces, todas las técnicas del estudio de mercado que utilices, deben estar orientados para determinar que productos o servicios necesitan las personas de tu localidad para diseñar el proyecto productivo que los satisfaga.

¿Qué es la observación directa?

Es una de las técnicas más sencillas para realizar un estudio de mercado, es una de las formas de investigar que no requiere invertir mucho dinero, por el contrario, es muy útil.

Consiste en observar con detenimiento el actuar cotidiano de las personas de la localidad, con el fin de identificar sus necesidades, gustos, preferencias o problemas.

La observación realizada va acompañada de un registro de datos obtenidos, para poder analizarlas y precisar el problema o necesidad que aqueja a un grupo definido.

Si tu campo de interés es el aspecto productivo comercial, toda la observación que realices debe estar centrada en ese aspecto, podrías, también, ir registrando algún otro aspecto que te permita tomar decisiones para establecer una segunda opción de otro proyecto productivo que podrías diseñar y desarrollar.

Identifica a un grupo de personas de tu localidad que están siendo afectados por algún problema o tienen algunas necesidades insatisfechas y realiza lo siguiente:

1. Ubícate en un lugar donde puedas apreciar al grupo afectado. Como tu campo de interés es el productivo comercial, determina un lugar estratégico para observar el comportamiento de las personas, puede ser el mercado local, las ferias, un centro de abastos, etc.
2. Establece un horario definido para hacer las observaciones, lo recomendable sería en las mañanas, que es el horario de compras de la mayoría de las personas.



3. Prepara una ficha en la que registres las dificultades o necesidades comerciales de las personas que estás observando.
4. Te sugiero realizar esta observación por varios días, de tal forma que identifiques los problemas o necesidades en común.
5. Al final de los días dedicados a la observación, debes hacer un análisis de lo observado.
6. Determina el problema o necesidad específica que a tu criterio podrían servir para tomar la decisión de diseñar tu proyecto productivo.

Ejemplo de ficha de observación a aplicar.

Fecha de observación	Aspectos resaltantes de la observación	
	Campo de interés prioritario	Campo de interés secundario
12 de abril	Comerciales: las personas asisten al mercado a comprar diversos artículos en los puestos de venta. Se observa que una gran cantidad va a la zona de carnes y abarrotes, otras a la zona de verduras y algunas a la de venta de artículos para la casa y la cocina donde preguntan por utensilios para el hogar, como tazas, vasos, cucharones, entre otros. De 9 a 11 de la mañana, especialmente, las mujeres (madres) van al mercado todos los días, muchas traen sus compras en bolsas de plástico, estas se les rompen a algunas por el exceso de peso o porque no son apropiadas para las compras.	Transporte: la mayoría de las personas utiliza la mototaxi para dirigirse a sus centros de estudio, de trabajo o para movilizarse, son pocas las personas que utilizan los colectivos, combis o buses de transporte. Esto se observa en las mañanas, a mediodía y en las tardes, en estas horas se aprecia mucho movimiento de personas.
13 de abril		
15 de abril		
16 de abril		
18 de abril		

Al final, debes determinar los productos o servicios de mayor demanda, los precios que están dispuestos a pagar, etc.



¿Qué es la entrevista?

Consiste en preparar una secuencia de preguntas que puedan ser absueltas por "gente experta" que conoce los problemas y necesidades de la localidad o de la región. Identifica a esos expertos y entrevísta los.

Puedes preguntar directamente a las personas que frecuentan la zona según tu campo de interés. Si tu interés es el campo productivo comercial, preguntar a los mismos comerciantes que ofertan productos y, también, a los clientes, ellos te pueden dar información muy valiosa para determinar tu proyecto productivo.

Trata de redactar preguntas clave que te ayuden a identificar las necesidades insatisfechas que no conoces mucho o que te falta información. Las respuestas de los entrevistados debes compararlas al final para sacar tus propias conclusiones y decidir las necesidades que podrías atender para diseñar tu propuesta de valor mediante un proyecto productivo.

Identifica a un grupo de personas de tu localidad que están siendo afectados por algún problema o tienen algunas necesidades insatisfechas y realiza lo siguiente:

1. Prepara una ficha con cinco preguntas como mínimo y un lápiz o lapicero para anotar las respuestas de tu entrevistado.
2. Selecciona los aspectos que vas a investigar, entre los que te proponemos: los productos o servicios que tienen más demanda, el precio que están dispuestos a pagar por ellos, los lugares de venta, etc.
3. En el lugar de la investigación, entrevista a diferentes personas, una por una, plantea, desde el principio, el objetivo de tu investigación.
4. Formula preguntas que permitan que el entrevistado explique con naturalidad lo que estás investigando, evita preguntas obvias o que tengan como respuestas un "sí" o un "no", ese tipo de preguntas no ayudarán a la investigación.
5. Anota las respuestas o ideas principales de cada entrevista. Te sugerimos que para cada entrevistado le asignes una hoja en la que se identifique la fecha en que se realizó.
6. La cantidad de personas que entrevistes dependerá del tamaño total de la población que quieres atender con tu proyecto. Te sugerimos que determines la cantidad total de clientes potenciales o, también, de los comerciantes a entrevistar, una forma practica es elegir a los clientes de un punto de ventas y del total elige el 30 %, si en un mes van 60 clientes, tu muestra será 18 que equivale al 30 %.
7. Al final de las entrevistas, determina cuáles son los productos o servicios con mayor demanda, el precio y los lugares o formas de de venta que prefieren los clientes.



Ejemplo de entrevista a aplicar.

Entrevista	
Nombre del entrevistado:	
Lugar y fecha:	
Preguntas	Respuestas del entrevistado
1. ¿Cuáles son los productos que compras frecuentemente para el uso en tu vivienda?	
2. ¿Qué tipo de productos que son necesarios para tu vivienda no encuentras con facilidad en este lugar?	
3. De todas las compras que realizas para tu vivienda, ¿cuáles requieren más prioridad?	
4. ¿Cuánto dinero sueles invertir en compras para la vivienda?	
5. ¿Cuáles son los lugares donde te gustaría comprar estos productos o servicios?	



¿Qué es la encuesta?

Otra técnica utilizada para investigar las necesidades insatisfechas que tienen un grupo de personas es aplicando una encuesta. Esta otra herramienta resulta muy útil cuando se quiere tener información cuantitativa para ayudarnos a decidir el tipo de proyecto productivo que puede ser la alternativa de solución a las necesidades identificadas. Podemos aplicar una encuesta a un grupo determinado de personas.

Te recomendamos que redactes una hoja con cinco preguntas que tú creas conveniente para poder aplicarlas a un grupo de personas.

Al final, debes sacar un resultado de todas las encuestas aplicadas.

La encuesta debe ser aplicada a las personas según tu campo de interés y, como ejemplo, seleccionamos el aspecto productivo comercial, entonces, tus entrevistados deben estar directamente relacionados a este aspecto, puedes encontrar personas en los lugares donde se realiza una mayor comercialización, como los mercados, las ferias, los centros comerciales, etc.

Identifica a un grupo de clientes potenciales de tu localidad según tu campo de interés y realiza lo siguiente:

1. Prepara una encuesta y un lápiz o lapicero para registrar.
2. Selecciona preguntas concretas sobre los aspectos que quieres investigar, entre los que te podemos proponer: los productos o servicios con mayor demanda, precios, formas de

pago, la competencia, lugares de compra, etc. Recuerda que las preguntas que plantees deben ayudarte a recoger información que te ayude a definir tu proyecto productivo.

3. En el lugar donde realizarás la investigación, plantéales a todas las personas que encuestes el objetivo que pretendes realizar desde el principio.
4. La cantidad de personas que vas a encuestar dependerá del tamaño de clientes potenciales que has identificado en un punto de ventas, por lo que te sugerimos encuestar a un 30 % de ese total. Por ejemplo, si en el punto de venta se tiene 70 clientes potenciales, entonces, deberás entrevistar 21 personas que representa al 30 % del total.
5. Al terminar de aplicar las encuestas, debes contabilizar las respuestas obtenidas y sacar una conclusión para determinar el tipo de proyecto productivo que se va a realizar.



Ejemplo de encuesta a aplicar.

Encuesta

1. ¿Qué tipo de productos o servicios compras con frecuencias cada mes?
 - a. Alimenticios
 - b. Vestido
 - c. Construcción
 - d. Otros: _____
2. ¿Cuántos productos o servicios sueles comprar mensualmente?
 - a. 1 a 5 unidades
 - b. 6 a 20 unidades
 - c. 21 a 40 unidades
 - d. Otra cantidad: _____
3. ¿Cuánto estas dispuesto a pagar por este tipo de producto o servicio?
 - a. 1 a 5 soles
 - b. 6 a 10 soles
 - c. 10 a 30 soles
 - d. Otra cantidad: _____
4. ¿Dónde sueles comprar este tipo de productos o servicios?
 - a. En el mercado de la ciudad
 - b. En las bodegas
 - c. En las ferias
 - d. Otros puntos de venta: _____
5. ¿Te gustaría que el producto o servicio te lo lleven hasta tu domicilio o donde tu lo requieras?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. No es necesario
 - d. Otras respuestas: _____

¿Qué es el focus group o grupo focal?

Es una de las técnicas del estudio de mercado que consiste en pedir opinión a personas que tienen mucha experiencia y conocimientos, o son clientes potenciales que pueden evaluar un producto terminado o buscar alternativas de mejora para el mismo. Esta técnica se aplica principalmente a productos ya terminados, por lo que te presentamos a manera de información y lo puedas utilizar cuando necesites realizar mejoras o innovaciones a un producto que estés produciendo.

Selecciona a un grupo de personas que conozcan o o tengan experiencia en el producto que estés elaborando y realiza lo siguiente:

1. Selecciona uno o mas productos que van a ser sometidos a la evaluación y prueba por parte de los participantes al focus group, debe ser el mejor producto acabado que hayas elaborado.
2. Selecciona a seis o más personas para que participen en el grupo focal, estos deben ser elegidos según el tipo de producto a evaluar.
3. Prepara un ambiente para reunir a las personas que participarán en el focus group.
4. Selecciona preguntas concretas sobre los aspectos del producto que quieres investigar.
5. Procura que todos los participantes opinen sobre los aspectos planteados.
6. Al terminar el grupo focal, debes y sacar una conclusión final, en la que determines las características ideales que debe tener el producto para lograr su comercialización.



Modelo de ficha para aplicar el grupo focal.

Grupo focal	
Fecha:	Lugar:
Participantes del grupo focal	
Participante 1:	Participante 4:
Participante 2:	Participante 5:
Participante 3:	Participante 6:
Preguntas para desarrollar en el grupo focal	
Pregunta 1 ¿El producto que están observando es de mucha utilidad para utilidad para las personas de este lugar?	
Pregunta 2 ¿El material con el que ha sido hecho va a permitir una mayor durabilidad?	
Pregunta 3 ¿Cuál es el precio que podrían pagar por este producto?	
Pregunta 4 ¿Cuáles son los lugares ideales para ponerlos a la venta?	
Pregunta 5 ¿Cuáles son los cambios o modificaciones que harían para mejorar el producto?	
Pregunta 6 ¿Hay otros fabricantes de productos iguales o similares en la localidad?	



Analiza la demanda y competencia del producto o servicio a ofertar

¿Cuál es la demanda de un producto o servicio a ofertar? ¿Será importante conocer a nuestra competencia?

Estas dos preguntas resultan claves para definir si vas a diseñar un proyecto productivo para ofertar al mercado un producto o un servicio, saber si estos van a tener acogida en los posibles clientes, así mismo, es necesario conocer las características, ventajas y desventajas del producto o servicio que oferta la competencia.

Los productos o servicios que se ofertan al mercado son variados, por ejemplo, encontramos en el mercado desde elementos de uso general como productos de limpieza, productos alimenticios, de salud, hasta productos específicos para cierto tipo de trabajos o procesos, como los repuestos de automóviles, materiales de construcción y de alguna reparación específica; en ese contexto, es válido hacer un análisis de la demanda del producto o servicio que vamos a realizar en el proyecto productivo, así como conocer a la competencia, personas o empresas que también ofertan productos o servicios igual o similares a los que vamos a ofertar al mercado.

La demanda viene a ser la cantidad total de productos o servicios que pueden ser adquiridos por los clientes potenciales a un precio determinado.

Las personas que ofrecen los mismos productos o servicios que pretendemos realizar en el proyecto productivo son nuestra competencia directa, mientras que aquellos que ofertan productos o servicios sustitutos, son nuestra competencia indirecta. Un ejemplo de productos o servicios sustitutos al negocio de la venta de jugos de fruta, pueden ser los negocios que ofrecen las bebidas calientes como los emolientes, este sustituye al jugo de frutas si el clima se presenta algo frío.

La competencia en el mercado es muy fuerte, por eso es importante tener una ventaja competitiva, esto se logra por ejemplo ofreciendo productos o servicio de mejor calidad que los otros, siempre se tiene que buscar que los productos o servicios tengan una diferencia que los caracterice, que el cliente esté dispuesto a pagar el precio establecido, que se dé un mejor servicio y un buen trato en el momento de la venta, que el producto o servicio tenga algo de innovación, una mejor presentación y que los clientes tenga muchos lugares para poder adquirirlo.



Selección de ideas y oportunidades de negocios

Los letreros de Martín

“A comienzos de los años noventa muchas personas, para aumentar sus ingresos, trabajaban como taxistas en sus horas libres, utilizaban el auto familiar y lo único que hacían era poner en el parabrisas un letrero que dijera “TAXI”; así, cuando querían usar el auto para otra actividad retiraban el letrero.

Martín del Águila, un joven empresario, identificó la necesidad que tenían los taxistas de contar con letreros que pudieran colocarse y retirarse con facilidad. Investigó las distintas posibilidades de materiales que se ofrecían en el mercado, diseñó un letrero al que bastaba poner un poco de agua para que se pegara al parabrisas y que podía retirarse cada vez que fuera necesario sin dejar ninguna huella.

Con esta idea, preparó letreros atractivos, visibles y resistentes, y los puso en venta. Los letreros fueron un éxito; los empleaban en taxis, ómnibus y combis de todo el país. Luego, comenzó a fabricar otro tipo de letreros, como SE VENDE, SE ALQUILA, para locales, o letreros para publicitar platos especiales en los restaurantes”.

Otro aspecto que se necesita para que puedas iniciar un proyecto productivo o un negocio, es determinar la idea de lo que se quiere hacer; es lo que las personas entendidas llaman «idea de negocio». Y, aunque ideas hay muchas, no todas son buenas.



Por eso, es importante que las personas que quieren establecer un negocio o producir algo, ya sea un bien o un servicio, deben tener la suficiente información para tomar buenas decisiones.

Actualmente, el mercado nos ofrece muchas opciones para atender las necesidades de las personas, porque existen emprendedores que llevaron adelante sus ideas de negocio y ahora nos ofertan sus productos o servicios.



¿Qué es la idea de negocio?

Los gustos y necesidades de las personas en una localidad han ido cambiando de acuerdo a su cultura, a sus costumbres, a su edad, etc.

Hoy encontramos una variedad de alternativas para atender nuestras necesidades y, también, se presentan muchas oportunidades para desarrollar buenos negocios.

Empresarios como Martín saben identificar estas oportunidades y las convierten en negocios exitosos.

Las ideas de negocios son el resultado de una investigación del mercado, de las necesidades insatisfechas de las personas, de los problemas o dificultades de la comunidad, de la sociedad.

El emprendedor tiene que tener la capacidad de identificarlas y plantear alternativas de solución relacionadas a un emprendimiento empresarial.



¿Qué es una oportunidad de negocios?

La oportunidad de negocio es la ocasión o circunstancia que aprovecha una persona para iniciar un negocio, lanzar un nuevo producto al mercado, o cambiar de rubro comercial si ya es un empresario en el mercado.

La persona que identifica esta oportunidad no duda en sacar provecho de esta circunstancia. Sin embargo, no todos tenemos esa visión, por lo que a veces no nos damos cuenta de las oportunidades que tenemos a la mano en nuestra localidad o en nuestro entorno.



Las oportunidades son diversas, desde situaciones sociales, deportivas, culturales o económicas.

En algunas zonas, se realizan ferias de ventas de productos agropecuarios o artesanales de la localidad o región. Todos los fines de semana o mes, vienen comerciantes de diversos lugares trayendo sus productos para comercializarlos; a partir de esta oportunidad, podemos generar varios tipos de negocios, como por ejemplo, la venta de bolsas para que “despachen” los diversos productos, venta de comida, debido a que habrá muchas personas que vienen a vender y comprar, y necesitan alimentarse; otros como alquiler de bancas y sillas para que los comerciantes y clientes tengan mayor comodidad, así como la venta de artesanía utilitaria para el hogar, por la gran demanda que tienen estos artículos, etc.



A partir de una actividad local o regional se pueden generar varias oportunidades de negocio. Para ello, te sugerimos:

1. Forma un equipo de trabajo de cuatro o más integrantes y redacta una lista con varias ideas u oportunidades de negocios que podrías desarrollar en tu localidad. Redacta la lista en el portafolio.
2. Analiza en equipo la lista anterior y responde la pregunta: ¿por qué has seleccionado esas ideas u oportunidades de negocios?
3. Determina las dos mejores ideas u oportunidades de negocio de tu lista, y explica por qué las consideras así.



¿Cómo seleccionar la mejor idea de negocio?

Como te hemos descrito en los párrafos anteriores, el proceso de diseñar un proyecto productivo tiene varias etapas, una de ellas es proponer varias ideas de negocio, estas pueden ser válidas o no, recuerda que son ideas iniciales. Luego, se identifica las oportunidades para hacer factibles esas ideas de negocio, estas, también, pueden ser varias. Las oportunidades son circunstancias favorables que se presentan en el entorno que pueden ser aprovechadas para iniciar el proyecto productivo.

Para poder elegir una idea de negocio, se necesita ir descartando algunas, hasta quedarnos con una o dos, que luego pasan a ser implementadas y ejecutadas.



Lo importante, en este proceso, es definir con mucha claridad la idea de negocio que sea la más factible y pertinente, con esto dejamos nuestro proyecto productivo con muy pocas probabilidades de fracaso.

Para seleccionar las oportunidades de negocios, se deben tener en cuenta algunas recomendaciones:

- a. Tener claridad en identificar las necesidades no atendidas en los posibles clientes.
- b. Observar a los posibles competidores, para identificar si podemos mejorar los productos o servicios que ellos ofrecen.
- c. El producto o servicio que piensas lanzar al mercado deberá tener acogida para garantizar las ventas.
- d. Evaluar si cuentas con la tecnología, equipamiento y personal para hacer la producción.

Estas recomendaciones nos ayudarán a determinar mejor el grado de factibilidad que podrían tener las ideas de negocio.

Otra sugerencia que te podemos plantear es disponer de un tiempo para recorrer y observar el comportamiento de las personas en el lugar que piensas implementar el negocio, con el propósito de identificar las necesidades y demandas de los clientes potenciales.

En el ejemplo anterior, en el que se realizaban las ferias en la localidad los fines de semana o mes, podemos plantear las siguientes ideas de negocio:

Ideas de negocios

1. Venta de diversos tipos de bolsas de plásticos y de nylon
2. Venta de artesanía utilitaria para el hogar
3. Alquiler de toldos, sillas y bancos
4. Transporte de carga ligera y de pasajeros
5. Seguridad para los comerciantes y clientes
6. Alquiler de servicios higiénicos
7. Venta de productos diversos (electrónicos de audio, video, y celulares, etc.)

Macro y microfiltro

El macrofiltro y microfiltro son dos herramientas muy importantes para seleccionar la mejor idea de negocio. El macrofiltro es una herramienta que te permite ir descartando algunas ideas u oportunidades de negocio que aparecieron al inicio, para ello, debes plantearte algunas preguntas que permitan ir evaluando la factibilidad del posible negocio; tienes que hacer una evaluación muy honesta y reflexiva.

La aplicación de este instrumento es muy sencilla, le vas a asignar un puntaje para ir descartando las ideas u oportunidades de negocio y quedarte con tres.

Si la idea u oportunidad de negocio tiene:

- Poca posibilidad de éxito: un punto
- Regular posibilidad de éxito: dos puntos
- Mucha posibilidad de éxito: tres puntos

Sugerimos utilizar el siguiente cuadro.

Instrumento 1: macrofiltro								
N.º	Preguntas para evaluar	Idea/oportunidad de negocio						
		Venta de diversos tipos de bolsas de plásticos y de nylon	Venta de productos diversos. (audio, video, y celulares, etc.)	Alquiler de toldos, sillas y bancos	Transporte de carga ligera y de pasajeros	Seguridad para el vendedor y los clientes	Alquiler de servicios higiénicos	Venta de artesanía utilitaria para el hogar
01	¿Habrá clientes para comprar tu producto o servicio?							
02	¿Será posible hacer el producto o brindar el servicio en tu localidad?							
03	¿Tienes la capacidad y conocimientos para hacer el producto o brindar el servicio?							
04	¿Ganaras dinero con el negocio que vas a realizar?							
Puntaje total de la evaluación								

Como puedes observar, en el macrofiltro se plantean cuatro preguntas que se utilizarán para evaluar tus ideas u oportunidades de negocio, tienes que analizar cada idea u oportunidad de negocio y ponle un puntaje a cada uno, al final, debes tener un puntaje total de cada una de las ideas u oportunidades de negocio.

Observa el siguiente ejemplo.

