



**GUÍA PARA
PLAN DE NEGOCIO
CONCURSO ESCUELA
EMPREDEDORA
AÑO 2020**





GUÍA PARA PLAN DE NEGOCIO CONCURSO ESCUELA EMPRENDEDORA AÑO 2020





ESTUDIO DE MERCADO

¡Felicitaciones por la creación de tu Idea de Negocio! Ahora aprenderás acerca del *estudio de mercado*. Encontrarás más información sobre tu mercado objetivo y aprenderás a realizar una encuesta a clientes, identificarás y analizarás a tus *competidores* y echarás un vistazo a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de tu empresa (*Análisis FODA*). Cuando hayas finalizado estas actividades, podrás completar las Secciones B, C y D de tu **Plantilla de Plan de Negocio, Formulario 2**.

¡Recuerda!



Cada vez que veas esta imagen en nuestras guías, significa que tus estudiantes deben completar una sección de la plantilla. **Ten en cuenta: No tienes que enviarnos las secciones que completas de la plantilla cada semana. Por favor, envía sólo el plan de negocio completo antes de que finalice el plazo límite.**

1. Realizando un Estudio de Mercado

Un estudio de mercado te ayudará a comprender tanto a tus clientes como al mercado donde te encuentras operando. Esto te ayudará a descubrir si existe un mercado para tu producto o servicio (es decir, si existen personas que comprarán tu producto o servicio), quiénes son esas personas (es decir, su edad, ocupación, área en la que viven) y cuánto dinero estarán dispuestos a pagar por tu producto o servicio. Tu **mercado meta** se define como los clientes a los que deseas vender tus productos o servicios, y a quienes dirigirás todos tus esfuerzos de marketing.

Existen diferentes maneras de realizar un estudio de mercado:



Una encuesta es una serie de preguntas que realizas a un número de personas que se encuentran en tu mercado meta. A fin de conseguir la información que necesitas, debes realizar tu encuesta en el área/zona donde pretendes establecer tu empresa.



Un debate puede ser organizado con un grupo de enfoque (un grupo de alrededor de 10 personas que encajan en tu mercado meta). Debes preparar una serie de preguntas con antelación para así poder recolectar información más detallada que una encuesta.



La observación te permite investigar y registrar cómo reaccionan las personas ante un producto, puesto o póster publicitario.

La forma más rápida y simple de realizar un estudio de mercado es a través de una encuesta. Si decides hacer una encuesta, sugerimos tener en cuenta las siguientes pautas al momento de su planificación:

1. Trata de realizar no más de 10 a 15 preguntas.
2. Trata de preguntar al menos a 20 personas.
3. Comprueba que tus preguntas sean claras, imparciales y que conducen a una información útil.
4. Identifica grupos de potenciales clientes (no sólo amigos y familia) en tu comunidad educativa o fuera de ella (ej. En el mercado de la ciudad más cercana si estás pensando vender tus productos allí).

TIP

Puedes utilizar la siguiente Plantilla de Encuesta como ayuda para escribir tu propia encuesta, pero además ¡debes pensar en algunas preguntas adicionales que sean importantes para tu empresa! No olvides llevar un registro de la cantidad de personas que has encuestado dado que necesitarás esta información para completar tu Plantilla de Plan de Negocio.

PLANTILLA DE ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

Edad (TIC en la casilla) 0 - 10 11- 21 23-34 35 -54 55-64 65+

Género (tic en la casilla) Masculino Femenino

Completa los puntos suspensivos con tu producto o servicio. Ej. ¿Compras huevos? o ¿Utilizas Internet?

1. ¿Compras/utilizas.....? (tic en la casilla)

si, siempre algunas veces No, Nunca

2. ¿Qué tipo y marca de este producto/servicio compras/utilizas? (escribe la respuesta)

3. ¿Qué tan a menudo compras/utilizas.....? (tic en la casilla)

Una vez al día Una vez a la semana Una vez al mes Una vez cada 6 meses
Una vez al año

4. ¿Cuándo compras/utilizas ? (tic en la casilla)

Todo el año En un momento particular del año (proporciona detalles Ej. En festivales)...

5. ¿Qué factores son los más importantes a la hora de elegir un producto/servicio? (tic en la casilla)

Tamaño correcto Bajo precio Buena calidad Fácil acceso
Amigable con el ambiente

6. ¿Cuánto pagas actualmente por..... ? (escribe la respuesta)

7. ¿De qué manera tu actual proveedor podría mejorar el producto/servicio? (escribe la respuesta)

8. ¿Comprarías/utilizarías..... de nuestra institución educativa? (tic en la casilla)

Sí, definitivamente Quizás No (proporciona detalles)

TIP

¿Qué has aprendido de la encuesta de estudio de mercado? Pide a tu equipo de empresa utilizar la información obtenida a través de la encuesta de estudio de mercado para debatir quién comprará tu producto y por qué. Comienza a pensar qué podrías hacer para que tu producto sea especial. Por favor ten en cuenta: Si luego de realizar tu estudio de mercado decides que tu idea de negocio no es factible, ¡no entres en pánico! Puede regresar a las otras ideas que generaron y darle a una de ellas una oportunidad utilizando las mismas herramientas.

T

¡Ahora estás listo para completar la ‘Sección B: Estudio de Mercado y Mercado Meta’ de tu Plantilla de Plan de Negocio!

2. Realizando un Análisis de Competidores

Los Competidores son las personas que venden un producto o servicio igual o similar al tuyo. Revisa las respuestas a la Pregunta 2 en tu encuesta de estudio de mercado – ¡Esos son tus competidores!

Realizar un análisis de competidores, te ayudará a descubrir las fortalezas y debilidades de tus competidores. También te ayudará a decidir la manera de hacer que tu producto/servicio sea diferente o especial de los que ya están a la venta. Hay diferentes tipos de datos que puedes obtener de un análisis de competidores:

- Datos registrados son los datos que se encuentran disponibles en forma impresa. Estos pueden ser informes anuales o folletos de productos (es probable que sólo las grandes empresas los tengan).
- Datos observables son datos que ¡realmente puedes salir a buscar! Se trata de información que tus competidores hacen evidente, como los precios, publicidad y promociones.
- Datos oportunistas: Estos datos por lo general provienen de conversaciones que tienes con las personas que están conectadas tanto contigo como con tu competidor, por ejemplo, los clientes.

PLANTILLA DE ANÁLISIS DE COMPETIDORES

	Competidor A	Mi empresa	Competidor B	Competidor C
MI EMPRESA	<i>Ej. Tienda local de frutas y verduras de Dany</i>	<i>En esta columna responde las preguntas sobre tu empresa – ¡Esto te ayudará a comparar tu negocio con el de tus competidores! Ej. Comercialización de hortalizas orgánicas</i>	<i>Ej. Puestos de venta de verduras del mercado local</i>	<i>Ej. Producción propia de las familias locales</i>

¿Dónde se encuentra localizado el competidor? <i>Piensa cuán cerca se encuentran de tu empresa y por qué han elegido esa localización (Ej. Pueden atraer a más clientes).</i>	<i>Comunidad – Principal mercado de la ciudad</i>	<i>Principal ciudad</i>	<i>Mercado – Principal ciudad</i>	<i>Comunidad</i>
---	---	-------------------------	-----------------------------------	------------------



TIP

Utiliza la plantilla ya completa a continuación como referencia para realizar tu propio análisis de competidores. ¡Encontrarás también una actividad para tu lección a continuación de la plantilla! Por favor ten en cuenta que tendrás que completar tu propio Análisis de Competidores en la Plantilla de la Plan de Negocio ('Sección H: Competidores y Ventaja Competitiva'). Puedes encontrar una Plantilla de Análisis de Competidores en blanco en la sección 'Apéndice' de esta guía.

