



Como Empieza un Negocio

Agenda

1. Introducción
2. Dinámica
3. Tema de Hoy: Como Empieza un Negocio
4. Los Pasos:
 - a. Un idea (*10 minutos*)
 - b. Estudio de factibilidad (*10 minutos*)
 - c. Locación (*10 minutos*)
 - d. Capital (*10 minutos*)
 - e. Materias Primas (*10 minutos*)
 - g. Conocimiento básico de Contabilidad (*15 minutos*)
 - h. Trabajo en un equipo organizado (*15 minutos*)
5. Despedida

Plan de Trabajo

Objetivos:

1. Conocer y entender los pasos para empezar un negocio

Materiales:

1. Copias de la agenda
2. Copias de la información para empezar un negocio
3. Material para la Dinámica
4. Las Ruedas con dibujo

1. **Introducciones:**

Preséntense dando sus nombres e informando que ustedes son universitarios de EEUU trabajando para Soluciones Comunitarias y digan lo alegre que son por tener la oportunidad de compartir con ellos.

Explique al grupo que a través de Soluciones Comunitarias van a hablar sobre el análisis de cómo empezar un negocio y la importancia para su negocio u organización.

Pregunta el nombre y posición o trabajo de cada uno en la audiencia.

2. **Dinámica:**

Selecciona de la “List of Icebreakers”

3. **Tema de Hoy:**

Anuncie que el tema hoy es “**Empezando un Negocio**”

4. **Los Pasos Para Empezar un Negocio:**

Pegue la Rueda de Empresario y la Rueda de Administración en el pizarrón. Coloque los dibujos del tema formando la rueda en el siguiente orden:

a. Una Idea

1. Explique que todas las empresas empiezan con una idea. La idea puede ser un servicio o un producto. Coloque el dibujo de los **empresarios** y el foco representando la idea con el concepto empresarios arriba de la rueda. Pida a una persona que lea la definición para empresarios.

Empresario es una persona que toma el riesgo para formar una empresa. Esta persona crea un negocio de la idea.

Explique que todos ellos son empresarios.

2. Coloque el dibujo del **producto** y su definición en el centro de la rueda y pida que la lean.

Producto: Artículo que se compra o vende

Después, coloque la definición de servicio en el rueda y explique que a veces el "producto" se vende es un servicio.

Servicio: Una actividad económica que realizan las personas para ganar dinero.

3. Coloque el dibujo de los **clientes** y su definición al principio de la rueda.

Cliente (consumidor): Persona que compra y utiliza bienes o servicios.

Explique que si no hay clientes la empresa no tendrá éxito. Explique que cada negocio debe identificar y definir claramente su clientela y después organizar y promover el negocio para satisfacer las necesidades y deseos de este grupo.

- b. Estudio de Factibilidad

Pregunte a los socios:

¿Alguien sabe como identificar clientes o como averiguar que el producto o servicio se va a vender?

Coloque el dibujo del estudio de factibilidad y su definición.

Para averiguar si el negocio va a ser exitoso o para ver quién es la clientela es importante hacer un Estudio de factibilidad.

Un estudio de factibilidad es una **investigación**. Más específicamente, un estudio de factibilidad trata de determinar la rentabilidad de diferentes servicios o productos nuevos para un negocio.

A la derecha del dibujo del estudio de factibilidad coloque los beneficios.

Los beneficios de hacer un estudio de factibilidad son:

1. Encontrar la competencia
2. Precios justos y comprobables de los productos o servicios
3. Donde está y quien es la clientela
4. Mejor forma de publicidad
5. Mejor forma de vender

- c. Locación

Coloque el dibujo de la locación en la rueda.

Una clave importante del éxito de un negocio es su ubicación.

1. La locación del negocio debe estar donde la gente pueda llegar fácilmente. Por ejemplo, si el negocio está afuera del centro del pueblo y encima de un cerro grande sin camino para llegar no va a tener éxito. Debe escoger un lugar central o donde hay gente pasando todo el tiempo.

2. El negocio debe estar en un pueblo donde hay gente que necesita o quiere el servicio o producto. Por ejemplo, si el negocio es un taller de carros en un pueblo donde nadie maneja carros, el negocio no va a tener éxito. Debe escoger poner el negocio de taller de carros por ejemplo en un pueblo donde hay mucha gente que tiene su carro.
3. El negocio debe estar en un lugar donde es fácil para el empresario obtener sus productos o materias primas.
4. Recuerda que muchas veces la opción más simple es lo mejor

d. Capital

Coloque el dibujo del billete de quetzal seguido por el concepto de **capital**, en su área en la rueda.

Pida a una persona que lea la definición de capital.