Instrumento 1: macrofiltro								
N.º	Preguntas para evaluar	Idea/oportunidad de negocio						
		Venta de diversos tipos de bolsas de plásticos y de nylon	Venta de productos diversos (audio, video, celulares, etc.)	Alquiler de toldos, sillas y bancos	Transporte de carga ligera y de pasajeros	Seguridad para el vendedor y los clientes	Alquiler de servicios higiénicos	Venta de artesanía utilitaria para el hogar
01	¿Habrá clientes para comprar tu producto o servicio?	2	2	3	1	1	1	3
02	¿Será posible hacer el producto o brindar el servicio en tu localidad?	3	2	2	2	2	1	3
03	¿Tienes la capacidad y conocimientos para hacer el producto o brindar el servicio?	2	2	3	1	1	2	3
04	¿Ganará dinero con el negocio que vas a realizar?	3	2	3	2	2	2	3
Puntaje total de la evaluación		10	8	11	6	6	6	12

Luego de aplicar el macrofiltro, tenemos tres ideas u oportunidades de negocio que han obtenido el mayor puntaje, entre las que tenemos:

1. Venta de diversos tipos de bolsas de plástico y de nylon
2. Alquiler de toldos, sillas y bancos
3. Venta de artesanía utilitaria para el hogar

Estas tres con más alto puntaje pasarán luego a aplicarles el microfiltro, esta herramienta es muy parecida al macrofiltro, lo que le diferencia es el tipo de preguntas que se empleará para evaluar.

Aplicación del microfiltro

Observa el micro filtro, este segundo instrumento lo tienes que aplicar a las tres ideas u oportunidades de negocio que tuvieron el más alto puntaje al aplicar el macro filtro. El criterio de los puntajes son los mismos, te lo volvemos a presentar para recordarte.

Si la idea u oportunidad de negocio tiene:

- Poca posibilidad de éxito: un punto
- Regular posibilidad de éxito: dos puntos
- Mucha posibilidad de éxito: tres puntos

Sugerimos utilizar el siguiente cuadro.

Instrumento 1: macrofiltro				
N.º	Preguntas para evaluar	Idea/oportunidad de negocio		
		Venta de diversos tipos de bolsas de plásticos y de nylon	Venta de artesanía utilitaria para el hogar	Alquiler de toldos, sillas y bancos
01	¿Será posible conseguir con facilidad los materiales o insumos para hacer el producto o brindar el servicio?			
02	¿Puedes conseguir personal para poner en marcha el negocio?			
03	¿Sabes cómo financiar el negocio que vas a iniciar?			
04	¿Tienes un local, herramientas y equipos para poder realizar el negocio?			
05	¿Has realizado el tipo de negocio que vas a iniciar anteriormente?			
Puntaje total de la evaluación				

Instrumento 1: macrofiltro				
N.º	Preguntas para evaluar	Idea/oportunidad de negocio		
		Venta de diversos tipos de bolsas de plásticos y de nylon	Venta de artesanía utilitaria para el hogar	Alquiler de toldos, sillas y bancos
01	¿Será posible conseguir con facilidad los materiales o insumos para hacer el producto o brindar el servicio?	2	3	1
02	¿Puedes conseguir personal para poner en marcha el negocio?	3	3	2
03	¿Sabes cómo financiar el negocio que vas a iniciar?	3	3	2
04	¿Tienes un local, herramientas y equipos para poder realizar el negocio?	3	3	1
05	¿Has realizado anteriormente el tipo de negocio que vas a iniciar?	2	3	1
Puntaje total de la evaluación		13	15	7

Al finalizar la aplicación de esta herramienta, podemos apreciar que el negocio de la venta de artesanía utilitaria para el hogar tiene la más alta probabilidad de tener éxito, seguida de la venta de diversos tipos de bolsas.

Entonces, tú tienes la decisión para iniciar el negocio en tu localidad.



Determina el producto o servicio a ofertar

¿Qué es un producto? ¿Qué es un servicio?

Observa en tu entorno, y seguramente identificarás en el mercado muchos productos y servicios a nuestro alcance como podemos apreciar en los logos de la publicidad las diferentes empresas y entidades del mercado local.

En la imagen podemos identificar el logo de empresas e instituciones que brindan productos o servicios como, por ejemplo: TV Perú nos ofrece el servicio de televisión, Essalud nos brinda el servicio de salud y Petroperú productos como combustibles y lubricantes, entre otros.



Producto. Es todo bien (objeto físico) que se obtiene como resultado final de un proceso productivo, en el que se ha utilizado insumos y materiales, que han sido procesados empleando máquinas, herramientas, tecnología y el trabajo de personal técnico hasta lograr un objeto o bien que se puede comercializar.

El producto para poder ser comercializado debe responder a ciertos estándares de calidad por el que los clientes pueden pagar su precio de venta. Como ejemplo, podemos mencionar los siguientes: leche, arroz, azúcar, tela, papa, maíz, flores, etc. en sus diversas presentaciones comerciales.

En el mercado de tu ciudad ofertan una gran variedad de productos como zanahorias, tomates, papas, cebollas, etc.

Servicio. Es un conjunto de actividades que se ofertan al mercado con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes como, por ejemplo, la reparación de una máquina o equipo, la redacción de diversos tipos de documentos, el alquiler de una computadora en una cabina de Internet, la instalación de un cableado eléctrico, entre otros. Por estos servicios, los clientes pagan una cantidad de dinero por el trabajo realizado.



Unidad 2

Unidad de aprendizaje N.º 02	Competencia del área	
	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	
	Capacidades del área	
	<ul style="list-style-type: none"> Crea propuestas de valor. Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. Aplica habilidades técnicas. Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento. 	
	Desempeños	
	NIVEL 1	Formula propuestas de valor mediante proyectos productivos innovadores, teniendo en cuenta la organización y funciones de las empresas, el aspecto ético y cultural; así como, también, el beneficio social, ambiental y económico de las personas de la localidad con el producto o servicio que se va a ofertar.
	NIVEL 2	Formula propuestas de alternativa de solución viable para resolver los problemas o necesidades de un segmento del mercado de su localidad, mediante un proyecto productivo, teniendo en cuenta los elementos del plan de negocios, las cadenas productivas, los estándares de calidad, las gestión financiera contable, así como también el aspecto ético y cultural que permita generar resultados sociales y ambientales positivos.
	Experiencias de aprendizajes	
	1. Reconoce un proyecto productivo viable.	Reconoce la importancia del proyecto productivo para solucionar problemas o necesidades de un grupo de personas y una alternativa para la creación del autoempleo y la superación personal.
	2. Elabora un plan de marketing para el producto o servicio a oferta.	Diseña y elabora un plan de marketing para ofertar al mercado productos o servicios que le permitan atender a las demandas de los clientes potenciales, solucionar problemas o necesidades insatisfechas de un grupo de personas y tener el éxito comercial en una localidad o región.
3. Calcula los costos de producción del producto o servicio a ofertar.	Determina el costo de producción de productos o servicios que se ofertan al mercado teniendo en cuenta los costos fijos y variables, de tal forma que pueda definir con anticipación sus márgenes de ganancia y el precio de venta.	
4. Determina el financiamiento del proyecto.	Realiza un análisis de su entorno local para determina la forma de financiar el proyecto productivo, conseguir el capital necesario que le facilite cubrir los costos fijos y variables que serán necesarios para garantizar los diversos procesos de producción y comercialización.	
5. Diseña y elabora la propuesta del proyecto productivo.	Diseña y elabora la propuesta del proyecto productivo teniendo en cuenta las diversas experiencias de aprendizaje desarrollados en las unidades 1 y 2.	

Unidad 2

Diseño y elaboración de la propuesta del proyecto productivo

Experiencia de aprendizaje 1

Reconoce la importancia de diseñar un proyecto productivo

¿Qué es un proyecto productivo?

Muchos de los negocios y empresas que observas en tu localidad se iniciaron ofertando al mercado productos o brindando servicios que les exigieron alguna inversión económica y con el pasar del tiempo se fueron consolidando en el mercado. La gran mayoría empezó con pequeños negocios o desarrollando proyectos productivos sencillos.

El proyecto productivo puede ser definido como la planificación ordenada de una serie de procesos que tiene como fin desarrollar productos o servicios que se van a ofertar al mercado y por el que se van a obtener ganancias.



Para determinar el proyecto productivo se debe identificar los problemas o necesidades que se quiere resolver, para ello debes emplear las diversas herramientas del estudio de mercado, como la observación directa, la encuesta, la entrevista o el *focus group*, estos te ayudarán a definir mejor el tipo de proyecto productivo que debes realizar.

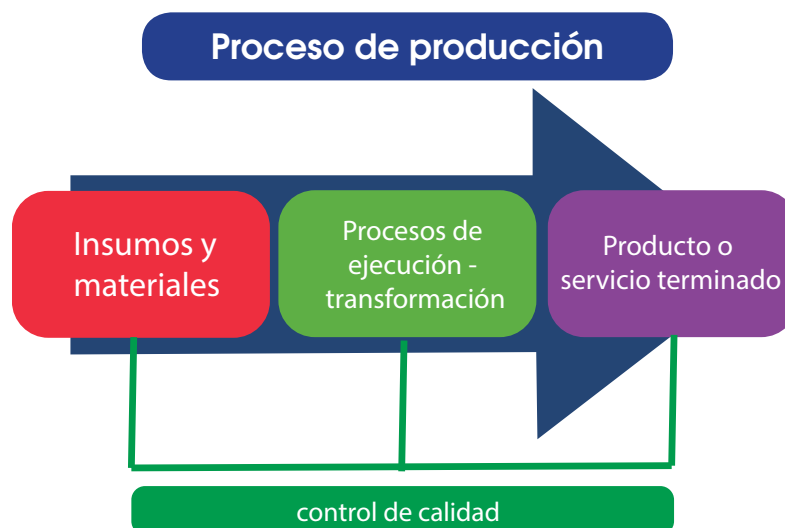
Para diseñar el proyecto productivo, debes reconocer los recursos disponibles en tu localidad o región (recursos humanos, económicos, tecnológicos, materiales, entre otros), y definir los diferentes procesos que implique la elaboración del producto o el servicio, en estos procesos se utilizan, también, las maquinas, herramientas y equipos que permitan poner en marcha los diversos procesos productivos para elaborar el producto o el servicio, cumplir con los objetivos planteados en el proyecto y lograr con

ello la satisfacción de las necesidades o resolver los problemas identificados del grupo de personas del entorno local según tu campo de interés.

En los procesos de elaboración del producto o servicio se aplican los diversos controles de calidad, la verificación y pruebas técnicas correspondientes que conlleven a lograr un producto o servicio terminado que responda a los requerimientos técnicos productivos que exige el mercado, y realizar los cambios que sean necesarios que permita ir mejorando los procesos realizados.

Al final de los procesos de comercialización y la venta del producto o servicio, se debe obtener las ganancias económicas que permitan cubrir las compras de insumos y materiales, o los costos de fabricación, los créditos de financiamiento, pagar el sueldo a los trabajadores y los diversos gastos administrativos y servicios (agua, luz, teléfono, alquiler, etc.).

El objetivo principal de todo proyecto productivo es lograr obtener ganancias que incrementen el capital inicial, ganancias que retribuyan el esfuerzo personal puesto en práctica en el proyecto y, también, permitan los recursos económicos para invertir en la nueva producción.



Diseñar un proyecto productivo puede constituir una buena respuesta para resolver necesidades no satisfechas que afecten a un grupo de personas de un entorno social.

Los proyectos productivos tienen por objetivo, impulsar el establecimiento y desarrollo de pequeños negocios que en un futuro muy cercano puedan convertirse en microempresas. Entre los propósitos de los proyectos productivos está la generación del autoempleo, mejorar el nivel de vida de todos los participantes en el proyecto, así

como también fomentar la identificación del potencial de desarrollo de su región teniendo en cuenta su riqueza cultural, social, económica laboral, entre otros.

Los proyectos pueden ser desarrollados en las diversas actividades productivas de una localidad o región. Se pueden diseñar los proyectos de acuerdo a los problemas y necesidades insatisfechas en la agricultura, la ganadería, el comercio, la industria, etc.

La clave de elegir un proyecto productivo con mucha posibilidad de éxito es determinar la existencia de clientes potenciales y la presencia de problemas o necesidades insatisfechas de un grupo de personas en un lugar o región específica.

Los proyectos productivos, también, pueden estar asociadas a las diversas actividades sociales de una localidad o región, entre las que podemos tomar en cuenta, las actividades deportivas, como campeonatos, festivales y actividades deportivas en diversas disciplinas (fútbol, vóley, atletismo, entre otros); así como, también, tener en cuenta las actividades costumbristas y fechas festivas (aniversario de la localidad, fiesta de carnavales, Fiestas Patrias, fiesta patronal, Navidad, actividades de cosecha, de siembra, de conteo del ganado, etc.), en todas estas actividades siempre habrá necesidad de algo en las personas.

También, se pueden aprovechar ocasiones esporádicas para diseñar proyectos productivos en las actividades de la región donde asistirán un número considerable de personas, como las ferias, congresos, reuniones, etc.; así como eventos de la naturaleza, como son las épocas de invierno con presencia de lluvias y el frío, la época de verano donde se sentirá mucho calor, inclusive hasta cuando hay desastres.



En todo lo arriba explicado, pueden identificarse necesidades no satisfechas que podemos solucionar diseñando o elaborando un proyecto productivo que nos permita ofertar un producto o un servicio al grupo de personas que lo requieran, está en tus conocimientos, habilidades, destrezas y sobre todo en tu decisión de determinar el tipo de proyecto productivo que pondrás en marcha.



Experiencia de aprendizaje 2

Elabora un plan de marketing para el producto o servicio a ofertar

Planificando para ganar

Miguel, el dueño de un pequeño negocio de venta de comidas, planea ofertar al mercado local comidas típicas de la región y, también, menú de lunes a sábado, además tiene entre sus objetivos convertir su negocio en un restaurante a un mediano plazo, y uno de los mejores restaurantes de la localidad, para ello ha decidido trazar un plan que le permita ir progresando por etapas. Una de las primeras acciones que realizará Miguel, será la de determinar los objetivos y metas a lograr, luego formalizar el negocio para darle seguridad a sus clientes que, principalmente, son los trabajadores de tres empresas textiles de la zona; esta es una gran oportunidad que quiere aprovechar debido a que hay mucha demanda de alimentos entre el mediodía y las dos de la tarde, además, los administradores de las empresas donde laboran los trabajadores han pedido que les ofrezcan comidas balanceadas y nutritivas a su personal, así como cuidar la higiene y buen servicio de los alimentos.

Para que sus clientes se sientan a gusto, investigó y comprobó que la competencia ofrece los mismos productos a precios más altos pero de baja calidad comparado con los suyos, además se ha dado cuenta que con los precios módicos que cobrará le da lo suficiente para generar ganancias.

Otro detalle que Miguel ha identificado, es que a los trabajadores les gusta escuchar música regional y ver televisión cuando almuerzan, por lo que ha decidido comprar un equipo de sonido y dos televisores, su personal de mozos lucirán mandiles de un color apropiado con el logo comercial para que sus clientes identifiquen el nombre del restaurante. Y, por último, ha constatado que los competidores de la zona son muy pocos y no están dispuestos a hacer mejoras en sus servicios.



Características del plan de marketing

El plan de *marketing* es una herramienta básica de gestión que debe utilizar todo negocio o empresa, inclusive por aquellos que desarrollan proyectos productivos que quieren lograr el éxito comercial que permita ir cumpliendo las metas y los objetivos planteados.

Es una herramienta a corto plazo, y el objetivo principal es que el proyecto productivo o negocio logre obtener beneficios en un tiempo muy corto como, por ejemplo; vender más, obtener más ganancia, tener más clientes y, de alguna manera, posicionarse en el mercado.

El hacer un plan de *marketing* permite tener una visión muy clara y concreta de lo que se quiere alcanzar con el proyecto productivo, su elaboración permite comparar la calidad con la de la competencias, establecer los costos y precios del producto o servicio a ofertar, determinar la forma de distribución y comercialización, calcular el tiempo que necesitará en cada etapa o proceso, qué recursos se tienen que emplear, tanto económicos y materiales; qué tipo de personal se requiere para garantizar el éxito del proyecto y, también, prever el equipamiento necesario para mejorar la productividad.

Para elaborar un plan de *marketing* nos podemos guiar del siguiente esquema.



Plan de marketing



Para diseñar un plan de *marketing*, se debe tomar en cuenta los siguientes elementos: producto, precio, plaza y promoción (las 4“P” del *marketing*).

Hay muchos modelos y formas de hacer un plan de *marketing*, pero podemos sugerir uno muy sencillo.

1. Fecha o periodo del plan
2. Objetivos
3. Productos o servicios a ofertar
4. Análisis del mercado
 - a. Producto
 - b. Precio
 - c. Plaza
 - d. Promoción
5. Cronograma de actividades

Las 4 “P” del marketing

El éxito de un negocio o de una empresa y, también, de un proyecto productivo depende muchas veces de cómo se emplea los elementos del *marketing* para lograr las metas y objetivos; el *marketing* es una herramienta muy útil que busca que el producto o servicio logre satisfacer las necesidades de los clientes, y por ello obtener ganancias.

Las 4“P” del *marketing* está conformado por producto, precio, plaza y promoción.

El **producto** o servicio que se va a ofertar debe responder a las necesidades de los clientes, ser de calidad, ser funcional, con una gran durabilidad y otras características que satisfagan a los clientes o a un segmento importante del mercado.

El **precio** que se determine al producto o servicio debe ser asequible a los clientes, cubrir los costos de producción y permitir obtener ganancias. El precio debe ser competitivo según el mercado, no es recomendable determinar un precio muy alto al producto o servicio y correr el riesgo de no tener ventas por más que el producto o servicio sea de una mejor calidad.

La **plaza** o canal de distribución es el conjunto de estrategias y medios para hacer llegar el producto o servicio que se va a ofertar al consumidor final de la manera más rápida y eficaz. En gran medida, esta parte del *marketing* es importante para garantizar que el producto o servicio llegue a todo el segmento de mercado al que está destinado el producto o servicio. También, la plaza busca que los puntos de venta sean los más próximos o cercanos a la ubicación de los clientes al que va dirigido el producto o servicio.



La **promoción**, o publicidad, es el conjunto de estrategias que usaremos para dar a conocer las bondades y beneficios del producto o servicio al mercado, también, tiene como fin incrementar la cantidad de clientes, mejorar las ventas y, con ello, obtener mejores ganancias.

Se puede utilizar todo tipo de elementos de la publicidad como volantes, afiches, propaganda radial, escrita y televisiva. En fin, depende mucho de los recursos que se dispone para tal fin.

Las 4 "P" del *marketing* buscan lograr que el producto o servicio responda a las expectativas o demandas de los clientes o usuarios y también, lograr el posicionamiento del producto o servicio en el mercado y con ello incrementar las ganancias del proyecto productivo.

Ejemplo de plan de marketing

Se acercan las actividades de fiestas patrias en la localidad donde vives, las actividades se inician desde el 01 de julio hasta el 06 de agosto. Para esas fechas vienen muchas personas de diferentes lugares y siempre en estas fechas hay una considerable demanda de comida, de venta de productos de la zona, mucha necesidad de hospedaje y alojamiento, seguridad para los vehículos, entre otros.

Proponemos el siguiente ejemplo de plan de mercado: quesos "El sabor tradicional"



Plan de marketing quesos "El sabor tradicional"

1. **Fecha o periodo del plan:** 01 de julio al 06 de agosto

2. **Objetivos:**

- Incrementar la venta de quesos "El sabor tradicional", aprovechando la afluencia de muchos clientes potenciales que vienen a la localidad por motivos de las fiestas patrias. Estos quesos son típicos de la zona, hechos con leche de vaca.
- Satisfacer la demanda de quesos de los clientes que vienen a visitar la localidad.



3. Productos o servicios a ofertar: quesos “El sabor tradicional”, de ½, 1 y 2 kg.

4. Análisis del mercado

Antes de lanzar el producto al mercado, se hizo un análisis teniendo en cuenta las 4 “P” básicas del *marketing*, el producto, el precio, la plaza o punto de venta y la promoción o publicidad, para ello se tuvo que aplicar la estrategia de la observación directa.

a. Producto: en la localidad son pocos los negocios que ofertan quesos hechos con leche de vaca, solo hay tres competidores, pero que no tienen la posibilidad de producir más de 50 quesos para esta temporada. Además, los quesos que ellos producen no tienen la calidad que los clientes exigen.

El año pasado, los competidores se quedaron con la mitad aproximadamente de su producción, en cambio, quesos “El sabor tradicional” logró vender todos sus productos antes que terminen las Fiestas Patrias.

Quesos “El sabor tradicional” podrá ofertar este año 150 unidades de ½ kg, 120 unidades de 1 kg y 120 de 2 kg, manteniendo la buena calidad y el prestigio de sus productos. Comercializando todos los productos se pueden tener ingresos por más de 6 000 soles.

b. Precio: los tres competidores el año pasado ofertaron los quesos de ½ kg a 10 soles, los de 1 kg a 15 soles y los de 2 kg a 30 soles y los clientes opinaron que fueron muy caros. Sin embargo, este año ellos han incrementado un sol más el precio en los tres productos, mientras que en el caso de quesos “El sabor tradicional” ofertarán el queso de ½ kg a 8 soles, el de 1 kg a 14 soles y el de 2 kg a 27 soles.

c. Plaza: para lograr que los productos “El sabor tradicional” estén al alcance de todo los clientes, se establecerá seis puntos de ventas en toda la localidad, aprovechando que los locales están ubicados en las zonas estratégicas de la ciudad. Además, los dueños de las tiendas son familiares muy cercanos y, en algunos casos, son amistades que apoyan mucho.

d. Promoción: para publicitar los productos “El sabor tradicional”, se mandará a poner un panel publicitario de 2×3 metros en las tres entradas y salidas que tiene la localidad, además de poner un aviso publicitario de 10,5 metros en cada punto de venta y en los locales públicos como la comisaría, la iglesia, el local comunal, la municipalidad y en las calles principales. También, se elaborarán volantes para ser entregados al público.

Además, habrá una promoción por la compra de tres quesos de 1 kg se llevarán gratis un queso de 1/8 de kg y la segunda promoción por la compra de dos quesos de 2 kg se llevará gratis un queso de 1/4 de kg.

