

# Desarrollo Empresarial Local

Módulo de Capacitación para aspirantes a Empresarios



MINISTERIO DE EDUCACIÓN  
GUATEMALA

# MINISTERIO DE EDUCACIÓN

## **Licenciada Ana Ordóñez de Molina**

Ministra

## **Licenciada María Luisa Ramírez de Flores**

Viceministra Técnica

## **Licenciado Arnoldo Escobedo Salazar**

Viceministro Administrativo

## **Licenciada Virginia Tacam Batz de Tzul**

Viceministra de Educación Bilingüe e Intercultural

## **Licenciada María Ester Ortega Rivas**

Viceministra de Diseño y Verificación de la Calidad Educativa

---

Julio Wilson García Tiu

### **Director de la Dirección de Educación Extraescolar**

#### **Comisión de Revisión, diagramación y Adecuación de los Manuales**

**Coordinador de los procesos de adecuación** - Marco Antonio Cifuentes Flores

**Digitalización y diagramación inicial** - Claudia Beatriz Rodríguez Macal

#### **Diseño, diagramación DIGECADE**

Licda. Sandra Álvarez de Echeverría

Licda. Lesly Yesenia Cabrera Rodríguez

Licda. Vera Ivette Bracamonte Orantes

#### **Ilustración**

Silvia Remy Díaz Chang

#### **Por DIGEEX**

Mynor Leonardo Sánchez

Silvia Nallely Méndez López

David Alberto Agosto Rodríguez

Alex Randolph Casanga Mancilla

Henry Danilo Vásquez Alonso

Alexander José Valenzuela

Sandra Araceli Concepción

Raúl Alfredo Jiménez

Karla Noelia Sajché

Transito Leonel Aquino

Edwin Palma

#### **Alumnos de NUFED Participantes**

Balbino Maldonado Aguilar

Mynor Antonio Jiménez

#### **Por La USAC**

Lic. Isidro Miranda,

Lic. Roberto Ruano

Lic. Raúl Villeda

#### **Por FAO**

Dra. Leticia Pacheco

Lic. Gustavo García

© DIGEEX

Dirección General de Educación Extraescolar

Ministerio de Educación

6ª calle 1-87, zona 10, 01010

Teléfono: (502) 2411-9595

www.mineduc.gob.gt / www.mineduc.edu.gt

Segunda Edición, Guatemala, 2008

Se puede reproducir total o parcialmente, siempre y cuando se cite al Ministerio de Educación, -MINEDUC- como fuente de origen y que no sea con usos comerciales.

# Índice

**Presentación** ..... 5

**Introducción** ..... 7

## **Unidad 1** *Quiero tener mi propia empresa* 9

<b>TEMA 1</b>	Conociendo las empresas ..... 10
<b>TEMA 2</b>	Aprendamos las partes que componen una empresa ..... 14
<b>TEMA 3</b>	Organicemos nuestra propia empresa ..... 19
<b>TEMA 4</b>	Valores humanos para las empresas ..... 25
<b>TEMA 5</b>	Planifiquemos nuestra propia empresa ..... 28

## **Unidad 2** *Aprendiendo a administrar y a comercializar* 34

<b>TEMA 1</b>	Importancia de la administración ..... 35
<b>TEMA 2</b>	Contabilidad básica ..... 37
<b>TEMA 3</b>	Mercadeo y comercialización ..... 45
<b>TEMA 4</b>	Valores humanos para la administración y la comercialización ..... 51
<b>TEMA 5</b>	Elaboremos los planes de venta, publicidad y un estudio de mercado para un producto de nuestra empresa ..... 56

## **Unidad 3** *La organización comunitaria: Una oportunidad para hacer negocio* 60

<b>TEMA 1</b>	Importancia de la organización comunitaria ..... 61
<b>TEMA 2</b>	Herramientas básicas para una organización ..... 67
<b>TEMA 3</b>	Aprendamos a escribir idea de proyectos ..... 73
<b>TEMA 4</b>	Principios que deben regir la organización comunitaria ..... 78
<b>TEMA 5</b>	Principales instituciones de apoyo para el desarrollo empresarial..... 82





# Presentación

Este manual de Desarrollo Empresarial es el producto de la experiencia de la Asociación para el Manejo sostenible de los Recursos Naturales **“Centro Maya,”** entidad que trabajo en el departamento de Petén, a quien le agradecemos tener la oportunidad de contar con un recurso bibliográfico científico, tecnológico y ocupacional, de vital importancia para el desarrollo de un proceso educativo verdaderamente integral dirigido especialmente a los beneficiarios de los Núcleos Familiares Educativos para el Desarrollo NUFED, tales como **Estudiantes del Ciclo de Educación Básica, Padres y Madres de familia y a todos los Miembros de las comunidades** que cuentan con estos Centros educativos de esta naturaleza.

Son cuatro manuales los que fundamentarán la instalación de Granjas Multiespecies en diversos NUFED que funcionan actualmente en el país: y son ellos: **Producción Agrícola, Producción Pecuaria, Manejo de Bosques y Desarrollo Empresarial,** los que se constituyen en el aporte tanto de la Facultad de Agronomía, Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Esta **Modalidad de Granjas Multiespecies** que se instalarán progresivamente en diversos NUFED, es parte importante dentro de la Asistencia Técnica que en materia de Seguridad Alimentaria apoyará la Organización de Naciones Unidas, para la Agricultura y Alimentación. FAO y serán aquí donde los manuales en mención, tendrán importancia en lo Científico, Tecnológico y Ocupacional. Todo esto como parte fundamental de un compromiso asumido a través de la Carta de Entendimiento entre las siguientes instituciones: Facultades de Agronomía FAUSAC, Medicina Veterinaria y Zootecnia FMVZUSAC, SEGEPLAN, FAO y el MINEDUC.

