

Mi negocio

¿Qué negocio quiero?



Mi negocio.

¿Qué negocio quiero?



Mi negocio.

¿Qué negocio quiero?



COORDINACIÓN

TERESA LANATA MOLETTO
MIGUEL LUQUE GONZÁLEZ

AUTORES

MIGUEL LUQUE GONZÁLEZ
MÓNICA ELENA PINEDA ORTIZ
LUCÍA SÁNCHEZ REYNA
MARCIA PATRICIA SANDOVAL ESPARZA

CUIDADO DE LA EDICIÓN Y COORDINACIÓN GRÁFICA

GRETA SÁNCHEZ MUÑOZ

CAPTURA

MA. AZUCENA OBREGÓN GASQUE

DISEÑO GRÁFICO

MARÍA ISABEL DEL CASTRO FERNÁNDEZ
MARICARMEN MIRANDA

FOTOGRAFÍA

JAVIER GONZÁLEZ

ILUSTRACIÓN

IRLA JULIETA GRANILLO GONZÁLEZ
AURORA DEL ROSAL
JUDITH MELENDREZ

Mi negocio. Folleto 1, ¿Qué negocio quiero?, D.R. © 2001. Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA. Francisco Márquez 160, Col. Condesa, México D.F., C.P. 06140. Esta obra es propiedad intelectual de sus autores y los derechos de publicación han sido legalmente transferidos al INEA. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio, sin autorización escrita de su legítimo titular de derechos.

ISBN Obra completa. Educación para la vida: 970-23-0000-2
ISBN *Mi negocio*. Folleto 1, ¿Qué negocio quiero?: 970-23-0156-4

1a. edición
Impreso en México

Índice

Folleto 1

¿Qué negocio quiero? 4

1. Mi negocio y mis metas 7

1.1 El negocio que quiero tener 7

1.2 Mis metas con el negocio 11

2. Mis capacidades para el negocio 20

2.1 Mis necesidades y el negocio propio 20

2.2 Mis cualidades para el negocio 26

3. Funciones y retos del negocio 42

3.1 Etapas y retos en la vida del negocio 42

3.2 Plan del negocio 53

Recordemos lo aprendido 56

¿Qué aprendí y para qué me sirve? 58



En medio de la dificultad,
descansa la oportunidad.

Albert Einstein

1.

¿QUÉ NEGOCIO QUIERO?

En este folleto revisaremos algunos temas que te permitirán tener muy claro qué tipo de negocio quieres, para qué lo quieres, las capacidades que necesitas desarrollar para lograrlo, los problemas que puedes enfrentar para poner en práctica tus intenciones y por dónde te conviene iniciar.

1. Mi negocio y mis metas.

En tu situación actual, puedes tener ya una forma de obtener ingreso, querer hacerlo o mejorarlo. Poner un negocio propio o mejorar el que se tiene puede ser el mejor camino. Tu propio negocio puede ser algo que te proporcione muchas cosas. Es lo que veremos en este tema. La pregunta clave es: ¿para qué lo quiero?, **¿cuál es mi objetivo con el negocio?** Encuentra tus respuestas.



2. Mis capacidades para el negocio.

Siempre es muy útil revisar si estamos en condiciones de realizar nuestras metas.

¿Estoy convencido de que puedo?, ¿podré aprovechar mis cualidades y vencer mis debilidades?, ¿con qué cuento para lograr lo que quiero? En este tema reafirmarás con cuáles capacidades de utilidad para tu negocio cuentas y cuáles son convenientes reforzar.



3. Funciones y retos del negocio.

Hay quienes piensan que el principal problema para el negocio es la falta de dinero, otros de capacitación, de voluntad o vocación y hasta de suerte. Aquí verás *cuál sería tu problema principal*, de acuerdo con lo que tienes y te falta para el negocio. Si ya sabes que vas a enfrentar problemas, lo mejor es prepararse y ver bien **cómo te vas a organizar** para que las cosas salgan bien. Lo mejor es **planear** la ruta que quieres seguir.

1. MI NEGOCIO Y MIS METAS



La decisión de tener un negocio propio es muy importante. Puede cambiar tu vida de manera total. Para poner en práctica esa decisión tienes que estar convencido de lo que quieres; pensar y organizar muy bien cómo lo vas a lograr. Hay que ser optimistas pero no construir castillos en el aire, ser realistas pero no derrotarnos antes de empezar.

Para expresar de manera clara para qué queremos el negocio propio, en este tema veremos:

1.1 El negocio que quiero tener

1.2 Mis metas con el negocio

1.1 El negocio que quiero tener

Lo primero es lo primero. Por eso, veremos ¿qué es lo que nos proponemos cuando pensamos en poner un negocio propio o mejorar el que ya tenemos?, ¿qué significa tener un negocio?



► Escribe la idea que tienes de lo que **para ti** es un negocio:

Revisemos algunos ejemplos para precisar tu idea de negocio.



▶ En los siguientes ejemplos, indica con una paloma (✓) la actividad donde consideres que se está realizando un negocio:



Una madre o un padre trabajan en casa haciendo limpieza, preparando alimentos, reparando algo.



Trabajadores de una fábrica o comercio que tienen un patrón y les pagan un salario.



Una persona compra algún tipo de producto y lo vende a un precio mayor del que lo compró.



El dueño de un taller, un comercio o un local, que produce o repara algo y cobra más de lo que gasta en el trabajo que hace.



Una persona a la que le prestan mercancía y tiene que cubrir una cuota para recibir un sueldo o le pagan por comisión.

No todo trabajo es un negocio, aunque todo negocio tiene que realizarse mediante el trabajo.



▶ Realiza el ejercicio 1: **¿De dónde viene el negocio?** en tu **cuaderno** y luego regresa aquí.

Un negocio puede ser muchas cosas, pero sobre todo es:

- ▶ Una **actividad** que realizan una o varias personas: puede ser la venta de productos, ofrecer sus servicios o la producción de algo para venderlo.
- ▶ Cualquiera que sea la actividad, comercio, servicios o producción, lo que se ofrece tiene que **venderse y ser útil para alguien**. De no ser así, nadie lo adquiere.
- ▶ La actividad se realiza para obtener un **beneficio** en dinero. Lo que se obtiene debe ser más de lo que se gastó.
- ▶ Desde luego, la actividad debe ser **honrada**. De lo contrario deja de ser negocio y se convierte en delito.

Si tú quieres iniciar un negocio propio o mejorar el que ya tienes, revisa muy bien que se cumplan estas condiciones.



▶ Piensa en lo que acabamos de leer y responde la pregunta: **¿Qué negocio quiero?**

ACTIVIDAD:

¿CÓMO ME BENEFICIARÍA?:

UTILIDAD PARA OTROS:

El negocio que quieres puede ser comercio, producción o un servicio. Puede ser grande o pequeño y puedes esperar que te produzca beneficios de acuerdo con tus objetivos o intereses.

Lo importante es que el negocio que quieres, responda a tus necesidades, condiciones y aspiraciones **reales**. Que tengas los pies en la tierra, el corazón en la mano y grandes objetivos en la cabeza.



▶ Para que cuentes con mayor información acerca de los sectores y tamaños de negocio busca en el **cuaderno** en la sección *Para saber más...* la cápsula 1: **Sectores económicos y tamaño del negocio.**



▶ Realiza el ejercicio 2: **El laberinto de ideas ¡sí que es buen negocio!** en tu **cuaderno**. Al terminar regresa aquí.

A continuación, veremos qué es lo que pretendes lograr con tu negocio.

1.2 Mis metas con el negocio

Tener claridad o estar convencidos de lo que deseamos hacer, nos permite tomar los caminos adecuados hacia donde queremos, es decir, hacia metas alcanzables.

Las metas que nos proponemos, cuando son claras, nos permiten orientar nuestras acciones sobre pasos más firmes, porque sabemos hacia dónde queremos llegar.



▶ Recuerda algo que hayas logrado en el transcurso de la última semana y escríbelo a continuación.

Eso que tú lograste la última semana fue una meta o propósito que te habías planteado y que de alguna manera te proporcionó beneficios.

Las metas son como la vida, **nacen** cuando piensas hacia dónde pretendes llegar, **crecen** cuando las alimentas trabajando sobre ellas, se **reproducen**, o sea, que te dan frutos y beneficios al lograrlas y por último **mueren** porque una vez que las has alcanzado, las superas para plantearte otras nuevas iniciando una vez más el ciclo.



► Para ejemplificar el proceso que seguiste al cumplir tu propósito, realiza el ejercicio que se presenta a continuación, según las indicaciones que se mencionan después de la imagen.

Meta: _____

Acciones: _____

Beneficios: _____

Problemas y retos: _____

Beneficios no logrados: _____

En el follaje del árbol anota de manera precisa, la meta que lograste la semana pasada.

- 1 En el tronco escribe los problemas y retos que enfrentaste para alcanzar esa meta.
- 2 En las ramas anota las acciones que hiciste para cumplir ese propósito agregando las ramas que te hagan falta.
- 3 En las manzanas que caen hacia ti escribe los beneficios que obtuviste al haber logrado tu meta.
- 4 En las manzanas que no lograste atrapar, escribe los beneficios que no quedaron cubiertos.

Con este ejercicio vemos que al lograr nuestras metas obtenemos beneficios; al no alcanzarlas quedan algunas insatisfacciones. Los resultados son la base para formularnos nuevas metas durante nuestra vida, en donde nos desarrollamos, como la familia, el trabajo, los amigos, la escuela, etcétera.



▶ Te invitamos a realizar el ejercicio 3: **Mis metas en diferentes ambientes**. Al terminar, regresa aquí.

Estos son ejemplos de las muchas metas que te has propuesto en tu vida, algunas te ha llevado poco tiempo alcanzarlas, quizás días o semanas, como son: ahorrar, pagar la luz o el gas, comprar tu despensa, etcétera. Estas son metas que realizas a **corto plazo**.



▶ Escribe dos **metas a corto plazo** que hayas logrado.



1

2

También existen otras metas que tardas más tiempo en lograr, como comprar una bicicleta para alguno de tus hijos, ahorrar para hacerle mejoras a tu casa, comprar un carrito, etcétera. Estas son metas llamadas a **largo plazo**.



▶ Escribe dos **metas a largo plazo** que hayas alcanzado o quieras alcanzar.



1 _____

2 _____

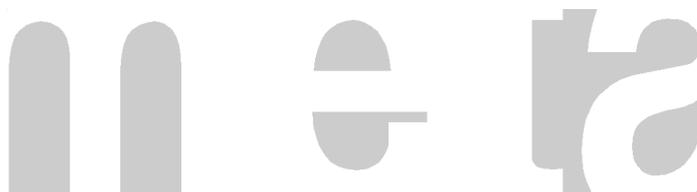
Cuando nos planteamos metas, estamos interesados en hacer primero lo que más nos importa y después lo que tiene menor importancia. No siempre se puede. A veces porque las acciones o las cosas necesarias para realizarlas no están a la mano o no es suficiente lo que tenemos.

En otras ocasiones es porque lo importante, lo que es principal en nuestra vida, no está a la vista y hay que encontrarlo. La situación actual casi nos obliga a vivir **al día** y por ello nos trazamos metas inmediatas. Vemos el árbol y no el bosque.

Probemos lo anterior con un ejercicio.



► Descubre lo que se encuentra oculto en la siguiente imagen y anótalo en el recuadro.



Como en el caso de la imagen anterior, sucede con las metas que nos proponemos tanto a corto como a largo plazo. Hay que ver **en el fondo** de las cosas, en el fondo de nuestros intereses y aspiraciones para encontrar lo que es verdaderamente importante.

Y eso, lo importante, convertirlo en metas. Organizarlas a partir de las que sean más significativas y nos proporcionen mayores beneficios al lograrlas, continuando con las que le sigan en importancia hasta cumplir todas las que nos hayamos propuesto.

En este momento te encuentras en la situación de querer iniciar o mejorar tu negocio, porque te propones metas relacionadas con tus intereses y aspiraciones. Es importante que sean claras y alcanzables para que logres los beneficios que esperas del negocio y puedas desarrollarte en cualquier aspecto de tu vida.



► Piensa en la meta principal de tu negocio y en los beneficios que esperas obtener para realizar el ejercicio 4: **Pirámide de mi meta y mis beneficios**. Después regresa aquí.

Como tú, hay otras personas que se han animado a tener su negocio, se han propuesto metas y han enfrentado obstáculos. Te invitamos a conocer lo que le sucedió a...



ROSAURA Y SU MÁQUINA DE COSER



Rosaura es una mujer joven que soñaba con tener un negocio de costura, en forma, para aplicar sus conocimientos y obtener ingresos que le permitieran elevar su nivel de vida. Ella y su hermano sabían coser perfectamente, pero sólo tenían una máquina y cosían únicamente para quienes los conocían.

Rosaura tenía clara su meta, así que decidió poner un letrero en su casa informando que se hacían trabajos de costura. Al ver que su labor gustaba y le pedían la confección de más prendas, se atrevió a pedir apoyo económico a sus familiares para comprar, por lo pronto, otra máquina de coser usada para que su hermano la ocupara. Tiempo después, con las ganancias obtenidas y la venta de sus máquinas viejas adquirieron dos máquinas modernas y su producción mejoró en calidad y cantidad. Pagaron sus deudas e incrementaron su horario de trabajo.

Como algunas ocasiones le pedían modelos de alta costura que ellos desconocían, Rosaura se sintió en desventaja, y decidió capacitarse para actualizar su trabajo; no le fue fácil porque no contaba con tiempo suficiente, pero lo logró y compartió sus conocimientos con su hermano.



Ahora, ya no sólo acuden a ellos personas de su colonia sino de otros lugares lejanos, por lo que han aumentado sus pedidos y planean contratar personal para que su negocio prospere más.



► Después de haber leído este relato te invitamos a que nos ayudes a descubrir lo que le sucedió a Rosaura con su negocio. Responde las preguntas en la columna correspondiente.

	ROSAURA (Costura)
1. Anota la meta principal de Rosaura en su negocio.	
2. ¿Qué problemas encontró para lograr su meta?	
3. ¿Qué hizo para alcanzar la meta que se propuso?	
4. ¿Qué beneficios obtuvo con su negocio?	
5. ¿Qué espera lograr con su negocio a futuro?	

Cada persona tiene su propia visión del negocio que desea y lo que espera de él, por eso es necesario que seas **tú mismo** quien defina el objetivo o meta que desees obtener con tu negocio.



▶ Ahora es tu turno de dar respuesta a las siguientes preguntas enfocándote en el negocio que quieres tener.

Mi nombre: _____ Mi negocio: _____	
1. Anota la meta principal de tu negocio.	
2. ¿Qué problemas crees que vas a encontrar para lograr tu meta?	
3. ¿Qué beneficios esperas obtener a corto plazo con tu negocio?	
4. ¿Qué esperas lograr con tu negocio a futuro?	

La realización de nuestras metas y los beneficios esperados es más cercana cuando consideramos las condiciones reales en las que estamos: nuestras necesidades, intereses y la capacidad personal y material que tenemos o podemos obtener de manera efectiva. De otro modo, construimos castillos en el aire y podemos tener resultados que no deseamos.

Después de haber definido **tu meta** con el negocio y lo que representa para ti, estamos ante la tarea de compararlo con tus necesidades y capacidades o competencias. Poner los pies sobre la tierra para impulsar los sueños.

En el tema siguiente trataremos esos aspectos relacionados con el negocio. ¡CONSÚLTALO!



2. MIS CAPACIDADES PARA EL NEGOCIO



Poner un negocio o introducir cambios en el que ya se tiene y cumplir con las metas propuestas, debe tener un punto de partida realista.

Para valorar cómo se corresponden las metas que nos hemos propuesto con nuestras condiciones, en este tema revisaremos cuáles son nuestras necesidades y capacidades para lograrlo, en los subtemas:

2.1 Mis necesidades y el negocio propio

2.2 Mis cualidades para el negocio

2.1 Mis necesidades y el negocio propio

Todo comienza cuando tomas la decisión de tener tu propio negocio o mejorar el que tienes. Lo haces porque quieres cambiar, quieres tener una situación diferente.

Las personas podemos sentirnos insatisfechos o inconformes con nuestra situación porque algo que queremos, que necesitamos o deseamos, no se cumple. Puede tratarse de algo relacionado con nuestra situación económica porque el dinero no alcanza; con nuestra salud, la familia, el trabajo o porque queremos hacer algo distinto, algo en lo que realmente *nos realicemos*.

El negocio tiene metas económicas y la persona o negociante tiene metas humanas que están de acuerdo a sus necesidades y aspiraciones. ¿Qué necesidades quieres cubrir con tu negocio?

Para responder a esta pregunta examina tus necesidades personales, familiares y laborales, con toda seriedad, consultándolo con tus seres queridos.