5. Cronograma de actividades

	1 al 10 de julio	11 al 15 de julio	16 de julio al 06 agosto
Producto	1. Análisis de los productos similares que ofertan los competidores. 2. Análisis de las necesidades de los clientes potenciales del negocio, definición de las características del producto a ofertar.		Producción y comercialización de los productos a ofertar
Precio	3. Análisis de costos de la competencia, análisis de costos de insumos y materiales para la producción, definición del precio a ofertar del producto al mercado.		
Plaza		4. Determinar los puntos de venta de los productos a ofertar, asegurar la distribución y traslado de los productos a los puntos de venta.	
Promoción		5. Determinar las estrategias de publicidad, colocación de avisos publicitarios en los puntos de venta, y las estrategias de promoción de ventas.	



Calcula el costo de producción del producto o servicio a ofertar

Costeando el producto o servicio

Fanny, una joven que aspira a convertirse en trabajadora independiente, piensa incursionar en el negocio de la venta de jugos de frutas. Ella tiene un familiar que le alquilará un puesto en el mercado de su localidad. Además, tiene amigos que le pueden proveer fruta y algunos otros insumos más.

Para completar la implementación de su negocio, se hará un préstamo de dinero para comprar una licuadora, un extractor, una refrigeradora, las vitrinas y otras cosas más para ofrecer postres de complemento y brindar un buen servicio.

El día que inició su negocio decide vender sus productos agregándoles dos soles más al precio que los demás vendedores ofrecen normalmente, este incremento lo decidió ella, se justificaba porque estaba invirtiendo mucho dinero en implementar su negocio.

Al final del primer día, vendió muy poco, apenas unos seis o siete vasos de jugos y algunos queques y empanadas. Sus clientes fueron sus familiares y amigos, algunos de ellos solo fueron a mirar el negocio y no le compraron nada, para ella fue un día regular. Con mucho entusiasmo, ella decía: "ya llegarán mejores días".

Al término de la primera semana, sus ventas fueron muy parecidas a las del primer día. Ella no se explicaba por qué sucedía esto, a pesar que se esmeraba en tener todo limpio y ordenado, compraba la mejor fruta, sus implementos eran nuevos y de lo mejor. Al término del mes, sus ganancias eran pocas, apenas alcanzaba para pagar el alquiler y los insumos que compraba a la semana. Ella está muy preocupada por la situación y está pensando en alguna alternativa para superar el problema.



Costos

El costo es el dinero que se tiene que pagar por la adquisición o compra de insumos, materiales, herramientas y equipos, que permitan la elaboración de productos o la prestaciones de servicios; así como también para la obtención de las licencias o permisos que sean necesarios para el establecimiento de un negocio o proyecto. Existen dos tipos de costos: costos fijos y costos variables.

Toda persona, en forma individual o grupal, que va a iniciar un negocio debe asumir los costos que hagan posible poner en marcha el negocio, por lo que es necesario incluir los diversos costos desde el primer mes aunque no generen ganancias.

Inversión inicial

Es el dinero que se tendrá que pagar para adquirir el equipamiento necesario para poner en marcha el proyecto productivo, esta inversión de dinero se tiene que realizar para tener las condiciones mínimas para emprender.

Fanny para iniciar el negocio debió invertir en la compra de una licuadora, un extractor, un refrigerador, las vitrinas y otros implementos indispensables para su negocio, así como el pago de la licencia de funcionamiento a la municipalidad del distrito y el certificado de Defensa Civil, entre otros.

Todo negocio requiere diferente tipo de inversión, por lo que el equipamiento, también, es diverso, podemos sugerir que se determine un equipamiento básico y elemental que garantice el buen inicio del negocio y que la inversión inicial sea la necesaria. La clave de todo negocio que inicia es empoderarse en el mercado y después, poco a poco puedes ir incrementando la inversión en el equipamiento, mejorar el local, mejorar la productividad y ofrecer un mejor servicio a los clientes.

Costos fijos

Son aquellos que no varían o no cambian a pesar de la cantidad de unidades producidas o servicios realizados en un periodo de tiempo. A mayor o menor volumen de unidades producidas o servicios prestados, estos costos no van a cambiar o variar significativamente.

En el negocio de Fanny, ella paga el alquiler del puesto de ventas una misma cantidad todos los meses, otros costos fijos pueden ser el pago del ayudante, el pago de servicios de luz y agua, aunque estos últimos pueden tener una pequeña variación por las ventas, pero no es significativa.



Costos variables

Son aquellos que varían o cambian según la cantidad de productos o servicios brindados, estos costos son diversos en cada periodo, a mayor venta mayor gasto de dinero, a menor venta menor gasto de dinero.

Fanny paga diferentes cantidades de dinero por las frutas, a mayor venta de jugos mayor pago en frutas, a menor venta de jugos menor gasto en frutas, y en todo aquello que complementa la venta como, por ejemplo, mayor gasto en azúcar, miel, algarrobina y otros, esta variación se debe al incremento o disminución de las ventas.

Costo total

$$CT = CF + CV$$

El costo total es la suma de los **costos fijos** y los **costos variables** que se tiene en un tiempo establecido por las ventas en un negocio o la prestación de un servicio, normalmente, el periodo de tiempo que se calcula es mensual.

Es necesario determinar la cantidad total de dinero gastado en cubrir los costos fijos y variables del negocio en un tiempo determinado.

Si Fanny tuvo como costos fijos en ese mes 300 soles, y en costos variables 400 soles, su costo total es la suma de ambos, es decir, 700 soles. Los 700 soles representa el total de dinero utilizado en el negocio en ese mes.

Costo unitario

El costo unitario se calcula para determinar cuánto cuesta producir un producto o servicio y con ese dato determinar si el precio al que se va a ofertar el producto o servicio tiene un costo competitivo en el mercado.

El costo unitario se determina dividiendo el costo total del mes entre la cantidad de unidades producidas.

Ejemplo, si Fanny obtuvo 700 soles en costos totales del mes y ha vendido en total 150 vasos de jugo, y cada vaso de jugo lo vendió a siete soles.

Entonces, dividimos 700 soles entre 150 vasos, el **costo unitario** de cada vaso es 4,66 soles.

Si el precio de venta del vaso de jugo fue siete soles y el costo unitario de cada vaso es 4,66 soles, Fanny tiene una ganancia de 2,33 soles por vaso.

Para calcular las ganancias en el mes del negocio de Fanny, se tiene que multiplicar 2,33 soles por 150 vasos de jugo vendidos, entonces, podemos afirmar que Fanny logró ganar 349, 50 soles.

Ejemplo de la hoja de costos del negocio de mermeladas.

Mermeladas de Marcos¹



1 CUERPO DE PAZ - Perú (2016). *Somos emprendedores-Guía para planes de negocios 5ta Ed.* Perú.

En el primer mes, Marcos ha estimado que venderá 1 000 tarros de su mermelada, entonces, sus costos variables reflejan los costos para fabricar 1 000 tarros.

Descripción	Precio	Cantidad	Costo total
Costos fijos			
Alquiler	S/ 300 / mes		S/ 300
Pago al personal	S/ 500		S/ 500
Cuenta de agua	S/ 50 / mes		S/ 50
Cuenta de luz	S/ 50 / mes		S/ 50
Gastos de <i>marketing</i>	S/ 100 /mes		S/ 100
Subtotal (costos fijos)			S/ 1 000
Costos variables			
Pago del personal que elabora el producto.	S/ 50 / día (100 tarros / día)	10 días	S./ 500
Fresas	S/ 5 / kilo	50 kilos	S/ 250
Piñas	S/ 6 / kilo	10 kilos	S/ 60
Naranjas	S/ 2 / kilo	50 kilos	S/ 100
Azúcar	S/ 4 / kilo	20 kilos	S/ 80
Etiquetas	S/ 0.10	1000	S/ 100
Tarros	S/ 0.50	1000	S/ 500
Subtotal (costos variables)			S/ 1 590
Total			S/ 2 590

Costo total

El costo total representa la suma de todos los costos fijos y costos variables de un negocio o proyecto productivo durante un cierto período de tiempo. Para determinar el costo total, se suman a los costos fijos todos los costos variables según la cantidad de unidades producidas en un mismo periodo /normalmente un mes)

$$\text{Costo total} = \text{costos fijos} + \text{costos variables}$$

Mermelada

Ejemplo: costo total (por el primer mes) = S/ 1 000 + S/ 1 590 = S/ 2 590

Costo total unitario

Representa lo que cuesta producir una unidad de un determinado producto o servicio. Para calcular el costo unitario (completo) de un producto, es importante que tomemos en cuenta tanto los costos variables como los costos fijos: dividimos el costo total por la cantidad de unidades que se van a producir.

$$\text{Costo total unitario} = \frac{\text{costo Total}}{\text{cantidad de unidades producidas}}$$

Mermelada

$$\text{Costo total unitario} = \frac{S/ 2\ 590}{1\ 000} = S/ 2,59$$

El costo de producción por cada unidad de mermelada es 2,59 soles, sobre esta cantidad se fija el precio, por tanto, si cada unidad se vende a ocho soles, tendremos una ganancia de 5,41 soles que multiplicado por las 1 000 unidades, se tendrá una ganancia total de 5 410 soles.



Experiencia de aprendizaje 4

Determina el financiamiento del proyecto productivo

¿Honrados ciudadanos, buenos emprendedores?

Ricardo ha estado ahorrando en los últimos 11 meses de trabajo, y ha logrado reunir 2 000 soles, con ese dinero ha pensado iniciar un negocio de venta de desayunos en el distrito donde vive, una zona muy concurrida por la gente que va a trabajar en las fábricas de la localidad. Jorge, un amigo muy cercano a él, le dice que es una buena idea iniciar un negocio de venta de desayunos, pero con el dinero ahorrado no le alcanzaría para comprar lo necesario y lo mejor sería hacer un presupuesto para saber lo que necesita gastar y pedir el dinero que le falta a alguien o algún banco para poner en marcha el negocio.

Ante esta recomendación, Ricardo lo está pensando y duda mucho para decidirse.

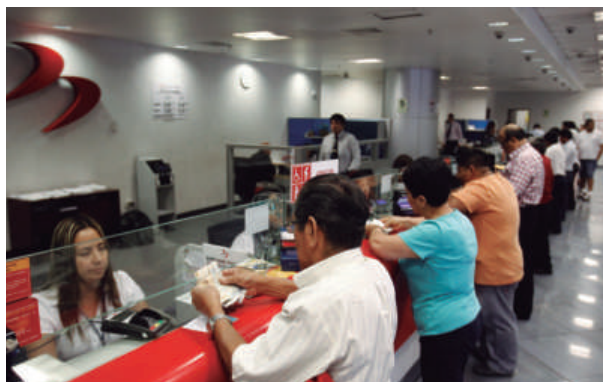


El financiamiento del proyecto productivo

Para lograr desarrollar proyectos productivos, es necesario contar con un capital, no es recomendable que sea un capital muy grande, debes empezar con un capital pequeño, que te sea fácil de conseguir el financiamiento y lograr cumplir los objetivos que te has propuesto.

En nuestro país, el sistema financiero está compuesto por tres elementos, el mercado financiero, constituido por todas las personas e instituciones que demandan y ofertan dinero y cualquier tipo de activo, como bonos y acciones; el segundo elemento lo constituyen los instrumentos financieros como los créditos, acciones y bonos; y el tercer elemento son las instituciones financieras, entre los que podemos considerar a los bancos, cajas municipales y rurales, fondos mutuos, fondos de pensiones, compañías de seguros, etc.

Observando este panorama, no siempre se puede obtener un financiamiento de las instituciones financieras a un emprendedor como tú que recién empiezas, por esa razón, es más factible es recurrir a otras opciones más sencillas y factibles que te vamos a exponer en esta experiencia de aprendizaje.



El capital para iniciar el proyecto

El proyecto productivo necesita de un capital para iniciar sus diferentes actividades, por tal razón, el capital es el recurso necesario para poner en marcha el proyecto, podríamos clasificar dos tipos de financiamiento:

a. El financiamiento interno

En este tipo de financiamiento, el capital proviene de los recursos propios. Si el proyecto productivo es individual serán nuestros ahorros personales, y si el proyecto es grupal corresponderá al ahorro de todos los integrantes del equipo.

Es recomendable que se determine con precisión cuánto es el monto del capital que será necesario para iniciar el proyecto y, mucho más importante, cuándo el capital es reunido por todos los miembros del equipo.

En este segundo caso, es mejor que se fije un aporte en común para todo el equipo si lo creen conveniente u optar por un aporte libre; al tener un aporte en común será más fácil hacer un control del manejo económico y un reparto de las utilidades en forma equitativa, en caso contrario, será proporcional al aporte realizado o según el acuerdo asumido entre todos los integrantes del proyecto productivo.



b. Financiamiento externo

Otra de las formas de tener el financiamiento para desarrollar el proyecto productivo es aquel de tipo externo, siempre y cuando hayamos agotado la posibilidad de hacerlo con nuestros propios recursos.

- El financiamiento mediante la inversión de algún familiar o persona muy cercana a ti, puede constituir una buena opción; estas personas que podrían ayudar a proporcionar el dinero necesario para financiar el proyecto a cambio de la devolución del capital más alguna ganancia al término del proyecto.
- El ganar el premio de un concurso organizado por diversas instituciones que promocionan el emprendimiento se puede constituir en otra buena opción. Para lograrlo, debes participar de una forma muy comprometida y responsable, así como poner en práctica todas tus capacidades con el fin de lograrlo. La institución organizadora otorga premios que consisten en brindar asesoría, apoyo y capital para desarrollar tu proyecto productivo.
- Las instituciones que forman parte del sistema financiero de nuestro país, como por ejemplo, los bancos, ofrecen préstamos a las personas para financiar sus actividades comerciales mediante créditos; para acceder a estos créditos, cada institución financiera establece los requisitos que se tienen que cumplir.

El crédito directo, es el tipo por el cual, el banco como entidad financiera presta recursos financieros (dinero en efectivo, principalmente) a las personas o empresas que lo solicitan. Para obtener este tipo de crédito, los solicitantes deben cumplir con los requisitos que exige la entidad financiera.

En este tercer tipo de financiamiento, te sugerimos recurrir a las cajas rurales y municipales, estas ofrecen mayores facilidades a los emprendedores, piden menos requisitos, además, los montos otorgados son pequeños, pero son suficientes para que puedas iniciar tu proyecto.



Planificación financiera del proyecto productivo

Antes de iniciar las actividades del proyecto, se debe planificar todas las acciones a desarrollar, por tal razón, es muy importante conocer todos los requerimientos que se necesiten en cada proceso y en orden de prioridad; así, establecer las alternativas de financiamiento que sean pertinentes para contar con el dinero o el capital necesario para poner en marcha las actividades previamente establecidas.

Una primera acción es establecer los objetivos del proyecto, para estar claros si la inversión que se va a realizar amerita el esfuerzo.

Un segundo aspecto igual de importante que el primero, es tener la claridad de saber qué cantidad de capital se tiene y cuánto más hace falta, esto es clave para definir qué cantidad de dinero necesitamos para decidir cómo lo vamos a financiar.

El tercer aspecto es asignar una cantidad del capital para ejecutar los diferentes procesos del proyecto productivo, de tal forma que se tenga asegurado todos los gastos que sean necesarios para que el proyecto continúe una marcha progresiva y que se logren los objetivos previstos.

Un cuarto y último aspecto a tomar en cuenta, es hacer un balance del dinero que se gastó y del dinero que queda en caja, de tal forma que se establezca con más precisión cuánto se invirtió y, así, poder determinar los costos de producción y permita fijar los precios de ventas y proyectar las ganancias de todo el proyecto.



Experiencia de aprendizaje 5

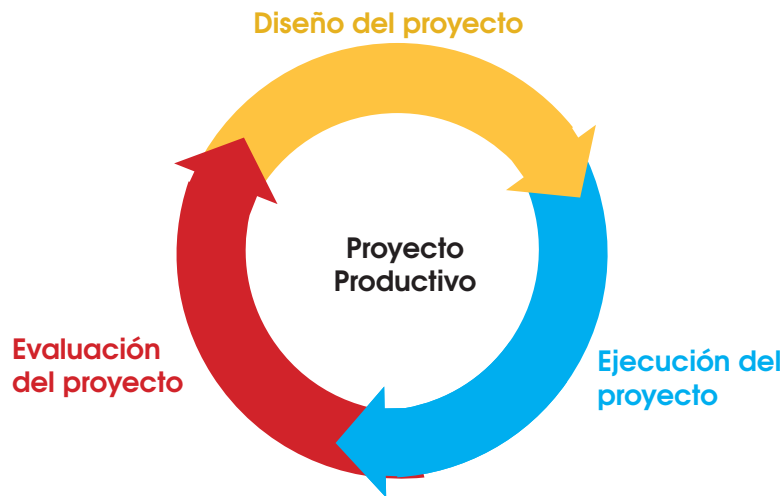
Diseña y elabora la propuesta del proyecto productivo

Etapas del proyecto productivo

Antes de elaborar el proyecto productivo, debes tener presente que tu diseño o tu formulación tiene que tener un orden lógico y secuencial, por lo que es importante que identifiques las tres etapas que debe tener un proyecto productivo:

1. Diseño del proyecto
2. Ejecución del proyecto
3. Evaluación del proyecto

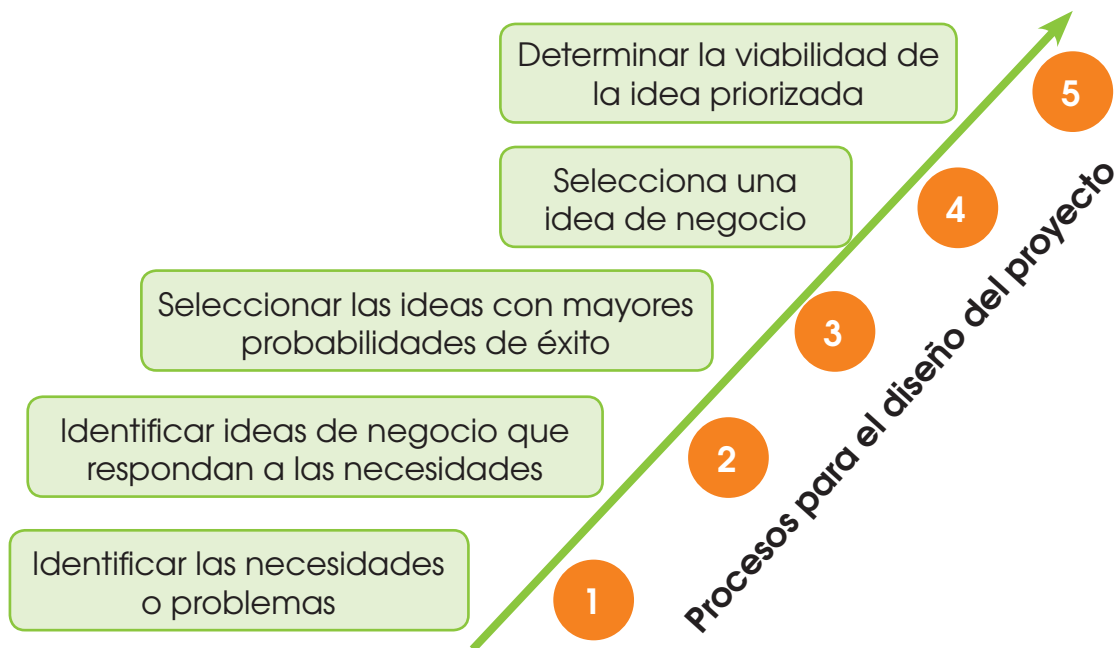
Cada una de las etapas tiene características y procesos específicos que se tienen que realizar para garantizar el cumplimiento de los objetivos y metas planteadas del proyecto, que, principalmente, es obtener productos o servicios de calidad que se puedan ofertar al mercado.



1. Diseño del proyecto

Esta primera etapa consiste en la identificación de los problemas o necesidades a resolver desde nuestro proyecto y, de la misma forma, a partir de esta identificación se pueden generar las primeras ideas de negocios, o convertirlas en oportunidades de negocios para producir productos o servicios y ofertarlos al segmento del mercado que queremos satisfacer.

Para identificar los problemas o necesidades del segmento de mercado que queremos atender, vamos a emplear algunas de las técnicas de la investigación de mercado como la observación directa, encuestas, entrevistas o *focus group*.



En esta etapa, se tiene que seleccionar las mejores ideas u oportunidades de negocios, para ello es necesario aplicar algunas herramientas como filtros que nos permitan seleccionar una o dos oportunidades de negocios para ejecutarlas.

Elaboración de la propuesta de valor mediante un proyecto productivo, este es el resultado de la primera etapa, el proyecto productivo debe ser diseñado pensando en solucionar los problemas o necesidades identificados al inicio.

La formulación del proyecto productivo debe considerar los objetivos a alcanzar, las actividades o tareas planteadas, el presupuesto, los materiales e insumos, el cronograma de trabajo entre otros puntos.

2. Ejecución del proyecto

Esta etapa del proyecto tiene un inicio y un término, es la secuencia de una serie de procesos organizados y planificados en un cronograma. Para su planificación se debe haber tomado en cuenta los recursos humanos y económicos que garanticen su desarrollo y cumplimiento.

En esta etapa, se hará uso de diversas máquinas, herramientas y equipos que facilitarán los procesos productivos, así como el empleo de insumos y materiales seleccionados según la naturaleza del proyecto productivo.

También, es importante en esta etapa la puesta en práctica de las diversas habilidades y destrezas de las personas que intervienen en la ejecución de los procesos productivos, siendo muy importante la aplicación de un control de calidad que garantice productos y servicios de calidad.

La ejecución del proyecto termina con el producto o servicio final que se va a ofertar y comercializar al mercado.

Aquí, te presentamos algunas recomendaciones o sugerencias que debes tomar en cuenta para ejecutar el proyecto productivo, ya sea para elaborar un producto o brindar un servicio.

- Organiza el proceso productivo del producto o servicio.
- Selecciona insumos y materiales que necesites para hacer la producción.
- Selecciona equipos, herramientas y máquinas que te faciliten todos los procesos para realizar la producción.
- Aplica normas de seguridad, higiene y calidad según el tipo de producto o servicio.
- Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio.
- Selecciona estrategias de ventas una vez finalizada la producción según el producto o servicio a ofertar.

3. Evaluación del proyecto

Esta tercera etapa del proyecto, consiste en evaluar el impacto del proyecto en la comunidad, en el grupo o segmento de mercado para el cual se diseñó. Se tiene que evaluar la eficacia del proyecto en los consumidores, así como el grado de satisfacción de los clientes. De la misma forma, evaluar el logro de los objetivos y metas planteados.



También, se debe evaluar los procesos seguidos en la elaboración del producto o servicio ofertado al mercado, con la intención de plantear las mejoras en los procesos de producción, determinar puntos críticos, debilidades productivas, la pertinencia de la tecnología aplicada en cada uno de los procesos y, luego, diseñar un plan de mejoras e innovaciones para la siguiente producción.

Una tercera evaluación del proyecto productivo es el grado de rentabilidad obtenido de los procesos de comercialización, evaluar el nivel de inversión empleado, el financiamiento obtenido y las ganancias posventa.

Modelo de esquema para elaborar el proyecto productivo

1. Nombre del proyecto

2. Antecedentes del proyecto

3. Justificación del proyecto

4. Objetivos del proyecto

- Objetivo general
- Objetivos específicos

5. Productos o servicios a elaborar u ofertar en el proyecto

6. Procesos a desarrollar

Paso 1:

Paso 2:

Paso 3:

Paso 4:

Paso 5:

Paso 6:

Paso 7:

Paso 8:

Paso 9:

Paso 10:

Modelo de referencia

7. Evidencias y medios de verificación

Actividades	Evidencias y medios de verificación
Paso 1:	
Paso 2:	
Paso 3:	
Paso 4:	
Paso 5:	
Paso 6:	
Paso 7:	
Paso 8:	
Paso 9:	
Paso 10:	

8. Factores externos:

- Condiciones favorables
- Condiciones adversas

9. Materiales e insumos

10. Costo del producto o servicio

11. Cronograma

Actividades	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5
Paso 1:					
Paso 2:					
Paso 3:					
Paso 4:					
Paso 5:					
Paso 6:					
Paso 7:					
Paso 8:					
Paso 9:					
Paso 10:					

12. Evaluación del proyecto



Unidad 3

Unidad de aprendizaje N.º 03	Competencia del área	
	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	
	Capacidades del área	
	<ul style="list-style-type: none"> • Crea propuestas de valor. • Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. • Aplica habilidades técnicas. • Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento. 	
	Desempeños	
	NIVEL 1	<p>Selecciona en equipo los insumos y materiales que va a emplear en la fabricación o elaboración del producto a ofertar teniendo en cuenta sus características técnicas, la calidad, el costo y los recursos renovables y no renovables disponibles de la localidad.</p> <p>Emplea sus habilidades técnicas y sus capacidades emprendedoras en la fabricación o elaboración del producto o servicio a ofertar, operando máquinas, herramientas y equipos, insumos y materiales, aplicando los controles de calidad, las normas de seguridad y el cuidado al medio ambiente.</p>
	NIVEL 2	<p>Selecciona los insumos, materiales, las máquinas, herramientas y equipos necesarios para implementar su taller de producción del producto o servicio a ofertar teniendo en cuenta las normas técnicas, normas de seguridad y el control de calidad como parte de un plan de inversión a corto plazo que garantice una buena productividad acorde al mercado local.</p> <p>Emplea sus habilidades y destrezas técnicas, así como también sus capacidades emprendedoras para operar maquinas, herramientas, insumos y materiales en la fabricación o elaboración del producto o servicio a ofertar, aplicando los controles de calidad, las normas técnicas, normas de seguridad y el cuidado al medio ambiente.</p> <p>Planifica y realiza la comercialización del producto o servicio obtenido del proyecto productivo, teniendo en cuenta las estrategias del <i>marketing</i> (precio, plaza, promoción y producto), y registra los ingresos y salidas de dinero de las ventas realizadas.</p>
	Experiencias de aprendizajes	
	1. Organiza el proceso productivo del producto o servicio.	Reconoce la importancia de organizar los diversos procesos que se deben desarrollar en el proyecto productivo.
	2. Selecciona insumos y materiales.	Selecciona los insumos y materiales teniendo en cuenta la calidad, el precio entre otros aspectos para elaborar productos de calidad.
3. Selecciona equipos, herramientas y máquinas para la producción.	Determina el equipamiento necesario para desarrollar todos los procesos productivos que se van a realizar en el proyecto y garantizar productos de calidad.	
4. Aplica normas de seguridad, higiene y calidad teniendo en cuenta el producto o servicio.	Toma en cuenta las normas de seguridad, higiene y calidad en todos los procesos que se desarrollan en la elaboración del producto o servicio que se va a ofertar al mercado.	
5. Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio.	Diseña y elabora la propuesta del proyecto productivo teniendo en cuenta las diversas experiencias de aprendizaje desarrollados en las unidades 1 y 2.	
6. Selecciona estrategias de venta según el producto o servicio.	Determina la estrategia de venta a utilizar para comercializar el producto o servicio que se va a ofertar al mercado.	

Unidad

3

Ejecución del proyecto productivo

Experiencia de aprendizaje 1

Organiza el proceso productivo del producto o servicio

Prepararnos para una mejor producción

Manuel, un joven muy entusiasta y trabajador, a sus 28 años, tiene un pequeño negocio de carpintería de madera. Él está produciendo mesas, sillas, roperos, estantes, repisas y todo trabajo en madera que le soliciten; aunque su taller es pequeño, siempre tiene un lugar para cada producto que fabrica, además cuenta con algunas máquinas y herramientas con los que realiza la producción. Su taller siempre se observa limpio y ordenado.



Con Manuel trabajan dos muchachos como ayudantes, a quienes los valora mucho, siempre los trata bien como si fuesen parte de su familia y ellos trabajan con mucho empeño y con mucho gusto por el buen trato que les brinda.

Por ahora, el negocio de la carpintería de madera en la zona tiene regular demanda, lo suficiente para que Manuel gane lo necesario para vivir cómodamente, le permita pagar el sueldo a sus ayudantes, los servicios de agua, energía eléctrica y, también, para poder mejorar su taller. Sus clientes prefieren comprar sus productos porque son buenos, duran mucho tiempo y sus precios no son tan caros comparados con otros.



Organización productiva

El éxito o fracaso de un negocio o un proyecto productivo depende muchas veces de la forma cómo se organiza internamente para realizar la producción del producto o servicio, para cumplir con las metas u objetivos propuestos, para competir con los otros negocios, para agilizar los tiempos de los procesos productivos, pero, sobre todo, para hacer del proyecto productivo un negocio y una futura empresa referente en la localidad.

Entonces, debemos entender que la buena organización para realizar el proyecto productivo va a permitir que esta sea de éxito, quien o quienes lo dirijan, deben tener la capacidad necesaria para seleccionar el personal y ubicarlos en las áreas productivas donde sus competencias, capacidades, habilidades y destrezas permitan un mejor desempeño.

Otro aspecto a tomar en cuenta es la forma como ubicamos las áreas o zonas productivas, esta distribución debe tener el criterio de darle secuencialidad a los procesos, permitir acortar los tiempos en cada tarea o proceso y en gran medida aprovechar todos los espacios disponibles en el local donde se va a hacer la producción, la productividad del proyecto que se está ejecutando depende muchas veces de una buena distribución y organización de las áreas productivas y en gran medida de la calidad de personas que trabajarán en el proyecto productivo.



Los recursos humanos

El recurso humano está compuesto por el conjunto de personas que laboran y cumplen diversas funciones y tareas en el proyecto productivo, desde la persona que cuida el local, el personal de apoyo, el personal técnico, el personal administrativo y todos los que laboran en el proyecto, que en conjunto forman parte del capital humano que hará posible cumplir con todo lo planificado.

Las personas que trabajan no solo ponen al servicio del proyecto su fuerza física, sino también todas sus experiencias, habilidades, destrezas y conocimientos en el puesto de trabajo que se le asigne, complementado con la voluntad, el esfuerzo y dedicación que sea necesario para hacer posible el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas en el proyecto.

Debido a la importancia que tiene el recurso humano en la productividad de un negocio y, también, en los proyectos productivos en la actualidad, hay una gran intención de valorar a la persona que trabaja y forma parte del equipo, brindarles un ambiente agradable de trabajo, promoviendo espacios de integración, inversión en capacitación para mejorar



su formación y desempeño laboral, así como dotarles de los implementos y medidas de seguridad para garantizar su integridad física y fomentar en ellos el trabajo colaborativo y en equipo.

Para una mejor gestión de los recursos humanos, se debe promover mucho la motivación de los trabajadores para que realicen mejor su tarea y de esta manera comprometerse a realizar un trabajo competente, esta motivación debe ser



permanente que empieza desde el buen trato, mostrando respeto y sencillez; y valorando en todo momento su desempeño.

Otro aspecto a poner en práctica es el delegar responsabilidades, esto se hace en función a las tareas y procesos que se tienen que realizar para garantizar una buena producción.

Organización de los procesos

En la elaboración de los productos del proyecto “Artesanía utilitaria para el hogar”, consistente en los siguientes productos:

1. **Tazas:** en tamaño pequeño, mediano y grande, con motivos típicos de la región.
2. **Jarras:** para agua, refrescos, y diferentes tipos de bebidas, en tamaños de medio, uno y dos litros, todos con motivos típicos de la región.
3. **Floreros:** en tamaño pequeño, mediano y grande, con motivos típicos de la región.

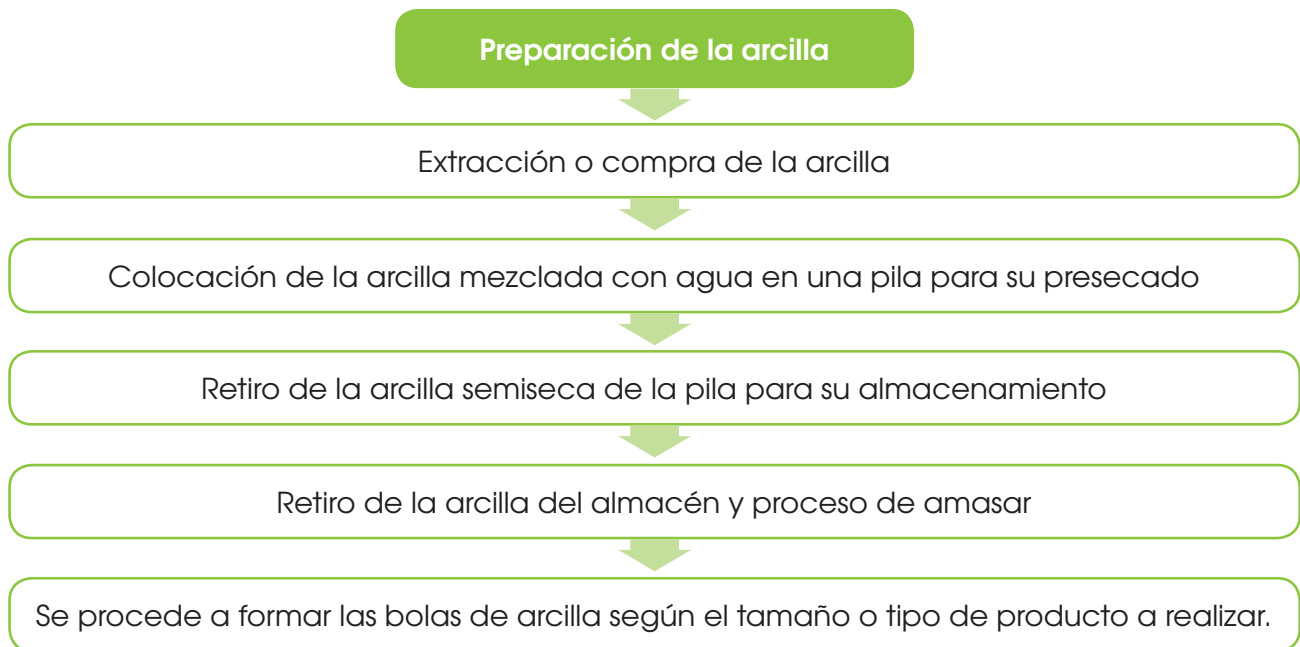
Los tres tipos de productos se van a elaborar simultáneamente, por lo que es necesario organizar los procesos de tal forma que se tenga una secuencialidad y que se utilice adecuadamente todos los recursos disponibles (recursos humanos, financieros, máquinas, equipos, herramientas y materiales) y tener una buena productividad.



Para producir los productos del proyecto productivo se tendrá que seguir las siguientes etapas y procesos.

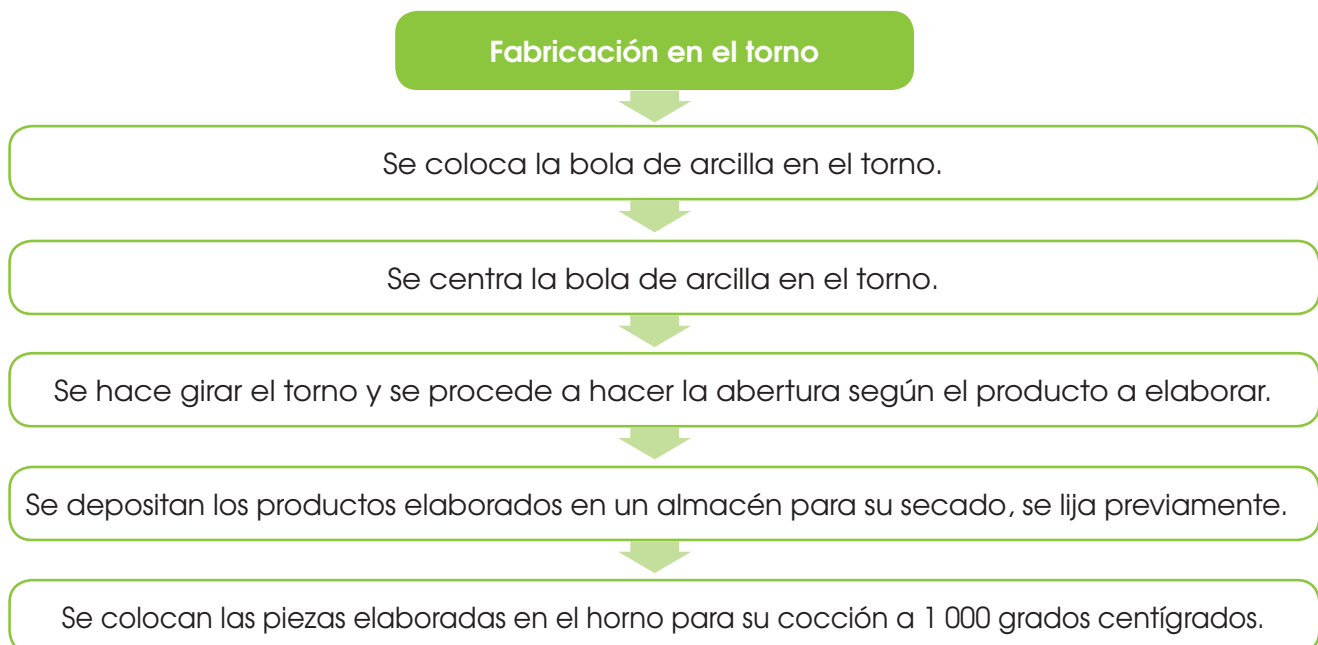
1. Preparación de la arcilla

Esta primera etapa de la elaboración de los productos tiene, a su vez, una serie de procedimientos que lo detallamos en el siguiente gráfico.



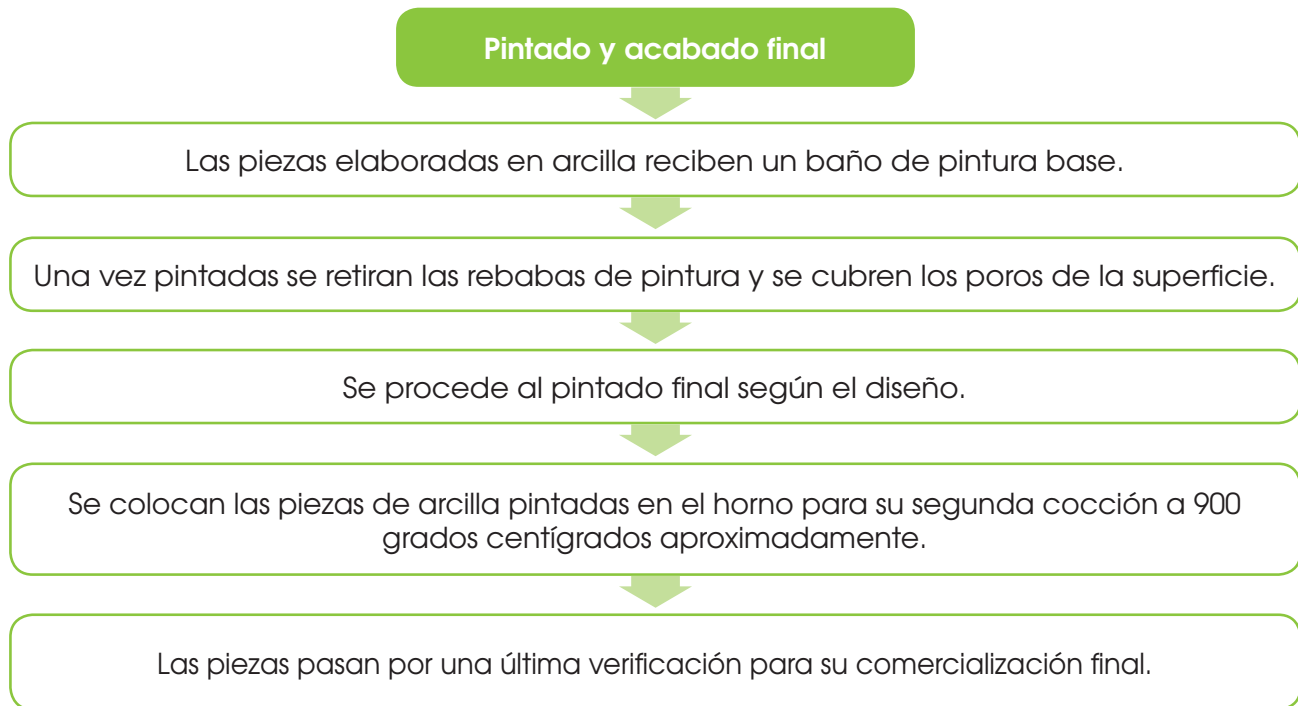
2. Fabricación en el torno

Es la segunda etapa en el proceso de elaboración de los productos de cerámica utilitaria en arcilla.



3. Pintado y acabado final

Es la última etapa en la elaboración de la cerámica utilitaria en arcilla y comprende algunos procesos más específicos, que se detallan en el siguiente cuadro.



Experiencia de aprendizaje 2

Selecciona insumos y materiales

Seleccionando lo necesario para el proyecto

Josefina, una emprendedora de la localidad, se dedica a la elaboración de adornos artesanales hechos en arcilla, desde muy joven se dedica a esta actividad y lo aprendió ayudando a sus padres que eran los artesanos del pueblo, la gente prefiere sus productos por su buena calidad y su buen acabado, se distingue de los demás vendedores de este tipo de productos por su diseño complementado por un buen trato al cliente.



Antes de elaborar sus productos, ella se va a un pueblo distante a dos horas de camino, para comprar los materiales que necesita para hacer sus trabajos, prácticamente, pierde un día en conseguir sus materiales; otro detalle que tiene en cuenta es la variedad de materiales que encuentra a pesar que los precios son un poco más caros que en otros lugares, Josefina, ya tiene sus proveedores en los que confía mucho.



Rubén, un familiar de ella, se asombra de verla que va y viene con sus materiales a pesar que en el pueblo hay dos comerciantes que traen productos para fabricar la artesanía que Josefina hace en su taller, ella dice que los productos que traen los comerciantes no son buenos y, por eso, prefiere ir a comprar al otro pueblo. Lo importante para ella es que sus clientes estén satisfechos con sus productos.



Insumos y materiales

Un paso de mucha importancia en todo proyecto productivo lo constituye la adecuada selección de los insumos y materiales a ser empleados en la elaboración de los productos o brindar los servicios propios del proyecto que se ha puesto en marcha.

Josefina invierte tiempo y dedicación en conseguir los insumos y materiales que necesita para fabricar sus diversos productos, se toma su tiempo en seleccionarlos, busca la calidad y la diversidad, sabe muy bien que al final obtendrá productos de buen acabado y logrará que sus clientes estén satisfechos, ese es su objetivo principal.



Insumo: es todo elemento que sirve para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio, se le denomina también materia prima. Otra característica de los insumos, es que pierden sus propiedades para transformarse en otros y formar parte del producto final.

Los insumos se emplean en diferentes actividades o procesos al elaborar el producto o brindar un servicio, en el caso de la artesanía, un insumo puede ser el agua, las pinturas, los disolventes de pintura, las lijas, o todo aquello que se ha empleado para elaborar el producto final.

En un taller de carpintería los insumos pueden ser: la cola sintética, el thinner o disolventes de pintura, las lijas, etc.

Material: se denomina a todo aquello que es indispensable y es un elemento esencial en la elaboración del producto, en el caso de la artesanía utilitaria se denomina material a la arcilla, sin este elemento no será posible hacer el producto; otro ejemplo puede ser, en la construcción de una casa, los ladrillos, la piedra, el fierro, son materiales, en el caso de una carpintería, es la madera, en las confecciones industriales es la tela.