¿Qué producto/servicio venden? ¿Es su producto/servicio igual al tuyo? Si es así, ¿qué puedes hacer para diferenciarte?	<i>Hortalizas orgánicas</i>	<i>Frutas y verduras de estación</i>	<i>Hortalizas de estación</i>	<i>Hortalizas de estación</i>
¿Cuáles son los precios de tu competidor? ¿Cómo puedes hacer para que el tuyo sea más barato y aun así generar una ganancia?	<i>3000 a 7000 Gs.</i>	<i>5000 – 8000 Gs. dependiendo del producto</i>	<i>2000 – 6000 Gs. dependiendo del producto</i>	<i>N/A – Cosechan su propia producción</i>
¿Cuál es su horario? ¿Te beneficiarías si estuvieras abierto en distintas horas?	<i>Temprano en la mañana-Al final de la tarde/horas de escuela</i>	<i>Todo el día</i>	<i>Temprano en la mañana-En la tarde</i>	<i>N/A</i>
¿Quiénes son sus clientes? ¿Aspiras a atraer a los mismos clientes o hay algo de tu producto que atrae a diferentes clientes?	<i>Comunidad local</i>	<i>Comunidad local</i>	<i>Comunidad local</i>	<i>Producción propia</i>
¿Qué métodos de marketing utiliza? ¿Tiene anuncios, organiza eventos o promociones?	<i>Posters, anuncios de radio, promociones</i>	<i>No utilizan</i>	<i>No utilizan</i>	<i>N/A</i>

¿Cómo está intentando desarrollarse o expandirse? Esta información es útil para saber cómo seguir siendo diferente de tu competidor.	<i>Promoción de productos orgánicos y frescos</i>	<i>Sin planes de expansión</i>	<i>Sin planes de expansión</i>	<i>N/A</i>
¿Tiene una buena reputación local? ¿Por qué o por qué no? ¿Qué puedes aprender de su negocio?	<i>Productos orgánicos y frescos</i>	<i>Si, productos de buena calidad</i>	<i>Si, productos frescos</i>	<i>N/A</i>
¿Ofrece algún servicio extra? ¿Deberías considerar alguna de estas cosas para tu empresa?	<i>Entrega a la comunidad local</i>	<i>No</i>	<i>No</i>	<i>N/A</i>
¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Puedes aprender de ellas sin copiarlas tan de cerca?	<i>Productos orgánicos</i>	<i>Buena reputación/ Honestidad</i>	<i>Regularidad</i>	<i>Regularidad</i>
¿Cuáles son sus debilidades? ¡Sus debilidades pueden convertirse en tus fortalezas!	<i>Nuevos en el mercado</i>	<i>Selección limitada de productos</i>	<i>A veces vende productos en mal estado</i>	<i>Poca selección</i>
¿Cuál es su Factor de Venta Único? ¿Qué es único acerca de su negocio?	<i>Productos orgánicos</i>	<i>Negocio establecido y reconocido</i>	<i>Negocio diario</i>	<i>N/A</i>
¿Cómo puedes vencer a este competidor? ¿Hay algo que puedas hacer diferente, que pueda hacerte sobresalir respecto a tus competidores?	<i>Productos orgánicos</i>	<i>Productos frescos</i>	<i>Productos frescos</i>	<i>Selección más amplia</i>

ACTIVIDAD:



Tiempo Sugerido: 30 minutos
Algunos días adicionales para tareas en casa

Análisis de Competidores

Organiza a los alumnos en grupos. Asigna a cada grupo un competidor para analizar utilizando la plantilla anterior. Como tarea, solicita a cada grupo que responda las preguntas (en negrita) para tu emprendimiento escolar, así como para un emprendimiento competidor. Esto puede requerir investigación.

En clase, una vez que los estudiantes hayan recogido toda la información posible, solicita a cada grupo que utilice las instrucciones que se encuentran debajo de las preguntas (en cursiva) para guiar el debate sobre la información que han encontrado. Anima a tus estudiantes a pensar sobre las fortalezas y debilidades de tus competidores y sobre lo que tu emprendimiento puede ofrecer diferente de la competencia.

Una vez hayas terminado tu estudio de mercado y análisis de competidores, es importante pensar cómo vas a utilizar esa información. A continuación encontrarás muy buenos ejemplos de cómo la información que has obtenido puede ser utilizada para construir un negocio exitoso que ¡sea mejor que la competencia!

Ejemplo: Cuando un grupo de estudiantes de la 'Escuela Nature' decidió abrir un restaurant para vender las comidas y bebidas que estaban produciendo en la escuela, sabían muy poco acerca de cómo funciona un restaurant. Sin embargo, en su primer año de actividad, se convirtió en uno de los lugares más populares de la ciudad.

¿Por qué?

- Sabían qué es lo que querían sus clientes
- Entendieron a sus competidores
- Tenían sólida evidencia que habría demanda para el tipo de restaurant que abrieron



Realizaron un análisis de competidores, visitando los otros restaurants de la zona y observando las fortalezas y debilidades de cada restaurant. Prestaron atención a lo que ofrecían los restaurants, apuntaron los precios de cada uno de ellos y observaron el tipo de clientes que acudían.

Luego de haber realizado su investigación sobre la competencia, pensaron en los clientes potenciales en detalle. Querían averiguar quiénes serían sus clientes. Realizaron una encuesta a 100 personas para averiguar si las personas en la zona estaban dispuestas a gastar dinero en un restaurant. Les preguntaron cuánto dinero actualmente gastaban y qué era lo que querían/esperaban de un restaurant.

Invitaron a 10 personas a participar de un debate para así poder conocer las opiniones más en detalle sobre lo que los clientes querían de un restaurant. Realizaron preguntas como “¿Debería vender bebidas calientes, frías o ambas?” y “¿A qué hora les gustaría que abra?”. Como resultado de esta investigación, decidieron abrir un restaurant con una decoración que atrae a los adolescentes de la zona y decidieron mantener los precios bajos. Promocionaron su restaurant en lugares donde sabían que las personas entre 15-21 años estarían.



¡Ahora puedes completar la 'Sección C: Competidores y Ventaja Competitiva' de tu Plantilla de Plan de Negocio!

3. Realizando un Análisis FODA

Un Análisis FODA es una forma de evaluar las Fortalezas y Debilidades de tu negocio. Te permite además identificar las Oportunidades que tienes y las Amenazas que podrías enfrentar. Las fortalezas y debilidades son internas a tu negocio y en el presente, mientras que las oportunidades y amenazas son externas y en el futuro.

TIP

Puedes utilizar las siguientes preguntas como ayuda para realizar el análisis FODA de tu empresa. A continuación también encontrarás para tu referencia un ejemplo completo de Plantilla de Análisis FODA. ¡Recuerda completar tu análisis en tu Plantilla de Plan de Negocios (pregunta 5)!

FORTALEZAS

- ¿Qué ventajas tienes?
- ¿Qué es lo que mejor hace tu equipo?
- ¿Con qué recursos ya cuentas?
- ¿Cuál es tu Factor de Venta Único (FVU); es decir, qué tienes que tus competidores no?

DEBILIDADES

- ¿En qué podría mejorar tu equipo?
- ¿Qué podrían considerar otros como tu debilidad?
- ¿Por qué la gente podría no comprar tu producto o servicio?

OPORTUNIDADES

- ¿Qué oportunidades ofrece tu ubicación?
- ¿Hay eventos locales?
- ¿Hay algún cambio en las personas en tu área, estilos de vida, tendencias y hábitos de compra?
- ¿Puedes utilizar la tecnología para ayudar a tu negocio?

AMENAZAS

- ¿Qué problemas podrías llegar a enfrentar?
- ¿Qué están haciendo tus competidores?
- ¿Tienes todo el dinero que necesitas?
- ¿Podría alguna de tus debilidades poner en peligro tu negocio?

PLANTILLA DE EJEMPLO DE ANÁLISIS FODA: 'ESCUELA NATURE'

FORTALEZAS

- Escuela Nature es una empresa en donde toda la comunidad educativa está involucrada libremente.
- Contamos con recursos humanos y materiales necesarios.
- La empresa está organizada en sucursales por ciclo y ACE.

DEBILIDADES

- En horarios de clases muy apretado.

OPORTUNIDADES

- La excelente ubicación del local escolar en la ciudad.
- Los padres, vecinos y amigos saben de la calidad de los productos y asisten al local escolar, feria, actividades para disfrutar de las mismas
- Apoyo de las autoridades locales y departamentales.

AMENAZAS

- Nuestro horario no es continuo.
- La falta de concientización de otras escuelas sobre el emprendedurismo.
- La falta de conocimiento sobre emprendedurismo en todos los departamentos del MEC.



¡Ahora puedes completar la 'Sección D: Análisis FODA' de tu Plantilla de Plan de Negocio!

¡Felicitaciones! Has realizado tu estudio de mercado y analizado tu mercado meta. Has identificado y analizado a tus competidores y has realizado tu Análisis FODA. Has completado las secciones B, C y D de tu Plantilla de Plan de Negocio, Formulario 2. La semana próxima comenzarás a trabajar en tu Plan de Operaciones.



PLAN DE OPERACIONES

Ahora trabajarás en el plan de operaciones de tu emprendimiento escolar. Pensarás acerca de los pasos que debes seguir para poner en marcha tu empresa. Cuando hayas finalizado estas actividades, podrás completar la Sección E de tu Plantilla de Plan de Negocio, Formulario 2.

1. Actividades de Puesta en Marcha

Ahora que has definido quién es tu cliente, cuál es la oportunidad de mercado y quiénes son tus competidores, es momento de pensar cómo realmente vas a hacer funcionar tu empresa. El Plan de Operaciones es donde describes los pasos que vas a seguir para poner tu plan de negocio en práctica. Esos pasos deben ser listados en el orden en el que se llevarán.

