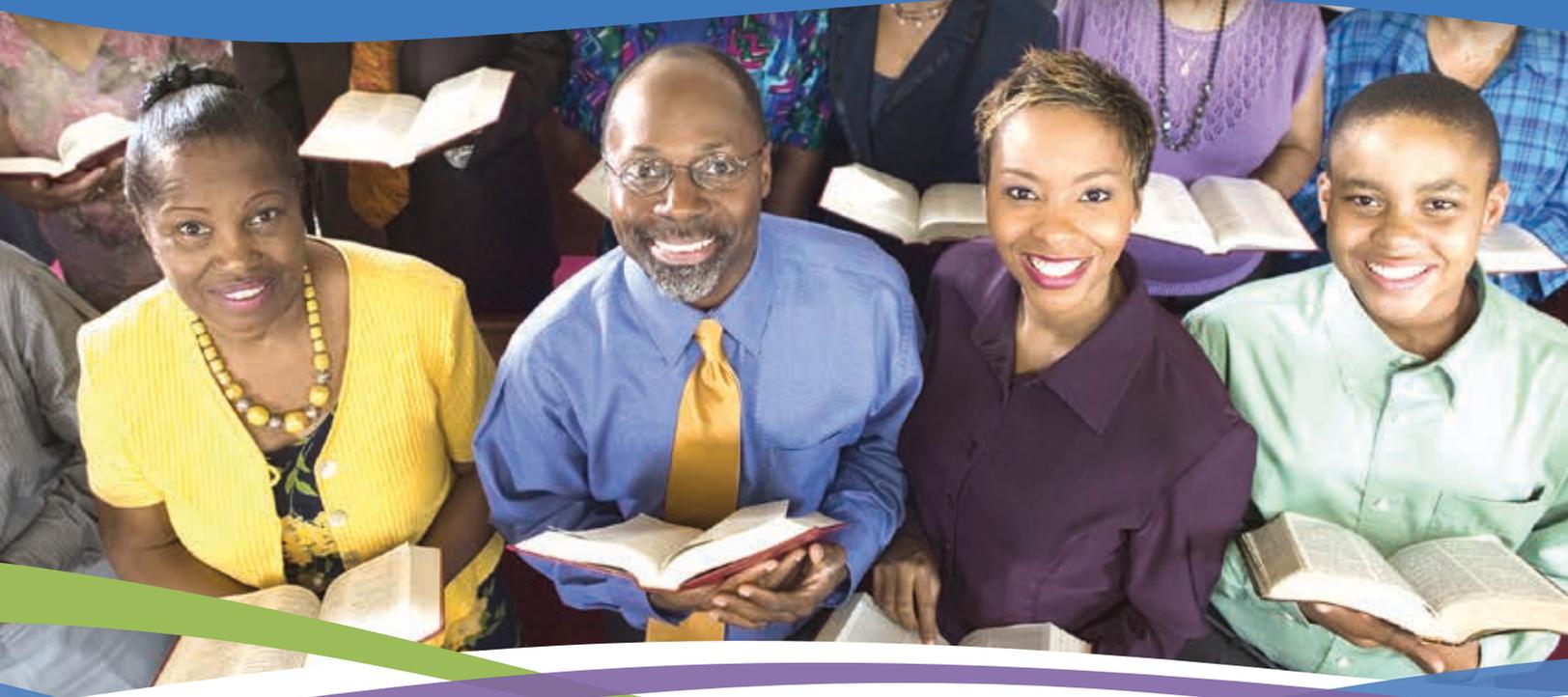




interweave
SOLUTIONS



*Español para el
¡éxito!
de los negocios*

AVANZANDO DE LA POBREZA A LA PROSPERIDAD

ESPAÑOL PARA EL ¡ÉXITO! DE LOS NEGOCIOS

NOTAS PARA LOS FACILITADORES

El manual *Español para el éxito! de los negocios* tiene dos objetivos:

1. Presentar principios básicos para iniciar y dirigir una pequeña empresa a través de debates, actividades grupales y aprendizaje de idiomas.
2. Presentar, practicar y aplicar el vocabulario del idioma español, las frases y las habilidades necesarias para administrar un pequeño negocio.

Aunque los participantes pueden beneficiarse de estudiar individualmente, todo el potencial de este programa requiere la participación dentro de un grupo. Se invita a participar a grupos de personas con interés en administrar un negocio y que deseen mejorar sus habilidades en español.

Además de obtener una mayor competencia en vocabulario y frases comerciales, los participantes aprenderán a:

- Hacer y cumplir con los compromisos
- Crear y usar un presupuesto personal
- Comenzar a ahorrar
- Identificar un producto o servicio que se pretende vender
- Familiarizarse con los principios básicos de negocios

Es útil, pero no necesario, seguir el manual en orden. Use las secciones del plan de estudios que satisfacen sus necesidades individuales o grupales. Trabaje a su ritmo como participante. Según sea necesario, pase un día, una semana o un mes en cada unidad.

Los facilitadores pueden poner este manual de trabajo a disposición de todos los participantes o hacer copias de las páginas que desean analizar.

Sobre todo, fomenta la discusión. Permita que los participantes aprendan los unos de otros. Algunos miembros del grupo pueden tener una amplia experiencia comercial previa, y otros no tienen ninguna, pero se debe valorar la perspectiva de todos. Los miembros del grupo aprenden y crecen a través del diálogo.

Los propietarios de pequeñas empresas solucionan problemas. Planean para el futuro. Estas son habilidades que pueden ser valiosas como propietario de un negocio, como empleado, como miembro de la comunidad o como miembro de la familia.

Comenzar un negocio no se trata de hacerse rico rápidamente. Se necesita el trabajo duro, creatividad y dedicación.

Unidad 1	Usted puede ser autosuficiente	2
Unidad 2	Su presupuesto: menos gastos y más ingresos	8
Unidad 3	Empezar a ahorrar	14
Unidad 4	Su camino: el trabajo, los negocios y la escuela	20
Unidad 5	Usted puede comenzar un negocio	24
Unidad 6	Producto	28
Unidad 7	Plan	32
Unidad 8	Precio	36
Unidad 9	Papeleo	42
Unidad 10	Promoción	48
Unidad 11	Proceso	52
Unidad 12	Ser parte de un grupo de autosuficiencia	56
	Recursos	60
	Mi diario del progreso	64

¡Bienvenido al programa “Español para el éxito! de los negocios”
Juntos aprenderemos palabras, ideas y habilidades para ayudarte a hacer una vida mejor.

UNIDAD 1 PUEDES SER AUTOSUFICIENTE

Leer en voz alta y analizar:

“La autosuficiencia es la capacidad, el deseo y el esfuerzo de satisfacer las necesidades espirituales y temporales de la vida”.

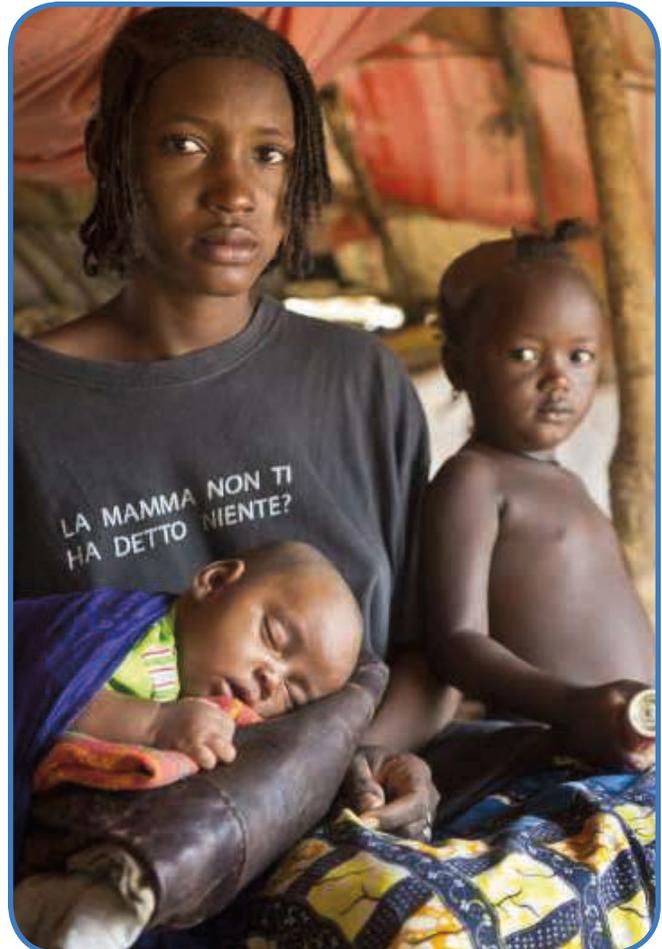
• Thomas S. Monson

LA HISTORIA DE NYREE

Nyree se sintió preocupada y sola. Su esposo la dejó. Ella tenía que pagar las cuotas escolares de sus dos hijas, pero no sabía si tenía dinero suficiente para la comida, el alquiler y otras cuentas. Ella no tenía un trabajo o un negocio. Ella no había terminado la escuela.

