

20



SENCILLOS PASOS PARA EMPRENDER:

GUÍA DE AUTOAPLICACIÓN PARA PERFECCIONAR UNA INICIATIVA EMPREENDEDORA



© Ministerio de Educación de la
República Dominicana (MINERD),
Viceministerio de Servicios Técnicos
y Pedagógicos. Dirección General
de Currículo. Dirección General de
Educación de Adultos
www.minerd.gob.do

© Organización de Estados
Iberoamericanos
para la Educación
la Ciencia y la Cultura (OEI)
sede República Dominicana
www.oei.int

Ministro de Educación
República Dominicana.
Roberto Fulcar

Viceministra de Servicios Técnicos
Pedagógicos, MINERD
Ligia Pérez Peña

Directora de OEI RD
Catalina Andújar Shecker

Directora General de Currículo
Leonidas Germán

Jefa de Cooperación
y Desarrollo OEI RD
Analía Rosoli

Director de Educación de Personas
Jóvenes y Adultas
Santiago Peña

Coordinación de la publicación
Especialista de Proyectos OEI R.D.
Rita Montes de Oca

Revisión de la Publicación
Equipo técnico de la Dirección General de
Educación de Personas Jóvenes y Adultas

Consultora

Ximena E. Valle Aguilar

Corrección de Estilo

Kary A. Rocha Arias

Diseño y diagramación

Orlando Isaac Lab

ISBN: 978-9945-612-41-7

Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo técnico y financiero de la OEI RD en el marco del programa de cooperación 2021-2022 para el fortalecimiento de la educación de personas jóvenes y adultas.

Índice

INTRODUCCIÓN	3
OBJETIVO	4
METODOLOGÍA APLICADA	4
CAPÍTULO I.	
<i>¿SER O NO SER UNA PERSONA EMPRENDEDORA?</i>	<i>6</i>
Unidad 0. Comenzar a emprender	7
Unidad 1. Buscando apoyos	9
Unidad 2. No desanimarse, motivación para el emprendimiento.....	12
Unidad 3. Perfeccionando las habilidades emprendedoras.....	14
CAPÍTULO II.	
<i>¿DE QUÉ SE TRATA MI EMPRENDIMIENTO?</i>	<i>17</i>
Unidad 4. Seleccionando la idea.....	18
Unidad 5. Innovando mi solución	21
Unidad 6. Registrando mi idea	23
Unidad 7. Ahora sí, ya tengo una idea fuerte.....	24
Unidad 8. Consiguiendo inversionistas	28
CAPÍTULO III.	
<i>PLANIFICANDO MI EMPRENDIMIENTO</i>	<i>29</i>
Unidad 9. Planes o canvas.....	30
Unidad 10. ¿Cómo vendo mi producto o servicio?	32
Unidad 11. Pasos para vender.....	34

CAPÍTULO IV.	
ORGANIZANDO MI EMPRENDIMIENTO	39
Unidad 12. Plan de Producción.....	40
Unidad 13. Seleccionando el personal.....	41
Unidad 14. Costo de inversión y de producción.....	44
CAPÍTULO V.	
¿CÓMO MANEJO MI DINERO?	46
Unidad 15. Gestionando la empresa.....	47
Unidad 16. ¿Cuánto nos cuesta producir y vender?	49
CAPÍTULO VI.	
PRESENTANDO EL PROYECTO EMPRENDEDOR	51
Unidad 17. Presentando el emprendimiento.....	52
Unidad 18. Preparándome para la feria: virtual y/o presencial	54
BIBLIOGRAFÍA	56

Introducción

Según lo establecido en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la educación es un derecho durante toda la vida. En tal sentido, los Estados se han comprometido a aumentar el número de personas que tienen las competencias necesarias para acceder al empleo, al trabajo decente y al emprendimiento. También se han comprometido a eliminar las disparidades de género en la educación y asegurar el acceso igualitario a todos los niveles de enseñanza y a la formación profesional para las personas vulnerables.

El año 2020, con la crisis generada por la pandemia del COVID-19, significó una revolución a nivel mundial en todos los ámbitos de trabajo. La educación no ha sido la excepción. La educación es la clave para permitir la movilidad económica y para que las personas puedan salir de la pobreza. Esto significa que si menos personas tienen acceso a la educación, la pobreza se incrementará en un futuro próximo.

Por eso, los países han tenido que tomar medidas emergentes para garantizar el acceso a la educación de todas las poblaciones, incluida la población de jóvenes y adultos que no tuvo acceso a la educación básica y secundaria en años anteriores.

La educación de personas jóvenes y adultas está dirigida a lograr la formación de las personas que por diferentes motivos no pudieron recibir educación sistemática regular, así como la de aquellas personas que, habiendo recibido el Nivel Básico y el Nivel Medio, deseen adquirir formación para integrarse al desarrollo laboral y productivo y para su autorrealización, puesto que tú y tus compañeros son parte de la población en edad de trabajar y, por la situación de vulnerabilidad, necesitan conseguir ingresos. En este sentido, la educación emprendedora puede ser una respuesta que permita que tú y tus compañeros generen sus propios empleos y sus propios ingresos e, inclusive, que sus emprendimientos crezcan para generar empleos para otras personas.

En relación con lo anterior, la Dirección General de Educación de Adultos en coordinación con la Organización de Estados Iberoamericanos fue diseñada la guía de trabajo y metodologías para el desarrollo de la competencia emprendedora en el marco de la situación de pandemia y pospandemia, en coherencia con el currículo establecido por el Ministerio de Educación para EPJA.

Es así como se genera la presente guía titulada: 20 sencillos pasos para emprender, la cual te ofrece, como parte de la población joven y adulta de la República Dominicana, oportunidades de aprendizaje a lo largo de la vida que dan continuidad a las acciones de alfabetización a través de una oferta de calidad que facilita la trayectoria educativa en los niveles básico y medio y de formación para la vida productiva y laboral, integrando un conjunto de conocimientos y habilidades necesarias para emprender iniciativas personales, familiares, sociales y empresariales con autonomía, creatividad e independencia.

Objetivo



Esta guía para el emprendimiento dedicada a la educación de personas jóvenes y adultas es un material de autoaplicación complementario al módulo común de Emprendimiento para el nivel Técnico Básico del Ministerio de Educación de la República Dominicana y tiene como objetivo que adquieras las competencias necesarias para la creación de emprendimientos que contribuyan a tu empleabilidad e inserción laboral en tu propio barrio, comunidad y territorio.

Metodología aplicada



La guía es de fácil aplicación; al leerla, estarás en capacidad de implementar tu propio proceso formativo, definir metas y construir modelos de negocios de acuerdo a tus conocimientos previos, a tus competencias y habilidades.

Se utiliza el modelo de formación por proyectos, lo que contribuye a la aplicación del conocimiento en una iniciativa real y actual, en la que tú eres responsable del seguimiento y evaluación de tus avances y logros a través de pruebas rápidas y sencillas de aplicar.

En la guía, encontrarás actividades de autoevaluación que te ayudarán a orientar tus actividades hacia el logro de los objetivos que te hayas propuesto, así como los criterios de evaluación que deberás utilizar para conocer el avance de tu emprendimiento.

A través del desarrollo de dinámicas, estudios de caso, investigaciones y ejercicios de aplicación, se propicia incrementar las cualidades para llevar al éxito una iniciativa emprendedora.

La guía contiene 6 capítulos y 18 unidades tituladas como sigue:

- *¿Ser o no ser una persona emprendedora?*
- *¿De qué se trata mi emprendimiento?*
- *Planificando mi emprendimiento*
- *Organizando mi emprendimiento*
- *¿Cómo manejo mi dinero?*
- *Presentando el proyecto emprendedor*

En cada capítulo encontrarás un cuadro como el que aparece en la página 8. En la medida en que avances por las unidades te autoevaluarás con una nota de entre 1 y 10 puntos en cada criterio de evaluación. Si la calificación está entre 9 y 10, has hecho un trabajo sobresaliente; si has obtenido 7 u 8 puntos, has realizado un buen trabajo; si solo alcanzas 5 o 6 puntos, el resultado es apenas suficiente; y si tienes menos de 5, deberás repetir la unidad y capítulo correspondiente hasta que alcances un nivel suficiente para pasar al siguiente capítulo.

● En cada capítulo se establece una tabla de criterios de evaluación con los cuales debes autocalificarte para conocer tus avances. Si en la nota que se te otorga obtienes un puntaje menor a 5/10, debes repetir la unidad correspondiente hasta obtener una nota satisfactoria.

Los avances que logres dependerán de tu interés y la aplicación que les des a los conocimientos adquiridos es opcional. Lo que es importante aclarar es que, si tienes la disposición a emprender, la voluntad, la información y los recursos necesarios, nada podrá detenerte en tu progreso.

● Desde el primer día en que apliques esta guía te estarás encaminando hacia tu propio desarrollo y pronto podrás ver hecho realidad esos pensamientos emprendedores que desde siempre has estado teniendo.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E. 1.1	Describe los factores que deben ser tomados en cuenta para desarrollar un emprendimiento.	
C.E. 1.2	Explica las principales habilidades humanas, sociales, técnicas y directivas que debe tener el perfil de emprendedor o emprendedora.	
C.E. 1.3	Analiza la cultura emprendedora como alternativa de creación de empleo y bienestar social.	
C.E. 1.4	Relaciona la importancia de la iniciativa, la creatividad y la buena actitud en el desempeño laboral o empresarial.	
C.E. 1.5	Identifica los elementos que hacen posible el éxito de un emprendimiento.	
C.E. 1.6	Explica las variables de un pequeño negocio o microempresa exitoso.	

El documento contiene 18 unidades; cada unidad incluye los siguientes cuatro pasos:

1. **Presaberes**, incluye preguntas y dinámicas que permiten evaluar el punto de partida para la formación.
2. **Conoce**, contiene los elementos teóricos que permiten llevar a cabo el proceso de generación de una idea emprendedora paso a paso e incluye el material conceptual que te permitirá conocer a profundidad los conceptos y estructura de los emprendimientos.
3. **Aplica**, describe paso a paso las actividades que debes hacer para implementar tu emprendimiento.
4. **Reflexiona**, incluye preguntas y materiales para profundizar en el conocimiento adquirido.

La presente guía está diseñada partiendo de la realidad resultante de la pandemia del COVID-19, la cual ha impuesto el distanciamiento social, la educación a distancia y la educación virtual. Además, esta guía es de autoaplicación, es decir que tú eres, como participante, responsable de tu aprendizaje, de tu forma de avanzar en la misma y de evaluar los conocimientos y destrezas adquiridos con su aplicación.

Capítulo I

¿Ser o no ser una persona emprendedora?



Resultado de aprendizaje 1: Desarrollar las capacidades relacionadas con la iniciativa emprendedora tomando en cuenta los requerimientos del mundo laboral y de las actividades empresariales.¹

¿Cuáles son los primeros pasos para emprender un negocio, una iniciativa social, cultural o ambiental?

Lo primero que hay que saber es que emprendimiento no es necesariamente un negocio en el sentido económico, sino que puede ser una iniciativa que busque generar un cambio en su entorno inmediato. Así, un proyecto de recolección de desechos que busca preservar el medio ambiente es un emprendimiento.

En esta guía aprenderás una de las formas de generar emprendimiento. Cuando decimos que es una de las formas, es porque hay varias; sin embargo, esta es la que hemos considerado más sencilla, más práctica, más adaptable y que puede proveer los mejores resultados en el contexto dominicano.

¿Te animas a emprender? Pues manos a la obra. Comencemos.

¹ Módulos comunes de emprendimiento para el Bachiller Técnico y el Técnico Básico: 1. MF_004_3 Emprendimiento para el Bachiller Técnico y 2. MF_003_2 Aprender a Emprender para el Técnico Básico. Dirección de Educación Técnico Profesional, Ministerio de Educación de la República Dominicana.

Al finalizar el capítulo, anota tus resultados en el cuadro que se presenta a continuación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E. 1.1	Describe los factores que deben ser tomados en cuenta para desarrollar un emprendimiento.	
C.E. 1.2	Explica las principales habilidades humanas, sociales, técnicas y directivas que debe tener el perfil de emprendedor o emprendedora.	
C.E. 1.3	Relaciona la importancia de la iniciativa, la creatividad y la buena actitud en el desempeño laboral o empresarial.	
C.E. 1.4	Valora el riesgo como una oportunidad en el emprendimiento.	
C.E. 1.5	Identifica los elementos que hacen posible el éxito de un emprendimiento.	
C.E. 1.6	Explica las variables de un pequeño negocio o microempresa exitoso.	

Este capítulo está conformado por cuatro unidades que incluyen un ejercicio práctico por cada una de ellas.

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo I. ¿SER O NO SER UNA PERSONA EMPREDEDORA?	Autoconocimiento de las características emprendedoras personales	0. Comenzar a emprender	Test de motivaciones para el emprendimiento
		1. Buscando apoyos	Talento para emprender
		2. No desanimarse, motivación para el emprendimiento	Investigación de fracasos
		3. Perfeccionando las habilidades emprendedoras	¿Qué sé hacer y qué soy capaz de aprender?

Unidad 0

Comenzar a emprender

0.1 PRESABERES

¿Qué sabes acerca del emprendimiento?

En una hoja de papel escribe al menos 5 ideas de lo que significa para ti el emprendimiento y cinco ideas de lo que quisieras conocer acerca de él. Si puedes, discútelas en grupo con tus compañeros.

0.2 CONOCE

Emprender puede ser natural para algunas personas, para otras no tanto. Hay quienes lo aprenden en su entorno inmediato, otros no saben que lo son y otros más se reconocen en el emprendedor.

Partiendo de la concepción de persona emprendedora, se puede decir que son personas que destacan por su capacidad de crear e innovar. Ibáñez (2012) expresa «que son personas que no se conforman con la forma en que se hacen las cosas, sino que inventan nuevas formas de hacer algo y, así, mejorar lo existente». Para ella, «el emprendedor estaría, pues, orientado al cambio y al crecimiento, y sería esta orientación lo que hace diferente al empresario emprendedor del resto de empresarios».

Según María Formichella (2004), «ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no solo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad».

Ejercicio: *Test de motivaciones para el emprendimiento*

¿Quieres saber qué tan emprendedor o emprendedora eres? Visita la siguiente página, donde encontrarás los 15 mejores test para emprendedores: <https://rincondelemprendedor.es/test-para-emprendedores/>

Realiza cualquiera de los test presentados y cuéntanos qué tan emprendedor o emprendedora resultaste.