En primer lugar, piensa en las tareas que por única vez que necesitas realizar para poner tu emprendimiento escolar realmente en marcha y enuméralas todas en forma secuencial. Éstas podrían incluir:

- Diseñar tu producto o servicio
- Buscar proveedores en la zona – ¿Qué materias primas (si requieres alguna) vas a utilizar?
- Abastecerse con el equipamiento – ¿Qué herramientas y tecnología necesitas para realmente iniciar la producción?
- Buscar una instalación para la producción/almacenamiento, por ejemplo, un aula vacía.
- Crear un sistema financiero
- Formar el equipo de empresa
- Informar a la gente que han abierto la empresa
- Organizar un evento de apertura

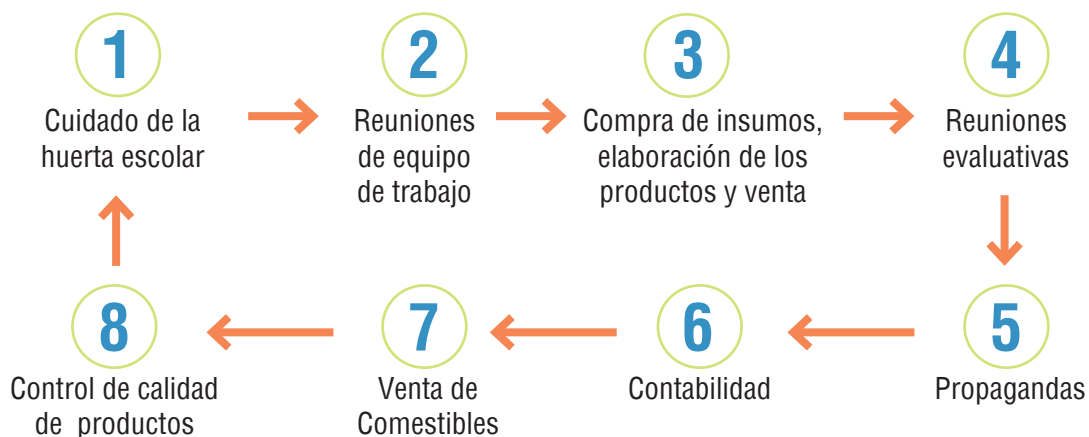
T

Ahora puedes ir a la 'Sección E: Plan de Operaciones' de tu Plantilla de Plan de Negocio, Formulario 2. Estas listo para responder la pregunta

2. Planificación de la Producción

El siguiente paso consiste en pensar de manera detallada acerca del proceso de producción completo. Aquí es donde demuestras tu comprensión acerca de todas las tareas continuas que se necesitan para operar el emprendimiento escolar. Necesitas pensar en las tareas diarias, semanales y mensuales que deben llevarse a cabo para así poder completar la plantilla de planificación de la producción.

Por ejemplo, 'Escuela Nature' produjo un ciclo de actividades semanales para su empresa de cultivo de hortalizas orgánicas.



TIP

Utiliza las preguntas y ejemplos de la tabla a continuación para ayudar a tus estudiantes a pensar en las operaciones diarias, semanales y mensuales de tu empresa. Podrías también identificar otras preguntas importantes.

1. ¿Cómo conseguirás tus materias primas y de dónde?	<i>Ej. 'Tendremos que recoger el material de compost de los habitantes locales cada semana'.</i>
2. ¿Cómo, dónde y cuándo venderás tu producto o servicio?	<i>Ej. 'Venderemos nuestros productos semanalmente en el mercado local'. Ej. 'Cada semana tendremos que etiquetar nuestros productos con su precio y exhibirlos para su promoción'</i>
3. ¿Cómo organizarás a tu equipo?	<i>Ej. 'Crearemos planificaciones de trabajo para cada miembro del equipo cada semana'.</i>
4. ¿Cómo administrarás tus finanzas?	<i>Ej. 'Vamos a contar el dinero recibido cada día y lo apuntaremos en el libro de caja'. Ej. 'Cada semana llevaremos las ganancias al banco y registraremos el recibo'.</i>
5. ¿Cómo, dónde y cuándo recolectarán los comentarios de los clientes?	<i>Ej. 'Realizaremos una encuesta mensual a clientes'. Ej. 'Presentaremos los resultados en una reunión de Gestión mensual y responderemos a las sugerencias de los clientes.'</i>

ACTIVIDAD:



Tiempo Sugerido: 50 minutos

Operando el negocio

Escribe cada una de las preguntas (anteriores) en una hoja grande de papel, dejando espacio entre las preguntas para que tus estudiantes escriban sus ideas. Escribe cada una de las preguntas en una hoja aparte y pon una hoja por mesa.

Organiza la clase en pequeños grupos asignando un presidente y secretario para cada grupo. Deja que cada grupo se sienta alrededor de una pregunta (hoja) diferente y comiencen a pensar juntos algunas respuesta para esa pregunta. El presidente puede garantizar que cada persona comparte y que todos tienen la oportunidad de contribuir. El secretario puede registrar directamente las ideas del grupo en la hoja con la pregunta.

Deja que los grupos intercambien las hojas con las preguntas. El presidente puede leer las respuestas que el otro grupo ha escrito y liderar un debate acerca de los puntos que faltan.

Puedes utilizar las respuestas a las preguntas como base para completar tu Plantilla de Producción en tu Plantilla de Plan de Negocio. A continuación encontrarás una plantilla de ejemplo ya completa como referencia. Si necesitas ayuda con la columna '¿Quién?' te recomendamos leer a continuación la próxima sección 'Estructura del Equipo de Empresa'

TIP



¡Ahora estás listo para responder la pregunta 7 en la ‘Sección E: Plan de Operaciones’ de tu Plantilla de Plan de Negocio! A medida que avances en la plantilla en las próximas semanas, podrías descubrir que tienes más para añadir en esta sección.

En este momento necesitarás considerar los ‘factores críticos de éxito’ en la producción de tu empresa. ¿Qué tienes que hacer bien para tener un negocio exitoso? ¿Cómo garantizarás la calidad de tu producto? ¿Podrías organizar una sesión con tus estudiantes para poner las ideas en común! Por ejemplo, “*Para que nuestra empresa de cultivo de hortalizas orgánicas sea exitosa, necesitamos desarrollar buenas relaciones con la comunidad local, asegurar que las semillas y los productos finales sean de buena calidad, y asegurar que podemos entregar el producto de acuerdo al precio pactado con los clientes*”.

PLANTILLA DE PLANIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN

Tarea ¿Qué tareas deben ser realizadas diaria, semanal o mensualmente para que tu empresa funcione?	¿Cuánto tiempo? ¿Cuánto tiempo tomarán estas tareas?	¿Con qué frecuencia? ¿Con qué frecuencia se deben llevar a cabo estas tareas? Ej. ¿Diariamente? ¿Semanalmente?	¿Quién? ¿Quién será el responsable de estas tareas? Ej. El equipo de comunicación
<i>Cuidado de la huerta escolar.</i>	<i>20 minutos</i>	<i>Diario en ambos turnos</i>	<i>Cada Semana por grado, grupo de la prof.</i>
<i>Reuniones de equipo de trabajo.</i>	<i>15 minutos</i>	<i>Según necesidad</i>	<i>Con referentes por sucursal.</i>
<i>Compra de insumos, elaboración de los productos y venta.</i>	<i>4 horas</i>	<i>De acuerdo al cronograma establecido</i>	<i>Equipo de Operaciones, por sucursal</i>
<i>Reuniones evaluativas. Propagandas</i>	<i>10 minutos</i>	<i>Semanal</i>	<i>Todo el equipo</i>
<i>Contabilidad</i>	<i>30 minutos</i>	<i>Según el cronograma</i>	<i>Todo el equipo</i>
<i>Venta de comestibles</i>	<i>40 minutos</i>	<i>Según el cronograma</i>	<i>Todo el equipo</i>
<i>Control de calidad de productos.</i>	<i>10 minutos</i>	<i>Según el cronograma</i>	<i>Finanzas/ Todo el equipo</i>

También tendrás que pensar en los riesgos que enfrenta tu emprendimiento que pueden evitar que sea exitoso. Sugerimos considerar los riesgos en la producción, el medioambiente, los riesgos sociales y económicos, etc. Por ejemplo, “Nuestra empresa de ventas de comidas saludables, mala producción por sequía y plagas, en la comunidad existe unos productores que pueden ser competidores, etc.” Aprenderemos más acerca de los riesgos comunes que podrías enfrentar durante el funcionamiento de tu emprendimiento en la próxima sección.

3. Gestión de Riesgos, Salud y Seguridad

Todas las empresas afrontan diferentes tipos de riesgo. En esta sección de la guía de trabajo, nos centraremos en los riesgos más comunes que podrían enfrentar tu emprendimiento y aquellos relacionados con el lugar de trabajo, durante el funcionamiento diario.