Cada uno de estos manuales fue sometido a un proceso de adecuación de su contenido académico, técnico y de ilustración, a manera de que con facilidad puedan ser utilizados por los estudiantes de estos Centros Educativos. Este proceso de adecuación estuvo bajo la responsabilidad de **Técnicos Docentes y Estudiantes** de Centros seleccionados para tal efecto, los primeros por su experiencia y relación con los mismos y los segundos por sus aspiraciones y expectativas. así mismo se contó con la asesoría técnica y específica de especialistas de ambas Facultades Académicas de la Universidad de San Carlos, participo también un especialista de la FAO, como ente responsable, la Coordinación del Centro Pedagógico de Educación Extraescolar del MINEDUC.

Previo a la entrega de estos manuales a los Centros NUFED, se desarrollan eventos de capacitación específica sobre su contenido, estructura y metodología de su aplicación, en estos eventos participarán Directivos y Técnicos Docentes de los mismos, Padres de familia y delegados de organizaciones locales, todo con el fin de garantizar los productos educativos esperados, especialmente en lo referente a la formación integral de los estudiantes, en beneficio para la familia y el desarrollo comunitario.



# Introducción

El Ministerio de Educación, a través de la Sub Dirección de Educación Extraescolar de la DIGECADE, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas ONU, las Facultades de Medicina Veterinaria y Zootecnia FMVZUSAC, Agronomía FAUSAC, de la Universidad de San Carlos de Guatemala USAC, la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia de la República SEGEPLAN; desarrollará el Proyecto:

**Fortalecimiento de los Núcleos Familiares Educativos para el Desarrollo - NUFED - con la asistencia técnica en la Seguridad Alimentaria Nutricional (SAN), aplicando la Modalidad de Granjas Multiespecies.** Esto como intención fundamental de la Carta de Entendimiento firmada por las instituciones que anteriormente se mencionan y el Ministerio de Educación.

Parte de este proyecto es la instalación de una Granja Multiespecies en cada uno de los NUFED seleccionados, actividad que permite el desarrollo de cuatro manuales y uno de estos, es este de **Desarrollo Empresarial**. Cuya finalidad es proporcionar conocimientos y técnicas apropiadas para una mejor realización de actividades agrícolas, valorizando en todo momento las experiencias de los participantes en lo relativo al contenido del manual.

Este manual de **Desarrollo Empresarial**, consta de dos temas por cada unidad integrada por 15 temas en total, Cada uno de ellos está estructurado pedagógica y creativamente, a manera de facilitar el aprendizaje en los estudiantes, a si como la transferencia de su contenido de parte de los facilitadores de los eventos de capacitación.

La orientación que se de durante los eventos de capacitación, que sobre cada uno de los cuatro manuales se programe, se realizarán en ambientes y espacios apropiados cedidos por la Facultad de Agronomía de la USAC, con la participación de especialistas de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la misma institución Universitaria.

Por la calidad del contenido y presentación de este manual, se espera que sea de utilidad inmediata y eficaz, en la formación integral de los estudiantes, en la proyección hacia la comunidad y en beneficio de quienes se relacionen con el proceso educativo que los NUFED impulsan a nivel local.

# Objetivos

- Hacer de las y los educandos entes creativos en la generación de planes y estrategias que les permitan emprender sus propias empresas.
- Transferir a las y los estudiantes principios básicos actualizados de administración, de mercadotecnia y economía útiles en el manejo empresarial.
- Fomentar el espíritu empresarial en las y los participantes, como modelo de desarrollo empresarial.

# Unidad

# 1

*Queremos tener nuestra propia empresa*



**Lea, comente y exponga en grupo****Gregorio Pérez y sus Inventos**

Gregorio Pérez, más conocido como "Don Goyo" es un tipo inquieto, de aquellos que no se pierde velorio, aquel que está en todas las reuniones y el que siempre está metido en los comités de la comunidad; no de balde le dicen el "sabelotodo".

Hace más de un año tuvo la oportunidad de asistir a unas capacitaciones que impartió el MAGA sobre cómo elaborar insecticidas orgánicos. Como se la lleva de **\*\* inventor\*\*** rápido probó a hacer todas las mezclas que venían en las recetas y le salieron excelentes; probó todo los ingredientes y le funcionaron de maravilla.

Un día se puso a inventar sus propias mezclas: quería hacer lo que se le pusiera enfrente. Buscó las hierbas más amargadas, ácidas y fuertes, las mezcló con ajo, leche de matapalos, ruda y otros montes que sólo él sabe. En cuanto obtuvo el primer líquido lo probó en las ratas, en los chapulines y en las culebras y no le funcionó. Cansado de tanto probar dejó abandonado el líquido sobre la mesa. Una noche, un gato por andar detrás de las tortillas tiesas, le dio vueltas y derramó el líquido sobre la mesa. Allí pasó toda la mañana y toda la tarde, Goyo no se dio cuenta; por la tarde que regresó de trabajar se fijó que todo el líquido se había derramado; se acercó a la mesa y se llevó tremenda sorpresa: la mesa estaba cundida de moscas muertas!, el líquido funcionaba de maravilla. Desde ese momento Goyo se convirtió en un gran inventor. Como le gustaba el pisto, rápido se puso a pensar en un negocio. El producto ya lo tenía y le puso **\*\* El Matamoscas\*\***. Hizo cálculos de qué necesitaba para comercializarlo. Se consiguió cien botes vacíos de agua de esos que se tiran en la basura; le puso nombre Matamoscas pegada con papel y engrudo y se tiró a los mercados de Santa Elena, Sayaxché y Poptún a vender el Matamoscas. Los primeros días costó que lo vendiera, ahora ya metió al negocio a un hermano y sus hijos ya andan en un carrito viejo; hasta lo han visto vendiendo Matamoscas en Zacapa, Chiquimula y Guatemala. Ya tiene una pequeña empresita, sólo de fabricar y vender el famoso Matamoscas.