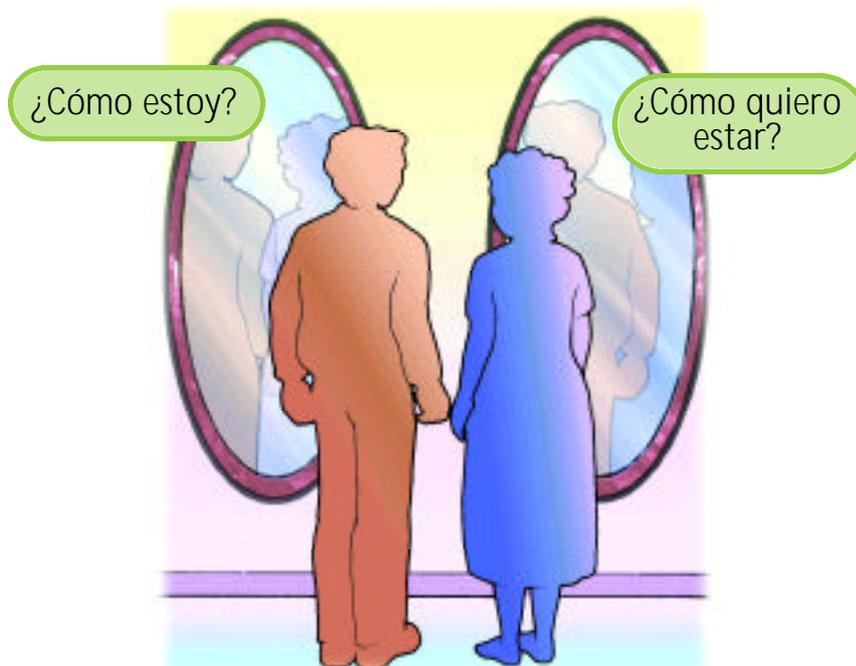


► Utiliza la sección **Notas** de tu **cuaderno** para hacer los apuntes que tú quieras.

Hagámoslo ahora:

¿Cómo estoy... cómo quiero estar?

A continuación se muestran las imágenes de dos personas viéndose en dos espejos: uno refleja cómo es su situación actual y en el otro se observa la situación de cómo les gustaría estar en el futuro. Tú puedes ser cualquiera de esas personas.



La palabra reflexionar viene de reflejo, de imagen en el espejo, y la entendemos como una forma de pensamiento profundo.

Bueno, pues reflexiona ¿cómo te verías en cada uno de los espejos?, ¿cómo consideras que es **tu situación** actualmente?, ¿cómo te gustaría que fuera?



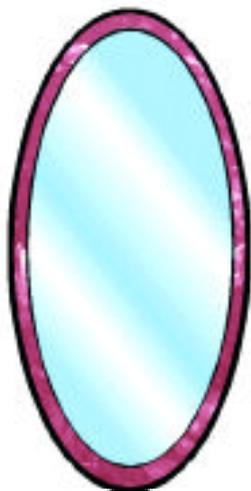
▶ Escríbelo con tus palabras en las líneas frente al espejo.

Primer espejo. ¿Cómo me veo en la actualidad?:



Handwriting lines for the first mirror reflection.

Segundo espejo. ¿Cómo me gustaría verme?:



Handwriting lines for the second mirror reflection.

La distancia que hay entre nuestra situación actual y la que queremos alcanzar puede ser grande o pequeña. Todo depende de cuáles son nuestras necesidades y capacidades.

Vamos por partes.

Las necesidades de cada persona son distintas. Dependen de sus condiciones, gustos, intereses o aspiraciones. Un bebé de meses necesita menos cantidad de comida que un adulto, pero el bebé necesita más cuidado. Un hombre sano necesita mantenerse en condición, mientras que un enfermo necesita curarse.

Tú quieres tener un negocio propio, una actividad por tu cuenta o simplemente mejorar para cubrir una necesidad, gusto o aspiración que no has satisfecho. Hace falta recorrer el camino entre tu situación actual y aquella que quieres.



► Realiza el ejercicio 5: **¿Qué tanto necesito?** en el **cuaderno**; para expresar cuáles son *actualmente* tus necesidades, gustos o aspiraciones principales. Al terminar regresa aquí.

Ahora piensa en tus necesidades y expresa cuáles de ellas podrás satisfacer con tu negocio.



▶ Escríbelo a continuación:

Blank lined area for writing.

Cuando platicamos con otras personas confirmamos que hay muchas dificultades y obstáculos para satisfacer necesidades, gustos y aspiraciones. No es fácil tener un buen empleo, un salario o ingreso que alcance, vivienda suficiente y decorosa, educación de calidad, tiempo y recursos para divertirse o para colaborar en nuestra comunidad.

Claro está que la falta de satisfacción en nuestra situación, se debe en parte a aspectos externos: la crisis, el desempleo y otros problemas que son importantes, pero no son los únicos.

Reflexionemos un momento...



2.2 Mis cualidades para el negocio

Ya que has decidido tener un negocio propio o mejorar el que tienes, con el fin de satisfacer tus necesidades, gustos o aspiraciones conviene que revises:

Tus capacidades y cualidades personales

Para el negocio hay que estar preparado, reunir las cualidades personales para enfrentar los retos que se presentan y aprovechar la capacidad, la experiencia y las mejores actitudes que se tienen.

Todos tenemos aspectos positivos y negativos, virtudes y defectos; en algunas cosas somos buenos, en otras no tanto y en algunas no tenemos conocimientos o habilidades.

En la vida vamos juntando experiencia y ésta la usamos para resolver problemas.

A aquellos aspectos en los que nos consideramos buenos les llamaremos **fortalezas**, a los aspectos en los que no nos consideramos buenos les llamaremos **debilidades** y a todo aquello que nos proponemos y represente un problema o no conozcamos le llamaremos **retos**.

Examinemos cuáles son nuestras capacidades, muchas de las cuales desconocemos o nos negamos a reconocer y desarrollar. ¿Cuáles son nuestras fortalezas y debilidades?





► Lo revisaremos con el ejercicio 6: **Lotería de mis fortalezas y debilidades**, en el **cuaderno**. Luego regresa aquí.

Ahora:

Una conclusión que se puede obtener del ejercicio anterior, con realismo y convicción, es:



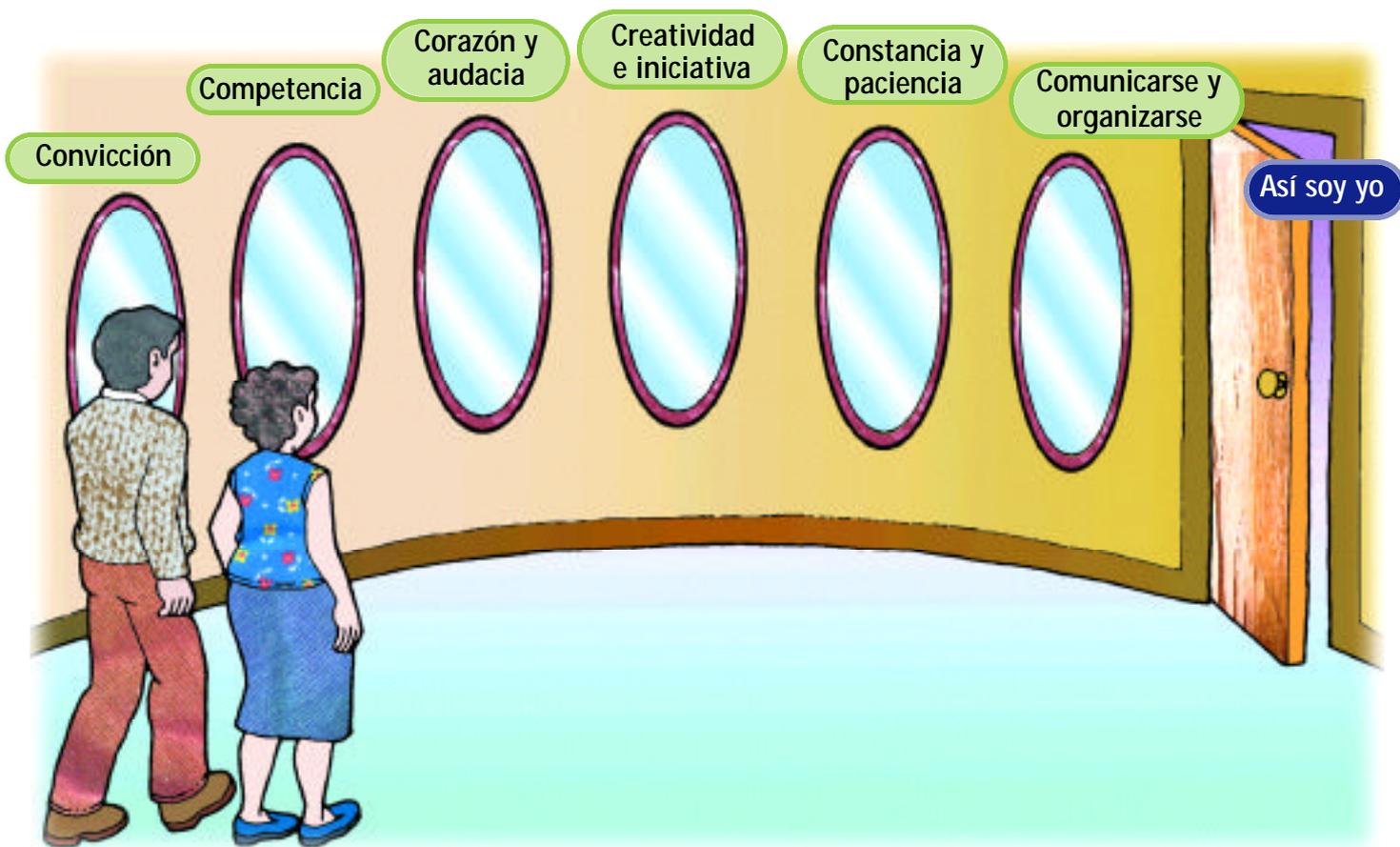
Es el reconocimiento de que eres capaz de hacer varias cosas, que algunas de ellas son la base de tu actividad como trabajador o como negociante y que tus debilidades son superables si las tomas como retos a vencer.

Poner o mejorar nuestro propio negocio es menos difícil si afianzamos nuestras fortalezas y reducimos nuestros defectos y debilidades.

Yo y las 6 C's (seis cualidades)

Además de las competencias que tenemos en una o varias actividades debemos reunir otras cualidades para salir exitosos en nuestra actividad como negociantes. ¿Cuáles son esas cualidades? Tratemos de averiguarlo.

Sigamos con la idea del espejo. Imaginemos que estás en un lugar donde sólo hay seis espejos en los que puedes verte de cuerpo completo. Cada espejo tiene un letrero y encierra una historia que te pone a prueba. En la salida del lugar está la puerta con otro letrero que dice **"Así soy yo"**.



► Tú pondrás el final al relato o resolverás las situaciones que se presenten en cada espejo. ¿Estamos listos?

Primera C, el espejo de la...

Convicción:
para iniciar
cualquier cosa
hay que estar
consciente y
creer de verdad lo
que se quiere hacer
a pesar de las
dificultades.

Todos los fines de semana era lo mismo. En la mañana te veías al espejo y te decías: *“¡Ahora sí voy a empezar a ahorrar! Dentro de un año me compro el carrito, luego las placas y ¡a darle al taxi por mi cuenta!”*.

Pasaba el tiempo: uno, dos, tres años y . . . nada. No sólo no ahorrabas sino que la situación en casa empeoraba. Tu esposa te dijo: *“Lo que pasa es que tú no crees de verdad en lo que dices”*.

Te preguntaste muy serio por qué no haces lo que dices que quieres, ¿realmente lo quieres? Viste que las necesidades eran muchas y que había que actuar.

Así que . . .

Final feliz: Te pones de acuerdo con tu esposa, empiezan a ahorrar entre los dos, entran a tandas con conocidos, etcétera. Después de tres años le dices a tu esposa: *“todo era cosa de estar convencidos de verdad”* y ¡sales a ruletear!

Segunda C, el espejo de la...



Acabas de recibir una liquidación de tu último empleo. Decides gastarlo en un taller de reparaciones de autos. Tú estarías a cargo del taller. Aunque no sabes nada de mecánica o electricidad automotriz, piensas que **el que es perico donde quiera es verde** y que pronto recuperarás el dinero que gastaste en el taller.

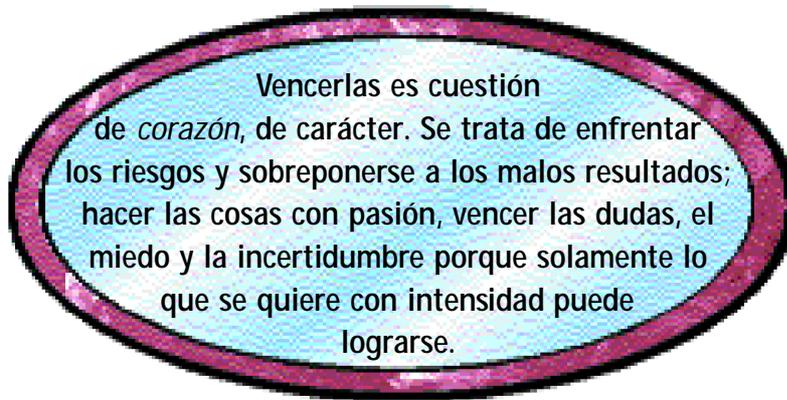
Pues no. Los trabajos no salían bien y tú no sabías cómo corregir las fallas de los trabajadores. Luego, las refaccionarias aprovecharon tu desconocimiento y te vendían **gato por liebre** y caro. Los clientes comienzan a irse, entonces decides:



▶ Escribe aquí el final feliz:

Tercera C, el espejo del corazón y la audacia

La vida es una aventura constante. Continuamente enfrentamos situaciones en las cuales están presentes unos **monstruos** que llegan a paralizarnos y no nos dejan actuar: **las dudas**.



A continuación veremos algunos casos con relación al espejo del **corazón** y la **audacia**:

1 Te enteras de que en otra ciudad se está dando apoyo a personas que trabajan en una actividad en la que eres experta y tienes la oportunidad de poner, al fin, tu propio negocio. Pero se aparecen las dudas: la escuela de los niños, conseguir casa, convivir con desconocidos. Tu familia no se siente segura de que sea lo mejor. Hay que hablar con tu pareja y decidir porque el plazo se vence...

Tú decides:

2 Un compadre te invita a que se hagan socios y vendan un producto que se compra mucho. Con los ahorros que has juntado durante años, podrían comprar sólo parte de la mercancía. El proveedor no lo vende en partes. Ustedes encuentran a alguien que presta a rédito¹ muy caro, pide algo en prenda y puede cobrar-se *a lo chino*.

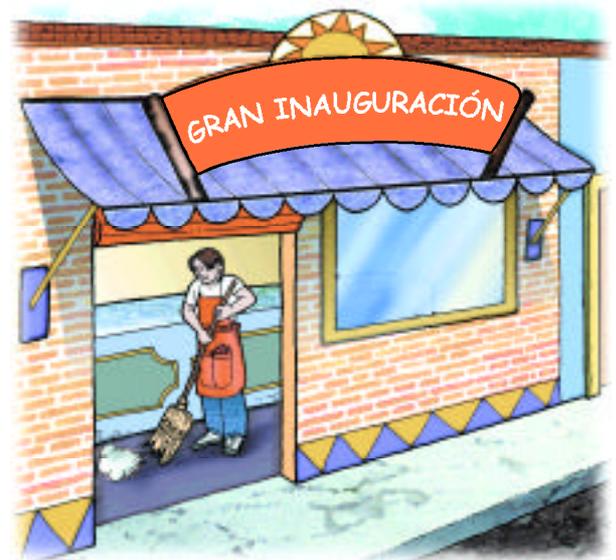
Aparecen las dudas pero hay que decidir: *aventarse* o esperar otra oportunidad...

Tú decides:

Cuarta C, el espejo de la creatividad e iniciativa

Crear es inventar, hacer surgir, iniciar algo nuevo.
Tener iniciativa es contar con la capacidad para proponer y actuar cuando es necesario, estar dispuesto a dar el primer paso para buscar soluciones.

Quando se tienen pocos recursos o los caminos parecen cerrados, se necesita saber sacarle provecho a cualquier cosa y buscar nuevas rutas. Pero hay que hacerlo en el momento adecuado, no esperar a que las cosas pasen y ya no se pueda hacer nada.



¹ Rédito: Interés, renta



► Realiza el ejercicio 7: **Cuestión de creatividad** en el **cuaderno** y luego continúa aquí.

El gobierno de la localidad donde vives ofrece ayuda para poner un negocio a las personas que produzcan bienes o servicios útiles a la comunidad. Decides presentarte de inmediato. En la oficina de gobierno les ponen el siguiente ejercicio:

Con la palabra **agua** tendrás que decir en cuántas cosas se puede usar y, al final, deberás escribir con cuál de esas formas de utilizarse se puede *hacer negocio*:



► Escribe a continuación:

¿En qué se utiliza o se puede utilizar el **agua**?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____



▶ Se podría hacer negocio con:

La creatividad y la iniciativa son muy importantes en la vida. Nos ayudan a encontrar soluciones. Continúa practicando ejercicios de creatividad para que desarrolles esta cualidad.

Quinta C, el espejo de la constancia y paciencia



▶ Busca en el diccionario el significado de las palabras: constancia y paciencia y escríbelo a continuación.

Constancia:

Paciencia:

Cuando iniciamos alguna actividad es conveniente concluirla, eso nos proporciona satisfacción y mayor confianza en nosotros mismos.



► Realiza el siguiente ejercicio: la actividad consiste en juntar con una línea las situaciones que se relatan o describen con el refrán que mejor las exprese.

Los refranes son expresiones figuradas o metafóricas² que utilizamos para hacer una reflexión o comentario sobre alguna situación de manera breve y concluyente.

Quieres comprar una herramienta o equipo para poder iniciar tu negocio pero el salario o ingreso apenas te deja un poco y no te alcanza.

Tienes que ahorrar.

Más vale paso que dure y no trote que canse.

El que persevera alcanza.

Siempre quisiste ser un buen negociante; la experiencia te ha demostrado que es necesario capacitarse continuamente para atender los problemas que se presenten. Con el tiempo lo estás logrando.

Un negocio de comida al principio tenía muchos clientes. La comida era buena y barata. Luego subieron el precio varias veces y bajó la calidad. La clientela se fue.

De poquito en poquito se llena el jarrito.