Un riesgo es la probabilidad o amenaza de daño, herida, pérdida o cualquier otro evento adverso ocasionado por una debilidad externa o interna, que puede evitarse mediante la acción preventiva.

Los riesgos forman parte de la vida cotidiana y no se espera que elimines absolutamente todos los riesgos. ¡Lo que debes hacer es asegurarte de conocer cuáles son los riesgos principales y saber qué hacer para afrontarlos de manera responsable!

A fin de identificar cualquier riesgo potencial, podrías realizarte estas tres sencillas preguntas:

1. **¿Qué podría salir mal?** – Identificar los riesgos y desafíos (puedes regresar a tu Análisis FODA realizado anteriormente si necesitas ayuda para responder esta pregunta)
2. **¿Qué puedes hacer para evitar que ocurra?** – Plan/estrategia de prevención
3. **¿Qué acciones tomarás si finalmente ocurriera?** – Llevar a cabo la estrategia que has desarrollado

Reducción de Riesgos

Todo emprendimiento escolar estará expuesto a diferentes riesgos en diferentes grados; por ello es crucial identificarlos, evaluar el nivel de impacto que podrían tener en tu empresa y determinar cómo reducir las probabilidades de que ocurran.

Una Tabla de Reducción de Riesgos puede ayudarte a identificar y planificar cómo afrontar los riesgos del emprendimiento. A continuación encontrarás para tu referencia una Tabla de Reducción de Riesgos ya completa con la información de el emprendimiento de ‘Escuela Nature’.

RIESGO	REDUCCIÓN	PERSONA RESPONSABLE
Ejemplo: <i>Enfermedad de los cultivos</i>	<i>Rotación de cultivos orgánicos, incremento de la materia orgánica (disponibilidad de compost de buena calidad), mejorar la calidad del suelo, gestionar los pesticidas y nutrientes naturales, protección contra el mal tiempo. Diversificación de cultivos, crecimiento de varios cultivos al mismo tiempo.</i>	<i>Jefe del equipo de Operaciones</i>

ACTIVIDAD:



Tiempo Sugerido: 25 minutos

Identificando los Riesgos de tu emprendimiento escolar

¡Ahora es tu turno! Reúne a tu equipo y crea una lista de riesgos de empresa (puedes revisar los tipos de riesgos mencionados anteriormente), priorízalos y luego pregunta que están haciendo para reducir cada uno de los riesgos y que deberían estar haciendo. Luego de pensar conjuntamente como equipo, el siguiente paso importante es crear una tabla de Reducción de Riesgos para tu emprendimiento. La tabla debería incluir todos los riesgos que han detectado que podrían afectar a tu emprendimiento escolar, la gravedad de cada riesgo y cómo solucionarlo y prevenirlo. Una vez realizado el ejercicio, ¡verán que los riesgos potenciales ya no son tan intimidantes, y estarán preparados para afrontarlos de forma rápida y eficiente! Luego deberán continuar actualizando esta tabla de manera regular para mantenerse siempre en la delantera y estar informados. ¡Asigna esta responsabilidad específica a una persona del equipo para asegurarte que se realice!

Seguridad

A continuación encontrarás algunos aspectos básicos a tener en cuenta a la hora de planificar tu proceso de producción o la organización de tu lugar de trabajo:

Aspectos Sanitarios

Para crear un entorno de trabajo saludable, necesitarás asegurarte de contar con:

- Una buena ventilación: Tener un suministro de aire limpio y fresco proveniente del exterior o un sistema de ventilación.
- Una temperatura de trabajo aceptable (este factor dependerá de los productos o servicios que elabores o distribuyas).
- Una iluminación adecuada, acorde a la actividad que estés desarrollando.
- Espacio suficiente. Tener un puesto de trabajo y asientos adecuados.
- Un lugar de trabajo limpio que disponga de contenedores de basura adecuados.

Aspectos de Seguridad

Para mantener la seguridad en tu lugar de trabajo debes:

- Mantener adecuadamente tu sitio y equipamiento de trabajo
- Mantener despejado y libre de obstáculos el piso y los sitios de paso
- Asegurar que las ventanas se puedan abrir y limpiar con seguridad
- Asegurar que las puertas o paredes transparentes (ej.: de cristal) estén protegidas y construidas con el material de seguridad apropiado

- En particular, si tu empresa escolar manipula alimentos, tendrás que tener en cuenta lo siguiente:
- Asegurar que la comida sea apta para el consumo
- Asegurar de no añadir, quitar o tratar la comida de forma que pudiera perjudicar su consumo
- Asegurar que los alimentos mantengan la calidad anunciada (especialmente si tienes que conservarlos durante la noche)
- Lleva registros de los sitios donde compraste los alimentos y si te lo piden, enseña esta información (este proceso es conocido como 'Trazabilidad')
- Realiza procedimientos de control de calidad regularmente y retira cualquier alimento peligroso que hayas detectado
- Lávate siempre las manos con agua tibia y jabón durante 20 segundos, antes y después de manipular alimentos
- Evita la contaminación cruzada (la contaminación cruzada ocurre cuando las bacterias de un alimento se propagan hacia otro alimento). Conserva la carne cruda y sus jugos (incluyendo aves y pescado) separada del resto de alimentos. Después de cortar carne cruda, lava la tabla y los utensilios con agua caliente y jabón.
- Utiliza el material de protección necesario para manipular sustancias peligrosas, como por ejemplo los productos químicos al hacer jabón. El material de protección incluye cascos y gafas de protección, guantes, y zapatos de seguridad, entre otros.

¡Puedes crear tu propio póster con las normas de Salud y Seguridad de tu empresa escolar y pegarlo en la pared para que todos puedan verlo!



ACTIVIDAD:

25'

Tiempo Sugerido: 25 minutos

Detectando riesgos de Salud y Seguridad

¡Esta actividad fomentará la comprensión de tus alumnos sobre los riesgos de Salud y Seguridad que puede haber en tu emprendimiento escolar!

Esta actividad puede realizarse en parejas, o bien con toda la clase. Comparte la imagen que aparece a continuación y pide a los alumnos que identifiquen por lo menos dos riesgos de salud y seguridad. Déjalos un tiempo para debatir; luego reúne a la clase, elabora una lista con los peligros identificados y comenten cómo pueden evitar esos riesgos en la empresa escolar. ¡Esta puede ser una excelente oportunidad para comenzar a diseñar tu propio póster con las normas de Salud y Seguridad de tu emprendimiento!

4. Estructura del Equipo del emprendimiento

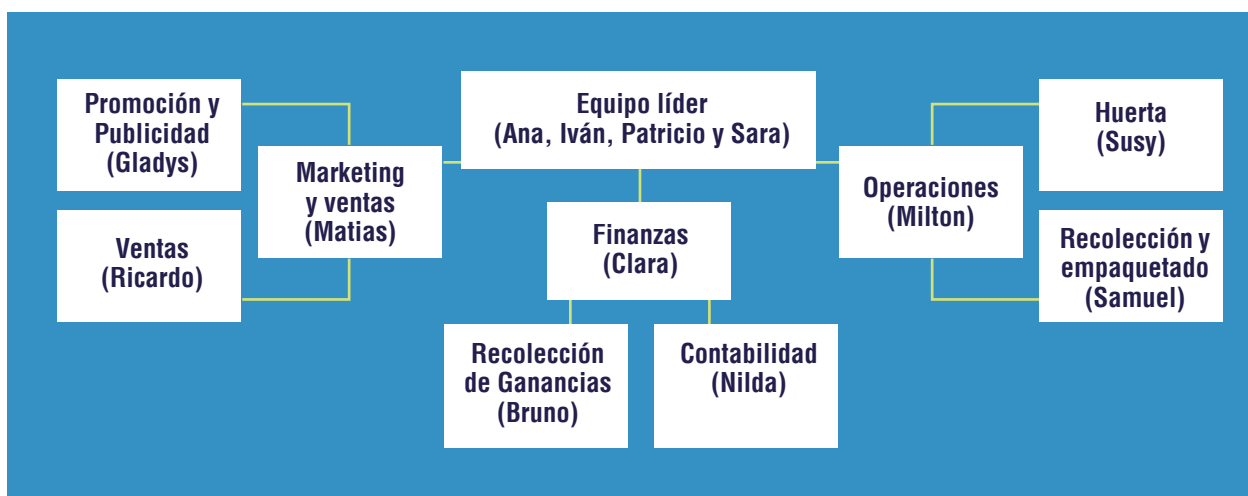
Todo emprendimiento exitoso depende del talento y las habilidades de sus miembros – ¡Y la de tu institución no es la excepción! Deberás decidir cómo estructurar y quién ocupará cada uno de los roles. El emprendimiento debe estar formado por los estudiantes que asisten a la institución; aunque esto puede resultar difícil cuando los niños son muy pequeños, sería deseable contar con un mayor involucramiento por parte de los padres, docentes y los miembros de la comunidad. La mayoría de las empresas se dividen en diferentes partes (es decir, ventas, marketing, producción) con un gerente para cada departamento.