**Comentemos en grupo**

¿Qué es lo se puede aprender de esta historia?

¿Qué podemos aprender de Goyo?

¿En qué consiste su negocio?

¿Qué recursos y materiales usa para su negocio?

Comentemos cada uno de nosotros una historia parecida.



- **¿Qué es una empresa?**

Es una forma de organización en la que participan hombres y mujeres con el objeto de producir y a quienes llamamos productores, para vender o dar servicios a otras personas a las que llamamos clientes o consumidores. Todo empresario o negociante busca obtener ganancia.

- **¿Quién es un empresario?**

Es aquella persona que tiene una brillante idea de donde considera hace un beneficio, madura su idea, la estudia, evalúa, consulta, calcula, modifica y arranca.

La característica principal que hace al emprendedor un empresario es su capacidad de asumir el riesgo.

- **¿A qué se dedican las empresas?**

**Hay empresas que sólo se dedican a la producción y se les llaman fabricantes:** por ejemplo los que hacen escobas o fabrican silos.

**Otros se dedican sólo al comercio y se les llaman empresas comercializadoras:** por ejemplo: los que tiene puestos en el mercado y que venden productos de otras fábricas.

**Otros que se dedican a prestar servicios:** son los que vemos prestando servicios de todo tipo de reparación por ejemplo: los que dan mantenimiento a jardines, los que dan mantenimiento a equipos de refrigeración, etc.



## Típos de empresas que existen

- **Microempresa**

Se refiere a las unidades productivas, de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio del mercado. Estas nacen por la falta de empleo y por la necesidad de vivencia de los pobres, en tanto que las empresas tradicionales se originan en la búsqueda de lucro, lo que es posible a partir de la acumulación o el ahorro.



- **Mediana empresa**

Se refiere a negocios medianos, por ejemplo; una ferretería, una librería con servicios de fotocopias. Su inversión es mayor de Q60, 0000.00. En nuestro país mayoritariamente se sostiene de pequeñas u medianas empresas. La mediana empresa opera en el sector de la economía formal.



- **Gran empresa o industria**

Se refiere a los grandes negocios que nosotros conocemos como por ejemplo: empresas multinacionales o nacionales cuyas inversiones sobrepasan el millón de quetzales.

La microempresa es aquella en donde trabajan más de dos personas, con un negocio pequeño, en sus propios locales y con pocos recursos y sobre todo, elaboran productos de demanda popular.





# Hoja de trabajo

## No. 1

Haga un listado de 5 negocios en los que le gustaría trabajar en el futuro

No.	Nombre del negocio	Lugar de operación
1		
2		
3		
4		
5		

Elija uno de los 5 negocios y escriba

Nombre del negocio : \_\_\_\_\_

¿Por qué es bueno un negocio?

¿Qué avances tiene?

¿Qué dificultades ha encontrado?

¿Qué apoyo necesita para ponerlo en marcha?

## Tema 2:

## *Aprendamos las partes de una empresa*



1. Financiamiento

2. Las instalaciones físicas



3. El administrador

4. Los empleados



5. El producto

6. La maquinaria



7. Los clientes en el mercado

### **Comentemos en grupo**

Describa cada una de las partes que conforma una empresa y su funcionamiento.

Escriba al menos cinco productos que se elaboran en estas microempresas y/o medianas empresas.

Escriba el nombre del equipo mínimo que se necesita para iniciar un negocio como éste.

¿Qué conocimientos se necesitan y dónde se podrían

# Los Componentes de una empresa

- **El producto**

Es el nombre que se le da a un bien que ha sido elaborado para satisfacer una necesidad. Todo producto necesita una materia prima y quienes nos la proveen.

Los productos pueden clasificarse en perecederos y no perecederos. Los perecederos son todos aquellos productos que duran poco. Por ejemplo: las verduras y frutas frescas. Los productos no perecederos son aquellos productos procesados por ejemplo: frijoles enlatados, muebles, frutas deshidratadas, melocotones en almíbar, jaleas, etc. Estos tienen una vida más larga.



- **Ciclo de vida del producto en el mercado**

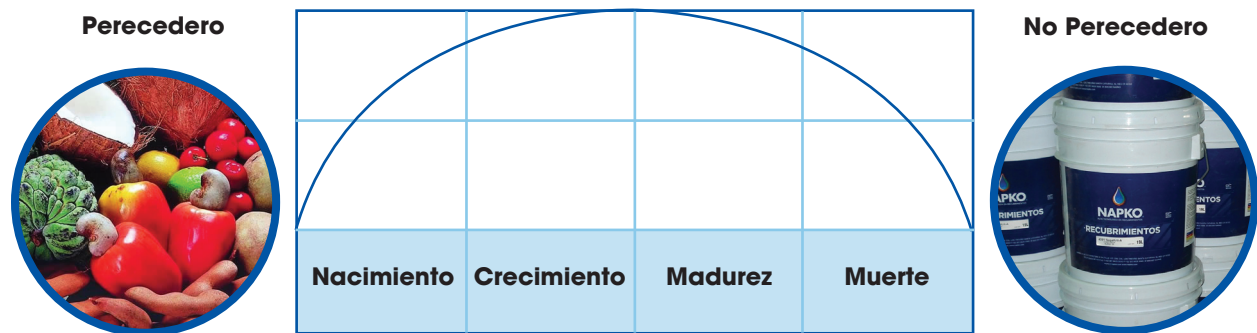
**Nacimiento:** Se da cuando un producto nuevo sale a la venta.

**Crecimiento:** Este se manifiesta cuando un producto es aceptado por los consumidores.

**Madurez:** Se da cuando el producto alcanza su mayor volumen de venta

**Declinación o muerte:** Esta situación se da cuando un producto queda estancado y ya no se vende

## Ciclo de vida del producto



## Las instalaciones físicas

Es donde una empresa realiza sus operaciones de producción, como: las bodegas, terrenos, galeras o las oficinas; estas pueden ser grandes o pequeñas dependiendo del tipo de empresa que se tenga.

Por ejemplo: Doña Chon, la del comedor de los pobres, tiene su local propio con su cocina, comales, piedras de moler y ollas. En cambio, la petrolera tiene sus grandes oficinas y plantas con sus maquinarias de bombeo.

- **El equipo**

Se le llama así a las herramientas que utilizamos para la elaboración del producto. Pueden ser: máquinas de coser, sierras, martillos, soldadores, tractores, etc. También se le llama tecnología. El equipo de trabajo nos facilita las tareas: no es lo mismo cortar una tabla con un machete que con un serrucho y no es lo mismo cortar la tabla con un serrucho que con una sierra eléctrica. Las empresas grandes utilizan equipo sofisticado como computadoras, cortadoras industriales, envasadores, etc. Lo hace para ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo.

- **El personal**

Son todas aquellas personas que trabajan a cambio de un pago. Los empleados son persona que tiene obligaciones que cumplir en una empresa siendo eficientes y eficaces en el mismo. También ellos necesitan un especial cuidado, ya que está comprobado que si el ambiente de trabajo es bueno, los empleados trabajan mejor.

El mercado	Financiamiento
<p>Es el lugar donde compradores y vendedores se reúnen para hacer una negociación comercial, puede ser un lugar físico como por ejemplo: los mercados modernos.</p> <p>Hoy en día el mercado es cada consumidor que consume nuestro producto.</p>	<p>Toda empresa o negocio necesita un capital de trabajo y puede obtenerse de varias formas: capital propio, fruto de los ahorros personales, donación de un patrocinador o como crédito bancario.</p> <p>El financiamiento es importante porque permite a la empresa poder cumplir con sus objetivos propuestos.</p>

Tener dinero cuando necesita para sus operaciones de trabajo. Si es crédito tenemos que saber que ese dinero es prestado y hay que pagarlo con intereses en determinado tiempo. Si es donación, pues es un dinero que regaló otra institución para que la empresa trabaje con algún compromiso social y como tal debe ser bien aprovechado.

- **La administración**

Es la manera de hacer las cosas a través de otros, de una manera ordenada, eficiente y eficaz. La administración se relaciona con el manejo del negocio: desde el uso al máximo de las materias primas hasta la contabilidad y venta de los productos.

Es la herramienta que enlaza todos los componentes de una empresa, en ella se dirige, se controla, se integra, se planifica, etc.

Un negocio bien administrado es símbolo del éxito; un negocio mal administrado es seguro fracaso.

- **La comercialización**

Es el punto de unión entre el mercado y la empresa. Son todos los canales que la empresa utiliza para mercadear sus productos.

La comercialización tiene costos como el transporte, empaque y embalaje y deben contemplarse en el precio del producto al consumidor.

Es importante saber comercializar nuestros productos. La comercialización requiere de creatividad, contacto y planificación.

No se trata de vender el producto sólo por venderlo. La venta tradicional es desordenada; en cambio la comercialización afianza los clientes.

### Ejemplos de canales de comercialización

#### Canal de 4 vías

Productor → vendedor → mayorista → vendedor → minorista → consumidor final

#### Canal de 3 vías

Productor → vendedor minorista → consumidor final

#### Canal de dos vías o canal directo

Productor → consumidor final



- **La capacitación**

Es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores; que les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales.

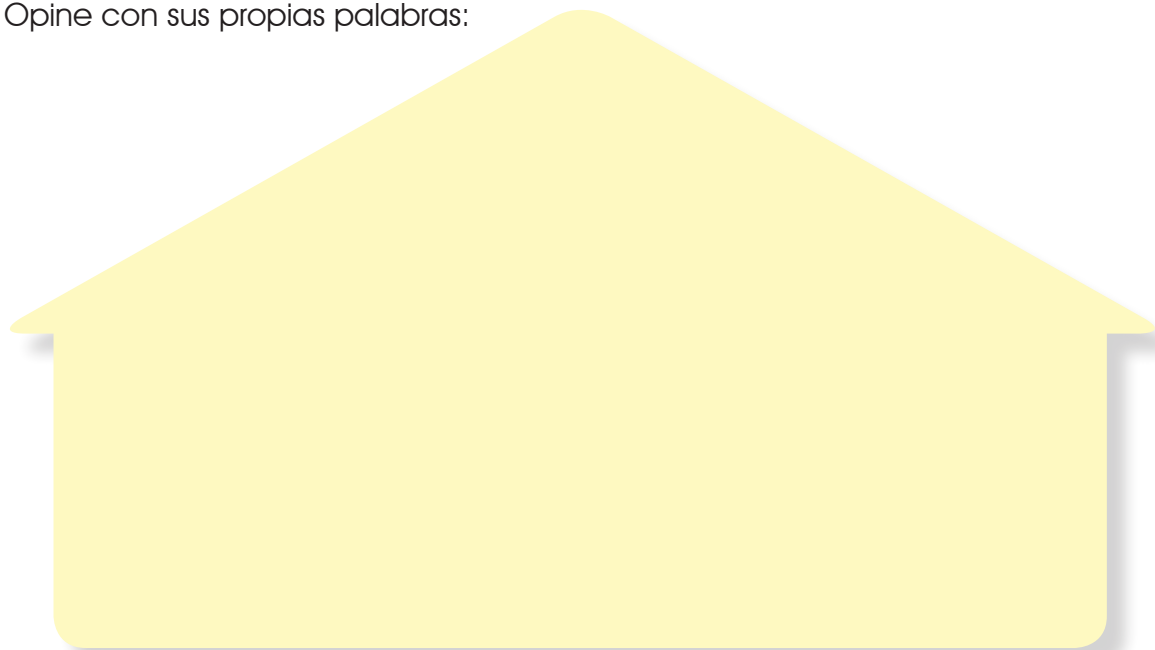
El dueño debe capacitarse en áreas como el mercadeo, administración y contabilidad básica; el empleado debe capacitarse para elaborar mejor, con más eficiencia y a menos costo los productos.



Dibuje lo que necesita para montar su propio negocio

Escriba aquí el nombre de su negocio: \_\_\_\_\_

Dibuje cada uno de sus componentes  
Opine con sus propias palabras:



¿Por qué escogió este negocio?



**Lea, comente y esponga en grupo****“Muebles el Edén” de Don Ismael Ramos Herrera. Una historia verdadera de un empresario de Chinchilá, en San Luis Petén.**

Hace unos días tuve la necesidad de comprar un mueble para la cocina de mi casa y busqué opciones en diferentes carpinterías de El Petén, en algunos habían muebles mal acabados y precios altos, en otra, irresponsabilidad en la entrega y en otros, mal servicio de atención al cliente.

Ya casi de regreso pasé a un taller en Chinchilá, cerca del puesto de cuarentena y de entrada me convenció el trabajo, la atención y la responsabilidad del negocio. Allí me hicieron mis muebles y estoy satisfecho con el trabajo.

Curiosamente le pregunté a Don Ismael: ¿Cómo comenzó su negocio? Y él me contó esta historia:

\*\* Yo siempre quise tener un negocio porque mis padres fueron negociantes. Soy sincero en decirle que: ¡arrancar cuesta! Yo no quería algo grande, si no más bien “comenzar con algo”. ¡En cuanto me animaba me desanimaba!, me ponía a pensar en un montón de obstáculos:

- 1 Que no tenía capital para empezar
- 2 Que me faltaba experiencia en el negocio de madera
- 3 Temor a fracasar
- 4 No tenía ninguna experiencia en la administración  
No obstante los obstáculos, no abandone la idea. También me ponía a pensar en cómo quería mi negocio;
5. Necesitaré mucha inversión
6. Me permitirá manejar mi tiempo

No pensé mucho en la ganancia, más que todo me preocupé por generar mi propio trabajo. Empecé personalmente haciendo los muebles, hasta que mi taller creció. Así nació “Muebles Edén”. Ahora le doy trabajo a más de 15 personas y vendo muebles a clientes particulares como a empresas grandes, como a la famosa CURACAO y ALMACENES SIMÁN: tengo mi propio camión para entregas. Y ahora sólo me dedico a administrar y a darle gracias a Dios por todo lo que ha ayudado\*\*.

**Comentemos en grupo:**

- ¿Será que don Ismael es un genio y que sólo él puede tener un negocio?
- ¿Qué es lo más importante que aprendimos con esta historia?

## Los elementos básicos para crear una empresa

- **La visión**

Es la que queremos alcanzar en el futuro. Hacia donde nos dirigimos, quienes queremos llegar a ser con el tiempo; es un horizonte que una empresa desea seguir para tener claro hacia dónde dirige sus esfuerzos.

La visión es un sueño, es la fotografía del futuro. La visión es la que nos permite saber hasta dónde queremos llegar.

La misión	Objetivos
Nos dice como debe ser nuestra empresa nuestro trabajo y nuestro servicio al cliente. Nos ayuda a tener claro lo que somos. A diferenciarnos de los demás negocios en base a actitudes prácticas iniciando con un verbo en infinitivo: crear, montar, armar, aumentar, etc.	Nos dice <b>a dónde queremos llegar en un período determinado.</b> Ejemplo: Montar el negocio dentro de los últimos tres meses del año. los objetivos se redactan iniciando con un verbo en infinitivo: crear, Montar, armar, aumentar, etc.

### Un ejemplo de la empresa COADAP Cooperativa Artesanal de Apicultores de Petén

**Visión:** Es la mejor empresa productora de miel a nivel nacional e internacional

**Misión:** Ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad y el mejor servicio de entrega.

#### Objetivos de la empresa para el presente año:

Aumentar las ventas y la producción en un 50% más que el año pasado.

#### F O D A

<b>F</b>	<b>Fortaleza</b>	
<b>O</b>	<b>Oportunidades</b>	
<b>D</b>	<b>Debilidades</b>	
<b>A</b>	<b>Amenazas</b>	

**Este es un análisis FODA que hizo un estudiante que quiere ser un empresario apicultor**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Soy disciplinado con mi trabajo.</li> <li>■ Ordenado, práctico y eficiente.</li> <li>■ Tengo buen carácter.</li> <li>■ Me conoce la gente.</li> <li>■ Soy responsable con mis compromisos.</li> <li>■ Conozco la necesidad que hay en mi comunidad.</li> <li>■ Tengo terreno alejado de la comunidad.</li> <li>■ Tengo árboles con los que puedo elaborar las cajas para las abejas.</li> <li>■ Puedo encontrar enjambres en la montaña.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ La gente consume bastante alimentos con buen sabor.</li> <li>■ Me puedo informar con algún apicultor de mi región.</li> <li>■ Tengo un poco de dinero ahorrado.</li> <li>■ me puedo asociar con algún grupo de apicultura.</li> <li>■ Puedo salir a vender en cualquier mercado.</li> <li>■ Puedo conseguir algún libro que me pueda orientar con mi nueva empresa.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ La abeja reina puede ser parasitada.</li> <li>■ Mi mamá no está de acuerdo.</li> <li>■ No conozco en este momento los que serán mis clientes y del negocio que abriré.</li> <li>■ No tengo conocimientos sobre el oficio de apicultor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hay apicultores capacitados en mi comunidad.</li> <li>■ La gente quiere pagar poco por la falta de empleo en el país.</li> <li>■ En mi comunidad existe la competencia.</li> </ul>

## Aprendamos los 5 principios del proceso administrativo que nos servirán de guía para armar nuestro negocio

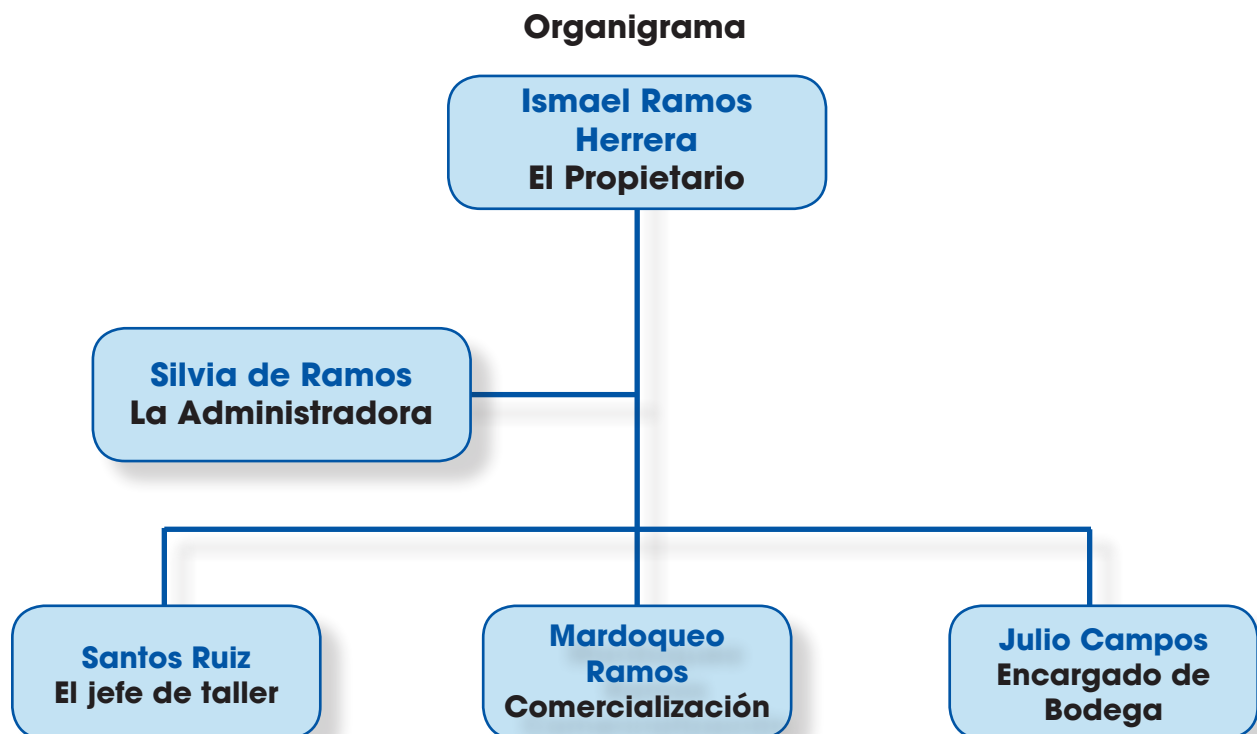
### 1. Planeación

Planificando el negocio minimizamos riesgos y aprovechamos todas las oportunidades que se presenten, por eso las actividades a desarrollarse dentro de este elemento son:

- Definir la misión y visión del negocio.
- Fijar objetivos.
- Desarrollar estrategias.
- Programar.
- Presupuestar.
- Fijar procedimientos.
- Formular políticas

### 2. Organización

Organización significa decir cuáles son las actividades a realizar, quién las llevará a cabo, cómo deben agruparse, quién y dónde se tomarán las decisiones. En consecuencia, se debe elaborar el organigrama del negocio, crear descripciones de puestos y fijar requerimientos para cada puesto.