² Metafórico: Relativo a la metáfora o figura literaria que consiste en usar palabras con un sentido distinto al propio.



▶ Con tus palabras, escribe lo que te dicen los tres refranes en una sola frase:

La constancia expresa el compromiso que tenemos con lo que queremos, muestra si hay convicción basada en intereses reales: no la pierdas.

Sexta C, el espejo de comunicarse y organizarse bien

En este espejo hay una frase desordenada. Encuentra el orden para saber qué sigue.

▶ Escribe aquí la frase ordenada





► En tu negocio tienes que atender a un cliente. Escribe con número el orden adecuado de las siguientes actividades:

Actividad	Orden
Despedirse	
Cobrarle	
Saludarlo	
Preguntarle qué desea	
Entregar el pedido	
Dar cambio	
Preguntar si se ofrece otra cosa	

Lo mismo que en la atención al cliente, en todas las actividades del negocio es de gran importancia estar organizados y desarrollarlo todo de la mejor manera. Para esto, siempre tendrás que comunicarte y ponerte de acuerdo con los demás: clientes, proveedores, empleados o familiares. Los malos entendidos pueden significar pérdidas.

Después de observarte en los seis espejos y reflexionar sobre las **seis C's** sales por la puerta **Así soy** con una idea más firme de tus competencias para el negocio.



► Para esto, es conveniente que concluyas en cuáles de las seis C's te sientes fuerte y en cuáles débil. Márcalo con una **X** en la columna correspondiente.

C's	Me siento fuerte	Me siento débil
1. Convicción		
2. Competencia		
3. Corazón y audacia		
4. Creatividad e iniciativa		
5. Constancia y paciencia		
6. Comunicación y organización		

Las seis C's son como vitaminas que nos fortalecen no sólo en el negocio sino en muchas actividades de nuestra vida. Por eso es importante revisar cuánto nos falta de cada una de ellas y obtener la dosis necesaria en cada caso. Existen otras cualidades que seguramente tienes y te ayudarán a obtener buenos resultados.



► Revisalas y ejercítalas en el **cuaderno** realizando el ejercicio 8: **Mis cualidades para el negocio**. Después regresa aquí.

Es importante que reflexiones sobre las cualidades que posees y las tengas siempre presentes como herramientas para obtener lo que te propones. Asimismo revisa cuidadosamente las debilidades o defectos que tienes y asegúrate de hacer todo lo posible por eliminarlas, capacitándote, informándote, leyendo o ejercitándote, ya que no hacerlo será un impedimento para tu desarrollo.

Junto a las cualidades o competencias (C's) para el negocio están también las cinco D's, es decir, las debilidades que nos limitan para actuar positivamente en el negocio y en la vida.

Las C's y las D's son enemigas porque unas te hacen sentir fuerte y las otras te pueden atacar en el camino de inicio o mejora de tu negocio, debilitándote.

Pero, ¿cuáles son estas D's?, ¿de qué se tratan? *Pues ahí te van.*

LAS CINCO D's



Decepción

Desánimo



Desánimo, decepción, disgusto, derrota y depresión forman parte del ánimo del negociante cuando se le presentan retos y piensa que no puede enfrentarlos, es algo que podríamos llamar *normal* dentro de lo que experimenta el negociante durante el ciclo de vida de su negocio.

Disgusto



Del entusiasmo y manejo de las 6 C's que hagas como negociante, podrás ver la salida a estos retos sin mayores problemas.

Derrota



Las 5 D's no son fáciles de reconocer, como las dudas, se esconden muy bien. Encontrar nuestras debilidades, reconocerlas con honestidad y convertirlas en retos es una tarea a la que nos resistimos con frecuencia, pero si queremos avanzar como personas y negociantes, debemos hacerlo.

Depresión

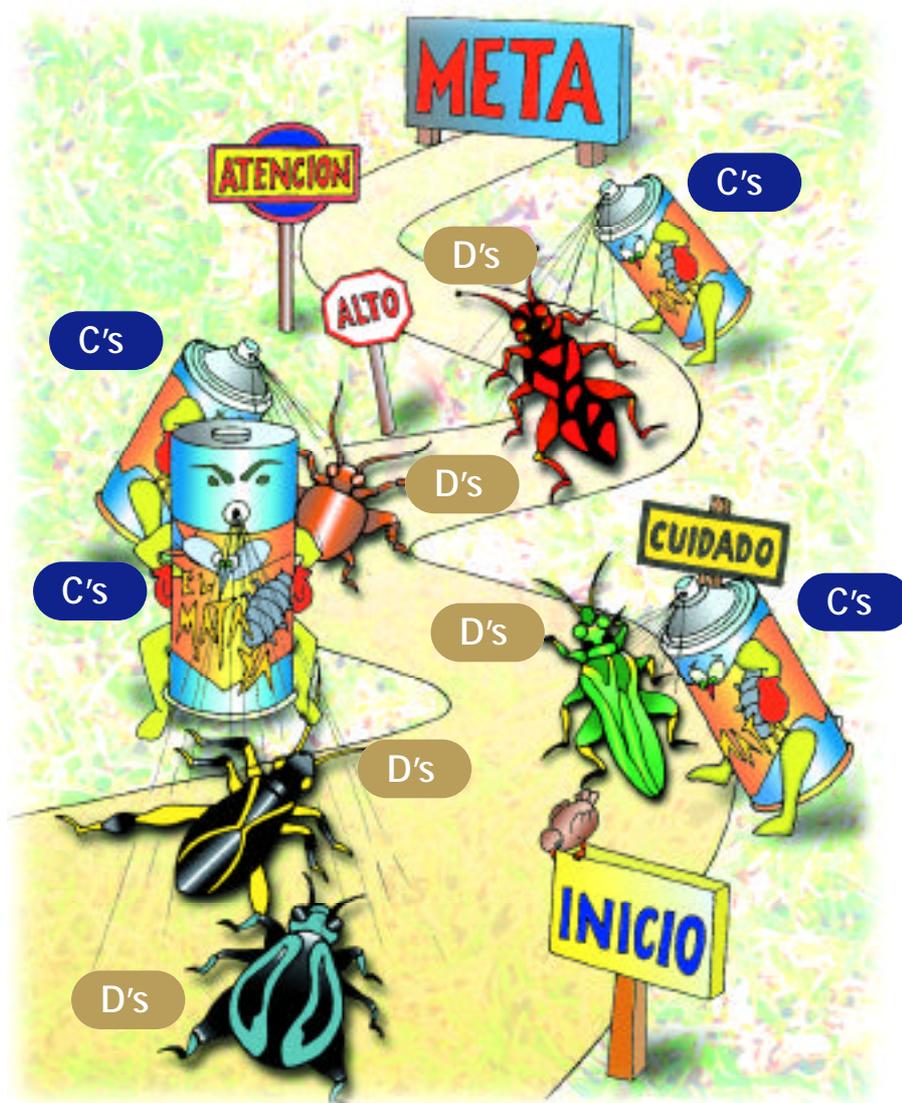


► Marca con una **X** dentro del círculo las D's que te hayan invadido al realizar algo que consideraste importante y escribe en las líneas cuándo ocurrió y qué hiciste para superarlas.

He tenido:	Cuándo ocurrió y cómo lo superé
1. Desánimo <input type="radio"/>	
2. Decepción <input type="radio"/>	
3. Disgusto <input type="radio"/>	
4. Derrota <input type="radio"/>	
5. Depresión <input type="radio"/>	

En esta tarea que inicias, tendrás que sortear retos importantes hasta llegar a tu meta, no permitas que las D's hagan que te entretengas mucho por el camino. Recuerda que puedes valerte de las C's para salir triunfante.

Nuestras competencias y fortalezas entran en juego a cada momento, principalmente cuando afrontamos problemas y retos. Esto lo veremos en el tema siguiente.



3. FUNCIONES Y RETOS DEL NEGOCIO



Un negocio no es sólo saber hacer una cosa. Se trata de realizar muchas actividades para obtener buenos resultados en algo que hacemos bien. En este tema veremos que los negocios tienen un período de vida, significan muchas actividades así como enfrentar retos, riesgos y problemas. La intención es formarnos una idea más completa del negocio y del camino o proceso para iniciarlo o mejorarlo. Revisemos:

3.1 Etapas y retos en la vida del negocio

3.2 Plan del negocio

Partamos de que todo negocio tiene un proceso de vida que se cubre por etapas.

3.1 Etapas y retos en la vida del negocio

¡ESE ES EL NEGOCIO!



Surge una idea, las personas imaginan el negocio y consiguen recursos; empieza el ciclo de vida del negocio.

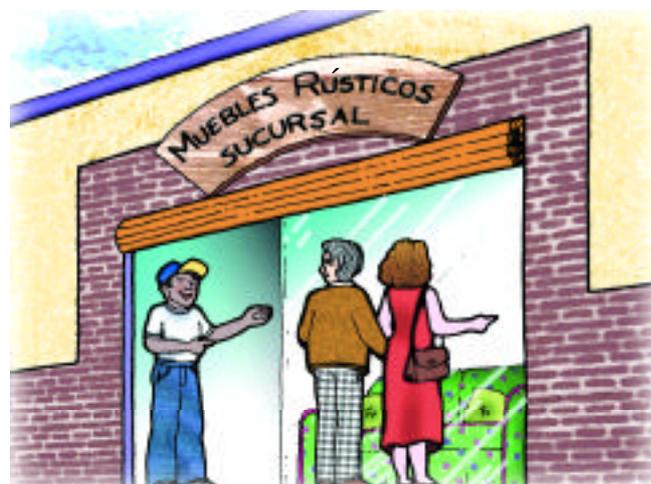
Nace, es decir, se echa a andar.





Permanece y mejora, pasa de la etapa infantil a la adolescencia, se hace adulto, madura; esto es, se organiza y administra, tiene más ventas, se promueve y tiene clientela para rato.

Puede ofrecer mayores cantidades del mismo producto o de otros, entre los mismos clientes o conseguir nuevos. Por tanto, *crece, se expande o se reproduce*.



A veces... puede envejecer o estancarse y pasar a mejor vida, esto es, desaparecer.



► La vida del negocio puede ser semejante a la de las personas. Reflexiona esta idea en el ejercicio 9: **Las etapas de mi vida** de tu **cuaderno**. Luego regresa aquí.

Cada etapa del negocio tiene su propio tiempo de duración que puede ser variable según el negocio, el negociante y sus condiciones.

El tiempo que puede llevarse plantear la idea e iniciar el negocio, depende de la elección correcta de esa idea y de contar con las condiciones y recursos apropiados.

En la siguiente etapa, un negocio puede o no permanecer un determinado tiempo; a veces los negociantes se desesperan porque no ven resultados rápidos y satisfactorios. Es conveniente, en este momento, analizar la situación con prudencia y cálculo, para no incurrir en alguna de las 5 D's.

Cuando un negocio se estanca, el tiempo pareciera que se suspende, nada sucede, no crece para ninguna parte. Este estancamiento, de no tomar las medidas necesarias, puede llevar al negocio hacia su desaparición. Si esto ocurre, es importante que el negociante tenga muy abiertos los ojos, analice qué pasa, sea capaz de detectarlo y se alíe con las 6 C's.



▶ Veamos esto en tu entorno. Menciona algún negocio que:

1. Se haya instalado o iniciado en poco tiempo:

2. Esté consolidado, le va muy bien:

3. Esté estancado, apenas vende, no le deja ganancias al dueño:

4. Haya desaparecido, lo cerraron:

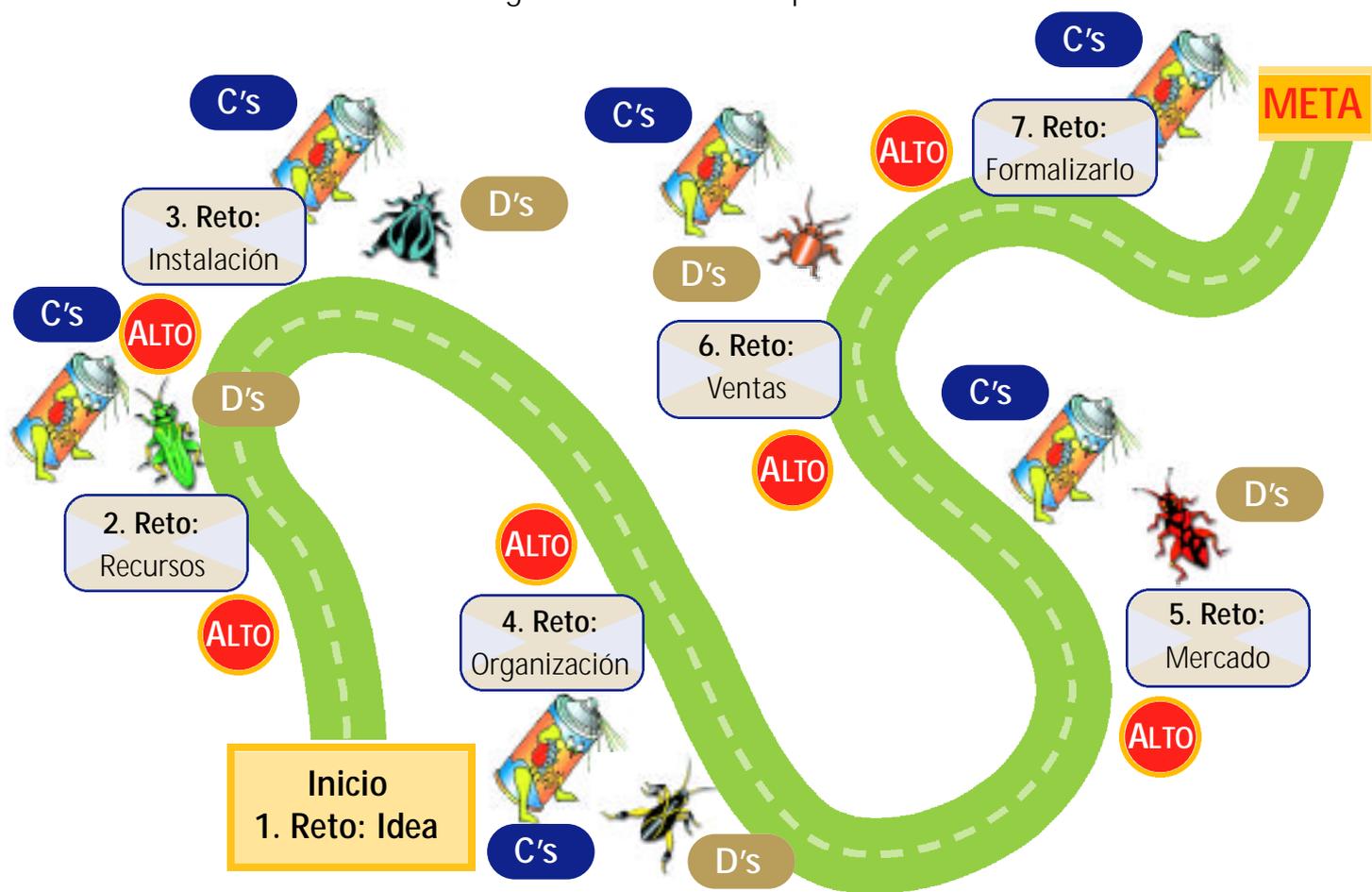
5. Se haya renovado, en su aspecto o en lo que hacen:

¿Cómo cuál de estos negocios te gustaría que fuera el tuyo?

Los negocios dependen de las personas. Si lo fundan con firmeza y plena convicción, lo cuidan y administran adecuadamente, el negocio tendrá larga vida. De no ser así, pronto desaparecerá.

En cada etapa de la vida del negocio es probable que enfrentes diferentes retos y problemas (los cuales se verán en cada uno de los folletos del módulo). Podemos decir que negocio que no tiene retos está enfermo: hay que curarlo porque sino...

Para que el negocio tenga una **vida sana** hay que **criarlo**, trabajar duro en cada etapa y vencer los retos que se nos van presentando. El negocio es un camino en el que a cada paso vencemos un nuevo reto. Es algo así como este esquema.



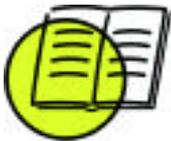
El camino inicia desde que se tiene la idea de poner un negocio, se busca el mercado, los recursos, la forma de organizarlo y administrarlo para lograr buenas ventas y ganancias. La meta es lograr un negocio sólido, con perspectivas de desarrollo y mejora continua.

Recuerda que en el camino están las 5 D's para atacarte en cuanto te descuides. Por ello debes tener siempre contigo las 6 C's.

Veamos más de cerca cómo es y qué hay en el camino del negocio analizando un caso.

EL TALLER DE CARLOS

Existen muchas experiencias de negocios que nos enseñan cómo iniciar o mejorar el negocio que deseamos. El siguiente ejercicio está basado en un caso real de una persona que inició su negocio, los retos que tuvo que afrontar y su experiencia, esto te puede ser de mucha ayuda para revisar lo que sucede con tu negocio.



► Lee la experiencia de Carlos y escribe en las líneas el nombre de las **C's** o **D's**, que creas estén presentes en cada parte de la historia, si es que las hay.

Carlos empezó como ayudante en un taller de mecánica, desde niño le gustaba mucho armar y desarmar. Luego, se fue a estudiar un curso de mecánica y aprendió más. Se asoció con un amigo y pusieron un pequeño taller en la cochera de la casa de su tía. Un día, el amigo se casó y se fue. Carlos se quedó solo, con escasa herramienta y clientela. Pidió prestado a su abuelita algo de dinero y empezó a comprar poco a poco más herramienta.

