



**interweave**  
SOLUTIONS

MBS Versión 4.0



# ***¡ÉXITO!* EN SU NEGOCIO**

**MASTER OF BUSINESS IN THE STREETS  
PROGRAMA DE AUTOSUFICIENCIA**

## **MANUAL DE PARTICIPANTE**

**LLEVANDO GENTE DE LA POBREZA A LA PROSPERIDAD**

## TABLA DE CONTENIDOS

Unidad 1	Puede ser autosuficiente.....	2
Unidad 2	Producto .....	7
Unidad 3	Plan.....	10
Unidad 4	Papeleo—prosupesta familiar.....	13
Unidad 5	Papeleo—negocio .....	16
Unidad 6	Precio.....	20
Unidad 7	Proceso .....	25
Unidad 8	Promoción.....	27
Unidad 9	Papeleo—activos & préstamos .....	29
Unidad 10	Papeleo—proyección de caja.....	31
Unidad 11	Plan—Hágalo legal.....	39
Unidad 12	Siga creciendo.....	41
Recurso	El Checklist de Las 6P’s de Negocios.....	44
Recurso	Prosupesto familiar en blanco.....	46
Recurso	Registro de ingresos y gastos en blanco .....	48
Recurso	Cuenta de resultados en blanco.....	50
Recurso	Proyección de flujo de caja en blanco .....	52
Recurso	Checklist de advertencias de préstamos .....	54
Recurso	Hoja de trabajo de los términos del préstamo....	55
Recurso	Planes de Negocio, Hogar y Comunidad (Ejemplo)	56
Recurso	Planes de Negocio, Hogar y Comunidad (Blanco)	61
Recurso	Checlist de certificación de MBS.....	66
Recurso	Comparta su historia de éxito .....	67
Recurso	Bosquejo de <i>iExito!</i> para su negocio .....	68

# PRE-EVALUACIÓN DEL PARTICIPANTE

## PARA LLENAR Y ENTREGAR AHORA MISMO

	No			Sí
1. Tengo mi propio negocio.				
2. Tengo un plan fijo para mejorar mi vida personal y familiar.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
3. Presto servicio en mi comunidad.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
4. Ahorro dinero regularmente.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
5. Mi familia gasta menos de lo que gana.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
6. Mi familia puede permitirse cubrir las necesidades básicas de la vida.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
7. Mantengo registros de mi negocio.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre

\_\_\_\_\_  
*Nombre de participante*

\_\_\_\_\_  
*Fecha*

*Cada participante debe rellenar la pre-evaluación durante la primera junta.  
Al terminar el curso, debe rellenar la evaluación post.  
Cuando termine la forma, debe arrancar y entregarla al líder del grupo.*



# INTRODUCCIÓN

## Bienvenido al ***¡EXITO! EN SU NEGOCIO.***

Al participar en este programa usted aumentará su habilidad, compromiso y esfuerzo para proveer efectivamente para usted y su familia. A esto lo llamamos **Autosuficiencia**.

### CÓMO USAR ESTE MANUAL

Este manual es su guía personal para aprender, escribir y revisar los principios discutidos durante cada reunión de grupo. Usted usará este manual de participante en cada sesión para completar las actividades asignadas y escribir sus compromisos de grupo, personales y de ahorro.

Usted se unirá a otros para aprender y trabajar juntos como parte de un grupo de autosuficiencia. El grupo le dará apoyo, retroalimentación y aliento a medida que cumpla sus promesas semanales. Para poder certificar, usted necesitará completar los planes de negocio, hogar y comunidad y la lista de control al final de este manual.

---

*Nombre del Participante*

**¡LLEVE ESTE MANUAL A CADA REUNIÓN!**

MANUAL DE PARTICIPANTE — ES\_WBv4.0

Copyright ©2019 por Interweave Solutions

Una organización 501(c)(3)

En Interweave Solutions respetamos a todos los que han trabajado con nosotros para luchar contra la pobreza - y especialmente a aquellos que están trabajando en la autosuficiencia en sus propias vidas. Por lo tanto, aunque las historias de este manual son ciertas, los nombres y las imágenes pueden haber sido alterados, los personajes combinados y los detalles cambiados para proteger la privacidad e ilustrar mejor los principios de la autosuficiencia.

**La autosuficiencia es la capacidad de proveer las necesidades de la vida para nosotros y nuestras familias.**

## **UNIDAD 1: PUEDE SER AUTOSUFICIENTE**



- 1. Los grupos aceleran la autosuficiencia.**
- 2. Desarrolle 3 planes para su éxito.**
- 3. Aplique las 6P's de los negocios.**
- 4. Mejore su calidad de vida.**
- 5. Sirva en su comunidad.**
- 6. Fije y cumpla sus compromisos.**

### **PRINCÍPIO 1:**

## **LOS GRUPOS ACELERAN LA AUTOSUFICIENCIA**

Nuestro grupo nos ayudará a llegar a ser autosuficientes.

### **PRINCÍPIO 2:**

## **DESAROLLE LOS TRES PLANES PARA SU ÉXITO**



**AUTOSUFICIENCIA**



**NEGOCIO**



**HOGAR**



**COMUNIDAD**



**PRINCIPIO 3:**

**APLICAR LOS 6P'S DE LOS NEGOCIOS**

**PLAN**

Los pasos que necesita para que su negocio tenga éxito

**PRODUCTO**

El producto o servicio que vende

**PAPELEO**

Sus ingresos, gastos y metas escritos

**PROMOCIÓN**

Cómo vende su producto o servicio

**PRECIO**

Lo que cobra por su producto o servicio

**PROCESO**

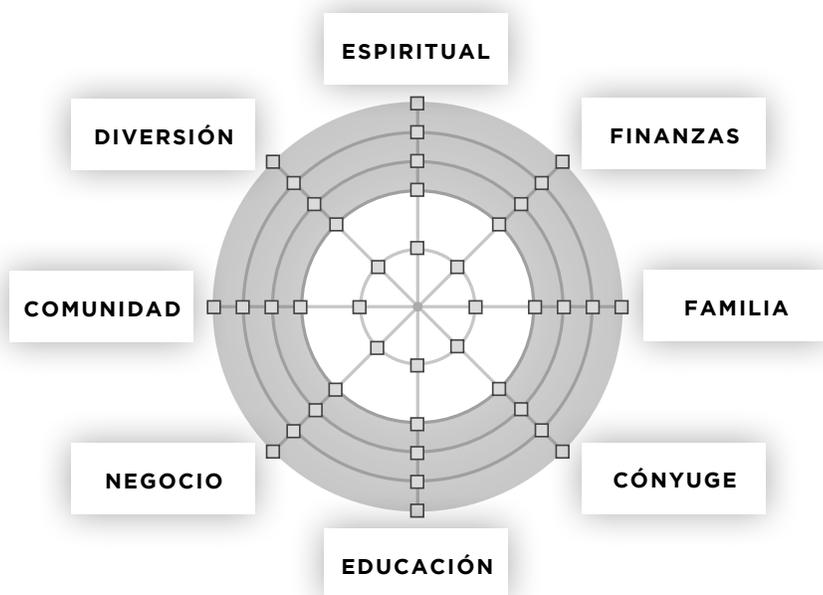
Cómo se crea su producto y lo entregue a sus clientes



La historia de Sofia muestra cómo aplicó las 6P's después de unirse a un grupo de MBS/autosuficiencia.

**PRINCÍPIO 4:  
MEJORE SU CALIDAD DE VIDA**

**EJEMPLO DE RUEDA DE CALIDAD DE VIDA**



**encontrando equilibrio**

**ÁREAS DE PRIORIDAD:**

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_

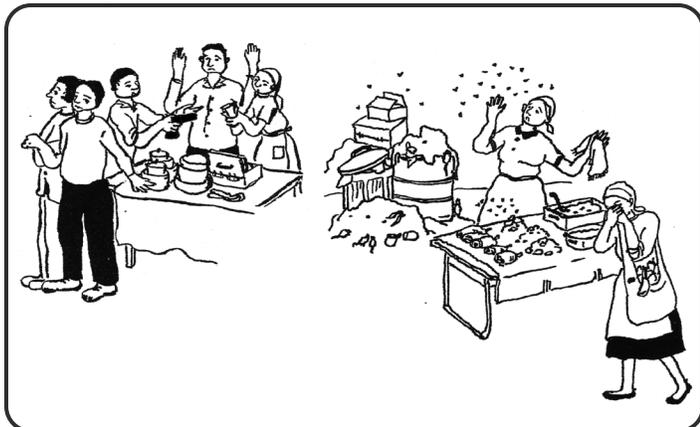
Para ayudar a seleccionar las áreas de vida para su plan, considere los ocho ejemplos de la muestra de la Rueda de Calidad de Vida y también la lista de ideas de Áreas de desarrollo en la vida en la misma página. Las categorías que escogerá serán las áreas que son importantes para usted y que no necesitan coincidir con ningún otro ejemplo. Escriba sus opciones en la lista en blanco Áreas de Prioridad. Tendrá la oportunidad de explorar estas ocho áreas de nuevo en la unidad 3.

**ÁREAS DE DESARROLLO EN LA VIDA— EJEMPLOS**

<b>Espiritual</b> —escrituras, iglesia	<b>Negocio</b> —trabajo, ventas
<b>Finanzas</b> —presupuesto, ingresos	<b>Comunidad</b> —servicio, desarrollo
<b>Familia</b> —padres, hijos	<b>Diversión</b> —deportes, amigos
<b>Cónyuge</b> —citas, servicio	<b>Salud</b> —ejercicio, dieta
<b>Educación</b> —libros, alfabetización	<b>Relaciones</b> —amigos, mascotas
<b>Salud mental</b> —depresión, ansiedad	<b>Preparación</b> —comida, ahorros

Escoja sus Áreas de Prioridad con cuidado. Usted usará estas ocho áreas de vida para desarrollar un Plan Hogar en la Unidad 3.

**PRINCÍPIO 5:  
SIRVA EN SU COMUNIDAD**



**Izquierda — Negocios con problemas**

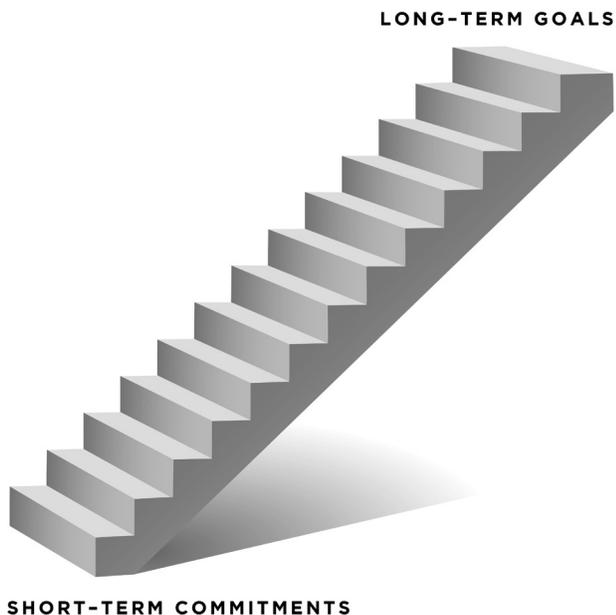
Ideas para un proyecto de servicio en grupo:



**Derecha — Soluciones de la comunidad**

**PRINCÍPIO 6:  
FIJE Y CUMPLA LOS COMPROMISOS**

**STEPS TO YOUR SUCCESS**



Al final de cada sesión, cada uno de nosotros asumirá tres compromisos a corto plazo:

- **Un compromiso de Plan de Negocio**
- **Un compromiso de Plan de Hogar**
- **Un compromiso de Ahorros**

Todos los participantes informarán cada semana sobre el cumplimiento de estos compromisos. Cuando llegue, escriba su nombre en la tabla de compromisos y luego escriba “sí” bajo cada compromiso que cumplió y “no” para los que no cumplió.

Vea el siguiente ejemplo:

<b>TABLA DE COMPROMISOS</b>			
<i>Nombre</i>	<i>Negocio</i>	<i>Hogar</i>	<i>Ahorros</i>
John C	sí	sí	sí
Maria T.	no	sí	no
Tu nombre	?	?	?

