
CONOZCA DE EMPRESA

Educación Empresarial en la
Educación Vocacional y Técnica

MODULO 2

¿Por qué la Capacidad Empresarial?

Autores:

George Manu

Gerente del Programa, Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas
Centro Internacional de Capacitación de la Oficina Internacional del Trabajo
Turin, Italia

Robert Nelson

Director, Programas Internacionales
Departamento de Educación Vocacional y Técnica
Universidad de Illinois de Urbana-Champaign

John Thiongo

Consultor
Experto en Formación con el Proyecto de Educación Empresarial UNDP/OIT
Nairobi, Kenya

Traducción y adaptación al Español © Organización del Trabajo 2001

La edición original fue publicada por el Centro Internacional de Capacitación de la OIT, Turín, bajo el título **Know About Business**.

Copyright © 1996 International Training Centre of the ILO, Turín.

Esta publicación goza de los derechos de autor bajo el Protocolo 2 de la Convención Universal de Derechos de Autor. Las solicitudes de autorización para la reproducción, traducción o adaptación de parte o todo su contenido deberán ser dirigidas al Centro Internacional de Capacitación de la OIT. El Centro acogerá con gusto sus solicitudes. No obstante, pequeños extractos pueden ser reproducidos sin autorización, con la condición que se indique la fuente.

ISBN92-2-312630-4

Traducción al Español: Aida Ludeña

Revisión y adaptación de la versión en Español: Marta Arellano Arrieta

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones vertidas en artículos, estudios y otras colaboraciones firmadas incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o procesos o productos comerciales no implica aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en Las Flores 295, San Isidro, Lima 27 – Perú, o pidiéndolas al Apartado Postal 14-124, Lima, Perú.

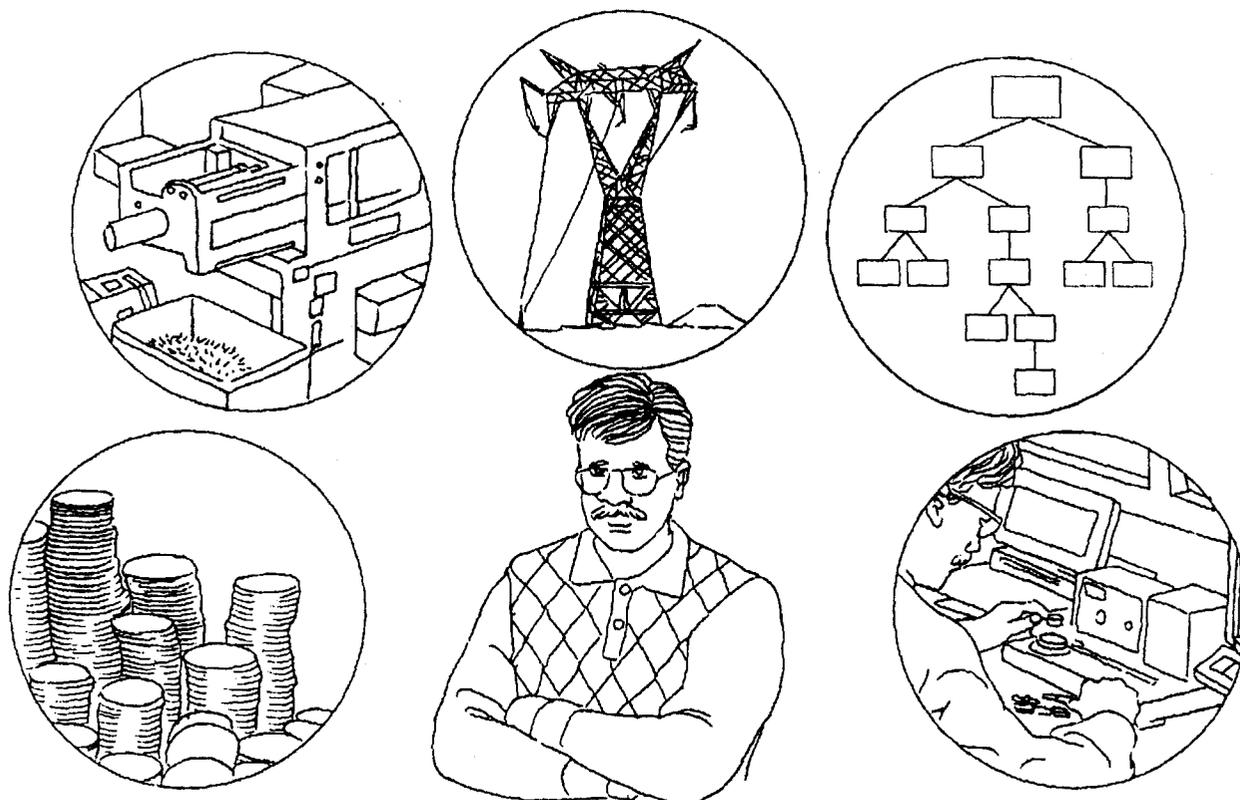
Vea nuestro sitio en la red: www.oit.org.pe

Impreso en el Perú

MODULO 2

¿Por qué la Capacidad Empresarial?

(Entrepreneurship)



Objetivos del Módulo:

- ➔ **Reconocer el beneficio de utilizar la capacidad empresarial en todas las situaciones tanto en los niveles individual como social.**

Contenido del Módulo:

	Pág.
1. Significado de capacidad empresarial	4
2. Razones para la capacidad empresarial	15
3. Importancia de la capacidad empresarial en los individuos y la sociedad	25
4. Autoempleo o empleo independiente	45

I. TEMA 1: Significado de Capacidad Empresarial

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 2 horas

III. OBJETIVO:

- Los participantes serán capaces de identificar los elementos que constituyen el concepto de capacidad empresarial en la variedad de actividades que las personas usualmente realizan.

IV. IMPORTANCIA:

- Mediante la comprensión del concepto de capacidad empresarial, los participantes serán capaces de apreciar que cualquier situación en la que puedan encontrarse les ofrece oportunidades y tiene el potencial de ser beneficiosa y de hacer que la vida de los demás sea mejor.

V. ACTIVIDADES:

1. Los participantes deberán identificar situaciones personales notables (especiales) en las que ellos se han encontrado algunas veces.
2. Divida a los participantes en grupos. Cada grupo analizará una de las escenas representadas en las diferentes situaciones de la vida listadas en la TRANSPARENCIA 1, utilizando la HOJA DE TRABAJO 1.
3. Los participantes discutirán abiertamente la SEPARATA 1.
4. Cada grupo deberá completar la HOJA DE TRABAJO 2.
5. Los participantes deberán completar la HOJA DE TRABAJO 3.
6. Haga un resumen poniendo énfasis en:
 - La capacidad empresarial (*entrepreneurship*) es un enfoque organizacional y de gestión que permite a las personas responder a los cambios y solucionar problemas en cualquier situación en que se encuentren. Utilice la SEPARATA 1.
 - Hay cinco elementos que comprendidos en el significado de capacidad empresarial: observación del entorno, identificación de oportunidades, reunión de los recursos necesarios, puesta en marcha la actividad y recepción de las recompensas. Muestre la TRANSPARENCIA 2.
 - El proceso de la capacidad empresarial requiere recursos económicos (dinero y equipo), así como recursos humanos (energía, habilidades, conocimientos, tiempo); muestre la TRANSPARENCIA 3 y distribuya la SEPARATA 2.

TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 2: Tema 1

Situaciones de la Vida en las que las Personas
pueden Encontrarse

- ◆ REUNIÓN SOCIAL
- ◆ TURISTA EN UN PARQUE NACIONAL
- ◆ AGRICULTURA DE SUBSISTENCIA
- ◆ CAMPAÑA POLÍTICA
- ◆ VIVIENDO EN UNA CIUDAD
- ◆ DESEMPLEADO
- ◆ ESCENARIO COSTERO (playa / puerto)
- ◆ CAPACITACION TÉCNICA
- ◆ HAMBRIENTO/SEDIENTO
- ◆ HOGAR Y FAMILIA
- ◆ PAÍS EXTRANJERO

HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 2: Tema 1

Cuestionario Sobre Situaciones la de Vida



Responda cada pregunta usando una oración; escríbala en el espacio previsto.

1. ¿QUÉ SITUACIÓN DE LA VIDA ANALIZARÁ? DESCRÍBALA BREVEMENTE.

.....
.....

2. ¿QUÉ ES NECESARIO HACER?

.....
.....

3. ¿QUIÉN DEBE HACERLO?

.....
.....

4. ¿POR QUÉ DEBE HACERLO?

.....
.....

5. ¿CUÁNDO DEBE HACERLO?

.....
.....

6. ¿CÓMO DEBE HACERLO?

.....
.....

7. ¿QUÉ ES NECESARIO PARA PODER HACERLO?

.....
.....

SEPARATA 1

MÓDULO 2: Tema 1

Cambios en las Situaciones de la Vida

1. En la vida experimentamos diversas actividades y situaciones. Estas situaciones cambian con el tiempo y el lugar.
2. En cualquier situación, hay siempre algo que puede hacerse para aliviar el problema.
3. Todas las personas tienen el potencial de actuar en cualquier situación si tienen la voluntad de hacerlo, la fuerza y la motivación de hacerlo.
4. El actuar (tomar acción), cuando nos enfrentamos a situaciones que no conocemos o que son problemáticas, nos brinda beneficios de tipo físico o psicológico.
5. Cuando una persona se encuentra en una situación que no conoce o que es problemática, debe tomar acción de inmediato.
6. Para responder y arreglar una situación de cambio, una persona necesita utilizar herramientas (principios, habilidades, conocimientos) que sean adecuados a la situación.

Elementos de la Capacidad Empresarial

1. Observación del medio o entorno.
2. Identificación de algo que podamos hacer y de lo que podamos obtener beneficios.
3. Reunión de las herramientas físicas y psicológicas necesarias para llevar a cabo la actividad.
4. Implementación y puesta en marcha de la actividad.
5. Recepción de las recompensas.

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 2: Tema 1

La Capacidad Empresarial implica la identificación lo que se necesita hacer, ejecutar la acción y beneficiarse de ella

 La columna 1 indica 10 elementos que Ud. desea mejorar. En la columna, 2 indique dos maneras de mejorar su habilidad. En la columna 3, indique los beneficios que Ud. espera lograr.

Qué es lo que Ud. desea mejorar	Dos maneras de mejorarlo	Beneficios esperados
1. Ud. desea conseguir más fortaleza.	a) _____ b) _____	
2. Ud. desea destrezas en computación.	a) _____ b) _____	
3. Ud. desea ser capaz de dar un discurso (charla).	a) _____ b) _____	
4. Ud. desea ser capaz de leer más rápido.	a) _____ b) _____	
5. Ud. desea agradarle más a las personas.	a) _____ b) _____	
6. Ud. desea	a) _____ b) _____	
7. Ud. desea	a) _____ b) _____	
8. Ud. desea	a) _____ b) _____	
9. Ud. desea	a) _____ b) _____	
10. Ud. desea	a) _____ b) _____	

Recursos que Necesitan los Empresarios para Implementar sus Ideas

- DINERO
- EQUIPOS
- ENERGÍA
- HABILIDADES
- CONOCIMIENTOS
- TIEMPO

HOJA DE TRABAJO 3

MÓDULO 2: Tema 1

Haga una lista de los elementos que harían que las siguientes personas califiquen o no para ser un Empresario

 *Escriba su respuesta en el espacio previsto.*

1. Persona Empresaria

a)
.....
.....
.....

b)
.....
.....
.....