¿Cómo te sientes con el resultado que obtuviste?

¿Esperabas este resultado? ¿Por qué?

¿Qué harías para cambiar un resultado negativo?

Lee las siguientes preguntas y responde con sinceridad acerca de tus motivaciones para emprender. Encierra la respuesta que consideres correcta para cada pregunta. Al finalizar, lee los puntajes otorgados a cada pregunta y suma tus resultados.

1. ¿Quieres emprender porque deseas trabajar menos horas y ganar más dinero que el que ganas ahora? Sí No
2. ¿Tienes una buena idea emprendedora que deseas poner en marcha? Sí No
3. ¿Posees los recursos suficientes para llevarla a cabo o sabes cómo y dónde conseguirlos? Sí No
4. ¿Dispones de un horario amplio para dedicarlo a tu emprendimiento? Sí No
5. ¿Deseas emprender como una actividad complementaria a la que haces ahora? Sí No

Puntajes:

1. Sí → 2 No → 5
2. Sí → 5 No → 2
3. Sí → 5 No → 2
4. Sí → 5 No → 2
5. Sí → 2 No → 5

Ahora suma los puntajes y anota tu total aquí:

Si obtuviste entre 10 y 15 puntos, aún no tienes claro por qué quieres emprender o tienes una idea equivocada del emprendimiento. Emprender no quiere decir trabajar menos horas y hacerlo en el tiempo que te sobra, sino que implica trabajar más horas, invertir tus propios recursos y sobre todo estar dispuesto o dispuesta a sacrificar tu tiempo libre hasta que tu emprendimiento logre despegar. No te preocupes, en la medida en que avances en tus ejercicios de autoaplicación irás superando los obstáculos que encuentres para ser una persona emprendedora.

Si obtuviste entre 16 y 25, estás preparado para emprender. Tienes claro que tu emprendimiento consumirá tu tiempo y tus recursos y tendrás que hacer sacrificios para sacarlo adelante; pero no estás en una posición de comodidad, sino lleno de energías para enfrentar el reto y realmente quieres hacerlo. Felicitaciones, vas por buen camino, sigue adelante.

0.4 REFLEXIONA

Cada persona es diferente y tiene talentos distintos; lo importante es saber cómo usar esos talentos en beneficio propio y cómo aprovecharlos para emprender. Si bien hay características emprendedoras, y el test te ayudó a determinar tu punto de partida, depende de ti crecer y hacer que esas características que te salieron bajas en el puntaje puedan superarse y volverse tus fortalezas.



PASO

1



Valora los talentos que posees para empezar a pensar en tu idea de emprendimiento.

No.	MIS TALENTOS CONSISTEN EN:	USO EN MI EMPRENDIMIENTO
Ejemplo	Tengo facilidad de palabra, me sé comunicar bien en público	Me servirá para usarlo en las ventas de mis productos, para comunicarme con mis clientes.

Unidad 1.

Buscando apoyos

1.1 PRESABERES

¿Alguna vez has solicitado un préstamo? ¿Cuál fue tu experiencia en ese sentido? ¿Pedirías un préstamo o lo harías de nuevo? Reflexiona sobre quién puede ser tu apoyo y qué instituciones podrían ayudarte con tu emprendimiento.

1.2 CONOCE

Observa el siguiente gráfico:



Figura 1. Pirámide del comportamiento emprendedor y esquema de actuación. Fuente: Ibáñez et al. (2014).

http://dev.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-25162018000200007

Esta es la pirámide del comportamiento emprendedor, que diseñó Asunción Ibáñez (2012), teórica del emprendimiento de la Universidad de Deusto, en España.

En esta pirámide, la persona emprendedora parte de sus características personales, sus talentos, emociones y competencias y las transforma en la intención de emprender. Cuando ya

tiene la intención, la aplica a su idea emprendedora. Para que esta idea se vuelva realidad, la persona emprendedora debe adoptar un comportamiento emprendedor que la vuelva inmune a las críticas de personas que buscan desanimarla (a veces, incluso dentro de su propio grupo familiar) y debe buscar apoyo en instituciones, otros emprendedores, redes de emprendimiento y de financiamiento, etc. Esto debe hacerlo de forma tal que el comportamiento emprendedor sea de larga duración y se convierta en un hábito, lo cual significaría un mayor bien moral o un valor social. Debe entenderse, por supuesto, que el emprendimiento no está limitado a la actividad económica, sino que puede abarcar otros ámbitos que permitan hacer cambios en nuestro entorno.

1.3 APLICA

Ejercicio: Talento para emprender

Observa el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=Z9znXI7ujOc>

Contesta las siguientes preguntas:

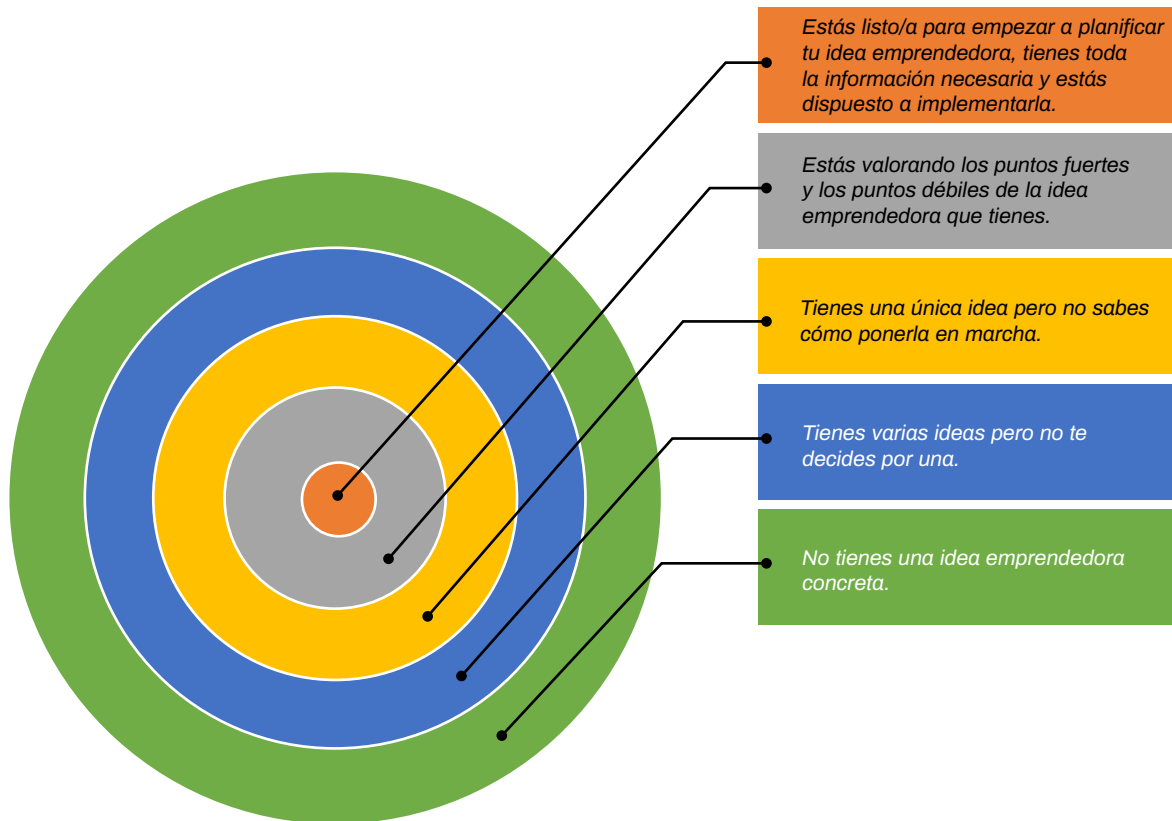
a) Según lo observado en el video y según tu opinión, ¿piensas que emprender es fácil? _____ ¿Por qué? _____

b) ¿Cuál es el reto más difícil de cualquier persona emprendedora? _____

c) ¿Por qué piensas que algunas personas triunfan y otras no? _____

d) ¿Piensas que tienes lo que se necesita para triunfar? _____

Dibuja un pequeño círculo rojo como el que se muestra al pie del gráfico siguiente, ese punto representa tu idea emprendedora. Recórtalo y ubícalo en el referido gráfico según tu posición respecto de tu idea emprendedora: mientras más cerca del centro, la idea emprendedora está más madura y lista para su lanzamiento; mientras más lejos del centro se ubique, tienes que trabajar más para llegar a ponerla en práctica.



Piensa: ¿Qué necesitas para pasar de un nivel a otro? ¿Cómo puedes conseguir la información, el apoyo y las herramientas necesarias para llevar a la práctica tu idea de negocios?

1.4 REFLEXIONA

Piensa en los siguientes pasos para poner en práctica tu emprendimiento. Muchas personas emprendedoras no han tenido la oportunidad de recibir una formación específica ni un método práctico para emprender y aun así triunfan en sus iniciativas. Tienes a tu disposición todas estas herramientas y las que puedas encontrar en internet o con tus redes de amistad y familiares. Solo necesitas pensar positivo, dedicar tiempo y esfuerzo a delimitar bien tu idea emprendedora.

PASO

2



Haz un resumen de las ideas más importantes para triunfar como persona emprendedora según el video de la charla.

Idea 1:

Idea 2:

Idea 3:

PASO

3



Determina el estado en que está tu idea de emprendimiento y busca los apoyos que necesitas.



Apoyos que necesito:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Unidad 2.

No desanimarse, motivación para el emprendimiento

2.1 PRESABERES

En una hoja de papel, dibújate a ti mismo o misma. Alrededor del dibujo, coloca palabras que describan tus talentos y cualidades. Muéstraselo al grupo de tus compañeros explicando cómo utilizarás esos talentos para tu emprendimiento.

2.2 CONOCE

Fuckup Nights es un movimiento global y una serie de eventos donde se comparten historias de fracasos profesionales. Cada mes, en eventos en todo el mundo, consiguen que tres o cuatro personas se enfrenten a una sala llena de extraños para compartir su propio fracaso profesional. Historias de negocios que quiebran, acuerdos de socios que se pelean, productos que deben retirarse del mercado, se cuenta todo.

Si tantas personas han fracasado, es normal tener miedo de que me ocurra lo mismo. El miedo al fracaso se ha convertido en el principal «inhibidor del espíritu emprendedor» (UNIR. Universidad Internacional de la Rioja, 2021). Las personas emprendedoras tienen miedo a quebrar y perderlo todo, entonces no se atreven a emprender.

En un interesante artículo, la revista en línea UNIR plantea 4 estrategias para convertir el miedo a fracasar en un miedo positivo:

1. El miedo fomenta el aprendizaje, que mitiga las dudas y aumenta las capacidades:

Si tienes miedo a fracasar, buscas información, buscas apoyos que te ayuden a resolver tus dudas, te formas, te mantienes actualizado en tu área de emprendimiento. De una desventaja sacas una oportunidad, pero depende de ti hacerlo.

2. El miedo permite ver más defectos y así mejorar en un menor plazo de tiempo:

Cuando tienes miedo, comienzas a pensar en todo lo que puede salir mal y le encuentras muchos defectos a tu proyecto. Si los ves, tratarás de corregirlos, lo cual te permitirá mejorar el planteamiento inicial y fortalecer tu proyecto.

3. *El miedo se combate con control emocional, que sirve para frenar las «poderosas influencias» de las emociones negativas:*

Aprende a separar las causas de tus emociones negativas (como frustración, estrés y preocupación) y canalízalas fuera de tu emprendimiento. Las personas con las que te relacionas son importantes apoyos para tu emprendimiento. El miedo puede provocar agresividad y conducir al fracaso de tu iniciativa. Aprende a meditar, a respirar, a pensar en positivo; esto se reflejará en tu entorno y fortalecerá tu iniciativa emprendedora.

4. *El miedo te empuja a conocer a expertos que aportan tranquilidad y mejores ideas:*

Cuando no sabes algo, preguntas a la persona que sabe, es decir, el experto. Si tu empresa anda mal, trata de consultar a otros emprendedores que ya hayan transitado el camino que quieres transitar. Esto reducirá tu ansiedad y miedo y permitirá mejorar tus ideas.

2.3 APLICA

Ejercicio: Investigación de fracasos

Lee los siguientes artículos: <https://www.entrepreneur.com/article/266759> y <https://www.entrepreneur.com/article/265953>

Contesta las siguientes preguntas:

- a) ¿Cuáles son las principales razones por las que fracasan los emprendedores?

- b) ¿Qué han aprendido los grandes emprendedores de sus fracasos?

- c) ¿Qué hubiera sucedido si estos emprendedores no hubieran vuelto a intentar sus ideas emprendedoras?

- d) ¿Cuál de los errores mencionados en el primer artículo piensas que es más probable que cometas con tu idea emprendedora?

- e) ¿Qué harás para que no te ocurra un fracaso emprendedor?

2.4 REFLEXIONA

Ninguna persona es perfecta, todos tenemos fortalezas y deficiencias. No dejes que el miedo te impida alcanzar tus éxitos. Aprovecha ese miedo para fortalecerte, para mejorar tu iniciativa emprendedora y llegar más allá de lo que esperas.

PASO

4



Prevé los puntos débiles de tu emprendimiento y aplica medidas preventivas. Transcribe tu reflexión en la siguiente tabla.

PUNTOS DÉBILES DE TU EMPRENDIMIENTO	MEDIDAS PREVENTIVAS
Ejemplo: no tengo tiempo para ponerlo en marcha	Organizar mejor mi trabajo y mis compromisos para poder dedicar tiempo a mi emprendimiento

Unidad 3.

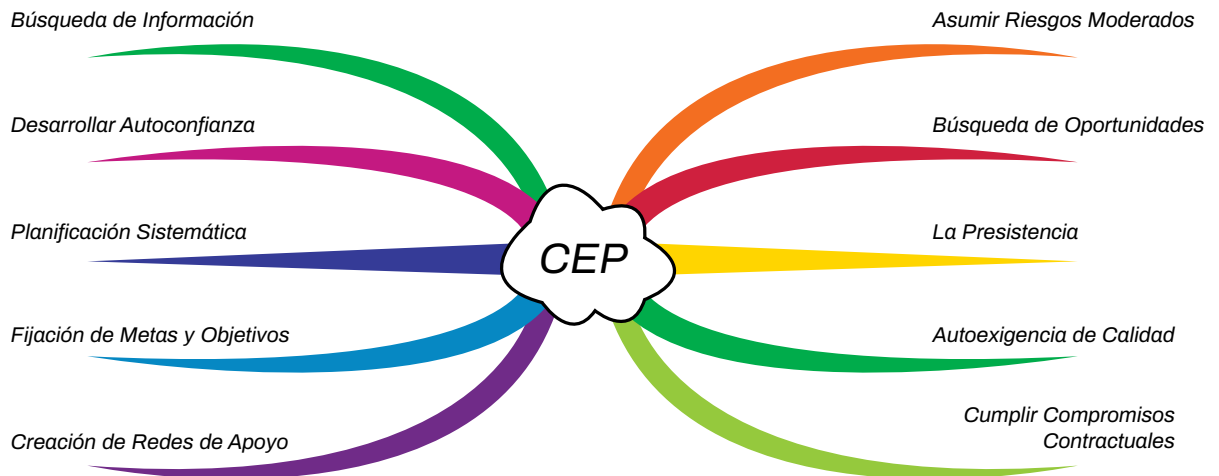
Perfeccionando las habilidades emprendedoras

3.1 PRESABERES

¿Conoces qué cualidades hacen a una persona emprendedora? ¿A quién conoces que sea emprendedor o emprendedora? ¿Cuáles son sus cualidades? Escribe todas las cualidades que te parezca tiene una persona emprendedora. Clasifícalas en dos columnas: las cualidades que tú ya tienes y las que te gustaría tener. Compártelas con tu grupo de trabajo.

3.2 CONOCE

Las características emprendedoras personales según Fabio (2018)



3.3 APLICA

Ejercicio: ¿Qué sé hacer y qué soy capaz de aprender?

Evalúa qué tan bien estás respecto al uso de tus habilidades emprendedoras. Por cada habilidad emprendedora, califícate en la columna que corresponde colocando 5 si lo dominas, 4 si lo haces bien, 3 si lo haces regular y 2 si no lo sabes, pero lo puedes aprender.

HABILIDADES EMPRENDEDORAS	Lo domino	Lo sé hacer bien	Lo hago regular	No lo sé hacer, pero lo puedo aprender
1. Vender productos o servicios				
2. Administrar mi dinero				
3. Planificar mis gastos				
4. Conversar con clientes potenciales				
5. Explicar a otros mi idea emprendedora				
6. Conocer qué llevó al éxito a otros emprendedores o emprendedoras				
7. Estar actualizado con las tendencias en el área de mi emprendimiento				
8. Saber quien es la competencia y cómo brinda sus productos o servicios				
9. Estar rodeado de personas emprendedoras				

HABILIDADES EMPRENDEDORAS	Lo domino	Lo sé hacer bien	Lo hago regular	No lo sé hacer, pero lo puedo aprender
10. Identificar oportunidades para mi iniciativa emprendedora				
11. Conocer el perfil de mis clientes y sus necesidades				
12. Utilizar el tiempo libre para perfeccionar mi idea emprendedora				
13. Buscar constantemente apoyo en otras personas que conozco				
14. Estar dispuesto a hacer lo necesario para implementar mi emprendimiento				
15. Tener miedo al fracaso y lo aprovecho para fortalecer mi emprendimiento				

Suma tu puntaje final. Si tu puntuación está entre 50 y 75, tienes un buen nivel de habilidades emprendedoras. Si tu puntuación está entre 30 y 49, tienes un nivel regular de habilidades. Si tu puntuación es inferior a 29, tienes muchas áreas de mejora.

Dependiendo de los resultados que obtuviste, traza un plan de acción que te lleve a mejorar o dominar las habilidades emprendedoras en un corto o mediano plazo. Escribe tus metas semanales y mensuales para lograrlo y verifica su cumplimiento cada semana.

3.4 REFLEXIONA

Las características emprendedoras pueden fortalecerse y desarrollarse más en un determinado momento de tu vida y ser más débiles en otro momento, según las circunstancias en que te encuentres. Lo importante del proceso es reconocer que tienes la posibilidad de mejorarlas si admites en qué estás fallando y dedicas tiempo y esfuerzo para superarlo.

PASO

5



Identifica tus características emprendedoras que presentan fortalezas y cómo las aplicas en tu vida cotidiana. Traza un plan para mejorar las características que presentan debilidad.

PUNTOS DÉBILES DE MIS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS	ACCIONES PARA MEJORAR ESTA DEBILIDAD
Me distraigo con facilidad	Planificar diariamente las actividades de mi emprendimiento



Capítulo II

¿De qué se trata mi emprendimiento?



RA2: Explorar una idea de negocio realizable.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E.2.1	Indica las fuentes de donde nacen las ideas de negocio.	
C.E.2.2	Identifica ideas de un pequeño negocio o microempresa tomando en cuenta valores éticos y el bien social.	
C.E.2.3	Cita técnicas para la selección de ideas de negocio.	
C.E.2.4	Clasifica los diferentes tipos de empresa según los diferentes criterios establecidos.	
C.E.2.5	Identifica la estructura adecuada para un pequeño negocio o microempresa.	
C.E.2.6	Cita las obligaciones laborales que se contraen cuando se contrata un personal.	
C.E.2.7	Describe la responsabilidad social de la empresa y su importancia para la comunidad.	
C.E.2.8	Reconozco fuentes de financiamiento disponibles para las Mipymes.	

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo II ¿DE QUÉ SE TRATA MI EMPRENDIMIENTO?	Elección de una idea de negocios innovadora	4. Seleccionando la idea	Escoge una idea emprendedora
		5. Innovando mi solución	La idea más loca
		6. Registrando mi idea	Ladrón que roba a ladrón
		7. Ahora sí, ya tengo una idea fuerte	Test de fortaleza de ideas
		8. Consiguiendo inversionistas	¿Quién me la quiere comprar?

Unidad 4.

Seleccionando la idea

4.1 PRESABERES

Haz una lluvia de ideas de negocios para emprendimiento, di todas las ideas que se te ocurran. Escríbelas en un papel. ¿Cuál crees que es la que mejor se adapta a tus talentos? ¿Cómo se te ocurrieron esas ideas?

4.2 CONOCE

Las ideas para una iniciativa emprendedora pueden surgir en cualquier momento. Su detonante puede ser de diversas clases, por ejemplo, un viaje, una conversación con alguna persona, una búsqueda de tendencias en internet, una necesidad. A continuación se presentan las principales fuentes de inspiración para los emprendimientos.

a) Experiencia

Una idea emprendedora puede provenir de la experiencia laboral o personal de la persona emprendedora. Puede ser, por ejemplo, que la persona emprendedora haya trabajado con anterioridad en una cafetería y ya tenga el conocimiento de cómo preparar platillos típicos de una cierta región o que su familia posea un negocio familiar (como un colmado) y, por tanto, conozca a profundidad su manejo.

b) Aficiones

Una persona emprendedora, que sea aficionada a un equipo de béisbol, puede ver la idea de vender artículos de su equipo favorito como una idea emprendedora. Afición también se refiere a los deportes, la moda, la música, el baile, las mascotas, etc. Si una persona ama hacer algo, seguramente encontrará otras personas que amen hacer lo mismo. Esas personas serán su grupo meta o sus clientes potenciales.



c) Habilidades

Si una persona tiene habilidades particulares como el dibujo, el diseño gráfico, la música, cocinar, patinar, etc., puede hacer que estas habilidades le generen una idea de negocio. Por ejemplo: si su habilidad es andar en bicicleta, puede hacer repartos en bicicleta o transportar a otras personas en una bicicleta con un carro adaptado, o montar un taller de reparación de bicicletas, organizar carreras de bicicleta en la montaña, fabricar bicicletas ecológicas, alquilar bicicletas, establecer rutas de paseo en bicicleta, hacer publicidad en bicicleta, etc.

d) Necesidades

Cuando una persona tiene una necesidad, puede hacer esta necesidad la base de su negocio. Por ejemplo: alguien que viaje bastante y que viva solo necesitará de otra persona que cuide su mascota mientras viaja, entonces la idea de negocios puede ser tener un alojamiento para mascotas de personas que viajen, un servicio de paseo de perros, un centro de estética canina o felina, etc.

e) Tendencias

Puedes buscar en internet cuáles son las tendencias en una determinada rama o área económica o social. Por ejemplo: puedes buscar tendencias en reciclaje de tarimas o palés (armazones de madera para almacenar y transportar mercancías) y encontrarás que a partir de los mismos se hacen muebles, artículos utilitarios, remodelación, artesanías, entre otros. Igual puedes hacer en el área de tecnología o en cualquiera de los sectores que te interesen. Si no tienes un tema en particular que te interese, solo busca tendencias de emprendimiento en República Dominicana y encontrarás una gran variedad de alternativas.

f) Ideas de otros países

Todo el tiempo, emprendedores de todo el mundo están trabajando para crear nuevos emprendimientos. Si te interesa un país en particular, puedes buscar ideas referentes al emprendimiento en dicho país y adaptarlas al contexto dominicano. Por ejemplo, en Chile las tendencias de emprendimiento en 2020 fueron las siguientes: gastronomía, turismo, cuidado personal, entretenimiento, tecnología.

4.3 APLICA

Ejercicio: Escoge una idea emprendedora

De cada una de las fuentes de inspiración arriba mencionadas, escoge tres ideas que te parezcan posibles de realizar en tu contexto y con tus recursos. Escríbelas a continuación:

FUENTE DE INSPIRACIÓN	IDEAS DE EMPRENDIMIENTO
Experiencia	<hr/> <hr/> <hr/>
Aficiones	<hr/> <hr/> <hr/>
Habilidades	<hr/> <hr/> <hr/>
Necesidades	<hr/> <hr/> <hr/>
Tendencias	<hr/> <hr/> <hr/>
Ideas de otros países	<hr/> <hr/> <hr/>

Entre las anteriores, elige dos que sean las que más te gustaría poner en práctica.

a) _____

b) _____

Ahora escribe 5 posibles variaciones para cada una de tus ideas anteriores

a) _____

b) _____

De todas las variaciones anteriores, elige UNA, la que te haga sentir más cómodo. Piensa si posees todos los recursos, experiencia, contactos, información, redes, acceso a préstamos, etc., que necesitarás para ponerla en práctica. Si tu respuesta es sí, felicidades, ya tienes tu idea emprendedora.

4.4 REFLEXIONA

A veces las personas emprendedoras tienen temor de exponer sus ideas emprendedoras ante otras personas porque piensan que se «robarán su idea». Las ideas no valen nada hasta que ya están puestas en práctica. En la medida en que converses con más personas sobre tu empre-

dimiento tendrás más clientes potenciales y afinarás tu idea. Anímate y conversa con tu familia, amigos, vecinos, compañeros y compañeras de clase, profesores, etc. Afina tu idea lo más posible, hasta que tengas claridad sobre los pasos a seguir y los recursos que necesitas para iniciar.

Uno de los errores más comunes de las personas emprendedoras es querer iniciar en grande sin haber probado el mercado con anterioridad; se lanzan al vacío e invierten todo lo que tienen sin tener certezas, con lo cual se arriesgan a perder su dinero y su tiempo en una empresa que puede fracasar. Comienza en pequeño pensando en grande, ahorrando, reinvertiendo, siguiendo consejos, escuchando a tus clientes: así, poco a poco, lograrás crecer.

PASO

6



Transforma tu idea emprendedora en una idea innovadora según el perfil de tu cliente.

Mi idea de emprendimiento:

El perfil de mi cliente:

Mi idea innovada:

Unidad 5.

Innovando mi solución

5.1 PRESABERES

Piensa en un objeto que creas que represente la innovación. ¿Por qué crees que es innovador? ¿Para qué sirve la innovación? Comenta con tus compañeros lo que significa el término innovar.

5.2 PREPARA

¿Alguna vez has oído hablar de las rocas mascota?



En la década de 1970 un emprendedor estadounidense, Gary Dahl, estaba en un bar, escuchando cómo las personas se quejaban de lo trabajoso y costoso que era mantener a sus mascotas, darles de comer, limpiar sus desechos, el veterinario, etc. Y dijo en broma que la mejor mascota sería una piedra porque no hay que alimentarla, no se enferma, no genera desechos, no hay que darle atención, etc.

Este emprendedor decidió comercializar su idea y vender sus rocas mascota en \$3.95 dólares de la época (equivalentes a \$15.00 hoy). Las rocas venían en una caja con agujeros para «respirar» y un manual de instrucciones para entrenar a tu roca mascota. En 1975 Dahl vendió más de 5 millones de rocas mascota, con lo cual se volvió millonario.

Aparentemente las ideas puedan parecer locas o ridículas, pero, dependiendo de cómo los vendas, cualquier objeto puede convertirse en una mina de oro.

5.3 APLICA

Ejercicio: La idea más loca

Lee el artículo: «Las 25 ideas de negocios más raras de la última década» en el siguiente enlace: <https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/negocios-frikis-ideas-negocio-raras-poco-comunes/>

a) ¿Qué idea de negocios te atrajo más? ¿Por qué?

b) ¿Crees que puedes mejorar tu idea? Acepta el reto y plantea 3 mejoras a tu idea emprendedora. Escríbelas a continuación:

Mejora 1:

Mejora 2:

Mejora 3:

5.4 REFLEXIONA

Las ideas de negocios están en constante cambio, puedes empezar con una y terminar con otra completamente diferente. Lo más importante es conocer a tus clientes y sus necesidades. Para ello, necesitas diseñar un producto o servicio sobre el cual puedas conversar con ellos. Para hablar sobre tu idea con tus clientes potenciales, a veces es necesario tener un material de apoyo, sea virtual o físico, que te permita exponer las características de los productos que quieres vender. Aunque este producto no está completamente terminado, ayuda a delimitar el interés del cliente potencial por tu idea emprendedora. Este producto de prueba se llama prototipo.