Ejemplo:

- C** Iniciativa, creatividad, organización, competencia.
- D** Disgusto



C

D



Actualmente trabaja en el patio de su casa. También se casó. Su esposa le ha ayudado a organizar sus herramientas y refacciones usadas que ha ido adquiriendo. Apenas está llevando un registro de sus cuentas, de lo que gasta y de lo que le pagan. Aún no sabe bien cuánto gana en promedio a la semana. Antes sólo llevaba un cuadernito en el que anotaba lo que debía.

Tuvo una mala racha en la que el taller se le estaba cayendo porque sus cuates iban a que les reparara sus autos y nunca le pagaban, además sólo le quitaban el tiempo. A veces, le pedían la herramienta prestada y nunca se la regresaban. Ahí tuvo pérdidas importantes que le costó mucho trabajo reponer. Ante las deudas y pocas ganancias, reflexionó y vio la importancia de cuidar sus cosas.

C

D



C

D



Los proveedores le vendían caro pero buscó y encontró otros, sólo que ya no le querían fiar porque demoraba en sus pagos, pero habló con ellos y renegoció sus deudas, estableció plazos para sus pagos y los cumplió con puntualidad.

Sus clientes lo buscan pero ahora trabaja con citas para no quedarles mal. Unos clientes lo han recomendado a otros. Tiene un cliente que vende refacciones para carros antiguos y él le manda otros clientes. Su esposa le hizo unas tarjetas de promoción y las han distribuido a personas conocidas y casa por casa en las colonias cercanas. Ha empezado a hacer afinaciones a domicilio y le hablan mucho para este servicio. Se ha superado y ha seguido tomando cursos para saber sobre los nuevos motores. Están ahorrando para comprar un terrenito y poner ahí su taller. Tienen algunas deudas que no han cubierto totalmente, pero son pocas.

C

D



¿Cuáles fueron las principales C's que encontraste en la historia?

¿Cuáles **D's** tuvo que vencer Carlos?

En el taller de Carlos se hacen muchas actividades. Carlos tiene que encargarse de todas ellas. Es como una orquesta: unos músicos tocan los violines, otros los trombones, las trompetas, los platillos, etcétera. El **director** organiza y conjuga las habilidades de todos en melodías bien interpretadas.

En este caso, Carlos es el **director** de la orquesta porque organiza y dirige las actividades de su negocio pero, además, es ejecutante porque también las realiza.

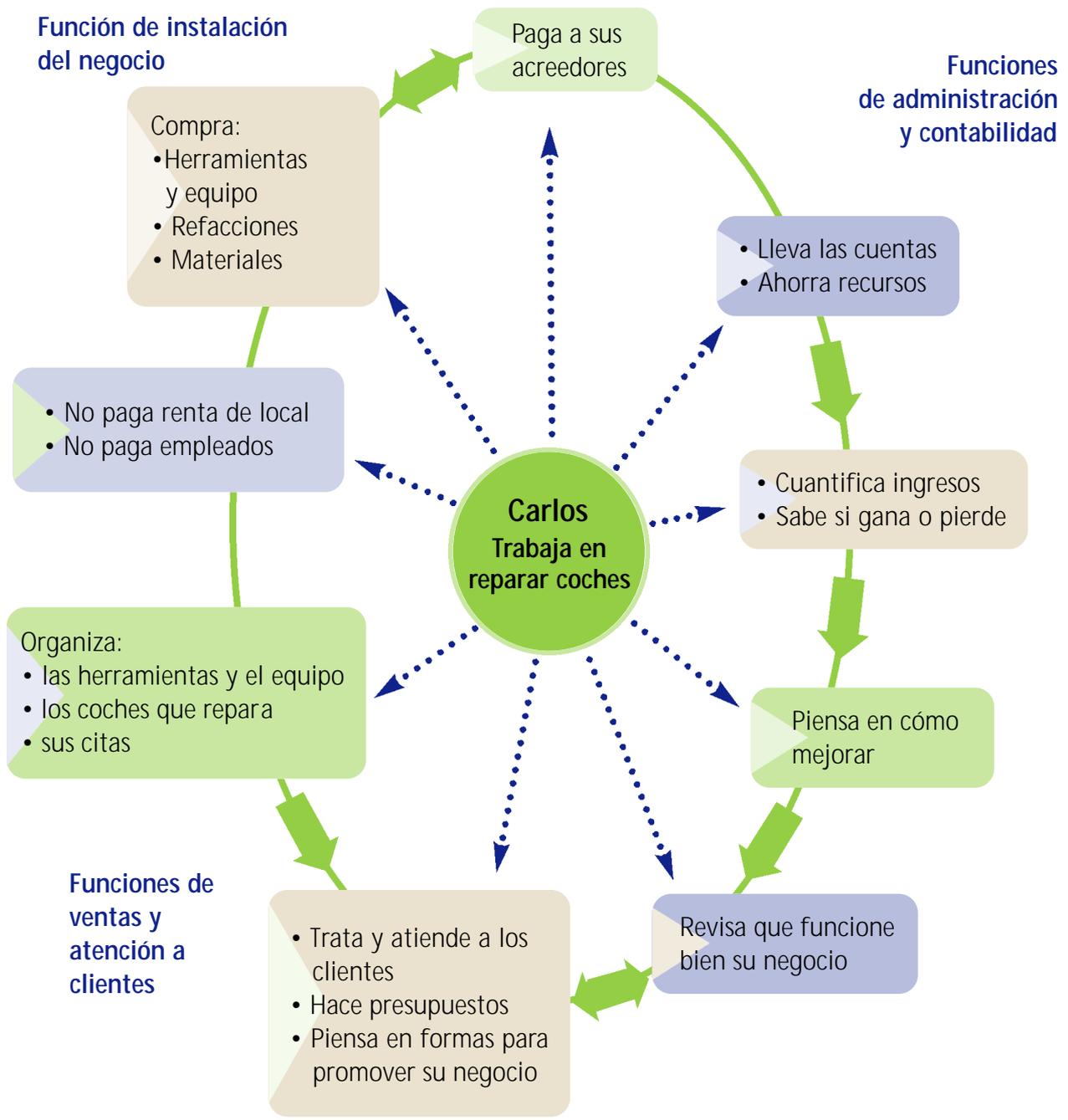
En el negocio propio, muchas veces se empieza solo, con la familia o con compañeros de oficio. Pero la orquesta tiene que funcionar de cualquier manera.



▶ Realiza el ejercicio 10: **El hombre orquesta** en el **cuaderno**. Después regresa aquí.

Podemos revisar la experiencia de Carlos y verla desde diferentes aspectos. El **primer aspecto** es un análisis de la actividad que Carlos realiza en el **taller de mecánica**, que es así:

El taller de Carlos



En este esquema podemos confirmar que Carlos, no sólo dedica tiempo a reparar automóviles, sino tiene que estar en todo, como: comprar bien, pagar a tiempo, encontrar proveedores honestos, llevar las cuentas y atender a los clientes, entre muchas otras cosas.

La actividad que realiza Carlos se encuentra entre los negocios de *servicios*, pero hay negocios de otro tipo que pueden ser de *producción, comercio o ventas*.

En cada negocio las actividades se distribuyen y organizan de acuerdo con las necesidades particulares. La importancia de cada actividad varía de acuerdo al giro o tipo de actividad del que se trata. Realicemos una comparación con otro negocio para precisarlo.



Comparemos el negocio de Carlos con otro

Muchas veces hacer comparaciones ayuda a mejorar las ideas o el negocio que ya tenemos. Es probable que no te dediques a lo mismo que Carlos, pero todo negociante hace muchas cosas como las que él realiza. Probemos con esta comparación para tener una idea más cercana del negocio que quieres o de las mejoras que deseas hacer.



► Realiza en tu **cuaderno** el ejercicio 11: **Esquema del negocio**. Al terminar regresa aquí.

Vamos por el *segundo aspecto*, se trata de analizar los retos que se afrontan en el negocio.

Revisa nuevamente la historia de Carlos y su taller así como el esquema que hiciste del negocio que visitaste. En función de los dos negocios, escribe qué retos tuvo Carlos y cuáles tendría el que observaste.



► Escribe en la columna de Carlos y en la del otro negocio, los retos que hay que superar, primero el que sea más importante para ti y así hasta terminar. Sigue el ejemplo.

Aspectos a considerar:	Los retos de Carlos	Los retos del Negocio
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores 	Ejemplo: Encontrar mejores proveedores que den buen precio	
<ul style="list-style-type: none"> • Comprar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Pagar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar el lugar del negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar las cuentas 		
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar el funcionamiento del negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Saber si gana o pierde 		
<ul style="list-style-type: none"> • Atender a los clientes 		
<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar el negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Pensar cómo mejorar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Calcular cuánto quiero ganar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Otros retos que tú creas necesario tener en cuenta 		

Para superar estos retos hay que trabajar mucho y en muchas cosas. El negociante tiene que hacer de todo, pensar en todo y resolver todo. **El negocio no espera.** Recuerda al hombre orquesta.

Puedes realizar y afrontar las funciones y retos del negocio con mayor éxito si aplicas tu capacidad de organizar, prever y planear. La experiencia indica que los negocios exitosos son los que han iniciado y funcionado organizadamente.

3.2 Plan del negocio

La previsión y organización de las actividades que vamos a realizar, considerando los recursos necesarios, el tiempo que nos llevará y los posibles problemas que enfrentaremos podemos denominarlo como *planeación*.

Iniciar o mejorar el negocio con previsión y claridad en el tipo de actividad que se trate, los recursos que se requieren, la cantidad de clientes, la forma de utilizar los recursos, de promover y ofrecer el producto o servicio, ayuda a evitar errores y fracasos del negociante.

Carlos nos enseña a no improvisar

Con lo que hemos revisado hasta ahora y con el ejemplo del *taller de Carlos*, veamos cómo hacerlo.

- Encontrar la actividad que hacemos mejor, sentirnos útiles y obtener beneficios personales y financieros.
- Calcular cuánto quiero obtener y en cuánto lo voy a vender.
- Conocer las necesidades de los clientes y organizarme para satisfacerlos.
- Obtener los recursos.
- Encontrar proveedores.
- Organizar y vestir el negocio a la medida y con decoro.
- Planear y organizar cómo y cuándo voy a vender.
- Si somos varios en el negocio: cada quien en el trabajo que le corresponde, si nos llevamos bien hacemos mejor las cosas.

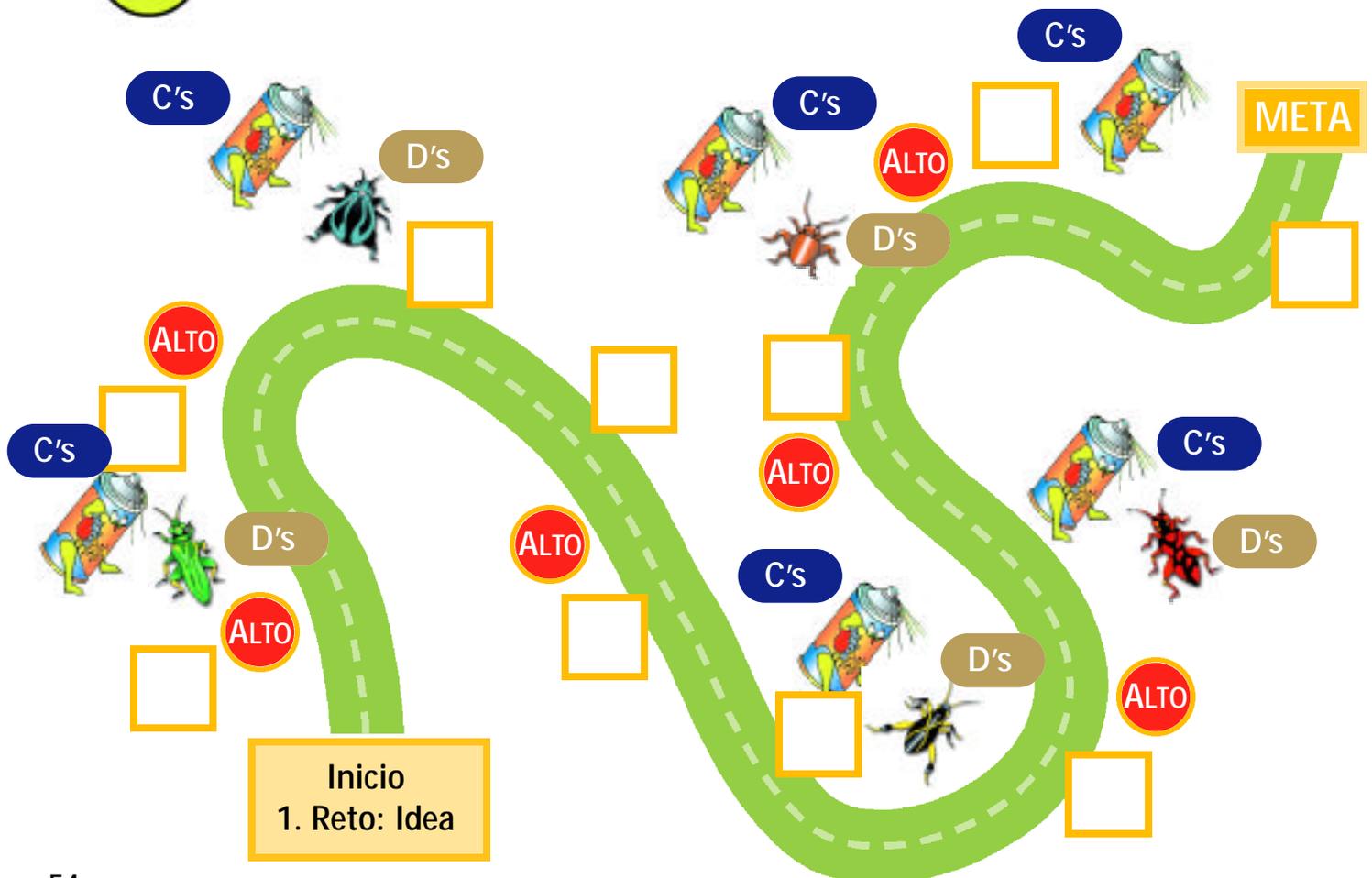
- Darnos cuenta de que nosotros también somos clientes de otros negocios. Cuidar la calidad de lo que hacemos.
- Encontrar el mercado para la actividad que realizamos, esto es, buscar quién la necesita.

La enseñanza del taller de Carlos la podemos utilizar para nuestro propio **plan del negocio**.

▶ Construyamos el **plan del negocio** como si fuera el camino del nuestro.



▶ Ordena las frases anteriores dentro del camino del negocio, escribe en los recuadros el número del 1 al 10 que le corresponda a cada actividad.



RECORDEMOS LO APRENDIDO

¿Cómo estoy para el negocio?



Reconozcamos lo que hemos aprendido en este primer folleto, realizando el siguiente ejercicio de autoevaluación.

1. Revisa tus necesidades, idea de negocio y metas personales que escribiste en los temas de este folleto.

1.1 ¿Qué tan convencido estás de las metas que te propusiste?

	NECESIDADES	IDEA INICIAL	METAS
Estoy convencido			
Dudo			
No me convence			

1.2 ¿Qué cambiarías? Escríbelo en los cuadros de abajo.

NECESIDADES	IDEA INICIAL	METAS

2. Relaciona tus competencias con las funciones y retos del negocio. Colorea con **verde** si hay una relación entre tu competencia o fortaleza y la función; con **amarillo** si tienes dudas y con **rojo**, si consideras que no tienes la competencia o fortaleza.

FUNCIONES	Verde	Amarillo	Rojo
• Elegir idea de negocio	○	○	○
• Buscar recursos	○	○	○
• Investigar mercado	○	○	○
• Calcular cuánto necesito de ingreso	○	○	○
• Encontrar proveedores y comprar bien	○	○	○
• Organizar e instalar el negocio	○	○	○
• Administrar y llevar cuentas	○	○	○
• Vender y promover	○	○	○
• Atender a los clientes	○	○	○
• Saber si el negocio funciona	○	○	○
• Planear el negocio	○	○	○

Reflexiona sobre los temas vistos en este folleto, dando respuesta a las preguntas de la siguiente sección.

¿Qué aprendí y para qué me sirve?

Para que valores lo que has aprendido y si te ha sido de utilidad, en esta parte te sugerimos que marques con una  los contenidos que creas que necesitas repasar. En la segunda parte contesta lo que se te pide.

Contenidos

- Mi negocio y mis metas
- Mis capacidades para el negocio
- Funciones y retos del negocio

Debo repasar



¿Qué aprendí en este folleto?

▶ ¿Para qué me sirve lo que aprendí en este folleto?

▶ ¿Qué dudas tengo?

▶ ¿Qué debo revisar con el asesor?

Pasa al siguiente folleto de tu interés o sigue la ruta de aprendizaje que hayas establecido.

notas

A large, light blue rectangular area with horizontal white lines, resembling a notepad or a form for writing. It has three binder holes on the left side.

A large light blue rectangular area with horizontal white lines, serving as a writing space. It contains three white circular markers on the left side, one near the top, one in the middle, and one near the bottom.

A large, light blue rectangular area with horizontal white lines, resembling a notepad or a form for writing. It has three white circular punch holes on the left side.

A large light blue rectangular area with horizontal white lines, serving as a writing space. It contains three white circular markers on the left side, positioned at approximately the top, middle, and bottom of the area.