**2. Persona Autoempleada
(independiente)**

a)
.....
.....
.....

b)
.....
.....
.....

3. Gerente

a)
.....
.....
.....

b)
.....
.....
.....

SEPARATA 2MÓDULO 2: Tema 1

Recursos que el Empresario Necesita para Implementar las Ideas que ha Identificado

Los empresarios utilizan recursos humanos y económicos que los ayuden a implementar sus ideas. Los recursos económicos incluyen dinero y equipamiento. Los recursos humanos incluyen energía, destrezas, habilidades, conocimientos y tiempo.

Recursos Económicos

Dinero

El dinero es necesario para obtener los bienes y servicios que el empresario necesita. La mejor manera de obtener dinero es a través del empleo. El valor real del dinero puede ser medido en relación a qué necesidades, requerimientos, y seguridad proveerá para el futuro.

Equipamiento

Un equipo útil puede ser tan simple como un pequeño cuchillo o un clip. Puede ser un teléfono instalado por la compañía de teléfonos, un horno de microondas con control digital electrónico, o una computadora portátil. El valor de cualquier equipo depende de la eficiencia con la que es utilizado. Un equipo, aunque sea el mejor, no puede actuar o pensar por sí mismo.

Recursos Humanos

Energía

Gozar de buena salud es esencial para mantener un alto nivel de energía. Una adecuada nutrición, descanso y ejercicios son necesidades básicas. La actitud personal también tiene una gran influencia en el individuo para la provisión de su energía. Las personas que trabajan bastante generalmente tienen una actitud positiva y metas que los motivan.

Habilidades

Las habilidades se desarrollan cuando una persona aprende cómo realizar una tarea de manera competente. Toda persona puede desarrollar habilidades con sólo tener la voluntad de poner el esfuerzo necesario. Hay varias clases de habilidades: habilidades prácticas de cada día como escribir en forma legible, o cantar en casa; las habilidades profesionales permiten a las personas hacer un determinado trabajo; y habilidades recreativas como la danza, la pintura o el deporte. Usted puede permanecer toda su vida desarrollando sus habilidades adecuadamente.

Conocimientos

Un entusiasmo real por la vida y una curiosidad activa estimulan el aprendizaje. La lectura, observación y la audición son formas de mantenernos actualizados en la vida. Cada individuo debe tomar la responsabilidad de adquirir un cierto cúmulo de conocimientos desarrollando habilidades de comunicación tales como: la lectura, la escritura y la audición.

Tiempo

El tiempo es un recurso único. Todas las personas tienen la misma cantidad de tiempo (24 horas al día y 168 horas cada semana). Una gran porción del tiempo es ocupado por las actividades diarias como comer, dormir, ir al colegio, trabajar y asearse. El tiempo restante debería ser empleado en actividades recreativas y de especial interés que proporcionen satisfacción.

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA LOS CAPACITADORES

MÓDULO 2: Tema 1

Un empresario puede ser definido como la persona que tiene la capacidad de explorar el entorno, identificar ideas, reunir los recursos necesarios y actuar para obtener ventaja de la oportunidad que se presenta. Los alumnos necesitan ser conscientes de las posibilidades de ser empresarios tanto en su vida personal como también en sus actividades empresariales.

Los participantes deben comprender que se requiere implementar una variedad de recursos para mejorar una situación. Tanto en su vida personal como en el trabajo, los empresarios son expertos en el uso de recursos tales como: dinero, equipos, energía, habilidades, conocimientos y tiempo.

I. TEMA 2: Razones para la Capacidad Empresarial

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 2 horas

III. OBJETIVO:

- Los participantes serán capaces de comprender los principios empresariales directrices que permiten que la empresa tenga éxito.

IV. IMPORTANCIA:

- Al comprender que el manejo empresarial en los negocios sigue ciertos principios, los participantes utilizarán tales principios cuando estén preparados para aventurarse en un negocio.

V. ACTIVIDADES:

1. Distribuya la SEPARATA 1; los alumnos la leen.
2. Toda la clase se pone de pie formando un círculo, uno de los participantes tira una bola a otro de su elección.
3. El primero que tiró la bola identifica una característica de la capacidad empresarial de la separata, y el que la recibe explica por qué piensa que es o no una característica. Aquellas características identificadas serán anotadas en la pizarra.
4. Después que todos hayan participado, muestre la TRANSPARENCIA 1 para hacer la comparación.
5. Los principios identificados son aplicados a través de la discusión y llenado de los puntos de las HOJAS DE TRABAJO 1 y 2.
6. Se llena la HOJA DE TRABAJO 3 para mostrar las satisfacciones y los costos del manejo empresarial en los negocios.
7. Las respuestas son comparadas con aquellas de la TRANSPARENCIA 2.
8. Haga un resumen poniendo énfasis en que un empresario es:
 - El primer motor de la empresa a través de la identificación de vacíos o nichos en el mercado.
 - Es el movilizador de recursos.
 - Organiza y administra la empresa.
 - Enfrenta todas las incertidumbres y los riesgos de la empresa.
 - Recibe ganancias por su esfuerzo.

Características de la Capacidad Empresarial

- SISTEMA DE MERCADO ABIERTO
- EMPRESA PRIVADA
- EXPLOTACION DE CAMBIOS
- VALOR AGREGADO
- PRODUCTOS / SERVICIOS NECESARIOS
- NUEVAS FRONTERAS
- INICIATIVAS INDIVIDUALES
- COMPETENCIA
- INSEGURIDADES
- BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES
- HACER QUE LAS COSAS OCURRAN
- CREACIÓN DE MAYOR RIQUEZA

HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 2: Tema 2



A continuación se encuentra una lista de titulares de noticias. Identifique un principio empresarial para cada uno de los titulares. Explique por qué piensa Ud. que esos principios se relacionan con el titular. Los conceptos incluyen, pero no son los únicos, motivo ganancial, competencia, poca competencia y regulación/intervención del gobierno.

1. CAEN LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO DEBIDO A LA SOBRE-PRODUCCION.

.....

.....

.....

2. ASOCIACION DE AGRICULTORES ACUERDAN EL PRECIO SUS PRODUCTOS.

.....

.....

.....

3. NUEVA EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES OFRECE NUEVO PRODUCTO CON CARACTERÍSTICAS REVOLUCIONARIAS A BAJO PRECIO.

.....

.....

.....

4. MUJER SE QUEJA DEL PRECIO DE LOS COMESTIBLES EN UN PUEBLO QUE TIENE UN SOLO MERCADO.

.....

.....

.....

5. RESTAURANTE ES OBLIGADO A CERRAR POR NO CUMPLIR CONDICIONES SANITARIAS.

.....

.....

.....

6. PROGRAMA SOBRE PEQUEÑAS EMPRESAS OFRECE SEMINARIO GRATUITO PARA TODOS AQUELLOS QUE ESTÉN INTERESADOS.

.....

.....

.....

7. PRECIO DE NARANJAS SE TAMBALEA A MEDIDA QUE ENTRA LA TEMPORADA DE FRIO.

.....
.....

8. FIRMA TRASLADA FABRICA A PAIS VECINO PARA OBTENER VENTAJA DE MANO DE OBRA BARATA

.....
.....
.....

9. GRAN ALMACEN DECIDE OFRECER MAYORES DESCUENTOS EN SUS PRODUCTOS

.....
.....
.....

10. GOBIERNO SEÑALA QUE ALGUNAS EMPRESAS SON DEMASIADO MONOPOLIZADORAS.

.....
.....
.....

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 2: Tema 2

La Capacidad Empresarial es una acción innovadora frente a diferentes situaciones de cambio

 *Escriba una acción que el empresario pueda tomar para responder al cambio que se ha identificado.*

	CAMBIO	RESPUESTA
Demanda	Aumento de la población	
	Cambio de la estructura de la población	
	Cambio de valores y estilos de vida	
	Cambios en gustos, preferencias, modas	
	Cambios en los ingresos y el poder adquisitivo	
	Cambio en el precio del producto final	
	Cambios en el precio de otros productos relacionados	
	Revisión en políticas gubernamentales	
Abastecimiento	Factores naturales agotados	
	Cambios en las características de los factores	
	Falta de disponibilidad de capital, equipos o repuestos	
	Computadoras en la Ingeniería	
	Computadoras en la producción	
Tecnología	Computadoras en las manufacturas	
	Computadoras en el comercio	
	Computadoras en la distribución	
	Computadoras en los servicios	
	Computadoras en los hogares	
	Equipos nuevos en las empresas	
Políticas empresariales	Introducción de nuevos métodos / procedimientos en las empresas	
	Introducción de nuevas estrategias para manejar la competencia	

SEPARATA 1

MÓDULO 2: Tema 2

Capacidad Empresarial en la Empresa

Alguien una vez dijo: “si una persona construye una mejor trampa para ratones, el mundo entero tocará a su puerta”. En la economía de mercado hay “una oportunidad de oro” para que cualquier persona con imaginación, energía, y que haga su trabajo lo mejor posible o brinde mejor servicio que otros, obtenga ganancias, reconocimiento y servicios. La esencia del sistema de la libre empresa es la competencia. La competencia hace que la persona que ya está haciendo un buen trabajo, se esfuerce más en lugar de “dormirse en sus laureles”.

Esta competencia redundante, en última instancia, en un mejor nivel de vida para el consumidor a través de la variedad de opciones que le proporciona. El consumidor “va de tienda en tienda” para conseguir el mejor precio y la mejor calidad. Cuando se realiza la compra, el dinero pagado es un “voto” a favor del producto o servicio elegido. Los productos, establecimientos o servicios que no reciban suficiente apoyo (en ventas) de parte de los consumidores en la forma de “dinero-voto” perecerán.

El trabajo de los empresarios que desean tener éxito consiste en proporcionar un mejor servicio, un mejor producto o de otras maneras mejorar competitividad. Muchos negocios fracasan cada año, pero también muchos tienen éxito. Aquellos que tienen éxito proporcionan servicios u ofrecen mercadería para la venta de tal manera que satisfacen a la comunidad en la que ellos operan. Cuando una empresa ya no satisface suficientemente a un segmento de la población, irremediablemente fracasa.