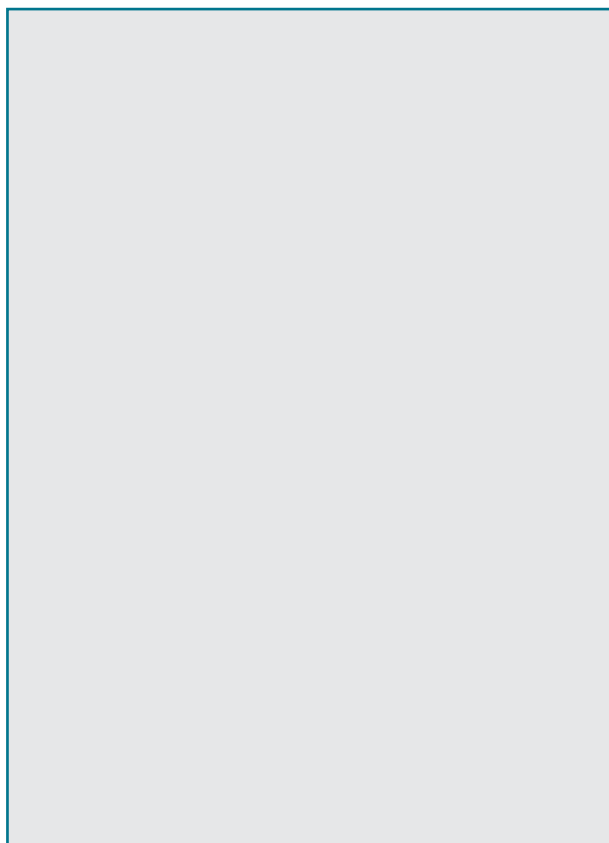
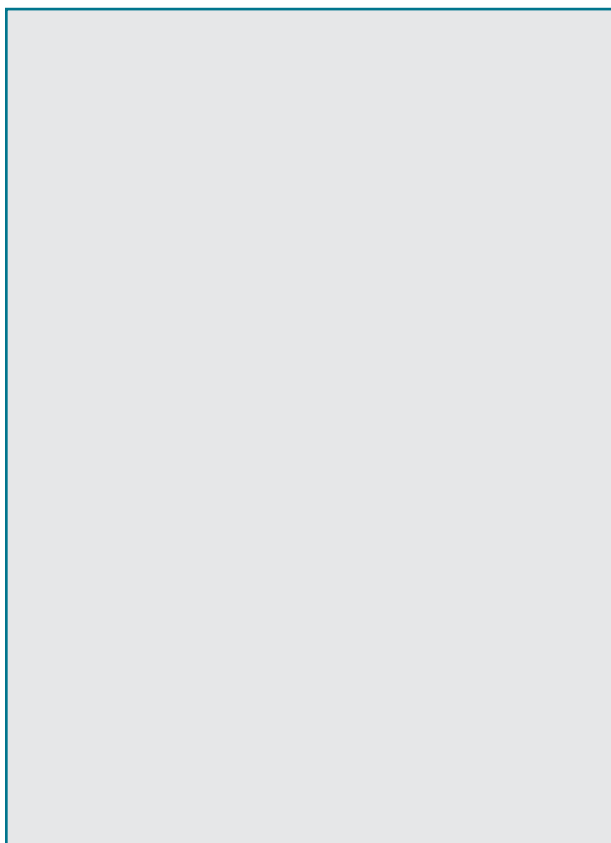
PASO

7



Construye tu prototipo

Coloca en los recuadros una o dos foto de tu prototipo.



Para construir tu prototipo puedes utilizar la computadora o el teléfono, tomando lo que ya existe y especificando las mejoras. Así: si tu producto es un servicio de sala de belleza a domicilio, puedes hacer un gráfico con los servicios que brindarás y cómo estos implican una mejora para tus clientes, por ejemplo, al hacerlo a domicilio en las oficinas, mientras la persona toma su almuerzo, o en servicio extendido para cuando la persona salga de trabajar o antes de entrar a su trabajo. El prototipo debe llamar la atención por sí mismo, ser sobre todo gráfico y, si está en tus capacidades, que funcione.

Unidad 6.

Registrando mi idea

6.1 PRESABERES

De los objetos que tienes a tu alcance, ¿cuáles crees que existían hace 100 años? ¿Por qué hay que registrar los inventos e ideas? Haz una lluvia de ideas de las invenciones de personas dominicanas y su impacto en el mundo actual.

6.2 CONOCE

Si tu idea es realmente innovadora y no existe en tu país, es clasificada como un invento:

La palabra invento proviene del latín «inventus», y esta, a su vez, está compuesta por el prefijo (in, que significa hacia dentro) y (ventus, que significa venir), pero el significado que se le dio a este vocablo fue interpretado como algo nuevo que viene o se encuentra dentro de una persona, es decir, ese pensamiento que puede llegar a tener un sujeto por primera vez.²

Un invento es algo que no se ha hecho nunca antes en la historia de la humanidad; puede ser un objeto, una aplicación, una forma de usar un producto, etc.

Si piensas que tienes un invento, consulta como registrarlo en la página de la Oficina Nacional de Propiedad Industrial de la República Dominicana (ONAPI) www.onapi.gov.do

6.3 APLICA

Ejercicio: Si puedes soñarlo, puedes hacerlo

Perfeccionar ideas emprendedoras implica conocer lo que ya existe y mejorarlo. Así, puedes tomar una idea emprendedora y hacerle cambios que consideres que mejoran el emprendimiento.

² Tomado de <https://conceptodefinicion.de/invento/> e incluido en la Guía de emprendimiento para el Técnico Básico del Ministerio de Educación de República Dominicana.

El ejercicio consiste en buscar en internet una idea emprendedora que te parezca novedosa y proponer formas de mejorarla. Se hará una reunión con tus compañeros y presentarás al pleno la mejora que has pensado. Recuerda que debes investigar los pasos para registrar esta innovación. Esta dinámica sirve para reconocer lo importante de registrar tu invento.

6.4 REFLEXIONA

Cada día surgen en el planeta miles de ideas emprendedoras. Es importante que los emprendedores registren su trabajo, que protejan sus marcas y que difundan su emprendimiento lo más posible. Si difundes tu emprendimiento sin haber protegido tu marca o tu invento, lo más probable es que otra persona con más recursos se apropie de tu trabajo. No tengas miedo, inventa y protege tus inventos.

PASO

8



Si tu idea es un invento, regístralo.

Si registraste tu invento, anexa una copia de la patente.

● Unidad 7.

Ahora sí, ya tengo una idea fuerte

7.1 PRESABERES

¿Conoces una idea de negocio que se haya convertido en exitosa? ¿Qué harías tú si estuvieras en lugar de la persona que la creó? En una hoja de papel anota tus ideas emprendedoras y preséntalas a tu grupo si es posible. Luego lee los contenidos de la unidad y aplica lo que en ella se te indica.

7.2 CONOCE

Según un artículo de la revista PQS La Voz de los Emprendedores, <http://pqs.pe>, para saber si tu idea de negocios es buena tienes que seguir los pasos que a continuación se detallan:

a) Determina si hay suficiente mercado para tu producto

Visita a tu competencia, determina si el mercado es suficiente para ellos y para ti. Piensa qué ofrecerás que atraiga a tus clientes y si la cantidad de clientes para tu producto o servicio hace que tu negocio sea rentable.

b) Haz un presupuesto

Piensa en todos los gastos e ingresos que tu iniciativa emprendedora te puede generar y si tienes suficientes recursos para empezar a operar con lo mínimo necesario. En este punto no hay que exagerar ni querer tener una gran empresa en un breve lapso de tiempo: debes iniciar con la inversión inicial mínima requerida. Puedes pensar en equipo prestado o alquilado, en pagar a otra persona por hacer parte del proceso (por ejemplo, el embalaje), o empezar de manera artesanal para irte perfeccionando en la medida que el negocio crezca.

c) Estudia la competencia

Determina por qué tu competencia está vendiendo su producto o servicio y qué harías tú para atraer a los clientes que ya tienen resuelta su necesidad en la competencia.

d) Define si tienes el conocimiento y la experiencia necesaria

Una idea emprendedora es viable si es sostenible en el tiempo, y para ello se necesita que conozcas a profundidad qué debes hacer y tener experiencia en el sector al que quieres dedicarte. Si no es así, busca alianzas con alguna persona que tenga el conocimiento y la experiencia que necesitas.

7.3 APLICA

Ejercicio: Test de fortaleza de ideas

Contesta el siguiente test, puntúa tus respuestas y lee la interpretación al final.

- | | |
|---|---|
| a) ¿Ya has vendido tu producto o servicio? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| b) ¿El producto o servicio que quieres ofrecer ya está en el mercado? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| c) ¿Sabes cuánto te cuesta producir tu producto o servicio? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| d) ¿Conoces las cualidades de tu competencia? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| e) ¿Conoces los defectos de tu competencia? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| f) ¿Crees que tú puedes superar a tu competencia? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| g) ¿Conoces los procesos que se requieren para crear tu producto o brindar tu servicio? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| h) ¿Has trabajado antes en el área en que se ubica tu emprendimiento? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| i) ¿Ya tienes posibles compradores? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| j) ¿Conoces cuál es el factor que te diferenciará de tu competencia? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |

Por cada sí anótate 5 puntos y por cada no anótate 2. Interpreta tu puntaje:

Si tienes entre 2 y 20 puntos, tu idea no tiene aún la fuerza suficiente para ser lanzada al mercado. Debes investigar sobre tu competencia, tus costos y tus posibles compradores, así como determinar cuál es el factor que te diferenciará de tu competencia.

Si tienes entre 22 y 50 puntos, tu idea tiene la fuerza suficiente para lanzarla al mercado. Mientras más cerca estés de 50, tienes mayores probabilidades de triunfar. Revisa las respuestas donde obtuviste 2 puntos, plantea procesos para mejorar esas áreas. Mejoradas las áreas identificadas, vuelve a aplicarte el test. Si obtienes más de 22 puntos, ya estás preparado para lanzarte a la aventura de emprender.

7.4 REFLEXIONA

Mientras más fuerte sea una idea, más posibilidades tiene de sostenerse en el tiempo. Dedicar el tiempo suficiente para fortalecer tu idea emprendedora y hacerla lo más grande y resistente posible; así, cuando lleguen los problemas, tu emprendimiento resistirá y te hará una persona emprendedora.

PASO

9



Valida tu idea partiendo del perfil de tu cliente.

Haz una encuesta a tus potenciales clientes utilizando el prototipo que diseñaste en la unidad anterior. Elabora tus preguntas con anticipación; interroga acerca de las cualidades del producto, el precio, la forma de comercializarlo, su presentación, la ventaja que presenta sobre la competencia, entre otros. Coloca la información obtenida en un gráfico y vuelve a reflexionar sobre tu prototipo. Haz los cambios que se requieran.

Pregunta 1: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

a) _____

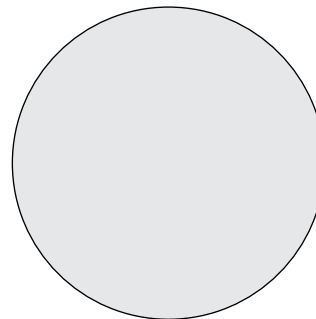
b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

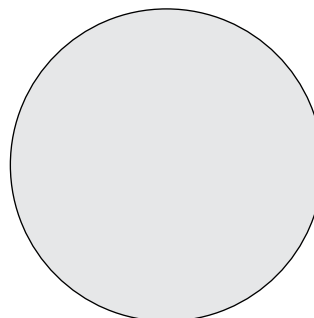


Pregunta 2: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

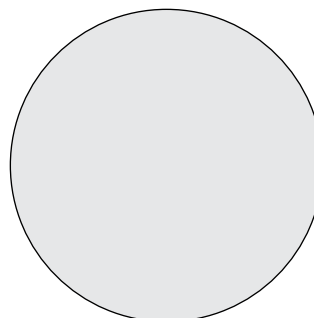


Pregunta 3: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas



Pregunta 4: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

a) _____

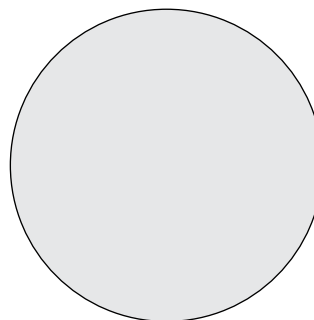
b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

Distribución porcentual de las respuestas



Pregunta 5: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

a) _____

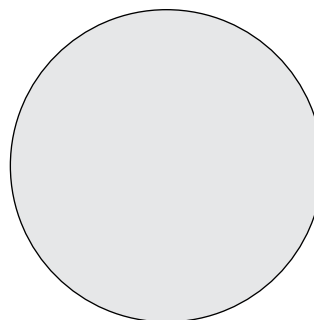
b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

Distribución porcentual de las respuestas



Análisis de la información obtenida:

Perfil del cliente:

Idea de emprendimiento validada:

Unidad 8.

Consiguiendo inversionistas

8.1 PRESABERES

¿Qué es un inversionista? ¿Cómo piensas que se obtiene el valor de un emprendimiento? Comparte tus ideas con tus compañeros de clase.

8.2 CONOCE

Un inversionista es una persona que está dispuesta a invertir en un emprendimiento para obtener un beneficio. Estos inversionistas son de muchos tipos, empezando por tu misma familia y amigos. La mayoría de los emprendedores se financian con sus propios ahorros, vendiendo sus activos o hipotecando propiedades. Algunos otros se financian pidiendo préstamos a sus familiares para comprar materia prima y equipos básicos. Otros piden préstamos a entidades bancarias o a personas particulares. Otros más participan en concursos de capital semilla y otros venden sus ideas a inversionistas ángeles o tiburones de la industria.

Debes valorar los puntos positivos y negativos de cada forma de financiarte. Lo mejor es que empieces en pequeño con tus propios recursos y poco a poco, en la medida en que el negocio vaya creciendo, ir reinyectando las ganancias en el mismo emprendimiento para que crezca.

Evalúa bien tus opciones y consigue financiamiento para tu emprendimiento.

8.3 APLICA

Ejercicio: Ponle precio a tu idea emprendedora

Ponle precio a tu idea emprendedora. Imagina que estás ante un panel de inversionistas al estilo de los tiburones (el programa de televisión por cable Shark Tank). Ellos te preguntarán cuánto vale tu idea y por qué crees que tiene ese valor. Debes valorar lo que tienes que invertir y lo que vas a obtener, así como el período de tiempo en que piensas recuperar su valor.

Graba un pequeño video explicando en qué consiste tu idea y cuánto piensas que vale. Envía el video a tu docente facilitador.

PASO

10



Consigue financiamiento para tu idea.

Ya decidiste cómo financiarte. Haz un compromiso con las personas que te otorgaron fondos y proyecciones para su devolución.

Haz un resumen aquí:

INVERSIONISTA	COMPROMISO ADQUIRIDO
Ejemplo: mis padres	Les pagaré lo que me prestaron en un plazo de 6 meses

Si no necesitas inversión de otras personas, no es necesario que llenes el cuadro resumen.