Nyree se unió a un grupo de autosuficiencia de su iglesia, y la ayudó a sentir esperanza. Ella entendió que podía aprender habilidades para ayudar a su familia a ser autosuficiente.

Con su grupo estableció objetivos a corto y largo plazo para ganar más dinero y ayudar a sus hijos a ser fuertes.



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Nyree.

Entendió	A corto plazo	Preocupado	Grupo
Incremento	Esperanza	Autosuficiente	A largo plazo
Suficiente	Dinero	Ingresos	Gastos

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Nyree sintió _____ y _____ .

Su esposo _____ .

Ella necesita dinero para _____ .

Ella estableció objetivos a _____ y _____ plazo
objetivos para que ella pueda llegar a ser _____ .

Puedo unirme a un _____ de autosuficiencia.

En un grupo de autosuficiencia, puedo aprender a _____ .

Si tuviera más dinero, yo podría _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE NYREE

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Qué pasó con Nyree?

¿Como se sintió ella?

¿Cómo la ayudó su grupo de autosuficiencia?

¿Qué significa ser autosuficiente?

¿Qué es un objetivo?

¿Cuál fue uno de los objetivos de Nyree?

¿Cómo crees que los objetivos ayudan a Nyree a ser autosuficiente?

HABLAMOS DE TI

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Alguna vez has tenido una experiencia en que te sentiste como Nyree?

¿Cómo te podría ayudar al hacer objetivos?

¿De qué formas podrías aumentar tus ingresos?

¿Te gustaría unirse a un grupo de autosuficiencia?

Nombre uno o dos de tus objetivos a largo plazo.

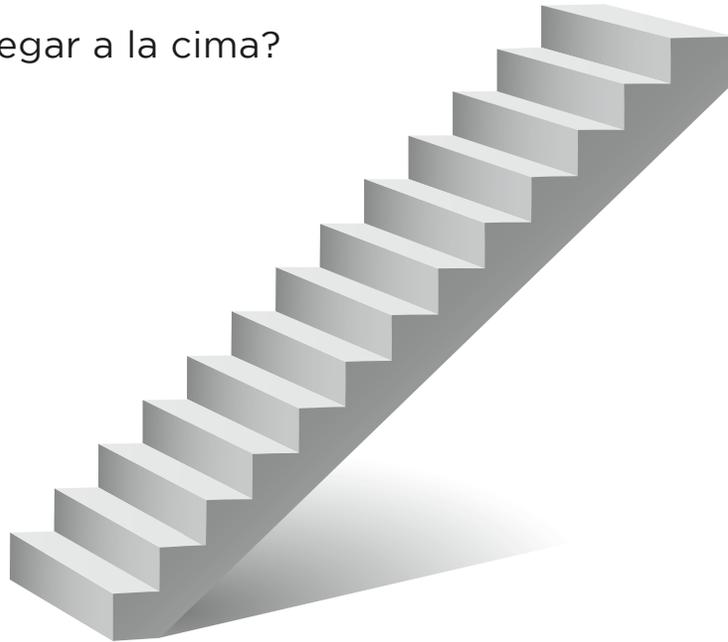
LOS PASOS PARA HACERTE AUTOSUFICIENTE

Leer en voz alta y analizar.

¿Alguna vez has subido una escalera grande como la de esta foto?
¿Dónde?

¿Sería posible ir desde abajo hacia arriba en un solo paso?

¿Cómo puede llegar a la cima?



Al igual que subir esta escalera, no se pueden alcanzar grandes objetivos como la autosuficiencia, tu propio negocio o habilidades de idioma de una sola vez. Logra el éxito paso a paso. Los éxitos a la cima son objetivos “a largo plazo”, mientras los pasos pequeños para lograr estos objetivos son “a corto plazo”.

¿Puedes lograr tus objetivos “a largo plazo” sin compromisos “a corto plazo”?

¿Crees que el aumentar sus ingresos será fácil?

¿Por qué es importante cada paso ?

Como un paso en tu camino hacia la autosuficiencia de cada sesión, tendrás tareas que hacer en casa. Estos serán tus compromisos semanales a corto plazo.

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. TÚ Y TU FAMILIA PUEDEN SER AUTOSUFICIENTES

Tú puedes ser autosuficiente y puedes apoyar a tu familia. Mientras trabajas en este curso, puedes aprender habilidades e ideas para aumentar tus ingresos y fortalecer tu familia.



2. SER PARTE DE UN GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA

Puedes unirte a un grupo de autosuficiencia. En este grupo, se reunirán amigos y vecinos para aprender y ayudarse mutuamente.

3. HACER Y CUMPLIR CON LOS COMPROMISOS

¿Cuáles son algunos de los compromisos que tendrás que hacer y cumplir para ser autosuficiente?

4. APRENDER HABILIDADES PARA AUMENTAR SUS INGRESOS

¿Qué habilidad puedes aprender para ayudarte a subir los ingresos?

¿Cómo podrías un grupo de autosuficiencia ayudarte a aprender estas habilidades?

- ¿Cumpliste con el compromiso de la semana pasada de escribir 2 oraciones y 1 de tus objetivos a largo plazo en Mi diario del progreso al fin de este manual?
- Tome 5 minutos para que los alumnos lean en voz alta una de sus oraciones y comenten su objetivo a largo plazo.

UNIDAD 2 EL PRESUPUESTO — MENOS GASTOS Y MÁS INGRESOS

"Es esencial que desarrollemos un plan de gastos y ahorros, un presupuesto, y distingamos entre deseos y necesidades".

• Robert D. Hales



Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE DIYAN

Diyan pensó que tenía dinero suficiente para pagar el alquiler. Al final de la semana, cuando vino la hora de pagar, solo tenía la mitad del efectivo necesario.

“Tengo miedo de mi futuro. Todos los meses creo que puedo pagar las cuentas, pero termino sin dinero. No sé que hacer.”

Su amigo le mostró cómo podría desarrollar un presupuesto para planificar y llevar un registro de sus finanzas. Con un presupuesto encontró formas de controlar sus gastos, aumentar sus ingresos y comenzar a ahorrar dinero.

PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Desarrollar

Controlar

Gastos

Futuro

Presupuesto

Ingresos

Aumentar

Finanzas

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Diyan solo tenía la mitad del efectivo necesario para pagar _____ .

Diyan tenía miedo de su _____ .

Todos los meses terminaba sin _____ .

Un presupuesto lo ayudó a _____ gastos.

Un presupuesto lo ayudó a _____ ingresos.

Un presupuesto lo ayudó a comenzar _____ .

Si yo aumento mis ingresos, puedo _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE DIYAN

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Qué le pasó a Diyan?

¿Cómo se sintió?

¿Qué es un presupuesto?

¿Cómo le ayudó un presupuesto?

¿Cómo podría él aumentar su ingreso?

HABLAMOS DE TI

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Alguna vez tuviste una experiencia en que te sentiste como Diyan?

¿Cómo podrías ayudarte un presupuesto?

¿De qué manera podrías controlar tus gastos?

¿De qué formas podrías aumentar tus ingresos?

¿Qué puedes hacer para comenzar a ahorrar?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

HACER UN PRESUPUESTO

Leer en voz alta y completar esta actividad:

Debajo de la palabra “Plan” en “Total de ingresos”, escribe la cantidad de dinero que esperas ganar durante el próximo mes. Ahora ve las cosas para las que necesitarás dinero. Estos son tus gastos.

Escribe todos sus gastos. Por ejemplo, con la palabra “Comida”, escribe lo que necesitarás gastar en comida. Haz lo mismo con las otras líneas de gastos. Ahora agrega todos los montos de gastos y escriba el total en la línea “Total de gastos”. Ve nuevamente la línea “Total de ingresos”. Si los montos de ingresos y gastos no son los mismos, querrás ver si puedes gastar menos o aumentar los ingresos para ajustar los números.