Al crecer la población, también se incrementa la necesidad de que hallan más empresas. Las empresas existentes no podrán o no se expandirán para reunirse con las empresas emergentes, y al crecer nuevos centros de población, se necesitan nuevas ubicaciones. Cada año nacen millones de bebés y estos “bebés son grandes empresas”. Cuando estos bebés crecen, se convierten en los niños, los estudiantes, los trabajadores, los gerentes y los clientes del mañana. Aún considerando las muertes, el crecimiento neto anual de la población es bastante elevado.

Un empresario no tiene que ser el mejor gerente, o tener el establecimiento comercial más grande para competir exitosamente. Esto es relativo. Si un empresario ve la necesidad de un nuevo establecimiento en una comunidad en crecimiento y empieza a operar antes que los demás, estará a la cabeza de la competencia. Si la ubicación de la empresa es buena, pronto tendrá otras empresas vecinas pero, aún así puede ser que ellos no sean competencia directa porque podrían representar a diferentes productos y servicios y, en realidad, traer consigo más empresas.

El punto es que cualquier persona con imaginación y un poco de coraje para aventurarse a sus propias facultades y ambiciones, puede generalmente tener éxito en los negocios, a condición que el individuo haya progresado en su vida a tal punto que sea un buen asumidor de riesgos. Uno puede adquirir la educación básica, las habilidades, los conocimientos y la madurez con el fin de reducir la posibilidad de que la empresa fracase. Cualquier empresa es un riesgo. Las posibilidades de fracaso pueden ser enormemente reducidas con educación, experiencia y la práctica del buen juicio.

Hay un elemento de oportunidad en todas las empresas. Algunos empresarios tienen suerte. Usted no debe depender únicamente de la suerte.

HOJA DE TRABAJO 3

MÓDULO 2: Tema 2

 *Escriba los beneficios y costos de la capacidad empresarial.*

Beneficios de la capacidad empresarial

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Costos de la capacidad empresarial

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 2: Tema 2

Costos y Beneficios de la Capacidad Empresarial

Beneficios de la Capacidad Empresarial

- ◆ Autorrealización.
- ◆ Sensación de libertad e independencia.
- ◆ Provisión de servicio social (inversionistas, proveedores, banqueros, subcontratistas, fuerza de trabajo, clientes).
- ◆ Bienes económicos (productos / servicios, ingresos para los trabajadores, ganancias para los socios).

Costos de la Capacidad Empresarial

- ◆ Utiliza mucho tiempo.
- ◆ Consume mucha energía.
- ◆ Sacrifica aspectos importantes de la vida privada.
- ◆ Compromisos sociales limitados.
- ◆ Sacrifica a la familia.

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA EL CAPACITADOR

MÓDULO 2: Tema 2

Roles de la Capacidad Empresarial

A. PARA:

- ◆ Crear puestos de trabajo.
- ◆ Mantener la libre empresa.
- ◆ Fomentar competencia saludable.
- ◆ Generar riqueza.
- ◆ Expandir prosperidad.
- ◆ Aumentar la estabilidad de la riqueza.
- ◆ Asegurar innovación y creatividad.
- ◆ Estimular el desarrollo de los pueblos.
- ◆ Progreso social.
- ◆ Crecimiento.

B. A TRAVÉS DE:

- ◆ Identificación de vacíos o nichos en el mercado.
- ◆ Encontrar financiamiento y otros recursos.
- ◆ Implementar y gerenciar empresas.
- ◆ Afrontar problemas e incertidumbres.

**NOTAS SUPLEMENTARIAS
PARA EL CAPACITADOR**

MÓDULO 2: Tema 2

La Función de la Capacidad Empresarial

- a) El empresario es el principal motor de la empresa. En primer lugar, sin empresario no podría haber empresa. Él es la persona **que identifica los vacíos o nichos en el mercado** y luego hace que estos vacíos se convierten en oportunidades de negocio y/o empresa. Una de las funciones del empresario es, por lo tanto, iniciar la empresa.
- b) Es el empresario quien **financia** la empresa. Después de identificar una oportunidad, el empresario busca y moviliza los recursos necesarios para explotar la oportunidad. Haciendo esto el empresario se convierte en el financiero de la empresa. Por supuesto el empresario no tiene que financiar la empresa sólo con sus ahorros personales. El financiamiento necesario y otros recursos pueden ser prestados. Por tanto, una función del empresario es financiar la empresa.
- c) Otra función del empresario es el **dirigir o gerenciar** la empresa. Esta es una función que fácilmente el empresario puede delegar a otra persona. Pero aún cuando otra persona sea empleada para dirigir la empresa, la responsabilidad gerencial final recae en el empresario. Las funciones de dirección involucra una gran variedad de actividades tales como organizar, coordinar, liderar, contratar, gratificar, evaluar, etc. El empresario no sólo dirige la producción, sino también el mercadeo, el personal y a todos los otros aspectos de la empresa.
- d) El empresario también tiene la función de **afrentar las incertidumbres** de los riesgos de la empresa. Esto se produce porque es el empresario quien financia la empresa. Esto sucede aún, donde otras personas puedan haber prestado el financiamiento necesario como en el caso cuando uno hace un préstamo de una institución financiera.

TEMA 3: Importancia de la Capacidad Empresarial para el Individuo y la Sociedad

I. TIEMPO SUGERIDO:

- 3 horas.

III. OBJETIVO:

- Los participantes serán capaces de reconocer que el avance de los individuos y la sociedad en general se ve enormemente engrandecido cuando se adopta la capacidad empresarial.

IV. IMPORTANCIA:

- Adoptando el enfoque empresarial en la forma de pensar y dirigir actividades, tanto los individuos como de la sociedad acelerarían su progreso hacia una mejores niveles de vida porque el empresariado es el motor del desarrollo de la economía.

V. ACTIVIDADES:

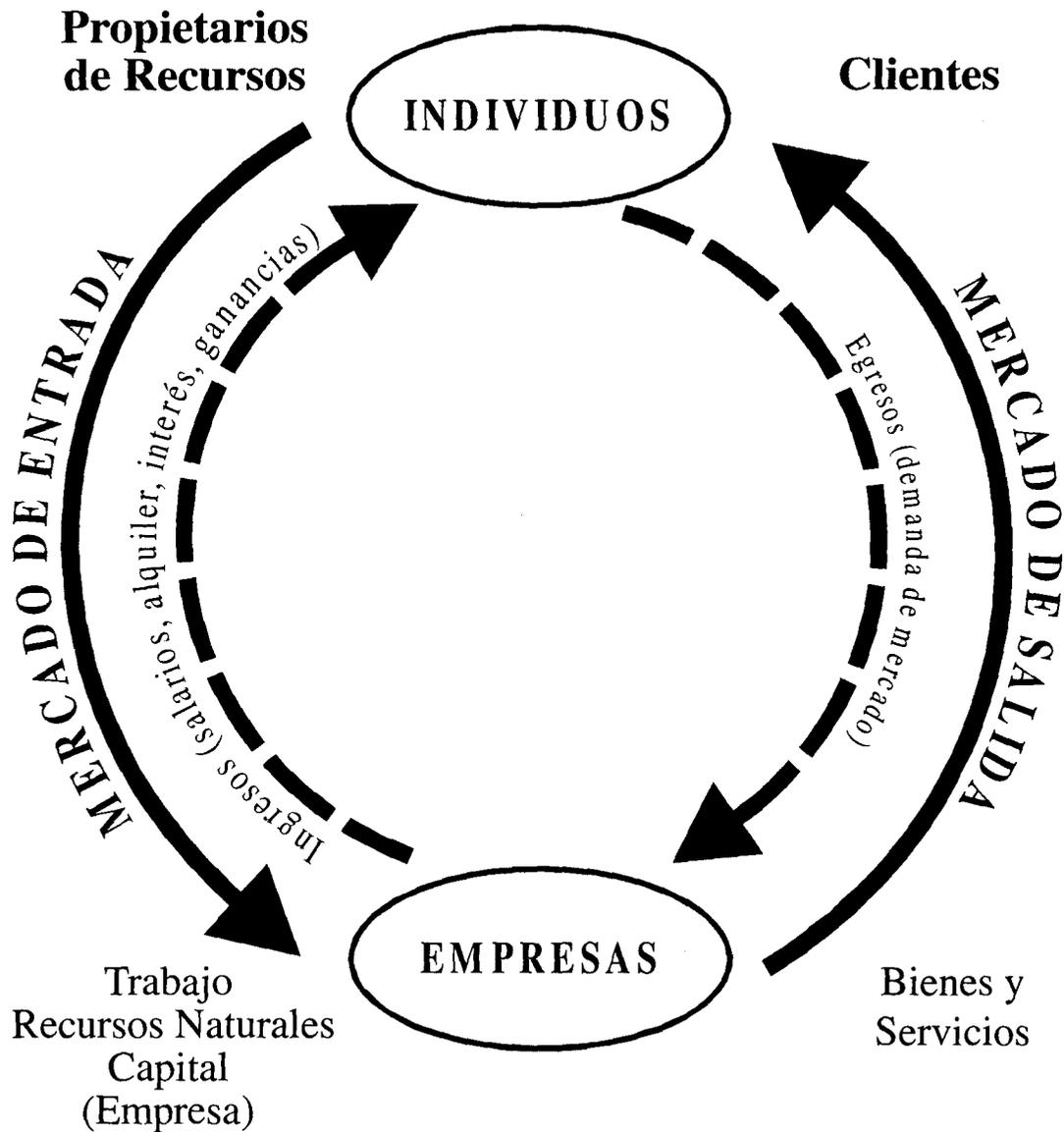
1. Toda la clase participa en un juego empresarial.
2. Se divide la clase en grupos donde algunos serán los clientes, vendedores de bienes y servicios, empresas, representantes del gobierno y dueños de los recursos, todos ellos regidos por serie de regulaciones.
3. Tenga diversos artículos en clase como mercaderías o productos y recursos y pedazos de papel para utilizarlo como dinero.
4. Los grupos planifican sus estrategias otorgando un rol a cada miembro del grupo.
5. Los grupos interactúan entre ellos por el lapso de una hora.
6. Los participantes deberán leer la SEPARATA 1. Luego mostrar la TRANSPARENCIA 1. Pedir a los participantes que analicen el gráfico en relación con el juego empresarial que acaban de realizar. Deberán reconocer sus roles como jugadores dentro del flujo económico. Discutir sobre el flujo circular del dinero.
7. Los participantes llenan la HOJA DE TRABAJO 1 y leen la SEPARATA 2 para corregir sus respuestas. Ver TRANSPARENCIA 2.
8. Los participantes leen la SEPARATA 3.
9. Se discuten las características de una sociedad empresarial, el rol de la capacidad empresarial en dicha sociedad y las metas económicas, a través de los puntos clave de las TRANSPARENCIAS 3, 4, 5 y 6.
10. Haga un resumen mostrando el inseparable espiral del proceso de desarrollo que involucra a empresarios, comunidades locales y la sociedad en general y poniendo énfasis en las notas suplementarias para el Capacitador.