Capital: El conocimiento, dinero, herramientas y equipo utilizado para proporcionar un servicio o para fabricar un producto para empezar el negocio.

Usa el ejemplo de una pastelería y pregunte a los socios:

- ¿Cuáles son los diferentes tipos de capital que un negocio necesita para empezar?

Una pastelería necesita dinero para comprar un horno, mesa, ollas, moldes etc. Necesita conocimiento sobre cómo hacer un pastel. Necesita un equipo de empleados que puedan ayudar a hacer o vender el pastel.

Todas estas cosas requieren dinero.

Pregunte a los socios:

- ¿Dónde consigue el dinero para su empresa?

Préstamo del banco, Familiares o Amigos y de sus propios Ahorros.

e. Materias Primas

Para empezar un negocio necesita los ingredientes o materiales.

Coloque el dibujo de **materias primas** en su lugar en la rueda y lea la definición.

Materias Primas: Materiales que se utilizan para producir el producto o servicio.

Explique que estos ingredientes son diferentes del capital porque tenemos que comprarlos muchas veces y que van con el producto cuando los clientes lo compran

Use el ejemplo de una pastelería y pregunte a los socios:

- ¿Cuáles son los diferentes tipos de materias primas que un negocio necesita? Una pastelería necesita harina, huevos, mantequilla, aceite, azúcar, etc.

f. Conocimiento Básico de Contabilidad

Coloque el dibujo de contabilidad con su definición en el espacio en la rueda.

Contabilidad: es la disciplina que sirve para proporcionar información útil en la toma de decisiones **económicas**. Explique que hay dos tipos de dinero en su negocio: los ingresos (ganancias) y los costos (gastos). Es importante tener control de los dos tipos.

1. Coloque la definición para **costos** a la izquierda de contabilidad en la rueda y pida a una persona que la lea.

Costos: es el dinero que se gasta o usa para mantener una empresa.

Indique la importancia de conocer todos los gastos de una empresa.

Pregunte a los socios:

- ¿Cuáles son los gastos asociados con una empresa?

Mano de obra, impuestos, registros, transporte, insumos de la oficina, servicios, alquiler de locación, salarios de empleados etc.

2. Coloque la definición de **ingresos** a la izquierda de contabilidad en la rueda y pida a una persona que la lea.

Ingresos/Ganancias: es el dinero que se gana después de la venta menos el costo del servicio o producto. En otras palabras es el dinero que le sobra a la empresa después de pagar los gastos.

Para determinar la cantidad de ingresos que un negocio recibirá es importante definir un precio al producto o servicio. Explique que es muy importante que el precio del producto o servicio sea competitivo y que cubra los costos de la empresa, además proporcione utilidad (ganancia). La mejor manera de dar un precio justo es durante el estudio de factibilidad.

g. Trabajo en un Equipo Organizado

Primero, explique al grupo que es importante tener empleados y gerentes con roles de trabajo bien definidos para tener un negocio exitoso. También, es MUY importante que todas las personas que trabajan en el negocio trabajen juntos para una meta colectiva. Es verdad que cada miembro tiene su propia habilidad y trabajo pero cada miembro también agrega valor al negocio. Cuando todos los miembros trabajan juntos para la misma meta, va a tener un negocio exitoso.

Coloque el dibujo de **socio / empleado** y su definición en su lugar en la Rueda de Administración y pida a una persona que la lea.

Socio / empleado - trabaja para el negocio y trae su propia habilidad

Pregunte al grupo:

- ¿Las personas que trabajan en nuestro negocio, necesitan habilidades especiales?
- ¿Tal vez ellos necesitan poder contar o ser muy amables para saludar a los clientes?
- ¿Necesitamos más trabajadores para nuestro negocio?

Explique que las empresas necesitan personas que las dirijan, llamadas Directores o Gerentes, quienes hacen planes y toman decisiones en beneficio de las empresas. Las responsabilidades de los Directores deben ser muy claras para todas las personas que trabajan para la compañía.

Coloque las definiciones de los diferentes tipos de directores o gerentes un negocio que puede tener en la Rueda de Administración. Pida a una persona que lea.

- **Director/Gerente General** (Presidente): Tiene la responsabilidad de dirigir la empresa en todos los aspectos. Toma las decisiones más importantes de la empresa.
- **Director/Gerente de Mercadotecnia** (Vice-Presidente): Responsable de las ventas y la publicidad.
- **Director/Gerente de Producción** (Secretario): Responsable de la elaboración de los productos que vende la empresa.
- **Director/Gerente de Finanzas** (Tesorero): Lleva un registro de los ingresos o egresos de la empresa.
- **Director/Gerente de Recursos Humanos:** Contrata a los empleados y lleva sus expedientes.