### SOCIOS DE ACCIÓN

At the end of each class we will pair up with someone from the group. Choose someone who is not a family member. This will be your action partner for the week.

Take a few minutes to talk with them at the end of each meeting and report on our progress. We will also contact that person once or twice each week to see how we are doing on our promises.

You can contact people by phone or text. This will be helpful in completing your plans.

### PRESENTACIÓN DE NEGOCIO

Cada semana uno de nosotros se tomará 5-10 minutos para explicar nuestro negocio o idea de negocio. Compartiremos el nombre de nuestro negocio y explicaremos nuestro producto o servicio. El grupo nos hará las siguientes preguntas **Checklist (lista de control) de las 6P's.**

## COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR

Ideas y notas sobre el plan de hogar/calidad de vida:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:

##### PLAN DE NEGOCIO

- Visitaré tres negocios y escribiré en mi manual de participante cómo usan las 6P's de Negocio,
- Usaré la lista de control de **Checklist de las 6P's de Negocios.**

##### PLAN DE HOGAR/CALIDAD DE VIDA

- Elegiré una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

##### COMPROMISO DE AHORROS

- Aumentaré mis ahorros, aún si sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_  
*Nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*Información de contacto de mi socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 2: PRODUCTO



1. Sepa que merece tener éxito.
2. Conózcase a sí mismo.
3. Sepa lo que se vende.
4. Conozca la competencia.
5. Conozca a sus clientes.

### PRINCIPIO 1: SEPA QUE MERECE TENER ÉXITO



### PRINCIPIO 2 CONÓZCASE A SÍ MISMO

#### JACQUELINE



Jacqueline estaba desesperada. Tenía muy poca educación o experiencia y su trabajo apenas evitaba que su familia se muriera de hambre.



Se unió a un grupo de autosuficiencia de MBS. Ellos la animaron a usar sus talentos en música y danza para iniciar su propio negocio.

#### RESUMEN



Jaqueline comenzó haciendo su rutina de ejercicios de baile en el parque. Pronto otros se unieron a su clase de baile. Ahora le va bien en su nuevo negocio de danza.

Talentos o recursos que USTED tiene:

**PRINCÍPIO 3**

**SEPA LO QUE SE VENDE**

**IDEAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS**

muebles	figuras metálicas	café de la esquina	estufas	salón de belleza
guardería infantil	tarjetas	jaulas	pedicuras	anillos
ataúdes	tejas	tarjetas de celular	libros de niños	gafas de lectura
albañilería	reparación auto	aparatos	zapatos	lámparas
renta de bicicletas	pan	banda de música	bocadillos	semillas
entregas	jugo	artesanías	pescados	herramientas
secadores solares	estofado de pollo	champú	cinturones	cemento
queso, leche	verduras	material escolar	reciclaje de basura	sábanas
flores	redes de pesca	pastelería	sopas	paisajismo
albarrotos	creación de llaves	vivero	servicio de taxis	decoraciones
bebida de arroz	juguetes	harina y grano	corbatas	tapetes
mermelada	maíz tostado	especias	puesto de fruta	lavandería
chivos	sandalias	plomería	farmacia	cibercafé
periódicos	fideos	reparaciones	taller de llantas	mochilas
dulces	ropa usada	galletas	teatro callejero	licuados
sombreros de paja	mascotas	tacos	guía de turismo	tutoría
chips de plátano	tamales	agua pura	casa de huésped	conejos
huevos	piezas de auto	monederos	recursos naturales	entrenador
fragancia	artículos de cuero	colegio privado	miel	cocinera

Mi producto o servicio es: \_\_\_\_\_

¿Con qué frecuencia comprarían mi producto?

¿Cómo mejorarían mi producto o servicio?

¿Cuánto pagarían por mi producto o servicio?

**PRINCÍPIO 4**

**CONOZCA LA COMPETENCIA**

**PREGUNTAS PARA LOS COMPETIDORES**

1. ¿Cuáles son los artículos más vendidos?
2. ¿Cuáles son sus mejores horas para vender?
3. ¿Cómo se fija en el precio?
4. ¿Cómo promociona su negocio?
5. ¿Cuáles son sus mayores desafíos?
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

PRINCIPIO 5

CONOZCA A SUS CLIENTES

Mi producto o servicio es: \_\_\_\_\_

Clientes posibles:

¿Con qué frecuencia comprarán?

COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR

Ideas y notas sobre el plan para el hogar:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:

PLAN DE NEGOCIO

- Hablaré con al menos 6 clientes o competidores.
- Elegiré mi producto o servicio después de considerar los cinco principios de esta unidad.

PLAN DE HOGAR

- Elegiré una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

COMPROMISO DE AHORROS

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana.*

\_\_\_\_\_  
*Nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*Información de contacto de mi socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 3: PLAN

“Cuando no planificamos, planificamos el fracaso”.



### CÍRCULOS DE ÉXITO

#### TRES PLANES

1. Planee para el negocio.
2. Planee para el hogar.
3. Planee servir a la comunidad.

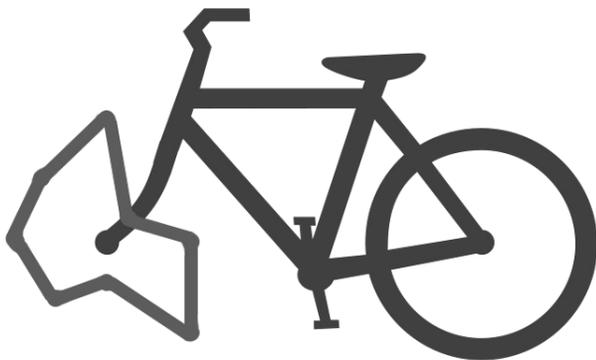
#### PRINCIPIO 1:

#### PLANEE PARA EL NEGOCIO

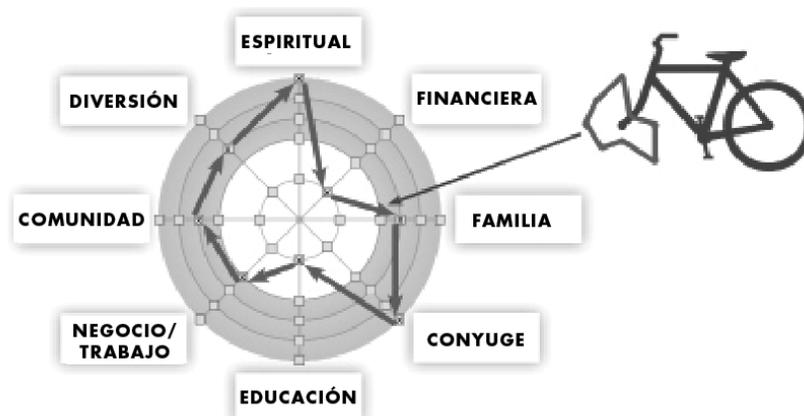
See page 62 in the resource section of this workbook — **Sample Business Plan** based on the 6P's.  
See page 66 in the resource section of this workbook — **Blank Business Plan** based on the 6P's.

#### PRINCIPIO 2:

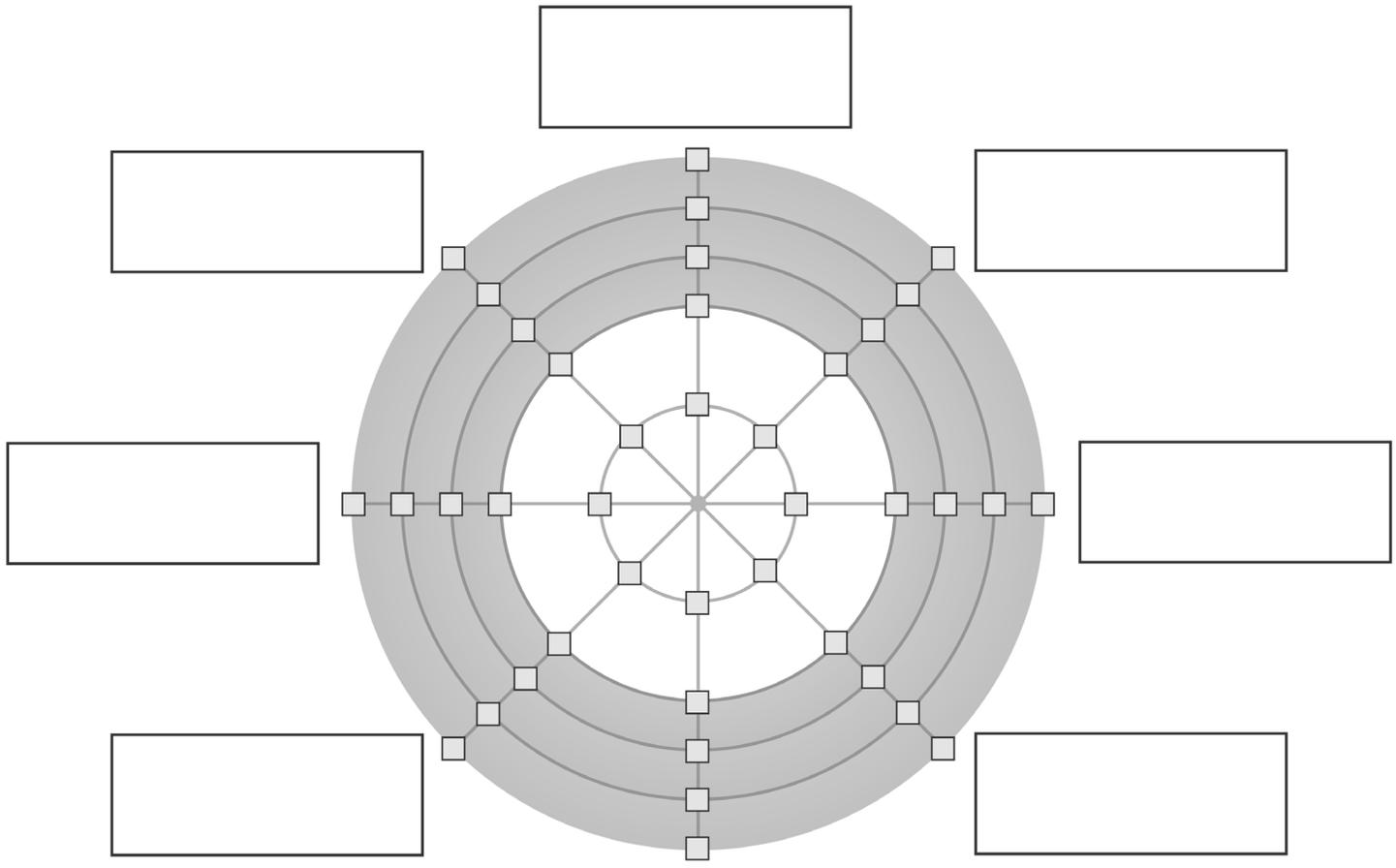
#### PLANEE PARA EL HOGAR



*¿Está desequilibrado o bien fundado?*



**PRINCÍPIO 2 CONTINUADO:  
PLANEER PARA EL HOGAR**



**SUS ÁREAS DE PRIORIDAD:**

[Empty rectangular box for writing priority areas]

Área de prioridad #1: \_\_\_\_\_ Área de prioridad #5: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de prioridad #2: \_\_\_\_\_ Área de prioridad #6: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de prioridad #3: \_\_\_\_\_ Área de prioridad #7: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de prioridad #4: \_\_\_\_\_ Área de prioridad #8: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

**PRINCIPIO 3:**

**PLANEER SERVIR A LA COMUNIDAD**



¿Qué queremos hacer para un proyecto de servicio en grupo?  
 ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Cuál es mi parte?



**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan para el hogar:

Mi Área de Vida específica y pasos de acción para esta semana: \_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Completaré mi Rueda de Calidad de Vida y consideraré cómo puedo mejorar cada área de mi vida.
- Planificaré un Proyecto de Servicio Comunitario con el grupo..