COORDINACIÓN

TERESA LANATA MOLETTO
MIGUEL LUQUE GONZÁLEZ

AUTORES

MIGUEL LUQUE GONZÁLEZ
MÓNICA ELENA PINEDA ORTIZ
LUCÍA SÁNCHEZ REYNA
MARCIA PATRICIA SANDOVAL ESPARZA

CUIDADO DE LA EDICIÓN Y COORDINACIÓN GRÁFICA

GRETA SÁNCHEZ MUÑOZ

CAPTURA

MA. AZUCENA OBREGÓN GASQUE

DISEÑO GRÁFICO

MARÍA ISABEL DEL CASTRO FERNÁNDEZ
MARICARMEN MIRANDA

FOTOGRAFÍA

JAVIER GONZÁLEZ

ILUSTRACIÓN

IRLA JULIETA GRANILLO GONZÁLEZ
AURORA DEL ROSAL
JUDITH MELENDREZ

Mi negocio. Folleto 1, ¿Qué negocio quiero?, D.R. © 2001. Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA. Francisco Márquez 160, Col. Condesa, México D.F., C.P. 06140. Esta obra es propiedad intelectual de sus autores y los derechos de publicación han sido legalmente transferidos al INEA. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio, sin autorización escrita de su legítimo titular de derechos.

ISBN Obra completa. Educación para la vida: 970-23-0000-2
ISBN *Mi negocio*. Folleto 1, ¿Qué negocio quiero?: 970-23-0156-4

1a. edición
Impreso en México

¿Qué negocio quiero? 4**1. Mi negocio y mis metas 7****1.1 El negocio que quiero tener 7****1.2 Mis metas con el negocio 11****2. Mis capacidades para el negocio 20****2.1 Mis necesidades y el negocio propio 20****2.2 Mis cualidades para el negocio 26****3. Funciones y retos del negocio 42****3.1 Etapas y retos en la vida del negocio 42****3.2 Plan del negocio 53****Recordemos lo aprendido 56****¿Qué aprendí y para qué me sirve? 58**

En medio de la dificultad,
descansa la oportunidad.

Albert Einstein

1.

¿QUÉ NEGOCIO QUIERO?

En este folleto revisaremos algunos temas que te permitirán tener muy claro qué tipo de negocio quieres, para qué lo quieres, las capacidades que necesitas desarrollar para lograrlo, los problemas que puedes enfrentar para poner en práctica tus intenciones y por dónde te conviene iniciar.

1. Mi negocio y mis metas.

En tu situación actual, puedes tener ya una forma de obtener ingreso, querer hacerlo o mejorarlo. Poner un negocio propio o mejorar el que se tiene puede ser el mejor camino. Tu propio negocio puede ser algo que te proporcione muchas cosas. Es lo que veremos en este tema. La pregunta clave es: ¿para qué lo quiero?, **¿cuál es mi objetivo con el negocio?** Encuentra tus respuestas.



2. Mis capacidades para el negocio.

Siempre es muy útil revisar si estamos en condiciones de realizar nuestras metas.

¿Estoy convencido de que puedo?, ¿podré aprovechar mis cualidades y vencer mis debilidades?, ¿con qué cuento para lograr lo que quiero? En este tema reafirmarás con cuáles capacidades de utilidad para tu negocio cuentas y cuáles son convenientes reforzar.



3. Funciones y retos del negocio.

Hay quienes piensan que el principal problema para el negocio es la falta de dinero, otros de capacitación, de voluntad o vocación y hasta de suerte. Aquí verás *cuál sería tu problema principal*, de acuerdo con lo que tienes y te falta para el negocio. Si ya sabes que vas a enfrentar problemas, lo mejor es prepararse y ver bien **cómo te vas a organizar** para que las cosas salgan bien. Lo mejor es **planear** la ruta que quieres seguir.

1. MI NEGOCIO Y MIS METAS



La decisión de tener un negocio propio es muy importante. Puede cambiar tu vida de manera total. Para poner en práctica esa decisión tienes que estar convencido de lo que quieres; pensar y organizar muy bien cómo lo vas a lograr. Hay que ser optimistas pero no construir castillos en el aire, ser realistas pero no derrotarnos antes de empezar.

Para expresar de manera clara para qué queremos el negocio propio, en este tema veremos:

1.1 El negocio que quiero tener

1.2 Mis metas con el negocio

1.1 El negocio que quiero tener

Lo primero es lo primero. Por eso, veremos ¿qué es lo que nos proponemos cuando pensamos en poner un negocio propio o mejorar el que ya tenemos?, ¿qué significa tener un negocio?



► Escribe la idea que tienes de lo que **para ti** es un negocio:

Revisemos algunos ejemplos para precisar tu idea de negocio.



▶ En los siguientes ejemplos, indica con una paloma (✓) la actividad donde consideres que se está realizando un negocio:



Una madre o un padre trabajan en casa haciendo limpieza, preparando alimentos, reparando algo.



Trabajadores de una fábrica o comercio que tienen un patrón y les pagan un salario.



Una persona compra algún tipo de producto y lo vende a un precio mayor del que lo compró.



El dueño de un taller, un comercio o un local, que produce o repara algo y cobra más de lo que gasta en el trabajo que hace.



Una persona a la que le prestan mercancía y tiene que cubrir una cuota para recibir un sueldo o le pagan por comisión.

No todo trabajo es un negocio, aunque todo negocio tiene que realizarse mediante el trabajo.



▶ Realiza el ejercicio 1: **¿De dónde viene el negocio?** en tu **cuaderno** y luego regresa aquí.

Un negocio puede ser muchas cosas, pero sobre todo es:

- ▶ Una **actividad** que realizan una o varias personas: puede ser la venta de productos, ofrecer sus servicios o la producción de algo para venderlo.
- ▶ Cualquiera que sea la actividad, comercio, servicios o producción, lo que se ofrece tiene que **venderse y ser útil para alguien**. De no ser así, nadie lo adquiere.
- ▶ La actividad se realiza para obtener un **beneficio** en dinero. Lo que se obtiene debe ser más de lo que se gastó.
- ▶ Desde luego, la actividad debe ser **honrada**. De lo contrario deja de ser negocio y se convierte en delito.

Si tú quieres iniciar un negocio propio o mejorar el que ya tienes, revisa muy bien que se cumplan estas condiciones.



▶ Piensa en lo que acabamos de leer y responde la pregunta: **¿Qué negocio quiero?**

ACTIVIDAD:

¿CÓMO ME BENEFICIARÍA?:

UTILIDAD PARA OTROS:

El negocio que quieres puede ser comercio, producción o un servicio. Puede ser grande o pequeño y puedes esperar que te produzca beneficios de acuerdo con tus objetivos o intereses.

Lo importante es que el negocio que quieres, responda a tus necesidades, condiciones y aspiraciones **reales**. Que tengas los pies en la tierra, el corazón en la mano y grandes objetivos en la cabeza.



▶ Para que cuentes con mayor información acerca de los sectores y tamaños de negocio busca en el **cuaderno** en la sección *Para saber más...* la cápsula 1: **Sectores económicos y tamaño del negocio.**



▶ Realiza el ejercicio 2: **El laberinto de ideas ¡sí que es buen negocio!** en tu **cuaderno**. Al terminar regresa aquí.

A continuación, veremos qué es lo que pretendes lograr con tu negocio.

1.2 Mis metas con el negocio

Tener claridad o estar convencidos de lo que deseamos hacer, nos permite tomar los caminos adecuados hacia donde queremos, es decir, hacia metas alcanzables.

Las metas que nos proponemos, cuando son claras, nos permiten orientar nuestras acciones sobre pasos más firmes, porque sabemos hacia dónde queremos llegar.



▶ Recuerda algo que hayas logrado en el transcurso de la última semana y escríbelo a continuación.

Eso que tú lograste la última semana fue una meta o propósito que te habías planteado y que de alguna manera te proporcionó beneficios.

Las metas son como la vida, **nacen** cuando piensas hacia dónde pretendes llegar, **crecen** cuando las alimentas trabajando sobre ellas, se **reproducen**, o sea, que te dan frutos y beneficios al lograrlas y por último **mueren** porque una vez que las has alcanzado, las superas para plantearte otras nuevas iniciando una vez más el ciclo.



► Para ejemplificar el proceso que seguiste al cumplir tu propósito, realiza el ejercicio que se presenta a continuación, según las indicaciones que se mencionan después de la imagen.

Meta: _____

Acciones: _____

Beneficios: _____

Problemas y retos: _____

Beneficios no logrados: _____

En el follaje del árbol anota de manera precisa, la meta que lograste la semana pasada.

- 1 En el tronco escribe los problemas y retos que enfrentaste para alcanzar esa meta.
- 2 En las ramas anota las acciones que hiciste para cumplir ese propósito agregando las ramas que te hagan falta.
- 3 En las manzanas que caen hacia ti escribe los beneficios que obtuviste al haber logrado tu meta.
- 4 En las manzanas que no lograste atrapar, escribe los beneficios que no quedaron cubiertos.

Con este ejercicio vemos que al lograr nuestras metas obtenemos beneficios; al no alcanzarlas quedan algunas insatisfacciones. Los resultados son la base para formularnos nuevas metas durante nuestra vida, en donde nos desarrollamos, como la familia, el trabajo, los amigos, la escuela, etcétera.



▶ Te invitamos a realizar el ejercicio 3: **Mis metas en diferentes ambientes**. Al terminar, regresa aquí.

Estos son ejemplos de las muchas metas que te has propuesto en tu vida, algunas te ha llevado poco tiempo alcanzarlas, quizás días o semanas, como son: ahorrar, pagar la luz o el gas, comprar tu despensa, etcétera. Estas son metas que realizas a **corto plazo**.



▶ Escribe dos **metas a corto plazo** que hayas logrado.



1

2

También existen otras metas que tardas más tiempo en lograr, como comprar una bicicleta para alguno de tus hijos, ahorrar para hacerle mejoras a tu casa, comprar un carrito, etcétera. Estas son metas llamadas a **largo plazo**.



▶ Escribe dos **metas a largo plazo** que hayas alcanzado o quieras alcanzar.



1 _____

2 _____

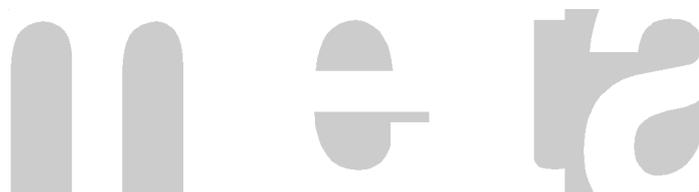
Cuando nos planteamos metas, estamos interesados en hacer primero lo que más nos importa y después lo que tiene menor importancia. No siempre se puede. A veces porque las acciones o las cosas necesarias para realizarlas no están a la mano o no es suficiente lo que tenemos.

En otras ocasiones es porque lo importante, lo que es principal en nuestra vida, no está a la vista y hay que encontrarlo. La situación actual casi nos obliga a vivir **al día** y por ello nos trazamos metas inmediatas. Vemos el árbol y no el bosque.

Probemos lo anterior con un ejercicio.



► Descubre lo que se encuentra oculto en la siguiente imagen y anótalo en el recuadro.



Como en el caso de la imagen anterior, sucede con las metas que nos proponemos tanto a corto como a largo plazo. Hay que ver **en el fondo** de las cosas, en el fondo de nuestros intereses y aspiraciones para encontrar lo que es verdaderamente importante.

Y eso, lo importante, convertirlo en metas. Organizarlas a partir de las que sean más significativas y nos proporcionen mayores beneficios al lograrlas, continuando con las que le sigan en importancia hasta cumplir todas las que nos hayamos propuesto.

En este momento te encuentras en la situación de querer iniciar o mejorar tu negocio, porque te propones metas relacionadas con tus intereses y aspiraciones. Es importante que sean claras y alcanzables para que logres los beneficios que esperas del negocio y puedas desarrollarte en cualquier aspecto de tu vida.



► Piensa en la meta principal de tu negocio y en los beneficios que esperas obtener para realizar el ejercicio 4: **Pirámide de mi meta y mis beneficios**. Después regresa aquí.

Como tú, hay otras personas que se han animado a tener su negocio, se han propuesto metas y han enfrentado obstáculos. Te invitamos a conocer lo que le sucedió a...



ROSAURA Y SU MÁQUINA DE COSER



Rosaura es una mujer joven que soñaba con tener un negocio de costura, en forma, para aplicar sus conocimientos y obtener ingresos que le permitieran elevar su nivel de vida. Ella y su hermano sabían coser perfectamente, pero sólo tenían una máquina y cosían únicamente para quienes los conocían.

Rosaura tenía clara su meta, así que decidió poner un letrero en su casa informando que se hacían trabajos de costura. Al ver que su labor gustaba y le pedían la confección de más prendas, se atrevió a pedir apoyo económico a sus familiares para comprar, por lo pronto, otra máquina de coser usada para que su hermano la ocupara. Tiempo después, con las ganancias obtenidas y la venta de sus máquinas viejas adquirieron dos máquinas modernas y su producción mejoró en calidad y cantidad. Pagaron sus deudas e incrementaron su horario de trabajo.

Como algunas ocasiones le pedían modelos de alta costura que ellos desconocían, Rosaura se sintió en desventaja, y decidió capacitarse para actualizar su trabajo; no le fue fácil porque no contaba con tiempo suficiente, pero lo logró y compartió sus conocimientos con su hermano.



Ahora, ya no sólo acuden a ellos personas de su colonia sino de otros lugares lejanos, por lo que han aumentado sus pedidos y planean contratar personal para que su negocio prospere más.



► Después de haber leído este relato te invitamos a que nos ayudes a descubrir lo que le sucedió a Rosaura con su negocio. Responde las preguntas en la columna correspondiente.

	ROSAURA (Costura)
1. Anota la meta principal de Rosaura en su negocio.	
2. ¿Qué problemas encontró para lograr su meta?	
3. ¿Qué hizo para alcanzar la meta que se propuso?	
4. ¿Qué beneficios obtuvo con su negocio?	
5. ¿Qué espera lograr con su negocio a futuro?	

Cada persona tiene su propia visión del negocio que desea y lo que espera de él, por eso es necesario que seas **tú mismo** quien defina el objetivo o meta que desees obtener con tu negocio.



▶ Ahora es tu turno de dar respuesta a las siguientes preguntas enfocándote en el negocio que quieres tener.

Mi nombre: _____ Mi negocio: _____	
1. Anota la meta principal de tu negocio.	
2. ¿Qué problemas crees que vas a encontrar para lograr tu meta?	
3. ¿Qué beneficios esperas obtener a corto plazo con tu negocio?	
4. ¿Qué esperas lograr con tu negocio a futuro?	

La realización de nuestras metas y los beneficios esperados es más cercana cuando consideramos las condiciones reales en las que estamos: nuestras necesidades, intereses y la capacidad personal y material que tenemos o podemos obtener de manera efectiva. De otro modo, construimos castillos en el aire y podemos tener resultados que no deseamos.

Después de haber definido **tu meta** con el negocio y lo que representa para ti, estamos ante la tarea de compararlo con tus necesidades y capacidades o competencias. Poner los pies sobre la tierra para impulsar los sueños.

En el tema siguiente trataremos esos aspectos relacionados con el negocio. ¡CONSÚLTALO!



2. MIS CAPACIDADES PARA EL NEGOCIO



Poner un negocio o introducir cambios en el que ya se tiene y cumplir con las metas propuestas, debe tener un punto de partida realista.

Para valorar cómo se corresponden las metas que nos hemos propuesto con nuestras condiciones, en este tema revisaremos cuáles son nuestras necesidades y capacidades para lograrlo, en los subtemas:

2.1 Mis necesidades y el negocio propio

2.2 Mis cualidades para el negocio

2.1 Mis necesidades y el negocio propio

Todo comienza cuando tomas la decisión de tener tu propio negocio o mejorar el que tienes. Lo haces porque quieres cambiar, quieres tener una situación diferente.

Las personas podemos sentirnos insatisfechos o inconformes con nuestra situación porque algo que queremos, que necesitamos o deseamos, no se cumple. Puede tratarse de algo relacionado con nuestra situación económica porque el dinero no alcanza; con nuestra salud, la familia, el trabajo o porque queremos hacer algo distinto, algo en lo que realmente *nos realicemos*.

El negocio tiene metas económicas y la persona o negociante tiene metas humanas que están de acuerdo a sus necesidades y aspiraciones. ¿Qué necesidades quieres cubrir con tu negocio?

Para responder a esta pregunta examina tus necesidades personales, familiares y laborales, con toda seriedad, consultándolo con tus seres queridos.

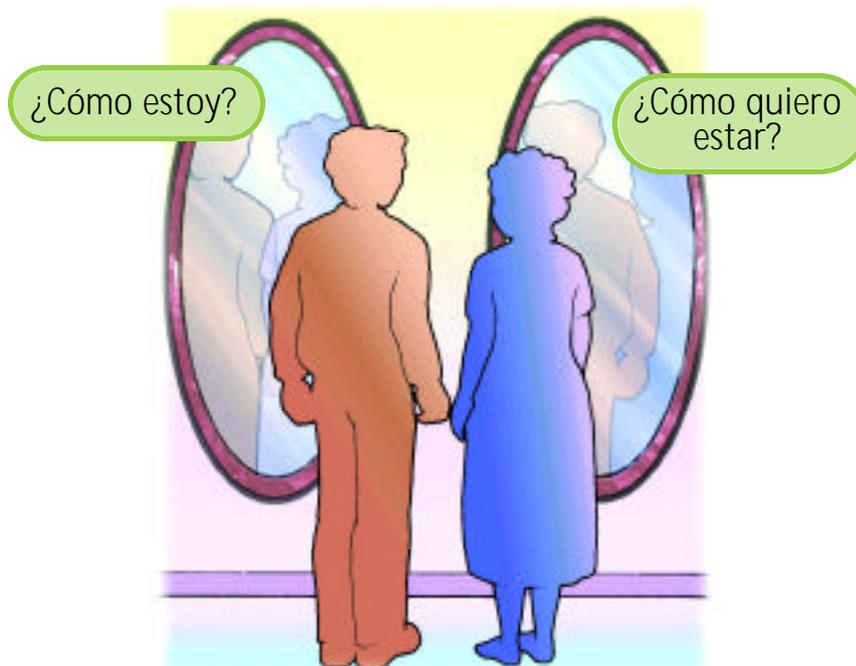


► Utiliza la sección **Notas** de tu **cuaderno** para hacer los apuntes que tú quieras.