### 3. Integración

Es suministrar aquellos recursos (materiales, humanos y financieros) que le dan vida y funcionamiento al negocio, en consecuencia se deben ingresar el dinero y los materiales o productos que son necesarios para iniciar el negocio, así como reclutar, seleccionar, inducir y capacitar adecuadamente al personal.

### 4. Dirección

Dirigir es guiar, orientar y vigilar las funciones, actividades y tareas que se deben realizar en el negocio, por lo mismo se debe motivar, influenciar, comunicar y supervisar a los trabajadores de lo que hace.

### 5. Control

Es verificar o evaluar que todo se realizó o efectuó de acuerdo a lo planificado. Esto permite darse cuenta qué no se hizo, por qué no se hizo y qué se debe hacer para hacer.



# Hoja de trabajo

## No. 3

Haga un análisis, usando el FODA

Escriba el nombre y la clase del negocio:

\_\_\_\_\_

<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>

**Opine con sus propias palabras:  
¿Qué le parece esta forma de analizar un negocio?**

**Lean, comenten y expongan en grupo****Los problemas básicos de la economía y la depredación de los recursos naturales.**

Mucha gente, cuando piensa hacer dinero, no piensa en otra cosa más que explotar ambiciosamente los recursos naturales. La mala economía que vivimos en mucho tiene que ver esta mentalidad. Hace unos años Guatemala era una región muy rica en recursos naturales y económicamente pobre. Guatemala es pobre en recursos naturales y pobre económicamente. Ahora la situación está peor que antes. Se explotaron los recursos y no se supera la pobreza. La venta de agua pura es un signo de escasez de este recurso, la moda de los muebles de plástico y playwood es signo del agotamiento de los bosques que proveen madera.

Todos sabemos que la naturaleza no genera basura, ya que las hojas de los árboles y otros desechos naturales son abono para el suelo; mientras que los humanos y la industria química si generan toneladas de basura que contaminan el ambiente. Por ejemplo; veamos en la calle pedazos de vidrio, botes plásticos, bolsas de nylon, llantas de hule contaminando nuestros pueblos. Estos desechos pueden ser ahora para nosotros la oportunidad para generar nuevos productos reciclados o bien para tener una conciencia ecológica y no contribuir más con la contaminación.

Nosotros, como empresarios, nos enfrentaremos a tres tipos de problemas:

**Qué y cuánto producir?** Si vamos a generar productos dañinos a la salud o ambiente; sino productos que satisfagan a nuestras necesidades y que estén a favor de lo natural y humano.

**¿Cómo producir?** Este problema está relacionado con el equipo o la tecnología con que va a producir. Debemos de seleccionar bien nuestro equipo o insumos con que producimos. Muchas empresas productoras de productos agrícolas en nuestro país utilizan químicos que no se venden en las empresas, aplicando este tipo de químico se descuidaron y ahora están parálíticos y postrados en una silla de ruedas como si fueran muertos vivos y sin dignidad.

**¿Para quién producir?** Es importante saber quiénes consumirán nuestros productos, personas, animales u otras empresas. Debemos ser honestos y vender con calidad y no vender una estafa a los consumidores, debemos ser justos con los precios y no aprovecharnos de la gente.



## Comentemos en grupo:

¿Que reflexión podemos sacar de esta lectura y que beneficio tiene para nosotros?

## La economía popular solidaria

### ¿Qué es la economía popular solidaria?

Es un movimiento económico de los pobres que se ubican dentro del sector informal de la economía. Se refiere a aquellas actividades productivas que constituyen un medio de vida para los pobres en desventaja, como fuentes de trabajo que permiten a los pobres, niños, jóvenes y ancianos no depender de la beneficencia ni caer en la delincuencia. A este espíritu de esfuerzo y creatividad se le llama **“ECONOMIA POPULAR SOLIDARIA”** ella posee los gérmenes de la sociedad que pretendemos construir: una sociedad justa, fraterna y solidaria.

### Características principales de la economía popular solidaria

- 1 Son acciones de índole familiar y comunitaria.
- 2 El trabajo solidario está por encima del capital.
- 3 Busca lograr un empleo estable para sus miembros y generar excedentes que aseguren su autonomía y permanencia en el tiempo.
- 4 Sus empresas satisfacen necesidades económicas, así como de afecto, permanencia e identidad.
- 5 Las relaciones de trabajo son fraternas y buscan ser transparentes y participativos.
- 6 Impone un espíritu de cooperación entre sus miembros.
- 7 Se establecen relaciones de reciprocidad en su interior y en su trato con las instituciones.
- 8 Representa una estrategia de vida para sus integrantes.



### ¿Quiénes son miembros de este movimiento?

Grupos solidarios de artesanos, pequeños comerciantes que se asocian entre sí, cooperativas rurales, Bancos Comunales, grupos de mujeres con diversos negocios de sobrevivencia, grupos religiosos, agricultores campesinos, obreros, grupo de jóvenes emprendedores, etc.