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana.*

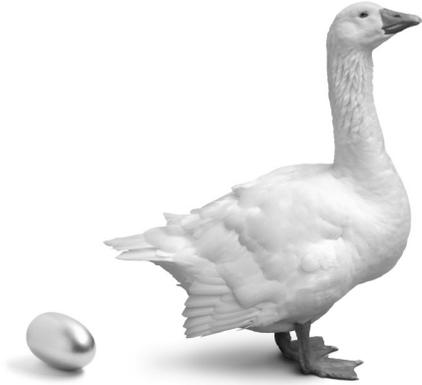
\_\_\_\_\_  
*Nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*Información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 4: PAPELEO-PRESUPESTO FAMILIAR



1. Separe su dinero personal de su negocio.
2. Páguese un salario o una comisión.
3. No le robe a su negocio.
4. Ahorre regularmente.
5. Mantenga un presupuesto personal.

### PRINCIPIO 1:

### SEPARE SU DINERO PERSONAL DE SU NEGOCIO

#### NO MATES A LAS GALLINAS: PARTE I

#### RESUMEN



MATEO: Mira María, todos los huevos que estás produciendo. Tu negocio va muy bien.

MARÍA: Sí, todo el trabajo duro está empezando a dar sus frutos.



MATEO: Por fin encontré un apartamento para mi familia. Necesito \$1000 para mudarme pero no tengo todo el dinero. ¿Me puedes ayudar?



MARÍA: Mateo, quiero ayudarte. Pero tendría que vender todas mis gallinas para poder ayudarte.

¿Que debería hacer María?

#### NO MATES A LAS GALLINAS: PARTE II

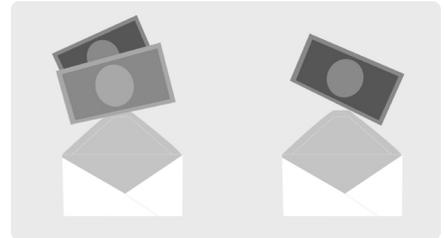
#### RESUMEN



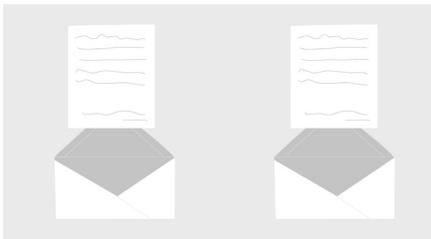
Si trabaja en un hotel, ¿caso puede sacar dinero de la caja cada vez que quiera? ¿Podría su hermano sacar el dinero de la caja cada vez que lo necesitara?



Si eso pasara, alguien terminaría en la cárcel por no ser honesto. Por la misma razón, no debe hacer esto con su propio negocio. .



Esta es la clave. Usted y su negocio son dos entidades separadas. Es preciso tener un lugar separado para el dinero de sus negocios y otro para asuntos personales.



Debe administrar por separado el dinero de su negocio y su dinero personal. Poner el dinero en lugares y registrados separados.



¿Cómo obtiene el dinero para ayudar a su familia? Páguese a usted mismo un salario o una comisión tal y como si estuviera trabajando para otra persona.



Esa cantidad se convertirá en sus ingresos personales. Este simple paso le protegerá a usted y a su negocio. Separe en dinero de su negocio de su dinero personal..

**PRINCIPIO 2:**

**PÁGUESE UN SALARIO O UNA COMISIÓN**

**NO MATES A LAS GALLINA: PARTE III**

**RESUMEN**



MARÍA: Mateo, si mato y vendo mis gallinas, me quedaré sin huevos para vender. Mi negocio se irá por abajo y no podré alimentar a mi familia. Perdón, hermano...



MARÍA: Pero ¿sabes que? Tengo \$200 en mi cuenta de ahorro que te lo puedo dar. ¿Te ayudaría? ?  
MATEO: De hecho, me ayudará bastante.



MATEO: Muchas gracias por tu ayuda, María.  
MARÍA: De nada, me alegro poder ayudarte un poco.

¿Qué hará para pagarse un salario o una comisión?

**PRINCIPIO 3:**

**NO LE ROBE A SU NEGOCIO**

¿Qué hará para separar el dinero de su negocio de su dinero personal y evitar el “robo” de su negocio?



**PRINCIPIO 4:**

**AHORRE REGULARMENTE**

¿Qué va a hacer para salvar?

**PRINCIPIO 5:**

**MANTENGA UN PRESUPESTO FAMILIAR**

<i>Propuesta</i>	<i>PLAN</i>	<i>ACTUAL</i>	<i>Su Propuesta</i>	<i>PLAN</i>	<i>ACTUAL</i>
<i>Ingresos</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Ingresos</i>		
<i>Gastos</i>			<i>Gastos</i>		
<i>Donaciones</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Donaciones</i>		
<i>Ahorros</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Ahorros</i>		
<i>Alquiler</i>	<i>500</i>	<i>500</i>	<i>Alquiler</i>		
<i>Utilidades</i>	<i>80</i>	<i>80</i>	<i>Utilidades</i>		
<i>Comida</i>	<i>450</i>	<i>420</i>	<i>Comida</i>		
<i>Ropa</i>	<i>50</i>	<i>0</i>	<i>Ropa</i>		
<i>Escuela</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>Escuela</i>		
<i>Transportación</i>	<i>50</i>	<i>50</i>	<i>Transportación</i>		
<i>Gastos médicos</i>	<i>100</i>	<i>250</i>	<i>Gastos médicos</i>		
<i>Seguro</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>Seguro:</i>		
<i>Entretenimiento</i>	<i>70</i>	<i>0</i>	<i>Entretenimiento</i>		
<i>Otro:</i>			<i>Otro:</i>		
<i>Otro:</i>			<i>Otro:</i>		
<i>Gastos totales</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Gastos totales</i>		
<i>Ingresos totales</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>Ingresos totales</i>		

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida específica y los pasos de acción para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Separaré mi dinero personal y el de mi negocio.
- Crearé un presupuesto personal y lo seguiré.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana.*

\_\_\_\_\_  
*Nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*Información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 5: PAPELEO—NEGOCIO



1. Mantenga registros.
2. Registre los ingresos y gastos en el punto de venta.
3. Cree un registro de ingresos y gastos.
4. Cree una cuenta de resultados.
5. Evite vender a crédito.

### PRINCIPIO 1: MANTENGA REGISTROS

#### NO LO SÉ



MAX: Hola amigo, necesito que me pagues por el trabajo que te hice la semana pasada.  
DANIEL: Estoy seguro que ya le pagué.



MAX: ¿Y cómo sabes? ¿Me puedes dar un registro o un recibo que confirma que me pagaste?  
DANIEL: No.



SANTIAGO: Qué bueno verte Daniel. ¿Cómo te va en el trabajo? ¿Has hecho algún dinero?  
DANIEL: Sí... pienso que sí. .



SANTIAGO: ¿Piensas que sí? ¿Qué dices?  
DANIEL: Me llevo muy ocupado haciendo muebles. No tengo tiempo de mantener registros.



SANTIAGO: ¿No guardes un registro para calcular ganancias o pérdidas?  
DANIEL: Santiago, soy carpintero, ino soy contador!



SANTIAGO: Por favor Daniel, siga mi consejo y empieza a guardar un registro de tus gastos y tus ingresos para saber cómo te va en el negocio.

#### RESUMEN

¿Qué cosas debe registrar mi negocio? ¿Cómo los rastrearé? ¿Dónde guardaré los registros de mi negocio?

### PRINCIPIO 2: REGISTRE LOS INGRESOS Y GASTOS EN EL PUNTO DE VENTA

¿Cómo mantendrá sus registros en el punto de venta?

**PRINCÍPIO 3:**

**CREE UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS**

<b>EL NEGOCIO DE PODA DE ÁRBOLES</b>				
<b>Registro de Ingresos y Gastos (1-31 de marzo)</b>				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+1500
2/3	Poda de árbol J. Lopez		+200	+1700
10/3	Reparación del camión	-100		+1600
16/3	Salario Miguel (30/2-3/15)	-500		+1100
19/3	Poda de árbol- P. Ortega		+400	+1500
22/3	Poda de árbol- S. Soza		+1000	+2500
29/3	Motosierra nueva	-1500		+1000
30/3	Extracción de árbol- A. Roca		+400	+1400
<b>Final</b> Saldo de caja				+1400

**Fecha**—la fecha en que recibimos el dinero

**Descripción**—Cómo ganamos dinero o a quién le pagamos

**Gasto**—La cantidad que gastamos, poniendo un signo menos delante del número nos ayuda a recordar restar esa cantidad del saldo de caja.

**Ingreso**—La cantidad que recibimos, la añadimos al saldo de caja..

**Balance**—La cantidad que tenemos en nuestra caja o cuenta bancaria comercial.

¿Cómo mantendrá su registro de ingresos y gastos?

¿Cuáles son los propósitos del Registro de Ingresos y Gastos?

**PRINCIPIO 4:**

**CREE UNA CUENTA DE RESULTADOS**

**EL NEGOCIO DE PODA DE ÁRBOLES DE CARLOS**

Registro de ingresos y gastos (1-31 de marzo)				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+1500
2/3	Poda de árbol- J. López		+200	+1700
10/3	Reparación del camión	-100		+1600
16/3	Salario- Miguel (30/2-15/6)	-500		+1100
19/3	Poda de Árbol- P. Ortega		+400	+1500
22/3	Poda de huerto- S. Soza		+1000	+2500
29/3	Motosierra nueva	-1500		+1000
30/3	Extracción de árbol- A. Roca		+400	+1400
<b>Final</b> Saldo de caja				+1400

Cuenta de resultados (1-31 de marzo)	
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+1500
<b>Ingresos</b>	
Poda de árboles	+1600
Extracción de árboles	+400
Ingresos Totales	+2000
<b>Gastos</b>	
Reparación de camión	-100
Salario- Miguel	-500
Motosierra nueva	-1500
Gastos Totales	-2100
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	-100
<b>Final</b> Saldo de caja	+1400

**EJEMPLO: REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS Y CUENTA DE RESULTADOS**

Registro de ingresos y gastos (.....) fechas				
Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				
<b>Final</b> Saldo de caja				

Cuenta de resultados (.....) fechas	
<b>Inicial</b> Saldo de caja	
<b>Ingresos</b>	
Ingresos totales	
<b>Gastos</b>	
Gastos totales	
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	
<b>Final</b> Saldo de caja	

**PRINCÍPIO 5:**

**EVITE VENDER A CRÉDITO**

¿Cuál es mi política con respecto a la venta a crédito para mi negocio?

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Desarrollaré un plan para registrar las ventas en el punto de venta.
- Mantendré un registro de ingresos y gastos para mi negocio..
- Crearé una cuenta de resultados para mi negocio del mes pasado.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Animense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_  
*nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 6 : PRECIO



1. Conozca el costo de su producto o servicio.
2. Reduzca costos.
3. Aumente los precios o las ventas añadiendo valor.
4. Tenga más de un proveedor.

### PRINCIPIO 1:

### CONOZCA EL COSTO DE SU PRODUCTO O SERVICIO

#### LOS PESCADOS DE JUAN: ACTUAL

Registro de ingresos y gastos					Cuenta de resultados	
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance		
	<b>Inicial</b> Saldo de caja			+500	<b>Inicial</b> Saldo de caja	+500
	300 pescado crudo	-300		+200	<b>Ingresos</b>	
	Alquiler de puesto	-60		+140	Venta de pescado frito	+300
	Aceite	-5		+135		
	Transporte	-20		+115	Ingresos totales	+300
	Espicias y papel	-5		+110	<b>Gastos</b>	
	Gasolina	-10		+100	Pescado crudo	-300
					Provisiones	-20
	300 pescado frito		+300	+400	Alquiler	-60
					Transporte	-20
					Gastos totales	-400
					<b>Ganancia (o pérdida)</b>	-100
	<b>Final</b> Saldo de caja			+400	<b>Final</b> Saldo de caja	+400

Todos los costos de negocio que USTED tiene:

**PRINCIPIO 2:  
REDUZCA COSTOS**

**¡ADVERTENCIA!**

Muchas personas piensan que para iniciar un negocio necesitan un préstamo, una oficina o empleados. Los gastos de este tipo se denominan *Costos fijos*. Usted debe pagar los costos fijos ya sea que gane dinero en su negocio o no. Los costes fijos son difíciles de reducir. Las pequeñas empresas exitosas tienen tan pocos costos fijos como sea posible.