Hagámoslo ahora:

¿Cómo estoy... cómo quiero estar?

A continuación se muestran las imágenes de dos personas viéndose en dos espejos: uno refleja cómo es su situación actual y en el otro se observa la situación de cómo les gustaría estar en el futuro. Tú puedes ser cualquiera de esas personas.



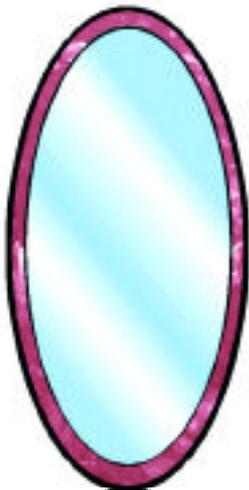
La palabra reflexionar viene de reflejo, de imagen en el espejo, y la entendemos como una forma de pensamiento profundo.

Bueno, pues reflexiona ¿cómo te verías en cada uno de los espejos?, ¿cómo consideras que es **tu situación** actualmente?, ¿cómo te gustaría que fuera?



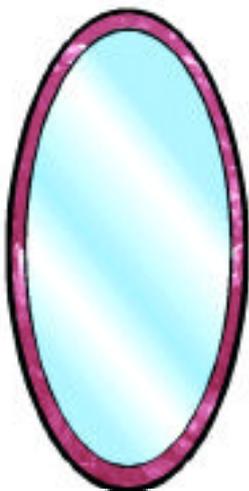
▶ Escríbelo con tus palabras en las líneas frente al espejo.

Primer espejo. ¿Cómo me veo en la actualidad?:



Handwriting lines for the first mirror reflection.

Segundo espejo. ¿Cómo me gustaría verme?:



Handwriting lines for the second mirror reflection.

La distancia que hay entre nuestra situación actual y la que queremos alcanzar puede ser grande o pequeña. Todo depende de cuáles son nuestras necesidades y capacidades.

Vamos por partes.

Las necesidades de cada persona son distintas. Dependen de sus condiciones, gustos, intereses o aspiraciones. Un bebé de meses necesita menos cantidad de comida que un adulto, pero el bebé necesita más cuidado. Un hombre sano necesita mantenerse en condición, mientras que un enfermo necesita curarse.

Tú quieres tener un negocio propio, una actividad por tu cuenta o simplemente mejorar para cubrir una necesidad, gusto o aspiración que no has satisfecho. Hace falta recorrer el camino entre tu situación actual y aquella que quieres.



► Realiza el ejercicio 5: **¿Qué tanto necesito?** en el **cuaderno**; para expresar cuáles son *actualmente* tus necesidades, gustos o aspiraciones principales. Al terminar regresa aquí.

Ahora piensa en tus necesidades y expresa cuáles de ellas podrás satisfacer con tu negocio.



▶ Escríbelo a continuación:

Cuando platicamos con otras personas confirmamos que hay muchas dificultades y obstáculos para satisfacer necesidades, gustos y aspiraciones. No es fácil tener un buen empleo, un salario o ingreso que alcance, vivienda suficiente y decorosa, educación de calidad, tiempo y recursos para divertirse o para colaborar en nuestra comunidad.

Claro está que la falta de satisfacción en nuestra situación, se debe en parte a aspectos externos: la crisis, el desempleo y otros problemas que son importantes, pero no son los únicos.

Reflexionemos un momento...



2.2 Mis cualidades para el negocio

Ya que has decidido tener un negocio propio o mejorar el que tienes, con el fin de satisfacer tus necesidades, gustos o aspiraciones conviene que revises:

Tus capacidades y cualidades personales

Para el negocio hay que estar preparado, reunir las cualidades personales para enfrentar los retos que se presentan y aprovechar la capacidad, la experiencia y las mejores actitudes que se tienen.

Todos tenemos aspectos positivos y negativos, virtudes y defectos; en algunas cosas somos buenos, en otras no tanto y en algunas no tenemos conocimientos o habilidades.

En la vida vamos juntando experiencia y ésta la usamos para resolver problemas.

A aquellos aspectos en los que nos consideramos buenos les llamaremos **fortalezas**, a los aspectos en los que no nos consideramos buenos les llamaremos **debilidades** y a todo aquello que nos proponemos y represente un problema o no conozcamos le llamaremos **retos**.

Examinemos cuáles son nuestras capacidades, muchas de las cuales desconocemos o nos negamos a reconocer y desarrollar. ¿Cuáles son nuestras fortalezas y debilidades?





► Lo revisaremos con el ejercicio 6: **Lotería de mis fortalezas y debilidades**, en el **cuaderno**. Luego regresa aquí.

Ahora:

Una conclusión que se puede obtener del ejercicio anterior, con realismo y convicción, es:



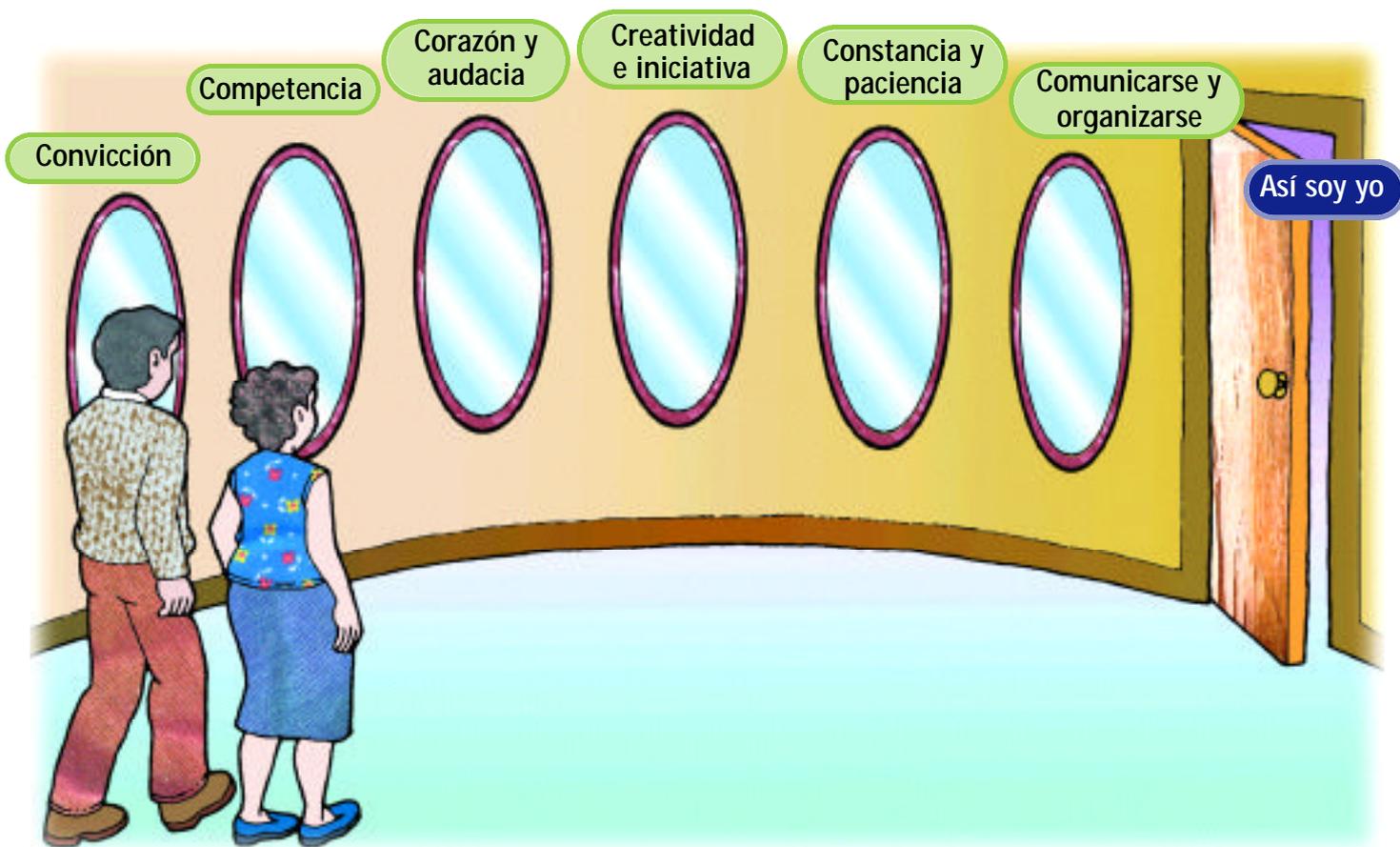
Es el reconocimiento de que eres capaz de hacer varias cosas, que algunas de ellas son la base de tu actividad como trabajador o como negociante y que tus debilidades son superables si las tomas como retos a vencer.

Poner o mejorar nuestro propio negocio es menos difícil si afianzamos nuestras fortalezas y reducimos nuestros defectos y debilidades.

Yo y las 6 C's (seis cualidades)

Además de las competencias que tenemos en una o varias actividades debemos reunir otras cualidades para salir exitosos en nuestra actividad como negociantes. ¿Cuáles son esas cualidades? Tratemos de averiguarlo.

Sigamos con la idea del espejo. Imaginemos que estás en un lugar donde sólo hay seis espejos en los que puedes verte de cuerpo completo. Cada espejo tiene un letrero y encierra una historia que te pone a prueba. En la salida del lugar está la puerta con otro letrero que dice **"Así soy yo"**.



► Tú pondrás el final al relato o resolverás las situaciones que se presenten en cada espejo. ¿Estamos listos?

Primera C, el espejo de la...

Convicción:
para iniciar
cualquier cosa
hay que estar
consciente y
creer de verdad lo
que se quiere hacer
a pesar de las
dificultades.

Todos los fines de semana era lo mismo. En la mañana te veías al espejo y te decías: *“¡Ahora sí voy a empezar a ahorrar! Dentro de un año me compro el carrito, luego las placas y ¡a darle al taxi por mi cuenta!”*.

Pasaba el tiempo: uno, dos, tres años y . . . nada. No sólo no ahorrabas sino que la situación en casa empeoraba. Tu esposa te dijo: *“Lo que pasa es que tú no crees de verdad en lo que dices”*.

Te preguntaste muy serio por qué no haces lo que dices que quieres, ¿realmente lo quieres? Viste que las necesidades eran muchas y que había que actuar.

Así que . . .

Final feliz: Te pones de acuerdo con tu esposa, empiezan a ahorrar entre los dos, entran a tandas con conocidos, etcétera. Después de tres años le dices a tu esposa: *“todo era cosa de estar convencidos de verdad”* y ¡sales a ruletear!

Segunda C, el espejo de la...



Acabas de recibir una liquidación de tu último empleo. Decides gastarlo en un taller de reparaciones de autos. Tú estarías a cargo del taller. Aunque no sabes nada de mecánica o electricidad automotriz, piensas que **el que es perico donde quiera es verde** y que pronto recuperarás el dinero que gastaste en el taller.

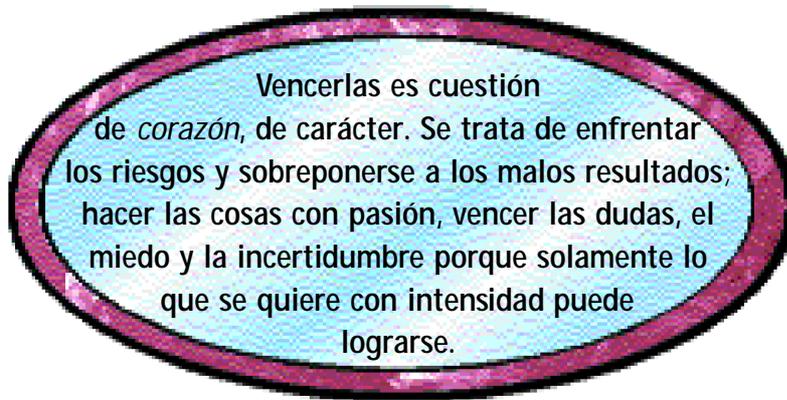
Pues no. Los trabajos no salían bien y tú no sabías cómo corregir las fallas de los trabajadores. Luego, las refaccionarias aprovecharon tu desconocimiento y te vendían **gato por liebre** y caro. Los clientes comienzan a irse, entonces decides:



▶ Escribe aquí el final feliz:

Tercera C, el espejo del corazón y la audacia

La vida es una aventura constante. Continuamente enfrentamos situaciones en las cuales están presentes unos **monstruos** que llegan a paralizarnos y no nos dejan actuar: **las dudas**.



A continuación veremos algunos casos con relación al espejo del **corazón** y la **audacia**:

1 Te enteras de que en otra ciudad se está dando apoyo a personas que trabajan en una actividad en la que eres experta y tienes la oportunidad de poner, al fin, tu propio negocio. Pero se aparecen las dudas: la escuela de los niños, conseguir casa, convivir con desconocidos. Tu familia no se siente segura de que sea lo mejor. Hay que hablar con tu pareja y decidir porque el plazo se vence...

Tú decides:

2 Un compadre te invita a que se hagan socios y vendan un producto que se compra mucho. Con los ahorros que has juntado durante años, podrían comprar sólo parte de la mercancía. El proveedor no lo vende en partes. Ustedes encuentran a alguien que presta a rédito¹ muy caro, pide algo en prenda y puede cobrar-se *a lo chino*.

Aparecen las dudas pero hay que decidir: *aventarse* o esperar otra oportunidad...

Tú decides:

Cuarta C, el espejo de la creatividad e iniciativa

Crear es inventar, hacer surgir, iniciar algo nuevo.
Tener iniciativa es contar con la capacidad para proponer y actuar cuando es necesario, estar dispuesto a dar el primer paso para buscar soluciones.

Quando se tienen pocos recursos o los caminos parecen cerrados, se necesita saber sacarle provecho a cualquier cosa y buscar nuevas rutas. Pero hay que hacerlo en el momento adecuado, no esperar a que las cosas pasen y ya no se pueda hacer nada.



¹ Rédito: Interés, renta



► Realiza el ejercicio 7: **Cuestión de creatividad** en el **cuaderno** y luego continúa aquí.

El gobierno de la localidad donde vives ofrece ayuda para poner un negocio a las personas que produzcan bienes o servicios útiles a la comunidad. Decides presentarte de inmediato. En la oficina de gobierno les ponen el siguiente ejercicio:

Con la palabra **agua** tendrás que decir en cuántas cosas se puede usar y, al final, deberás escribir con cuál de esas formas de utilizarse se puede *hacer negocio*:



► Escribe a continuación:

¿En qué se utiliza o se puede utilizar el **agua**?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____



▶ Se podría hacer negocio con:

La creatividad y la iniciativa son muy importantes en la vida. Nos ayudan a encontrar soluciones. Continúa practicando ejercicios de creatividad para que desarrolles esta cualidad.

Quinta C, el espejo de la constancia y paciencia



▶ Busca en el diccionario el significado de las palabras: constancia y paciencia y escríbelo a continuación.

Constancia:

Paciencia:

Cuando iniciamos alguna actividad es conveniente concluirla, eso nos proporciona satisfacción y mayor confianza en nosotros mismos.



► Realiza el siguiente ejercicio: la actividad consiste en juntar con una línea las situaciones que se relatan o describen con el refrán que mejor las exprese.

Los refranes son expresiones figuradas o metafóricas² que utilizamos para hacer una reflexión o comentario sobre alguna situación de manera breve y concluyente.

Quieres comprar una herramienta o equipo para poder iniciar tu negocio pero el salario o ingreso apenas te deja un poco y no te alcanza.

Tienes que ahorrar.

Más vale paso que dure y no trote que canse.

El que persevera alcanza.

Siempre quisiste ser un buen negociante; la experiencia te ha demostrado que es necesario capacitarse continuamente para atender los problemas que se presenten. Con el tiempo lo estás logrando.

Un negocio de comida al principio tenía muchos clientes. La comida era buena y barata. Luego subieron el precio varias veces y bajó la calidad. La clientela se fue.

De poquito en poquito se llena el jarrito.

² Metafórico: Relativo a la metáfora o figura literaria que consiste en usar palabras con un sentido distinto al propio.



► Con tus palabras, escribe lo que te dicen los tres refranes en una sola frase:

La constancia expresa el compromiso que tenemos con lo que queremos, muestra si hay convicción basada en intereses reales: no la pierdas.

Sexta C, el espejo de comunicarse y organizarse bien

En este espejo hay una frase desordenada. Encuentra el orden para saber qué sigue.

► Escribe aquí la frase ordenada



A writing area consisting of a large, rounded rectangular box with a brown border and ten horizontal lines for writing.



► En tu negocio tienes que atender a un cliente. Escribe con número el orden adecuado de las siguientes actividades:

Actividad	Orden
Despedirse	
Cobrarle	
Saludarlo	
Preguntarle qué desea	
Entregar el pedido	
Dar cambio	
Preguntar si se ofrece otra cosa	

Lo mismo que en la atención al cliente, en todas las actividades del negocio es de gran importancia estar organizados y desarrollarlo todo de la mejor manera. Para esto, siempre tendrás que comunicarte y ponerte de acuerdo con los demás: clientes, proveedores, empleados o familiares. Los malos entendidos pueden significar pérdidas.