En esta etapa es importante pensar en:

- Cuánto planean producir en el primer año, así pueden decidir cuántas horas a la semana necesitarán dedicar los estudiantes a la empresa. Ej. 'Para producir (x) cantidad de hortalizas orgánicas en el Año 1, el equipo de producción necesitará dedicar tres horas por semana'.
- También deberán pensar en hitos de negocio en tu plan de operaciones, es decir, qué visualizan que la empresa logrará en momentos específicos en el futuro. Ej. 'A fin de alcanzar ventas de (X) cantidad de productos, necesitamos un equipo de marketing grande y altamente calificado'.
- Cómo distribuirán los roles de manera justa, haciendo el mayor uso de las habilidades de los estudiantes. (Regresa a la evaluación de recursos realizada con anterioridad para ver qué estudiantes identificaron habilidades particulares que pueden ser útiles para la empresa).

TIP

Una buena forma de mostrar cómo se encuentra organizada tu emprendimiento es utilizando un Organigrama – un diagrama que muestra la estructura de tu negocio. Mira el ejemplo que se muestra a continuación; los estudiantes pueden luego *utilizar este formato o crear uno diferente para su emprendimiento escolar!*



ACTIVIDAD:



Tiempo Sugerido: 20 minutos

Construyendo tu equipo

Antes de comenzar con esta actividad es necesario que hayan decidido cuál será la estructura del emprendimiento. Pide a los estudiantes que piensen en sus propias habilidades y en lo que les gustaría hacer. Explícales que quieres darle la opción de poder elegir en qué parte de la empresa quieren participar. Pídeles que escriban su nombre en un papel y sus dos primeras opciones para los departamentos en los que quisieran estar (por ejemplo, ventas, marketing, producción). Dile a los estudiantes que revisarás sus primeras y segundas opciones para así distribuir los roles de manera justa.

Luego, escribe una lista en la pizarra con los roles de gestión o liderazgo que has identificado. Explica qué clase de habilidades los estudiantes necesitarán para desempeñar esos roles. Pide a los estudiantes que piensen en una persona del equipo de empresa (no ellos mismos) que posea las habilidades para cada uno de esos roles. Alienta a los estudiantes a nominarse entre ellos para cada uno de los roles (anímalos a que digan “Nomino a... para... porque...”).

Nomino a Tin como Gerente de Marketing porque es una buena vendedora

Si hay más de un estudiante nominado para un rol en particular, podrías realizar una votación con toda la clase. Puedes debatir con tus estudiantes una manera justa de realizar la elección (ej. ¿Debería ser por voto secreto o levantando las manos? ¿Deberían los estudiantes tener tiempo para hacer campaña para su rol? ¿Deberían definir un período fijo para el desempeño del rol?).

T

¡Ahora están listos para responder la pregunta 8 en la ‘Sección E: Plan de Operaciones’ de la Plantilla de Plan de Negocio!

¡Felicitaciones! Has trabajado en el plan de operaciones de tu empresa escolar. Has considerado y analizado los riesgos que tu empresa podría enfrentar. Has creado la estructura de tu equipo de empresa. Has completado la Sección E de tu Plantilla de Plan de Negocio. La próxima semana, crearás tu Plan de Mercadeo y Ventas.



PLAN DE MARKETING Y VENTAS

Ahora trabajarás en tu marketing y plan de ventas. En esta sección del plan de negocio tendrás que pensar a cuánto venderás tu producto o servicio a fin de garantizar que generarás ganancias suficientes para sostener tu negocio. También tendrás que decidir cómo llegarás a las personas a las que les quieres vender para así asegurarte de la mayor cantidad posible de venta. Cuando hayas finalizado estas actividades, podrás completar la Sección F de tu Plantilla de Plan de Negocio.

1. Establecer de tu precio de venta

Antes de poder comenzar a vender algo, necesitas establecer a cuánto venderás tu producto o servicio. El precio que cobres por tu producto o servicio es una de las decisiones de negocio más importantes que realizarás. Si le pides a la gente que pague demasiado por tu producto o servicio, dejarán de comprar; si les pides que paguen poco no obtendrás una ganancia o tus clientes asumirán que tu producto es de baja calidad. Cuando estableces tus precios debes asegurar que los niveles de precios y ventas permitan que tu negocio sea rentable.

Al establecer los precios es importante asegurar que se encuentren en un nivel en el cual:



- El cliente esté dispuesto a pagar
Tendrás que realizar un estudio de mercado básico para estimar el precio del producto. Compara el precio y la calidad de tu producto o servicio con otros ya existentes en el mercado – tus competidores – (puedes revisar tu Estudio de Mercado realizado anteriormente).
- Te permita generar una ganancia

Recuerda que existe una diferencia entre costos y precio. El costo de tu producto o servicio es la cantidad que gastas en producirlo/elaborarlo. El precio es tu recompensa financiera por ofrecer el producto o servicio. Toda empresa necesita cubrir sus costos a fin de generar una ganancia.

Una forma sencilla de calcular el precio de tu producto o servicio es tomando los costos de producción y añadirle una cantidad extra que necesitas para generar una ganancia (generalmente expresado como un porcentaje del costo).

Utiliza el siguiente ejemplo de 'Escuela Nature' pág 31, acerca de cómo establecieron el precio de uno de sus productos (una bolsa de zanahorias orgánicas) para ayudarte a determinar en qué nivel deberías establecer los tuyos.

Paso 1: Tus costos totales

Recuerda incluir los costos fijos que permanecen igual sin importar la cantidad de producto que vendas (ej. costos de Marketing, los salarios etc.) y también los costos variables que varían con la cantidad de producción.

Ej. Una bolsa de zanahorias orgánicas cuesta producirla (semillas, regado, etc.) 20.000 Gs. 'Escuela Nature' produce 10 bolsas de zanahorias por mes. $20.000 \text{ Gs.} \times 10 = 200.000 \text{ Gs.}$ Sus costos de marketing son 50.000 Gs. por mes. Entonces sus costos totales son $= 200.000 + 50.000 = 250.000 \text{ Gs.}$ por mes.

Paso 2: ¿Cuál es tu ganancia deseada?

Piensa en las ganancias que deseas obtener.

Ej. 'Escuela Nature' desea obtener ganancias del 20% en lo que vende. 250.000 Gs. (sus costos totales) $\times 20\% = 50.000 \text{ Gs.}$, entonces su ganancia deseada es 50.000 Gs.

Paso 3: Calculando tu precio de venta

Costos totales 250.000 Gs.

+ Ganancia deseada (20%) 50.000 Gs.

= Tu precio de venta 300.000 Gs. por las 10 bolsas de zanahorias

÷ Cantidad 30.000 Gs. - el precio de venta por bolsa de zanahoria

De esta manera, 'Escuela Nature' cubrirá sus costos totales y generará su ganancia deseada del 20%.

Ahora que has aprendido a calcular el precio de tus productos o servicios, puedes utilizar la actividad a continuación para ayudar a tus estudiantes a pensar acerca del proceso de establecimiento de precios.

ACTIVIDAD:



Tiempo Sugerido: **20 minutos**

Proceso de establecimiento de precios

Imagina que eres el dueño de una tienda de ropa. Deberás decidir para cada tarea cómo fijar el precio del vestido que deseas vender.

Tarea 1: Si te costó confeccionar el vestido 100.000 Gs. ¿A cuánto lo venderías? ¿Por qué?

Tarea 2: Si un competidor cercano vendió un vestido similar a 250.000 Gs. ¿A cuánto venderías el vestido? ¿Por qué?

Tarea 3: Si la calidad de tu vestido es mucho mejor que la del competidor que lo vendió a 250.000 Gs. ¿A cuánto venderías el vestido? ¿Por qué?

Tarea 4: Si tuvieras mucha cantidad de stock extra del que no podrías deshacerte, ¿Qué harías? ¿Por qué?

Los precios raramente se pueden establecer por mucho tiempo. Tus costos, clientes y competidores pueden cambiar, por lo que tendrás que ajustar tus precios para mantenerte al día con el mercado. ¡Mantente alerta de lo que sucede y habla regularmente con tus clientes a fin de asegurar que tus precios se mantienen óptimos!

TIP

2. Marketing

¿Qué es Marketing?

Marketing es lo que tienes que hacer para dar el salto entre la identificación de tus clientes y la venta real del producto o servicio. Es el método a través del cual llegas a tus clientes y luego los convences para que compren tu producto o servicio.

¿Por qué es importante el marketing?