**LOS PESCADOS DE JUAN: REDUCIR COSTOS**

Registro de ingresos y gastos					Cuenta de resultados	
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance		
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+500	<b>Inicial</b> Saldo de caja	+500
	300 pescado crudo	-150		+350	<b>Ingresos</b>	
	Alquiler de puesto	-60		+290	Venta de pescado frito	+300
	Aceite	-5		+285		
	Transporte	-20		+265	Ingresos totales	+300
	Espicias y papel	-5		+260	<b>Gastos</b>	
	Gasolina	-10		+250	Pescado crudo	-150
					Provisiones	-20
	300 pescado frito		+300	+550	Alquiler	-60
					Transporte	-20
					Gastos totales	-250
					<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+50
<b>Final</b> Saldo de caja				+550	<b>Final</b> Saldo de caja	+550

¿Cuáles son algunas de las formas en que puede reducir los costos de su negocio?

**PRINCÍPIO 3:**

**AUMENTE LOS PRECIOS O LAS VENTAS AÑADIENDO VALOR**

**LOS PESCADOS DE JUAN: AUMENTAR PRECIOS**

Registro de ingresos y gastos				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+500
	300 pescado crudo	-300		+200
	Alquiler de puesto	-60		+140
	Aceite	-5		+135
	Transporte	-20		+115
	Especias y papel	-5		+110
	Gasolina	-10		+100
	300 pescado frito		+450	+550
<b>Final</b> Saldo de caja				+550

Cuenta de resultados	
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+500
<b>Ingresos</b>	
Venta de pescado frito	+450
Ingresos totales	+450
<b>Gastos</b>	
Pescado crudo	-300
Provisiones	-20
Alquiler	-60
Transporte	-20
Gastos totales	-400
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+50
<b>Final</b> Saldo de caja	+550

**LOS PESCADOS DE JUAN: REDUCIR COSTS & AUMENTAR PRECIOS**

Registro de ingresos y gastos				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+500
	300 pescado crudo	-150		+350
	Alquiler de puesto	-60		+290
	Aceite	-5		+285
	Transporte	-0		+285
	Especias y papel	-5		+280
	Gasolina	-10		+270
	300 pescado frito		+450	+720
<b>Final</b> Saldo de caja				+720

Cuenta de resultados	
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+500
<b>Ingresos</b>	
Venta de pescado frito	+450
Ingresos totales	+450
<b>Gastos</b>	
Pescados Crudos	-150
Provisiones	-20
Alquiler	-60
Transporte	-0
Gastos totales	-230
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+220
<b>Final</b> Saldo de caja	+720

**PRINCIPIO 3 CONTINUADO:**

**AUMENTE LOS PRECIOS O LAS VENTAS AÑADIENDO VALOR**

¿De qué manera puedo aumentar los precios de mi negocio?

¿Cómo puedo añadir valor a mi producto o servicio?

**PRINCIPIO 4:**

**TENER MÁS DE UN PROVEEDOR**

**NO CIERRE SU NEGOCIO: PARTE I**

**RESUMEN**



JOSEFINA: Oyé Grace, ¿qué te pasa?

GRACE: No sé que hacer. Mi negocio empezó a tener ganancia, ¡y ahora eso!

PRISCILLA: ¿Qué pasó?



GRACE: El hombre que vende el agua purificada subió sus precios.

¡Así que voy a tener que cerrar mi negocio! Los nuevos precios no me permiten ningún ganancia.

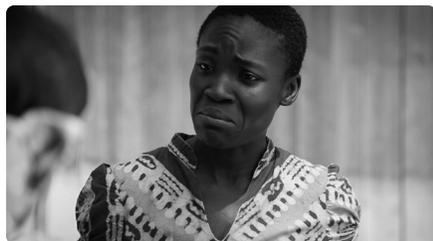


PRISCILLA: ¿Grace, ha hablado con él?

GRACE: No, ¿por qué? sus precios son sus precios.

**NO CIERRE SU NEGOCIO: PARTE II**

**RESUMEN**



PRISCILLA: Habla con él y hacerlo saber que eres una de sus clientes más importantes. Siempre habla con tus proveedores y pide el precio más bajo que puedas.



JOSEFINA: También tienes otras opciones. Conozco alguien que puede vendertela por 5.00. Te lo presentaré, ¿está bien?



GRACE: ¡Claro, por favor! Voy a hablar con él. Gracias chicas, nos vemos.

PRISCILLA: ¡Adios!

**PRINCIPIO 4:**

**TENGA MÁS DE UN PROVEEDOR (CONTINUADO)**

Proveedores actuales y posibles:

**Cosas importantes para preguntar a los proveedores:**

- ¿Cuánto cobra por el servicio?
- ¿Ofrece descuentos?
- ¿Vende a crédito o en efectivo?
- ¿Quiénes son sus competidores?
- ¿Por qué es usted mi mejor opción?
- ¿Cuánto puede suministrar?

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan para el hogar:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Calcularé el costo real de mi producto o servicio esta semana.
- Encontré al menos dos formas de añadir valor o reducir costos para aumentar mis ganancias.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_ *nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *mi firma*

## UNIDAD 7: PROCESO



1. Conozca su proceso.
2. Mejore constantemente su proceso.
3. Contrate despacio y despida cuando sea necesario.
4. Use el tiempo sabiamente.

### PRINCIPIO 1: CONOZCA SU PROCESO

#### EL PROCESO DEL NEGOCIO: PLÁTANOS FRITOS



**COMPRAR** → **PREPARAR** → **COCINAR** → **EMPACAR** → **VENDER**

#### MI PROCESO DE NEGOCIO

Los pasos en su proceso podrían incluir: cómo obtener sus materias primas, preparar el producto, empacar el producto, cómo encontrar a sus clientes, cómo pagan, cómo mantener registros, etc.

Anote y numere los pasos de su proceso:

### PRINCIPIO 2: MEJORE CONSTANTEMENTE SU PROCESO

¿Qué puedo hacer para mejorar mi proceso de negocio?

**PRINCÍPIO 3:**

**CONTRATE ESPACIO Y DESPIDA CUANDO SEA NECESARIO**

¿Cuál es mi proceso para contratar, capacitar y despedir empleados?

**PRINCÍPIO 4:**

**USE EL TIEMPO SABIAMENTE**

(Haga una lista de las tareas que necesita hacer mañana. Decida qué tarea es la más importante y ponga un 1 en ella. Luego, ponga un 2 en la siguiente tarea más importante. Y así sucesivamente....)

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Implementaré dos cosas para mejorar mi proceso de negocio.
- Haré y usaré una lista de cosas por hacer.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_ *nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *mi firma*

## UNIDAD 8: PROMOCIÓN



1. Exponga su negocio en 30 segundos.
2. Distinga su negocio.
3. Ponga a sus clientes primero.
4. Manténgalo limpio y fresco.
5. Mejore constantemente las ventas.

### PRINCIPIO 1:

#### EXPONGA SU NEGOCIO EN 30 SEGUNDOS

“Soy Bernice, dueña de Bolsas de Bernice. Me especializo en bolsas y vestidos nativos. El material que uso está hecho con un tinte especial que no se destiñe ni decolora. Cada temporada tengo un patrón de tela único que diseño personalmente. Uso los mejores materiales y vendo con una sonrisa”.

*INDICAR EL NOMBRE DE LA EMPRESA  
IDENTIFICAR EL PRODUCTO O SERVICIO  
DECIR POR QUÉ ES MEJOR*

“Soy Kumar. Tengo un negocio llamado Delicias de Plátanos. Las Delicias de Plátanos son deliciosas patatas fritas hechas frescas todos los días con plátanos de verdad. Nos encanta hacer los mejores patatas de plátano de la ciudad y entregarlas en tu puerta. Los patatas de plátano se cocinan a la perfección y se sirven frescos en un paquete de plástico limpio y conveniente”.

Escriba su declaración de negocios de 30 segundos:

Reescriba su declaración de negocios de 30 segundos:

### PRINCIPIO 2:

#### DISTINGA SU NEGOCIO

Ideas para la marca de mi propio negocio:

### PRINCIPIO 3:

#### PONGA A SUS CLIENTES PRIMERO

Maneras en que puedo poner a mis clientes primero:

**PRINCÍPIO 4:**

**MANTÉNGALO LIMPIO Y ORDENADO**

¿Qué podemos hacer para que nuestros productos y la zona de venta sean más nuevos, más limpios o más ordenados?

**PRINCÍPIO 5:**

**MEJORE CONSTANTEMENTE LAS VENTAS**

Dos nuevas ideas para ayudar a los clientes a encontrar mi negocio y comprar mis productos:

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Identificaré e implementaré al menos dos nuevas formas de aumentar las ventas.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_ *nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *firma de socio de acción*

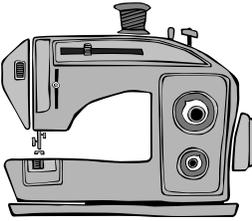
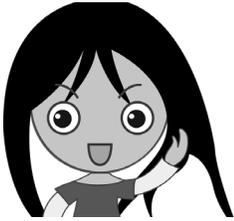
\_\_\_\_\_ *mi firma*

# UNIDAD 9: PAPELEO—ACTIVOS & PRÉSTAMOS



1. Construya activos productivos.
2. Ponga su piel en el juego.
3. Tenga cuidado con los costos fijos.
4. Sepa si y cuándo obtener un préstamo.

## PRINCIPIO 1: CONSTRUYA ACTIVOS PRODUCTIVOS

Activo productivo?	Activo productivo?	Activo productivo?	Activo productivo?	Activo productivo?
<input type="checkbox"/> sí <input type="checkbox"/> no	<input type="checkbox"/> sí <input type="checkbox"/> no			
				
<b>Una maquina de coser nueva</b>	<b>Una bicicleta rota</b>	<b>Un pollo que no pone huevos</b>	<b>Un empleado positivo y útil</b>	<b>Una computadora que funciona</b>

Activos que tengo o que necesito::

FORMAS DE OBTENER ACTIVOS:	DESVENTAJAS	VENTAJAS
Ahorrar para comprar un activo		
Consiga un socio que tenga un activo		
Alquile un activo		
Pida prestado un activo		
Obtenga un préstamo para comprar un activo		
Otro:		

**PRINCIPIO 2:**

**PONGA SU PIEL EN EL JUEGO**

¿Qué puedo hacer para “poner mi piel en el juego” para mi negocio?

**PRINCIPIO 3:**

**TENGA CUIDADO CON LOS COSTOS FIJOS**

¿Cuál es mi política de COSTOS FIJOS para mi negocio?

**PRINCIPIO 4:**

**SEPA SI Y CUÁNDO OBTENER UN PRÉSTAMO**

	SIGNIFICADO:	ADVERTENCIA
<b>MOTIVO</b>	la razón por la que quiere un préstamo	
<b>TÉRMINOS</b>	la tasa de interés, los costos de originación y la duración de préstamo.	
<b>PLAZOS</b>	saber cuándo debe devolver el préstamo y con qué frecuencia debe hacer los pagos.	
<b>CANTIDAD</b>	el tamaño del préstamo	

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de la vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Implementaré dos ideas para mejorar o aumentar mis activos productos.
- Consideraré las cuatro advertencias de préstamo si decido pedir un préstamo.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_ *nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_ *mi firma*

## UNIDAD 10: PAPELEO—PROYECCIÓN DE CAJA



1. Conozca su efectivo disponible.
2. Use sus cuentas de resultados.
3. Entienda una proyección de flujo de caja.
4. Haga una proyección de flujo de caja.

### PRINCIPIO 1: CONOZCA SU EFECTIVO DISPONIBLE

#### ¿PUEDO PERMITIRME MÁS ACTIVOS? PARTE I

#### RESUMEN



MARÍA: Decidí comprar más gallinas porque necesito más activos productivos para hacerle crecer a mi negocio. NAOMI: Me parece una buena decisión..