ACTIVIDAD ALTERNATIVA

Los participantes han recibido la SEPARATA 4 que contiene el caso de la Empresa de María. Luego, ellos deben seguir la guía en el caso relacionado al grupo de formación y responder las preguntas.

Las Operaciones Económicas

Para Participar como Jugador Clave en el Juego Económico



La mayor parte de la actividad económica de un país se basa en las decisiones que se toman en el sector privado de la economía. Hay un **flujo circular** de dinero gastado por los **CLIENTES** y **EMPRESAS COMERCIALES** en una dirección, y en dirección opuesta hay un correspondiente flujo de bienes y servicios proveniente de los **RECURSOS, PROPIETARIOS, y EMPRESAS COMERCIALES**. Estos flujos muestran cómo el **MERCADO DE INGRESO** y el **MERCADO DE SALIDA** se unen para coordinar y determinar cómo los recursos son utilizados en básicamente una economía de empresa privada.

JUGADORES CLAVE

- Clientes
- Empresas comerciales
- Propietarios de los recursos productivos
- Gobierno

TARJETAS UTILIZADAS / ARTÍCULOS UTILIZADOS

- Bienes / servicios
- Dinero

ESCENARIO

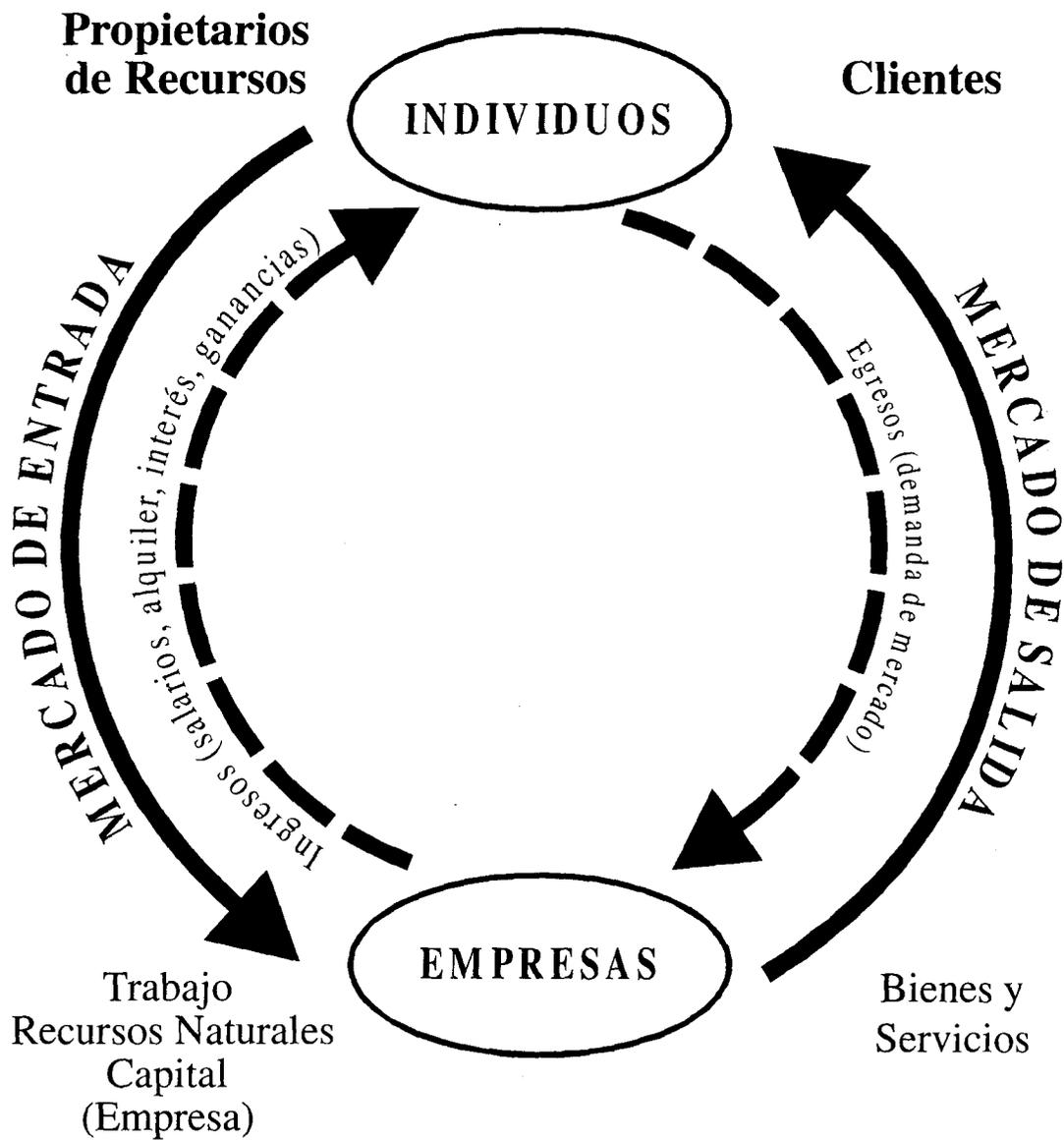
- Mercado abierto / Sistema de libre empresa

REGLAS ACEPTADAS

- **Competencia:** proporciona más eficiencia en el mercado. Estimula la producción de artículos de mejor calidad a menor precio.
- **Beneficio:** incentivo por asumir riesgos. Los beneficios son utilizados para dos cosas -una parte regresa a los propietarios y otra parte se reinvierte en la empresa para estar al día.
- **Oferta y demanda:** La interacción entre consumidores y productores produce un equilibrio en el precio. El precio puede cambiar dependiendo de las diferentes condiciones de los consumidores y de los productores.
- **Intervención gubernamental:** Las personas necesitan que el gobierno participe en la economía para proporcionar algunos bienes y servicios (ej. la fuerza armada, educación pública) además de servir como árbitro tanto para el sistema político y como el económico. Una razón primaria por la que no podemos tener una economía de mercado pura es que tenemos alguna intervención del gobierno.

Las Operaciones Económicas

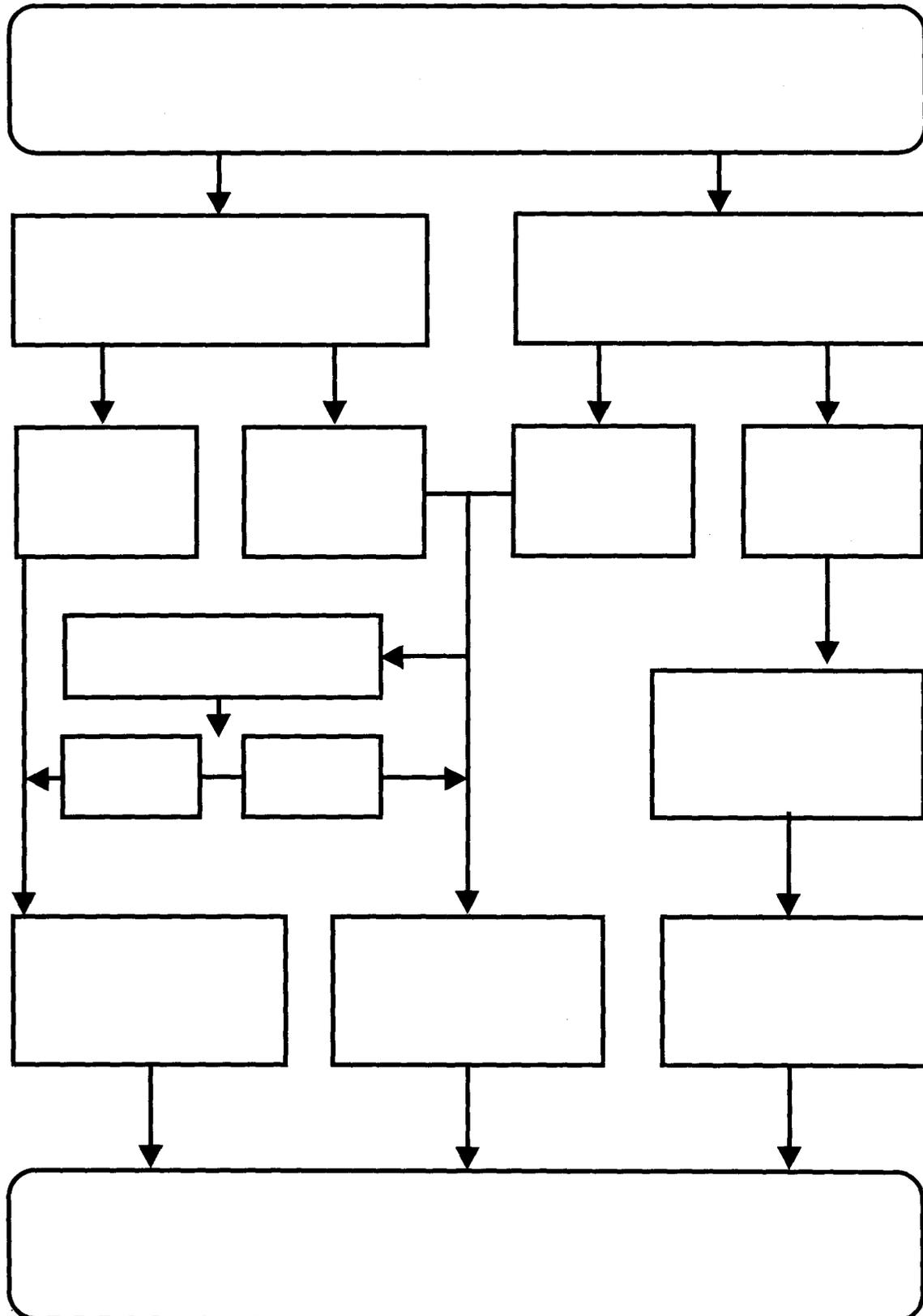
Para Participar como Jugador Clave en el Juego Económico



HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 3: Tema 3

El Rol de los Negocios Empresariales en la Sociedad



SEPARATA 2

MÓDULO :2 Tema 3

Rol del Empresariado en la Sociedad

En la actualidad, es generalmente aceptado en el mundo entero que la capacidad empresarial tiene un mejor costo-efectivo y es más eficiente en el desempeño de ciertas funciones básicas de la economía en el sector privado que en el sector público. La mayor parte de la riqueza nacional es generada por la actividad empresarial/comercial.

1. **Productos y Servicios:** La función económica fundamental de la actividad empresarial es producir y distribuir los bienes y servicios que las personas necesitan. Los empresarios cumplen un doble rol: descubrir las demandas de los consumidores y hacer lo que sea necesario para satisfacerlo.

2. **Empleo:** Las aventuras empresariales son las que mayormente proporcionan trabajo “real”; por ejemplo.: empleo para las personas que necesitan y quieren trabajar. El nivel de empleo asalariado es crucial para el bienestar de una nación.

3. **Ingreso:** A través de la generación de empleo, las empresas proporcionan una base de ingreso a sus accionistas en términos de salarios, pagos, utilidades e impuestos.
 - 3.1 **Pagos, Salarios y Utilidades:** La empresa permite la ganancia de sueldos, salarios y utilidades; esta tarea es de crucial importancia, pues, a su vez permite el pago de impuestos y proporciona ingreso financiero disponible al consumidor para sus gastos y ahorros (capital de inversión).

4. **Impuestos:** Sin los impuestos sobre los ingresos de los individuos y las empresas, las instituciones sociales y de servicios no podrían sostenerse.

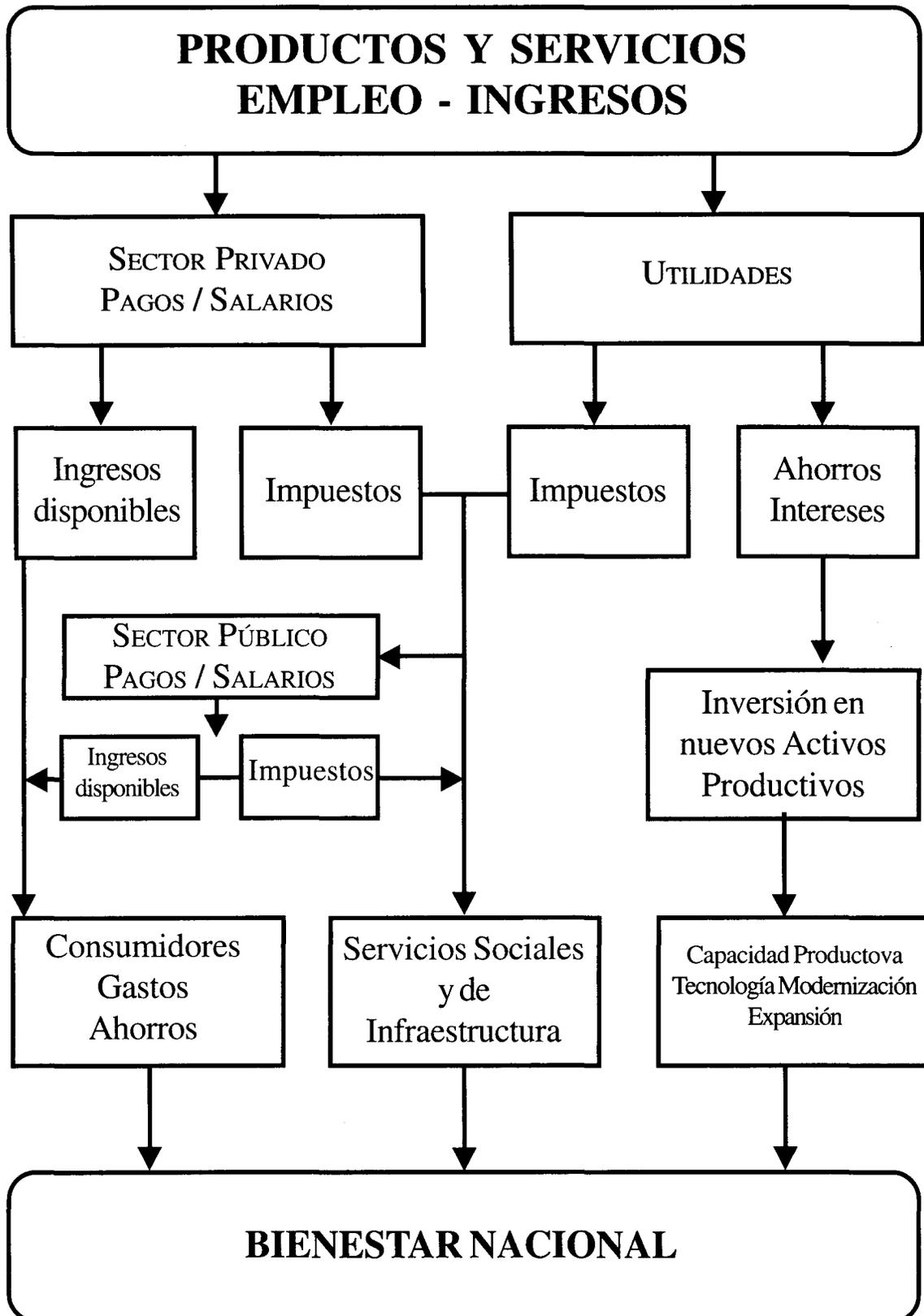
5. **Ingreso Disponible:** El ingreso disponible se refiere al ingreso calculado después de haber pagado los impuestos y que puede ser gastado en bienes de consumo y ahorros.
 - 5.1 **Gasto del Consumidor:** El gasto del consumidor no es solamente requerido para satisfacer las necesidades básicas, sino también para crear la demanda por la producción de bienes y servicios.

-
- 5.2 Ahorros Personales:** Los ahorros personales representan un ingreso que no se destina al gasto de consumo inmediato
- 6. Inversión en Activos Productivos:** El fondo de inversión de la empresa es generado ya sea a través de la provisión, retención de utilidades, préstamos o a través de ventas de equidad. Para una empresa sin fines de lucro tales fuentes de financiamiento serán limitadas. Una empresa necesita capital de inversión para generar la capacidad productiva: innovación de sus tecnologías, modernización y expansión de sus activos productivos.
- 7. Bienestar Nacional:** La mayor parte de los bienes de capital, servicios comerciales y sociales así como el “saber cómo” tecnológico requerido para satisfacer nuestras necesidades proviene de la actividad empresarial; por ejemplo: a través del desarrollo económico de los recursos de la propiedad privada.

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 2: Tema 3

El Rol de los Negocios Empresariales en la Sociedad



HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 2: Tema 3

El Empresario Responde Preguntas Difíciles para la Sociedad

1. ¿Qué es lo que debe ser producido?

.....

.....

.....

.....

.....

2. ¿Quién debe producirlo?

.....

.....

.....

.....

.....

3. ¿Cómo será producido?

.....

.....

.....

.....

.....

TRANSPARENCIA 3

MÓDULO 2: Tema 3

Preguntas Fuertes Los Empresarios Responden a la Sociedad

◆ ¿QUÉ ES LO QUE DEBE PRODUCIRSE?

Desde el momento que 2/3 del total de la producción de bienes y servicios se concentra en el sector de consumo, son los consumidores quienes determinan lo que debe producirse.

◆ ¿QUIÉN DEBE PRODUCIRLO?

En economía, el “Para Quién” es generalmente definido como aquél que tiene más dinero para comprar artículos que son producidos por los fabricantes. En términos generales, las personas que tienen más dinero, son aquellas que poseen una empresa exitosa (los consumidores quieren sus bienes y servicios) y/o aquellas que están en ocupaciones de alta demanda (las empresas necesitan sus habilidades).

◆ ¿CÓMO SERÁ PRODUCIDO?

Esto es determinado teniendo en cuenta al consumidor, principalmente a través de la interacción entre las empresas y los consumidores. Por ejemplo: El Rolls Royce es un carro muy fino fabricado con extremo cuidado y dura mucho tiempo. Sin embargo, muchos consumidores no pueden acceder a un Rolls Royce. Los empresarios se dan cuenta de esto y producen carros de menor calidad y a más bajo precio, con el fin de poder satisfacer las necesidades y carencias de aquellos que no pueden pagar un Rolls.

Cuando hablamos de la manera en que estas tres preguntas han sido respondidas, es importante señalar cómo el mercado opera en cada una de ellas. Por ejemplo, si los consumidores no compran determinados productos que han sido fabricados, ésta es una señal para que la empresa detenga la fabricación de ese producto (qué se debe fabricar). Si el consumidor no va a pagar el precio de un producto a pesar de ser de buena calidad, los fabricantes deben encontrar la forma de bajar la calidad del producto con el fin de hacerlo más barato (cómo fabricarlo). Aquellas personas que escogen ocupaciones o establecen empresas que producen bienes y servicios que están en gran demanda conseguirán más del mercado de salida (para quién).

Sociedad Emprendedora

- ◆ Produce / proporciona constantemente bienes y servicios útiles.
- ◆ Amplía distribución entre la población de los bienes y servicios que se necesitan.
- ◆ Infunde continuamente nuevas ideas para la revitalización y crecimiento de la economía.
- ◆ Descubre continuamente las necesidades no identificadas de la sociedad.
- ◆ Resuelve constantemente los problemas experimentados en la sociedad.
- ◆ Evitan el estancamiento, dando a los individuos la oportunidad de innovación y creatividad

TRANSPARENCIA 5

MÓDULO 2: Tema 3

**El Empresariado Proporciona a la Sociedad
Pequeña Empresas que:**

- ◆ Crecen y se convierten en empresas grandes o multinacionales - el orgullo de la sociedad.
- ◆ Forman innovadores potenciales para brindar nuevos servicios, nuevos procesos, nuevos productos - para el bienestar de la sociedad.
- ◆ Sirven como proveedores, consumidores y subcontratistas de grandes organizaciones - mercados grandes en la sociedad.
- ◆ Proporciona competencia a través de la economía entre empresas parecidas grandes y pequeñas que persiguen mejorar sus productos, servicios y eficiencia en la sociedad - por el bien de dicha sociedad.

Metas Económicas de los Individuos y la Sociedad

- ◆ PRODUCCIÓN TOTAL
- ◆ CRECIMIENTO ESTABLE
- ◆ LIBERTAD DE ELECCION
- ◆ IGUALDAD DE OPORTUNIDADES
- ◆ SEGURIDAD ECONÓMICA
- ◆ JUSTICIA ECONÓMICA
- ◆ BALANCE INTERNACIONAL

Acciones Requeridas por los Empresarios

- ◆ INCREMENTO DE LA CANTIDAD DE RECURSOS PRODUCTIVOS.
- ◆ MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE LOS RECURSOS.
- ◆ AVANCES EN LA TECNOLOGÍA.
- ◆ MAYOR EFICIENCIA.

SEPARATA 3

MÓDULO 2: Tema 3

Metas de los Individuos y de la Sociedad

Establecer metas y luego trabajar para conseguirlas, es una señal de madurez y responsabilidad en la sociedad, así como también es una señal de madurez en un individuo. ¿Qué metas se han trazado las personas a sí mismas en su vida económica? Y ¿en qué medida estas metas han sido logradas? Estas son interrogantes discutidas en la presente separata.

Una de las metas importantes que las personas se han fijado en sus economías es la **PRODUCCIÓN TOTAL**. Nosotros queremos hacer **uso completo** de los recursos productivos que están disponibles -el trabajo, capital y recursos naturales- y utilizar estos recursos de manera **eficiente**.

¿En qué medida estamos logrando las metas de empleo total y de producción total? Realistamente, la Nación no puede proporcionar trabajo permanente al 100% de los hombres y mujeres en capacidad y disposición de trabajar. Siempre habrá algo de desempleo, aproximadamente el 2% al 5% de la fuerza laboral. Pero cuando millones de personas están innecesariamente desempleadas, quiere decir que ellos no están haciendo una contribución productiva al país y, por lo tanto, no tienen ningún ingreso. Por esta razón, la meta de producción total -que requiere tanto del empleo total como de la eficiencia- es una de las más importantes de nuestra economía.