Incluso la mejor idea de negocio no tendrá éxito si la gente no sabe de ella. Allí es donde entra en juego el marketing. La promoción de tu empresa generará ventas y estimulará los resultados. Pero el marketing no sólo se trata de atraer clientes, sino también de asegurarse que continúen regresando. El plan de marketing es una guía para ayudarte a publicitar y promocionar tu producto exitosamente, ayudando a aumentar las ventas y dar a conocer tu producto. Esto incluye maneras de publicidad, promoción y distribución.

Las Cuatro Ps de Marketing

Este es un término de marketing que se refiere a 'Producto (o servicio), Precio, Plaza, Promoción'. Es una herramienta que puedes utilizar para tener una mejor comprensión de lo que estas vendiendo y decidir sobre

algunos aspectos importantes relacionados con tu producto o servicio. Tu equipo de emprendimiento tiene que decidir cuál será tu producto o servicio, a qué precio lo estarás vendiendo, dónde se ubicará la empresa o prestará el servicio, y que acciones tomarás para promover el negocio con el fin de obtener la mayor cantidad de clientes posible (ej. Publicidad, descuentos, muestras gratuitas, eventos, medios sociales, etc.).

Producto (o servicio)

- ¿Cuál es tu producto/servicio?
- ¿El producto/servicio es demandado, deseado y atractivo?
- ¿De qué maneras satisface las necesidades del cliente?
- ¿De qué manera vas a diferenciar tu producto/servicio de los de la competencia?
- ¿Cómo puedes mejorar tu producto/servicio para maximizar las ventas?
- También puedes pensar en el nombre de tu producto o servicio y en el empaquetado.

Plaza

- La localización de tu producto o tienda es vital para tu estrategia de marketing. Si te encuentras en el lugar equivocado, en el momento equivocado del día, tus productos no se venderán.
- ¿Dónde se ubicará tu negocio?
- ¿Se encuentra cerca de tus clientes? Si no es así, ¿cómo atraerás a los clientes a tu negocio?
- ¿Alquilarás una tienda?
- ¿Ofrecerás servicio de entrega a domicilio?
- ¿Le venderás directamente a tus clientes o a través de un intermediario?
- ¿En qué momentos y días podrás vender tus productos con mayor eficacia?

Precio

- ¿Es el precio demasiado alto/muy bajo?
- ¿El precio cubre los costos?
- ¿El vender a este precio te dará suficiente ganancia?
- Explica tu estrategia de precios y por qué tus clientes pagarán este precio.



4ps

Promoción

- Es fundamental informar a la gente acerca de tu emprendimiento y producto/servicio, ¡el mejor producto no se vende si nadie lo conoce! ¿Cómo publicitarás tu emprendimiento? Considera las siguientes opciones:
- Venta directa – vende en ferias, mercados, exhibiciones, etc.
- Muestras gratuitas – ¡muéstrale a tus clientes potenciales lo bueno que es tu producto!
- Promociones tales como descuentos por múltiples compras
- Pequeños anuncios en los medios (radio, periódicos, etc.)
- Publicidad directa (folletos, señales, pósters, carteles publicitarios)
- Comunicados de prensa – envía un Comunicado de Prensa a periódicos locales/revistas
- Un catálogo de productos o servicios
- Eventos promocionales

TIP

¡Una buena ubicación podría ser tu institución, una zona comercial importante o un mercado!

¿Cuáles son las mejores y más efectivas opciones para tu emprendimiento? Considera tu presupuesto y mercado meta a fin de tomar una decisión. Ej. Si tienes poco dinero y tu mercado meta es la gente local de mediana edad, ¡la promoción a través de pequeños anuncios en los medios locales podría ser una gran opción!

TIP

Aquí encontrarán un ejemplo de una buena idea de marketing proveniente de las escuelas:



Cuando los estudiantes de las escuelas comenzaron con sus emprendimientos, utilizaron las redes sociales como medio eficaz para realizar sus promociones como así también la degustación de sus productos, para que el cliente pueda conocer la calidad, es decir que la próxima vez el cliente se verá obligado a prestar el servicio o consumir los productos, abonando por los mismos.

Medición del éxito

Es importante conocer si tus técnicas de marketing tienen éxito, y si estás utilizando varias; conocer cuáles han sido las más efectivas para así poder hacer más hincapié en ellas en el futuro.

Asegúrate que:

- Preguntas directamente a tus clientes dónde se enteraron de tu producto o servicio
- Registas cuántos artículos promocionales vendes si estas organizando días de promoción
- Si tienes más de un punto de venta, registrar en cuál vendes más

Logo del Emprendimiento

Un Logo es una palabra o símbolo que representa tu negocio – actúa como la ‘cara’ de tu empresa. Los logos muestran tu identidad única de empresa, a través de colores, tipos de letra e imágenes, brindando información esencial acerca del emprendimiento que permite a los clientes rápidamente identificar y reconocer el negocio. Los logos pueden ser utilizados como una manera rápida y fácil para hacer referencia al emprendimiento en materiales de publicidad y marketing.

El logo es el elemento de diseño más importante del emprendimiento dado que es la base para todos tus materiales de marketing: papelería, embalajes y materiales promocionales.

¿Qué implica un buen logo?

- Debe ser único y distintivo
- Simple y fácil de entender
- Lo más importante es que los logos deben transmitir información acerca de la empresa



TIP

Podrías organizar una reunión con el equipo para debatir ideas potenciales. Durante la sesión, considera lo que diferencia al emprendimiento de los otros y cuál es el mensaje que quieres comunicar a tu público objetivo. Luego deben crear el logo, ya sea dibujándolo a mano o en la computadora y ¡comiencen a hacer uso de él en los materiales de promoción!

3. Plan y técnicas de ventas

Un plan de ventas es diferente a un plan de marketing – el marketing se realiza para asegurar que tus clientes te encuentren; un plan de ventas determina cómo se acercarán a los clientes. Un plan de ventas debería ser diseñado para vender los productos o servicios del emprendimiento de la manera más eficaz posible.

Anteriormente, vimos cómo establecer los precios para los productos o servicios. También han pensado en dónde y en qué momento venderán con mayor eficacia. Como parte del plan de ventas, también es necesario tener en cuenta:

- Cómo venderán los productos – ¿Al por mayor o por unidad?
- ¿Cuáles serán sus técnicas de venta?

¿Cómo vendo – Mayorista o Minorista?

Minorista: Vender tu producto o servicio directamente al cliente. Por ejemplo, establecer un puesto en el mercado y vender lechuga que han cultivado, directamente a las personas que la consumirán, es venta minorista.

Mayorista: Vender el producto en grandes cantidades a un proveedor que luego lo venderá a los clientes. Por ejemplo, si cultivas 50 lechugas y las vendes al supermercado, éste se encargará luego de venderlas a los clientes. Este método de venta es mayorista. Por lo general venderán mucho más a nivel mayorista, pero tendrás que cobrar menos por cada artículo. ¡Recuerden que siempre tienen que asegurarse que aún están generando una ganancia!

Técnicas de Venta

Todos los clientes son diferentes, por lo tanto tendrán que utilizar una variedad de técnicas de venta para lograr que compren su producto o servicio. También tendrán que juzgar cuándo vender activamente y cuándo darles espacio a sus clientes para que tomen su propia decisión. A continuación encontrarás algunos consejos útiles para tus alumnos a fin de realizar una venta exitosa:

- **Construye una relación de confianza con los clientes.** La gente es más propensa en comprar cosas de las personas que les caen bien, por lo tanto muéstrate interesado y amigable en tu enfoque.
- **Ten confianza y sé firme en tus formas pero nunca agresivo.** Trata de mantener un contacto visual fuerte y un lenguaje corporal positivo. Crear una buena impresión es clave para realizar una venta.
- **Trata de comprender las necesidades de tus clientes** – pide comentarios o realiza preguntas sobre tu producto o servicio.
- **¿Por qué el cliente debería comprar tu producto o servicio?** Tienes que vender los beneficios de tu producto o servicio a tus clientes. Haz que se interese y construye sus deseos de comprar tu producto o servicio.
- **Pon tus detalles de contacto del emprendimiento claramente marcado en todos tus productos** y cuando sea posible etiqueta tus productos con tu nombre, logo e información de contacto, incluyendo un número de teléfono.
- **Para impulsar las ventas, considera la posibilidad de realizar descuentos por cortos períodos de tiempo.** Recuerda: mientras que los descuentos pueden ser una buena idea, ¡siempre tienes que asegurarte de estar generando una ganancia!



Ahora puedes ir a la 'Sección F: Marketing y Plan de Ventas' de tu Plantilla de Plan de Negocio. Están listos para responder la pregunta 9.

¡Felicitaciones! Han trabajado en su marketing y plan de ventas. La próxima semana comenzarán a trabajar en el Plan Financiero - ¡la última sección del Plan de Negocio!