MARÍA: Necesito pedir un préstamo de 1500 para poder comprar 15 gallinas..  
NAOMI: ¿Por que 1500? ¿Por qué 15 gallinas?



MARÍA: Sé de alguien que está vendiendo 15 gallinas por 1500. Es un buen precio.



NAOMI: Hmm. ¿Tienes suficiente flujo de caja para 15 gallinas? ¿Cuál es el pago mensual?



MARÍA: Hable con una prestamista y me dijo que serían 300 por mes. NAOMI: ¿Tienes suficiente dinero cada mes para hacer los pagos?



MARÍA: Eso espero. NAOMI: María, no puede solo esperar. Tienes que estar segura de que tendrás suficiente dinero disponible para hacer los pagos.

¿Cómo puede María saber si tendrá suficiente dinero en efectivo para hacer el pago de su préstamo de 300 durante los próximos seis meses?

PRINCÍPIO 1 CONTINUADO:

CONOZCA SU EFECTIVO DISPONIBLE

**EJEMPLO DE REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS**

<b>Registro de Ingresos y Gastos (1-31 de julio)</b>				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b>Inicial</b> Saldo de caja				+50
1 julio	Venta de huevos		+1300	+1350
7 julio	Venta de pollo		+500	+1850
9 julio	Comida para gallinas	-1200		+650
9 julio	Transporte	-300		+350
15 julio	Venta de huevos		+1300	+1650
15 julio	Salario	-1300		+350
25 julio	Venta de huevos		+1300	+1650
28 julio	Comida para gallinas	-1200		+450
28 julio	Transporte	-300		+150
<b>Final</b> Saldo de caja				+150

¿Qué le dice este mes de registros a María sobre su negocio?

¿Cómo puede saber siempre cuánto dinero en efectivo disponible tiene?



**PRINCIPIO 3:**

**ENTIENDA UNA PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA**

**3 MESES DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS DE MARÍA**

julio		agosto		septiembre	
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+50	<b>Inicial</b> Saldo de caja	+150	<b>Inicial</b> Saldo de caja	+50
<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>	
Ventas de huevos	+3900	Ventas de huevos	+3800	Ventas de huevos	+3900
Venta de gallina	+500	Venta de gallina	+600	Venta de gallina	+400
Ingresos totales	+4400	Ingresos totales	+4400	Ingresos totales	+4300
<b>Gastos</b>		<b>Gastos</b>		<b>Gastos</b>	
Comida para gallinas	-2400	Comida para gallinas	-2500	Comida para gallinas	-2350
Transporte	-600	Transporte	-700	Transporte	-550
Salario	-1300	Salario	-1300	Salario	-1300
Gastos totales	-4300	Gastos totales	-4500	Gastos totales	-4200
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+100	<b>Ganancia (o pérdida)</b>	-100	<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+100
<b>Final</b> Saldo de caja	+150	<b>Final</b> Saldo de caja	+50	<b>Final</b> Saldo de caja	+150

**EJEMPLO DE PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA**

	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+50	+150	+50						
<b>Ingresos</b>									
Venta de huevos	+3900	+3800	+3900						
Venta de gallina	+500	+600	+400						
Ingresos totales	+4400	+4400	+4300						
<b>Gastos</b>									
Comida para gallinas	-2400	-2500	-2350						
Transporte	-600	-700	-550						
Salario	-1300	-1300	-1300						
Préstamo									
Gastos totales	-4300	-4500	-4200						
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+100	-100	+100						
<b>Final</b> Saldo de caja	+150	+50	+150						

PRINCIPIO 3 CONTINUADO:

ENTIENDA UNA PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

**LA PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA SIN PRÉSTAMO**

	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+50	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250
<b>Ingresos</b>									
Venta de huevos	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900
Venta de gallina	+500	+600	+400	+500	+600	+400	+500	+600	+400
Ingresos totales	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300
<b>Gastos</b>									
Comida para gallinas	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350
Transporte	-600	-700	-550	-600	-700	-550	-600	-700	-550
Salario	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Préstamo									
Gastos totales	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+100	-100	+100	+100	-100	+100	+100	-100	+100
<b>Final</b> Saldo de caja	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250	+350

¿Qué pasa si María no pide un préstamo o compra más pollos?

**PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA PARA 15 GALLINAS**

	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+50	+150	+50	0	-50	-100	-150	-200	-250
<b>Ingresos</b>									
Ventas de huevos	+3900	+3800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800
Venta de gallina	+500	+600	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Ingresos totales	+4400	+4400	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300
<b>Gastos</b>									
Comida para gallinas	-2400	-2500	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
Transporte	-600	-700	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750
Salario	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Préstamo			-300	-300	-300	-300	-300	-300	
Gastos totales	-4300	-4500	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5050
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	+100	-100	-50	-50	-50	-50	-50	-50	+250
<b>Final</b> Saldo de caja	+150	+50	0	-50	-100	-150	-200	-250	0

¿Tiene María suficiente flujo de efectivo para pagar un préstamo de 300.00 al mes si comienza en septiembre? Por qué?

PRINCIPIO 3 CONTINUADO:

ENTIENDA UNA PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

¿PUEDO PERMITIRME MÁS ACTIVOS? PARTE II

RESUMEN



MARÍA: Naomi, muchas gracias por mostrarme cómo averiguar cuánto dinero tengo disponible. Un préstamo con pago de 300 por mes hubiera sido demasiado.



MARÍA: Me habría quedado sin dinero al tercer mes. No hubiera podido hacer los pagos. ¡Hubiera perdido mi negocio!



NAOMI: Oh, María, me alegra que vimos cuánto dinero había disponible antes de pedir un préstamo. Intentemos con un préstamo más pequeño.

PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA PARA 8 GALLINAS

	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo	abril
<b>Inicial</b> Saldo de caja	+150	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+200
<b>Ingresos</b>									
Venta de huevos	+3800	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350
Venta de gallina	+600	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Ingresos totales	+4400	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850
<b>Gastos</b>									
Comida para gallinas	-2500	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700
Transporte	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
Salario	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Préstamo		-150	-150	-150	-150	-150	-150		
Gastos totales	-4500	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4700	-4700
<b>Ganancia (o pérdida)</b>	-100	0	0	0	0	0	0	+150	+150
<b>Final</b> Saldo de caja	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+50	+200	+350

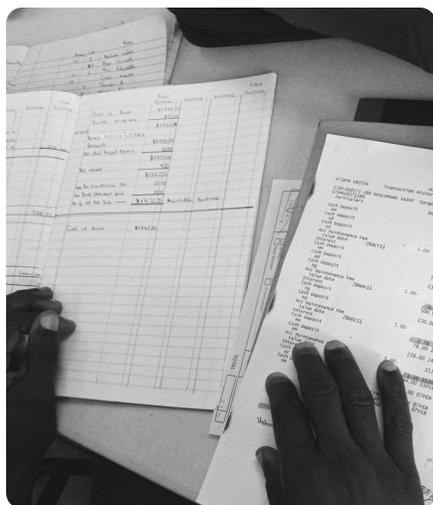
¿Tiene María suficiente flujo de caja para los pagos del préstamo de 150 por mes si comienza en septiembre? Por qué?

**PRINCIPIO 4:**

**HAGA UNA PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA**

**EJEMPLO DE PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA**

	Mes #1	Mes #2	Mes #3	Mes #4	Mes #5	Mes #6	Mes #7	Mes #8	Mes #9
<b>Inicial</b> Saldo de caja									
<b>Ingresos</b>									
Ingresos totales									
<b>Gastos</b>									
Gastos totales									
<b>Ganancia (o pérdida)</b>									
<b>Final</b> Saldo de caja									



Las proyecciones de flujo de caja me ayudan a comparar mis gastos reales con mis gastos presupuestarios al final de cada mes.



Las proyecciones de flujo de caja me ayudan a saber si mi negocio está alcanzando sus objetivos.



Las proyecciones de flujo de caja me ayudan a planificar el futuro. “Me alegro de haber hecho una proyección de flujo de caja y haber conseguido un préstamo más pequeño.”

## COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

---

### COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:

#### PLAN DE NEGOCIO

- Usaré el papeleo y las formas de mi negocio para hacer una proyección de flujo de caja de seis meses para mi negocio.

#### PLAN DE HOGAR

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

#### COMPROMISO DE AHORROS

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_  
*nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## UNIDAD 11: PLAN—HÁGALO LEGAL



1. Conozca sus requisitos legales.
2. Decida cuándo legalizar su negocio.

### PRINCIPIO 1: CONOZCA SUS REQUISITOS LEGALES

What do I need to do to make my business legal? (Use the form on the next page.)

### PRINCIPIO 2 DECIDA CUÁNDO LEGALIZAR SU NEGOCIO

¿Cómo y cuándo haré que mi negocio sea legal?

## COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

#### COMMIT TO ACTION:

##### PLAN DE NEGOCIO

- Aprenderé los requisitos para que mi negocio sea legal.
- Decidiré cuándo hacer que mi negocio sea legal.

##### PLAN DE HOGAR

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

##### COMPROMISO DE AHORROS

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_  
*nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

PRINCIPLE 1:

KNOW YOUR LEGAL REQUIREMENTS

<b>SUS REQUISITOS LEGALES</b>			
	<b>Nacional</b>	<b>Distrito/Estado</b>	<b>Local</b>
Impuestos de negocio			
Impuestos de empleados			
Seguridad social			
Recibos			
Inscripciones			
Permisos y licencias			
Cuentas bancarias			
Seguros			
Tamaño de la empresa (pequeño vs grande)			
Otro			

## UNIDAD 12: SIGA CRECIENDO



1. Establezca metas motivadoras.
2. Complete sus requisitos de MBS.
3. Siga creciendo como grupo.
4. Conviértase en un Embajador de Éxito.
5. Celebre el éxito.

### PRINCIPIO 1:

### ESTABLEZCA METAS MOTIVADORES

Objetivo a corto plazo: \_\_\_\_\_

---

---

---

Objetivo a largo plazo: \_\_\_\_\_

---

---

---

### PRINCIPIO 2:

### COMPLETE SUS REQUISITOS DE MBS

¿Cuándo terminará todos los requisitos de MBS? ¿Cómo los cargará en la Plataforma de Éxito (myPlatform)?

**PRINCÍPIO 3:**

**SIGA CRECIENDO COMO GRUPO**

**FORMAS EN QUE LOS GRUPOS PUEDEN AYUDARNOS A MEJORAR**

1. Informar para hacernos responsables de nuestros objetivos
2. Animarse y ser mentores el uno del otro.
3. Trabajar juntos y servir a los demás.
4. Resolver problemas y mejorar la comunidad
5. Aprender nuevos principios y habilidades.
6. Hacer y mantener los compromisos.

**MANERAS DE SEGUIR TRABAJANDO JUNTOS**

1. Continúe con su grupo actual y dé la bienvenida a nuevos participantes.
2. Asegúrese de tener oficiales, un nombre de grupo, tal vez camisetas o colores.
3. Invite a oradores invitados a hablar sobre préstamos, legalidades u otras temas.
4. Ayude a otros a crear un nuevo grupo MBS.
5. Conviértese en mentor de un nuevo grupo.

¿Cuáles son algunas cosas que queremos hacer como grupo?

**PRINCÍPIO 4:**

**CONVIÉRTASE EN UN EMBAJADOR DE ÉXITO**

**CONVIÉRTASE EN UN EMBAJADOR DE ÉXITO**



La economía informal está formada por millones de personas que compran y venden, luchan día a día y tratan de sobrevivir.



Usted puede mejorar sus vidas mientras gana dinero convirtiéndose en un Embajador de Éxito para Interweave Solutions.

**RESUMEN**



Como Embajador de Éxito, iniciará y facilitará grupos de Master of Business in the Streets (MBS) para ayudar a mejorar la vida de los miembros del grupo.

¿Le gustaría convertirse en un Embajador de Éxito y ayudar a otros enseñando el Curso MBS?

**PRINCIPIO 5:**

**CELEBRE EL ÉXITO**

¿Cuándo tendrá su ceremonia de graduación?