EL PRESUPUESTO DE DIYAN

	PLAN	REAL
<i>Total de ingresos</i>	2000	
<i>Gastos</i>		
<i>Donaciones</i>	200	
<i>Ahorros</i>	200	
<i>Alquiler</i>	550	
<i>Utilidades</i>	80	
<i>Comida</i>	450	
<i>Escuela</i>	200	
<i>Transporte</i>	50	
<i>Seguro/médico</i>	200	
<i>Entretenimiento</i>	70	
<i>Otro:</i>		
<i>Total de gastos</i>	2000	

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

HACER UN PRESUPUESTO

Leer en voz alta y completar esta actividad:

Durante las próximas semanas, haz un seguimiento de tu presupuesto para ver si tus gastos e ingresos reales coinciden con los que escribiste. Al aprender cómo gastas realmente tu dinero, puedes comenzar a controlar tus gastos.

TU PRESUPUESTO

PRESUPUESTO	<i>PLAN</i>	<i>REAL</i>
<i>Total de ingresos</i>		
Gastos		
<i>Donaciones</i>		
<i>Ahorros</i>		
<i>Alquiler</i>		
<i>Utilidades</i>		
<i>Comida</i>		
<i>Escuela</i>		
<i>Transporte</i>		
<i>Seguro / médico</i>		
<i>Entretenimiento</i>		
<i>Otro:</i>		
<i>Total de gastos</i>		

¡HAGÁMOSLO!

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

- ¿Coinciden tus gastos con tus ingresos?
- Revise tu presupuesto. ¿Tendrás suficientes ingresos para cubrir los gastos?
- Si pudieras aumentar tus ingresos, ¿qué gastos adicionales cubrirías?
- ¿Cuánto dinero crees que necesita para mantener a tu familia?
- ¿Qué habilidades puedes aprender que podrían ayudarte a aumentar tus ingresos?
- ¿Cómo crees que un grupo de autosuficiencia podría ayudarte a aprender estas habilidades?

Esta es tu tarea para la próxima semana. Complete estos compromisos en tu hogar en “Mi diario del progreso” que aparece al fin de este manual y compártelos con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré dos oraciones usando las palabras de la lista en la página 9.
2. Siguiendo el formulario de la página 12, escribiré un presupuesto y me aseguraré de que mis gastos coincidan con mis ingresos.

NOTAS

- ¿Completaste el compromiso de la semana pasada de escribir dos oraciones en “Mi diario del progreso” en la página 64 de este manual?
- ¿Escribiste un presupuesto simple y te aseguraste de que tus gastos coincidan con tus ingresos? Toma 5 minutos para analizar tus presupuestos.

UNIDAD 3 EMPEZAR A AHORRAR

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE MARYA

A Marya le encanta cocinar. Ella tiene un objetivo a largo plazo tener una tienda de pastel. Ella tiene un horno pequeño, pero para el negocio que imagina, necesitará uno más grande.

Ella quiere pedir un préstamo para un nuevo horno. Ella descubre que debe devolver el dinero que pidió prestado más interés. Los pagos del préstamo serán muy altos.

Ella decide comenzar con el horno que ya tiene y gradualmente atraer clientes y ventas. De esta forma, puede ahorrar un poco cada semana y eventualmente comprar el horno sin un préstamo.

Al ahorrar regularmente y desarrollar su negocio paso a paso, ella está logrando sus objetivos a largo plazo.

“Un centavo ahorrado es un centavo ganado.”

• Benjamin Franklin



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Marya.

Imagina	Venta	Interés	Atraer
Clientes	Comprar	Pedir prestado	Ahorrar
Regularmente	Logrando	Préstamo	Gradualmente

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Marya quería comenzar una venta de negocios de _____ .

Ella está pensando en pedir prestado dinero para un _____ .

Con un préstamo, devuelva el dinero prestado más _____ .

El pago del préstamo de Marya será muy _____ .

Ella puede ahorrar un poco cada semana y eventualmente _____
_____ .

Marya está logrando su _____ .

Si ahorro dinero, puedo _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE MARYA

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Qué le pasó a Marya?

¿Como se sintió?

¿Por qué estaba pensando en pedir prestado dinero?

¿Por qué no obtuvo un préstamo?

¿Cómo obtendrá ella suficiente dinero para comprar un horno nuevo?

¿Cómo le está ayudando a ella el ahorrar?

HABLAMOS DE TI

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Alguna vez tuviste una experiencia cuando te sentiste como Marya?

¿Alguna vez has ahorrado dinero?

Si obtuvieras un préstamo, ¿cómo podrías pagar el dinero que tomaste prestado y también pagar los intereses?

¿Cómo podrías ayudarte el ahorrar?

¿Cómo puedes ahorrar dinero y también cubrir tus gastos diarios?

¿Qué puedes hacer para comenzar a ahorrar?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

Los ahorros pueden permitirte tener dinero para cubrir emergencias y alcanzar tus objetivos. Los ahorros pueden ayudarte a obtener dinero para comenzar un negocio

Estos son los pasos que puedes seguir para comenzar a ahorrar:

1. REVISAR NUEVAMENTE SU PRESUPUESTO

Considera cuidadosamente tus ingresos y gastos. Descubre cómo puedes reducir los gastos o aumentar los ingresos. Esto puede ayudarte a ahorrar dinero para pagarte a ti mismo a través del ahorro.

2. ESTABLECER SU OBJETIVO DE AHORRO

¿Cuánto dinero necesitarás en el futuro? ¿Cuánto necesitarás para las cuotas escolares, emergencias médicas, eventos especiales o para comenzar un negocio?

3. ESTABLECER UNA META DE AHORRO REGULAR

Incluso si se trata de unas pocas monedas, ahorra un poco cada vez que obtengas algún ingreso.

4. AHORRAR COMO UN HÁBITO LARGO DE LA VIDA

Después de cumplir con cada objetivo de ahorro — como comenzar tu negocio, pagar las cuotas escolares o comprar algo importante para tu familia — establece tu próximo objetivo del ahorro. Haz que el ahorro sea una parte constante de tu vida.

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y completar esta actividad:

ACTIVIDAD

FORMAS CREATIVAS DE AHORRAR

Como grupo, analice formas creativas de hacer lo siguiente:

1. Reducir los gastos
2. Incrementar los ingresos
3. Comenzar un hábito de ahorro continuo
4. Reunir información sobre organizaciones locales que ofrecen programas del ahorro (qué tiendas tienen las mejores ventas, ofrecen cupones o compran en grandes cantidades).



¡HAGÁMOSLO!

Esta es tu tarea para la próxima semana. Completa estos compromisos en tu hogar en "Mi diario del progreso" que aparece al fin de este manual y compártelos con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré y diré dos oraciones usando palabras de la lista en la página 15.
2. Comenzaré a ahorrar. Fijaré una cantidad, aún si es una moneda o dos, y la ahorraré para comenzar. Seguiré ahorrando dinero cada semana para el ahorrar sea un hábito largo de la vida.



NOTAS

- *¿Completaste el compromiso de la semana pasada de escribir dos oraciones y comenzar a ahorrar?*
- *Toma 5 minutos para que los alumnos conversen sobre cómo les fue en su primera semana del ahorro.*

UNIDAD 4 TU CAMINO – ESTUDIAR, EMPRENDER, O TRABAJAR

"Elige tu camino y establece tu dirección. Luego, comienza a caminar".

Leer en voz alta y analizar:



LA HISTORIA DE ALISI

Alisi tiene un objetivo a largo plazo. Ella mantiene un presupuesto. Ella planea duplicar sus ingresos en dos años y seguir un camino exitoso. Ella espera ser autosuficiente. Ella sabe que para ganar y ahorrar más dinero, necesita encontrar un trabajo, iniciar un negocio o ir a la escuela.

Ahora ella tiene empleo en una tienda. Al ahorrar su salario del trabajo, ella podría ganar fondos para comenzar un negocio. De esta forma ella no necesitaría un préstamo. También, podría ingresar a la escuela en otoño y aprender nuevas habilidades.

PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Duplicar

Empleo

Éxito

Habilidades

Préstamo

Camino

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Llegue el éxito _____ a _____

Los pasos individuales para alcanzar objetivos más grandes son _____ a corto plazo.

Alisi planea _____ sus ingresos.

¿Dónde tiene Alisi empleo? _____

Un presupuesto la ayudó _____ ingresos.