## Características erradas de los sistemas económicos actuales en lo que no deben caer:

- 1 **Auge de lo material:** Que empobrece mental y económicamente a las personas.
- 2 **Poner a la persona al servicio del sistema económico.**
- 3 **Limitación de oportunidades para los más pobres** (crear un sistema excluyente)
- 4 **Concepto materialista del mundo y del hombre.**
- 5 **Poner como principal valor al dinero.**
- 6 **Desprotección a los pequeños productores,** obreros y agricultores en subsistencia.
- 7 **Concentración de la riqueza económica** la tierra y el poder en manos de unos pocos.
- 8 **Desempleo para los débiles y analfabetas.**
- 9 **Fomento de la delincuencia** causado por el hambre.
- 10 **Concepción del ser humano como un puro ente productivo.**

## ¡Estos son los valores más importantes para la economía solidaria!

- 1 **La dignidad humana:** Que sea la persona y su dignidad el centro de todo esfuerzo para crear modelos empresariales.
- 2 **La superación de la pobreza y la inequidad:** teniendo en cuenta que la pobreza es la menos humana de las condiciones en las que podemos encontrar al hombre y a la mujer y que no ha salido de las manos de Dios, es un mal que debemos atacar.
- 3 **Crear una sociedad cercana al reino de Dios.** No queremos una sociedad materialista, ni mucho menos alienada por el desmedido consumismo. Queremos una sociedad que valore la familia; sensible a los hermanos pobres.
4. **Proteger el ambiente:** Atacar al afán de ganar y poseer, al que explota los bosques y la tierra, los que disminuyen la posibilidad de sobrevivir a la población campesina marginada.
5. **Darle valor primordial a la organización:** Que promueva la organización comunitaria y se valore el esfuerzo de las pequeñas economías familiares.

**Algo muy importante que no se debe descuidar****El nombre de la Empresa**

Debe ser corto, fácil de rotular, fácil de memorizar y significativo para lo que queremos. Si hay que escribirlo en paredes, mambretes u otro lugar debemos asegurarnos que se escriba correctamente y con buena calidad.

**Agroveterinaria**  
GUTIERREZ

**El logotipo**

Es un pequeño dibujo que lleva a un lado del nombre, relacionado con el nombre.



**Agroveterinaria**  
• GUTIERREZ •

**El lema del negocio**

Es una frase corta que indica una característica propia de nuestro negocio diferente a los demás. Puede estar relacionada con la misión.

**Ofreciendo el mejor servicio a  
los ganaderos de Jutiapa**

logotipo →

nombre de la empresa →

lema de la empresa →



**Agroveterinaria**  
• GUTIERREZ •

**Ofreciendo el mejor servicio a  
los ganaderos de Jutiapa**



# Hoja de trabajo

## No. 4

### Planifiquemos nuestro negocio

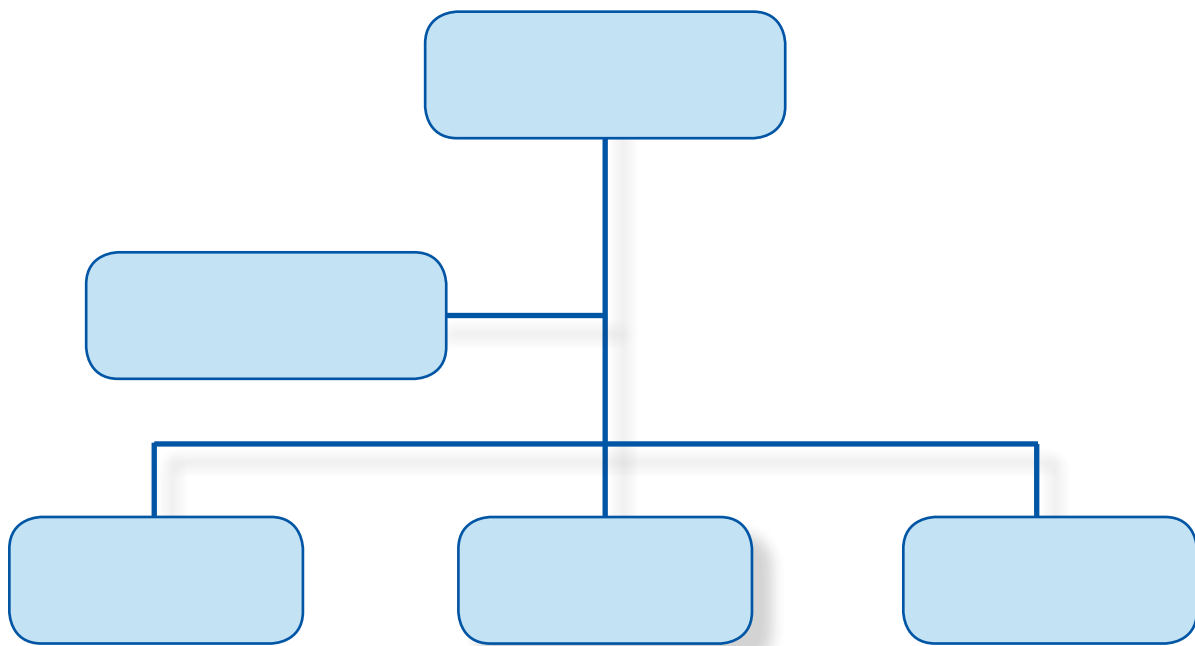
**Escriba aquí el nombre de su negocio, el lema y el logotipo**

**Escriba el nombre del producto que sacará a la venta y quiénes son su mercado**

**Escriba la visión**

**Escriba la misión**

**Complete este organigrama**



## Elabore su plan de acción

¿Qué queremos?	¿Cuánto queremos?	¿Cómo lo haremos?	¿Con qué lo haremos?	¿Cuándo lo haremos?	¿Quiénes lo haremos?
Objetivos	Metas	Actividades	Recursos	Fechas	Responsables
Ejemplo: Alquiler de local	1 local	Buscar en el centro	Pasajes	14 de septiembre	Nosotros (estudiantes)
Comprar producto					
Producir					

○  
“Con dedicación,  
constancia y esmero podemos  
alcanzar el éxito”





○ Notas:

○

○