**COMPROMISO DE PLAN DE HOGAR**

Ideas y notas sobre el plan de hogar:

Mi área de vida y mis pasos de acción específicos para esta semana: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**COMPROMETERSE A LA ACCIÓN:**

**PLAN DE NEGOCIO**

- Completaré y entregaré toda la documentación para mis requisitos MBS en la próxima reunión.
- Me aseguraré de que todos mis documentos estén ingresados en myPlatform.

**PLAN DE HOGAR**

- Elegiré cuidadosamente una o dos áreas de mi Rueda de Calidad de Vida y anotaré las metas que mejoraré esta semana. Seré específico.

**COMPROMISO DE AHORROS**

- Aumentaré mis ahorros, aunque sea poco.

*Escoja un socio de acción. Anímense unos a otros a cumplir con todos los compromisos durante la semana*

\_\_\_\_\_  
*nombre de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*información de contacto de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*firma de socio de acción*

\_\_\_\_\_  
*mi firma*

## EL CHECKLIST DE LAS 6P'S DE NEGOCIOS

**PLAN**—¿Cuál es su idea de negocio y los pasos que está tomando para hacerla exitosa?

---

---

**PRODUCTO**—¿Cuáles son los artículos o servicios que usted vende?

---

---

---

**PROCESO**—¿Cómo crea su producto y se lo entrega al cliente?

---

---

---

**PRECIO**—¿Cuánto cobra por sus productos o servicios?

---

---

---

**PROMOCIÓN**—¿Cómo consigue que los clientes compren sus productos o servicios?

---

---

---

**PAPELEO**—¿Qué registros mantiene para llevar un registro de ingresos, gastos y metas?

---

---

---

## EL CHECKLIST DE LAS 6P'S DE NEGOCIOS

**PLAN**—¿Cuál es su idea de negocio y los pasos que está tomando para hacerla exitosa?

---

---

**PRODUCTO**—¿Cuáles son los artículos o servicios que usted vende?

---

---

---

**PROCESO**—¿Cómo crea su producto y se lo entrega al cliente?

---

---

---

**PRECIO**—¿Cuánto cobra por sus productos o servicios?

---

---

---

**PROMOCIÓN**—¿Cómo consigue que los clientes compren sus productos o servicios?

---

---

---

**PAPELEO**—¿Qué registros mantiene para llevar un registro de ingresos, gastos y metas?

---

---

---





# REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS EN BLANCO

<b>Registro de Ingresos y Gastos (                    -                    )fechas</b>				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b><i>Inicial</i></b> Saldo de caja				
<b><i>Final</i></b> Saldo de caja				

# REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS EN BLANCO

<b>Registro de Ingresos y Gastos (                    -                    )fechas</b>				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Balance
<b><i>Inicial</i></b> Saldo de caja				
<b><i>Final</i></b> Saldo de caja				

## CUENTA DE RESULTADOS EN BLANCO

<b>Cuenta de resultados (</b>	<b>-</b>	<b>)fechas</b>
<i><b>Inicial</b> Saldo de caja</i>		
<b>Ingresos</b>		
<i>Ingresos totales</i>		
<b>Gastos</b>		
<i>Gastos totales</i>		
<b>Ganancia (o pérdida)</b>		
<i><b>Final</b> Saldo de caja</i>		







# CHECKLIST DE ADVERTENCIA DE PRÉSTAMO

## MOTIVO

- ¿Pido prestado por una razón de negocio productiva (no personal)?
- ¿Es mejor un préstamo que efectivo en este caso para mi negocio?
- ¿Las cosas que compre con el préstamo me harán ganar dinero?
- ¿Sé que todo lo que podría salir mal?

## TÉRMINOS

- ¿Puedo hacer una lista de tres a cinco buenos prestamistas?
- ¿Conozco el verdadero costo del préstamo?
- ¿Puedo explicar todos los términos del préstamo?
- ¿Por qué los términos de un prestamista son mejores que otros?

## PLAZOS

- ¿Llevo el tiempo suficiente para conocer bien mi negocio?
- ¿Esto es parte de un plan que tengo para hacer crecer mi negocio?
- ¿Los clientes comprarán más si tengo más para vender?
- Si compro un activo productivo para mi negocio (como un pollo o un camión), ¿durará más que mi préstamo?

## CANTIDAD

- ¿He hecho una proyección de flujo de caja de seis meses?
- ¿Puedo hacer los pagos y aún así ganar dinero?
- Si no tengo ventas adicionales, ¿puedo seguir haciendo los pagos?

## ACTIVIDAD DE LOS TÉRMINOS DEL PRÉSTAMO

PRESTAMISTA #1:	PRESTAMISTA #2:	PRESTAMISTA #3:	PRESTAMISTA #4:
<b>1. Calificaciones:</b> ¿Qué necesito darle o mostrarle (al prestamista) para obtener un préstamo?			
<b>2. Frecuencia de pagos:</b> ¿Cuándo vence el primer pago? ¿Con qué frecuencia tengo que hacer pagos? ¿Puedo tener una copia del calendario de pagos?			
<b>3. Sanciones:</b> ¿Existen cargos o penalidades si no pago a tiempo?			
<b>4. Costos directos:</b> Si pido prestado 1000 o 10000 (escojo una cantidad basada en la moneda local y la uso para cada prestamista), ¿cuánto debo pagar después de haber pagado el préstamo, incluyendo todos los intereses, cargos, etc.? Si pido prestado lo suficiente para un activo, ¿cuánto más debo pagar al obtener el préstamo? ¿Cuánto cuestan las cuotas por adelantado? ¿Cuánto cuesta cada pago? ¿Es una tasa de interés fija o decreciente?			
<b>5. Costos Indirectos:</b> ¿Cuánto tiempo se tarda en hacer los pagos? ¿Cuánto me cuesta ir al prestamista a pagar?			
<b>6. El verdadero costo del préstamo:</b> ¿Cuál es el total de los costos directos e indirectos? (Sume los costos de las preguntas 4 y 5).			

## EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIO



### PLAN

**Describe en sus propias palabras su plan de negocios para los próximos seis meses:**

Planeo vender de 22 a 24 cubos de pescado el próximo mes, y 150 cubos en seis meses. Planeo añadir valor contratando a un nuevo transportista para ayudar a suavizar mi proceso de negocio. Ahora, compro pescado en el muelle y pago a alguien para que lo lleve al mercado. El transportador es lento y a menudo daña a los peces en el camino. Encontré un nuevo transportista al mismo precio que entrega más rápido y con más cuidado. Lo contrataré para que entregue pescado y de mayor calidad.

**Describe en sus propias palabras su plan de negocios para los próximos tres años:**

Me gustaría comprar un refrigerador este año que viene. Con el refrigerador, puedo aumentar las ventas. Con más ventas puedo seguir ahorrando dinero para volver a ponerlo en mi negocio. En dos años, quiero abrir un restaurante. Para eso, necesitaré dinero de este negocio para empezar mi segundo negocio de restaurante. En tres años, quiero tener al menos un empleado y tener un restaurante sostenible y exitoso.



### PRODUCTO

**¿Cuáles son sus talentos, deseos y recursos?**

Amigable, trabajadora, quiere tener éxito en los negocios, sabe mucho de peces, vive de un cuerpo de agua, es buena para negar, me encanta cocinar e interactuar con la gente.

**¿Cuál es su producto/servicio?**

Vendo muchos tipos de pescado que obtengo de los pescadores de un lago local. El lago está fresco y enjuago el pescado para asegurarme de que esté limpio.

**Si usted no tiene un producto/servicio, ¿qué ideas tiene que podrían ser su producto/servicio?**

Ya tengo un producto.

**Describe dos fortalezas y dos debilidades de sus tres competidores principales. ¿Por qué a la gente le gusta o prefiere su producto?**

Competidor #1- Fortalezas: Tiene una mejor ubicación. Lleva aquí tres años más que yo. Debilidades: No le importa la calidad del pescado. Sólo vende un tipo de pescado.

Competidor #2- Fortalezas: Vende múltiples tipos de peces. Vende en una excelente ubicación. Debilidades: no promueve su negocio y sólo busca el tráfico peatonal. Sólo ha estado vendiendo durante un año.

Competidor #3: Fortalezas: Vende el pescado a un precio más bajo que los otros dos competidores. Promueve bien su empresa. Debilidades: No tiene una buena ubicación para vender. No lleva registros de negocios.

**¿Por qué su producto/servicio será mejor que los otros?**

Mi producto será mejor que los demás porque promocionaré bien, venderé más de un tipo de pescado, buscaré los proveedores que puedan darme la mejor oferta. Aplicaré lo que estoy aprendiendo para mejorar mi negocio.

**¿Cómo podría mejorar su negocio para obtener ventaja sobre sus competidores?**

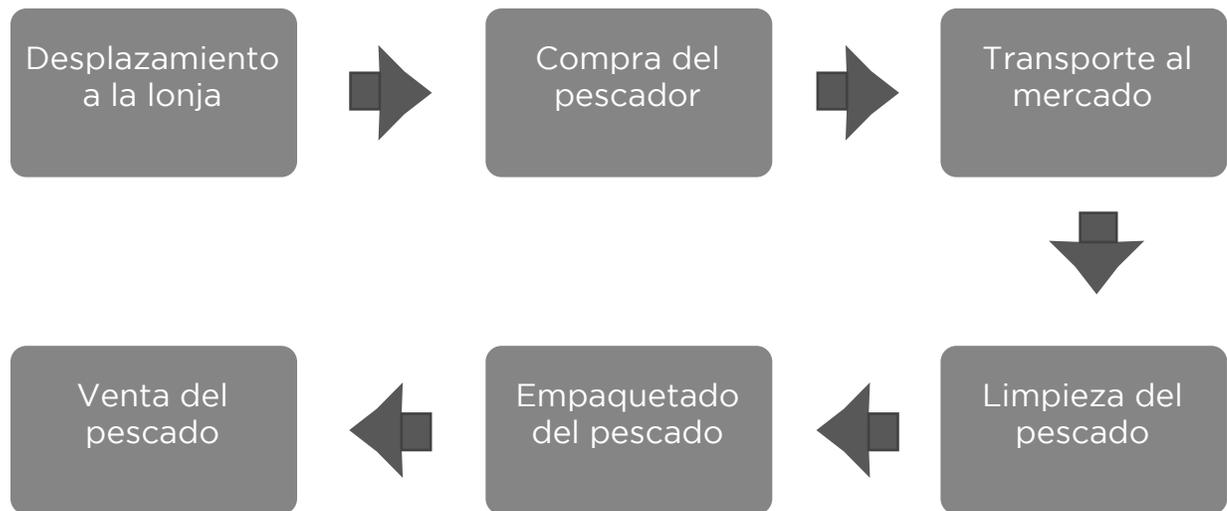
Podría mejorar mi negocio comprando un refrigerador para poder comprar más productos para vender que no se pudran con el calor. Puedo buscar un proveedor más barato. Puedo mejorar mi proceso de negocio encontrando un nuevo proveedor.

**¿Qué puede hacer para obtener un mejor precio por su producto/servicio, sin dejar de ser competitivo?**

Encuentre un nuevo portador y un nuevo proveedor.

**PROCESO**

Por favor, escriba el diagrama de flujo de su negocio a continuación:

**¿Qué ha hecho para mejorar su proceso de negocio?**

Voy a encontrar un nuevo transportador para peces de mejor calidad. Cuanto más limpio el pescado, más eficiente me vuelvo al hacerlo. Puedo envasar el producto en un envase más económico.

**Teniendo en cuenta lo que ha aprendido en este curso, ¿qué acciones emprenderá para mejorar constantemente y añadir valor a su negocio?**

Debido a lo que he aprendido en este curso, estaré más consciente de lo que está sucediendo en mi negocio y notaré las formas en que puedo mejorar. Trabajaré constantemente para ser mejor que mi competencia.

**¿Cómo puede trabajar en su negocio, no sólo para su negocio?**

Puedo ser consciente de cómo me perciben mis clientes y trabajar duro para que sea una buena experiencia para ellos.