Ella podría estar ganando fondos para iniciar _____ .

Si ella ahorró dinero, no necesitaría un _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE ALISI

¿Cuál es el objetivo a largo plazo de Alisi?

¿Qué esperas hacer para cumplir tu objetivo?

¿Qué camino crees que Alisi debería elegir: estudiar, emprender (iniciar un negocio) o trabajar?

HABLAMOS DE TI

¿Cuál es tu objetivo a largo plazo para la autosuficiencia?

¿Cuál de los caminos (estudiar, emprender, o trabajar) podría ser mejor para ti?

Si comienzas un negocio, ¿cómo podrían ayudarte los ahorros a comenzar sin tomar un préstamo?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. PUEDES LOGRAR TUS OBJETIVOS A LARGO PLAZO AL HACER Y CUMPLIR CON LOS COMPROMISOS

Escribe algunos de los compromisos que puedes hacer para alcanzar tus objetivos a largo plazo.

2. PUEDES GANARTE Y AHORRAR DINERO

Con un negocio o un trabajo, puedes ganar y ahorrar más ingresos. La escuela te ayuda a prepararse para trabajar con mayores ingresos.

3. ELIJIR TU CAMINO: ESTUDIAR, EMPRENDER, O TRABAJAR

¿Qué debe hacer para prepararse para cada uno de estos caminos?

¿Sería posible seguir más de uno de estos caminos?

- *¿Completaste el compromiso de la semana pasada?*
- *Toma 5 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones y diga en voz alta una o dos oraciones que describan qué camino (estudiar, emprender, o trabajar) te gustaría seguir.*

UNIDAD 5 PUEDES COMENZAR UN NEGOCIO

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE BRADY

Brady se pregunta si puede comenzar un negocio. No ha podido encontrar trabajo, no tiene dinero para la escuela y necesita apoyar a su familia.

Él quiere tener un negocio propio y ganarse dinero según su horario. Puede ser su propio jefe, aprender habilidades y agregar valor a su comunidad y su familia.

Brady no está seguro qué tipo de negocio quiere, pero tiene ideas. Le gusta trabajar con cemento y carpintería, y tiene herramientas. Él disfruta de conocer gente. Está dispuesto a trabajar duro por dentro o por fuera.

Brady está listo para aprender. Piensa que su grupo de autosuficiencia le ayudará a comenzar.

"Cualquier momento es un buen momento para comenzar un negocio".

• Ron Conway



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Brady.

Tener	Jefe	Horario
Familia	Fuera	Dentro

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Brady no puede encontrar un _____ y no tiene dinero para _____ .

Él necesita _____ a su _____ .

Enumerar tres razones por las cuales Brady quiere comenzar su propio negocio:

1. _____
2. _____
3. _____

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE BRADY

¿Cómo podría ayudar un grupo de autosuficiencia a Brady?

¿Qué podría necesitar aprender él para comenzar su propio negocio?

HABLAMOS DE TI

¿Qué podrías hacer para comenzar un negocio?

¿Cuáles son tus pensamientos sobre el comenzar un negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. PUEDES APOYAR A TU FAMILIA AL ESTABLECER UN NEGOCIO

Con tus ahorros y tu presupuesto personal en mente, puedes desarrollar una idea de negocio que genere ingresos para satisfacer las necesidades de tu familia. A través de una cuidadosa planificación y esfuerzo puedes tener éxito.

2. A TRAVÉS DE TU NEGOCIO, PUEDES FORTALECER EL HOGAR Y MEJORAR LA COMUNIDAD

Al desarrollar tu negocio, recuerda que la familia, la iglesia y la comunidad también son una parte importante de ser autosuficiente. El dueño de un negocio inteligente equilibra sus prioridades y aprende cómo los negocios, el hogar, y la comunidad se ayudan mutuamente.

3. PUEDES APRENDER CÓMO EJECUTAR TU NEGOCIO AL PARTICIPAR EN UN GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA

Al participar en tu grupo de autosuficiencia y completar tus compromisos y tareas, podrás comenzar y mejorar tu negocio.

¡HAGÁMOSLO!

Completa estos compromisos en tu hogar en Mi Diario de Progreso en la página 64 de este manual. Comparte con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré y diré dos oraciones usando palabras de la lista en la página 25.
2. Iré a la próxima sesión preparado para decir una o dos oraciones sobre mis ideas para comenzar un negocio.

NOTAS



- *¿Completaste el compromiso de la semana pasada?*
- *Toma 5 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones y di en voz alta una o dos oraciones que describan tus ideas para comenzar un negocio.*

UNIDAD 6 PRODUCTO

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE MEILEE

Meilee está decidida a comenzar un negocio. Antes de que pueda comenzar, ella necesita decidir qué producto o servicio venderá.

Ella enumera sus talentos y recursos. Ella disfruta de cocinar. Ella tiene recetas deliciosas y hace una gran comida china.

Ella piensa en los clientes, en lo que vende y en lo que hace su competencia. Ella descubre que la gente de su ciudad disfruta comer afuera, pero ya hay muchos restaurantes chinos.

Ninguno de estos lugares vende los platos de fideos en que ella elabora. Ella abre un puesto llamado “Fideos deliciosos de Meilee”. Los clientes adoran sus platos, que les sirve rápidamente a bajo costo. Su producto es una receta para el éxito.

“Los clientes a menudo saben más sobre sus productos que usted.

Úsalos para inspiración e ideas...”

• David J. Greer



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Meilee.

Producto	Servicio	Talento
Recursos	Cliente	Competencia

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Antes de que Meilee pueda comenzar un negocio, ella necesita decidir qué _____ o _____ ella va a vender.

Para elegir su producto, primero considera sus _____ y _____.

Enumerar dos otras cosas en las que Meilee piensa elegir su producto:

1. _____

2. _____

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE MEILEE

¿Qué cosas considera Meilee al elegir su producto?

¿Por qué los clientes están comprando el producto de Meilee?

¿A Meilee le hubiera ido mejor si habría comenzado un restaurante más grande en lugar de un puesto más pequeño? ¿Por qué?

HABLAMOS DE TI

¿Qué pasos tomarás para elegir tu producto o servicio?

¿Por qué es importante comprenderte a tí mismo, a tus clientes y a tu competencia al seleccionar tu producto o servicio?

¿Qué producto estás considerando para tu negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. CONOCERTE A TI MISMO

Aprovecha de tus deseos, talentos y recursos para desarrollar tu producto.

2. CONOCER A TUS CLIENTES

Piense en quiénes son tus clientes. ¿Comprarían tu producto?

3. CONOCER LO QUE VENDE

Averigüa qué productos y servicios se están vendiendo en tu área. Tienes que vender algo que la gente va a comprar.

4. CONOCER LA COMPETENCIA

Visita potenciales competidores. Descubre lo que hacen y descubre cómo hacerlo de manera diferente y mejor.

- *¿Completó el compromiso de la semana pasada?*
- *Tómese 5 minutos para leer en voz alta una de sus oraciones y diga en voz alta una o dos oraciones sobre el producto o servicio que está considerando.*

UNIDAD 7 PLAN

"Antes de comenzar, planifique con cuidado".

• *Cicero*



Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE NOUR

Nour eligió los zapatos como su producto para vender. Ahora él necesita un plan.

En su grupo, aprendió sobre las 6 P's de negocio: Producto, Plan, Precio, Papeleo, Promoción y Proceso. Estos seis conceptos, todos comenzando con la letra "P", ofrecen un marco simple para comprender y planificar un negocio. El negocio de Nour se basa en las 6 P's.

Su Producto es zapatos. Su Plan identifica los pasos que tomará. Él tendrá que configurar el Precio correcto de sus zapatos. Con el Papeleo él mantendrá un registro de ingresos y gastos. Con la Promoción él atraerá clientes y ventas. Él desarrollará cuidadosamente el Proceso para adquirir y vender sus zapatos.

Con su plan de las 6 P's, el negocio de zapatos de Nour prosperará y crecerá.

PALABRAS Y ORACIONES CLAVES

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Nour.

6 P's	Prosperar	Producto	Precio
Plan	Papeleo	Promoción	Proceso

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Nour ha elegido su P _____ . El vende _____ .

Él necesita un P _____ para avanzar en su negocio.

Su plan se basa en las 6 P's of Business. Las 6 P incluyen:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Con su plan de las 6 P, el negocio de Nour _____ y _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE NOUR

¿Por qué Nour tuvo que elegir una idea de producto o servicio antes de poder crear su plan?

¿Cómo ayuda su plan a que su negocio prospere y crezca?

HABLAMOS DE TI

¿Cuál es tu idea de producto o servicio?

¿Cuál es el valor de tener un plan para tu negocio?

¿Cómo pueden las 6 P's ayudar a tu negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. “SI NO PLANIFICAS, PLANEAS FALLAR”

2. ACORDARTE REALIZAR TU PLAN PASO A PASO

Primero, comienza y hacer crecer tu negocio un paso a la vez. El éxito en los negocios requiere paciencia y un esfuerzo constante.

3. PONERLO POR ESCRITO

Escribe su plan, incluyendo objetivos, ideas y acuerdos.

4. APLICAR LAS 6 P'S

Aprende y practica estos seis conceptos para el éxito empresarial.

5. CREAR 3 PLANES: DE NEGOCIOS, HOGAR Y COMUNIDAD

Para ser autosuficiente, deberá equilibrar las prioridades comerciales, familiares y de la comunidad.

¡HAGÁMOSLO!

Completa estos compromisos en tu hogar en *Mi Diario de Progreso* en la página 64 de este manual. Comparte con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré y diré dos oraciones usando palabras de la lista en la página 33.
2. Elegiré mi idea de producto o servicio y usaré esa idea para comenzar a definir las 6 P's de mi plan de negocios.
3. La próxima vez iré a clase preparado para decir en voz alta una o dos oraciones sobre el plan de negocios de mis 6 P's.

NOTAS



- ¿Completaste el compromiso de la semana pasada?
- Toma 5 minutos para leer en voz alta una de sus oraciones y di en voz alta una o dos oraciones sobre tu producto o idea de servicio y plan de negocios.

UNIDAD 8 PRECIO

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE TIRA

La idea de negocio de Tira es vender caramelos. Ella quiere establecer el mejor precio para su producto, ni demasiado alto ni demasiado bajo.

Para comprender mejor el precio que debería cobrar, visitó las tiendas de dulces y los proveedores más cercanos para averiguar qué están cobrando.

Ella descubrió que puede comprar bolsas grandes con 200 piezas de dulces y luego poner algunas piezas en bolsas más pequeñas. Si cobra más por pieza en las bolsas más pequeñas, puede obtener buenos beneficios.

Ahora necesita averiguar la cantidad de piezas en las bolsas más pequeñas y el precio que puede cobrar.

"El cliente tiene derecho a una oferta. El vendedor tiene derecho a un beneficio. Hay un margen fino entre el precio correcto".

• *Conrad Hilton*



ACTIVIDAD

PRECIO PARA DULCES DE TIRA

Tira puede comprar grandes bolsas de caramelos de 200 piezas por \$20. El costo por diez piezas es de \$1. El costo por una pieza es \$0.10.

Numero de piezas	200
Costo por bolsa	\$20
Costo por 10 piezas	\$1
Costo por 1 pieza	\$0.10

Intentó vender bolsas pequeñas con 10 piezas por \$3. Por cada bolsa, gastaría \$1 y ganaría \$3 por una ganancia de \$2. Los clientes no estaban dispuestos a pagar esta cantidad. Su precio era demasiado alto.

Numero de piezas	10
Precio por bolsa	\$3
Costo por bolsa	\$1
Beneficio por bolsa	\$2
Beneficio por pieza	\$0.20

Luego trató de vender bolsas medianas de 30 piezas por \$5. Por cada bolsa, gastaría \$3 y ganaría \$5. Los clientes se sintieron bien con este precio y ella comenzó a realizar ventas.

Número de piezas	30
Precio por bolsa	\$5
Costo por bolsa	\$3
Beneficio por bolsa	\$2
Beneficio por pieza	\$0.06

Luego trató de vender 10 piezas en una atractiva caja de regalo. La caja de regalo cuesta \$1. Las 10 piezas cuestan \$1. Su costo real fue \$2. Al añadir valor a su producto, ella pudo vender estas cajas de caramelos por \$4.

Numero de piezas	10
Precio por caja	\$ 4
Costo por caja	\$2
Beneficio por caja	\$2
Beneficio por pieza	\$0.10

Ahora Tira está utilizando dos arreglos de precios: una bolsa de 30 piezas y una caja de 10 piezas. Con estos precios, su negocio está creciendo.

¿Qué arreglo de precio, la bolsa de 30 piezas por \$5 o la caja de 10 piezas por \$4, produce la mayor ganancia para Tira?

PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Tira.

Descubrir

Arreglo

Proveedor

Beneficio

Averiguar

Añadir valor

Costo real

Cobrar

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

¿Por qué Tira visitó tiendas de dulces y proveedores cercanos? _____
_____.

Tira necesitaba _____ la cantidad de piezas y el precio que podía cobrar.

Completar los dos arreglos de precios para las ventas de caramelos de Tira:

1. Bolsa de 30 piezas: costo real: _____ precio de Tira: _____

2. Caja de 10 piezas: costo real: _____ precio de Tira: _____

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE TIRA

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

- ¿Por qué Tira quería encontrar el precio correcto para su producto?
- ¿Cómo sabía Tira que estaba cobrando demasiado por sus dulces?
- ¿Cuál fue el costo real de sus dulces cuando al tener la caja de regalo?
- ¿Cómo cambió el precio de su producto el añadir de valor (a la caja de regalo)?

HABLAMOS DE TI

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

- ¿De qué manera el visitar otras empresas puede ayudarte a establecer tu precio?
- ¿Por qué es importante encontrar el precio correcto para tu producto?
- ¿Cómo puedes saber si estás cobrando demasiado por tu producto?
- ¿Cómo puedes saber si tu precio es demasiado bajo?
- ¿Cuál es el costo real de tu producto o servicio?
- ¿Cuánto más que tu costo real cree que los clientes pagarían por tu producto o servicio?
- ¿Cómo podrías agregar valor a su producto y aumentar el precio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. CONOCER EL COSTO REAL DE TU PRODUCTO O SERVICIO

Tu costo real incluye no solo la compra o la fabricación de tu producto, sino también el embalaje, el transporte, el alquiler, las utilidades, las comisiones y las promociones.

2. REDUCIR LOS COSTOS

Piense en formas de reducir los gastos sin reducir el valor.

3. AGREGAR VALOR Y AUMENTAR TU PRECIO

Busca maneras de agregar conveniencia o calidad a medida que aumenta tu precio y tus ganancias.



- ¿Completaste el compromiso de la semana pasada?
- Toma 5 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones y pronuncia en voz alta una o dos oraciones sobre cómo fijar el precio de tu producto.

UNIDAD 9 PAPELEO

"No mantener los registros adecuados es una de las causas principales del fracaso empresarial".



Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE JARED

Jared comenzó a vender fruta. En su puesto ocupado, tenía muchos clientes y obtenía mucho efectivo. No guardó registros. Compró fruta nueva cada mañana, alquiló un puesto y cubrió los gastos familiares.

Para el cumpleaños de su esposa, compró un collar caro. Dejó que su hermano tomara fruta para una fiesta. Además, pagó las tarifas escolares de su hijo.

Con todo el dinero que ganaba, pensó que habría mucho para estos gastos. Pero cuando llegó el día de pagar el alquiler semanal, no fue suficiente. Tuvo que comprar menos fruta. Luego tenía mucho menos efectivo que el día anterior y aún menos para comprar fruta al día siguiente. De repente, su negocio tenía problemas.

ACTIVIDAD

LA HISTORIA DE JARED (CONTINUADO)

SALVAR EL NEGOCIO CON PAPELEO

Jared necesitaba efectivo para salvar su negocio. Devolvió el collar y la televisión que compró y dejó de regalar fruta a su familia. Empezó a llevar un registro diario de las ventas de fruta y anotó los gastos.

Se pagó una comisión y dejó de usar efectivo comercial para gastos personales. Creó una declaración de ingresos para mostrar cómo estaba su negocio y comenzó a ahorrar y mantener un presupuesto.

MANTENER REGISTROS

Jared tenía muchas ventas y manejaba mucho efectivo, pero no llevaba un registro de dónde iba su dinero y cuánto podía gastar. ¿Cómo podría el mantener registros de ingresos y gastos, el **Papeleo**, ayudarlo a saber cuánto dinero realmente tiene?

SEPARAR EL DINERO DEL NEGOCIO Y LO PERSONAL

Jared no separó su dinero personal del dinero de la empresa. Si él compró algo para la familia, pagó con dinero en efectivo del negocio.

¿De qué manera el mantener su dinero de negocio y lo personal juntos crea confusión? ¿Qué problemas experimentó Jared porque no separó el dinero de su negocio y de su familia?

¿De qué manera el robo de efectivo comercial para gastos familiares le roba su negocio?

PAGARSE UN SALARIO O UNA COMISIÓN

En lugar de tomar dinero del efectivo de la empresa para pagar los gastos familiares, Jared podría pagarse un salario o una comisión.

¿Cómo ayudaría un sueldo o una comisión a Jared?

¿Qué es una comisión? ¿Por qué una comisión es mejor que un salario para proteger su negocio?

LA HISTORIA DE JARED (CONTINUADO)

REGISTRAR SUS INGRESOS Y GASTOS

Jared ha aprendido cómo salvar su negocio y hacerlo crecer. Él necesita saber cuánto dinero le corresponde por cada uno de sus productos de frutas y hacer un seguimiento de cuáles son sus gastos.

¿Cómo podría un registro de sus ingresos y gastos ayudar a su empresa a tener éxito?

ESTADO DE RESULTADOS DE JARED

Si realiza un seguimiento de sus ingresos y gastos diarios, puede hacer un resumen mensual para saber cómo le va en su negocio. Este resumen llamado “Estado de resultados” ayuda a que su negocio crezca. (Estudie el estado de ingresos de Jared y la declaración en blanco a continuación).

Ingresos	
<i>Venta de plátano</i>	<i>2210</i>
<i>Venta de uva</i>	<i>2300</i>
<i>Venta de mandarina</i>	<i>1950</i>
<i>Total de ingresos</i>	<i>6460</i>
Gastos	
<i>Plátanos</i>	<i>1390</i>
<i>Uvas</i>	<i>1280</i>
<i>Mandarinas</i>	<i>1040</i>
<i>Alquiler del puesto</i>	<i>240</i>
<i>Transporte</i>	<i>110</i>
<i>Total de gastos</i>	<i>4060</i>
Ganancia (o pérdida)	<i>2400</i>

Ingresos	
<i>Total de ingresos</i>	
Gastos	
<i>Total de gastos</i>	
Ganancia (o pérdida)	

PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Jared.

Papeleo	Efectivo	Registros	Caro	Gastos
Separar	Alquiler	Salario	Comisión	Declaración

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Jared manejó mucho _____ .

Él no pensaba guardar _____ .

Él necesitaba separar su dinero de _____ de su dinero _____ .

Necesitaba pagarse a sí mismo un _____ o una _____ .

Un resumen mensual de sus registros de ingresos y gastos se llama _____ de Ingresos.

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE JARED

¿Qué pasó para causar que el negocio de Jared tenga problemas?

¿Cómo salvó el papeleo su negocio y lo ayudó a crecer?

HABLAMOS DE TI

¿Por qué debes separar el dinero de tu negocio del dinero personal?

¿Cómo puedes hacer un seguimiento de tus ingresos y gastos?

¿Qué es un estado de resultados? ¿Cómo podría ayudar a tu negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. REALIZAR PAPELEO PARA MANTENER UN NEGOCIO SÓLIDO

Si no llevas un registro escrito de tus ingresos y gastos, no sabrás cómo te está yendo realmente a tu negocio. Necesitas documentación para saber cuánto dinero puedes gastar.

2. SEPARAR LAS FINANZAS DEL NEGOCIO Y LO PERSONAL

No tomes dinero de tu negocio. No tomes artículos de tu inventario. Si das cosas a familiares o amigos, paga con tu dinero personal.

3. PAGARSE UN SALARIO O COMISIÓN

Págate un salario o una comisión (un porcentaje de tus ventas). De esta manera puedes tener dinero para tus necesidades personales y proteger tu negocio. Recuerdes también guardar y mantener un presupuesto personal.

4. MANTENER UN REGISTRO DE SUS INGRESOS Y GASTOS

Mantiene un registro de tus ventas y gastos diarios. Resume estas transacciones con un estado de resultados mensual.

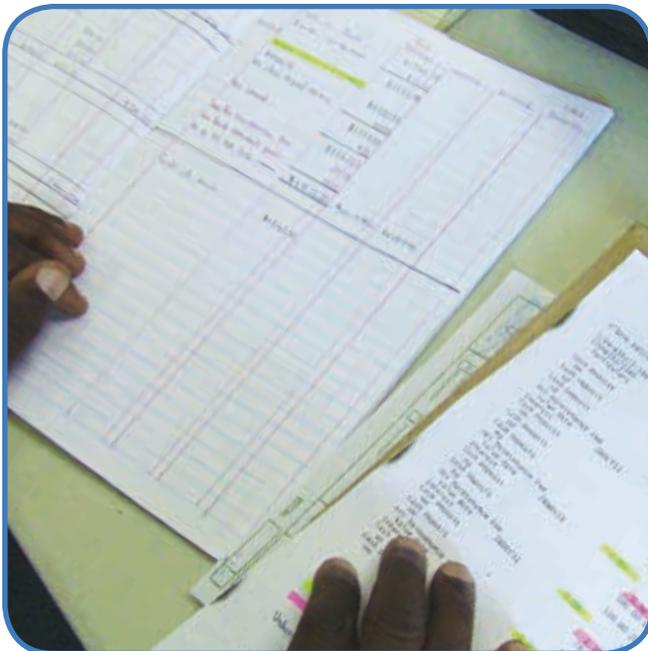
¡HAGÁMOSLO!

Completa estos compromisos en tu hogar en Mi Diario de Progreso en la página 64 de este manual. Comparte con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré y diré dos oraciones usando las palabras de la lista en la página 45.
2. En mi negocio, separaré mi dinero personal y comercial, me pagaré un salario o una comisión y mantendré un registro de ingresos y gastos.
3. Iré a la próxima sesión preparado para decir una o dos oraciones en español sobre el papeleo para mi negocio.

NOTAS



- *¿Completaste el compromiso de la semana pasada?*
- *Toma 5 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones y di en voz alta una o dos oraciones sobre el papeleo para tu negocio.*

UNIDAD 10 PROMOCIÓN

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE MAREN

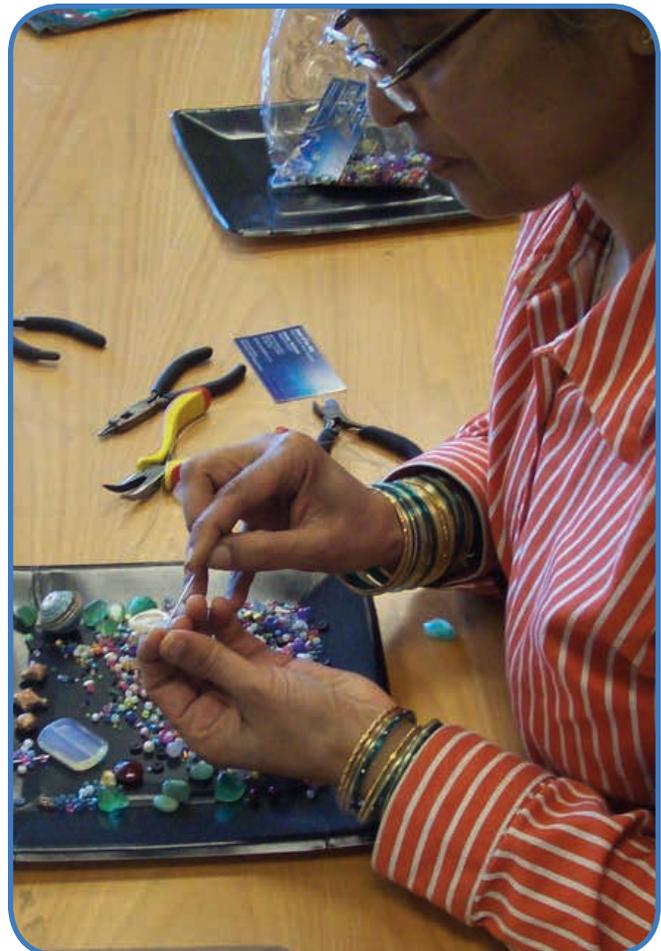
Maren vende hermosos collares y pulseras desde su casa. Estaba demasiado ocupada haciendo sus joyas para molestarse en venderlas. Ella no tenía respuesta cuando la gente le preguntó acerca de su producto. Ella creó grandes joyas, pero hizo poco para conectarse con los clientes.