Una segunda meta es un **CRECIMIENTO ESTABLE**. Nosotros queremos que la economía crezca y mejore a través de los años. Nosotros medimos el monto de nuestra salida nacional de bienes y servicios mirando las estadísticas del Producto Nacional Bruto (PNB). El **crecimiento económico** es el incremento constante en PNB por persona (total del PNB dividido entre la población nacional). Nosotros queremos que el PNB aumente más o menos a una tasa constante -cerca del 4% o 5% cada año- sin que haya habido recesiones en las empresas, o alzas repentinas de precios (inflación), o incremento en el desempleo.

La producción, empleo y crecimiento del PNB son muy fáciles de medir. Sin embargo, cuando llegamos a otras metas económicas, tenemos que hablar acerca de ellas en términos más generales.

LA LIBERTAD DE ELECCION es una de las metas que prácticamente todo el mundo pondría en los primeros lugares de la lista. Pero ¿qué significa esto en términos concretos? Los economistas han señalado que la libertad de elección es importante para los **consumidores**, para los **trabajadores** y para **las empresas**.

La libertad del **consumidor de elegir** significa, que el cliente será capaz de seleccionar los bienes que quiere comprar entre una cantidad de alternativas, de acuerdo a las necesidades y preferencias individuales. No estamos de acuerdo con un sistema en el que se le diga al consumidor: “Usted puede tener la talla y color de sombrero que usted quiera -siempre que sea mediano y negro!”.

La libertad de **elegir una ocupación** es una área importante de la libertad económica. Los hombres y mujeres quieren ser capaces de elegir el tipo de empleo que a ellos les gusta realizar y que les proporcione sueldos adecuados y satisfacción personal.

Finalmente, nosotros escuchamos que se habla mucho acerca de la importancia de la “**libre empresa**”. Este es un aspecto importante de la libertad de elección. Proporciona a las personas la libertad de iniciar sus propias empresas y hacer uso de los factores de producción de manera tal que obtengan utilidades. Muchos de los sistemas económicos actuales se basan en los fundamentos de esta libertad particular.

Otra meta es la **IGUALDAD DE OPORTUNIDADES**. Está muy relacionada con la libertad de elección, porque dice que todas las personas deberían tener aproximadamente el **mismo grado de libertad** -para ejercer sus derechos como consumidores, trabajadores y empresarios.

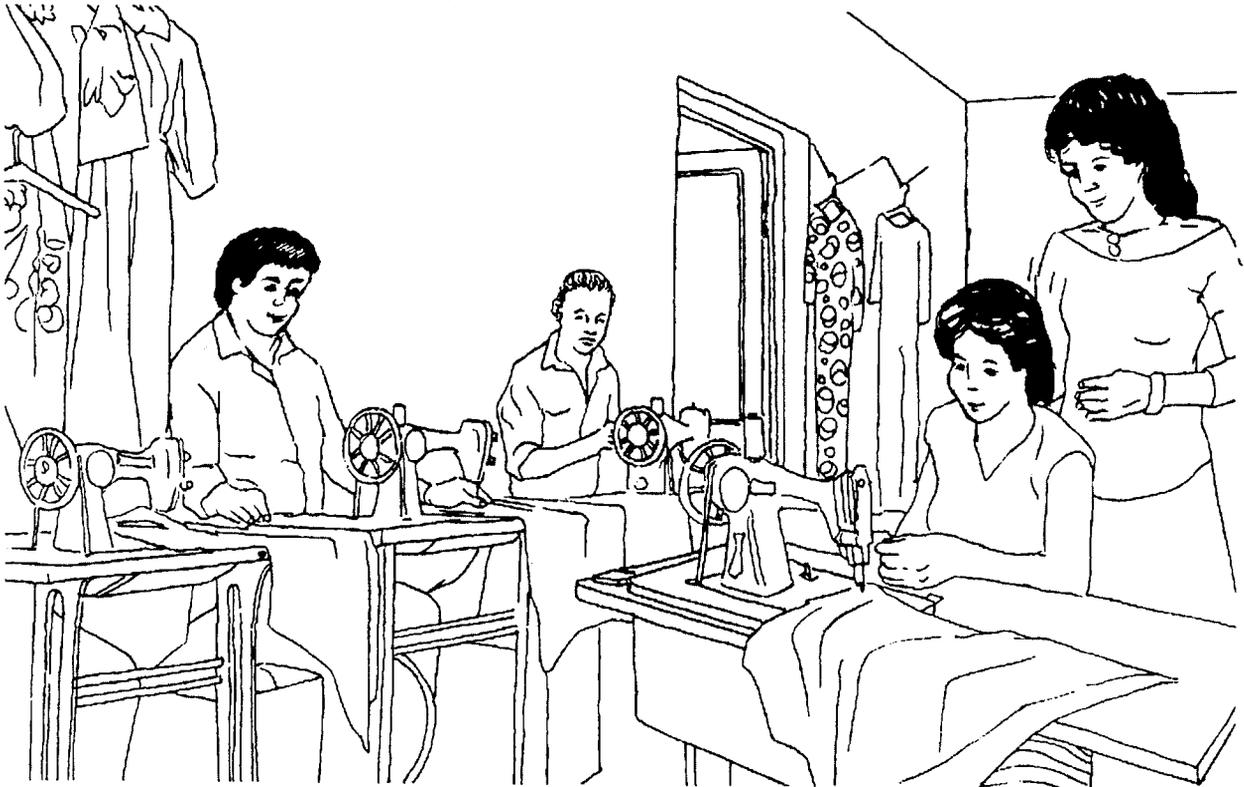
La meta de una **SEGURIDAD ECONOMICA** significa que nosotros queremos que los miembros de nuestra sociedad económica tengan suficiente dinero para que sean capaces de comprar la comida adecuada, vestido, techo y otras necesidades. La extensión de la pobreza no sólo significa el fracaso de estas personas en el logro de las metas de su seguridad económica, sino también levanta ciertos cuestionamientos acerca de que si estamos logrando las metas de justicia económica en nuestra sociedad. No todo el mundo está de acuerdo en el significado de equidad y justicia en la vida económica, pero es la meta en la que casi todo el mundo siente que es importante trabajar y definir.

Finalmente, existe una meta económica que no está limitada a las fronteras del país, sino que se expande por el mar a otros países. Esta es la meta de la **BALANZA INTERNACIONAL**. Queremos mantener una sólida y balanceada relación en el **comercio internacional** y en los **pagos internacionales**. El fracaso en el logro de esta meta no sólo causa problemas económicos serios en nuestro país y en el exterior, sino que también aumenta la tensión internacional que amenaza la paz mundial.

SEPARATA 4

MÓDULO :2 Tema 3

El Negocio de María



María tiene cuarenta años y vive actualmente en Lima, a donde llegó cuando era muy joven. Su padre trabajaba como cocinero en un restaurante. Ella fue al colegio y terminó la secundaria. Luego de graduarse, no pudo ingresar a la universidad, pero sí fue admitida en un Instituto Técnico en donde se matriculó para estudiar confecciones durante dos años. Al finalizar sus estudios, tomó un empleo en una empresa de confecciones en el área comercial de Gamarra.

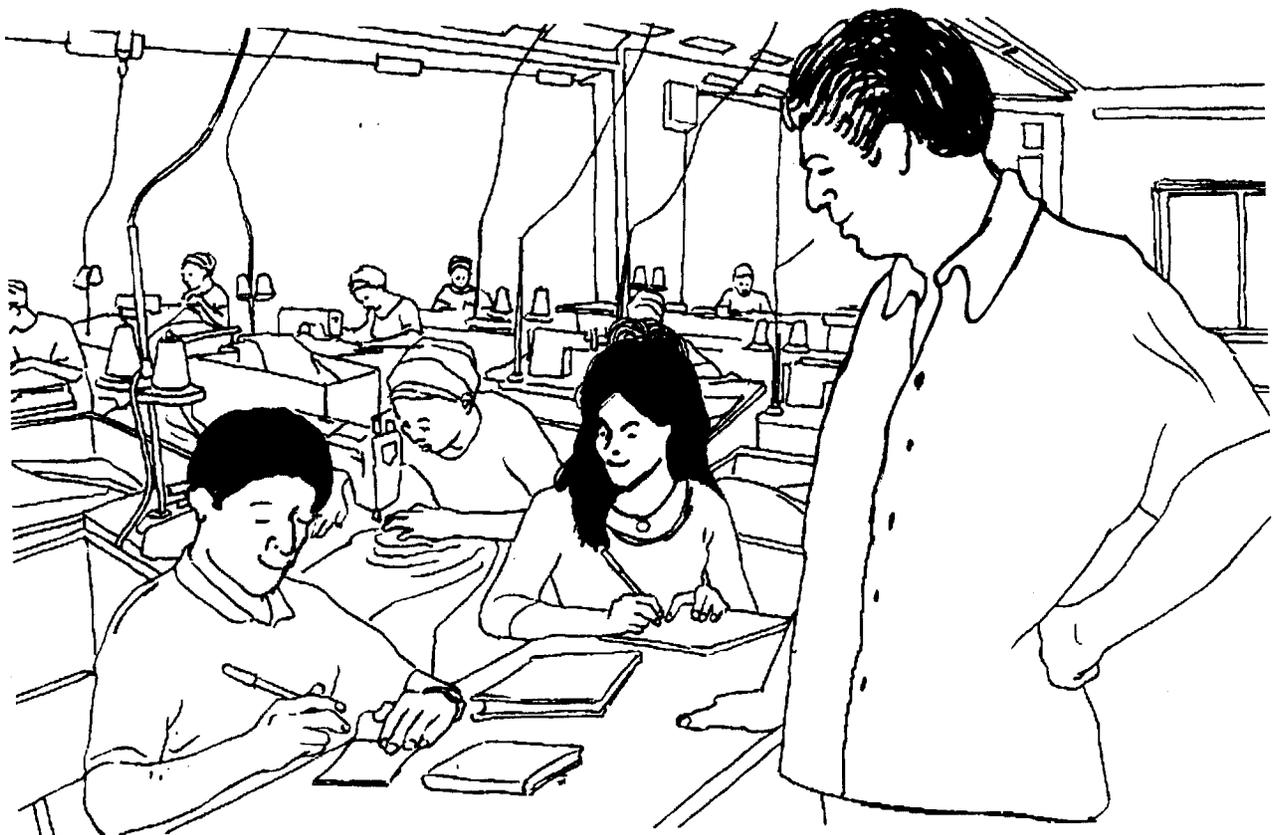
María trabajó durante dos años para esta empresa. Luego decidió iniciar su propio negocio. Para esto, ella obtuvo un préstamo de un banco financiero para usarlo en la empresa como capital de inversión. También invirtió un capital adicional que provenía de sus ahorros.