Capítulo III

Planificando mi emprendimiento



RA3: Aplica técnicas relacionadas con el mercadeo de una microempresa.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E.3.1	Explica los elementos básicos del mercadeo y su importancia.	
C.E.3.2	Define los objetivos de venta del pequeño negocio o microempresa.	
C.E.3.3	Describe los cuatro (4) elementos básicos del mercado.	
C.E.3.4	Explica diferentes técnicas de mercadeo de un pequeño negocio, especificando cuáles son las más y las menos usadas.	
C.E.3.5	Define objetivos del mercadeo. - Describe de manera detallada el producto o servicio que se venderá.	

ESTRUCTURA DEL CAPÍTULO

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo II PLANIFICANDO MI EMPRESARIO	Conoce y aplica la estructura del plan de negocios en sus propias ideas emprendedoras	9. Planes o canvas	Plan o modelo de negocios
		10. ¿Cómo vendo mi producto o servicio?	Mi estrategia de ventas
		11. Pasos para vender	«Enamorando al cliente»

Unidad 9.

Planes o canvas

9.1 PRESABERES

Elabora un plan de vida que incluya las actividades que realizarás dentro de un mes, cinco meses, un año, tres años, cinco años, etc. Piensa en los pasos previos que necesitas para cumplir con las actividades que te propones. Un plan de vida es un método de planificación que te permite fijar metas a corto, mediano y largo plazo.

Reflexiona si tu emprendimiento necesita un plan de vida y escribe los pasos que darás para echarlo a andar.

9.2 CONOCE

Ahora que ya tenemos clara la idea emprendedora, el siguiente paso consiste en planificarla. Tenemos muchas formas de planificar. Las dos principales metodologías que utilizan los emprendedores son el plan de negocios y el canvas o lienzo del modelo de negocios.

El plan de negocios es más sencillo de llenar, pero significa muchas suposiciones y proyecciones, por lo que, si lo completas con una versión optimista, puedes llevarte desilusiones a la hora de su implementación.

El canvas o lienzo de modelo de negocios es una metodología dinámica que implica mucha investigación de mercado y poner a prueba constantemente los elementos que se requieren, es decir, que está en permanente construcción.

Para esta guía de aplicación, nos centraremos en el plan de negocios, pues es más sencillo de aplicar que la metodología canvas.

Leticia del Corral, una especialista en temas de mercadeo, nos propone en su página web³ la siguiente comparación entre plan de negocios y lienzo del modelo de negocios:

3 <https://leticiadelcorral.com/plan-de-negocio-o-business-canvas-model/>

	PLAN DE NEGOCIOS	BUSINESS MODEL CANVAS
PARTES	<ul style="list-style-type: none"> ● Resumen ejecutivo ● Análisis de situación ● Modelo de negocio y estrategia ● Predicción de ventas ● Plan financiero ● Equipo directivo y organización ● Estado de desarrollo y plan de implantación ● Alianzas estratégicas ● Estrategia de <i>marketing</i> y ventas ● Principales riesgos y estrategias de salida 	<ul style="list-style-type: none"> ● Segmento de mercado ● Propuesta de valor ● Canales ● Fuentes de ingresos ● Recursos clave ● Actividades clave ● Asociaciones clave ● Estructura de costes
USO	<ul style="list-style-type: none"> ● Conseguir financiación ● Guía de empresa ● Afinar estrategia 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lanzar una empresa con el modelo <i>Lean startup</i> (metodología especial para desarrollar negocios y productos) ● Innovar en modelos de negocio
REQUISITOS PREVIOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Estudio de mercado exhaustivo ● Tendencias de mercado ● Prospecciones de mercado ● Estudio de la competencia 	<ul style="list-style-type: none"> ● Estudio de mercado y de la competencia
FLEXIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> ● Poco flexible 	<ul style="list-style-type: none"> ● Muy flexible
RAPIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> ● Muy lento, varios meses 	<ul style="list-style-type: none"> ● Una vez tienes la información, días
PRECISIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ● Muy exhaustivo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Poco preciso
FACILIDAD DE CAMBIO	<ul style="list-style-type: none"> ● Baja 	<ul style="list-style-type: none"> ● Alta, solo hay que cambiar el póstit

9.3 APLICA

Ejercicio: Imagen corporativa

Diseña la imagen corporativa de tu emprendimiento, incluyendo tu logotipo, tu eslogan y tu papelería. Para ello puedes auxiliarte de aplicaciones en línea como las siguientes:

es.freelogodesign.org/ es.wix.com brandcrowd.com crearlogogratisonline.com

A continuación, algunos consejos para crear tu imagen corporativa incluidos en el artículo 5 **tips para crear logo sobresaliente**, de la revista Entrepreneur.

- a) **Simplicidad:** el logo no debe tener muchos elementos, debe ser comprensible en un solo vistazo y debe contener el nombre de la marca.
- b) **Consistencia de marca:** el diseño debería concordar con el mensaje que quieres transmitir para tu emprendimiento.
- c) **Hazlo memorable:** que sea fácil de recordar, tanto en términos de colores como de formas.
- d) **Hazlo increíble:** que destaque entre los miles de logos que ven las personas de los emprendimientos.
- e) **Evalúalo en el mercado:** haz una prueba de mercado entre tus potenciales clientes para medir su aceptación en tu público meta.

9.4 REFLEXIONA

Así como la imagen personal ayuda a transmitir un mensaje a las demás personas, es muy importante que tu imagen corporativa refleje los principales mensajes que tu iniciativa emprendedora quiere transmitir y el público al que se dirige. Ten cuidado en la selección de los colores, en las formas y los tamaños; asegúrate de que el logotipo no esté recargado con muchos elementos y que sea memorable. Adelante, es tu turno de volverte tu propio diseñador de logotipo. Incluye el eslogan, los usos en papelería y los materiales promocionales para tu emprendimiento.

PASO

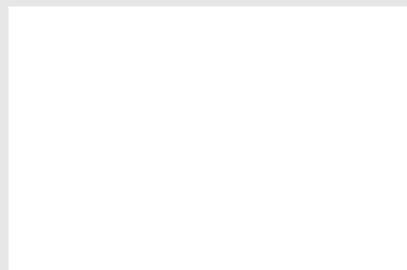
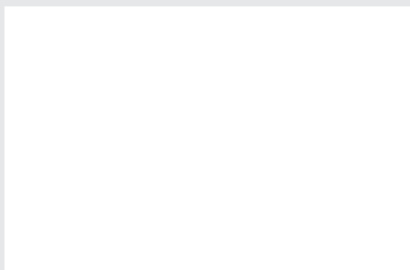
11



Diseña la imagen de tu emprendimiento y válidala.

Mi logotipo

La imagen de mi producto



● Unidad 10.

¿Cómo vendo mi producto o servicio?

10.1 PRESABERES

¿Alguna vez has vendido algún producto? Comparte cuáles fueron tus mejores estrategias de venta y cuáles no resultaron. Haz una tabla con las cinco mejores y peores estrategias de ventas.

10.2 CONOCE

La venta de los productos es un proceso complejo que conlleva los siguientes pasos según el artículo de la revista Foromarketing (<https://www.foromarketing.com>), portal que tiene como lema «El marketing del futuro hoy»:

- a) **Conocer el producto.** Debemos conocer todas las propiedades de nuestro producto: ¿qué es?, ¿para qué sirve?, ¿qué significa esto para el cliente?
- b) **Identificar los tipos de clientes.** Hay que conocer los tipos de clientes y las necesidades que en ellos satisfacen los productos.
- c) **Contacto con el cliente.** Se debe vender a la persona como experto en el tema, no en el producto en específico. Por ejemplo: si vamos a vender un desinfectante para el piso, nos presentaremos como especialistas en limpieza que conocen las necesidades de las personas que hacen limpieza en casa. Es importante hacer notar que no estamos vendiendo el desinfectante, sino la solución a un problema de limpieza.
- d) **Establecer las necesidades.** Debes conocer qué necesidad desea satisfacer tu cliente y el sentimiento que en esa persona provoca la satisfacción de dicha necesidad. Si te interesas por tus clientes, sabrás lo que realmente quieren comprar.
- e) **Presentación del producto.** Se presenta lo que el producto puede hacer para satisfacer la necesidad del cliente, no el producto en sí mismo. Esta presentación se concentra en los beneficios del uso del producto.
- f) **Cierre de venta.** Para este paso es importante anticiparse a las razones por las que el cliente puede decir que no y hay que hacer que sienta que le estás ayudando a tomar la decisión.

- g) **Posventa.** Aun habiendo cerrado la venta, debes hacer sentir a tus clientes que sigues interesándote por ellos.

10.3 APLICA

Ejercicio: Mi estrategia de ventas

Para diseñar tu estrategia de ventas, debes conocer a tus clientes, cuáles son sus características, qué medios consumen, qué productos les interesan, y hacer una encuesta en la que preguntes a la vez sobre el producto o servicio que ofreces y sobre los canales de comercialización, en otras palabras, dar a conocer el producto y la forma de llegar a los clientes potenciales.

Completa el siguiente cuadro describiendo las características de tus clientes y la forma de llegar a ellos. Por ejemplo: un segmento de clientes puede estar constituido por las mujeres de 25 a 40 años y la estrategia de ventas podría ser a través de mensajes en un grupo de WhatsApp o en Facebook.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE CLIENTES	ESTRATEGIA DE VENTAS

10.4 REFLEXIONA

No todos los clientes son iguales, hay diferencias claras entre los segmentos de clientes. Debes pensar en las características de cada uno de los segmentos y diseñar estrategias para cada segmento. No es lo mismo vender caramelos a un niño que a su madre, y no es lo mismo venderle esos caramelos a un dentista.

PASO

12



Decide tus canales de comercialización según las características de tus clientes.

PERFIL DE MI CLIENTE	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
Ejemplo: mujeres, mayores de edad, con ingresos económicos medios y acceso a tecnología.	Grupos de whatsapp, grupos de amigas.

Unidad 11.

Pasos para vender

11.1 PRESABERES

¿Conoces cuáles son los pasos para vender? Haz una lista de los pasos y compárala con la de uno de tus compañeros o compañeras. ¿En qué se parecen? ¿En qué se diferencian? Si es posible, hagan una plenaria con todo el grupo para comparar los conocimientos previos que tienen sobre el tema.

11.2 CONOCE

Observa el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=skdFS1pJkcE> . En él Jürgen Klarić nos enseña las 4 preguntas básicas para vender: ¿quién es?, ¿cómo vive?, ¿qué necesita para sobrevivir? y ¿cuál es su miedo?

Lo que funciona ahora es «vender sin vender», es decir que el cerebro humano está programado para cerrarse ante un discurso típico de vendedor.

Lo primero que hay que hacer es escuchar al cliente, sacarle información. La mejor forma de vender es enseñando a la gente.

11.3 APLICA

Ejercicio: «Enamorando al cliente»

Una vez realizada la segmentación de tus clientes potenciales, debes averiguar qué espera cada segmento de tu producto. Por ejemplo, si tu producto son los jugos naturales, tienes los siguientes segmentos de clientes:

Segmento de clientes	Expectativa acerca del producto
Niñ@s de 8 a 12 años	Atractivo a la vista, que tenga nombre llamativo, buen sabor.
Mujeres de 18 a 25 años	Que los productos sean naturales y saludables, que contengan vitaminas y minerales, que sean preparados en el momento.

Completa la siguiente tabla con tus propios segmentos de clientes. No olvides que tu producto debe «enamorar al cliente», es decir, debe proveer un satisfactor para la necesidad detectada. La información para completar la tabla la puedes obtener de tu estudio de mercado.

Segmento de clientes	Expectativa acerca del producto

11.4 REFLEXIONA

Si presionas a tu cliente para lograr una venta, menos vas a vender; a los clientes hay que hacerlos sentir cómodos, que hablen de sí mismos, de sus aficiones, de sus familias, de sus sueños y anhelos, y así lograrás adaptar tu discurso y vender tus productos o servicios.



Haz tu estudio de mercado.

Tomando en cuenta el perfil de tu cliente potencial y tu producto o servicio emprendedor, haz un estudio de mercado. Esto te ayudará a saber por qué compra tu cliente ciertos productos, con qué frecuencia, con qué características desea el producto, cómo desea acceder al producto, etc. Sigue los pasos siguientes para tu estudio.

- a) **Diseña las preguntas de tu estudio.** En este paso debes priorizar lo que te interesa saber acerca del cliente, la frecuencia con que compra el producto, las características que quiere del producto. Es preferible que la mayoría de las preguntas sean de opción múltiple para facilitar el procesamiento.

Ejemplo: ¿Con qué frecuencia compra limpiadores naturales? a) Una vez al mes, b) Cada dos semanas, c) Todas las semanas, d) Dos veces por semana, e) Nunca.

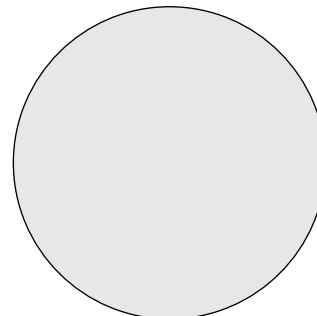
- b) Aplica al menos 20 encuestas a personas que tienen las características de tus clientes potenciales. No apliques las encuestas a tus amigos y familiares, a menos que sean parte de tu público meta.
- c) **Analiza los resultados.** Procesa las encuestas contando para cada pregunta el número de veces que se repite una respuesta y haz un cuadro o gráfica.
- d) Retoma la información obtenida para repensar en tu producto o servicio y en el perfil de tu cliente.