Ella tenía pocas ventas y se quedó sin efectivo para hacer joyas. Su grupo de autosuficiencia le enseñó sobre la promoción. Si puede atraer clientes, puede permanecer en el negocio.

Ella hizo un letrero y volantes, organizó una exhibición atractiva y trabajó a diario para aumentar las ventas. Ella sonrió y habló con los clientes. Ella hizo una declaración de 30 segundos para describir su negocio y por qué sus productos son los mejores. Ahora sus ventas están creciendo.

"Sin promoción ocurre algo terrible... nada".

• P. T. Barnum



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Maren.

Joyería	Atraer	Declaración de 30 segundos	
Conectarse	Atractivo	Exhibición	Promoción

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Maren vende _____ y _____ .

Su grupo de autosuficiencia le enseñó sobre la _____ .

Si puede _____ clientes, puede _____ en el _____ .

La promoción es la forma de atraer clientes. Nombra al menos tres cosas que Maren hizo para promocionar su negocio:

1. _____

2. _____

3. _____

Ella hizo una _____ de 30 _____ para describir su negocio.

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE MAREN

¿Por qué estaba fallando el negocio de Maren?

¿Qué hizo ella para mejorar sus ventas?

HABLAMOS DE TI

¿Por qué es necesario mostrar interés en tus clientes?

¿Qué puedes hacer para promocionar tu negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. DESCRIBIR TU NEGOCIO EN 30 SEGUNDOS

Una declaración comercial de 30 segundos te ayuda a promover rápidamente tu negocio. Incluye el nombre de tu empresa, el producto o servicio que proporciona y por qué tu producto es mejor que la competencia.

2. DAR UNA MARCA A TU NEGOCIO

Más que un logotipo o publicidad, tu marca involucra la interacción de cada cliente: tu sonrisa, la forma en que presenta tu producto, el servicio al cliente y las impresiones de los clientes sobre tu negocio.

3. PONER LOS CLIENTES PRIMERO

Haz que los clientes sean tu primera prioridad. Sé amable. Si saben que te importan, es más probable que te compren.

4. MANTENER TU PRODUCTO Y ÁREA DE VENTA LIMPIA Y ORGANIZADA

5. MEJORAR CONSTANTEMENTE LAS VENTAS

Trabaja para ayudar a los clientes a encontrar tu negocio y comprar tu producto.

- ¿Completaste el compromiso de la semana pasada?
- Toma 10 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones, di en voz alta una o dos oraciones sobre cómo promoverás tu empresa y comparte tu declaración comercial de 30 segundos.

UNIDAD 11 PROCESO

"Primero debe trabajar en el negocio, antes de que pueda trabajar para usted".

• *Idowu Koyenikan*



Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE ALAN

Alan tiene una pequeña librería. Aprendió que podría aumentar las ganancias si se tomaba el tiempo para mejorar su proceso comercial. Su proceso incluye todos los pasos que toma para desarrollar y vender su producto.

Miró cada aspecto de su negocio y descubrió formas de hacerlo más conveniente, limpio, amigable, barato y mejor.

Localizó nuevos proveedores para obtener un mejor costo y variedad de libros. Él comenzó a dar recibos y mantener un estado de ingresos. Respondió a las preguntas y necesidades de los clientes. Atrajo más ventas con un descuento por cada cuatro libros comprados.

Todas estas cosas lo ayudaron con las necesidades de los clientes y a subir sus ganancias.

PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Alan.

Proceso	Proveedores	Recibos	Amigable	Conveniente
Atención	Consistente	Descuento	Aspecto	Comprados

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

El negocio de Alan es un _____ .

Alan tomó tiempo para mejorar el _____ de su negocio.

Atrajo más ventas con un _____ .

Alan encontró formas de hacer que su negocio sea más _____ ,
_____, _____ , _____ y _____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE ALAN

¿Por qué revisó Alan su proceso comercial?

¿Qué hizo Alan para mejorar su negocio?

HABLAMOS DE TI

¿Por qué crees que es importante conocer y comprender tu proceso comercial?

¿Cuáles son los pasos en tu proceso comercial?

¿Qué puedes hacer para mejorar tu negocio?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. CONOCER TU PROCESO

Identifica todos los pasos que tomas para desarrollar tu producto y llevarlo a los clientes. Recuerda todas las 6 P's.

2. MEJORAR CONSTANTEMENTE TU PROCESO

Encuentra maneras de hacer que tu negocio sea más conveniente, limpio, rápido, barato y mejor.

3. TRABAJAR EN MEJORAR TU NEGOCIO, NO SÓLO TRABAJAR

No solo administra tu negocio. Sigue buscando formas de mejorarlo.

4. USAR EL TIEMPO SABIAMENTE

Equilibra las prioridades Programa tiempo para mejorar tu negocio, fortalecer a tu familia y ayudar a tu comunidad.

¡HAGÁMOSLO!

Completa estos compromisos en tu hogar en Mi Diario de Progreso en la página 64 de este manual. Comparte con el grupo la próxima vez.

TU COMPROMISO

1. Escribiré y diré dos oraciones usando palabras de la lista en la página 53.
2. Iré a la clase preparado para describir todos los pasos de mi proceso comercial.

NOTAS

Su proceso incluye todos los pasos para fabricar y vender su producto. Este ejemplo es el proceso para un negocio de chips de banana.



COMPRAR



PREPARAR



COCINAR



EMPACAR



VENDER

- *¿Completaste el compromiso de la semana pasada?*
- *Toma 10 minutos para leer en voz alta una de tus oraciones, pronuncia en voz alta una o dos oraciones sobre tu proceso comercial y cómo puedes hacerlo mejor.*

UNIDAD 12 SER PARTE DE UN GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA

Leer en voz alta y analizar:

LA HISTORIA DE KAREN

Como tú, Karen está terminando este curso. Ella aprendió vocabulario de negocios y cómo mantener un presupuesto. Se enteró de las 6 P's of Business y comenzó a ahorrar dinero para avanzar sin un préstamo.

Ella eligió su producto. Ahora ella se siente lista para comenzar. Ella y sus amigas están formando un grupo de autosuficiencia. Cada semana tendrán compromisos. Visitarán otras empresas y comenzarán a promocionar sus productos. Mantendrán registros de ingresos y gastos.

Cada uno de ellas tiene como objetivo escribir e implementar tres planes: negocios, hogar y comunidad. Ellas esperan ser autosuficientes.

"Solos podemos hacer muy poco; juntos podemos hacer mucho".

• *Helen Keller*



PALABRAS Y ORACIONES CLAVE

PALABRAS

Analizar lo que significan estas palabras para ti:

Los términos abajo son palabras de la historia de Karen.

Vocabulario

Objetivo

Grupo de autosuficiencia

Intentar

Implementar

Avanzar

ORACIONES

Leer en voz alta y completar las siguientes oraciones:

Nombrar tres cosas que Karen aprendió en este curso:

_____ .

Ella eligió su _____ y ahora se siente lista para _____ .

Karen ahorró dinero para avanzar sin un _____ .

Karen y sus vecinos intentan formar un _____ .

¿Qué es lo que quieren hacer en su grupo de ellos?

_____ .

¿Qué tres planes quieren implementar?

_____ .

Revisar nuevamente la lista de palabras encima. Escribir y leer en voz alta dos oraciones usando al menos dos de estas palabras en cada oración:

HABLAMOS DE KAREN

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Por qué cree que Karen decidió unirse a un grupo de autosuficiencia?

¿Cuáles son algunas de las cosas importantes que ella y sus amigas harán en el grupo de autosuficiencia?

HABLAMOS DE TI

Leer en voz alta y analizar estas preguntas:

¿Qué producto quieres vender? Si aún no sabes, ¿cómo y cuándo decidirás?

¿Cómo puedes ayudarte a tener éxito al ser parte de un grupo de autosuficiencia?

¿Qué necesitas hacer para unirte a un grupo de autosuficiencia?

IDEAS Y HABILIDADES IMPORTANTES

Leer en voz alta y analizar estas ideas:

1. SER PARTE DE UN GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA TE AYUDARÁ A TENER ÉXITO

Tu grupo de autosuficiencia te permitirá aprender, ganar y servir juntos. Comenzarás y mejorarás tu negocio.