Después de observarte en los seis espejos y reflexionar sobre las **seis C's** sales por la puerta **Así soy** con una idea más firme de tus competencias para el negocio.



► Para esto, es conveniente que concluyas en cuáles de las seis C's te sientes fuerte y en cuáles débil. Márcalo con una **X** en la columna correspondiente.

C's	Me siento fuerte	Me siento débil
1. Convicción		
2. Competencia		
3. Corazón y audacia		
4. Creatividad e iniciativa		
5. Constancia y paciencia		
6. Comunicación y organización		

Las seis C's son como vitaminas que nos fortalecen no sólo en el negocio sino en muchas actividades de nuestra vida. Por eso es importante revisar cuánto nos falta de cada una de ellas y obtener la dosis necesaria en cada caso. Existen otras cualidades que seguramente tienes y te ayudarán a obtener buenos resultados.



► Revisalas y ejercítalas en el **cuaderno** realizando el ejercicio 8: **Mis cualidades para el negocio**. Después regresa aquí.

Es importante que reflexiones sobre las cualidades que posees y las tengas siempre presentes como herramientas para obtener lo que te propones. Asimismo revisa cuidadosamente las debilidades o defectos que tienes y asegúrate de hacer todo lo posible por eliminarlas, capacitándote, informándote, leyendo o ejercitándote, ya que no hacerlo será un impedimento para tu desarrollo.

Junto a las cualidades o competencias (C's) para el negocio están también las cinco D's, es decir, las debilidades que nos limitan para actuar positivamente en el negocio y en la vida.

Las C's y las D's son enemigas porque unas te hacen sentir fuerte y las otras te pueden atacar en el camino de inicio o mejora de tu negocio, debilitándote.

Pero, ¿cuáles son estas D's?, ¿de qué se tratan? *Pues ahí te van.*

LAS CINCO D's



Decepción

Desánimo



Desánimo, decepción, disgusto, derrota y depresión forman parte del ánimo del negociante cuando se le presentan retos y piensa que no puede enfrentarlos, es algo que podríamos llamar *normal* dentro de lo que experimenta el negociante durante el ciclo de vida de su negocio.

Disgusto

Del entusiasmo y manejo de las 6 C's que hagas como negociante, podrás ver la salida a estos retos sin mayores problemas.



Derrota



Las 5 D's no son fáciles de reconocer, como las dudas, se esconden muy bien. Encontrar nuestras debilidades, reconocerlas con honestidad y convertirlas en retos es una tarea a la que nos resistimos con frecuencia, pero si queremos avanzar como personas y negociantes, debemos hacerlo.

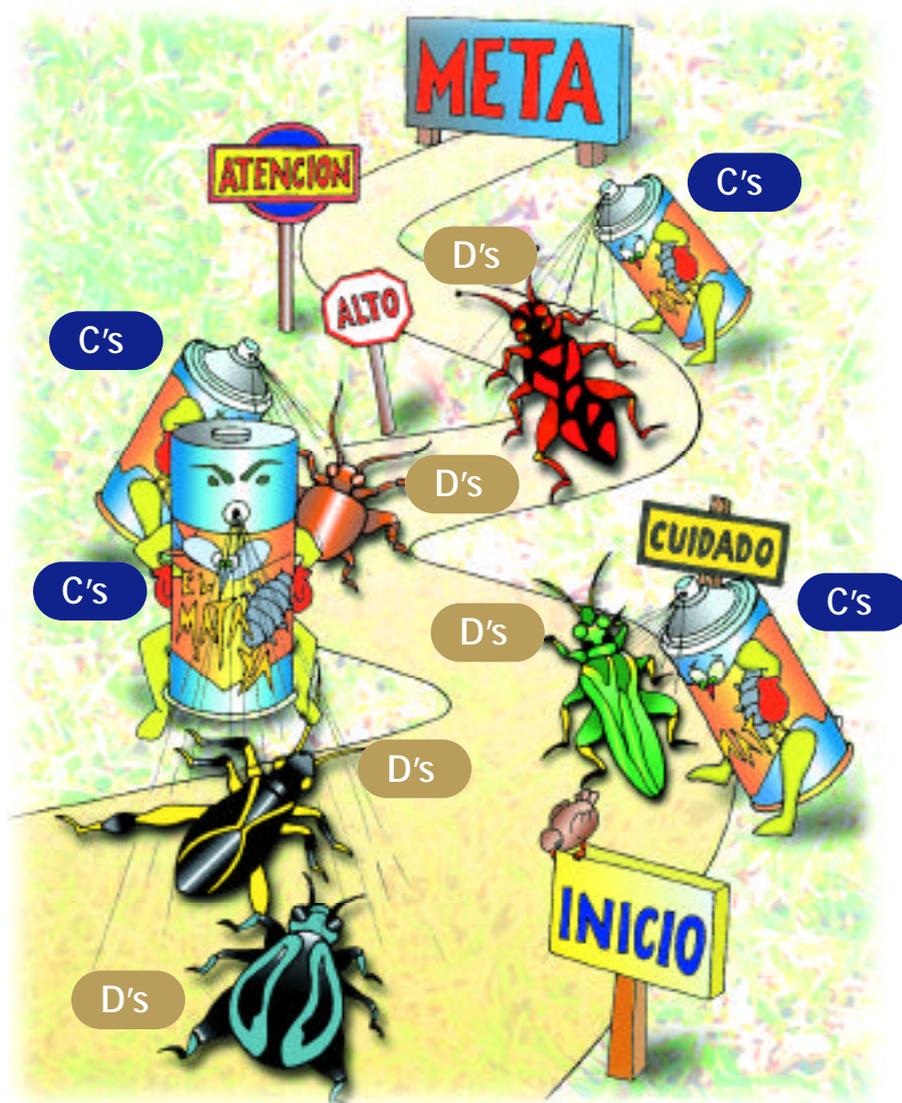
Depresión



► Marca con una **X** dentro del círculo las D's que te hayan invadido al realizar algo que consideraste importante y escribe en las líneas cuándo ocurrió y qué hiciste para superarlas.

En esta tarea que inicias, tendrás que sortear retos importantes hasta llegar a tu meta, no permitas que las D's hagan que te entretengas mucho por el camino. Recuerda que puedes valerte de las C's para salir triunfante.

Nuestras competencias y fortalezas entran en juego a cada momento, principalmente cuando afrontamos problemas y retos. Esto lo veremos en el tema siguiente.



3. FUNCIONES Y RETOS DEL NEGOCIO



Un negocio no es sólo saber hacer una cosa. Se trata de realizar muchas actividades para obtener buenos resultados en algo que hacemos bien. En este tema veremos que los negocios tienen un período de vida, significan muchas actividades así como enfrentar retos, riesgos y problemas. La intención es formarnos una idea más completa del negocio y del camino o proceso para iniciarlo o mejorarlo. Revisemos:

3.1 Etapas y retos en la vida del negocio

3.2 Plan del negocio

Partamos de que todo negocio tiene un proceso de vida que se cubre por etapas.

3.1 Etapas y retos en la vida del negocio

¡ESE ES EL
NEGOCIO!



Surge una idea, las personas imaginan el negocio y consiguen recursos; empieza el ciclo de vida del negocio.

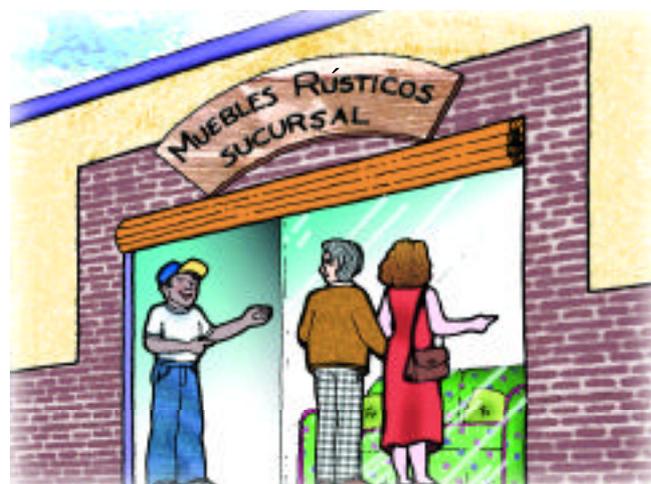
Nace, es decir, se echa a andar.





Permanece y mejora, pasa de la etapa infantil a la adolescencia, se hace adulto, madura; esto es, se organiza y administra, tiene más ventas, se promueve y tiene clientela para rato.

Puede ofrecer mayores cantidades del mismo producto o de otros, entre los mismos clientes o conseguir nuevos. Por tanto, *crece, se expande o se reproduce*.



A veces... puede envejecer o estancarse y pasar a mejor vida, esto es, desaparecer.



► La vida del negocio puede ser semejante a la de las personas. Reflexiona esta idea en el ejercicio 9: **Las etapas de mi vida** de tu **cuaderno**. Luego regresa aquí.

Cada etapa del negocio tiene su propio tiempo de duración que puede ser variable según el negocio, el negociante y sus condiciones.

El tiempo que puede llevarse plantear la idea e iniciar el negocio, depende de la elección correcta de esa idea y de contar con las condiciones y recursos apropiados.

En la siguiente etapa, un negocio puede o no permanecer un determinado tiempo; a veces los negociantes se desesperan porque no ven resultados rápidos y satisfactorios. Es conveniente, en este momento, analizar la situación con prudencia y cálculo, para no incurrir en alguna de las 5 D's.

Cuando un negocio se estanca, el tiempo pareciera que se suspende, nada sucede, no crece para ninguna parte. Este estancamiento, de no tomar las medidas necesarias, puede llevar al negocio hacia su desaparición. Si esto ocurre, es importante que el negociante tenga muy abiertos los ojos, analice qué pasa, sea capaz de detectarlo y se alíe con las 6 C's.



▶ Veamos esto en tu entorno. Menciona algún negocio que:

1. Se haya instalado o iniciado en poco tiempo:

2. Esté consolidado, le va muy bien:

3. Esté estancado, apenas vende, no le deja ganancias al dueño:

4. Haya desaparecido, lo cerraron:

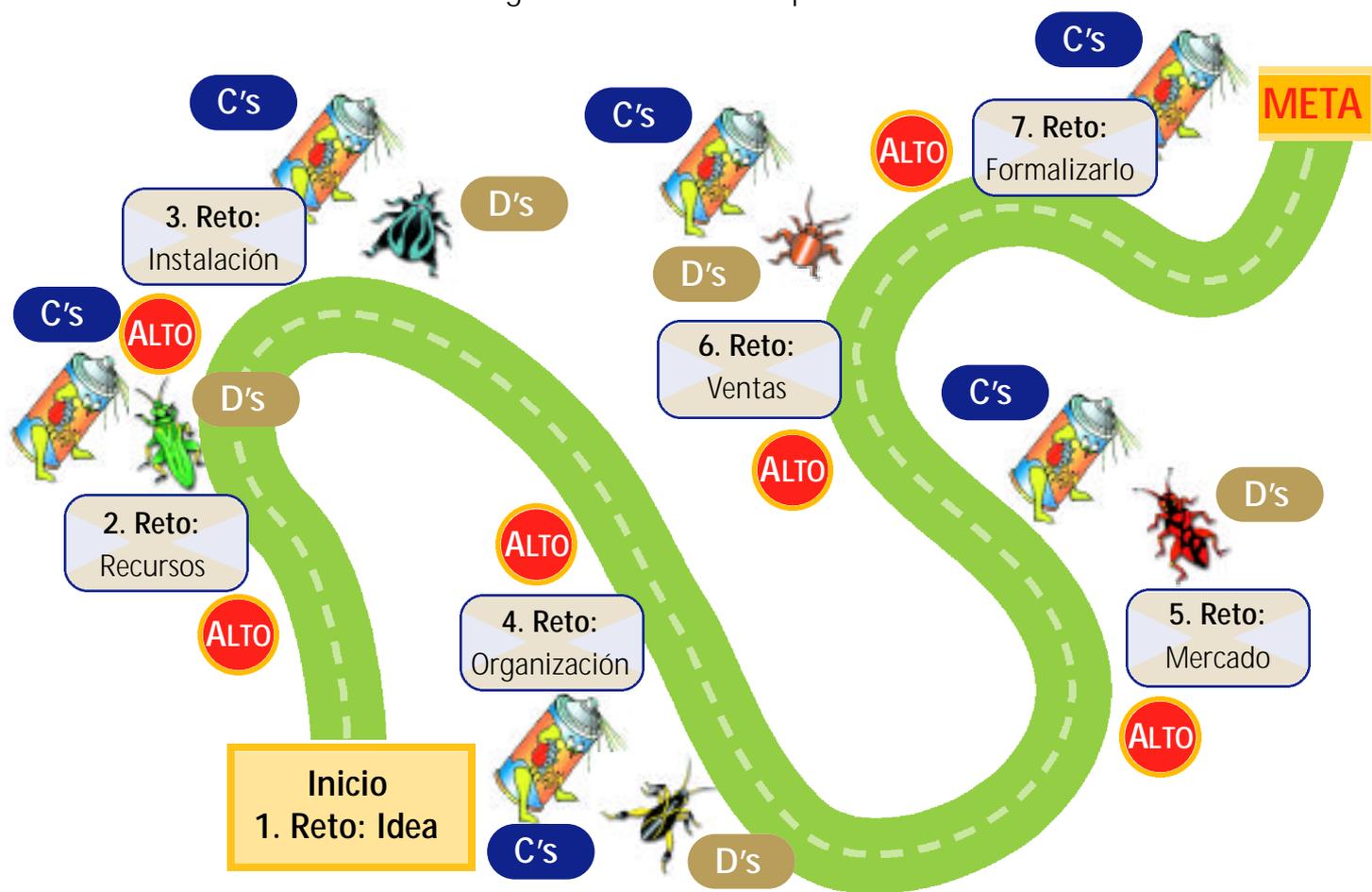
5. Se haya renovado, en su aspecto o en lo que hacen:

¿Cómo cuál de estos negocios te gustaría que fuera el tuyo?

Los negocios dependen de las personas. Si lo fundan con firmeza y plena convicción, lo cuidan y administran adecuadamente, el negocio tendrá larga vida. De no ser así, pronto desaparecerá.

En cada etapa de la vida del negocio es probable que enfrentes diferentes retos y problemas (los cuales se verán en cada uno de los folletos del módulo). Podemos decir que negocio que no tiene retos está enfermo: hay que curarlo porque sino...

Para que el negocio tenga una **vida sana** hay que **criarlo**, trabajar duro en cada etapa y vencer los retos que se nos van presentando. El negocio es un camino en el que a cada paso vencemos un nuevo reto. Es algo así como este esquema.



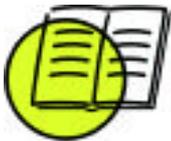
El camino inicia desde que se tiene la idea de poner un negocio, se busca el mercado, los recursos, la forma de organizarlo y administrarlo para lograr buenas ventas y ganancias. La meta es lograr un negocio sólido, con perspectivas de desarrollo y mejora continua.

Recuerda que en el camino están las 5 D's para atacarte en cuanto te descuides. Por ello debes tener siempre contigo las 6 C's.

Veamos más de cerca cómo es y qué hay en el camino del negocio analizando un caso.

EL TALLER DE CARLOS

Existen muchas experiencias de negocios que nos enseñan cómo iniciar o mejorar el negocio que deseamos. El siguiente ejercicio está basado en un caso real de una persona que inició su negocio, los retos que tuvo que afrontar y su experiencia, esto te puede ser de mucha ayuda para revisar lo que sucede con tu negocio.



► Lee la experiencia de Carlos y escribe en las líneas el nombre de las **C's** o **D's**, que creas estén presentes en cada parte de la historia, si es que las hay.

Carlos empezó como ayudante en un taller de mecánica, desde niño le gustaba mucho armar y desarmar. Luego, se fue a estudiar un curso de mecánica y aprendió más. Se asoció con un amigo y pusieron un pequeño taller en la cochera de la casa de su tía. Un día, el amigo se casó y se fue. Carlos se quedó solo, con escasa herramienta y clientela. Pidió prestado a su abuelita algo de dinero y empezó a comprar poco a poco más herramienta.

Ejemplo:

- C** Iniciativa, creatividad, organización, competencia.
- D** Disgusto



C

D



Actualmente trabaja en el patio de su casa. También se casó. Su esposa le ha ayudado a organizar sus herramientas y refacciones usadas que ha ido adquiriendo. Apenas está llevando un registro de sus cuentas, de lo que gasta y de lo que le pagan. Aún no sabe bien cuánto gana en promedio a la semana. Antes sólo llevaba un cuadernito en el que anotaba lo que debía.

Tuvo una mala racha en la que el taller se le estaba cayendo porque sus cuates iban a que les reparara sus autos y nunca le pagaban, además sólo le quitaban el tiempo. A veces, le pedían la herramienta prestada y nunca se la regresaban. Ahí tuvo pérdidas importantes que le costó mucho trabajo reponer. Ante las deudas y pocas ganancias, reflexionó y vio la importancia de cuidar sus cosas.

C

D



C

D



Los proveedores le vendían caro pero buscó y encontró otros, sólo que ya no le querían fiar porque demoraba en sus pagos, pero habló con ellos y renegoció sus deudas, estableció plazos para sus pagos y los cumplió con puntualidad.

Sus clientes lo buscan pero ahora trabaja con citas para no quedarles mal. Unos clientes lo han recomendado a otros. Tiene un cliente que vende refacciones para carros antiguos y él le manda otros clientes. Su esposa le hizo unas tarjetas de promoción y las han distribuido a personas conocidas y casa por casa en las colonias cercanas. Ha empezado a hacer afinaciones a domicilio y le hablan mucho para este servicio. Se ha superado y ha seguido tomando cursos para saber sobre los nuevos motores. Están ahorrando para comprar un terrenito y poner ahí su taller. Tienen algunas deudas que no han cubierto totalmente, pero son pocas.

C

D



¿Cuáles fueron las principales C's que encontraste en la historia?

¿Cuáles **D's** tuvo que vencer Carlos?

En el taller de Carlos se hacen muchas actividades. Carlos tiene que encargarse de todas ellas. Es como una orquesta: unos músicos tocan los violines, otros los trombones, las trompetas, los platillos, etcétera. El **director** organiza y conjuga las habilidades de todos en melodías bien interpretadas.

En este caso, Carlos es el **director** de la orquesta porque organiza y dirige las actividades de su negocio pero, además, es ejecutante porque también las realiza.

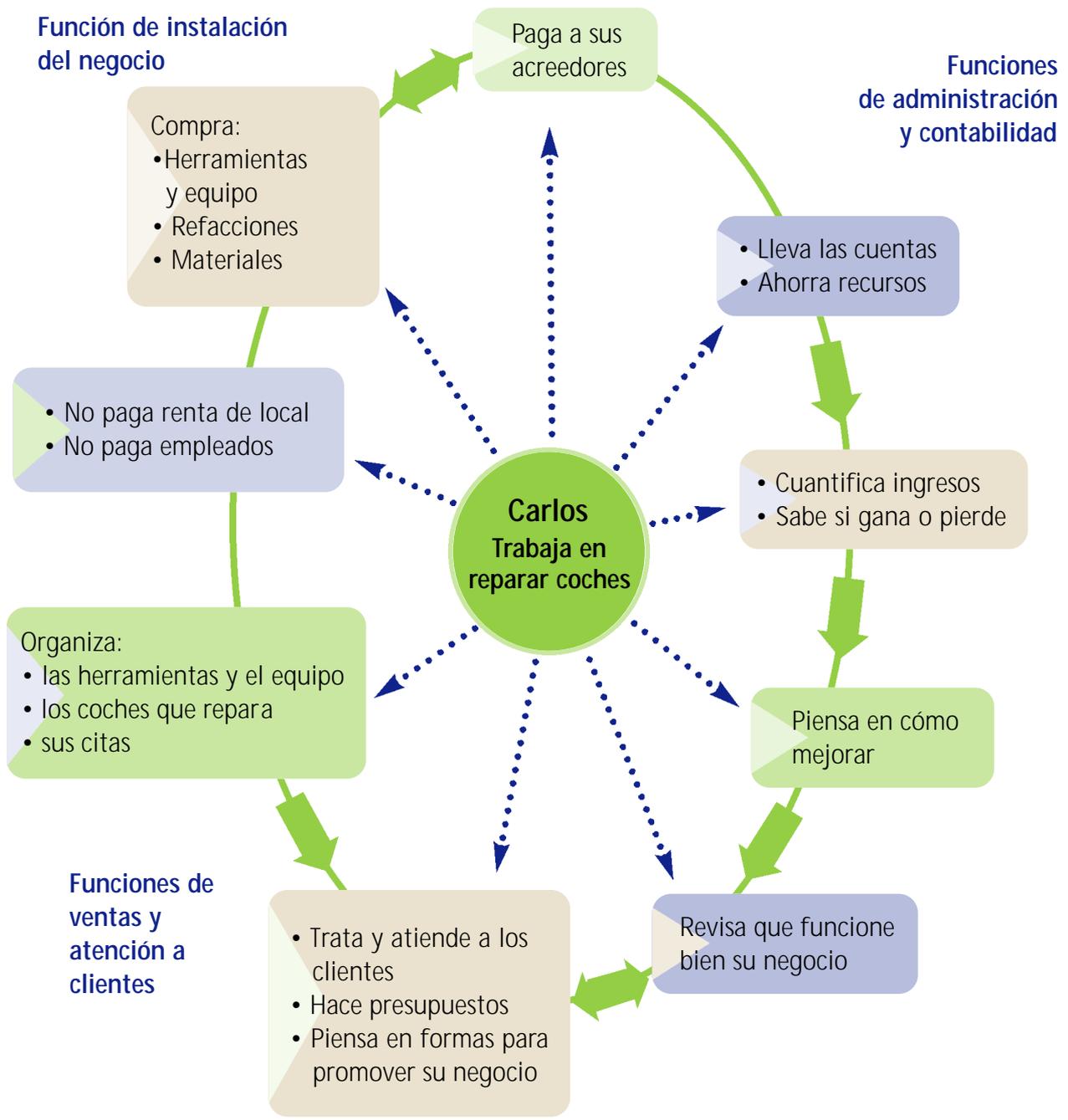
En el negocio propio, muchas veces se empieza solo, con la familia o con compañeros de oficio. Pero la orquesta tiene que funcionar de cualquier manera.



▶ Realiza el ejercicio 10: **El hombre orquesta** en el **cuaderno**. Después regresa aquí.

Podemos revisar la experiencia de Carlos y verla desde diferentes aspectos. El **primer aspecto** es un análisis de la actividad que Carlos realiza en el **taller de mecánica**, que es así:

El taller de Carlos



En este esquema podemos confirmar que Carlos, no sólo dedica tiempo a reparar automóviles, sino tiene que estar en todo, como: comprar bien, pagar a tiempo, encontrar proveedores honestos, llevar las cuentas y atender a los clientes, entre muchas otras cosas.

La actividad que realiza Carlos se encuentra entre los negocios de *servicios*, pero hay negocios de otro tipo que pueden ser de *producción, comercio o ventas*.

En cada negocio las actividades se distribuyen y organizan de acuerdo con las necesidades particulares. La importancia de cada actividad varía de acuerdo al giro o tipo de actividad del que se trata. Realicemos una comparación con otro negocio para precisarlo.



Comparemos el negocio de Carlos con otro

Muchas veces hacer comparaciones ayuda a mejorar las ideas o el negocio que ya tenemos. Es probable que no te dediques a lo mismo que Carlos, pero todo negociante hace muchas cosas como las que él realiza. Probemos con esta comparación para tener una idea más cercana del negocio que quieres o de las mejoras que deseas hacer.



► Realiza en tu **cuaderno** el ejercicio 11: **Esquema del negocio**. Al terminar regresa aquí.

Vamos por el *segundo aspecto*, se trata de analizar los retos que se afrontan en el negocio.

Revisa nuevamente la historia de Carlos y su taller así como el esquema que hiciste del negocio que visitaste. En función de los dos negocios, escribe qué retos tuvo Carlos y cuáles tendría el que observaste.



► Escribe en la columna de Carlos y en la del otro negocio, los retos que hay que superar, primero el que sea más importante para ti y así hasta terminar. Sigue el ejemplo.

Aspectos a considerar:	Los retos de Carlos	Los retos del Negocio
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores 	Ejemplo: Encontrar mejores proveedores que den buen precio	
<ul style="list-style-type: none"> • Comprar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Pagar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar el lugar del negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar las cuentas 		
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar el funcionamiento del negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Saber si gana o pierde 		
<ul style="list-style-type: none"> • Atender a los clientes 		
<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar el negocio 		
<ul style="list-style-type: none"> • Pensar cómo mejorar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Calcular cuánto quiero ganar 		
<ul style="list-style-type: none"> • Otros retos que tú creas necesario tener en cuenta 		

Para superar estos retos hay que trabajar mucho y en muchas cosas. El negociante tiene que hacer de todo, pensar en todo y resolver todo. **El negocio no espera.** Recuerda al hombre orquesta.

Puedes realizar y afrontar las funciones y retos del negocio con mayor éxito si aplicas tu capacidad de organizar, prever y planear. La experiencia indica que los negocios exitosos son los que han iniciado y funcionado organizadamente.

3.2 Plan del negocio

La previsión y organización de las actividades que vamos a realizar, considerando los recursos necesarios, el tiempo que nos llevará y los posibles problemas que enfrentaremos podemos denominarlo como *planeación*.

Iniciar o mejorar el negocio con previsión y claridad en el tipo de actividad que se trate, los recursos que se requieren, la cantidad de clientes, la forma de utilizar los recursos, de promover y ofrecer el producto o servicio, ayuda a evitar errores y fracasos del negociante.

Carlos nos enseña a no improvisar

Con lo que hemos revisado hasta ahora y con el ejemplo del *taller de Carlos*, veamos cómo hacerlo.

- Encontrar la actividad que hacemos mejor, sentirnos útiles y obtener beneficios personales y financieros.
- Calcular cuánto quiero obtener y en cuánto lo voy a vender.
- Conocer las necesidades de los clientes y organizarme para satisfacerlos.
- Obtener los recursos.
- Encontrar proveedores.
- Organizar y vestir el negocio a la medida y con decoro.
- Planear y organizar cómo y cuándo voy a vender.
- Si somos varios en el negocio: cada quien en el trabajo que le corresponde, si nos llevamos bien hacemos mejor las cosas.

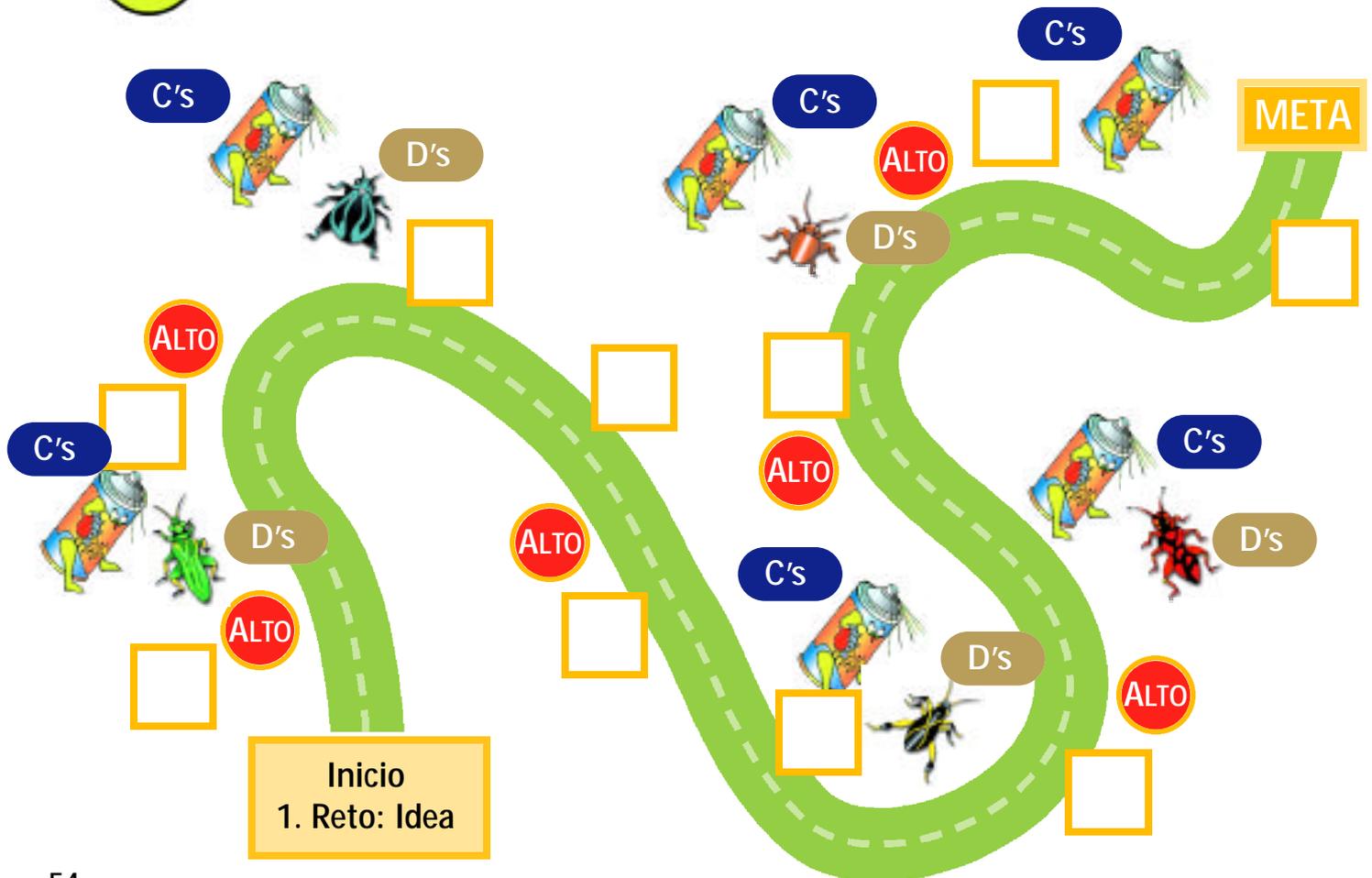
- Darnos cuenta de que nosotros también somos clientes de otros negocios. Cuidar la calidad de lo que hacemos.
- Encontrar el mercado para la actividad que realizamos, esto es, buscar quién la necesita.

La enseñanza del taller de Carlos la podemos utilizar para nuestro propio **plan del negocio**.

▶ Construyamos el **plan del negocio** como si fuera el camino del nuestro.



▶ Ordena las frases anteriores dentro del camino del negocio, escribe en los recuadros el número del 1 al 10 que le corresponda a cada actividad.



RECORDEMOS LO APRENDIDO

¿Cómo estoy para el negocio?



Reconozcamos lo que hemos aprendido en este primer folleto, realizando el siguiente ejercicio de autoevaluación.

1. Revisa tus necesidades, idea de negocio y metas personales que escribiste en los temas de este folleto.

1.1 ¿Qué tan convencido estás de las metas que te propusiste?

	NECESIDADES	IDEA INICIAL	METAS
Estoy convencido			
Dudo			
No me convence			

1.2 ¿Qué cambiarías? Escríbelo en los cuadros de abajo.

NECESIDADES	IDEA INICIAL	METAS

2. Relaciona tus competencias con las funciones y retos del negocio. Colorea con **verde** si hay una relación entre tu competencia o fortaleza y la función; con **amarillo** si tienes dudas y con **rojo**, si consideras que no tienes la competencia o fortaleza.

FUNCIONES	Verde	Amarillo	Rojo
• Elegir idea de negocio	○	○	○
• Buscar recursos	○	○	○
• Investigar mercado	○	○	○
• Calcular cuánto necesito de ingreso	○	○	○
• Encontrar proveedores y comprar bien	○	○	○
• Organizar e instalar el negocio	○	○	○
• Administrar y llevar cuentas	○	○	○
• Vender y promover	○	○	○
• Atender a los clientes	○	○	○
• Saber si el negocio funciona	○	○	○
• Planear el negocio	○	○	○

Reflexiona sobre los temas vistos en este folleto, dando respuesta a las preguntas de la siguiente sección.

¿Qué aprendí y para qué me sirve?

Para que valores lo que has aprendido y si te ha sido de utilidad, en esta parte te sugerimos que marques con una  los contenidos que creas que necesitas repasar. En la segunda parte contesta lo que se te pide.

Contenidos

- Mi negocio y mis metas
- Mis capacidades para el negocio
- Funciones y retos del negocio

Debo repasar



¿Qué aprendí en este folleto?

▶ ¿Para qué me sirve lo que aprendí en este folleto?

▶ ¿Qué dudas tengo?

▶ ¿Qué debo revisar con el asesor?

Pasa al siguiente folleto de tu interés o sigue la ruta de aprendizaje que hayas establecido.

notas

A large rectangular area with a light blue background and horizontal white lines, intended for taking notes. On the left side of this area, there are three white circular markers, one near the top, one in the middle, and one near the bottom, which likely serve as bullet points or section indicators.

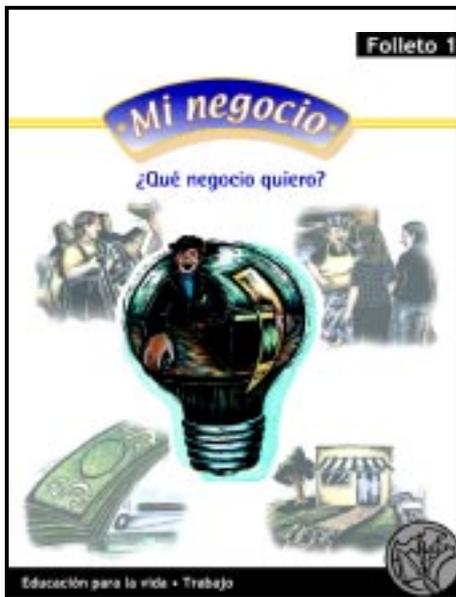
A large, light blue rectangular area with horizontal white lines, resembling a notepad or a form for writing. It has three white circular punch holes on the left side.

A large light blue rectangular area with horizontal white lines, serving as a writing space. It contains three white circular markers on the left side, one near the top, one in the middle, and one near the bottom.

A large, light blue rectangular area with horizontal white lines, resembling a notepad or a form for writing. It has three white circular punch holes on the left side.

A large light blue rectangular area with horizontal white lines, serving as a writing space. It contains three white circular markers on the left side, one near the top, one in the middle, and one near the bottom.

Mi negocio.



Para poner tu negocio, empieza por aclarar muy bien tus ideas y las metas que quieres alcanzar con él. Revisa qué tan bueno te consideras como negociante y prepárate para hacerlo en serio: vas a necesitar de cualidades y esfuerzos, pero bien vale la pena.

Este folleto te apoyará en tus reflexiones y decisiones iniciales para que, si estás convencido, las cosas te salgan bien.



**INSTITUTO
NACIONAL PARA
LA EDUCACIÓN
DE LOS ADULTOS**

SEP