En empresas pequeñas el dueño toma las decisiones. El costo de las personas que realizan el trabajo que resulta de las decisiones que toman los Directores de las empresas es el salario y tiene que ver directamente con las horas trabajadas.

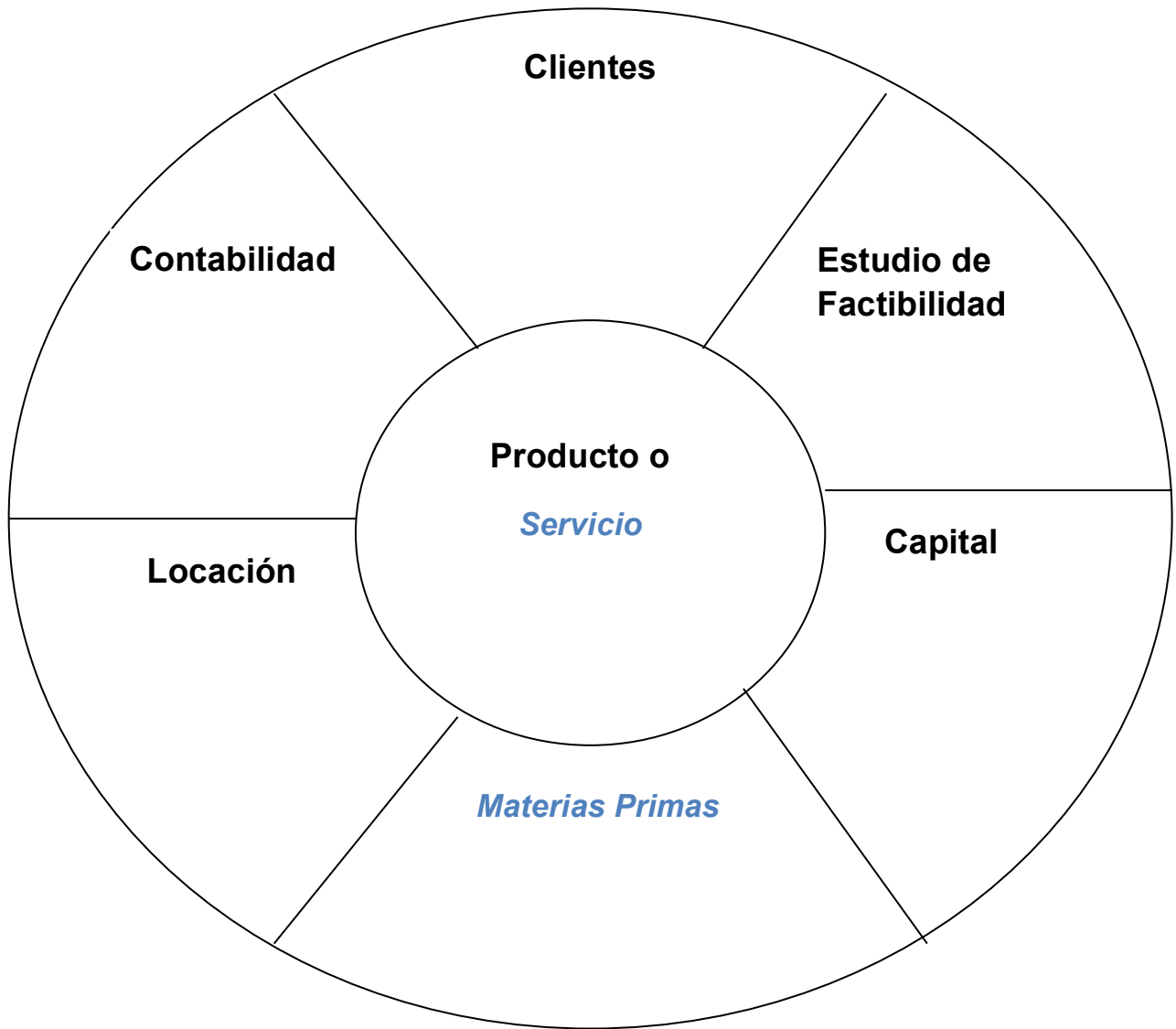
5. Despedida:

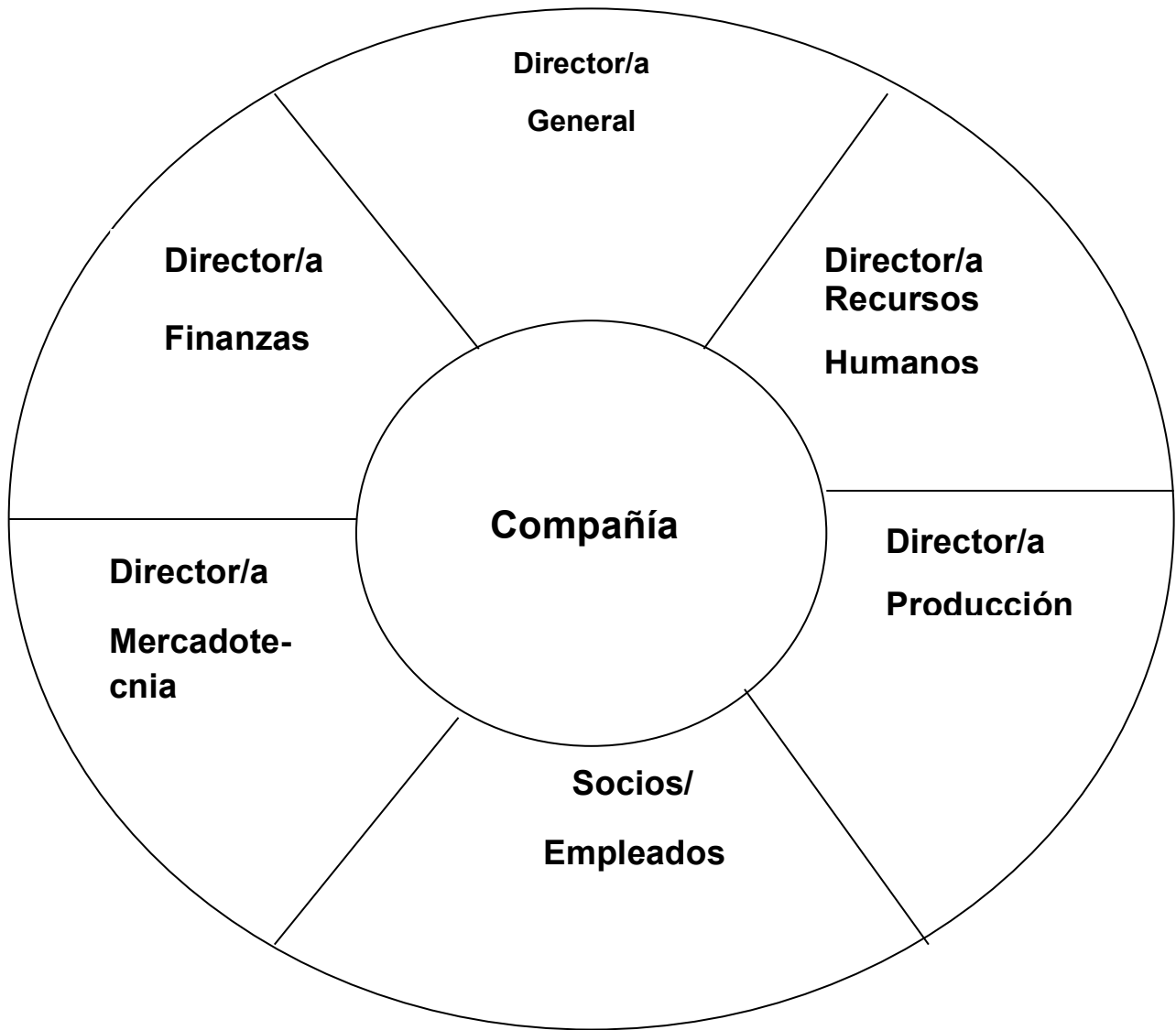
Contestar cualquier duda o pregunta que la audiencia tenga.

Agradezca por la oportunidad de estar con ellos y por su participación.

6. Materiales:

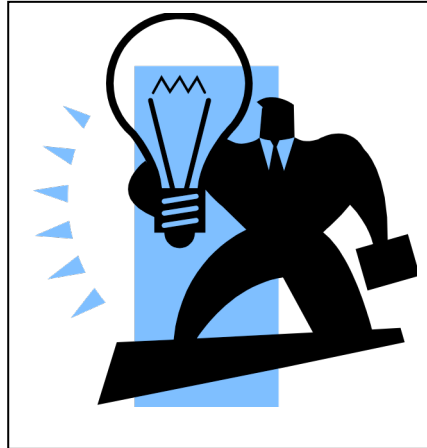
Rueda de Empresarios



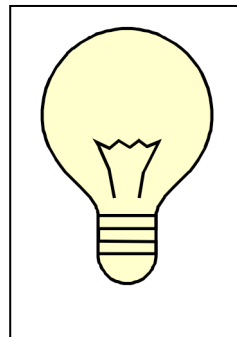


Dibujos:

Empresario con una idea:



El Producto/Servicio:



Clientes:



Estudio de Factibilidad:



Locación:



Capital:



Materias Primas:



Empleados:

