

Unidad

2

*Aprendamos a administrar
y comercializar*



Lea para comentar y exponer en grupo**El fracaso de la tienda de Doña Francisca Caal**

Doña Francisca Caal es una socia de un Banco Comunal de Carrizal, Jalapa que recibe apoyo de Guayacán R.L. El año pasado, con eso del desarrollo de la mujer, dieron prestamos en el Banco Comunal para pequeños negocios. Doña Francisca muy ilusionada se metió a un préstamo y puso una tienda, más conocida como **** La tienda de Doña pancha****. El préstamo era de Q10,000.00 y compró un poco de cada uno de las cositas que se venden en la comunidad. Al principio empezó rindiendo bastante porque su tienda era la más surtida y porque daba un poco más barato, pero poco a poco se fue yendo abajo.

Tenía una forma mera rara de controlar el dinero: se compró un delantal y en una bolsa echaba el dinero del costo de cada producto que vendía y en la otra echaba la supuesta ganancia, pero cuando llegaba el marido, (que en esos días se puso más amoroso) le metía la mano en la bolsa que fuera y le sacaba los centavitos... ¡ia chupárselos a la cantina de Mingo Brocha! el marido agarró costumbre y doña Francisca ya se estaba preocupando, porque ya no hallaba la forma de poder pagar el préstamo. Para que el marido ya no le quitara dinero lo enterraba detrás de la casa; y en una de esas vino un aguacero y le lavó lo poco que tenía ahorrado. Después sucedió que a los hijos sólo les gustaba comer bien, cuando no era pollo, eran huevos y salchichas, frijoles blancos con carne y otras comiditas. La hija grande sólo iba a agarrar a la tienda sin pedir permiso.

Doña Francisca, si mucho, alcanzó a pagar tres pagos de capital con sus intereses, al cuarto mes ya no tenía para pagar.

La tienda ya se miraba escasa y la gente ya casi no le compraba porque nunca tenía lo que buscaban. Cuando finalizó el plazo del crédito le fueron a cobrar lo que debía y se llevaron una gran sorpresa: Doña Francisca ya no tenía tienda: el marido estaba bien borracho, los hijos escondidos debajo de las camas y lo que dijeron los vecinos fue que la habían visto salir con un costal de ropa a media noche, camino a Belice porque no podía pagar el préstamo.

Comentemos en grupo

¿Por qué doña Francisca no pudo pagar el préstamo?

¿Qué problemas encuentran ustedes en esta historia?

¿Qué se podría hacer para evitar estos fracasos?

¿Qué le hubieran recomendado ustedes a Doña Francisca que hiciera para salir adelante con su negocio?

¿Por qué es importante saber administrar bien?

Administrar viene de las palabras "ad" (hacia) "ministratio"(autoridad) y significa la autoridad para dirigir, controlar, coordinar y organizar.

La administración busca en forma concreta obtener los mejores resultados a través del aprovechamiento máximo de los recursos materiales, económicos y humanos.

La administración tiene como finalidad facilitar las tareas de manera que todo el trabajo se haga de la mejor forma, de buena calidad, en el menor tiempo posible y que el negocio tenga éxito y buen desempeño.

Por lo tanto, el buen administrador no precisamente tiene que ser un buen Perito Contador, Ingeniero o Abogado; sino tiene que ser una persona que tenga capacidad de coordinar y dirigir para que el trabajo de haga bien. Aunque para ello tiene que utilizar como empleados o contadores o técnicos, peones o ingenieros.

¡Un negocio mal administrado es seguro fracaso!

La administración tiene que ver con:

- **Administración de los recursos materiales**

Esta rama de la administración se refiere al buen aprovechamiento de máquinas, instalaciones materias primas, equipo y herramientas de producción, etc.

- **Administración del recurso humano**

Con esto nos referimos al aprovechamiento de los trabajadores de nuestro negocio, aún cuando éstos sean nuestra esposa, hijos, amigos u otras personas; debemos de preocuparnos. Para garantizar un buen ambiente lo más adecuado posible de trabajo, sin conflictos o autoritarismo.

- **Administración del recurso “Dinero”**

Este aspecto de la administración también se le conoce como: “administración Financiera”. Esta se compone de áreas como lo son la contabilidad, las finanzas, las estadísticas, etc.

Hay que tener en cuenta que el dinero es el recurso más escaso y que por lo tanto debe utilizarse lo más adecuadamente posible, sobre todo si es dinero ajeno procedente de préstamos.

Tema 2:

Contabilidad básica

Resolver el siguiente caso

¡Un relajó en “las ilusiones” por el dinero!

La comunidad forestal de “Las Ilusiones” es una Organización Comunitaria integrada por una empresa Cooperativa. Tiene como finalidad el manejo de una extensión forestal (de bosque). El año pasado les fue autorizado el aprovechamiento de una buena cantidad de árboles maderables a cambio de proteger y conservar su bosque bajo manejo.

La comunidad Las Ilusiones tiene su Junta Directiva, quien es la encargada de hacer todos los trámites para las licencias de aprovechamiento, como las transacciones de comercializaciones de madera. Según datos del tesorero, la Junta Directiva recibió por la venta de la madera Q600,000.00 el 3 de agosto del corriente año. Los socios ahora le reclaman a la Junta Directiva que reparta en partes iguales el dinero producto de la venta. Ninguno es contador y hasta este momento no tiene claro cuánto es el excedente real, pues según asegura el Presidente, se pagó por el corte y aserrío, el 5 de agosto Q185, 160.52 a una empresa maderera. Se pagó de impuestos, Q72, 000.00 (12%) a la SAT, el 10 de agosto, además, de ese dinero se dejó un fondo para apoyar las actividades de reforestación y fue el 25% del total de la venta, lo cual es un gasto necesario para mantener el bosque. Ese dinero se trasladó a la cuenta de Protección del

bosque el 15 de agosto en el Banco BANRURAL. También como ya se acordó, se debe sostener los gastos administrativos que sirve para el sostenimiento de la oficina que son Q35,000.00 y también se trasladaron, el mismo 15 de agosto a una cuenta que se llama Sostenibilidad en el Banco G&T Continental. La cooperación Alemana prometió otorgar un incentivo para la conservación que ya se está haciendo y, entregó, el mismo día, por medio del proyecto PMS, la cantidad de Q65,000.00 para que repartieran a los 50 socios de la Asociación de las ilusiones y eso fue el 8 de agosto.

Los socios amenazaron que pasado mañana van tomar las oficinas y no dejarán que nadie salga, hasta que se les rinda cuentas claras y se les reporta el dinero producto de la venta.

Los de la junta directiva ruegan a su grupo de genios en la contabilidad que les ayuden a ordenar este relajo antes de que los socios los encierren.

Comentemos en grupo:

¿Cuál es el problema que tiene esta asociación?

Ordene usted y sus compañeros las cuentas que aparecen el caso:

Sume los ingresos, reste los gastos, identifique cuánto es el saldo total y cuánto le toca a cada uno de los 50 socios.

Conozcamos las herramientas más comunes de la contabilidad

Cuando escuchamos la palabra contabilidad creemos que es una cosa muy difícil y en realidad lo es, pero no es nada que no se puede aprender. Hay una contabilidad sencilla y práctica que es la que nos interesa en este momento y se basa, sobre todo, en llevar orden desde el principio, utilizando herramientas sencillas, como un cuaderno, un talonario de recibo, una calculadora y una cuenta bancaria, aunque ésta no tenga más de Q100.00.

- **El famoso libro de caja**

Es un cuadro sencillo de 5 columnas que se puede hacer en una hoja de cuaderno. En la primera columna se escribe la fecha, en la segunda columna se explica la operación: si es un gasto por qué se hizo y si es un ingreso de donde proviene. Se anota la cantidad en donde corresponde: si es ingreso en **entradas** y si es gasto en salidas. En la última columna se lleva actualizado **el saldo**. Veamos el ejemplo del caso del relajo de la Cooperativa “Las Ilusiones”.

Así se ordenan los ingresos y los gastos de la concesión de las “ilusiones”

Fecha	Descripción de la cooperación	Entrada	Salida	Saldo
3 de agosto	Entrada por la venta de madera de exportación	Q. 600,000.00		Q. 600,000.00
5 de agosto	Pago a la empresa la unión por aserrar madera.		Q. 5,160.52	Q. 414,839.48
8 de agosto	Se recibe el incentivo de la cooperación Alemana	Q. 65,000.00		Q. 479,839.48
10 de agosto	Se paga el 12% de impuesto a la SAT		Q. 72,000.00	Q. 407,839.48
15 de agosto	Se paga el 25% para protección forestal al BANRURAL		Q. 150,000.00	Q. 257,839.48
15 de agosto	Traslado a la cuenta del G&T para gasto de oficina		Q. 35,000.00	Q. 222,839.48

El saldo de Q222, 839.48 se divide ente los cincuenta socios y da como resultado Q4, 456.78 que es lo que le toca a cada uno de ellos, incluyendo lo del incentivo.

Desglosado sería:

De los Q65, 000.00 del incentivo le tocan a cada uno

Q 1,300.00

De la venta de la madera le toca a cada uno

+ Q 3, 156.78

En total sale:

Q 4, 456.78

Al saldo se le resta los Q65, 000.00 y eso se dividió entre 50 socios.

La Factura y el recibo

- **La factura:**

Es un documento que sirve para comprobar cada uno de los gastos que hacemos. Cuando nos dan la factura comprobamos ante la SAT que hemos pagado el IVA (Impuesto al Valor Agregado).

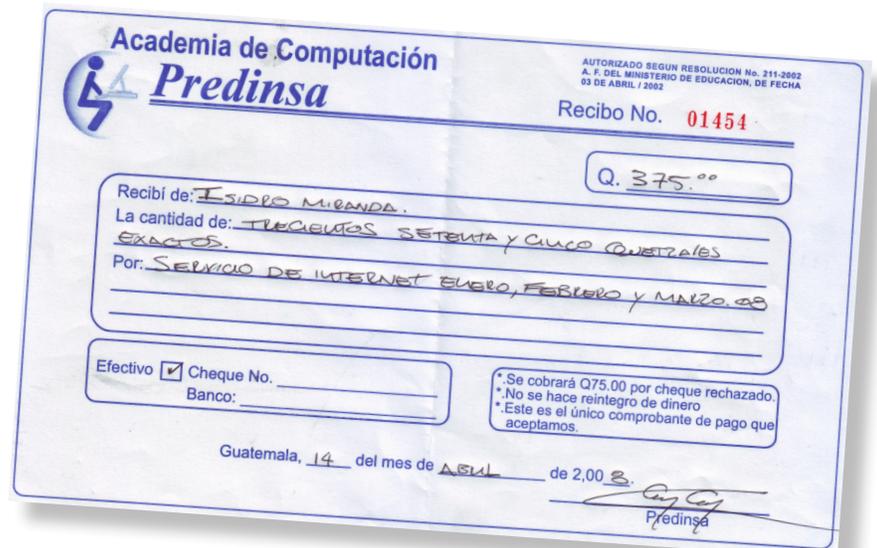
Cuando creamos nuestro negocio lo registramos en la SAT (Superintendencia de Administración tributaria) y estamos obligados también nosotros a dar factura. Cuando recibimos factura por los gastos que hacemos y damos factura por las compras que nos hacen demostrar que estamos actuando legalmente y nos descuenta el IVA que ya pagamos en lo que compramos. Recordemos: todo gasto, se anota en el libro de caja, en la columna de las salidas.



- **El recibo:**

El recibo también es un comprobante de gasto. A diferencia de la factura., el recibo se emite por cantidades pequeñas. Un albañil, que nos trabaja un día reparando una gotera del local donde estamos no nos va a dar factura por Q60.00, porque no las tiene; por, lo tanto sí nos debe firmar un recibo. Nos sirve, posteriormente para nuestro informe financiero.

Podemos pedir recibos por todos aquellos gastos relacionados con: carga y descarga de pagos de jornaleros, pagos de reparaciones pequeñas. Un recibo no debe sobrepasar la cantidad de Q500.00. El gasto con recibo, también va a la columna de salidas.



Cuenta de depósitos monetarios

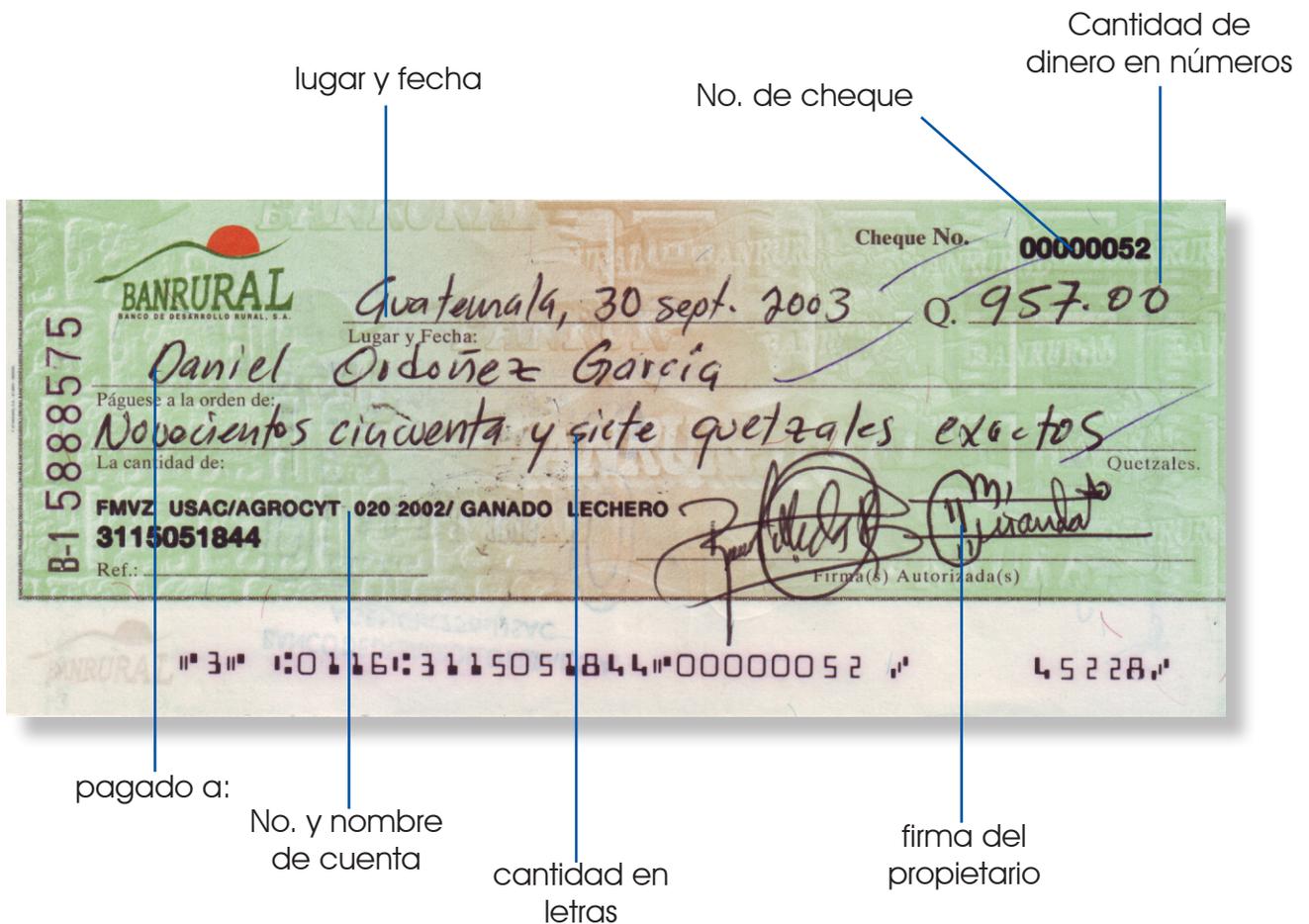
El cheque

La cuenta de cheques se le llama también cuenta de depósitos monetarios. Los cheques nos sirven para efectuar pagos.