PLAN FINANCIERO

Ahora trabajarás en tu plan financiero. Aprenderás cómo estimar tus Ingresos, Costos, Ganancias y tu Presupuesto Inicial. Cuando hayas finalizado estas actividades, podrás completar la sección Plan Financiero de tu Plantilla de Plan de Negocio, Formulario 2.

1. Planificación Financiera

A lo largo de las guías semanales, tus alumnos han estudiado cuidadosamente su mercado y potenciales clientes, pensaron cómo poner su empresa en marcha y cómo vender su producto o servicio.

Ahora es el momento para que tus estudiantes aseguren que las finanzas pueden apoyar sus objetivos de negocio. El Plan Financiero es una de las secciones más importantes del Plan de Negocio y al completarlo íntegramente; podrán asegurar que van a llevar adelante el emprendimiento de una manera que pueda generar ganancias. Recuerda que a lo largo de este Plan Financiero, tus cálculos serán tus mejores estimaciones.

¿Por qué es importante la Planificación Financiera?

1. Te ayuda a gestionar tu dinero en efectivo. A través de la planificación financiera sabes cuáles son los costos en los que incurrirás y qué es lo que puedes permitirte gastar. ¡Ayuda a que tu empresa funcione!
2. Apoya el crecimiento del negocio. La planificación financiera hace pensar en los futuros objetivos del negocio y en cómo alcanzarlos.
3. Te ayuda a detectar tendencias. La preparación del plan financiero implica la fijación de metas que puedan ser comparadas con los resultados reales a lo largo del año. Podrás ver el impacto de tu estrategia de precios, marketing, etc.

4. El proceso de planificación financiera ayuda a identificar los gastos más importantes; los elementos que dan lugar a mejoras inmediatas en la productividad y eficiencia, y los que pueden ser pospuestos hasta tener más efectivo.

El plan financiero describe cada una de las actividades, recursos, equipamiento, y materiales que son necesarios para alcanzar los objetivos de la organización, así como el plazo de tiempo. Un plan financiero es fundamental para el éxito de cualquier organización, ya que valida el plan de negocio al confirmar que los objetivos fijados son alcanzables desde un punto de vista financiero.

T

En primer lugar, es muy importante que nos indiques qué moneda utilizarás en el Plan Financiero y el periodo de tiempo que estás presupuestando. Por favor completa esta información en la Plantilla de Plan de Negocio. Siempre que sea posible, por favor completa el tipo de cambio a dólares en las tablas proporcionadas (Plantilla de Plan de Negocio).

A continuación, encontrarás un ejemplo ya completo para la empresa de nuestra 'Escuela Nature':

Moneda Local utilizada:	Ej. Guaraníes (Gs)
Tipo de cambio a dólares estadounidenses:	Ej. 1 U\$S = 5500
Periodo de tiempo presupuestado:	Ej. 3 meses

Por favor ten en cuenta: si bien tus cálculos serán tus mejores estimaciones, es muy importante que todos tus costos en tu plan financiero se hayan investigado con precisión de un proveedor real, y no solo adivinada o imaginada. ¡Un plan financiero pobremente investigado es una de las principales razones por las cuales un negocio puede fallar en su primer año!

2. Ingresos

Es importante calcular el Ingreso a fin de conocer si tu empresa generará una ganancia o pérdida. Para calcular tu ingreso tendrás que utilizar tu Estudio de Mercado para estimar la cantidad de cada producto y decidir a qué precio los venderás.

Para calcular el Ingreso estimado para tu empresa escolar, puedes seguir estos tres simples pasos:

1. Escribe el **NOMBRE** de cada producto o artículo que venderás; *Ej. 'Tomates (cajas)'*.
2. Escribe la **CANTIDAD** de cada artículo que venderás (recuerda que es un estimado en base a tu estudio de mercado); *Ej. 100*.

3. Escribe el PRECIO DE VENTA de cada artículo; *Ej. 35.000 Gs.*
Multiplica la CANTIDAD por el PRECIO DE VENTA para calcular el INGRESO POR VENTAS para ese producto o servicio.; *Ej. '100 x 35.000 Gs.'*
4. Suma el INGRESO POR VENTAS para cada producto/servicio para calcular tu TOTAL DE INGRESO POR VENTAS.

$$\begin{aligned} \text{CANTIDAD x PRECIO DE VENTA} &= \text{INGRESO POR VENTA} \\ 100 \times 35.000 \text{ Gs} &= 3.500.000 \text{ Gs.} \end{aligned}$$

Ejemplo: 'Escuela Nature' se encuentra poniendo en marcha una empresa de cultivo de ventas de comidas saludables. Su moneda local es el Guaraní (Gs).

El equipo de empresa decidió que estos serán los dos productos que venderán: Tomates y Zanahorias.

Luego de haber realizado su estudio de mercado, han estimado que venderán 100 cajas de tomates a 35.000 Gs. cada una en los primeros 3 meses que están presupuestando. Además han estimado que venderán 150 bolsas de zanahorias a 30.000 Gs.

Miremos ahora cómo introdujeron toda esta información en la plantilla de Plan Financiero y calcularon su **Total de Ingreso por Ventas** utilizando los cinco pasos explicados anteriormente. ¡Recuerda que **INGRESO POR VENTAS = CANTIDAD x PRECIO DE VENTA!** *Ej. El Ingreso por Ventas de las cajas de tomate que estiman venderán será de 3.500.000 Gs, dado que venderán 100 unidades y cada una de ellos cuesta 35.000 Gs. (3.500.000 = 100 x 35.000).*

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	INGRESO POR VENTAS (Cantidad x Precio de Venta)
Tomates (cajas)	100	35.000 Gs.	3.500.000 Gs.
Zanahorias (bolsas)	150	30.000 Gs	4.500.000 Gs.
TOTAL INGRESO POR VENTAS (suma tu columna de INGRESO POR VENTAS)			8.000.000 Gs.



Ahora es momento de calcular el Ingreso estimado para tu emprendimiento escolar. Ve a la 'Sección 1. Ingreso (Estimado)' de tu plantilla de Plan Financiero y ¡sigue nuestros cinco pasos!

3. Costos

Costo es la cantidad de dinero que una empresa gasta a fin de producir un producto o brindar un servicio. Esto incluye todos los materiales, mano de obra y gastos que necesitarás realizar para elaborar tu producto, o brindar tu servicio.

Por ejemplo, si estás elaborando tarjetas artesanales, tus costos incluyen tarjeta, pegamento y decoraciones. Si estás cultivando flores, tus costos incluirán semillas, fertilizante, y recipientes donde las flores puedan crecer.

Ejemplo: ‘Escuela Nature’ se encuentra poniendo en marcha una empresa de cultivo de hortalizas orgánicas. Su moneda local es el Guaraní (Gs).

Para que ‘Escuela Nature’ pueda producir los tomates (Producto 1), tendrá que gastar dinero en 3 bolsas de semillas de tomate (1 bolsa por mes presupuestado) a un costo de 50.000 Gs cada una y 3 carreteles de hilo a un costo de 5000 Gs. cada uno. También necesitarán abono y bolsas, que pueden obtener de forma gratuita.

Para producir las zanahorias (Producto 2), la escuela necesitará comprar 3 bolsas de semillas de zanahoria (1 bolsa por mes presupuestado) a un costo de 30.000 Gs. También necesitarán abono y bolsas, que pueden obtener de forma gratuita. Escribieron una lista de todos los costos en el Plan Financiero. Luego sumaron todos sus **COSTOS TOTALES** para obtener sus **COSTOS DIRECTOS TOTALES**.



Ahora que has aprendido a calcular tus Costos Totales estimados, puedes completar la ‘Sección 2. Costos (estimados)’ de tu plantilla de Plan Financiero.

4. Ganancia

La Ganancia que una empresa genera es el ingreso total obtenido menos los costos incurridos para generar ese ingreso. Si los costos o gastos son mayores que los ingresos, la empresa generará pérdidas. Si el ingreso es mayor a los costos o gastos, la empresa generará ganancias. Cuando implementas el plan de negocio de la escuela y pones en marcha tu empresa, debes calcular tu Ganancia regularmente para ayudar a monitorear tus niveles de ganancia

Para estimar tu Ganancia, sigue este simple cálculo:

$$\text{GANANCIA} = \text{INGRESO TOTAL} - \text{COSTOS TOTALES}$$

Ejemplo: El **INGRESO TOTAL** (**INGRESO POR VENTAS TOTAL**) estimado por los estudiantes de nuestra institución ejemplo fue de: 8.000.000 Gs

Los **COSTOS TOTALES** estimados por los estudiantes en nuestra institución ejemplo fue de: 405.000 Gs.

$$\begin{aligned} \text{INGRESO TOTAL} - \text{COSTOS TOTALES} &= \text{GANANCIA} \\ 8.000.000 \text{ Gs.} - 405.000 \text{ Gs.} &= 7.595.000 \text{ Gs.} \end{aligned}$$

Puedes encontrar estos cálculos en el Plan Financiero a continuación.