Criterios para seleccionar los insumos y materiales para un proyecto

Seleccionar el insumo o material que se va a utilizar en el proyecto productivo es una tarea clave para elaborar y obtener productos de calidad, y que a su vez respondan a las exigencias y requerimientos de los clientes. Por tal razón, debes tener mucho cuidado de seleccionarlos, evalúalos antes de adquirirlos, aquí te presentamos algunos criterios a tomar en cuenta.

Por sus propiedades: los materiales deben tener un cierto grado de dureza, flexibilidad, resistencia al calor, entre otros factores. En el caso del proyecto productivo, el material es la arcilla, debe cumplir en ser un material muy resistente y duro, porque será utilizado cotidianamente, debe resistir el roce y hasta cierto grado golpes, soportar el peso y no deteriorarse con facilidad. Además, en el proceso de elaboración, debe ser flexible y moldeable y, por último, resistir altas temperaturas para alcanzar su estado sólido para cumplir con los fines para los que fue diseñado.

Su disponibilidad local: este factor, también, es importante, porque si existe en el mercado local, su obtención no representará un costo económico alto y será fácil de conseguir, por el contrario, si el material se tiene que adquirir de otros lugares algo lejanos, representaría un mayor gasto en conseguirlo y seguramente el costo será mayor, así como la pérdida de tiempo para ir a comprarlo, como es el caso de Josefina, que los insumos y materiales los consigue



de un pueblo distante a dos horas, pero vale el esfuerzo por la calidad de los productos que se obtienen, este factor puedes solucionarlo si encuentras otro lugar para conseguirlo, gastar menos dinero y tiempo, pero garantizas una mejor calidad del producto.

El precio: quizás el factor económico sea el elemento que determine el tipo de insumo o material que se va a adquirir, este factor muchas veces determina el precio final del producto, si el precio de los materiales son bajos, te puede permitir ofertar los productos a precios asequibles a los clientes y, también, obtener mayores márgenes de ganancias, si por el contrario, los precios de estos son altos, no te permitirán fijar precios altos al producto, que no estén al alcance de los clientes y ocasionaran que tus márgenes de ganancias sean menores.



En el caso de Josefina, ella los compraba a un precio más alto que los que cobraban los dos comerciantes que los vendían en su localidad, es más, prefería recorrer dos horas para conseguirlo, el factor que para ella era más importante fue la calidad de los materiales, con ellos, Josefina puede obtener productos de mejor calidad.

La calidad: es el elemento que no se debe descuidar, muchas veces utilizar materiales de calidad implica invertir más dinero de lo normal, eso puede ocasionar también aumentar los costos de producción, pero como contraparte, con materiales de mayor calidad se logra mejores productos, a mayor calidad del producto es posible que el precio sea mayor al común de los otros negocios, pero debes tener cuidado de no subir demasiado el precio de los productos que ofertarás porque corres el riesgo que no esté al alcance de tus clientes potenciales.

Recordar que para elaborar un producto o brindar un servicio se debe seleccionar los materiales de acuerdo a los requerimientos según la naturaleza del producto a elaborar, por tal razón los criterios de selección pueden ser variados, por lo que es importante tomar en cuentas las propiedades de los materiales:

- a. **Propiedades químicas**, grado de oxidación o corrosión.
- b. **Propiedades físicas**, así como eléctricas, térmicas y ópticas.
- c. **Propiedades mecánicas**, entre las que tenemos la elasticidad, tenacidad, plasticidad, dureza, etc.
- d. **Propiedades de fabricación**, propiedad de maleabilidad, ductilidad, forjabilidad, etc.
- e. **Propiedades estéticas o ergonómicas**, es el grado que el material se vea bien en el producto que se va a elaborar y se adecue a la manipulación de cualquier tipo de persona.



Selecciona máquinas, equipos y herramientas para la producción

Prepararse para ofrecer un buen servicio

Un taller de mecánica de automóviles, ubicado en el centro de la ciudad, tiene muchos clientes, debido a su buen servicio y buena atención. Los choferes comentan siempre que Julio, el dueño y mecánico del taller, es muy acertado en su diagnóstico; es muy profesional, tiene un taller muy bien equipado, con instrumentos y herramientas de calidad que hace que brinde un buen servicio, y el complemento de todo es que los precios que cobra por el servicio no es muy caro comparado con otros talleres de la zona.



Julio, una persona muy dedicada a su trabajo, aprovecha sus ratos libres para pasar con su familia, pero también para recibir cursos de actualización sobre mecánica por Internet y cuando tiene ocasión asiste a cursos y seminarios relacionados a su especialidad; otro detalle que lo caracteriza, es que siempre está equipando su taller con diversas herramientas y equipos con el propósito de brindar un mejor servicio, prueba de ello, es que no le faltan clientes.



Equipamiento para la producción

Para lograr una buena productividad en el proyecto productivo es necesario contar con buenos insumos y materiales, pero también otro factor importante es contar con las máquinas, equipos y herramientas lo suficientemente buenas que nos garanticen los diversos procesos productivos y se logren productos de calidad. Por tal razón, se hace indispensable seleccionar un buen equipamiento.

Máquina: se denomina a todo aparato compuesto por un conjunto de piezas unidas



entre sí, que genera una fuerza o produce un movimiento que es aprovechado para realizar un trabajo determinado.

Las máquinas se pueden clasificar de acuerdo a la energía que emplea para ser accionada, así tenemos las máquinas manuales, cuando es accionada por la fuerza de una persona o de otros elementos de la naturaleza.

Las máquinas eléctricas son aquellas que necesitan una fuente de energía eléctrica, la transforman y producen movimiento, esta es aprovechada para accionar diversos tipos de procesos.

Las máquinas hidráulicas son aquellas que requieren de la energía de las aguas para generar una fuerza y generar movimientos.

Entre las máquinas empleadas en la producción tenemos: los taladros, esmeril, cortadoras, amoladoras, sierra cinta, maquina circular, garlopas, soldadores, máquinas de coser, recubridora, entre otros.

Herramienta: se denomina a todo elemento que te permite realizar un trabajo, las herramientas están diseñadas para poder realizar una tarea o acción mecánica aplicando una fuerza determinada como, por ejemplo, cuando sacamos un clavo de una madera, utilizamos las uñas de un martillo aplicando una fuerza en el mango del martillo y haciendo palanca.

En toda especialidad, existen diversos tipos de herramientas, tenemos destornilladores tipo plano y tipo punta de cruz al que le llamamos comúnmente estrella, luego los alicates, también hay una variedad, alicate universal, de punta, de punta curva, de corte, herramientas de medir, como la güincha de medir, herramientas de verificar como el nivel de mano, otras diversas como las espátulas, cuchillas, comba, cinceles, planchas de batir, etc.

Taladro Inalámbrico



Sierra de Calar



Oscilante o Multiherramienta



Sierra Circular



Equipo: es el conjunto de elementos que van a facilitar las tareas o trabajos, complementan el empleo de las máquinas y herramientas, o también van a proteger la salud y la integridad física de las personas en las diversas actividades productivas.

A partir de este concepto, podemos mencionar a los equipos de seguridad, como por ejemplo el casco, los lentes, las mascarillas, los cinturones, los zapatos, los guantes, y en el trabajo propiamente cada especialidad tiene equipos que los complementan, por ejemplo, en el caso de

un pintor, la escalera es parte de su equipo, en otros casos pueden considerarse equipo al maletín porta herramientas, las sogas, las plantillas, etc.

En algunas actividades productivas, los riesgos al contacto con la corriente eléctrica requieren equipos de seguridad personal, como zapatos especiales, guantes, lentes e inclusive cascos.



Experiencia de aprendizaje 4

Aplica normas de seguridad, higiene y calidad teniendo en cuenta el producto o servicio

Un negocio próspero con esfuerzo y dedicación

Hay un conocido restaurante de la localidad llamado "Doña Guille" que tiene el prestigio de ser uno de los mejores de la zona, por los potajes variados que ofrece a los clientes y por su buena sazón. Además, ha participado en ferias gastronómicas donde muchas veces ha recibido premios. Los dueños del restaurante son Guillermina y su esposo Félix.

El restaurante presenta ambientes limpios y ordenados, las mesas bien distribuidas, con espacios libres para transitar, los baños



aseados y cuenta con extintores para utilizarlos en casos de incendios. También tienen mucho cuidado en la selección y compra de los insumos, siempre escogen lo mejor; los utensilios que emplean en la cocina están limpios y en buen estado; además el local tiene su registro de sanidad al día y fumigan el establecimiento cada cierto tiempo, porque saben que sus clientes deben recibir un buen servicio, esa es una de las razones de ser el mejor restaurante de la zona.

Guillermina y Félix, con más de 60 años de vida, sienten que ya es momento de que sus hijos Juan y Andrea se hagan cargo del negocio, aunque ellos no saben mucho sobre cómo se trabaja en el restaurante, deben asumir esta responsabilidad.



Normas de seguridad e higiene

En las diversas actividades productivas se emplean una gran diversidad de máquinas, equipos, herramientas y, también, insumos y materiales, que implica tener conocimiento de cómo utilizarlas y los cuidados que se deben tener para su empleo y manipulación; por tal razón, es muy importante informarnos adecuadamente antes de utilizarlos en la elaboración de un producto o prestación de un servicio.



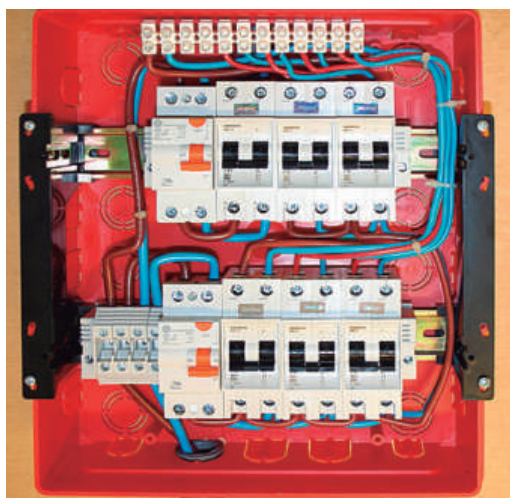
La seguridad e higiene se convierten en los elementos importantes de toda actividad, por tal razón, en el desarrollo y ejecución del proyecto productivo se deben tener en cuenta ciertas normas básicas que evitarán sufrir accidentes, y permitirán ejecutar adecuadamente los diversos procesos y lograr productos o servicios de buena calidad, características que te diferenciarán de la competencia.

Te presentamos, algunas sugerencias que puedes tomar en cuenta para desarrollar de la mejor manera el proyecto productivo que estás pensando realizar.

1. El local o taller que hayas destinado para realizar el proyecto, deben tener un área lo suficientemente amplia para que puedas ejecutar todos los procesos propios del proyecto, en la que puedas distribuir todas las zonas productivas, como por ejemplo, almacén de los insumos y materiales, así como también para guardar los productos terminados. Los pisos no deben ser de material deslizante, pueden ocasionar accidentes, las paredes así como los techos no deben estar revestidos de material inflamable, para evitar incendios. El local debe contar con extintores y señalización de zonas de seguridad y evacuación.



2. El sistema eléctrico debe estar correctamente canalizado o protegido por conductos de PVC, debes evitar tener los cables eléctricos expuestos o a la intemperie, contar con un tablero eléctrico con llaves termomagnéticas y si es posible con llaves diferenciales, estos permitirán una desconexión automática ante un cortocircuito o sobrecarga del sistema eléctrico. Si el local tuviese el sistema de pozo a tierra sería mucho mejor, este es una exigencia a todo local comercial porque brinda más seguridad, protege de descargas eléctricas a todas las personas que están en el local, ya sea trabajadores o clientes.



3. Las máquinas que se van a emplear en la producción deben estar en buen estado, deben

darle un mantenimiento permanente, sobre todo aquellos que funcionan con la corriente eléctrica y sustancias químicas, porque estos pueden producir accidentes fatales para las personas que los manipulan. Otra sugerencia que debes tomar en cuenta, es hacer funcionar las máquinas de acuerdo a sus especificaciones técnicas.

En todo tipo de máquinas, siempre hacer su mantenimiento antes y después de ciertos periodos de trabajo, con ello obtendrás, seguridad para las personas que lo utilizan y mayor tiempo de vida útil para que lo puedas seguir utilizando en tus trabajos.

4. Las herramientas y equipos que utilices en el proyecto deben ser de buena calidad, deben estar en buen estado, esto facilitará el trabajo productivo, agilizará los procesos y brindará seguridad a las personas que lo utilizan.



Las herramientas que estarán en contacto con la corriente eléctrica deben tener un buen aislamiento, deben soportar los 220 voltios que tiene el sistema eléctrico, deben ser ergonómicos, así como complementarlos con equipos de seguridad contra las descargas eléctricas.

Las herramientas que estarán expuestas a altas temperaturas deben tener mangos aislados que soporten las temperaturas de trabajo y, así, evitar quemaduras.

En cualquier otro tipo de trabajos que no implique riesgos eléctricos o de quemaduras, tener cuidado que las herramientas y equipos siempre estén en buenas condiciones.

5. En cuanto a la higiene, se recomienda que el local deba tener los elementos básicos, como, por ejemplo, escobas, recogedores, plumeros, tachos de basura, y todo aquello que se requiera para que las personas que trabajan en el proyecto realicen las labores de limpieza y aseo de sus zonas de trabajo, antes, durante y después de la jornada laboral con el propósito de tener los ambientes, máquinas, herramientas y equipos limpios y en buen estado para utilizarlos en cualquier momento.



Controles de calidad

Uno de los grandes objetivos de un proyecto productivo es brindar productos y servicios de calidad. Para lograrlo, en el proyecto, debes ir aplicando algunos controles de calidad durante los procesos, no esperes hacerlo al final, la calidad se debe ir logrando desde el primer paso que das en el proyecto y debes verificarlos al final, antes de sacar el producto al mercado o antes de terminar el servicio a tus clientes.

Tener presente que el control de calidad lo debes aplicar desde el momento que seleccionas los insumos y materiales para elaborar el producto o servicio; en la selección de tus máquinas, herramientas y equipos de trabajo, siempre debe ser de lo mejor, e inclusive desde que seleccionas a las personas que trabajarán contigo en el proyecto productivo.

Cada proceso que se realiza en el proyecto debe ser ejecutado de la mejor manera, cuidando evitar errores y fallas, realiza los procesos de acuerdo a lo que se ha planificado, respetando los tiempos y procedimientos correctos, esto facilitará que al final de todos los procesos de elaboración no encuentres fallas o errores, mejorará tu productividad, tendrás mayores ganancias y clientes satisfechos.



Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio

Organización de los procesos para hacer bien el trabajo

José, un técnico electricista de la zona, se caracteriza por su buen servicio y por el buen trato que brinda a sus clientes, siempre se muestra dispuesto a trabajar y se comunica en forma cordial y muy respetuosa.

Los clientes opinan que él siempre trabaja con mucho cuidado, no daña los muebles y objetos que tienen en su casa.

En la zona donde va a realizar los trabajos, José primero desocupa el espacio de trabajo y, luego, realiza la instalación, después verifica que funcione bien, limpia la zona de trabajo y, finalmente, coloca los muebles y objetos en su mismo lugar, pareciera que no hubiera movido nada, todo queda como al inicio; el mismo procedimiento realiza en todos los ambientes y zonas de la casa donde realiza las instalaciones eléctricas.

José explica que su forma de trabajar es brindar un servicio sin causar molestias a sus clientes.



Procedimientos técnicos aplicados en la producción

Toda actividad productiva requiere la aplicación o ejecución de diversos procedimientos que faciliten una buena producción de bienes o servicios que se van a ofertar al mercado; de acuerdo a la naturaleza del tipo de proyecto productivo, se debe elegir los procedimientos que permitan utilizar correctamente los insumos y materiales para la producción, el empleo de las máquinas, herramientas y equipos que dinamicen la producción, así como los controles de calidad y normas de seguridad e higiene que nos aseguren que los productos o servicios tengan una buena calidad y que respondan a los requerimientos de los clientes.

1. Preparación de la arcilla. Esta etapa consiste en seleccionar un lugar de donde extraer la arcilla o de lo contrario, de dónde adquirirla para poder prepararla y dejarla lista para trabajarla.

Esta etapa tiene a su vez otros procesos, estos pueden ser los siguientes:

- a. Extracción o compra de la arcilla para realizar los productos. Si la vas a extraer de alguna zona, debes asegurarte de tener los permisos correspondientes o pagar los derechos respectivos y tener la seguridad que sea de buena calidad.

Si la vas a comprar, debes comprobar la buena calidad de la arcilla.



- b. Una vez que tengas la arcilla en tu taller de producción, debes depositarla en un recipiente lo suficientemente grande y limpio.



- c. Luego, le vas agregando agua y debes batir la arcilla para poder tener una base uniforme y algo líquida.



- d. Después echa la arcilla mezclada con agua del recipiente a una pila hecha en concreto u otro material. Debes colar con la ayuda de una malla para retirar las piedras de la mezcla y otros objetos extraños con el objetivo de lograr una arcilla lo más pura posible. Dejar secar la mezcla un tiempo prudencial.



- e. Una vez que se evapore el agua de la arcilla depositada en la pila, esta quedará lista para poder recogerla y depositarla en un lugar limpio. Se recomienda utilizar plástico para cubrir la masa y evitar que se seque o se ensucie.



- f. A continuación, se retira una parte de la arcilla del depósito, la cantidad necesaria para elaborar los productos que se quiere hacer.

Esta se pasa por una amasadora para poder tener una masa más compacta.



- g. Una vez pasada la arcilla por la amasadora, se hacen bolas de arcilla según el tamaño de los productos que se quieran realizar.



2. **Fabricación en el torno.** Esta segunda etapa consiste en trabajar las bolas de arcilla en la elaboración de los diversos productos que se tiene planeado realizar.

En esta etapa, es muy importante la utilización de un torno y la habilidad manual de las personas que trabajarán en el proyecto productivo.

- a. A continuación, se retira una parte de la arcilla del depósito, la cantidad necesaria para elaborar los productos que se quieren hacer.

Esta se pasa por una amasadora para poder tener una masa más compacta.



- b.** Se centra la bola de arcilla en el torno, este proceso es muy importante para obtener un buen producto, el torno debe tener un giro uniforme y se va dando forma con las manos.



- c.** Se va haciendo la abertura a la arcilla para darle forma según el objeto que se quiera elaborar, el torno debe hacer en un giro uniforme.



d. Luego, se va modelando con las manos el objeto que queremos producir.



e. Después de obtener la cantidad necesaria del producto que se está elaborando, se depositan los productos en un almacén para su secado, luego del cual se proceden a lijarlos para darle uniformidad a todo el producto.

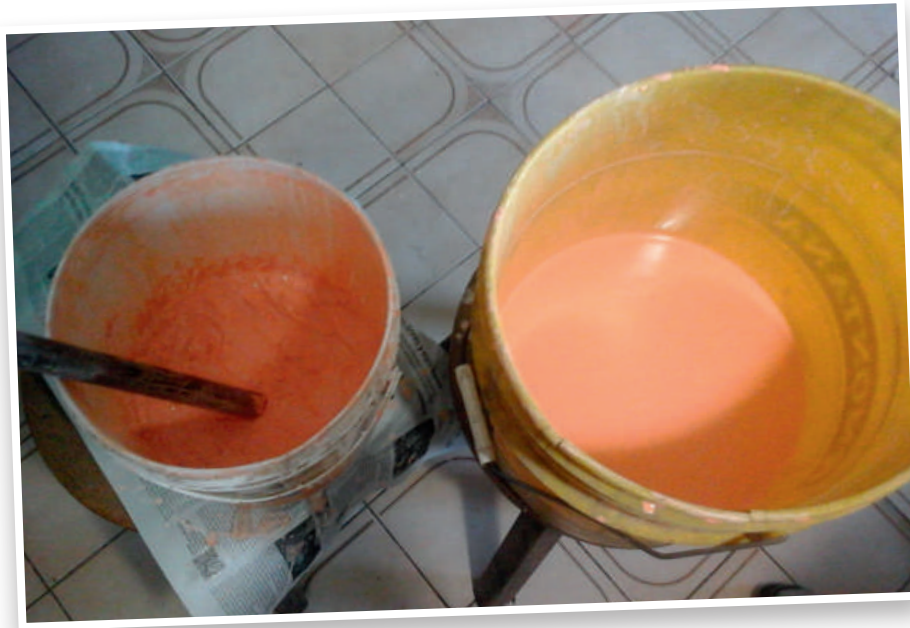


f. Se coloca las piezas de arcilla en el horno. Este debe alcanzar los 1 000 grados centígrados de temperatura aproximadamente.



3. Pintado y acabado final. Esta tercera y última etapa es igual de importante que las dos anteriores, consiste en aplicarle pintura y darle el acabado final. Se realizan los siguientes procedimientos:

- a. Las piezas de arcilla deben recibir una base de pintura de esmalte del color que tendrá el producto, este proceso se hace dándole un baño en un recipiente que contenga la pintura base.



- b. Una vez pintado con el color base, se procede a retirar las rebabas de pintura y cubrir los poros para facilitar el pintado final y posterior colocación en el horno.



- c. Se procede a darle el pintado según el diseño con los colores elegidos previamente, se emplean diversos tipos y colores de pintura y pinceles.



- d. Una vez pintado, se colocan en el horno para una segunda cocción, se selecciona una temperatura en el horno de 900 grados centígrados aproximadamente.



e. Una vez retirados del horno, quedan para su comercialización final.



Experiencia de aprendizaje 6

Selecciona estrategias de ventas para ofertar el producto o servicio

Planificación de las ventas para obtener mejores ganancias

Dos comerciantes que se dedican a la venta de carnes en el mercado de la ciudad, durante años son competencia. Cada uno tiene un estilo para vender su mercadería, ofrecen a sus muchos clientes diversas ofertas y promociones, que en algunos casos los ha llevado a ganarse la mayor cantidad de clientes de la zona.