Manejar chequera tiene una serie de pasos:

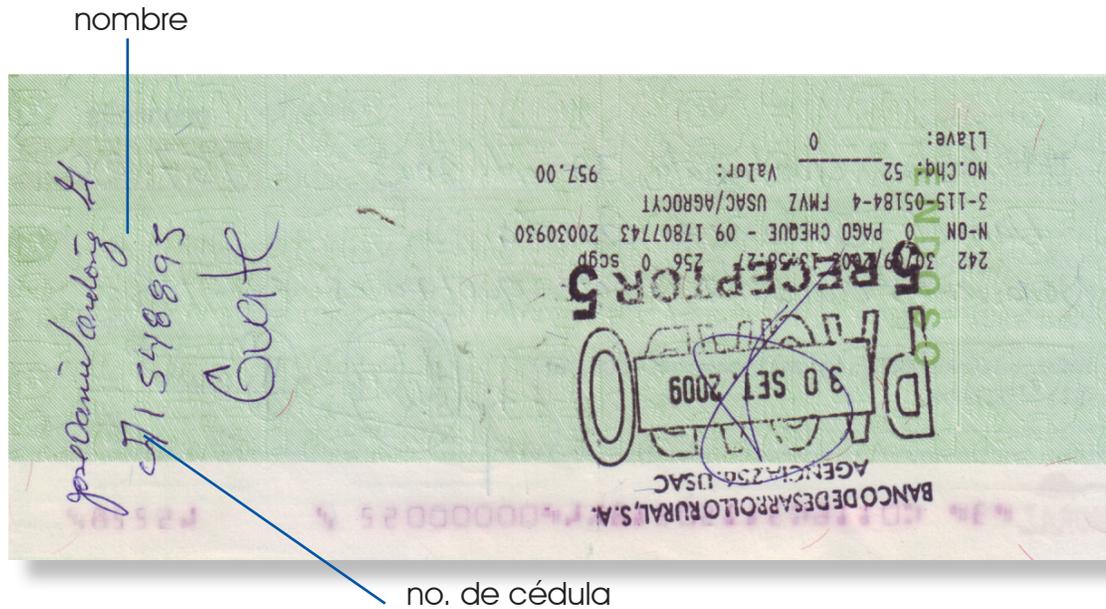
- 1 No nos exponemos a que nos roben el efectivo.
- 2 Rapidez del pago
- 3 Se puede llevar un control fácil en los codos de la chequera
- 4 El Banco nos manda cada mes un estado de cuenta donde explica los depósitos que hicimos, los gastos en que incurrimos y nos devuelve los cheques que los clientes ya cobraron

Aprendamos las partes de un cheque



Para poder cobrar un cheque es necesario endosarlo y se hace en la parte de atrás.

Veamos un ejemplo:



- **Cuenta de ahorros**

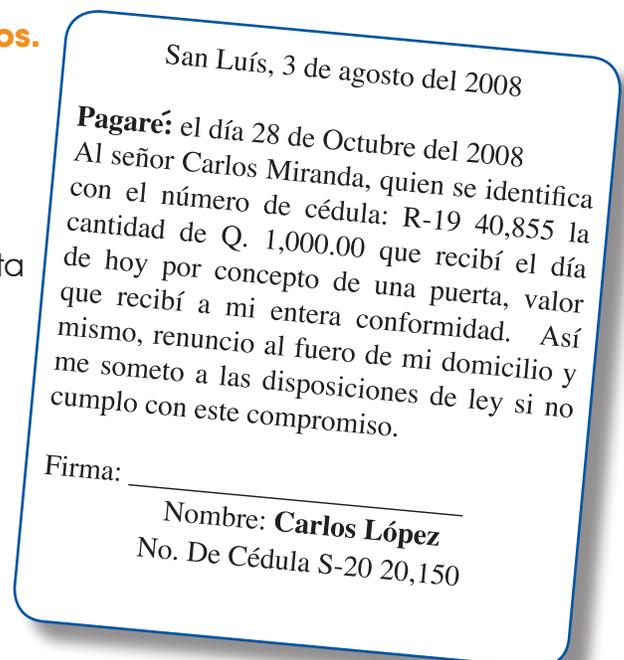
La cuenta de ahorros es otra opción de cómo podemos controlar nuestro dinero. La desventaja de la cuenta de ahorros es que, para cada pago, hay que buscar un banco para hacer retiro del efectivo que necesitamos. La ventaja es que la misma libreta es un estado de cuenta.

Documentos legales para asegurar pagos.

- **El pagaré**

Es un documento de crédito por medio del cual una persona o empresa se compromete a pagar a otra persona, cierta cantidad de dinero, en el lugar y fecha anotado en el documento.

El pagaré puede hacerse en cualquier papel. Por ser un título de crédito tiene validez Jurídica y podemos demandar a alguien.



- **Informes y archivo**

El informe puede ser FINANCIERO y en este tipo de informe incluimos el libro de caja, factura y recibos, ordenados correctamente y en fólder para mejorar la presentación.

Puede ser también informe del personal, de avances y de producción. Informe importante para corregir o mejorar. El archivo puede ser una simple gaveta donde almacenamos los informes de forma ordenada y segura.



Llene el libro de caja con los datos que se dan en el siguiente caso de la granja Porcina “Las Cruces”

Josefina García tenía, desde hace un año, una su granjita de cerdos; no le había puesto tanta atención hasta que recibió la Capacitación de Desarrollo Empresarial del Centro Maya. Ahora, aunque sea para molestar, le puso **GRANJA PORCINA LAS CRUCES**, mejora sus instalaciones y hace sus informes financieros, porque ya le atina a la contabilidad básica. Ahora tiene que ordenar las siguientes operaciones en el libro de caja.