María alquiló un salón en el centro comercial cerca a su casa de modo que podría ir caminando a trabajar. Luego compró cuatro máquinas de coser. Compró los materiales como telas, hilos, moldes y contrató a cuatro expertos en corte y confección. Al inicio, hizo vestidos, pantalones y camisas y los puso en exhibición en su tienda para que la gente viniera y los comprara. Más adelante ella visitó varios talleres en el centro de la ciudad donde venden uniformes al por mayor. Dos tiendas le hicieron pedidos de confección de uniformes, ella sería su proveedora. Con la finalidad de cumplir con los pedidos, María tuvo que contratar cinco empleados más a tiempo completo, y dos a medio tiempo. También necesitó comprar tres máquinas de coser más. Así María pudo cumplir con los pedidos y sus clientes quedaron satisfechos con sus productos.

Debido a que la empresa creció, necesitó espacio adicional. Alquiló un local más grande en un lugar muy concurrido de la ciudad. De este modo, estaba cerca de sus potenciales clientes y también de aquellos que ya había ganado. Continuó confeccionando uniformes para las dos tiendas, y al mismo tiempo, hizo prendas de vestir para vender a otros clientes. En esta coyuntura, necesitó emplear un auxiliar de contabilidad para ocuparse del registro de ventas y manejar el efectivo del negocio, y a un mensajero para los trámites. María se ocupaba de la gerencia general.

María organizó exhibiciones en otras ciudades para promocionar sus productos tanto a clientes de la localidad como de otros mercados. Pronto, después de las dos primeras exhibiciones, comenzó a exportar algunos de sus productos a países vecinos. Su ingreso neto empezó a aumentar rápidamente.

María es muy solícita con sus clientes. Todos están muy contentos con ella por la calidad de sus productos y su honestidad. Sus empleados también están contentos con ella, son leales y se sienten motivados con el trabajo. Cinco de sus empleados tienen experiencia en el negocio por más de diez años. María paga bastante bien a sus empleados. Todos están asegurados. Ella les paga movilidad además del salario mensual.



TRABAJO GRUPAL

MÓDULO :2 Tema 3

El capacitador dividirá la clase en cuatro grupos: A, B, C, D, y asignará a cada grupo dos preguntas en relación a cómo María (en su rol de empresaria) ha contribuido al desarrollo de la economía nacional en la sociedad en que ella vive. Una persona de cada grupo presentará un informe con las respuestas del grupo.

GRUPO A:

1. ¿Cómo María generó empleo para la gente joven?
2. ¿Cómo María ha mejorado el nivel de vida de sus empleados?

GRUPO B:

1. ¿Cómo María ha contribuido a estabilizar los precios y a aumentar la competencia en la industria textil?
2. ¿Cómo ha contribuido con el Gobierno en la obtención de divisas?

GRUPO C:

1. ¿Cómo María ha contribuido con el país en el incremento el Producto Bruto Interno (PBI)?
2. ¿Cómo ha contribuido en el desarrollo del espíritu y la cultura empresarial?

GRUPO D:

1. ¿Cómo María ha utilizado los recursos locales y cómo esto ha contribuido al bienestar de la Nación?
2. ¿Cómo María ha proporcionado aprendizaje barato en términos de aprender trabajando?

Después de las discusiones grupales, el capacitador pedirá a una persona de cada grupo que le informe sobre sus respuestas. Toda la clase puede añadir sus ideas sobre el tema luego de cada informe. Finalmente, el capacitador hará un breve resumen sobre de todos los puntos mencionados por cada grupo.

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA EL CAPACITADOR

MÓDULO 2: Tema 3



1. **GENERACIÓN DE EMPLEO:** Los empresarios generan empleo para ellos mismos y para otras personas. Los empresarios son empleadores y, por lo tanto, colaboran a resolver el problema del desempleo.
2. **RECURSOS LOCALES:** Cuando un empresario utiliza recursos locales, el valor de éstos aumenta.
3. **DESCENTRALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE LA EMPRESA:** Los empresarios son capaces de identificar las oportunidades de negocio, y ubicar sus empresas en áreas apropiadas, incluyendo las áreas rurales.
4. **FOMENTO DE LA TECNOLOGÍA:** Siendo los empresarios creativos, ellos son capaces de contribuir a la utilización y desarrollo de la tecnología.
5. **FORMACIÓN DE CAPITAL:** El empresariado contribuye a la formación de capitales.
6. **FOMENTO DE LA CULTURA EMPRESARIAL:** Al reflejar una imagen de éxito, los empresarios llegan a ser modelos que pueden ser imitados por los jóvenes.

I. TEMA 4: Autoempleo o Empleo Independiente

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 4 horas

III. OBJETIVO:

- Lograr que los participantes comprendan que el autoempleo es un estilo de vida que puede convenir a algunos de ellos, una vez que hayan terminado sus estudios.

IV. IMPORTANCIA:

- Una vez que los participantes hayan comprendido que el autoempleo es un estilo de vida que brinda satisfacciones, algunos de ellos podrían estar motivados para escoger el autoempleo como una opción o alternativa de carrera.

V. ACTIVIDADES:

1. Divida la clase en grupos. Muestre la TRANSPARENCIA 1 sobre el significado del autoempleo y haga que cada grupo explique lo que ha comprendido del enunciado.
2. Haga que los grupos llenen las HOJAS DE TRABAJO 1-3 acerca de las razones para trabajar para uno mismo y las razones para trabajar para otros.
3. Comparar las respuestas de los grupos con las respuestas de las TRANSPARENCIAS 1-3.
4. Los participantes deben agruparse en grupos de a dos (parejas), y llenarán las HOJAS DE TRABAJO 4 y 5.
5. Los participantes leerán las SEPARATAS 1 y 2 sobre las ventajas y desventajas del autoempleo.
6. Cada uno de los participantes llenan las HOJAS DE TRABAJO 6 y 7 para evaluar sus potencialidades (condiciones) para el autoempleo.

Autoempleo



Actividad en la que los individuos generan sus propias oportunidades de empleo creando una empresa.

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 2: Tema 4

Razones para Trabajar



Tres razones que dan las personas para trabajar son:

- A. Económicas - para ganar dinero
- B. Psicológicas - para sentirse útiles y necesarios
- C. Sociales - para estar con las personas

Decida cuál de los enunciados siguientes se refiere a cada una de las razones arriba indicadas anteriormente y escriba la letra que corresponde en el espacio en blanco.

- ___ 1 Quiero comprar una motocicleta.
- ___ 2 Quiero ayudar a las personas enfermas.
- ___ 3 Voy a estar con mis amigos.
- ___ 4 Es solitario quedarse en casa todo el tiempo.
- ___ 5 Quiero tener muy buena ropa.
- ___ 6 Es necesario para obtener comida, ropa y un lugar donde vivir.
- ___ 7 Trabajar me hace sentir bien conmigo mismo.
- ___ 8 Me gusta ir a comer a buenos lugares.
- ___ 9 Intercambiamos ideas en el trabajo.
- ___ 10 Me siento orgulloso al terminar un trabajo bien hecho.
- ___ 11 Quiero contribuir al ingreso de mi familia.
- ___ 12 Ha sido mi sueño el construir grandes edificios.
- ___ 13 Disfruto conociendo gente nueva.
- ___ 14 Es muy emocionante ver cómo un producto toma forma.
- ___ 15 Conocí a mis dos mejores amigos donde yo trabajaba.
- ___ 16 Alguna vez, quiero comprar lo que quiero y cuando quiero.
- ___ 17 Si yo no trabajara, estaría ayudando a una obra de bien social.
- ___ 18 Me cansa quedarme en casa y ver televisión. Necesito estar rodeado de gente.
- ___ 19 Cuando termino una tarea, me siento útil y sé que soy una persona de éxito.
- ___ 20 Cuando no puedo pagar mis cuentas, me siento una persona infeliz.

HOJA DE TRABAJO 4

MÓDULO 2: Tema 4



Escriba los puntos que reflejan sus valores personales y experiencia en relación a los enunciados que se presentan a continuación.

1. ¿Cuáles fueron los momentos más importantes de su vida desde que nació hasta los 16 años?
2. ¿Cuáles fueron los momentos más importantes de su vida desde los 14 años hasta el presente?
3. ¿Cuál ha sido su logro más grande?
4. ¿Qué realizaría o qué haría si le dijeran que sólo le queda un año de vida?
5. ¿Qué es lo que sabe hacer mejor? Descríbalo.
6. ¿Cuál es el rasgo o característica más importante que usted tiene?
7. Piense en un lema (frase o dicho) que exprese cómo es usted o lo que le gusta o agrada. Escríbalo.

HOJA DE TRABAJO 5

MÓDULO 2: Tema 4

Después de graduarse de la secundaria, puede ser que Ud. tenga la oportunidad de conseguir un empleo en alguno de los oficios que figuran en la lista de abajo. Escoja cuatro empleos de la lista que a usted realmente le gustaría conseguir.



Luego de marcar los cuatro empleos, intercambie su hoja de trabajo con algún compañero de clase para hacer la evaluación. El alumno que hace la evaluación debe dar cuatro razones para cada oficio escogido, diciendo por qué el auto-empleo es mejor. Regresen las hojas de trabajo a sus dueños y discutan los puntos polémicos que surjan de las razones dadas.