**PRECIO**

**¿Cuál es el precio de su producto? ¿Por qué cobran este precio?**

Cobro 50 por cubo de pescado porque mi calidad de pescado es superior a la de la mayoría de mis competidores. Añado más valor a mi producto.

**¿Cuáles son los precios de sus tres principales competidores?**

Tengo tres competidores. Dos competidores cobran 45 por cubo porque tienen pescado de baja calidad. El último competidor cobra 53 por cubo porque tiene pescado de alta calidad y una buena ubicación..

**¿Está teniendo en cuenta todos los costes que se añaden al precio final de su producto/servicio?**

Pago al pescador 20 por cubo y me pago 10 por cubo por comisión. También pago 10 por cada cubo de pescado. Por último, pago un alquiler de 100 por mes por mi puesto.

**Mencione por lo menos tres costos adicionales a su precio original que influyan en el precio final de su producto/servicio?** transporte, alquiler del puesto, precio original del pescado



### PROMOCIÓN

#### ¿Cuál es su Declaración de Negocios de 30 segundos?

Mi nombre comercial es el Pescado Feliz. Vendo el mejor pescado al mejor precio. En el Pescado Feliz, el cliente siempre tiene razón y yo trabajo muy duro para conseguirle a mi cliente el mejor producto disponible.

Llevo mi pescado al mercado lo más rápido y fresco posible. Limpio y empaque cada pescado en un área limpia y segura para asegurar que esté sano. Creo que cuando te comas mi pescado, te dejará una sonrisa en la cara porque es el mejor pescado para ti. ¡El Pescado Feliz hace feliz a la gente!

#### ¿Cuál es el nombre de su negocio? ¿Qué es el logotipo, si tiene uno?

Se llama el Pescado Feliz. El logotipo es una imagen de un verde pescado feliz.



**EL PESCADO FELIZ**  
¡COMA PARA QUE AMBOS SEAN FELICES!

#### ¿Qué métodos utiliza actualmente para promocionar su producto/servicio?

¡El Pescado Feliz hace feliz a la gente! Creé mi logo y lo puse en mi cartel. El pez sonríe porque está contento; el tenedor y el cuchillo son una invitación a comer. Elegí los colores para que se vean frescos, limpios y saludables. Saludo a los clientes con una sonrisa y les digo: “Bienvenidos al Pescado Feliz”. Soy de gran ayuda. Tengo un uniforme con mi logotipo y mis colores. Imprimí volantes con mi nombre, el nombre de mi negocio y el logotipo que paso a todos los que conozco y les digo por qué mis peces son los mejores. Mi marca dice que mi pescado es fresco, limpio y saludable y que te hará feliz. Te alegrarás de haber comprado mi pescado en lugar de mis competidores.

#### Con los conocimientos adquiridos gracias a este curso, ¿qué acciones emprenderá para mejorar constantemente la promoción de su negocio?

Repartiré volantes, haré pancartas, hablaré con la gente que vea sobre mi negocio. También voy a ir a restaurantes, hoteles y casas de la gente para contarles sobre mi negocio. Tengo la política de que si recomiendan a otras tres personas y vienen a comprarme pescado, obtendrán un 10% de descuento en su próxima compra. También doy cupones. Un cupón dice “Compre 3 y obtenga un 4to. por 20% de descuento”. Todos los viernes, cocino pescado y doy muestras gratis. Cocino con una buena receta que demuestra lo bueno que puede ser el pescado. También ofrezco a mis clientes una receta especial gratis si compran mi pescado. Esto anima a la gente a comprarme a mí y no a mis competidores.



### PAPELEO

#### ¿Por qué es importante mantener un registro de las transacciones que ocurren en su negocio?

Mantengo registros en un libro usando una simple tabla. Hago un seguimiento de la fecha, el proveedor, el cliente, la categoría, los gastos, los ingresos y el saldo de caja. También hago un seguimiento de mi posición inicial y final de efectivo. Se adjunta una muestra de mi Registro de Ingresos y Gastos, Estado de Resultados y Proyección de Flujo de Caja.

#### ¿Cómo puede mantener los registros de su negocio?

Los voy a guardar en mi cuaderno por el momento. Espero poder aprender a usar un programa de computadora que me ayude.

**¿Tiene un registro de ingresos y gastos? Sí**

**¿Crea usted una cuenta de resultados cada mes? Sí**

**¿Tiene una proyección de flujo de caja? Sí**

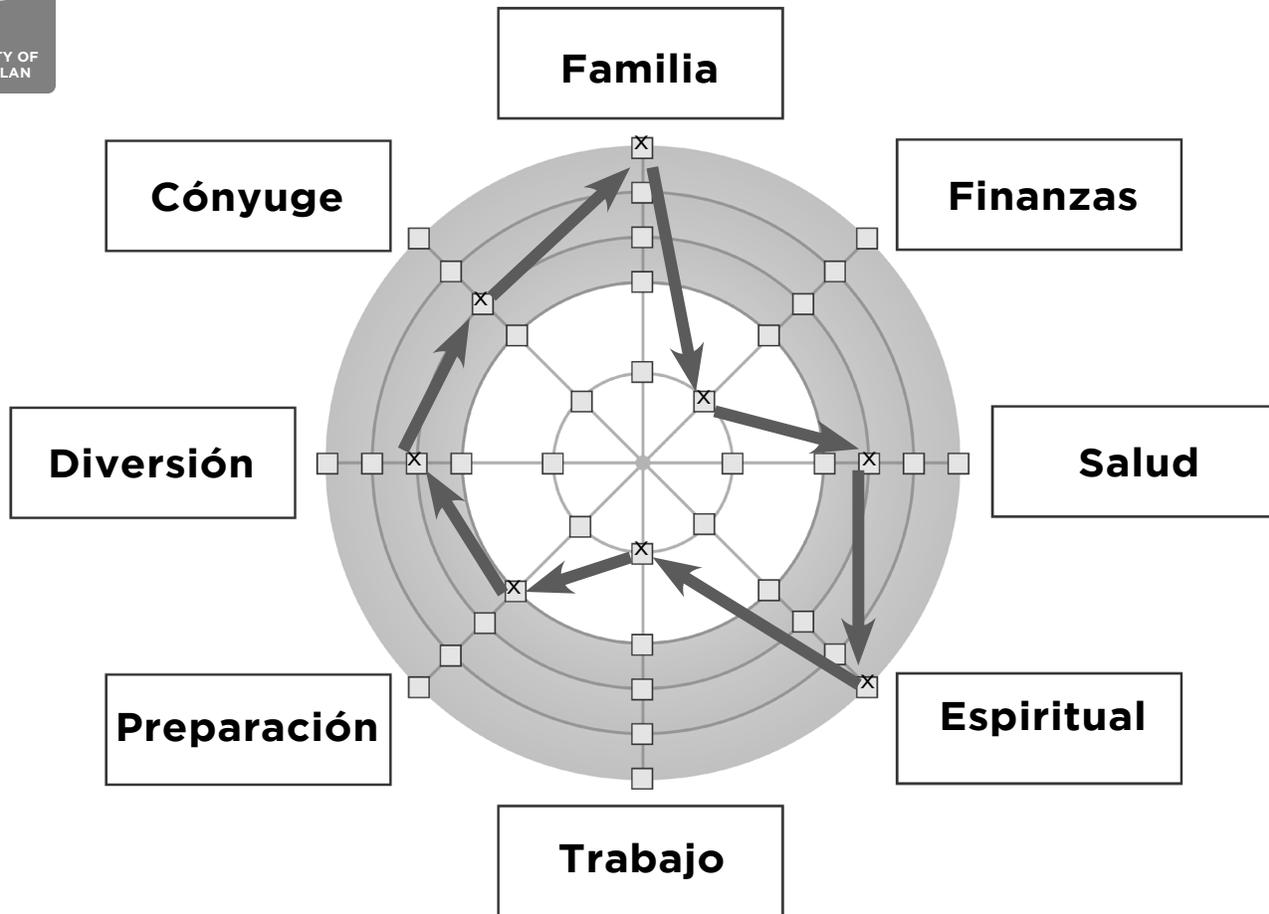
***(Asegúrese de que su Embajador de Éxito tome fotos de estos formularios para subirlos a myPlatform).***

**En este curso, usted aprendió cómo mantener una Cuenta de Resultados, y con esa información usted puede crear un registro de Ingresos y Gastos, y una Proyección de Flujo de Caja. ¿Cuál de estos registros mantiene actualmente en su empresa?**

Estoy llevando el registro de ingresos y gastos, la cuenta de resultados y quiero usar la proyección de flujo de caja.



## EJEMPLO DE PLAN DE HOGAR



### SUS ÁREAS DE PRIORIDAD:

#### Área de Vida #1: Familia

**Paso de acción:** Pase por lo menos 1 hora con la familia todos los días. Enseñar a mis hijos a respetar a los demás. Escuche a los demás. Escuchar a mi familia y trabajar duro para mantenerlos.

#### Área de Vida #2: Finanzas

**Paso de acción:** Ahorre el 5% de todo lo que ganamos para usar en emergencias. Cree un presupuesto y cúmplalo. Busque maneras de reducir costos y ahorrar dinero.

#### Área de Vida #3: Salud

**Paso de acción:** Lavarme las manos y comer sano para que mi familia y yo no nos enfermemos.

#### Área de Vida #4: Espiritual

**Paso de acción:** Ayude a otros y trátelos con respeto. Reza cada noche.

#### Área de Vida #5: Trabajo

**Paso de acción:** Trabaje duro para mantener a mi familia. Enseñe a mis hijos a trabajar duro y a ser creativos. Encuentre una nueva y mejor manera de hacer las cosas más eficientemente.

#### Área de Vida #6: Preparación

**Paso de acción:** Almacene los alimentos si no ganamos mucho dinero un mes, todavía tendremos alimentos. También compraremos un botiquín de primeros auxilios para emergencias.

#### Área de Vida #7: Diversión

**Paso de acción:** Haga cosas divertidas con mi familia semanalmente. Debemos jugar y hablar entre nosotros.

#### Área de Vida #8: Cónyuge

**Paso de acción:** Pase tiempo extra con mi esposa.

## EJEMPLO DE PLAN DE COMUNIDAD



### PLAN DE SERVICIO A LA COMUNIDAD

#### ¿Cuál era el objetivo principal de este proyecto? (Explique el motivo de su proyecto de servicio)

Para limpiar un parque local donde hay muchos niños y mucha basura.

#### ¿Cómo se completó el proyecto? (Escriba quién se benefició del proyecto, quién contribuyó al proyecto, dónde se llevó a cabo, qué día, el horario, etc.)

Nos reunimos en grupo y tomamos bolsas de basura, rastrillos y guantes y recogimos la basura que estaba esparcida por todas partes en el parque. Mi Embajador del Éxito incluso se unió a nosotros y todos trabajamos muy duro durante unas dos horas. Ahora parece un parque mucho más bonito y toda la comunidad puede beneficiarse de él.

#### ¿Cómo le afectó este proyecto personalmente?

Siento que fui capaz de reconocer cómo podía hacer una diferencia en la comunidad, pero que si trabajamos juntos podemos lograr más de lo que una persona puede hacer por sí misma.

#### ¿Cree que el proyecto cumplió su propósito?

Sí, limpiamos el parque y lo convertimos en un ambiente mucho más agradable.

#### ¿Qué otras necesidades de servicio ve en su comunidad?

La escuela necesita ser repintada y hemos decidido hacerlo como nuestro próximo proyecto de servicio comunitario..

#### ¿Qué puede hacer para ayudar a resolver estas necesidades?

Vamos a seguir haciendo un proyecto de servicio comunitario una vez al mes como grupo.

### PLAN DE NEGOCIO EN BLANCO



#### **PLAN**

Describa en sus propias palabras su plan de negocios para los próximos seis meses:

Describa en sus propias palabras su plan de negocios para los próximos tres años:



#### **PRODUCTO**

¿Cuáles son sus talentos, deseos y recursos?

¿Cuál es su producto/servicio?

Si usted no tiene un producto/servicio, ¿qué ideas tiene que podrían ser su producto/servicio?