- 6 de Julio le pagaron, con un cheque, 4 lechones a la cantidad de: Q1,200.00
- El 7 de julio vendió una cocha cargada a otro cliente y le pagó Q 900.00
- El 8 de julio compró cemento y lámina (con factura) y pagó Q525.00
- El 10 de julio le pagó al albañil Evaristo (Evaristo le firmo recibo)
- Por armar unas galeras, la cantidad de: Q. 350.00
- El 11 de julio vendió 10 lechones más y recibió otro cheque de : Q3000.00
- El 18 compró concentrado en la agro veterinaria Gutiérrez (con factura) por una cantidad de: Q.1,400.00
- El 25 de julio compró nuevamente en la Agro veterinaria Gutiérrez
- Vacunas y vitaminas (con factura) y gastó Q.650.00

Ahora le interesa saber cuál es el saldo, porque tiene que dar el 25% a la mujer; ya que la granja es a medias. ¿Cuánto le toca a la esposa?

Libro de caja de la granja porcina "las cruces" del mes de julio

No.	Fecha	Tipo de comprobante	Descripción de la cooperación	Entrada	Salida	Saldo
1						
2						
3						
4						
5						
6						

**Opine con sus propias palabras:
¿Le parece muy difícil la contabilidad básica?**

Lean para comentar y exponer en grupo**Un hombre que vendía loros de contrabando en chiquimula**

Hace unos días, ibuscando la vida!, Chepe Coc se fue a Chiquimula a observar el movimiento de gente que compraba y vendía en el mercado de Chiquimula. De entrada se topó que en Chiquimula había dos mercados. Estuvo un rato en el de la Terminal, le pareció muy encerrado. Luego se fue por el del parque y ese le encantó. El motivo por el cual fue en busca del mercado de Chiquimula era que le habían contado que había gente de dinero y podía vender unos loros de contrabando llevados desde Petén, al doble del precio al que los venden allá.



Se paró de negocio en negocio y se atrevió a contar la cantidad de gente que llegaba en una hora: se fijó como estaban vestidos, qué compraban, con billetes de a cuanto pagaban, en que llegaban (si a pie o en carro) ese día no llevó loros, lo dedicó sólo para investigar el mercado.

Cansado de ver tanto movimiento se fue a una venta de productos naturistas del dispensario Bethania que venía de Jocotán Chiquimula. Decía que curaba el cáncer con la pomada de cascabel y que vendían para las mujeres embarazadas agua del palo de la vida. ¡Ya no cabía la gente! Llegaban ricos y pobres.

Al siguiente sábado resultó con una costalada de loros chillones y se fue a poner casi en la puerta de la tienda naturista de MANCHOR (medicina natural chort) sabiendo que en el mercado hay un lugar para cada cosa: los granos en un lado, la ropa en otro, la verdura en otro y la venta de animales también tiene su puesto, pero él se fue a donde estaba la gente. Pasó toda la mañana y ninguno le preguntó siquiera cuánto

costaban, la gente estaba tan emocionada por saber el futuro que ni cuenta se daba que Chepe estaba vendiendo loros. Cayó la noche y no hubo negocio para los loros. Ya cuando los estaba metiendo en el costal apareció una viejita y le dijo: ¡ay qué chulos loros! ¿Cuál es el macho? Y ya decepcionado y bravo, le contestó Felipe: ¡el macho soy yo por haberme venido a vender estas puercadas a Chiquimula! Arriesgando que me meta al bote CONAP. ¡Mejor me hubiera quedado en la RUIDOSA a la orilla de la ruta y ya no tuviera ni uno!



Comentarios en grupo:

Escriba 3 aspectos positivos y negativos que hizo de bueno, Chepe, al vender los Loros.

¿Qué es lo que regularmente se vende en los mercados?

¿Cómo podemos investigar un mercado antes de ir a ofrecer un producto?

Los conceptos básicos de mercadotecnia

- **El mercado**

Son todos los consumidores en general, personas individuales, empresas, gobiernos, países etc. También se conoce como mercado el lugar donde oferentes (los que venden) y los demandantes (los que compran) se juntan para realizar una transacción comercial.



- **Nuestros clientes:**

Son todas aquellas personas o empresas que nos compran (a nosotros) nuestros productos o servicios.

- **El producto:**

Es un bien terminado que satisface una necesidad el cual tiene propiedades internas y externas, llamadas también atributos que lo hacen atractivo a los consumidores. Satisface una o varias necesidades.



- **El precio:**

Es lo que se paga por un producto o servicio en el mercado. El precio cumple varias funciones, entre ellas: la de darle valor a las productos, servicios o la de generar ingresos a la empresa o negocio.

- **La oferta:**

Se refiere al hecho de ofrecer un producto o servicio en venta a un determinado precio.

- **La demanda**

Es la necesidad de los consumidores de adquirir un producto o servicio y por el cual están dispuestos a pagar un precio. Si la demanda ya está se llama demanda real. Si la demanda estará para el futuro se le llama demanda potencial.

- **La publicidad**

Son todos aquellos anuncios que se ven o escuchan por la radio, prensa o televisión que las empresas ponen para que la gente compre sus productos o servicios.