2. HACER Y CUMPLIR CON LOS COMPROMISOS

Para cumplir con tus objetivos a largo plazo, deberás establecer y mantener compromisos a corto plazo. Los esfuerzos pequeños te llevarán a la cima. Un viaje de mil millas comienza con un solo paso.

3. DESARROLLAR 3 PLANES: DE NEGOCIOS, HOGAR Y COMUNIDAD

Aumenta sus ingresos. Fortalece a su familia. Mejora su comunidad.

RECURSOS

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE SUPLEMENTARIO

Ideas para los facilitadores para energizar tu grupo:

ESCRIBIR LAS PALABRAS DE LOS PARTICIPANTES

Mientras analizas las historias en este manual, escribe palabras y oraciones de las respuestas de los estudiantes. Usa estas palabras para crear nuevas oraciones o párrafos.

LAS EXCURSIONES: VISITAR EMPRESAS O AGENCIAS DE RECURSOS

Haz una excursión para visitar un negocio, prestamista o agencia de recursos cercana para observar y analizar cómo usan las 6 P's de negocio o cualquiera de los otros temas de las lecciones. Los participantes pueden querer escribir algunas preguntas de la entrevista para preguntar a las personas que visita. Analiza esas preguntas como parte de la visita.



TRABAJAR CON DOCUMENTOS DE LA VIDA REAL

Usa formularios reales o folletos relacionados con negocios o temas de empleo. Los participantes pueden practicar rellorando los formularios y discutiendo la información.

SUBIR UNA ESCALERA

El líder del grupo se para en la parte superior de las escaleras (o al final del pasillo) y los participantes se paran en la parte inferior. El objetivo de los participantes es llegar a la cima. Para mover cada paso, los estudiantes deben nombrar un paso que puedan dar para alcanzar sus objetivos comerciales. Los grandes objetivos pueden llevarlos más de un paso. En la parte superior, los participantes obtienen una recompensa.

ORGANIZAR LAS PALABRAS VISUALMENTE

Al ver palabras e ideas conectadas visualmente a través de gráficos, líneas y dibujos, puedes ayudarlo a comprender el significado más claramente. Hay una oración con una idea importante: "El éxito de los negocios se basa en las 6 P's de los negocios: plan, producto, precio, papeleo, promoción, proceso". ¿Cómo podría demostrar esta idea con un dibujo o un diagrama? Abajo es una idea:



O podría dibujar un "sol" circular titulado "¡ÉXITO!" con seis "rayos" con los títulos de las 6 P's o seis "planetas" nombrados para las 6 P's que orbitan alrededor del "sol". Use su imaginación para crear gráficos o tablas con el vocabulario que quiere aprender.

LOS POEMAS, CANCIONES Y CANTOS

Identifica, compone, escribe y recita canciones o poemas relacionados con tus temas de aprendizaje. Es una gran manera de expresar el lenguaje y recordar palabras y reunir el grupo.

HACER UN CALENDARIO

En una lista o en un formulario de calendario, escribe actividades importantes (como trabajo, escuela, reuniones grupales, asignaciones) y ponlas en la fecha donde tendrán lugar.



JUEGOS DE VOCABULARIO

Haz un juego con palabras de vocabulario u oraciones de los temas que ha discutido. Sé creativo. Estos son dos ejemplos:

La Concentración: Escribe palabras de vocabulario en dos pequeños pedazos de papel. Coloca el papel boca abajo y mézclelas. Tomen turnos para encontrar dos piezas con la misma palabra. El que encuentra la mayor cantidad de parejas gana. Repita el juego con pares de definiciones u opuestos o la primera mitad de una oración con la última mitad.

La adivinanza de palabra: Escribe palabras y haz que los equipos o los individuales adivinen las palabras dibujando o representando el significado sin escribir las letras reales.

DIBUJAR TU MUNDO

Combina palabras con imágenes. Imagina un negocio u otro tema significativo. En equipo o en grupos más pequeños, dibuja y etiqueta su tema. Estos son dos ejemplos:

Tu grupo como vehículo: Si tu grupo o empresa fuera un vehículo, ¿cómo se vería y hacia dónde iría? Toma de 30 a 45 minutos para dibujar y etiquetar tu visión de dónde ha estado y hacia dónde se dirige. Luego analízalo con el grupo.



Tus ideas: Haz un dibujo de las necesidades en tu comunidad, las relaciones en tu hogar o trabajo o cómo se vería su negocio. Si puedes imaginar un tema, puedes dibujarlo en una imagen. Etiqueta y comenta tu dibujo con el grupo.

CREAR UN MAPA DE TU MUNDO

Los mapas pueden mejorar las habilidades del lenguaje. Haz un mapa y etiqueta de la comunidad donde los participantes puedan ubicar sus negocios, donde ya existan negocios y se necesiten nuevos negocios. Analiza y escribe oraciones sobre lo que descubre.

HACAR UNA OBRA DE TEATRO

Crea un drama sobre un tema que le interese al grupo. Por ejemplo: un dueño de una tienda con poca habilidad para el servicio al cliente, un padre con problemas de bebida o malas prácticas de salud en el hogar. Usa palabras escritas en papel como etiquetas para personajes o accesorios como **CLIENTE**, **DUEÑO DE TIENDA** o **CAFETERÍA**. Analiza y escribe sobre el esquema.



ESPAÑOL PARA EL ¡ÉXITO! DE LOS NEGOCIOS

Unidad 1: Puedes ser autosuficiente

Tú y tu familia pueden ser autosuficientes
Ser parte de parte de un grupo de autosuficiencia
Hacer y cumplir con los compromisos
Aprender habilidades para aumentar sus ingresos

Unidad 2: El presupuesto — Menos gastos y más ingresos

Hacer un presupuesto para controlar los gastos y aumentar los ingresos

Unidad 3: Empezar a ahorrar

Revisar nuevamente tu presupuesto
Establecer un objetivo de ahorro
Establecer una meta de ahorro regular
Ahorrar como un hábito largo de la vida

Unidad 4: Tu camino- Estudiar, emprender o trabajar

Puedes lograr tus objetivos a largo plazo al hacer y cumplir con compromisos
Puedes ganar y ahorrar dinero
Elijir tu camino: estudiar, emprender, o trabajar

Unidad 5: Puedes comenzar un negocio

Puedes apoyar a tu familia al establecer un negocio
A través de su negocio, puedes fortalecer el hogar y mejorar la comunidad
Puedes aprender cómo ejecutar tu negocio al participar en un grupo de autosuficiencia

Unidad 6: Producto

Conocerte a si mismo
Conocer a tus clientes
Conocer lo que vende
Conocer la competencia

Unidad 7: Plan

“Si no planificas, planeas fallar”
Acordarte realizar tu plan paso a paso
Ponerlo por escrito
Aplicar las 6 P's
Crear 3 planes: de negocios, hogar y comunidad

Unidad 8: Precio

Conocer el costo real de tu producto o servicio
Reducir los costos
Agregar valor y aumentar tu precio

Unidad 9: Papeleo

Realizar papeleo para mantener un negocio sólido
Separar las finanzas del negocio y lo personal
Pagarte un salario o comisión
Mantener un registro de tus ingresos y gastos

Unidad 10: Promoción

Describir tu negocio en 30 segundos
Dar una marca a tu negocio
Poner los clientes primero
Mantener tu producto y área de venta limpia y organizada
Mejorar constantemente las ventas

Unidad 11: Proceso

Conocer tu proceso
Mejorar constantemente tu proceso
Trabajar en mejorar tu negocio, no sólo trabajar
Usar el tiempo sabiamente

Unidad 12: Ser parte de un grupo de autosuficiencia

Ser parte de un grupo de autosuficiencia te ayudará a tener éxito
Hacer y cumplir con los compromisos
Desarrollar 3 planes: de negocios, hogar y comunidad

Para más información vaya a:

INTERWEAVESOLUTIONS.ORG

Mira videos en la galería multimedia.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY](https://interweavesolutions.org/media-gallery)

Regístrate para obtener más
capacitación en línea.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS](https://interweavesolutions.org/mbs)

Escucha cómo Interweave está impactando tu
área.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES](https://interweavesolutions.org/countries)

Lee sobre nuestros fundadores
y nuestra historia.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HISTORY](https://interweavesolutions.org/history)

Únate a nuestro grupo de Facebook.

[FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS](https://facebook.com/interweavesolutions)





interweave
SOLUTIONS

734 N. 1890 W.
UNIDAD #31
PROVO, UTAH 84601

INTERWEAVESOLUTIONS.ORG