Describa dos fortalezas y dos debilidades de sus tres competidores principales. ¿Por qué a la gente le gusta o prefiere su producto?

¿Por qué su producto/servicio será mejor que los otros?

¿Cómo podría mejorar su negocio para obtener ventaja sobre sus competidores?

¿Qué puede hacer para obtener un mejor precio por su producto/servicio, sin dejar de ser competitivo?



**PROCESO**

Por favor, escriba el diagrama de flujo de su negocio a continuación:

¿Qué ha hecho para mejorar su proceso de negocio?

Teniendo en cuenta lo que ha aprendido en este curso, ¿qué acciones emprenderá para mejorar constantemente y añadir valor a su negocio?

¿Cómo puede trabajar en su negocio, no sólo para su negocio?



**PRECIO**

¿Cuál es el precio de su producto? ¿Por qué cobran este precio?

¿Cuáles son los precios de sus tres principales competidores?

¿Está teniendo en cuenta todos los costes que se añaden al precio final de su producto/servicio?

Mencione por lo menos tres costos adicionales a su precio original que influyan en el precio final de su producto/servicio?



### **PROMOCIÓN**

**¿Cuál es su Declaración de Negocios de 30 segundos?**

**¿Cuál es el nombre de su negocio? ¿Qué es el logotipo, si tiene uno?**

**¿Qué métodos utiliza actualmente para promocionar su producto/servicio?**

**Con los conocimientos adquiridos gracias a este curso, ¿qué acciones emprenderá para mejorar constantemente la promoción de su negocio?**

### **PAPELEO**

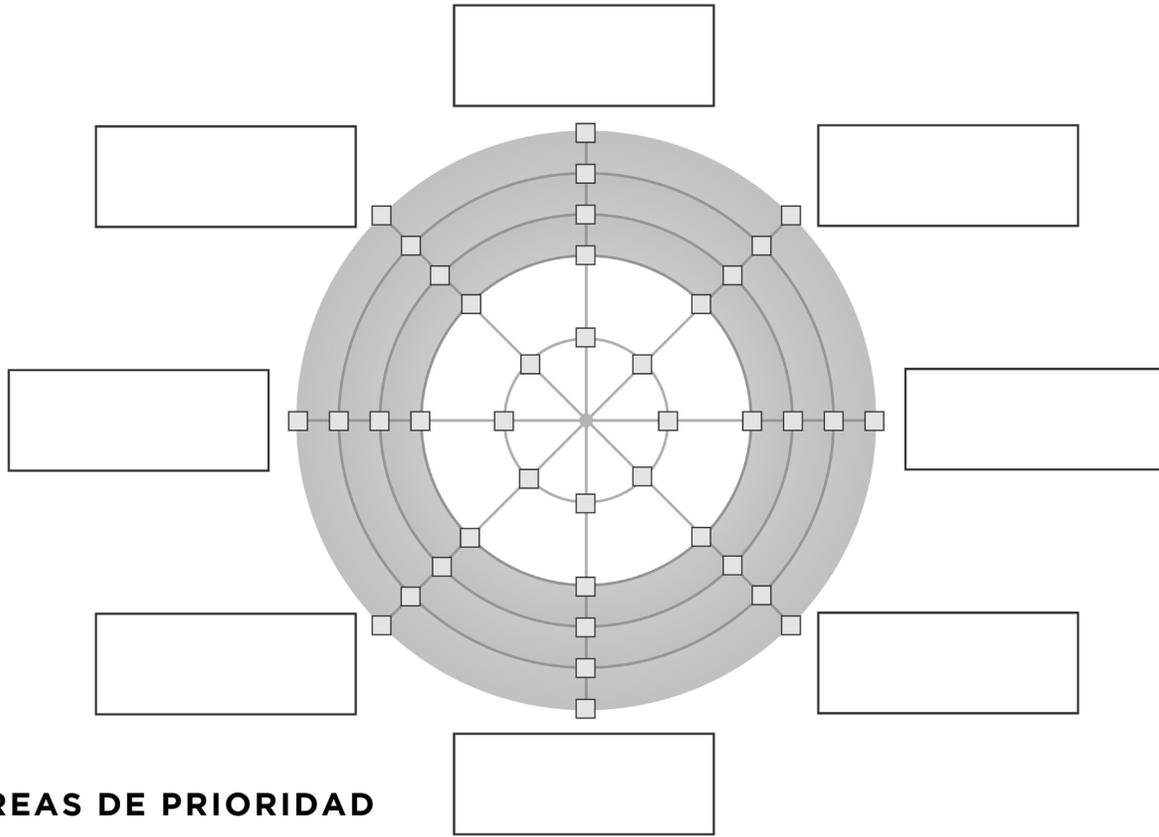


**¿Por qué es importante mantener un registro de las transacciones que ocurren en su negocio?**

**¿Cómo puede mantener los registros de su negocio?**

**En este curso, usted aprendió cómo mantener una Cuenta de Resultados, y con esa información usted puede crear un registro de Ingresos y Gastos, y una Proyección de Flujo de Efectivo. ¿Cuál de estos registros mantiene actualmente en su empresa?**

# PLAN DE HOGAR EN BLANCO



Área de Vida #1: \_\_\_\_\_ Área de Vida #5: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de Vida #2: \_\_\_\_\_ Área de Vida #6: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de Vida #3: \_\_\_\_\_ Área de Vida #7: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

Área de Vida #4: \_\_\_\_\_ Área de Vida #8: \_\_\_\_\_

Paso de acción: \_\_\_\_\_ Paso de acción: \_\_\_\_\_

## **PLAN DE COMUNIDAD EN BLANCO**



### **PLAN DE SERVICIO A LA COMUNIDAD**

**¿Cuál era el objetivo principal de este proyecto? (Explique el motivo de su proyecto de servicio)**

**¿Cómo se completó el proyecto? (Escriba quién se benefició del proyecto, quién contribuyó al proyecto, dónde se llevó a cabo, qué día, el horario, etc.)**

**¿Cómo le afectó este proyecto personalmente?**

**¿Cree que el proyecto cumplió su propósito?**

**¿Qué otras necesidades de servicio ve en su comunidad?**

**¿Qué puede hacer para ayudar a resolver estas necesidades?**

## LISTA DE VERIFICACIÓN DE MBS

<b>INFORMACIÓN DE PARTICIPANTE</b>			
Nombre de participante		Embajador de Éxito	
Correo electrónico		Correo electrónico	
Número de WhatsApp		Número de celular	
Ciudad/Estado		Nombre de grupo	
País			

<b>REQUISITOS DE MBS</b>	<i>Iniciales de Facilitador</i>	<i>Fecha</i>
<b>LISTA DE CONTROL (REQUERIDO)</b>		
Completó un Plan de Negocio basado en las 6P's de Negocios		
Creó un Plan de Calidad de Vida y se comprometió a seguir mejorándolo		
Participó en la planificación e implementación de por lo menos un Proyecto de Servicio de Acción Comunitaria		
Entrega de un presupuesto personal		
Entregó un registro de ingresos y gastos		
Entregó una cuenta de resultados		
Entregó un registro de flujo de caja (al menos seis meses completados)		
Ahorre regularmente y comprométase a un plan de ahorros		
Todas las cuotas de inscripción han sido pagadas (si procede).		
<b>CHECKLIST OPCIONAL (NO ES NECESARIO PARA LA GRADUACIÓN)</b>		
Envíe una foto de alta calidad de participante. Esto podría incluir su negocio.		
Envíe su experiencia con el programa y su historia de éxito personal.		
Denos permiso para usar su historia de éxito y su foto.		

\_\_\_\_\_

*Firma de embajador de éxito*

\_\_\_\_\_

*fecha*



# BOSQUEJO DE ¡ÉXITO! EN SU NEGOCIO

## **Unidad 1: Puede ser autosuficiente**

1. Los grupos aceleran la autosuficiencia.
2. Desarrolle los tres planes para su éxito.
3. Aplique las 6P's de negocios.
4. Mejore su calidad de vida.
5. Sirva en su comunidad.
6. Fije y cumpla sus compromisos.

## **Unidad 2: Producto**

1. Sepa que merece tener éxito.
2. Conózcase a sí mismo.
3. Sepa lo que se vende.
4. Conozca la competencia.
5. Conozca a sus clientes.

## **Unidad 3: Plan**

1. Planee para el negocio.
2. Planee para el hogar.
3. Planee servir a la comunidad.

## **Unidad 4: Papeleo—presupuesto familiar**

1. Separe su dinero personal de su negocio.
2. Páguese un salario o una comisión.
3. No le robe a su negocio.
4. Ahorre regularmente.
5. Mantenga un presupuesto personal.

## **Unidad 5: Papeleo—negocio**

1. Mantenga registros.
2. Registre los ingresos y gastos en el punto de venta.
3. Cree un registro de ingresos y gastos.
4. Evite vender a crédito.

## **Unidad 6: Precio**

1. Conozca el costo de su producto.
2. Reduzca costos.
3. Aumente los precios o las ventas añadiendo valor.
4. Tenga más de un proveedor.

## **Unidad 7: Proceso**

1. Conozca su proceso.
2. Mejore constantemente su proceso.
3. Contrate despacio y despida cuando sea necesario.
4. Use el tiempo sabiamente.

## **Unidad 8: Promoción**

1. Exponga su negocio en 30 segundos.
2. Distinga su negocio.
3. Ponga a sus clientes primero.
4. Manténgalo limpio y fresco.
5. Mejore constantemente las ventas.

## **Unidad 9: Papeleo—activos & préstamos**

1. Construya activos productivos.
2. Ponga su piel en el juego.
3. Tenga cuidado con los costos fijos.
4. Sepa si y cuando obtener un préstamo.

## **Unidad 10: Papeleo—proyección de caja**

1. Conozca su efectivo disponible.
2. Use sus cuentas de resultados.
3. Entienda una proyección de flujo de caja.
4. Haga una proyección de flujo de caja.

## **Unidad 11: Plan—Hágalo legal**

1. Conozca sus requisitos legales.
2. Decida cuándo legalizar su negocio.

## **Unidad 12: Siga creciendo**

1. Establezca metas motivadores.
2. Complete sus requisitos de MBS.
3. Siga creciendo como grupo.
4. Conviértase en un Embajador de Éxito.
5. Celebre el éxito.

# EVALUACIÓN POST DEL PARTICIPANTE

## PARA LLENAR Y ENTREGAR AHORA MISMO

1. Tengo mi propio negocio.	No			Sí
2. Tengo un plan fijo para mejorar mi vida personal y familiar.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
3. Presto servicio en mi comunidad.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
4. Ahorro dinero regularmente.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
5. Mi familia gasta menos de lo que gana.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
6. Mi familia puede permitirse cubrir las necesidades básicas de la vida.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
7. Mantengo registros de mi negocio.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
8. Mi negocio ha mejorado gracias a este programa.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
9. Mis ingresos han aumentado gracias a este programa.	Nunca	Muy pocas veces	Usualmente	Siempre
10. ¡Quiero ser embajador de éxito!	No			Sí

Nombre de participante

Fecha

*Cada participante debe rellenar la evaluación post al concluir el curso.  
Debe rellenar la pre-evaluación al principio del curso. Cuando termine  
la forma, debe arrancar y entregarla al líder del grupo.*



Obtenga más información en

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

Ver videos en la Galería de Medios.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/GALERIA-DE-MEDIOS](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/GALERIA-DE-MEDIOS)

Regístrese para obtener más formación virtual.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/MAESTRIA-DE-LOS-NEGOCIOS-DE-LA-CALLE/](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/MAESTRIA-DE-LOS-NEGOCIOS-DE-LA-CALLE/)

Averigüe sobre otros manuales.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/MANUALES/](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/MANUALES/)

Escuche cómo Interweave está impactando su área.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/PAISES/](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/PAISES/)

Lea sobre nuestros fundadores y nuestra historia.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/NUESTROCOMIENZO/](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/ES/NUESTROCOMIENZO/)

Join our Facebook group.

[FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS](https://FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS)





*interweave*  
SOLUTIONS

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

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG](http://INTERWEAVESOLUTIONS.ORG)

20191217 | ES\_WBv4.0