- **Las ventas**

Se dan cuando una empresa o negocio le da un producto o servicio a sus clientes o mercado a cambio de dinero o en forma de intercambio.

- **La promoción**

Es dar a conocer el producto que hemos establecido o elaborado, haciéndole publicidad por radio, dando muestras gratis, presentándolo en ferias, reuniones u otro tipo de eventos que ameriten promocionar el producto.

- **La competencia**

Se da cuando tenemos dos productores que vamos a vender productos similares. Vende más aquel que tenga mejor calidad y mejor precio. Para competir conviene producir a menos costo y con buena calidad y vender a un precio inferior o igual al de la competencia sobre todo si el producto de la competencia es de menos calidad.

- **Canales de distribución**

Es la forma por medio del cual el producto pasa para llegar a sus consumidores finales, sufriendo éste en alguna medida, alteraciones en su precio.

Los canales pueden ser:

Entre productor – detallista – consumidor

Entre productor – mayorista – detallista – consumidor, etc.

- **Gustos y preferencias**

Es la preferencia que tiene los consumidores para consumir los productos. Para que un producto se venda es importante investigar cuáles son esos gustos y preferencias.

Investigación de mercado

Es una herramienta clave que nos dice qué es lo que quiere el consumidor, cómo lo quiere, dónde lo quiere y cuánto está dispuesto a pagar.

Las investigaciones de mercado se hacen preguntando, observando y analizando el comportamiento de los consumidores con respecto a sus gustos y preferencias.

Por ejemplo: Una investigación de mercado en un mercado municipal se puede hacer observando a los compradores y determinando cuál es el producto que más compran, cuánto pagan por el producto y qué cantidad compran.

- **Plan de ventas**

Sirve para tener definido qué es lo que queremos vender en determinado tiempo, la cantidad que queremos vender, los recursos que utilizaremos y el número de vendedores que venderán el producto. Hacer un plan de ventas es importante, ya que cuando no se planifica puede ser que produzcamos tanto y no vendemos el producto.

Elaborando planes Plan de ventas de la Carnicería “La Bendición”

Eusebio Manríquez puso una carnicería en la cooperativa “Nuevo Horizonte” y mató un novillo de 800 libras y este es el plan que hizo para vender la carne en un solo día.

No.	Nombre del vendedor	Cantidad que vende	Tipo	precio por libra	Precio total	Sector
1	Doña Mercedes Maldonado	300 libras	Carne	Q. 16.00	Q. 4,800.00	Flores
2	Juan Marcos	200 libras	Hueso	Q. 14.00	Q. 2,800.00	San Benito
3	Gloria Cárcamo	150 libras	desperdicio	Q. 10.00	Q. 1,500.00	Santa Elena
	Total				Q. 9,100.00	

El novillo le costó Q.3,500.00. a los vendedores les pago Q.1,500.00 a los tres; a la mujer que le ayuda le da Q.1,000.00. en total le quedan Q3,100.00 de ganancia.

Investigación de mercado para el jabón de coche

Carlos López es un amigo que tiene la intención de instalar una venta de productos lácteos en la Aldea La Paz, Jalapa; para lo cual está realizando una investigación de mercado para saber si tiene demanda en el mercado.

1. ¿Debe usted consumir productos lácteos?
SI _____ NO _____
2. ¿Conoce los beneficios que tiene el consumir productos lácteos?
SI _____ NO _____
3. ¿Compra usted este producto para el consumo diario?
SI _____ NO _____

4. ¿Cuántas veces a la semana compra este producto?
1 _____ 2 _____ 3 varios _____
5. ¿Dónde se le hace más fácil comprar productos lácteos?
Tienda _____ Mercado _____

Pasó 300 encuestas en tres comunidades cercanas y de las 300 a 250 les gusta el producto y lo quieren comprar; eso le indica a Carlos López que el producto tiene demanda.

Plan de publicidad para el jabón de coche

	Nombre del vendedor	Cantidad que vende	Tipo	precio por libra	Precio total	
1	Doña Mercedes Maldonado	300 libras	Carne	Q. 16.00	Q. 4,800.00	Flores
2	Juan Marcos	200 libras	Hueso	Q. 14.00	Q. 2,800.00	San Benito
3	Gloria Cárcamo	150 libras	desperdicio	Q. 10.00	Q. 1,500.00	Santa Elena
	Total				Q. 9,100.00	

El plan publicidad abarcará dos meses y el cuate gastará Q1,000.00 por todo.



Hoja de trabajo

No. 6

Elabore un plan de publicidad para productos artesanales de la región

Teniendo en cuenta que un paquete publicitario de 3 menciones diarias por un mes cuesta Q500.00 y grabar un CD con el anuncio cuesta Q200.00 (aparte)

Escriba de qué trata el anuncio

Radio	Menciones	Mensajes	Hora y programa	Costo por mes	Audiencia

Costo por grabar el anuncio _____

Costo por pasar los anuncios: _____

Total del mes: _____

Acostúmbrese a escuchar los anuncios de la radio y pida al productor de la emisora que le grabe uno parecido al que usted

Lea para comentar y exponer en grupo**La Fe en Dios y la generosidad con los pobres es la clave del éxito de una microempresa Chortí de medicina Natural en Jocotán Chiquimula**

La región de Chortí ha sido una de las zonas pobres del país. El año pasado todos fuimos sorprendidos con las noticias de la hambruna que se había desarrollado en esa región. La gente en Jocotán es muy trabajadora. Por causas de la caída de los precios del café, las fincas cafetaleras ya no contrataron mano de obra y el desempleo se disparó al 90%. Desde hace 25 años unas cuantas personas han luchado por salir adelante y han puesto una microempresa Chortí de medicina desde 1998 una pequeña empresa de medicinas naturales y consulta naturista para personas de escasos recursos. Su principal creencia es la Fe en Dios y su razón social es ayudar al pobre que no tiene para pagar un hospital para las enfermedades comunes.