Margarita, una joven muy emprendedora, también quiere incursionar en el negocio de la venta de carnes, pero ella siente que si pone un puesto de ventas en el mercado no tendrá el éxito que espera conseguir, por ello, está pensando alquilar un local fuera del mercado, en un lugar donde transitan las personas que van al mercado, e instalar



allí su punto de ventas. Ella está muy segura que eso le dará buenos resultados y tendrá muchos clientes en el primer mes de ventas y para ello, ofrecerá diversas carnes de primera calidad, fresca y a precios por debajo de los demás vendedores del mercado.

Además, quiere que el nombre de su negocio sea reconocido rápidamente, por tal razón, mandará a confeccionar bolsas recicladas con el nombre de su negocio "Comercial Margarita" que se las regalará a sus clientes al momento de sus compras.



Estrategias de ventas

Una vez concluida la elaboración de los productos o servicios a ofertar al mercado, se debe iniciar una etapa que asegure la comercialización de los bienes o servicios producidos, nos referimos a la venta. Para ello, podemos hacer uso de una diversidad de formas de vender, unas más efectivas que otras, pero siempre teniendo el mismo objetivo, lograr la mayor cantidad de ventas, obtener una mayor cantidad de clientes, utilizar los diversos medios para dar a conocer mis productos y asegurar las ganancias del proyecto productivo.



El término "estrategia" hace referencia a la forma que emplearemos para realizar las ventas, el medio que debe asegurar que el producto llegue lo más rápido posible y en forma directa al consumidor final que son los clientes al que va dirigido el producto o servicio.

Te presentamos algunas sugerencias que puedes tomar en cuenta para que definas que estrategias serán la que vas a emplear para realizar tus ventas.

1. Asegúrate de la buena calidad del producto o del servicio que vas a comercializar u ofertar al mercado, debe ser de buena calidad, sin errores ni fallas, esto te va a permitir ofertar diversos productos de calidad y que los clientes estén satisfechos con lo que ofreces, no te van a hacer reclamos posteriores, no tendrás que cambiar el producto si este presenta fallas o no está en buenas condiciones, y va a permitir que tus clientes recuerden tu marca, tu nombre comercial, tus productos o servicios, pues encontrarán la calidad que ellos esperaban. Poco a poco, te harás conocido o conocida en el mercado y ganarás prestigio.
2. El local donde harás las ventas al público debe ser céntrico en la ciudad donde te piensas establecer. Procura ubicarte en lugares de mucho tránsito de las personas, presenta tu local bien limpio, ordenado, con vitrinas o exhibidores donde puedan apreciar los productos que ofreces.

Es bueno que tengas un cartel vistoso con el nombre de tu negocio o tu proyecto productivo, para que las personas te recuerden e identifiquen rápidamente.

- Si tienes ocasión de hacer publicidad, emplea las redes sociales, hoy en día es un medio muy efectivo y no te representa mucha inversión. También, puedes hacer volantes, afiches y letreros publicitarios, ubicándolos o distribuyéndolos en zonas estratégicas y concurridas de la zona donde está ubicado tu negocio, personaliza las bolsas con el nombre del proyecto para que tus clientes recuerden quién les vendió.



- Puedes asociarte a otros vendedores o comerciantes para que tus productos o servicios sean ofertados como complementos en sus negocios.
- Organiza promociones y ofertas como los 2 x 1, descuentos en los precios, u otros periódicamente o en fechas festivas de la localidad, esto te va a permitir que los clientes compren tus productos.



WhatsApp Gratis

USA WHATSAPP
GRATIS
sin consumir tu internet



Unidad 4

Unidad de aprendizaje N.º 04	Competencia del área	
	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	
	Capacidades del área	
	<ul style="list-style-type: none"> Crea propuestas de valor. Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. Aplica habilidades técnicas. Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento. 	
	Desempeños	
	NIVEL 1	Evalúa el producto o servicio realizado en forma cooperativa, la cantidad de materiales e insumos empleados en su elaboración o fabricación y los beneficios sociales y ambientales obtenidos, recogiendo la opinión de los usuarios o clientes para determinar los cambios y las mejoras que se deben realizar en el próximo proyecto.
	NIVEL 2	Evalúa los procesos y resultados obtenidos en la elaboración del producto o servicio ofertado, analiza el equilibrio entre la inversión, los beneficios sociales y ambientales obtenidos, recogiendo la opinión de los usuarios o clientes, aplicando diversas técnicas estructuradas para determinar las innovaciones y mejoras más pertinentes.
	Experiencias de aprendizajes	
	1. Evalúa los procesos seguidos en el desarrollo del proyecto productivo.	Reconoce la importancia de planificar y organizar los diversos procesos que se deben desarrollar para lograr las metas propuestas en el proyecto productivo.
	2. Evalúa los resultados del proyecto productivo.	Determina la pertinencia de los procesos desarrollados y los resultados obtenidos en el proyecto productivo.
3. Plantea propuestas de mejora del producto o servicio.	Determina el equipamiento, selección de insumos y materiales, técnicas y estrategias de producción, y la implementación necesaria a tomar en cuenta para desarrollar los siguientes proyectos productivos y garantizar productos y servicio de calidad.	

Unidad

4

Evaluación del proyecto productivo

Experiencia de aprendizaje 1

Evalúa los procesos seguidos en el proyecto productivo

Buena atención, mejores ganancias

Elizabeth, una vez que termina la jornada trabajando en su negocio de venta de frutas en el mercado de su localidad, se toma un tiempo para analizar entre otras cosas, cómo le fue en las ventas del día, cuenta el dinero de las ventas, también reflexiona sobre la forma en que atendió a sus clientes. Ella está empeñada en tratar muy bien a sus clientes, siempre busca una forma diferente de atenderlos, quizás allí radica la gran cantidad de clientes que tiene, que se refleja en las ganancias.



Elizabeth es una persona que se esforzó mucho en conseguir tener su negocio, empezó vendiendo caramelos y galletas en las afueras de los colegios, y poco a poco fue progresando como comerciante, hasta llegar a tener su propio puesto de ventas en el mercado, y debido a la cantidad de mercadería que comercializa está pensando abrir otros punto de ventas en la ciudad donde vive.

Sus clientes están satisfechos con los productos que ella les ofrece, comentan que Elizabeth cuida mucho de la calidad de las frutas que vende, selecciona la fruta de acuerdo a la estación, siempre les brinda información de su procedencia, los precios a los que oferta sus frutas no son caros y, sobre todo, siempre les da como obsequio una fruta que sus clientes prefieran para complementar su compra.



Evaluar los procesos productivos

Toda actividad productiva requiere tener al final de todo el proceso realizado un espacio para evaluar los aciertos y desaciertos producidos durante su ejecución, es muy importante identificar qué procesos se hicieron bien y qué otros requieren una especial atención para

tomarlos en cuenta en una siguiente producción.

Por todo lo expuesto, se hace imprescindible que te tomes un tiempo para evaluar y sacar tus propias conclusiones.

Hay varias formas de evaluar los procesos realizados, aquí te mostramos algunos:

1. Evaluación de la participación de los integrantes del equipo de trabajo



En esta primera forma de evaluar, se busca evidenciar la participación de los integrantes del equipo de trabajo en todos los procesos realizados. Esta evaluación consiste en reunir a todos los que participaron en el proyecto productivo y pedirles su opinión u observaciones, identificando los aspectos favorables y los no favorables ocurridos en la producción.

Se recomienda que se divida los procesos en tres partes: inicio, durante y al final del proceso.

En el inicio, se puede evaluar la disposición de los integrantes del equipo al seleccionar los insumos y materiales para la producción, el cuidado y mantenimiento de sus zonas de trabajo, selección de máquinas y herramientas, así como también el nivel de comunicación y organización entre los integrantes del equipo de trabajo.

Durante el proceso, se puede evaluar el nivel de responsabilidad, compromiso y dedicación a la tarea asignada, así como también el apoyo y colaboración con las tareas de los otros integrantes del equipo de trabajo.

Se debe considerar en esta parte de la evaluación el uso de los insumos y materiales, maquinas, herramientas y equipos empleados en los procesos productivos.

Al final del proceso, se debe evaluar la labor o servicios realizados, así como el mantenimiento de las máquinas, equipos y herramientas empleadas en el proceso productivo.

Puedes utilizar el siguiente esquema para concretar la evaluación de los procesos realizados.

N.º	Procesos	Aspectos favorables	Aspectos no favorables
1	Inicio del proceso		
2	Durante el proceso		
3	Final del proceso		

Es indispensable que todos participen en la evaluación, de tal forma que todos colaboren en hacer una evaluación muy participativa.

2. Evaluación de los pasos planificados en el proyecto productivo

Esta segunda parte de evaluar los procesos del proyecto productivo consiste en reunir a todos los integrantes del equipo de trabajo y analizar si los pasos establecidos cuando se planificó el proyecto productivo fueron pertinentes, si los procesos planificados respondieron a la secuencia que se desarrolló en la ejecución, así como también, evaluar los tiempos, recursos y tareas establecidas en el plan inicial.

N.º	Pasos planificados	Pasos ejecutados	Resultado obtenido
1	Organiza el proceso productivo del producto o servicio.		
2	Selecciona insumos y materiales que necesites para hacer la producción.		
3	Selecciona equipos, herramientas y máquinas que te faciliten todos los procesos para realizar la producción.		
4	Selecciona equipos, herramientas y máquinas que te faciliten todos los procesos para realizar la producción.		
5	Aplica normas de seguridad, higiene y calidad, según el tipo de producto o servicio.		
6	Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio.		
7	Selecciona estrategias de ventas una vez finalizada la producción según el producto o servicio a ofertar.		

Este cuadro lo puedes utilizar para evaluar todos los procesos o pasos que se planificaron antes de ejecutar el proyecto. En una primera parte de esta evaluación, se tiene que verificar si los “procesos o pasos” se ejecutaron de la misma forma que se planificó o se tuvieron que hacer cambios o modificaciones en cada proceso.

Es muy importante identificar y precisar en la columna de “pasos ejecutados” las modificaciones y cambios que se realizaron para decidir que variantes y mejoras se deben hacer para superar la productividad y calidad de los productos o servicios del proyecto productivo que se está realizando.

En la columna “resultado obtenido”, se debe calificar si el proceso planificado fue bueno, regular o por mejorar, esto te será de mucha utilidad para decidir las mejoras en cada uno de los procesos para la siguiente producción.



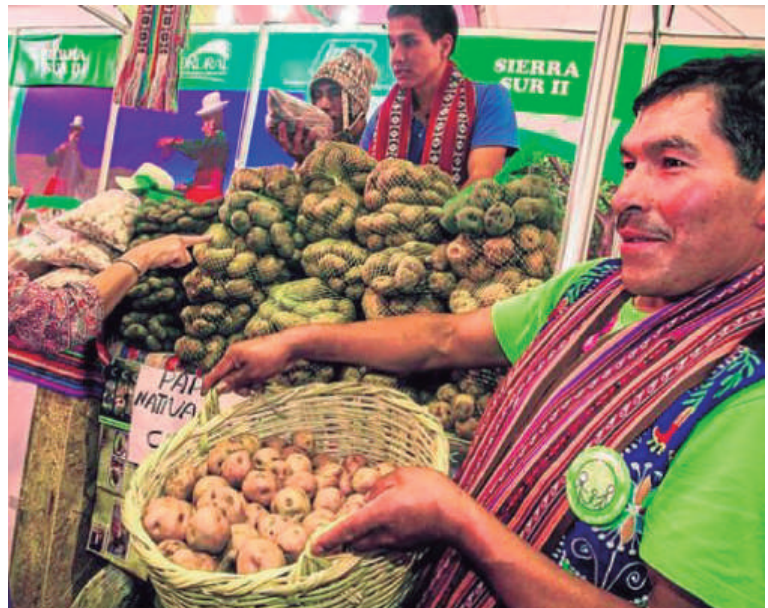
Experiencia de aprendizaje 2

Evalúa los resultados del proyecto productivo

En el distrito de Nuevo Amanecer, hay tres hermanos que se dedican a la comercialización de papas al por mayor, los dueños son tres hermanos que desde jóvenes han dedicado mucho esfuerzo en este tipo de comercio. La mayor cantidad de los productos que comercializan lo cultivan ellos mismos, cuentan con tierras muy productivas, y otra cantidad son compradas a otros campesinos de la zona.

Los tres hermanos, Juan, Florencio y Martha, venden sus productos en el mercado de la localidad, inician sus labores desde las cuatro de la madrugada, ofertan sus productos a los clientes, trabajan todo el día y recién a las cinco de la tarde termina su jornada; una vez concluida sus ventas del día, los tres se reúnen y realizan el control del dinero recaudado y la cantidad de productos vendidos, para luego determinar las ganancias y analizan los resultados obtenidos en el día. Muchas veces, terminan el día muy contentos aunque alguna veces algo tristes por los logros conseguidos.

En la mayoría de los casos, siempre establecen acuerdos para mejorar sus ventas, ofrecer un buen servicio a sus clientes y ofertar buenos productos.



Al final de todo el proyecto productivo, se debe evaluar los resultados obtenidos, para ello, podemos plantear tres aspectos a evaluar: un primer aspecto puede ser evaluar la cantidad producida, un segundo aspecto puede ser las ganancias económicas y, un tercero, el nivel de satisfacción de los clientes con los productos o servicios ofertados.



1. Cantidad planificada y producida

Esta evaluación se hace tomando como referencia la cantidad de los productos o servicios que se determinaron en la planificación inicial, antes de ejecutar el proyecto productivo y compararla con lo producido al final del mismo.



Comparar la cantidad producida con respecto a lo planificado te ayuda a determinar el nivel de productividad que has alcanzado al finalizar el proyecto productivo.

En esta evaluación, se puede observar dos situaciones.

a) Si produces menos de lo que se planificó, una primera causa puede deberse a que la cantidad de materiales e insumos no fue bien calculada, esto es muy frecuente cuando no se tiene mucha experiencia en lo que se va a realizar, no debes desanimarte si te sucede, es parte de tu aprendizaje, seguramente te faltó insumos, materiales y te sobró un tiempo en la etapa de ejecución.

Una segunda causa puede ser que los tiempos establecidos para cada proceso no hayan sido los óptimos, en este caso, se tiene una cantidad producida que es menor a lo planificado en el tiempo establecido, no alcanzando la cantidad total establecida, en este caso, es muy posible que haya sobrado insumos y materiales.

Para realizar esta evaluación, puedes emplear el siguiente cuadro en el que colocaremos algunos datos para ayudar a hacer la evaluación.

Planificación inicial	Resultados obtenidos
Cantidad de productos o servicios a ofertar	Cantidad de productos o servicios ofertados
100 tazas 50 jarras de arcilla 50 floreros	95 tazas 45 jarras jarras de arcilla 47 floreros

Cantidad de insumos y materiales para la producción	Saldo de insumos y materiales una vez concluida la producción
<p><u>Cantidad a producir: 100 tazas</u></p> <p>40 kg de arcilla 1/2 bolsa de yeso 5 lijas finas de madera N.º 100. 1/8 de pintura de esmalte sintético azul 1/8 de pintura de esmalte sintético rojo 1/8 de pintura de esmalte sintético amarillo 1/8 de pintura de esmalte sintético blanco 1/8 de pintura de esmalte sintético verde 1/8 de pintura de esmalte sintético anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8 70 kg de leña</p>	<p><u>Cantidad producida: 95 tazas.</u></p> <p>0 kg de arcilla 0 bolsa de yeso 0 lijas finas de madera N.º 100. 0 de pintura de esmalte sintético azul 0 de pintura de esmalte sintético rojo 0 de pintura de esmalte sintético amarillo 0 de pintura de esmalte sintético blanco 0 de pintura de esmalte sintético verde 0 de pintura de esmalte sintético Anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8 5 kg de leña</p>
<p><u>50 jarras de arcilla</u></p> <p>50 kg de arcilla 1 bolsa de yeso 8 lijas finas de madera N.º 100. 1/8 de pintura de esmalte sintético azul 1/8 de pintura de esmalte sintético rojo 1/8 de pintura de esmalte sintético amarillo 1/8 de pintura de esmalte sintético blanco 1/8 de pintura de esmalte sintético verde 1/8 de pintura de esmalte sintético anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8. 90 kg de leña</p>	<p><u>45 jarras de arcilla</u></p> <p>0 kg de arcilla 0 bolsa de yeso 1 lijas finas de madera N.º 100. 1/32 de pintura de esmalte sintético azul 1/32 de pintura de esmalte sintético rojo 0 de pintura de esmalte sintético amarillo 1/64 de pintura de esmalte sintético blanco 1/32 de pintura de esmalte sintético Verde 1/64 de pintura de esmalte sintético anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8. 7 kg de leña</p>

<p>50 floreros</p> <p>50 kg de arcilla 1 bolsa de yeso 8 lijas finas de madera N.º 100 1/8 de pintura de esmalte sintético azul 1/8 de pintura de esmalte sintético rojo 1/8 de pintura de esmalte sintético amarillo 1/8 de pintura de esmalte sintético blanco 1/8 de pintura de esmalte sintético verde 1/8 de pintura de esmalte sintético anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8 90 kg de leña</p>	<p>47 floreros</p> <p>0 kg de arcilla 0 bolsa de yeso 1 lijas finas de madera N.º 100 0 de pintura de esmalte sintético azul 1/64 de pintura de esmalte sintético rojo 1/64 de pintura de esmalte sintético amarillo 1/32 de pintura de esmalte sintético blanco 0 de pintura de esmalte sintético verde 1/64 de pintura de esmalte sintético anaranjado 4 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8 4 kg de leña</p>
Tiempo planificado para la producción	Tiempo real empleado en la producción
cinco días	cinco días

b) Si produces más de lo que se planificó al inicio, esto podría ocurrir si el cálculo de los insumos y materiales fue mayor a lo planificado, se pudo haber originado por un error en el cálculo, ocasionando un mayor gasto en la compra de los insumos y materiales.

Otro factor que puede ocasionar una mayor producción a lo planificado, puede ser por el buen desempeño y capacidades alcanzadas las personas que participan en el proyecto productivo, este factor es bueno tomarlo en cuenta, a medida que los trabajadores alcanzan mejor experticia en los procesos productivos, permitirá superar fácilmente las metas establecidas.

2. Inversión y ganancia

Una segunda forma de evaluar los resultados finales, lo puedes hacer comparando el cálculo de inversión y las ganancias prevista antes de iniciar el proyecto productivo contrastándolas con los resultados finales una vez concluido el proyecto.

Si el proyecto productivo fue rentable o no, se podrá determinar haciendo una comparación entre lo planificado y los productos comercializados al final del proyecto productivo. Este tipo de análisis lo puedes hacer completando el siguiente cuadro.

Planificación inicial		Resultados obtenidos	
Inversión planificada		Inversión realizada	
Tres productos: tazas, jarras y floreros		Tres productos: tazas, jarras y floreros	
140 kg de arcilla. (5 soles kg)	700,00	140 kg de arcilla. (6 soles kg)	840,00
2 bolsas de yeso (6 soles)	12,00	2 bolsas de yeso (8 soles)	16,00
21 lijas finas de madera N.º 100.	21,00	21 lijas finas de madera N.º 100.	21,00
3/8 de pintura de esmalte sintético azul	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético azul	15,00
3/8 de pintura de esmalte sintético rojo	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético rojo	15,00
3/8 de pintura de esmalte sintético amarillo	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético amarillo	15,00
3/8 de pintura de esmalte sintético blanco	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético blanco	15,00
3/8 de pintura de esmalte sintético verde	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético verde	15,00
3/8 de pintura de esmalte sintético anaranjado	12,00	3/8 de pintura de esmalte sintético anaranjado	15,00
12 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8.	24,00	12 pinceles N.º 2 – 4 – 6 – 8.	24,00
250 kg de leña	40,00	250 kg de leña.	50,00
Otros gastos diversos	50,00	Otros gastos diversos	
5 días de trabajo (un maestro y dos ayudantes)	800,00	5 días, trabaja (un maestro y dos ayudantes)	800,00
Total de gastos en soles	1 719,00	Total de gastos en soles	1 891,00
Cantidad a producir		Cantidad producida	
100 tazas		95 tazas	
50 jarras de arcilla		45 jarras jarras de arcilla	
50 floreros		47 floreros	
Ganancias proyectadas		Ganancias obtenidas	
100 tazas x 10 soles	1 000 soles	95 tazas x 10 soles	950 soles
50 jarras x 15 soles	750 soles	45 jarras x 15 soles	675 soles
50 floreros x 15 soles	750 soles	47 floreros x 15 soles	705 soles
Ingreso por ventas	2 500 soles	Ingreso por ventas	2 330 soles
Ganancia total (Ingresos – inversión)	781 soles	Ganancia total (Ingresos – inversión)	439 soles

Esta comparación final va a permitir determinar si el proyecto alcanzó el logro esperado, si la inversión realizada logró producir la cantidad de productos o servicios que se planificó y, por último, si se logró obtener las ganancias proyectadas al final de la etapa de la comercialización, con todos estos elementos podemos concluir si el proyecto productivo tuvo éxito y, también, proponer las mejores que sean necesarias para superar los inconvenientes identificados en algún proceso del proyecto productivo.



Experiencia de aprendizaje 3

Plantea propuestas de mejora del producto o servicio ofertado

Angélica, por mucho tiempo, se dedica al comercio de sombreros de todo tipo, su negocio consiste en recorrer todos los pueblos o distritos de las provincias de diferentes regiones, sobre todo aprovechando las fechas festivas o costumbristas de cada localidad, ella sabe muy bien que en esas fechas siempre hay mucha gente y por esa razón, tiene muy claro que sus ventas y ganancias serán buenas.

Angélica tiene la costumbre que al final de su permanencia en un pueblo o distrito, dedica un tiempo para evaluar cómo le fue en sus ventas, qué estrategia de venta le funcionó mejor y qué necesidades o requerimientos tienen las personas de cada lugar, los registra en un cuaderno y va planificando mejor su negocio para aplicarlo en el siguiente lugar.