Pregunta 1: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

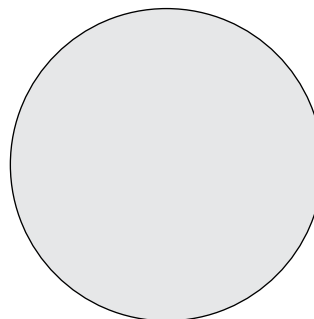


Pregunta 2: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

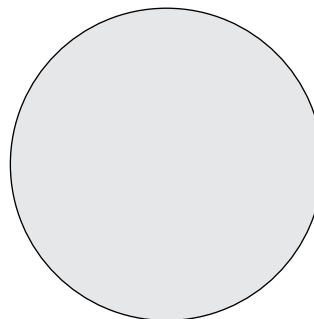


Pregunta 3: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

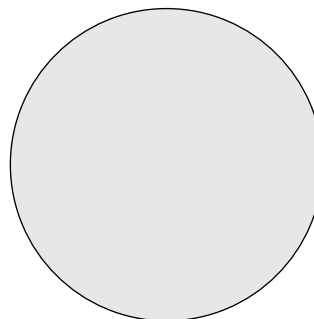


Pregunta 4: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas

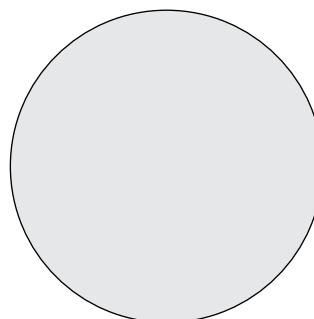


Pregunta 5: _____

Opciones de respuesta y porcentajes obtenidos:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

Distribución porcentual de las respuestas



Análisis de la información obtenida:

Cualidades del producto o servicio:

Formas de distribución:

Atención al cliente:

Otros aspectos:



Capítulo IV

Organizando mi emprendimiento



RA4: Aplica acciones de gestión administrativa y financiera para un pequeño negocio o microempresa.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E.4.1	Identificar las obligaciones contables y los impuestos que se derivan de la actividad empresarial	
C.E.4.2	Explica conceptos básicos de contabilidad.	
C.E.4.3	Identifica las diferencias entre inversión, gasto y pago, y entre ingreso y cobro.	
C.E.4.4	Define costo de inversión y de producción.	
	- Aplica los procedimientos para tramitar la solicitud de un préstamo.	
	- Expresa las obligaciones contables y fiscales a las que está sujeto el pequeño negocio o microempresa.	
	- Determina recursos mínimos de inversión inicial (materiales, mobiliarios, equipos, efectivo).	
	- Determina cuánto necesita para la producción.	
	- Realiza presupuesto básico, indicando el flujo de ingresos y gastos mensuales y beneficios esperados)	

ESTRUCTURA DEL CAPÍTULO

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo II ¿QUIÉN HACE QUÉ? ORGANIZANDO NUESTRO EMPRENDIMIENTO	Organiza y desarrolla una iniciativa emprendedora	12. Plan de producción	Aprendiendo a producir
		13. Seleccionando el personal	El empleado ideal
		14. Costo de inversión y de producción	Mínimo-mínimo

● Unidad 12.

Plan de producción

12.1 PRESABERES

Participa en una lluvia de ideas sobre qué significa producir y los pasos que se requieren. ¿Ya has tenido experiencia produciendo? ¿Qué clase de objeto o producto has producido?

12.2 CONOCE

● «La contabilidad básica es la disciplina que trata de registrar todos y cada uno de los movimientos económicos y financieros de una empresa. En esencia, si bien existen distintos tipos de contabilidad (financiera, de costes, pública), la básica reúne los aspectos generales que poseen en común todos los tipos» (Llamas, 2020).

12.3 APLICA

Ejercicio: Aprendiendo a producir

Mira el siguiente video explicativo: <https://www.youtube.com/watch?v=CmYZxRjvAVs>

Piensa en los pasos para la elaboración hasta tener el producto terminado. Describe las etapas en el siguiente cuadro. Ten en cuenta que este cuadro es muy importante para proyectar el número de unidades a producir en un determinado período de tiempo.

PASO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN

12.4 REFLEXIONA

Tener un plan de producción permite realizar estimaciones en términos de unidades y tiempos. Si se planifica bien, se puede programar la compra de insumos, el tiempo de los operarios y la cantidad de unidades que tendrás por período. La producción es muy importante para cualquier emprendimiento antes de salir al mercado. También permite estimar la inversión inicial.

Unidad 13.

Seleccionando el personal

13.1 PRESABERES

¿Tu emprendimiento necesitará otros empleados? ¿Cómo los consigues? ¿Quiénes pueden ayudarte? Conversa con tus compañeros y compañeras acerca de formar alianzas y de cómo saber si alguien será o no un buen empleado o empleada.

13.2 CONOCE

En el caso de un emprendimiento de una sola persona, no se tendrá que realizar un proceso de selección de personal, pero es necesario que se conozcan las etapas que conlleva este proceso, pues en algún momento el emprendimiento crecerá y necesitarás de un mayor número de colaboradores.

Según *Emprende Pyme*, una página web de emprendedores cuya dirección electrónica es la siguiente: <https://www.emprendepyme.net/el-proceso-de-seleccion-de-personal.html>, el proceso de selección de personal conlleva los siguientes 11 pasos:

1. **Detección de necesidades en el interior de la empresa o emprendimiento.** En esta etapa necesitamos saber qué puestos están vacantes y es necesario cubrir.
2. **Definición del perfil del candidato y candidata.** Debemos decidir cuál es el empleado ideal para cubrir esta vacante, su formación, su experiencia, sus cualidades personales, etc.
3. **Convocatoria o búsqueda.** Es la fase donde haces pública la necesidad de contratar personal, para que los candidatos presenten sus currículos.
4. **Preselección.** Una vez recibidos los currículos, es recomendable hacer una primera selección de los candidatos que más se apeguen al perfil para posteriormente realizar las entrevistas necesarias.

5. **Selección.** Las entrevistas son la mejor forma de conocer a los candidatos y saber si son las personas ideales para ocupar el puesto que ofrecemos. Depende de la empresa realizar o no entrevistas.
6. **Informe de candidatos.** Se debe elaborar un informe con los aspectos positivos y negativos de cada candidato para tomar la decisión.
7. **Toma de decisión.** Se debe decidir a quien se contratará según el perfil definido en el paso 2.
8. **Contratación.** Se elabora el contrato de trabajo para la incorporación de la persona seleccionada.
9. **Incorporación al puesto.** Se debe acompañar a la persona en su proceso de incorporación a la empresa o emprendimiento, explicarle sus funciones, las áreas en que se divide la empresa y presentarlo al otro personal.
10. **Formación.** Se capacita al nuevo empleado en las funciones que realizará.
11. **Seguimiento.** Se realiza un seguimiento al trabajador a mediano y largo plazo.

13.3 APLICA

El empleado ideal

Reflexiona: ¿qué es lo que hace que un trabajador sea el ideal?

Anota en la siguiente tabla esas cualidades que consideras indispensables para todo trabajador (ejemplo: puntualidad, responsabilidad, conocimiento técnico en su área de desempeño, etc). En la segunda columna anota si tú posees esas cualidades para tu emprendimiento y cómo puedes mejorar el nivel de competencia.

Sigue tus propias instrucciones y transfórmate en tu trabajador ideal.

CUALIDAD	LA POSEO	CÓMO PUEDO MEJORARLA

13.4 REFLEXIONA

Recuerda que toda inversión en capacitación para ti y tu personal es precisamente eso: una inversión, es decir, un dinero que das a cambio de un servicio para perfeccionar tus productos y que a mediano y largo plazo te generará una ganancia.

Unidad 14.

Costo de inversión y de producción

14.1 PRESABERES

Haz una lista de los equipos y materiales que necesitas para comenzar tu emprendimiento. Vuelve al plan de producción y por cada paso anota qué necesitas. Ahora lee el contenido de la unidad y completa la actividad sugerida.

14.2 CONOCE

Llegó la hora de ponernos a pensar qué necesitamos para iniciar y cuánto dinero necesitamos para producir. En todo emprendimiento o empresa hay dos clases de costos: por un lado, los costos de inversión y, por otro lado, los costos de producción.

Los costos de inversión son «aquellos en que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo “en marcha” u operativo» (Landaure, 2016). En otras palabras, son aquellos objetos que necesitas para iniciar que no están directamente relacionados con el producto a elaborar. Por ejemplo: si tu negocio es una venta de sopas, necesitarás una cocina, ollas, cuchillos, refrigeradora, entre otros.

Los costos de producción son aquellos que se relacionan directamente con el producto que quieres elaborar. Siguiendo con el ejemplo anterior, los costos de producción incluirán el gas para cocinar, la verdura, la proteína (pollo, carne, pescado, etc.), el agua potable y todos los ingredientes o materiales que se gastan en la preparación del producto final.

14.3 APLICA

Ejercicio: Mínimo-mínimo

El objetivo de este ejercicio es que pienses en tus propios costos. Los costos de inversión inicial son importantes a la hora de plantear un emprendimiento, pues la recuperación de los mismos se debe estimar en varios meses antes de empezar a ver las ganancias. Piensa en tu plan de operaciones: ¿qué equipos vas a necesitar en cada etapa?, ¿qué herramientas necesitas? Escríbelo todo en el siguiente cuadro, especificando si los tienes, si los puedes conseguir o si te los prestan gratis.

COSTOS DE INVERSIÓN

Equipo y herramientas	Recurso humano	Lo tengo, lo puedo conseguir, me lo prestan
<i>Ejemplo: máquina para pelar mangos, cuchillos, cortadores de formas, tablas para picar.</i>	1 persona para preparar la fruta, 1 persona para vender	La máquina para pelar mangos la tengo que comprar, los cuchillos, cortadores y tablas para picar me los prestan.

14.4 REFLEXIONA

Si un equipo es absolutamente necesario, la persona emprendedora buscará cómo disponer de él. Recuerda que la persona emprendedora es aquella que se abre sus propias oportunidades y que tiene una actitud activa ante las dificultades.

PASO

16



Averigua qué necesitas para iniciar tu emprendimiento.



Capítulo V

¿Cómo manejo mi dinero?



RA5: Precisar los procedimientos para la constitución legal del pequeño negocio o microempresa de acuerdo con la legislación vigente.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
CE5.1	Identifica las maneras posibles de crear un negocio.	
CE5.2	Explica las diferentes formas jurídicas aplicables a pequeños negocios, identificando en cada caso, ventajas, desventajas y requisitos legales para su constitución.	
CE5.3	Puntualiza los trámites exigidos por la legislación vigente para la constitución y establecimiento de un pequeño negocio o microempresa, especificando los documentos requeridos, los organismos en los que se tramitan, el costo, la forma y el plazo indicados.	
CE5.4	Cita las instituciones involucradas en el proceso de constitución de una empresa.	

ESTRUCTURA DEL CAPÍTULO

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo V ¿CÓMO MANEJAMOS NUESTRO DINERO?	Reflexiona y busca solución a problemas de tipo administrativo-financiero que puedan presentarse en su iniciativa.	15. Gestionando la empresa	Rompecabezas emprendedor
		16. ¿Cuánto nos cuesta producir y vender?	Producir o vender, he ahí el dilema

Unidad 15.

Gestionando la empresa

15.1 PRESABERES

Descarga con tu celular una aplicación de juegos⁴ relacionada con empresas como restaurantes, agencias de cuidado de mascotas, salones de belleza, pizzerías. Juega 20 minutos. Ahora reúnete con tus compañeros y compañeras y comenta qué áreas tiene una empresa y cuántas personas se necesita tener en cada área.

15.2 CONOCE

Los emprendimientos y las empresas, dependiendo del ramo al que se dediquen, tienen las siguientes áreas:

- a) **Área de producción:** es el área principal de una empresa, se dedica a la elaboración del producto que venderá.
- b) **Área de ventas:** es el área que coloca los productos y que tiene interacción directa con los clientes.
- c) **Área de dirección:** es la que toma las decisiones respecto de la empresa.
- d) **Área de contabilidad o finanzas:** es la que lleva las cuentas de la empresa.
- e) **Área de mercadeo:** es la que elabora las campañas para promocionar los productos.

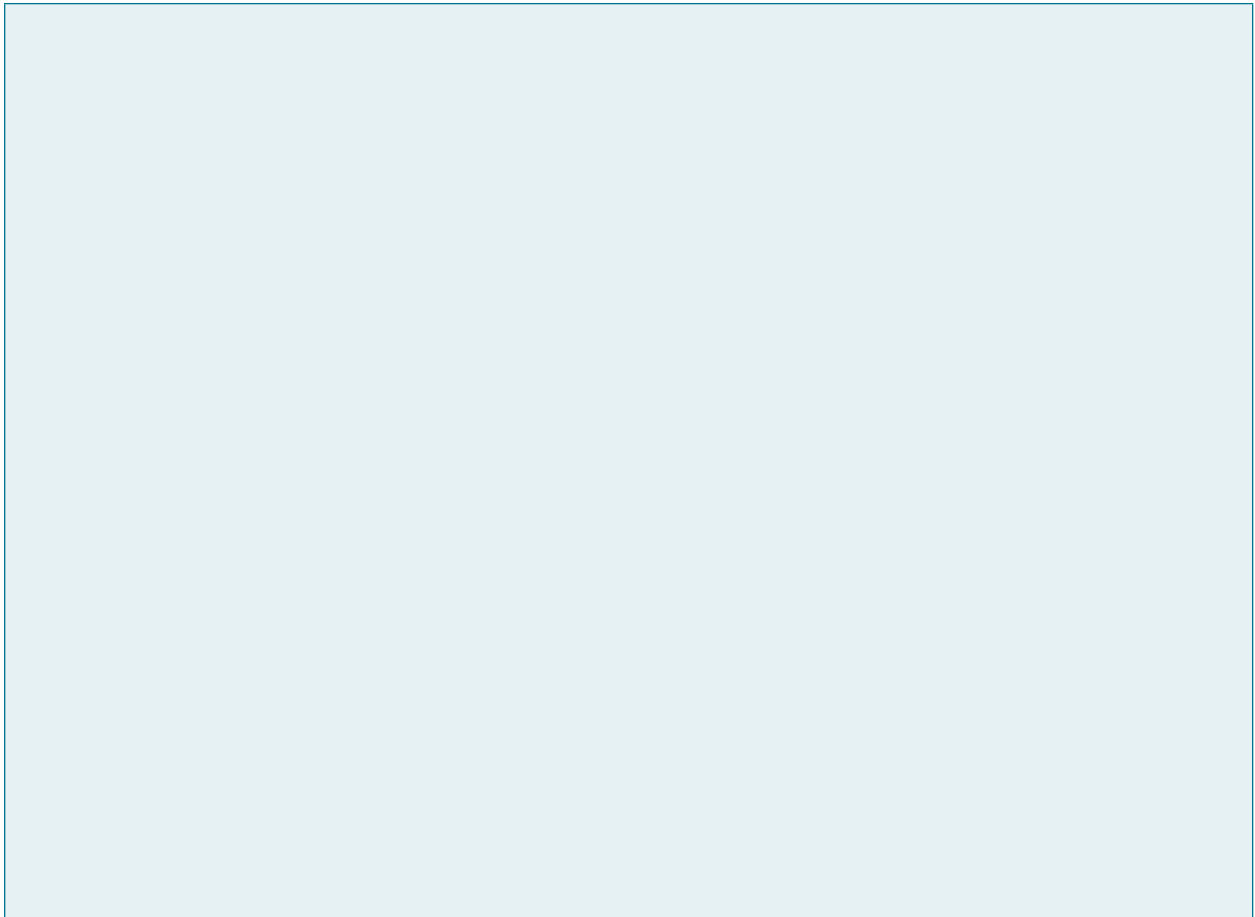
En ocasiones, en un emprendimiento, la persona emprendedora es quien ejerce todas las áreas, pero siempre es importante tener claridad en las funciones de cada una de ellas.

⁴ Ver <https://www.androidlista.com/item/android-apps/599856/moy-restaurant-chef/download/>

15.3 APLICA

Ejercicio: Rompecabezas emprendedor

Consigue una fotografía que represente a tu emprendimiento; por ejemplo, si das servicios de mecánica, puede ser la foto de un automóvil. Recorta esta fotografía en varias piezas más pequeñas. Revuelve las piezas. Intenta armar el rompecabezas desordenadamente. ¿Ves que no se puede? Imagina que cada parte de la fotografía representa una de las áreas de tu emprendimiento. Coloca las piezas en su lugar correspondiente y arma por completo la fotografía.



15.4 REFLEXIONA

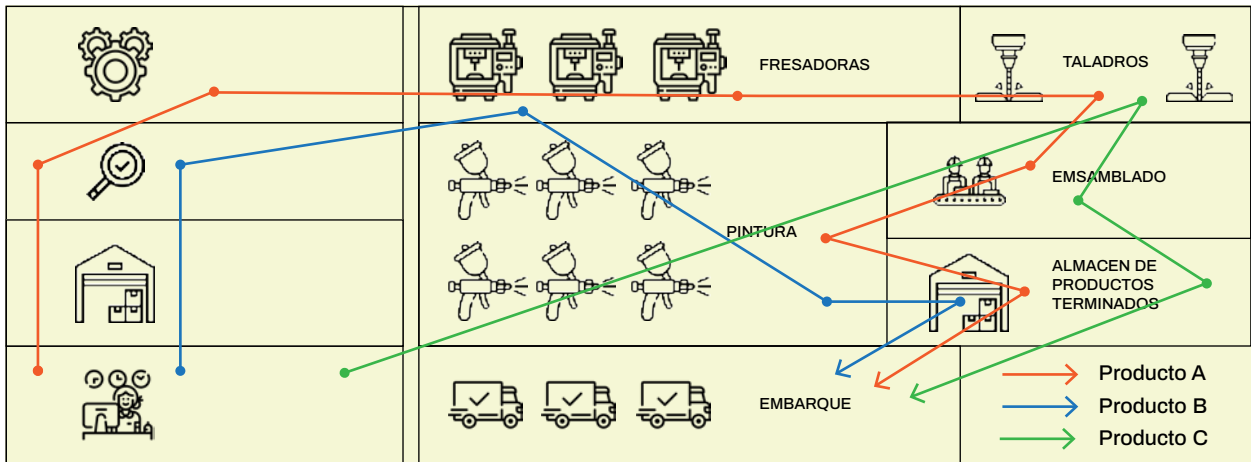
Cada una de las partes del emprendimiento es esencial y tiene una relación con las otras áreas del emprendimiento. Por ejemplo, si el área de mercadeo no hace su trabajo, el área de ventas no podrá vender los productos, y si los productos no se venden, el área de producción ya no deberá producir.



Planifica la organización de tu empresa.

Elabora un gráfico donde describas las áreas de tu emprendimiento y la relación con las otras áreas. Coloca el gráfico en el siguiente espacio

Ejemplo



Unidad 16.

¿Cuánto nos cuesta producir y vender?

16.1 PRESABERES

Organízate con tu grupo para preparar juntos una comida sencilla que a todos les guste, por ejemplo: mofongo. Que cada uno colabore con un ingrediente y formen un equipo de cocina. Preparen la comida seleccionada. Luego, entre todos, anoten cuánto costó cada ingrediente de los utilizados y dividan el costo total entre el número de unidades que obtuvieron. ¿Cuánto cobrarías tú por elaborar el platillo? Tómallo en cuenta. Ahora reflexionen: ¿cuánto cuesta producir dicho platillo?

16.2 CONOCE

«El costo de producción (o costo de operación) es el gasto necesario para fabricar un bien o para generar un servicio» (Ruz Arias, 2020).

Producir es una de las partes esenciales de un emprendimiento, al igual que vender.

Es importante que se encuentre un equilibrio entre la producción y la venta, pues si se produce mucho, tendremos un gran inventario sin moverse, y si se vende poco, igual. En cambio, si se vende más de lo que se produce, tendremos un déficit o faltante en el número de unidades producidas y quedaremos mal con los clientes.

16.3 APLICA

Ejercicio: Producir o vender, he ahí el dilema

Elabora tus costos de producción por cada producto utilizando la siguiente tabla. En la columna de insumos, coloca los materiales para elaborar los productos y su costo; por ejemplo, si nuestro emprendimiento consiste en la fabricación de velas artesanales, los insumos serán los siguientes:

INSUMO	CANTIDAD	CAPACIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
Cera de abeja	1 libra	10 velas	RD\$200.00	RD\$200.00	RD\$20.00
Parafina	1 libra	10 velas	RD\$290.00	RD\$290.00	RD\$2.90
Mecha	100 yardas	1000 velas	RD\$175.00	RD\$175.00	RD\$0.17
Vaso	1 unidad	1 vela	RD\$20.00	RD\$20.00	RD\$20.00
					RD\$43.07

Esto quiere decir que por cada vela que fabriquemos invertiremos en insumos un total de RD\$43.07. Ahora te toca a ti obtener tus costos de producción para cada uno de tus productos. Elabora una tabla por producto.

INSUMO	CANTIDAD	CAPACIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO

Ahora realiza una proyección mensual de ventas, por número de unidades al mes, con sus correspondientes costos y el costo total de las unidades proyectadas. Las unidades proyectadas se obtienen del número de clientes que esperas tener en una semana, multiplicado por 4 semanas al mes. Por ejemplo, si yo vendo arreglos florales, proyecto que voy a vender 3 arreglos por semana, y en el número de unidades proyectadas colocaré 12. Además, hay que tomar en cuenta la variación de la demanda. Por ejemplo, en febrero, las ventas serán el triple de las ventas normales porque se celebra el Día del Amor y la Amistad y las flores se venden más. Por tanto, en el mes de febrero colocaré 36 unidades.

Mes	Nro. de unidades proyectadas a vender	Costos de producción de cada unidad	Costo total de unidades proyectadas
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			

16.4 REFLEXIONA

Si produces más, eso quiere decir que hay que comprar mayor cantidad de insumos, pero también quiere decir que se obtendrá un ahorro en el precio de cada producto porque, al comprar mayor cantidad de insumos, los costos de la materia prima bajan. A esto se le llama economía de escala.



Planifica tus costos de producción por cada producto.



Capítulo VI

Presentando el proyecto emprendedor



RA7: Presentar el proyecto utilizando eficazmente las competencias técnicas y personales adquiridas durante la realización del proyecto de aprendizaje en el módulo formativo.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ENUNCIADO	NOTA DE AUTOEVALUACIÓN (DEL 1 AL 10, SIENDO 10 EL MÁXIMO POSIBLE)
C.E.7.2	Prepara una presentación con el uso recursos y medios tecnológicos.	
C.E.7.3	Expone el proyecto, destacando sus objetivos y principales contenidos, y justificando la elección de las diferentes propuestas de acción contenidas en el mismo.	
C.E.7.4	Utiliza un estilo de comunicación adecuado en la exposición, haciendo que esta sea organizada, clara, amena y eficaz.	
C.E.7.5	Realiza la defensa adecuada del proyecto durante la exposición, respondiendo razonadamente a posibles preguntas relativas al mismo planteadas por el equipo evaluador.	

ESTRUCTURA DEL CAPÍTULO

Capítulo	Competencia a adquirir	Unidades	Ejercicios
Capítulo VI PRESENTANDO EL PROYECTO EMPRENDEDOR	Capacidad de expresar los detalles de su iniciativa en público	17. Presentemos nuestro emprendimiento	Ensayo general
		18. Preparación para la feria de negocios	Mostrando mi emprendimiento

Unidad 17.

Presentando el emprendimiento

17.1 PRESABERES

¿Sabes hacer una presentación? ¿Qué información necesitas para presentar tu emprendimiento? Imagina que estás frente a un grupo de inversionistas, ¿qué crees que pueden preguntarte? Anota los puntos más importantes en tu cuaderno o en una hoja de papel. Ahora lee el contenido de la unidad.

17.2 CONOCE

Un *pitch*, también conocido como *elevator pitch* es un breve discurso de máximo dos minutos de duración que persigue captar la atención de posibles inversionistas para un emprendimiento. Resume en pocas frases quién es la persona que lo presenta, en qué consiste el emprendimiento y cuál es la necesidad que satisface, así como detalles sobre la forma en que se realizará el emprendimiento. Debe ser breve, claro y conciso.

A continuación, se listan algunas recomendaciones para lograr un pitch de éxito (Ministerio de Educación de la República Dominicana y OEI, 2020):

1. Explicar el producto o servicio de manera rápida y concreta.
2. Informar sobre su experiencia y habilidades en este tipo de negocio.
3. Indicar por qué se seleccionó esta idea, qué necesidad cubre o satisface.
4. No abundar demasiado en el proyecto mismo. Esto se dejará para una reunión posterior.
5. Seleccionar tres ideas claves del proyecto y presentarlas.
6. Indicar cuál es el público objetivo del producto o servicio.
7. Hacer la presentación con entusiasmo.
8. Estar preparado para poder responder cualquier pregunta.
9. Ser lo más conciso posible.
10. Estar dispuesto a dar más informaciones en una reunión posterior.
11. Vestir para ganar.
12. Hablar claro, fuerte y seguro.

17.3 APLICA

Mira el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k>

Elabora una presentación utilizando lo que viste en el video.

Ejercicio: Ensayo general

Haz tu presentación a personas individuales, conocidos, amigos y familiares al menos 10 veces. Pregunta a las personas que escucharon tu presentación qué les parece, si les ha quedado clara tu idea de negocios, si serían tus clientes y en qué puedes mejorar. Toma en cuenta todas las recomendaciones recibidas e inclúyelas en tu presentación.

Vuelve a practicar.

17.4 REFLEXIONA

¿Qué punto puede interesarles más a tus posibles inversionistas? ¿Qué información debes perfeccionar más? ¿Cómo puedes innovar tu emprendimiento? ¿Qué harás para tener éxito? Mientras más practiques tu presentación, mejor te saldrá. Aprovecha los espacios para hablar con otras personas, aprovecha cualquier micrófono y cualquier reunión para promocionarte. ¡Estás oficialmente en el mundo de los negocios! ¡Ahora, a prosperar!

PASO

19



Haz tu presentación del proyecto emprendedor.

Haz un video de máximo 2 minutos de duración donde expongas tu proyecto emprendedor.

Puedes seguir el siguiente guión:

Saludos, soy (nombre). (Lo que haces y para quién).

Sabías que en República Dominicana (problema que resuelves para tu cliente).

Con mi producto puedes (solución o beneficio que aporta tu producto).

Si bien existe competencia, mi producto es mejor porque (razón diferenciadora).

(Lo que esperas de la persona que te escucha). Me gustaría poder conversar más con usted, que me conceda una reunión para mostrarle cómo funciona mi producto.

● Unidad 18.

Preparándome para la feria: virtual y/o presencial

18.1 PRESABERES

¿Qué es una feria? ¿Para qué tengo que participar en la feria? ¿Ya he participado en alguna feria? Cuenta a tus compañeros cómo te fue en tu participación en una feria pasada o lo que esperas que suceda en la feria que van a organizar.

18.2 CONOCE

Para la feria hay varios puntos importantes para tomar en cuenta: antes, durante y después. Debes estar preparado para atender al público, tener una buena imagen de ti y de tus productos en tu stand o puesto virtual, analizar tu competencia. Sobre todo, debes plantearte cuál es tu objetivo para la feria. Normalmente, cuando los emprendedores asisten a ferias, buscan nuevos clientes o inversionistas. Decide cuál será tu estrategia para conversar con estas personas y qué quieres obtener de ellas.

18.3 APLICA

Ejercicio: Presentando mi emprendimiento en la feria

Observa el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=hIZWHG-dnLU>

- **Analiza el público objetivo:** es decir, adecúa tu discurso e imagen según la persona a quien se dirige tu emprendimiento.
- **Establece objetivos claros:** ¿qué quieres lograr participando en la feria?
- **Conoce tu competencia:** ¿qué están haciendo otros emprendimientos del mismo sector?, ¿dónde están participando?, ¿cómo se están promocionando? Diseña tu estrategia diferenciadora.

- **Diseña tu stand o puesto:** tu institución educativa realizará los arreglos para realizar la feria virtual y te asignará un espacio, el cual puedes decorar y diseñar. No te olvides de incluir en este espacio los materiales para redes sociales y hazte promoción para que tus conocidos y posibles clientes te visiten en la feria.
- **Levanta datos:** correos electrónicos, teléfonos de posibles clientes. Durante la feria, es importante obtener datos de las personas que te visitan para poder dar seguimiento a ese interés que manifestaron.
- **Realiza llamada de seguimiento a las personas que conociste en la feria.** Esta llamada puede ser para proveer mayor información sobre cierto producto en el que el cliente mostró interés, para vender o para realizar servicios de posventa.

18.4 REFLEXIONA

Tu emprendimiento puede existir en la realidad, depende de ti y de tu empeño si quieres ponerlo en marcha. ¡Anímate!, pronto verás los resultados de tu esfuerzo. ¡Muchas felicidades!, has terminado la asignatura de emprendimiento y te encuentras preparado o preparada para emprender.



Prepara tu punto de venta y prepárate a ti para la feria.

ACTIVIDADES ANTES DE LA FERIA	ACTIVIDADES DURANTE LA FERIA	ACTIVIDADES DESPUÉS DE LA FERIA
Ejemplo: preparar decoraciones para mi punto de venta	Atraer a las personas con música	Contar cuántos productos vendí de cada tipo

ACTIVIDADES ANTES DE LA FERIA	ACTIVIDADES DURANTE LA FERIA	ACTIVIDADES DESPUÉS DE LA FERIA

¿Qué hacemos después de la feria?

En este momento tienes varias opciones: iniciar el negocio, prepararte para otras ferias, dar seguimiento a los clientes que se interesaron en tus productos, etc.

• Evalúa si estás listo para iniciar tu emprendimiento y, en caso afirmativo, pon manos a la obra, relee lo que escribiste en el módulo y piensa si puedes llevar a cabo los pasos que ahí se incluyen, si tienes el equipo y la materia prima para iniciar, decide cuál será tu método de venta, etc. No te desanimes si en la feria no vendiste todos tus productos, puedes participar en otras ferias, lo importante es la puesta en marcha de tu emprendimiento. Busca apoyos en instituciones públicas, con amistades, con familiares. Ya verás, emprender es una aventura y puede traerte muy buenos resultados.

¡Anímate!

Bibliografía

- «5 tendencias de emprendimiento en Chile», recuperado en: <https://ce.entel.cl/pymes/articulos/5-emprendimientos-mas-rentables-en-chile/>
- Conexión ESAN: «Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto», recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>
- Emprendedores: «Cómo presentar tu negocio en 5 minutos», recuperado de: <https://www.emprendedores.es/gestion/presentar-tu-negocio-en-cinco-minutos-presentaciones-rapidas/>
- EmprendePyme: «Fases del proceso de selección de personal», recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/el-proceso-de-seleccion-de-personal.html>
- Foromarketing: «Los 7 pasos para el proceso de ventas», recuperado de: <https://www.foromarketing.com/capitulo-19-los-siete-pasos-de-la-venta/>
- Ministerio de Educación de República Dominicana y Organización de Estados Iberoamericanos: Guía docente para el desarrollo de las competencias emprendedoras en la educación de jóvenes y adultos, República Dominicana, 2015.
- Ministerio de Educación de República Dominicana y Organización de Estados Iberoamericanos: MF_003_2_Emprendimiento para el Técnico Básico. Guía didáctica, República Dominicana, 2020.
- PQS: «Cómo saber si tu idea de negocios es buena», recuperado en: <https://www.pqs.pe/tu-negocio/como-saber-si-tu-idea-de-negocio-es-buena>
- Revista Emprender Fácil: «Lo que debe saber un emprendedor», recuperado en: <https://www.emprender-facil.com/que-debe-saber-un-emprendedor/>
- Revista Entrepreneur: «5 tips para crear logo sobresaliente», recuperado de: <https://www.entrepreneur.com/article/268483>

- Revista Entrepreneur: «8 emprendedores famosos que fracasaron», recuperado en: <https://www.entrepreneur.com/article/265953>
- Revista Entrepreneur: «15 motivos del fracaso emprendedor», recuperado en: <https://www.entrepreneur.com/article/266759>
- Revista Unir: «Cómo un emprendedor puede convertir el miedo al fracaso en su mejor aliado para el éxito», recuperado en: <https://www.unir.net/empresa/revista/como-un-emprendedor-puede-converter-el-miedo-al-fracaso-en-su-mejor-aliado-para-el-exito/#:~:text=La%20RAE%20define%20el%20fracaso.a%20funcionar%20en%20el%20mercado%3F&text=7%20%E2%80%93%20Costes%20de%20oportunidad.>
- The Monopolitan: «El emprendedor que vendía piedras como mascotas», recuperado en: <https://themonopolitan.com/2015/11/pet-rock-el-emprendedor-que-vendia-piedras-como-mascotas>
- Tiempo de Negocios: «7 tips para el diseño de tu imagen corporativa», recuperado de: <https://tiempodenegocios.com/disenio-de-una-imagen-corporativa/>
- «Vender es fácil. Técnicas de ventas con Jürgen Klarić», recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=iQiQ5Sx2gKM>

VIDEOGRAFÍA

- Revista Mercado, visión emprendedora 2017 <https://www.youtube.com/watch?v=Z9znXI7ujOc>
- Fuckup nights <https://www.fuckupnights.com/es/>
- Ejemplo de elevator pitch para presentarte tú o un proyecto <https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k>
- 6 claves para participar en una feria virtual <https://www.youtube.com/watch?v=hIZWHG-dnLU>

OTROS RECURSOS MULTIMEDIA

- ¿Quieres ser emprendedor?
<https://www.youtube.com/watch?v=L5RwiRxt7BM>
- Emprender
<https://www.youtube.com/watch?v=YZi5vam33ow>
- Emprender siendo joven
<https://www.youtube.com/watch?v=30KJeeOa5WY>
- Millonario con 10 dólares. La increíble historia de Matías Leiva
<https://www.youtube.com/watch?v=QLrazauioXU>
- Ocho tipos de emprendedor
<http://www.emprendedores.es/gestion/los-ocho-tipos-de-emprendedor/>
- Tipos de emprendimiento
<https://www.lifeder.com/tipos-de-emprendimiento/>
- Tipos de emprendimiento
<https://overflow.pe/tipos-de-emprendimiento/>
- Aprende cómo está conformado un ecosistema emprendedor
<https://www.youtube.com/watch?v=JJHtJvWHguY>
- ¿Cómo construir un ecosistema emprendedor?
https://www.youtube.com/watch?v=zumLFh89s_o
- Ecosistema emprendedor, apoyo para emprendedores:
Monta tu negocio, de la idea al plan concreto
<https://www.youtube.com/watch?v=gKglrHd32AY>
- Emprende
<https://main.emprende.org.do/>
- Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de República Dominicana
www.micm.gob.do
- RD Emprende
www.rdemprende.org
- ¿Cómo crear negocios a partir de las necesidades humanas?
<https://www.youtube.com/watch?v=pXmuXg4TvkU>
- La necesidad de emprender
<https://www.youtube.com/watch?v=fySIGA3TBWc>
- Emprender - ¿Cómo detectar necesidades cuando eres emprendedor?
<https://www.youtube.com/watch?v=1GtI5vQIWpQ>

- Competencias emprendedoras personales
https://www.youtube.com/watch?v=Gg_twHUSPUI
- ¿Qué es un emprendedor? Características
<https://www.youtube.com/watch?v=bL3tCdzBASE>
- 13 características de un emprendedor exitoso – animado
<https://www.youtube.com/watch?v=F2sN5lbYbI0>
- Dinámicas de liderazgo
<https://www.lifeder.com/dinamicas-de-liderazgo/>
- Juegos y dinámicas de comunicación
<https://juegosydinamicasdegrupo.blogspot.com/p/comunicacion.html>
- 12 juegos para fomentar el espíritu de equipo
<https://www.wrike.com/es/blog/12-estupendos-juegos-para-fomentar-el-espiritu-de-equipo-que-nadie-odiara/>
- 20 ideas de negocios rentables 2019
<https://www.youtube.com/watch?v=djmn51S8nbM>
- Cómo tener ideas de negocios rentables
<https://www.youtube.com/watch?v=3U-x0YD4sA8>
- 101 negocios rentables para iniciar desde casa
<https://www.youtube.com/watch?v=Eog93lsM4QI>
- Oficina Nacional de la Propiedad Industrial de República Dominicana, ONAPI
<http://www.onapi.gov.do/index.php/cati/que-es-cati>
- 75 ideas de negocios que puedes arrancar con poco dinero
<https://www.entrepreneur.com/article/336669>
- 10 ideas de negocios rentables muy creativas
<https://www.youtube.com/watch?v=JlptR2gFoGM>
- Desarrollando la creatividad como herramienta de negocio
<https://www.youtube.com/watch?v=YHe3dESXnGA>
- Las 5 etapas del design thinking
<https://www.youtube.com/watch?v=YZi7Gb5rK4U>
- Webinar «Aplicaciones prácticas del design thinking»
<https://www.youtube.com/watch?v=iw2rHUD1QrA>
- Inventos absurdos que encontrarás en este enlace:
<https://www.youtube.com/watch?v=Fsvgopc8DP4>
- Los 10 inventos más importantes en la historia de la humanidad
https://www.youtube.com/watch?v=UKNjF_7jmdg

- Pensamiento de diseño
<https://designthinking.es/inicio/index.php>
- Ejemplo de análisis FODA para una empresa, persona, profesionales y emprendedores
<https://www.youtube.com/watch?v=rQ4MEmvc3a0>
- ¿Qué es y cómo se hace un análisis FODA? - Planeación estratégica - DOFA SWOT
https://www.youtube.com/watch?v=_6vz0-Hx9cE
- 10 Fuentes de financiación para emprendedores - Webprender.org
<https://www.youtube.com/watch?v=4v5159wesk4>
- ¿Cómo financiar mi idea de negocio?
<https://www.youtube.com/watch?v=IRi6e0CTv74>
- ¿Me conviene pedir un préstamo?
<https://www.youtube.com/watch?v=32yrrwGvTaw>
- BANRESERVAS
<http://www.creebanreservas.com.do/Pages/inicio.aspx#page-top>
- Cómo crear un logo para una empresa
<https://www.youtube.com/watch?v=oE6KrZrZFOg>
- ¿Quieres hacer un logotipo fácil y gratis para tu negocio? Los 10 mejores programas
<https://www.youtube.com/watch?v=mbojzhc3lqo>
- Técnicas de construcción para crear logotipos, isotipos, iconos o símbolos // Marco creativo
<https://www.youtube.com/watch?v=o7JhlmaVGgQ>
- Marketing para proyectos sociales y ONG
<https://www.youtube.com/watch?v=lbnG5tfGuAg>
- Email marketing para ONG: cómo configurar una campaña
<https://www.youtube.com/watch?v=25TOAXY9nu0>
- 10 Tendencias de comunicación para ONG en 2020
<https://www.youtube.com/watch?v=9r90dSozLwk>
- Cómo elaborar tu plan de marketing desde cero
<https://www.youtube.com/watch?v=qeLOQ4sVNVg>
- Cómo usar el marketing digital para conseguir más clientes
<https://www.youtube.com/watch?v=KqNJnhP3eGI>
- Plan de negocio: los 4 pasos que debes seguir para tener un negocio eficaz
<https://www.youtube.com/watch?v=BO6REdpE9Kc>

- Plan de producción
<https://www.youtube.com/watch?v=hBRM5sAva5w>
- Plan maestro de producción (Ejemplo de cómo resolverlo)
<https://www.youtube.com/watch?v=Fn2C5F0kHko>
- Diagrama de procesos
<https://www.youtube.com/watch?v=WsY5KpK4ISM>
- La Importancia del curriculum vitae
https://www.youtube.com/watch?v=Kj73_VPnHRE
- Consejos para elaborar un currículum | Humberto Gutiérrez
<https://www.youtube.com/watch?v=dJUqfLNEVwM>
- 10 Consejos para realizar tu curriculum vitae
<https://www.youtube.com/watch?v=MqO2aCjOuS4>
- Recursos humanos | Capital humano | La selección de candidatos
<https://www.youtube.com/watch?v=16DWvQ2t7sg>
- Equipo emprendedor | | UPV
<https://www.youtube.com/watch?v=sz2DAM06flo>
- Dejar el empleo sin perder las prestaciones laborales en República Dominicana
<https://www.youtube.com/watch?v=12LDun2aX44>
- Definición y sujetos del contrato de trabajo
https://www.youtube.com/watch?v=bJTAbGLqHM8&list=PLWQfXax6XlrqGBbFcNy-9VS_ko1vVI1TXg
- Formación y prueba del contrato
https://www.youtube.com/watch?v=gCNgc0FXzFE&list=PLWQfXax6XlrqGBbFcNy-9VS_ko1vVI1TXg&index=2
- La obligación tributaria
<https://www.youtube.com/watch?v=Mzls5nAlxnQ>
- 5 emprendedores dominicanos que quizás no conocías
<https://www.youtube.com/watch?v=ZAPYxSc9zhc>
- Tengo una idea - República Dominicana | Plataforma para emprendedores
<https://www.youtube.com/watch?v=laNIF-GsyHk>
- Retos de emprender en República Dominicana
<https://www.youtube.com/watch?v=-2eSZHtqlp8>

VIDEOS SUGERIDOS

- Cómo llenar una factura de venta
<https://www.youtube.com/watch?v=fdTuBvojcsj>
- Todo lo que necesitas saber sobre las facturas
<https://www.youtube.com/watch?v=ukjp7wkg5JA>
- Declaración y pago del ITBIS. Formulario IT-1
<https://www.youtube.com/watch?v=-ZH2iBAy6fA>
- El balance personal
<https://www.youtube.com/watch?v=RfPoCNiv1Qs>
- El control de gastos
<https://www.youtube.com/watch?v=Q2KgvwMEuE8>
- Organización y ahorro de la economía familiar / Consejos
<https://www.youtube.com/watch?v=NslkX1qMHlg>
- Sistema de producción en una empresa, elaboración del producto y procesos de producción
<https://www.youtube.com/watch?v=XS1OtOCsAuo>
- Procesos de elaboración de productos
<https://www.youtube.com/watch?v=dUW6RzMP684>
- Prototipo, ¿qué es y para qué sirve? | Bunker Maker
<https://www.youtube.com/watch?v=fLhXDu-EbDI>
- Costos de producción
<https://www.youtube.com/watch?v=teOsghqRfl>
- Costeo de un servicio o producto - Dr. Finanzas
https://www.youtube.com/watch?v=r_cOD2HE0DA
- Inversión inicial
<https://www.youtube.com/watch?v=WmwhIPydtPg>
- Producción de manualidades reciclables
<https://www.youtube.com/watch?v=jnOFaUAsM0s>
- Tipos de empresas en República Dominicana
<https://www.youtube.com/watch?v=GGcsgTGmjnA>
- Cómo registrar una compañía en República Dominicana
<https://www.youtube.com/watch?v=9m41MnIFJUc>
- Cómo registrar una empresa (negocios) en República Dominicana
<https://www.youtube.com/watch?v=MSve-8a8fFs>

- Cómo crear una empresa en RD, República Dominicana
https://www.youtube.com/watch?v=0NJzwl___8
- Elevator pitch. Tienes 20 segundos – EduCaixa
https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl
- Adapta tu elevator pitch a cada situación
<https://www.youtube.com/watch?v=MUD-FZpJDuY>
- Constitución de la República Dominicana
- Ley 66-97 de Educación de la República Dominicana
- Ley No. 1-12 Sobre Estrategias Nacional de Desarrollo 20-30
- Ordenanza 1-2018. Que establece el Marco del Diseño Curricular Revisado y Actualizado para la Educación Básica del Subsistema de Educación de Personas Jóvenes y Adultas de República Dominicana.
- Ordenanza No. 03-2017. Que establece la Validación las Directrices de la Educación Técnico Profesional, así como su aplicación en los Subsistemas de Educación de Adultos y Educación Especial