Ellos consideran que han salido adelante porque confían en Dios y ayudan a los pobres.

Principios para alcanzar la libertad financiera

1. Entregue la propiedad de sus posesiones a Dios.
2. Líbrese de las deudas.
 - confeccione un plan escrito (presupuesto familiar)
 - Identifique cuáles son las cosas esenciales.
 - Piense antes de gastar
 - Deje de comprar al crédito
 - Evite el palanqueo y la lotería financiera
3. Acostúmbrese a dar
4. Acepte la provisión de Dios
5. Desarrolle una conciencia limpia
6. Ponga a las personas por encima
7. Administre su tiempo sabiamente
8. Evite lujos y los excesos
9. Busque consejo profesional cristiano, si es posible.

Anotemos en un papelógrafo las opiniones y designemos a un relator que las explique a los demás compañeros..

La economía popular solidaria

- **Pagar las deudas**

Pagar las deudas es un principio que todos tenemos que tomar en la vida personal como también de negocios, ya que en ella se muestra claramente la calidad de personas que somos.

Todo empresario, por lo regular, se enfrenta al crédito y es ahí donde se pone en práctica los verdaderos principios como lo son la honradez y la honestidad. Hay que tener presente que al ser buenos pagadores se tendrá crédito fácilmente en cualquier lugar.

Hay tres cosas que puedes hacer para establecer una fama de crédito y son:

1

Comienza con préstamos pequeños:

Préstamos que sean para necesidades prácticas y verdadero sentido común.

Explique al banquero la capacidad de pagar.

2

Cumple con tus pagos:

El cumplimiento es un principio importante, no solo en las cuotas, sino como un rasgo de carácter. Demuestra responsabilidad y desarrolla una forma de buen crédito.

3

Comunica bien si tienes algún problema con tus pagos

En ocasiones todos hemos tenido momentos difíciles para cancelar nuestras cuotas con rapidez. Si lo comunicas adecuadamente, te escucharán y sabrán que te preocupas por tus deudas. De esta manera se podrá negociar con ellos un tiempo de espera.

- **Planeación Efectiva**

Es tan importante y tan valiosa tener planeación. Todo lo que hagamos en la vida será mejor si es realizado a través de un plan. Tenemos que entender que las cosas suceden sólo porque sí. Podemos soñar con las posibilidades y el futuro, pero no lograremos hacer realidad esos sueños si no hacemos un plan para lograrlo. Debemos tener siempre un plan personal y de negocios para la semana. Debemos dedicar treinta minutos al día a leer y estudiar para nuestro desarrollo personal y aumentar nuestro conocimiento de los negocios.

Proverbios Sabios:

No dejes de pagar las deudas.

No digas “Mejor las pagas en otra ocasión”, si puedes pagar ahora.

La generosidad y el trabajo duro debemos ser generosos con los más pobres

La generosidad es un espíritu que generalmente es parte de nuestro carácter. ¡ Se nos conoce por ser generosos o por ser tacaños! El ser generoso es semejante a ser liberal, pero de una manera más controlada. Las personas generosas tienen una actitud de dar no solamente dinero, sino que tiempo, talento o de sí mismas, en realidad, eso es parte de la ley de la siembra y la cosecha. Siempre buscan oportunidades de sembrar en un terreno fértil donde puedan lograr cambios, buscan ayudar al desvalido y al desafortunado porque ven lo que una persona puede llegar a ser en lugar de lo que es.

Las leyes de Dios, implantadas dentro de nosotros, nos impulsarán a ayudar a los pobres. La generosidad no será manifestada solamente dándoles un pescado al día, sino que además se tomará el tiempo necesario para enseñarles a pescar.

“El que da al pobre no tendrá pobreza.” No dé al pobre sólo dinero o comida, sea una persona de espíritu generoso y déle a la gente sueños por los cuáles luchar y esa esperanza que ayudará a salir de su pobreza.

Debemos trabajar duro trabajar duro ¿qué es?

1. Diligencia
2. Fuerzas
3. Conciencia
4. Equidad
5. Generosidad
6. Perseverancia (la base c-c-c, comenzar, continuar y concluir)
7. Planeación.

Enemigos del trabajo

- 1 La mezquindad
- 2 La pereza
- 3 El deseo de enriquecerse rápido.

Confiar en Dios

Es muy fácil confiar en Dios cuando sabemos que Él está dirigiendo nuestro camino. La confianza en Dios proviene de hacer las cosas que sabemos que le agradan.

No es necesario que tengamos que entender todo para confiar en Dios; sin embargo, sí debemos hacer todas las cosas en forma correcta.

Hacer lo incorrecto mata nuestra Fe y confianza por causa de la culpabilidad; destruirá no sólo nuestros negocios sino también nuestras vidas.

Domínio propio

“Mejor es ser aplicable que famoso, mejor ser dominante a sí mismo que mandar una muchedumbre”

No es malo tener fuerte temperamento; esta es la fuerza interna que nos mueve. Es la diferencia entre el fuerte y el débil. Muchos cristianos le piden a Dios que les quiten el temperamento y eso es erróneo; nuestro temperamento es un don de fortaleza y debemos agradecer a Dios por ello.

El temperamento es como la gasolina: explosivo y peligroso. Si no somos cuidadosos (en controlarlo) puede quemar nuestras cosas o hacerlas explotar. Pero también puede hacer que las cosas caminen. No podemos descartarlo porque es peligroso, sino que debemos imponernos medidas de seguridad para que podamos utilizar el valor bajo nuestro control. Así que nuestro pensamiento no debe estar en cómo deshacernos de nuestro temperamento si no cómo controlarlo, guiarlo y moderarlo. No debemos dejar que se nos vaya de las manos.

Establezcamos las medidas de seguridad y control necesario y aprovechemos el valor de su energía. Todas las personas buenas saben lo valioso que es tener temperamento, pero saben también como disciplinarlo. En todo lo que tiene valor necesita ser controlado y manejado adecuadamente de otra forma perdería su valor.

3 Leyes para el dominio propio

1

Domínio de la Lengua

La contestación apresurada puede arruinarlo todo. Hay que guardar la calma, no es necesario explotar. El no controlar la lengua trae graves problemas a nuestra vida.

2

Controlar el temperamento

Mejor es ser aplicable que famoso. El temperamento es educable. Nuestra inteligencia es la clave para generar razonamientos que nos ayuden a mejorar nuestra conducta y carácter.

3

Centro de los pensamientos

Por cual sea su pensamiento así es su corazón. Debemos de tratar de no contaminar nuestras mentes con pensamientos oscuros. Nuestra mente debe ser despejada y pensar siempre en el buen futuro.



Hoja de trabajo

No. 7

Pensemos y trabajemos

Escriba 5 razones del por qué es importante dominarse uno mismo

No.	Razones para dominarse uno mismo
1	
2	
3	
4	
5	

Escriba una nota aconsejando a un amigo que no quiere pagar las deudas al banco

Opine con sus propias palabras:
¿Vale la pena todavía ser generosos con la gente?

Tema 5:

Elaboremos los planes de venta, publicidad y un estudio de mercadeo para un producto de nuestra empresa.

En grupos de 5 personas armará una empresa y elaborará los planes que se les piden.

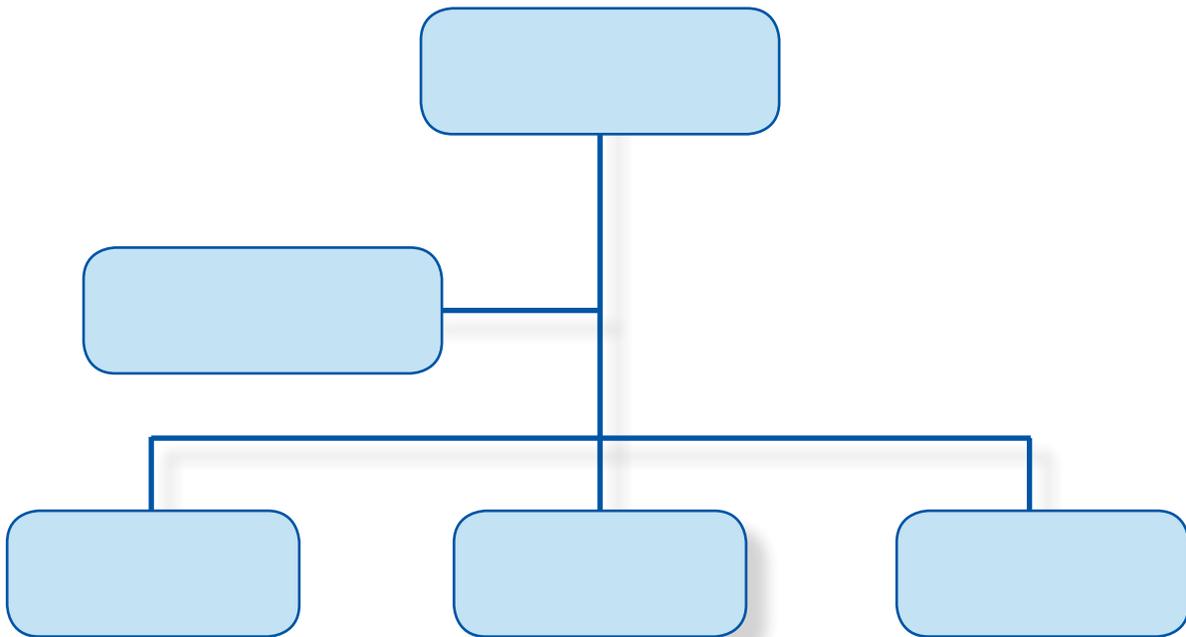
Nombre de la empresa (con logotipo y lema)

Nombre de cada uno de los socios

Escriba el nombre del producto que se sacará a la venta y quiénes son los mercados

Completemos las diferentes herramientas que se nos piden

Complete este organigrama



Estudio de mercado

Elabore un cuestionario con 10 preguntas y entreviste a 10 compañeros y analice las respuestas

Nombre del producto: _____

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Plan de ventas para el producto

No.	Nombre del vendedor	Cantidad que vende	Tipo	Precio por libra	Precio total	Sector
1						
2						
3						

Plan de publicidad para el producto

Radio	Menciones	Mensajes	Hora y programa	Costo por mes	Audiencia

Para mejorar nuestros ingresos es importante la imaginación, debemos imaginar para crear nuevos productos.

○ *Notas:*

○

○