DESCRIPCIÓN	TU MONEDA LOCAL
INGRESO POR VENTAS TOTAL	8.000.000 Gs.
COSTOS TOTALES	405.000 Gs.
GANANCIA (Ingreso por Ventas Total-Costos Totales)	7.595.000 Gs.



Ahora que has aprendido a calcular tu Ganancia estimada, puedes completar la 'Sección 3. Ganancia (estimada)' de tu plantilla de Plan Financiero.

5. PRESUPUESTO INICIAL

A fin de comprender cuánto dinero necesitas para comenzar el emprendimiento, tendrás que calcular el Presupuesto Inicial.

Para calcular el presupuesto inicial tendrás que hacer una lista de todos tus Costos Iniciales. Los Costos Iniciales se dividen en dos áreas:

Equipamiento Inicial – los artículos necesarios para iniciar un negocio y que se compran una sola vez. *Ej. Un horno para una panadería, o un vehículo para una empresa de entrega a domicilio, o una máquina de coser para una empresa de sastrería.*

Tendrás que escribir los costos de los artículos que necesitarás comprar una sola vez.

NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTOS TOTALES (Cantidad x Costo por Artículo)
Guantes de jardinería	5	12.000 Gs.	60.000 Gs.
Tijeras	2	45.000 Gs.	90.000 Gs.
Hilo	3	5000 Gs.	15.000 Gs.
Bolsas (paquetes)	1	0 Gs.	0 Gs.
Abono (bolsas)	10	0 Gs.	0 Gs.
Semillas de Tomate (bolsas)	3	50.000 Gs.	150.000 Gs.
Semillas de Zanahoria (bolsas)	3	30.000 Gs.	90.000 Gs.
COSTOS TOTALES (suma TODOS los valores bajo la columna COSTOS TOTALES)			405.000 Gs.

Suministros Iniciales – los costos de todos los artículos que necesitarás comprar para comenzar el emprendimiento y que necesitarás reemplazar en el futuro (esto no incluye el equipamiento inicial). *Ej. Si vas a abrir un negocio de sastrería necesitarás comprar tela e hilo antes de comenzar a confeccionar ropa.*

Si vas a comenzar un negocio de hortalizas, necesitarás comprar semillas y abono.

Tendrás que escribir los costos de todos los artículos que necesitarás comprar para comenzar con tu negocio y que tendrás que reemplazar en el futuro (recuerda no incluir tu equipamiento inicial).

¿Cuál es la diferencia entre tu equipamiento inicial y tus suministros y gastos iniciales?

El equipamiento inicial se refiere a una nueva pieza de equipamiento o infraestructura que necesitas comprar para comenzar con tu negocio. Generalmente se trata de artículos de alto valor que durarán al menos un año o menos. Los suministros iniciales se refieren a los artículos que tendrás que comprar para comenzar con tu negocio y luego reemplazar en el futuro a fin de mantener tu empresa en marcha (es decir, tendrás que pagar por esos artículos al principio, antes que tu empresa esté generando los ingresos suficientes para pagar por ellos por sí misma).

Para calcular el presupuesto inicial (tanto el equipamiento inicial como los suministros iniciales) de tu emprendimiento escolar, puedes seguir estos sencillos pasos:

1. Escribe el NOMBRE de cada pieza de equipamiento inicial y suministros iniciales que necesitarás para comenzar con tu emprendimiento; *Ej. 'Semillas (bolsas)'*.
2. Decide la CANTIDAD que necesitarás de cada artículo; *Ej. '2'*.
3. Escribe el COSTO POR ARTÍCULO; *EJ. 50.000 Gs.*
4. Multiplica la CANTIDAD por el COSTO POR ARTÍCULO para calcular los COSTOS TOTALES; *Ej. '2 x 50.000 Gs = 100.000'*
5. Suma tus COSTOS TOTALES para calcular tu EQUIPAMIENTO INICIAL TOTAL y tus SUMINISTROS INICIALES TOTALES (por separado). Suma estos dos totales y sabrás cuánto dinero necesitarías como Presupuesto Inicial.

CANTIDAD x COSTO POR ARTÍCULO = COSTOS TOTALES

2 x 50.000 Gs. = 100.000 Gs.

Ejemplo: 'Escuela Nature' se encuentra poniendo en marcha una empresa de ventas de comidas saludables. Su moneda local es el Guaraní (Gs).

Necesitan comprar equipamiento. El equipo de empresa decidió que estos son los artículos de equipamiento que necesitarán comprar para comenzar con su negocio:

- Tres rastrillos. Cada rastrillo cuesta 60.000 Gs. cada uno

- Cinco regaderas. Cada regadera cuesta 30.000 Gs.
- Una carretilla que cuesta 300.000 Gs.
- Cinco palas. Cada pala cuesta 90.000 Gs.

Además necesitan comprar ciertos suministros para comenzar con su empresa. Necesitan comprar:

- Cinco pares de guantes. Cada par de guantes de jardinería cuesta 12.000 Gs.
- Dos tijeras. Cada tijera cuesta 45.000 Gs.
- Tres carretes de hilo. Cada carretel cuesta 5000 Gs.
- Dos paquetes de bolsas que pueden conseguir sin costo alguno (0 Gs.) en la institución
- Abono que conseguirán gratis del reciclaje de residuos (0 Gs.)
- Semillas de tomate. Vienen en bolsas que cuestan 50.000 Gs. cada una
- Semillas de zanahoria. Vienen en bolsas que cuestan 30.000 Gs. cada una

Miremos ahora cómo introdujeron toda esta información en la plantilla de Plan Financiero y calcularon su Presupuesto Inicial Total siguiendo los cinco pasos explicados anteriormente. ¡Recuerda que los **COSTOS TOTALES = CANTIDAD x COSTO POR ARTÍCULO!** Ej. El costo total de las regaderas que necesitan comprar es de 150.000 Gs, dado que necesitan 5 unidades y cada una de ellas cuesta 30.000 Gs (150.000 Gs. = 5 x 30.000 Gs).

Sección A: Presupuesto Inicial

Equipamiento y Suministros Iniciales

EQUIPAMIENTO Y SUMINISTROS			
NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTOS TOTALES (Cantidad x Costo por Artículo)
Rastrillo	3	60.000 Gs.	180.000 Gs.
Regadera	5	30.000 Gs	150.000 Gs
Carretilla	1	300.000 Gs.	300.000 Gs.
Pala	5	90.000 Gs.	450.000 Gs.
Guantes de jardinería	5	12.000 Gs.	60.000 Gs.
Tijeras	2	45.000 Gs.	90.000 Gs.
Hilo	3	5000 Gs.	15.000 Gs.
Bolsas (paquete)	1	0 Gs.	0 Gs.
Abono (bolsas)	10	0 Gs.	0 Gs.
Semillas de tomate (bolsas)	3	50.000 Gs.	150.000 Gs.
Semillas de Zanahoria	3	30.000 Gs.	90.000 Gs.
EQUIPAMIENTO Y SUMINISTROS INICIALES TOTALES (suma tu columna de COSTO TOTAL)			1.485.000 Gs.


Una vez que hayas iniciado tu negocio, estarás en condiciones de comprar suministros adicionales utilizando los ingresos de tus ventas. Sin embargo, debes incluir el costo de alguno de ellos en tu presupuesto inicial a fin de tener lo necesario para elaborar tus primeros productos, o para comenzar a prestar tu servicio.

Recuerda que tus costos de equipamiento inicial están relacionados con los artículos que necesitas comprar sólo una vez y que probablemente durarán al menos un año o más. Estos costos te ayudarán a calcular cuánto dinero necesitarás para iniciar tu empresa (Capital Inicial), dado que probablemente tendrás que comprar algo de equipamiento para elaborar tus productos. A fin de hacer tus cálculos más simples, no deberías considerar tus costos de equipamiento al momento de calcular tu ganancia; es decir, calcularás tus ganancias en base a tus costos directos e indirectos. Una vez tu empresa comience a generar ganancias, podrás reemplazar tu equipamiento inicial en caso sea necesario.



Ahora es momento de calcular tu Presupuesto Inicial estimado para tu emprendimiento escolar. Ve a la 'Sección 4. Presupuesto Inicial (estimado)' de tu plantilla de Plan Financiero y ¡sigue nuestros cinco pasos!

¡Felicitaciones! ¡Ya han completado todo tu Plan Financiero – esto es un gran logro! Has aprendido a estimar tus Ingresos, Costos, Ganancia y Presupuesto Inicial.



**¡Están listo para enviar su
Plantilla de Plan de Negocio,
Formulario 2!
¡ÉXITOS!**