Hasta ahora le ha funcionado muy bien esta forma de evaluar, puesto que con la información obtenida al final de la evaluación va planificando las mejoras para aplicarla en su siguiente lugar de ventas, y de seguro que le irá mucho mejor.



Una vez concluida la evaluación del proyecto productivo, es necesario plantear las propuestas de mejora que permitan superar todos los inconvenientes identificados durante los procesos ejecutados en el proyecto, con el propósito de ir mejorando el siguiente proyecto o las mejoras necesarias del mismo proyecto. Debes tomar en cuenta los elementos que sean necesarios pensando en superar las metas y objetivos propuestos.

Para ello, analiza cada proceso o paso realizado en la planificación y establece qué mejoras podrían realizarse para mejorar y obtener un mejor nivel de productividad.

N.º	Pasos planificados	Propuesta de mejora
1	Organiza el proceso productivo del producto o servicio.	
2	Selecciona insumos y materiales que necesites para hacer la producción.	
3	Selecciona equipos, herramientas y máquinas que te faciliten todos los procesos para realizar la producción.	

Modelo de referencia

4	Selecciona equipos, herramientas y máquinas que te faciliten todos los procesos para realizar la producción.	
5	Aplica normas de seguridad, higiene y calidad según el tipo de producto o servicio.	
6	Aplica procedimientos técnicos según el producto o servicio.	
7	Selecciona estrategias de ventas una vez finalizada la producción según el producto o servicio a ofertar.	

Otro aspecto en el que se pueden plantear las mejoras, es en el relacionado al producto o servicio que se va a ofertar, para ello es necesario recoger la opinión y sugerencias de los clientes o usuarios de lo que se está ofertando.

Te podemos sugerir emplear las diversas técnicas e instrumentos de la investigación de mercado como la encuesta, la entrevista y el focus group.

Puedes utilizar el siguiente cuadro para consolidar toda tu información.

Producto o servicio		
	Aspectos	Propuestas de mejora
1. Producto	Calidad	
	Durabilidad/utilidad	
	Presentación del producto (envase)	
	Marca/logo comercial	
2. Precio	Disposición de pago por el producto o servicio ofertado	
	Comparación con la competencia	
3. Plaza	Ubicación de los puntos de ventas	
	Forma en la que se exhibe el producto o servicio al cliente	
	Forma y medios de distribución del producto o servicio	
4. Promoción	Cómo se publicita el producto o servicio	
	El mensaje del producto es fácil de identificar por los clientes	

Una vez concluido el recojo de los aportes y sugerencias de los clientes, debes plantear las propuestas de mejora al proyecto productivo que se ofertó al mercado.



Bibliografía

- CUERPO DE PAZ – Perú. (2016). *Somos emprendedores-Guía para planes de negocios* 5ta Ed. Perú.
- BANCO DE CREDITO DEL PERU, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 3. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*.1ra Ed, Lima-Perú.
- BANCO DE CREDITO DEL PERU, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 4. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*.1ra Ed, Lima-Perú.
- BANCO DE CREDITO DEL PERU, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 5. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*.1ra Ed, Lima-Perú.
- FUNDACIÓN ROMERO. *Creo y dirijo mi propio negocio manual del joven empresario* Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2013). *Emprendedores gestionando negocios, secundaria*, 1ra Ed. Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2012). *Emprendedores gestionando negocios, manual del estudiante*, CETPRO, 2da Ed. Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2012). *Habilidades sociales para una Formación emprendedora, manual del estudiante*, CETPRO, 2da Ed. Lima-Perú.

Unidad de soporte

Trabajo en equipo, emprendimiento y habilidades socioemocionales

Trabajo en equipo

El mundo del trabajo de hoy requiere que todos pongan al servicio el mejor de sus esfuerzos en la búsqueda de hacer un trabajo eficiente y de calidad. Uno de esos requerimientos es el trabajo en equipo. Consiste en poner en práctica de manera coordinada, todas las competencias, capacidades, habilidades y destrezas que se han desarrollado a lo largo de la vida personal y laboral de cada uno de los colaboradores que quieren trabajar en equipo.

El trabajo en equipo se aplica en diversas situaciones, desde lo cotidiano hasta las diversas actividades de la vida profesional o laboral. En cada uno de los casos donde se quiere apreciar el trabajo en equipo, siempre conseguiremos buenos resultados.

Un equipo de fútbol, de vóley o de cualquier disciplina deportiva logrará vencer al contrincante si realiza un buen trabajo en equipo; trabajar en equipo implica la suma de una serie de acciones que vamos a desarrollar y que dejamos a tu consideración.



Características del trabajo en equipo

Si vas a realizar una tarea o labor propia de alguna actividad productiva, empresarial o social, es importante tener en cuenta lo siguiente:

1. **Conocer los objetivos o metas a lograr.** Antes de iniciar el trabajo, todos los miembros del equipo deben conocer lo que se quiere lograr. Esto debe quedar bien claro en todos para saber cuál es la meta a alcanzar; si todos los participantes en el equipo la conocen con precisión, estamos seguros de que cada uno pondrá lo mejor para sumar esfuerzos y es casi seguro que al final se alcanzará la meta.
2. **Planificar las acciones.** Organizarse para determinar las acciones que hagan posible cumplir con lo



planeado es una opción que no se puede dejar de lado. Tener claro en cómo se va a proceder es una tarea crucial; gran parte del éxito de trabajar en equipo depende mucho de cómo se planifican las acciones a ejecutar. Para ello, todos deben participar en su diseño y tomar las decisiones más pertinentes en la búsqueda de la forma cómo se logrará la meta u objetivo propuesto.

3. **Establecer una mejor comunicación.** Otro aspecto que se tomará en cuenta cuando se quiere trabajar en equipo, es concretar una buena comunicación entre todos sus integrantes, una comunicación sencilla, respetuosa y clara. Esto será de suma importancia a la hora de ejecutar las diferentes acciones que se hayan programado. Además, contribuirá a una mejor relación entre todos, afianzará lazos de amistad y se logrará un equipo de personas que buscan alcanzar un objetivo en común.
4. **Tener y brindar confianza.** Para trabajar en equipo, todos los integrantes deben poner en práctica la confianza: la confianza en uno mismo, de saber que se puede aportar mucho al equipo; confianza de sus conocimientos, de sus habilidades y destrezas; también una confianza en los otros integrantes del equipo, confiar en sus habilidades, destrezas y conocimientos. La confianza será una herramienta útil a la hora de ejecutar las diferentes acciones que se planificaron y que se necesita cumplir a cabalidad para conseguir el objetivo trazado desde un inicio.
5. **Compromiso y decisión.** Son dos elementos que complementan perfectamente el trabajo en equipo: el compromiso de aportar lo mejor de sí, de cumplir las tareas y responsabilidades asignadas por el equipo, de poner al servicio del equipo lo mejor de ti, actitudes muy valiosas. También, es muy importante tomar decisiones, no esperar a que otros lo hagan por ti; es importante arriesgar, pero también asumir los riesgos moderados y tener claro que tomar una decisión implica analizar un posible éxito o fracaso. Tienes que estar preparado para superar los errores que se puedan cometer.

Estrategias para hacer un buen trabajo en equipo

Las personas que quieren hacer un trabajo en equipo, deben tener presente que no basta con juntarse o unirse en grupo para hacer una actividad o tarea, sino deben estar seguros de querer hacer realmente un trabajo en equipo; las personas que forman parte de un proceso o tarea al inicio no siempre aportan el cien por ciento de su esfuerzo al trabajo, pues los temores e inseguridades hacen que no se integren y, por consiguiente, la productividad no es la mejor. Para eso, deben tener en cuenta lo siguiente:



1. Una primera tarea que se debe hacer para solucionar ese inconveniente es realizar actividades que permitan ir reconociendo sus potencialidades personales. Una herramienta que puede ayudar a reconocer esas potencialidades y, también,

debilidades es hacer un análisis FODA. Esta herramienta consiste en reconocer las fortalezas y debilidades personales, asumiendo que las fortalezas es todo aquello bueno que tienes, como por ejemplo las habilidades, capacidades, dominio de algo o conocimientos sobre alguna temas específicos que se pueden emplear en el trabajo o en alguna otra actividad, mientras que las debilidades vienen a ser todo lo negativo que podrías tener y que te puede ocasionar un bajo rendimiento y, por consiguiente, una baja en tu productividad. Las oportunidades y amenazas son aspectos externos a ti. Son algo que encuentras en tu entorno y que tienes que tener en



cuenta a la hora de tomar alguna decisión con respecto al trabajo que realizas. Una oportunidad puede ser algún evento, actividad o situación que puedes aprovechar para mejorar tu productividad o rendimiento como, por ejemplo, que en tu localidad haya un centro de capacitación de la especialidad que te interesa, un evento que te permita fortalecer tus conocimientos o habilidades, etc., mientras que una amenaza puede ser un aspecto que puede hacer peligrar tu rendimiento o tu trabajo: la delincuencia o inseguridad es una amenaza; la competencia desleal, una amenaza; la mano de obra barata es otra amenaza; en fin todo aquello que nos ocasione algún perjuicio debe ser considerado amenaza.

2. Determinar responsabilidades según sus desempeños personales y laborales es importante realizar. Los colaboradores o personas que trabajan en el proyecto productivo o en una empresa deben asumir tareas y responsabilidades según los desempeños adquiridos o identificados en los diversos procesos productivos en los que han participado. Esto va a propiciar que cada uno se esfuerce más, porque será reconocido por sus jefes, quienes tienen que valorar sus avances personales y laborales. Esta valoración o reconocimiento se puede hacer nombrándolos públicamente, reconociendo, también, el progreso de los equipos de trabajo del desempeño de sus integrantes, así como también sería bueno que se complemente con un reconocimiento económico, premios, vales de consumo, etc.; todo esto ayudará al crecimiento de todo el personal y, también, se promoverá una mejor productividad en los equipos de trabajo.



3. Capacitar a los equipos de trabajo es una tarea a realizar. Se debe buscar las alianzas necesarias o financiar capacitaciones, talleres o charlas con temas técnicos que se van a requerir en los procesos productivos. Esto va a repercutir de alguna manera en el mejoramiento del rendimiento de todos los colaboradores o personal que trabaja en el proyecto o en la empresa; va a potenciar sus competencias y capacidades, se va a conseguir un mejor rendimiento a la hora de ejecutar los diversos procesos productivos, se mejorará la calidad de los procesos, ayudará a compartir experiencias y conocimientos laborales al interior del equipo de trabajo, se propiciará un soporte técnico laboral entre todos a la hora de resolver los cuellos de botella que suelen aparecer en los procesos productivos, afianzará la responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas al equipo de trabajo y se va a lograr que los productos o servicios que se van a ofertar tengan un alto nivel de calidad.



Diferencia entre equipo de trabajo y grupo de trabajo

Todo colaborador o personal que va a ser incorporado al mercado laboral tiende a formar parte de un grupo de trabajo o a un equipo de trabajo, por lo que es necesario diferenciar desde un inicio las ventajas y desventajas de los dos tipos de grupos e identificarse rápidamente para lograr hacer un trabajo más eficiente y productivo.

Equipo de trabajo. Es un grupo de personas que han sido seleccionadas para cumplir ciertas tareas o procesos de acuerdo con sus competencias y capacidades personales o técnicas. El número de sus integrantes depende de la magnitud de las tareas y responsabilidades asignadas.

Una característica importante del equipo de trabajo es la complementariedad de las competencias y capacidades de todos los integrantes. Esta debe ser equilibrada para que cada quien aporte lo mejor de sí en el logro de la tarea o responsabilidad encomendada. En este tipo de equipos de trabajo, la comunicación y colaboración entre todos debe ser del más alto nivel, dejando de lado los intereses personales y dar realce al éxito de la tarea asignada al equipo. En este equipo debe haber un líder, quien asumirá un papel importante para integrar los esfuerzos de todos y cumplir los objetivos o metas planteadas desde un inicio.



Grupo de trabajo. Es una cantidad de personas designadas para cumplir algunas tareas y responsabilidades individualizadas. En la mayoría de los casos, para conformar estos grupos de trabajo solo se requiere que sepan algo técnico de acuerdo con la tarea que van a realizar. Los resultados son en forma individual; el grupo de trabajo está a cargo de un jefe, quien determina y ordena las diversas acciones y tareas a cada integrante del grupo. En este tipo de grupos de trabajo no siempre la comunicación entre sus integrantes es el elemento principal y por eso los resultados que se obtienen al final son trabajos diferenciados. Con el pasar del tiempo y cuando los integrantes del grupo de trabajo hayan logrado un acercamiento, y un buen trato personal y laboral, el o los grupos de trabajo pueden estar camino a convertirse en un equipo de trabajo.



Finalmente, podemos concluir que el trabajar en equipo nos trae muchos beneficios: permite un crecimiento personal a medida que te vayas involucrando más con el equipo, mejora los niveles de comunicación, la confianza en ti mismo va en aumento y tienes más seguridad en la toma de decisiones y en la ejecución de los procesos productivos; y finalmente te va motivando a desarrollar todo tu potencial y ponerlo al servicio del equipo.

■ Actividad N.º 1

Formar equipos

La actividad consiste en formar grupos diversos entre todos los estudiantes del aula según la indicación o consignas del profesor o profesora. Se puede poner música de fondo para crear un clima más ameno y agradable.

Reglas

1. Los estudiantes deben estar dispuestos a participar y a estar atentos en todo momento.
2. Deben procurar cumplir las indicaciones del profesor o profesora.
3. El estudiante que no pueda formar los equipos según la indicación dada por el profesor o profesora quedará fuera de la actividad.

Desarrollo de la actividad

1. El/La profesor/a explica las reglas de la actividad y los estudiantes escuchan atentamente.
2. El/La profesor/a indica que todos deben caminar dentro del aula sin mirar o tropezarse con otros/as compañeros/as de clases, todos deben caminar sin tener en cuenta a las personas que tienen cerca, deben estar atentos a las indicaciones que se puedan dar.
3. En un momento determinado el/la profesor/a indica formar equipos de seis, y se deben formar equipos de esa cantidad. El/La profesor/a debe procurar que al inicio del juego nadie quede eliminado.

4. Luego, se indica que dejen los equipos y sigan caminando; después de un pequeño tiempo se pide que formen equipos de cinco. Ahora, si queda fuera de la actividad el/la estudiante que no forme parte del equipo formado según la cantidad.
5. Se repite el caminar por todo el aula y formar equipos de cuatro integrantes.
6. Una vez establecidos los equipos, los estudiantes eliminados durante la actividad pueden integrarse a los equipos según el pedido de sus compañeros o el criterio del profesor o profesora.
7. Los equipos formados reciben algunas consignas por cumplir:
 - a. Cada equipo debe determinar un nombre para el equipo.
 - b. Se debe elegir a un/a representante del equipo.
 - c. El/la profesor/a llama a cada representante del equipo para darle alguna indicación o consigna (ejemplo: graficar el símbolo o escudo acompañado del nombre del equipo en un papelote utilizando plumones o colores, o cualquier otro tipo de material disponible).
 - d. El/La profesor/a puede dar otras indicaciones o consignas a realizar por el equipo dentro o fuera del aula de clases.

■ Actividad N.º 2

Ocupa en equipo los espacios disponibles

Esta actividad consiste en aprovechar los espacios que se le asignan a cada equipo para cumplir con las consignas o tareas.

Reglas

1. Los estudiantes deben mostrar disposición a participar y estar atentos en todo momento.
2. Deben procurar cumplir las indicaciones o consignas que determine el profesor o profesora.
3. El estudiante que no pueda formar los equipos según la indicación dada por el/la profesor/a quedará fuera de la actividad.

Desarrollo de la actividad

1. Los estudiantes forman equipos en cantidades equitativas según la cantidad total; pueden ser tres o más equipos.
2. Una vez formados los equipos, se les proporciona una hoja de periódico, tratando de dar a cada equipo el mismo tamaño de hoja.
3. El/La profesor/a da la siguiente consigna: la hoja debe ser colocada en el piso y todos los integrantes del equipo deban pararse ocupando solo el espacio que tienen disponible; el pie de ningún miembro del equipo debe sobresalir al espacio de la hoja de periódico.
4. Una segunda consigna del profesor es que la hoja de periódico sea doblada por la mitad y todos los integrantes del equipo deben ocupar solo el espacio disponible, los equipos pueden aplicar cualquier estrategia que permita cumplir con la consigna.

5. El equipo que no logre cumplir con la consigna quedará eliminado de la actividad.
6. Una tercera consigna es volver a doblar por la mitad la hoja doblada anteriormente y los integrantes del equipo deben ocupar solo el espacio disponible.
7. Se puede seguir repitiendo la consigna de doblar la hoja de periódico hasta que solo un equipo lo pueda lograr. Quienes logren cumplir la consigna serán los ganadores.

El emprendimiento

La palabra emprendimiento viene del francés *entrepreneur*, que significa 'pionero'. Hoy el emprendimiento se refiere a la capacidad que tienen las personas de toda localidad para iniciar alguna actividad de manera creativa en el logro de sus metas y objetivos propuestos, que pueden ser objetivos o metas personales, laborales o de diversa índole.

El término "emprendimiento", también, se emplea para hacer referencia a la persona que inicia un nuevo proyecto o una empresa, así como también a aquellas personas con capacidad para innovar, crear o mejorar un producto que ya existe en el mercado. Desde otro punto de vista, el emprendimiento se refiere a la aptitud y actitud de la persona que quiere emprender nuevos retos y alcanzar nuevas metas.



Tipos de emprendimiento

Hay varias formas de clasificar el emprendimiento. En términos sencillos, podemos decir que existen diversos tipos:

- **Científico o tecnológico:** este tipo de emprendimiento implica que el estudiante o la persona emprendedora investigue y genere conocimientos, busque información y adapte la tecnología existente para satisfacer las necesidades de las personas de su entorno local o regional. Este tipo de emprendimiento busca la mejora de los conocimientos y el acercamiento de las personas al uso de las tecnologías disponibles.
- **Ambiental:** el emprendedor ambiental quiere promover la conciencia ambiental, implementando propuestas del cuidado del ambiente, y buscando el empleo razonable de los recursos naturales y el desarrollo sostenible en el entorno local. Este tipo de emprendimiento pretende que todas las personas desarrollen diversas actividades cuidando el ambiente y la riqueza natural existente en el entorno.
- **Deportivo:** el emprendedor deportivo busca la forma de promover todo tipo de actividades relacionadas



con el deporte, fomentando la participación y la sana competencia, planteando propuestas que desarrollen la actividad física de todos en su localidad. Es un promotor incansable de cultivar el amor por el deporte, concientizar a las personas de su ámbito territorial de desarrollar su estado físico y mental practicando alguna disciplina deportiva y está convencido de que el deporte es una buena alternativa para superar todo tipo de problemas y ayuda a desarrollar a la persona.

- **Cultural o artístico:** es un tipo de emprendedor que busca orientar sus capacidades creativas e innovadoras a fomentar todo tipo de actividades relacionadas con proyectos artísticos y culturales en su localidad. Es un promotor de las diferentes expresiones culturales de la localidad o región; se esfuerza por cultivar en las personas la valoración de lo cultural y artístico, respeto al legado cultural y propone innovaciones sin perder la esencia cultural, así como emplear estos recursos para generar su autoempleo o un emprendimiento empresarial.
- **Social:** el emprendedor social desarrolla y promueve actividades que tienen mucha incidencia en su comunidad, busca el bien común y la solución de problemas sociales, y, también, se esmera en hacer gestiones que mejoren el nivel de vida de todas las personas de su comunidad, coordinando con instituciones públicas y privadas para conseguir mejoras en los servicios básicos (agua, desagüe, luz y teléfono), así como también servicios de salud, promoviendo campañas de atención a las personas que lo requieran.
- **Empresarial:** el emprendimiento empresarial desarrolla proyectos productivos y empresariales a partir de la identificación de las necesidades no satisfechas de las personas de un segmento de mercado de su localidad. Este tipo de emprendedores tienen la capacidad de identificar con mucha pertinencia las necesidades o problemas que afectan a un grupo de personas y convertirlas en oportunidades para generar proyectos productivos o empresas que puedan atender estas demandas.



Perfil del emprendedor empresarial

Si queremos iniciar un negocio o una microempresa, debemos tener en cuenta algunas características que nos aseguren un buen emprendimiento empresarial.

1. Tener claras las metas u objetivos a alcanzar: un buen emprendedor empresarial debe plantearse claramente las metas y objetivos a alcanzar, en los tiempos necesarios y conociendo con precisión todos los recursos que debe movilizar para lograr su cometido.
2. Ser persistente y perseverante: no se debe desanimar al primer obstáculo que encuentre en su camino; debe saber salir de la dificultad y seguir adelante siempre.
3. Arriesgar sus recursos y sus esfuerzos en lograr sus objetivos, pero los riesgos deben ser moderados, muy pensados y se deben calcular las consecuencias que podrían acarrear ante una mala decisión.

4. Ordenado y organizado: debe tener claro que para lograr sus metas debe planificar todas las actividades que sean necesarias, cuidando el mínimo detalle para garantizar el éxito.
5. Confianza y seguridad en la toma de decisiones, en sí mismo y apostar por el recurso humano que trabajará con nosotros.
6. Identificar oportunidades de negocio, de financiamiento, de una mejor ubicación para el negocio, de personas altamente calificadas que trabajen para el negocio, quizá, es una de las cualidades más importantes que garanticen el éxito empresarial.
7. Responsable y cumplido, cualidades que le permitirán hacerse de un prestigio en su entorno local, cumpliendo con los plazos de entrega del producto o servicio que oferta a la comunidad.
8. Servicios o productos de calidad, esa debe ser la consigna del empresario emprendedor aplicado a todos los procesos productivos y empresariales que se realizan.
9. Informarse e investigar, el emprendedor debe estar al tanto de los cambios e innovaciones que se vienen realizando en los procesos afines a los del negocio.
10. Formar redes de contacto y apoyo para realizar contactos comerciales, redes de soporte ante las dificultades que se presenten y, sobre todo, en la mejora de la tecnología y procesos que conduzcan al logro de la calidad en el producto o servicio que se oferte.



■ **Actividad N.º 1**

Los emprendimientos que puedo iniciar en la localidad

Observa tu entorno local, identifica mentalmente las actividades comerciales, sociales, culturales y otros, para determinar qué tipo de emprendimiento se podría iniciar.

Desarrollo de la actividad

1. Realiza este ejercicio en forma personal. Para ello, debes ser muy sincero y honesto para poder identificar tus rasgos emprendedores.
2. Teniendo en cuenta tu entorno local, determina qué tipos de emprendimientos podrías iniciar. Completa el siguiente cuadro:

Tipo de emprendimiento	Fundamenta tus razones

3. Describe qué características personales te podrían ayudar a desarrollar esos emprendimientos. Completa el cuadro.

Tipo de emprendimiento	Características personales

Habilidades socioemocionales

En el trabajo, en las actividades comunales, en el deporte y en nuestro actuar cotidiano, ponemos en práctica un conjunto de habilidades que hemos desarrollado desde que hemos nacido. Nos referimos a la autoconfianza, liderazgo, autocontrol, capacidad de relación, tolerancia a la frustración, perseverancia, entre otros; estas habilidades son necesarias para el desempeño laboral y, también, para mejorar la relación personal y familiar.



Las habilidades socioemocionales en estos días son muy requeridas y valoradas por los empleadores, debido a que apuestan por jóvenes y adultos que las tengan desarrolladas para asegurar un personal competente y mejore la productividad en la empresa. Estas habilidades se hacen necesarias para emprender algo: un negocio, una reunión, un encuentro familiar o social, la venta o comercialización de algo, en fin, en muchas actividades cotidianas.

Las habilidades socioemocionales son conductas que aprendemos cuando nos relacionamos con las personas de nuestro entorno. Se evidencian en la forma de conversar, en la expresión de nuestros sentimientos, en respetar los derechos y deberes, al opinar en alguna conversación; pero es en el trabajo donde se hace muy indispensable al comunicar algo a nuestros compañeros, al jefe inmediato, al operar una máquina, al hacer un trabajo en equipo, inclusive al momento de compartir los alimentos, en todos los espacios y momentos de nuestras vidas.

Desarrollo de habilidades socioemocionales

Una persona, ya sea hombre o mujer, desarrolla durante su vida una serie de habilidades como la autoestima, autoconfianza, comunicación asertiva, toma de decisiones, perseverancia, empatía, entre otras. Estas las adquiere muchas veces en forma casual, o las va desarrollando según sus necesidades o según las dificultades que encuentra en su tránsito de vida personal, por lo que es necesario que sean un complemento a la formación que se recibe en la escuela.

1. La autoestima. Es un sentimiento de valoración sobre uno mismo, sobre nuestra personalidad en comparación con otras personas. Muchas veces, hemos escuchado decir "tienes la autoestima baja", o "tu autoestima está muy elevada"; ambas son los extremos de una valoración a la autoestima de una persona.

La persona con autoestima baja es aquella que no se valora, se siente menos que otros, se muestra callada, temerosa, y muchas veces no participa por temor a pasar una vergüenza o quedar mal delante de todos; muchas veces, esto es producido por una falta de afecto en su niñez y juventud, o no ha habido un fortalecimiento de estas habilidades en los diferentes contextos donde ha participado en su vida personal, social, laboral, etc.



La persona con una autoestima elevada es aquella que se muestra segura de sí, muchas veces da a conocer sus conocimientos y habilidades a los demás sin ningún temor, es equilibrada al momento de plantear alguna opinión o sugerencia. Este tipo de persona es la ideal para desempeñarse en cualquier ámbito, ya sea en el laboral o personal. Muchas veces se distingue de los demás con suma facilidad y logra cumplir lo que se propone.

- 2. La autoconfianza.** Es un sentimiento que desarrolla una persona de sentirse capaz de hacer alguna actividad, resolver un problema o liderar un equipo de trabajo; en fin, es un sentimiento de seguridad, de confiar en sus potencialidades para asumir retos, tareas o responsabilidades, también confiar en las otras personas.

Esta habilidad se evidencia al momento de realizar diversas actividades. La persona asume una actitud segura de poder realizar la tarea o responsabilidad que se le asigna, se siente capaz de hacerlo y no duda en aceptar los retos que le propongan.

- 3. Comunicación asertiva.** Es una habilidad que consiste en comunicar todo lo que pensamos o sentimos de una manera muy clara y respetuosa a los demás o con las personas que nos relacionamos; muchas veces es importante ser directo en la comunicación evitando herir a los otros.

Esta habilidad es muy importante en todo tipo de situaciones, pero es más valiosa en el ámbito laboral, porque muchas veces el rigor del trabajo nos exige comunicarnos en forma clara y precisa, por lo que es necesario desarrollar mejor nuestra comunicación hasta lograr hacerla asertiva.



- 4. Toma de decisiones.** Es otra habilidad muy necesaria en la vida diaria de una persona. La capacidad de decidir algo es sumamente importante, y mucho más cuando el nivel de responsabilidad exige una toma de decisiones inmediatas. Tomar decisiones exige en las personas un análisis de la situación que enfrentamos en el momento; muchas veces el tiempo de este análisis es mínimo y exige que se decida rápidamente asumiendo los riesgos de una mala decisión.

En un proceso productivo, muchas veces, se presentan problemas o situaciones a resolver, y no siempre hay que esperar que el jefe decida. Ante la ausencia, el personal a cargo, debe decidir qué hacer en ese momento, pues la producción no puede detenerse por no estar la persona a cargo. Por eso, es importante estar preparado para tomar una decisión y asumir de la misma forma los resultados, ya sean estos positivos o negativos. Lo importante es saber tomar la decisión.



5. Perseverancia. Es una habilidad que requiere mucha fuerza de voluntad ante situaciones adversas, en la vida cotidiana, en las relaciones sociales, en el ámbito laboral mucho más. No siempre todo lo que hacemos nos sale bien; debemos estar preparados para enfrentar las diversas dificultades, al error, a fallar en algo. Ser perseverante significa insistir, esforzarse en lograr cumplir la tarea o meta asignada, recuperarse al primer o segundo error, sacar fuerza de voluntad y confiar en tus potencialidades para lograr superar todo tipo de dificultades.



En el ámbito laboral, cuando aún no has logrado tener la experticia de tu puesto laboral al inicio de tu labor, no tendrás los resultados que esperabas, o tus jefes no estarán convencidos de tu trabajo. Es en esos momentos que debes demostrar tu perseverancia, esforzarte un poco más, prepararte o entrenarte mejor, buscar apoyo y asesoramiento. En muchos casos, tus compañeros pueden ayudarte; no te desanimes y sigue intentando hasta lograr hacer bien tu tarea.

6. Empatía. Es la habilidad de entender a otras personas, saber lo que sienten, comprender lo que quieren expresar y poder establecer una diálogo ameno y agradable que permita desarrollar una buena amistad, un mejor acercamiento, crear un clima de confianza en sí mismo y en los demás. Ser una persona con empatía implica ser comunicativa, amable, sencilla y con una buena capacidad de escucha cuando conversa con otras personas, así como brindar siempre un trato amable y respetuoso.



■ Actividad N.º 1

Emprender desde el aula

Esta actividad te va a permitir descubrir o reconocer las habilidades y fortalezas emprendedoras de los compañeros del aula, así como dar a conocer los tuyos.

Reglas

1. Todos los estudiantes deben estar dispuestos a participar y estar atentos en todo momento.
2. Deben procurar cumplir las indicaciones del profesor o profesora.
3. El estudiante que no pueda cumplir con la indicación o consigna dada por el/la profesor/a podrá seguir participando y debe ser animado por todos para poder cumplir la siguiente indicación.

Desarrollo de la actividad

1. Todos los estudiantes deben estar de pie y formar un círculo dentro del aula, dejando la parte del centro del círculo libre, que permita el desplazamiento de los estudiantes.
2. El/La profesor/a da la siguiente indicación o consigna: "identifica y forma grupo con el/la compañero/a que sea deportista".
3. Se pide al grupo formado que mencione el nombre de la persona o personas que son deportistas y que expliquen cómo desarrollan esas habilidades. Se debe hacer participar a todos los grupos formados.
4. El/La profesor/a da la segunda indicación o consigna: "agrúpanse con un/a compañero/a que se dedique al comercio o tenga algún negocio en la localidad".
5. Se pide al grupo formado que mencione el nombre de la persona y que describan sus habilidades para el comercio o el negocio. Se debe mencionar a las personas seleccionadas de todos los grupos.
6. Se pueden dar las siguientes indicaciones o consignas y repetir que cada grupo describa a las personas seleccionadas.
 - Formen grupo con el/la compañero/a que practique algún baile costumbrista.
 - Agrúpanse con el/la compañero/a que realice alguna labor en favor de su comunidad.

■ Actividad N.º 2

Ser perseverantes, ser exitosos

Esta actividad te va a permitir realizar un reconocimiento de tu habilidad socioemocional referida a la perseverancia. Para ello, los estudiantes deben estar reunidos en el aula o en algún ambiente o lugar del CEBA.

Reglas

1. Todos los estudiantes deben estar dispuestos a participar y estar atentos en todo momento.
2. Deben procurar cumplir las indicaciones del profesor o profesora.
3. El/La estudiante que no pueda cumplir con la indicación o consigna dada por el/la profesor/a podrá seguir participando y debe ser animado por todos para poder cumplir la siguiente indicación.

Desarrollo de la actividad

1. Todos los estudiantes deben estar formando un círculo dentro del aula, pueden estar sentados o de pie, dejando la parte del centro del círculo libre, de tal forma que pueda permitir el desplazamiento de los estudiantes.
2. El/La profesor/a da la siguiente indicación o consigna: "observa a tus compañeros/as del aula y forma equipos de cinco personas".

3. Se pide que el grupo formado asuma un nombre que lo identifique. Para ello, se les asigna unos 10 minutos.
4. El/La profesor/a da la segunda indicación o consigna: cada equipo realiza una tarea, realizar un objeto de papel que puedan comercializar en su localidad. Para esta tarea se les asigna 25 minutos.
5. Una vez que los equipos hayan terminado de crear el objeto, deben explicar por qué razones lo han determinado. Tendrán dos minutos para su explicación.
6. El/La profesor/a da una segunda indicación: cada equipo tendrá 10 minutos para hacer una producción de sus objetos elegidos. ¿Cuántos objetos podrán producir en ese tiempo?
7. Cada equipo tiene dos minutos para poder determinar el total de su producción.
8. El/La profesor/a asigna 10 minutos, tiempo en el cual cada equipo debe entregar su producción.
9. El/La profesor/a puede ir aumentando el tiempo, pero también la cantidad de los objetos a producir. En cada etapa deben aumentar la exigencia para que los equipos desarrollen su perseverancia.

Bibliografía

- CUERPO DE PAZ – Perú. (2016). *Somos emprendedores-Guía para planes de negocios*. 5ta Ed. Perú.
- BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 3. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*. 1ra Ed, Lima-Perú.
- BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 4. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*. 1ra Ed, Lima-Perú.
- BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, Instituto APOYO. (2008). *Aula Empresa 5. Activando la cultura empresarial de los escolares peruanos*. 1ra Ed, Lima-Perú.
- FUNDACIÓN ROMERO. *Creo y dirijo mi propio negocio manual del joven empresario* Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2013). *Emprendedores gestionando negocios, secundaria*, 1ra Ed. Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2012). *Emprendedores gestionando negocios, manual del estudiante*, CETPRO, 2da Ed. Lima-Perú.
- MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA. (2012). *Habilidades sociales para una formación emprendedora, manual del estudiante*, CETPRO, 2da Ed. Lima-Perú.

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 del 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.

EL ACUERDO NACIONAL

El 22 de julio de 2002, los representantes de las organizaciones políticas, religiosas, del Gobierno y de la sociedad civil firmaron el compromiso de trabajar, todos, para conseguir el bienestar y desarrollo del país. Este compromiso es el Acuerdo Nacional.

El acuerdo persigue cuatro objetivos fundamentales. Para alcanzarlos, todos los peruanos de buena voluntad tenemos, desde el lugar que ocupemos o el rol que desempeñemos, el deber y la responsabilidad de decidir, ejecutar, vigilar o defender los compromisos asumidos. Estos son tan importantes que serán respetados como políticas permanentes para el futuro.

Por esta razón, como niños, niñas, adolescentes o adultos, ya sea como estudiantes o trabajadores, debemos promover y fortalecer acciones que garanticen el cumplimiento de esos cuatro objetivos que son los siguientes:

1. Democracia y Estado de Derecho

La justicia, la paz y el desarrollo que necesitamos los peruanos sólo se pueden dar si conseguimos una verdadera democracia. El compromiso del Acuerdo Nacional es garantizar una sociedad en la que los derechos son respetados y los ciudadanos viven seguros y expresan con libertad sus opiniones a partir del diálogo abierto y enriquecedor; decidiendo lo mejor para el país.

2. Equidad y Justicia Social

Para poder construir nuestra democracia, es necesario que cada una de las personas que conformamos esta sociedad, nos sintamos parte de ella. Con este fin, el Acuerdo promoverá el acceso a las oportunidades económicas, sociales, culturales y políticas. Todos los peruanos tenemos derecho a un empleo digno, a una educación de calidad, a una salud integral, a un lugar para vivir. Así, alcanzaremos el desarrollo pleno.

3. Competitividad del País

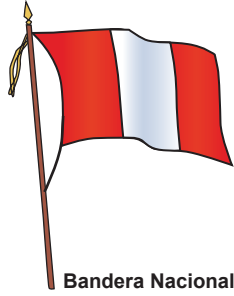
Para afianzar la economía, el Acuerdo se compromete a fomentar el espíritu de competitividad en las empresas, es decir, mejorar la calidad de los productos y servicios, asegurar el acceso a la formalización de las pequeñas empresas y sumar esfuerzos para fomentar la colocación de nuestros productos en los mercados internacionales.

4. Estado Eficiente, Transparente y Descentralizado

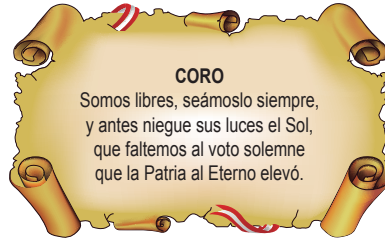
Es de vital importancia que el Estado cumpla con sus obligaciones de manera eficiente y transparente para ponerse al servicio de todos los peruanos. El Acuerdo se compromete a modernizar la administración pública, desarrollar instrumentos que eliminen la corrupción o el uso indebido del poder. Asimismo, descentralizar el poder y la economía para asegurar que el Estado sirva a todos los peruanos sin excepción.

Mediante el Acuerdo Nacional nos comprometemos a desarrollar maneras de controlar el cumplimiento de estas políticas de Estado, a brindar apoyo y difundir constantemente sus acciones a la sociedad en general.

SÍMBOLOS DE LA PATRIA



Bandera Nacional



Himno Nacional del Perú



Escudo

DECLARACIÓN UNIVERSAL DE LOS DERECHOS HUMANOS

El 10 de diciembre de 1948, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó y proclamó la Declaración Universal de Derechos Humanos, cuyos artículos figuran a continuación:

Artículo 1

Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros.

Artículo 2

1. Toda persona tiene todos los derechos y libertades proclamados en esta Declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición.
2. Además, no se hará distinción alguna fundada en la condición política, jurídica o internacional del país o territorio de cuya jurisdicción dependa una persona, tanto si se trata de un país independiente, como de un territorio bajo administración fiduciaria, no autónomo o sometido a cualquier otra limitación de soberanía.

Artículo 3

Todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona.

Artículo 4

Nadie estará sometido a esclavitud ni a servidumbre, la esclavitud y la trata de esclavos están prohibidas en todas sus formas.

Artículo 5

Nadie será sometido a torturas ni a penas o tratos crueles, inhumanos o degradantes.

Artículo 6

Todo ser humano tiene derecho, en todas partes, al reconocimiento de su personalidad jurídica.

Artículo 7

Todos son iguales ante la ley y tienen, sin distinción, derecho a igual protección de la ley. Todos tienen derecho a igual protección contra toda discriminación que infrinja esta Declaración y contra toda provocación a tal discriminación.

Artículo 8

Toda persona tiene derecho a un recurso efectivo ante los tribunales nacionales competentes, que la ampare contra actos que violen sus derechos fundamentales reconocidos por la constitución o por la ley.

Artículo 9

Nadie podrá ser arbitrariamente detenido, preso ni desterrado.

Artículo 10

Toda persona tiene derecho, en condiciones de plena igualdad, a ser oída públicamente y con justicia por un tribunal independiente e imparcial, para la determinación de sus derechos y obligaciones o para el examen de cualquier acusación contra ella en materia penal.

Artículo 11

1. Toda persona acusada de delito tiene derecho a que se presuma su inocencia mientras no se pruebe su culpabilidad, conforme a la ley y en juicio público en el que se le hayan asegurado todas las garantías necesarias para su defensa.
2. Nadie será condenado por actos u omisiones que en el momento de cometerse no fueron delictivos según el Derecho nacional o internacional. Tampoco se impondrá pena más grave que la aplicable en el momento de la comisión del delito.

Artículo 12

Nadie será objeto de injerencias arbitrarias en su vida privada, su familia, su domicilio o su correspondencia, ni de ataques a su honra o a su reputación. Toda persona tiene derecho a la protección de la ley contra tales injerencias o ataques.

Artículo 13

1. Toda persona tiene derecho a circular libremente y a elegir su residencia en el territorio de un Estado.
2. Toda persona tiene derecho a salir de cualquier país, incluso del propio, y a regresar a su país.

Artículo 14

1. En caso de persecución, toda persona tiene derecho a buscar asilo, y a disfrutar de él, en cualquier país.
2. Este derecho no podrá ser invocado contra una acción judicial realmente originada por delitos comunes o por actos opuestos a los propósitos y principios de las Naciones Unidas.

Artículo 15

1. Toda persona tiene derecho a una nacionalidad.
2. A nadie se privará arbitrariamente de su nacionalidad ni del derecho a cambiar de nacionalidad.

Artículo 16

1. Los hombres y las mujeres, a partir de la edad núbil, tienen derecho, sin restricción alguna por motivos de raza, nacionalidad o religión, a casarse y fundar una familia, y disfrutarán de iguales derechos en cuanto al matrimonio, durante el matrimonio y en caso de disolución del matrimonio.
2. Sólo mediante libre y pleno consentimiento de los futuros esposos podrá contraerse el matrimonio.
3. La familia es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado.

Artículo 17

1. Toda persona tiene derecho a la propiedad, individual y colectivamente.
2. Nadie será privado arbitrariamente de su propiedad.

Artículo 18

Toda persona tiene derecho a la libertad de pensamiento, de conciencia y de religión; este derecho incluye la libertad de cambiar de religión o de creencia, así como la libertad de manifestar su religión o su creencia, individual y colectivamente, tanto en público como en privado, por la enseñanza, la práctica, el culto y la observancia.

Artículo 19

Todo individuo tiene derecho a la libertad de opinión y de expresión; este derecho incluye el de no ser molestado a causa de sus opiniones, el de investigar y recibir informaciones y opiniones, y el de difundirlas, sin limitación de fronteras, por cualquier medio de expresión.

Artículo 20

1. Toda persona tiene derecho a la libertad de reunión y de asociación pacíficas.
2. Nadie podrá ser obligado a pertenecer a una asociación.

Artículo 21

1. Toda persona tiene derecho a participar en el gobierno de su país, directamente o por medio de representantes libremente escogidos.
2. Toda persona tiene el derecho de acceso, en condiciones de igualdad, a las funciones públicas de su país.
3. La voluntad del pueblo es la base de la autoridad del poder público; esta voluntad se expresará mediante elecciones auténticas que habrán de celebrarse periódicamente, por sufragio universal e igual y por voto secreto u otro procedimiento equivalente que garantice la libertad del voto.

Artículo 22

Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad.

Artículo 23

1. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo.
2. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual.
3. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social.
4. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses.

Artículo 24

Toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas.

Artículo 25

1. Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.
2. La maternidad y la infancia tienen derecho a cuidados y asistencia especiales. Todos los niños, nacidos de matrimonio o fuera de matrimonio, tienen derecho a igual protección social.

Artículo 26

1. Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos.
2. La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales; favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos, y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz.
3. Los padres tendrán derecho preferente a escoger el tipo de educación que habrá de darse a sus hijos.

Artículo 27

1. Toda persona tiene derecho a tomar parte libremente en la vida cultural de la comunidad, a gozar de las artes y a participar en el progreso científico y en los beneficios que de él resulten.
2. Toda persona tiene derecho a la protección de los intereses morales y materiales que le correspondan por razón de las producciones científicas, literarias o artísticas de que sea autora.

Artículo 28

Toda persona tiene derecho a que se establezca un orden social e internacional en el que los derechos y libertades proclamados en esta Declaración se hagan plenamente efectivos.

Artículo 29

1. Toda persona tiene deberes respecto a la comunidad, puesto que sólo en ella puede desarrollar libre y plenamente su personalidad.
2. En el ejercicio de sus derechos y en el disfrute de sus libertades, toda persona estará solamente sujeta a las limitaciones establecidas por la ley con el único fin de asegurar el reconocimiento y el respeto de los derechos y libertades de los demás, y de satisfacer las justas exigencias de la moral, del orden público y del bienestar general en una sociedad democrática.
3. Estos derechos y libertades no podrán, en ningún caso, ser ejercidos en oposición a los propósitos y principios de las Naciones Unidas.

Artículo 30

Nada en esta Declaración podrá interpretarse en el sentido de que confiere derecho alguno al Estado, a un grupo o a una persona, para emprender y desarrollar actividades o realizar actos tendientes a la supresión de cualquiera de los derechos y libertades proclamados en esta Declaración.