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Policía | <input type="checkbox"/> Recepcionista | <input type="checkbox"/> Chofer |
| <input type="checkbox"/> Cartero | <input type="checkbox"/> Administrador de negocios | <input type="checkbox"/> Repartidor de periódicos |
| <input type="checkbox"/> Técnico Electrónico | <input type="checkbox"/> Albañil | <input type="checkbox"/> Fotógrafo |
| <input type="checkbox"/> Técnico electricista | <input type="checkbox"/> Digitador | <input type="checkbox"/> Cajero en banco |
| <input type="checkbox"/> Mecánico | <input type="checkbox"/> Programador | <input type="checkbox"/> Acomodador (teatro-cine) |
| <input type="checkbox"/> Lavador de autos | <input type="checkbox"/> Diseñador gráfico | <input type="checkbox"/> Anfitriona |
| <input type="checkbox"/> Ayudante de carpintería | <input type="checkbox"/> Vigilante y Seguridad | <input type="checkbox"/> Operador de montacargas |
| <input type="checkbox"/> Carpintero | <input type="checkbox"/> Panadero | <input type="checkbox"/> Proyeccionista de películas |
| <input type="checkbox"/> Ayudante Técnico en pequeños motores | <input type="checkbox"/> Cobrador de micro | <input type="checkbox"/> Costurero (corte y confección) |
| <input type="checkbox"/> Tapicero | <input type="checkbox"/> Auxiliar de cocina | <input type="checkbox"/> Lavandero (lavandería) |
| <input type="checkbox"/> Mecnógrafo | <input type="checkbox"/> Cocinero | <input type="checkbox"/> Ayudante de zapatero |
| <input type="checkbox"/> Operador telefónico | <input type="checkbox"/> Gasolinero | <input type="checkbox"/> Administrador restaurant |
| <input type="checkbox"/> Vendedor | <input type="checkbox"/> Gasfitero | <input type="checkbox"/> Administrador tienda |
| <input type="checkbox"/> Vendedor de máquinas | <input type="checkbox"/> Mesero | <input type="checkbox"/> Mensajero |
| <input type="checkbox"/> Supervisor de ventas | <input type="checkbox"/> Supervisor de ventas | <input type="checkbox"/> Repartidor comida |
| <input type="checkbox"/> Ayudante en un Bowling | <input type="checkbox"/> Ayudante de pintor | <input type="checkbox"/> Guía turístico |
| <input type="checkbox"/> Soldado | <input type="checkbox"/> Botones | <input type="checkbox"/> Portero |
| <input type="checkbox"/> Cosmetóloga | <input type="checkbox"/> Jefe de cocina | <input type="checkbox"/> Agente de aduanas |
| <input type="checkbox"/> Zapatero | <input type="checkbox"/> Carnicero | <input type="checkbox"/> Diseñador de modas |

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Lavador de ventanas | <input type="checkbox"/> Trabajador social | <input type="checkbox"/> Visitador Médico |
| <input type="checkbox"/> Mucama de hotel | <input type="checkbox"/> Vendedor de tienda | <input type="checkbox"/> Ayudante de Laboratorio |
| <input type="checkbox"/> Chofer de movilidad escolar | <input type="checkbox"/> Vendedor de ferretería | <input type="checkbox"/> Tornero |
| <input type="checkbox"/> Peluquero | <input type="checkbox"/> Contador | <input type="checkbox"/> Dibujante |
| <input type="checkbox"/> Aeromoza | <input type="checkbox"/> Secretaria | <input type="checkbox"/> Guionista |
| <input type="checkbox"/> Purser | <input type="checkbox"/> Auxiliar de Dentista | <input type="checkbox"/> Publicista |
| <input type="checkbox"/> Taxista | <input type="checkbox"/> Auxiliar de Abogado | <input type="checkbox"/> Asistente de Finanzas |
| <input type="checkbox"/> Ayudante de embalajes | <input type="checkbox"/> Jardinero | <input type="checkbox"/> Técnico en enfermería |
| <input type="checkbox"/> Operador de fumigador | <input type="checkbox"/> Ayudante en una Florería | <input type="checkbox"/> Trabajador del hogar |
| <input type="checkbox"/> Empaquetador | <input type="checkbox"/> Instalador de pisos | <input type="checkbox"/> Ama de llaves |
| <input type="checkbox"/> Portapliegos | <input type="checkbox"/> Salvavidas | <input type="checkbox"/> Cuidado de niños |
| <input type="checkbox"/> Conserje | <input type="checkbox"/> Instalador de alfombras | <input type="checkbox"/> Mecánico motores Diesel |
| <input type="checkbox"/> Técnico aire acondicionad | <input type="checkbox"/> Decorador de jardines | <input type="checkbox"/> Auxiliar de Educación |
| <input type="checkbox"/> Mecánico de avioneta | <input type="checkbox"/> Barbero | <input type="checkbox"/> Soldador |
| <input type="checkbox"/> Almacenero | <input type="checkbox"/> Recolector de basura | <input type="checkbox"/> Terapeuta ocupacional |
| <input type="checkbox"/> Verdulero | <input type="checkbox"/> Frutero | <input type="checkbox"/> Vendedor de pescado |
| <input type="checkbox"/> Vendedor de autos | <input type="checkbox"/> Vendedor de loterías | <input type="checkbox"/> Técnico en computadoras |
| <input type="checkbox"/> Ebanista | <input type="checkbox"/> Cerrajero | <input type="checkbox"/> Sastre |
| <input type="checkbox"/> Ayudante de vidriero | <input type="checkbox"/> Decorador | <input type="checkbox"/> Ayudante de camarero |

HOJA DE TRABAJO 6

MÓDULO 2: Tema 4

¿Tiene lo Necesario para Llegar a Ser un Autoempleado?

Ponga una (x) para indicar su respuesta.

1. ¿Qué ingreso anual quisiera Ud. obtener de su empresa?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> \$100 a \$500 | <input type="checkbox"/> \$5,000 a \$10,000 |
| <input type="checkbox"/> \$500 a \$1,000 | <input type="checkbox"/> \$10,000 a \$20,000 |
| <input type="checkbox"/> \$1,000 a \$5,000 | <input type="checkbox"/> Arriba de \$20,000 |

2. ¿Qué importancia tiene para Ud. el estatus (nivel) como una razón para llegar a ser un auto-empleado?

- No es importante.
- Relativamente sin importancia.
- Moderadamente importante.
- Importante.
- Muy importante.

3. ¿Qué clase de trabajo le gustaría como auto-empleado?

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Trabajar adentro | <input type="checkbox"/> Trabajar con ideas | <input type="checkbox"/> Trabajar sólo |
| <input type="checkbox"/> Trabajar afuera | <input type="checkbox"/> Trabajar con información | <input type="checkbox"/> Trabajar con pocas personas |
| <input type="checkbox"/> Trabajar adentro y afuera | <input type="checkbox"/> Trabajar con cosas | <input type="checkbox"/> Trabajar con muchas personas |

4. ¿Con qué grupo le gustaría más trabajar?

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empleados | <input type="checkbox"/> Proveedores |
| <input type="checkbox"/> Clientes | <input type="checkbox"/> Vendedores |

5. ¿Qué tiempo espera Ud. dedicar a su empresa después de 6 años?

- | | | |
|--|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Tiempo completo | <input type="checkbox"/> Medio tiempo | <input type="checkbox"/> Contrato un gerente a tiempo completo y no participo en el manejo de la empresa. |
|--|---------------------------------------|---|

6. Mis horas de trabajo serán:

- | A | B |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Menos de 8 horas al día | <input type="checkbox"/> Todos los días |
| <input type="checkbox"/> 8 horas al día | <input type="checkbox"/> 6 días a la semana |
| <input type="checkbox"/> 10 horas al día | <input type="checkbox"/> 5 días a la semana |
| <input type="checkbox"/> 12 horas al día | <input type="checkbox"/> 4 días a la semana |

HOJA DE TRABAJO 7

MÓDULO 2: Tema 4

1. ¿Qué necesitaría saber hacer un propietario para poder tener éxito con su empresa?
2. ¿Qué clase de empresas se desarrollan a partir el interés o talento particular del propietario?
3. ¿Se puede manejar exitosamente una empresa y no trabajar bien con las personas?
4. ¿Qué se puede hacer cuando uno no maneja muy bien un aspecto de la gestión empresarial?
5. ¿Piensa usted que el tener su nombre escrito en la puerta produce una sensación especial?
6. ¿Qué es lo que le agrada de trabajar en casa? ¿Qué clases de trabajos le gustan? ¿Qué trabajos detesta realizar?
7. Supongamos que verdaderamente le gustan los niños pequeños. ¿Qué tipo de negocio podría realizar usted?
8. Supongamos que le gusta pintar. ¿A qué tipo de negocio le conduciría esta actividad?
9. Si una persona enseña a tocar el piano, ¿lo consideraría como un negocio?
10. ¿Qué sería mejor, trabajar para otra persona como gerente, o ser su propio jefe?
11. ¿Piensa usted que todo el mundo podría ser feliz como dueño de su propia empresa?
12. ¿Cree que las mujeres pueden hacer un buen trabajo como propietarias de una empresa? ¿Por qué sí y por qué no?
13. ¿Cuáles son algunas de las ventajas de poseer una empresa? ¿Cuáles son algunas de las desventajas?
14. ¿Cuáles son algunas ventajas de trabajar para otro como gerente? ¿Cuáles son las desventajas?
15. ¿Ha conversado con personas de su comunidad que sean dueños de una pequeña empresa? ¿Les gusta lo que hacen? ¿Qué es lo que más les gusta? ¿A todos ellos les agrada los mismos aspectos de ser propietarios? ¿Qué les disgusta? ¿A todos ellos les disgusta lo mismo?

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 2: Tema 4

Auto-Empleo**Ventajas**

1. Lidera en lugar de seguir.
2. Puede implementar ideas.
3. Puede ser creativo.
4. Ilimitado potencial de ingresos.
5. Independencia.
6. Puede tomar iniciativas.
7. Controla el trabajo del entorno.
8. Imparte órdenes.

Desventajas

1. Jornada de trabajo irregular y larga.
2. Amplia responsabilidad.
3. Debe asumir riesgos.
4. Ingresos inestables y sin garantía.
5. No recibe beneficios adicionales.
6. Siempre involucrado en finanzas.
7. Problemas de tiempo.
8. Futuro incierto.
9. Nunca termina de aprender.
10. Difícil que delegue el trabajo.
11. Mucho trabajo con papeles.
12. Depende de las acciones de los empleados.

Trabajo Remunerado**Ventajas**

1. Responsabilidades específicas.
2. Ingreso fijo.
3. Beneficios adicionales.
4. Horas de trabajo fijas.
5. Futuro más seguro.
6. Establece control sobre todo.
7. Riesgos mínimos.

Desventajas

1. Sigue órdenes.
2. Habilidades no son reconocidas fácilmente.
3. Ingreso fijo establecido.
4. Responsabilidad limitada.
5. Dificultad para implementar ideas.
6. Depende del empleador.

Razones para entrar en la Empresa

Para acomodar:

1. INCIDENTE CRÍTICO

- ◆ Heredar la riqueza familiar
- ◆ Ser despedido

2. RAZONES PRÁCTICAS

- ◆ Hacer una forma de vida y/o hacerse rico.
- ◆ Prepararse para la jubilación. Eso es “algo que hacer” cuando se está jubilado, o proveer un ingreso adicional, o ambos.
- ◆ Como ingreso suplementario.
- ◆ Para usarlo como un auxilio.
- ◆ Para tener algo que hacer en el tiempo libre.
- ◆ Para crear una causa común en toda la familia, por lo tanto construir un acercamiento.

3. RAZONES PERSONALES

Algunos de las razones personales incluyen:

- ◆ Por satisfacción emocional, una realización del propio valor, auto imagen, ver el desarrollo y expansión de su creatividad.
- ◆ Liberarse de trabajar para otro.
- ◆ Tener horario flexible de trabajo - la libertad de hacer lo que a usted le plazca, cuando le plazca.
- ◆ Dejar de recibir órdenes.

TRANSPARENCIA 4

MÓDULO 2: Tema 4

1. INDIVIDUOS AUTOEMPLEADOS:

- Aquellos que han optado no ser asalariados
- empresas generadoras de ingresos.

2. OPORTUNIDADES:

El autoempleo da oportunidades a los individuos de poseer empresas que van desde una pequeña empresa familiar hasta una empresa manufacturera grande.

3. FLEXIBILIDAD:

El autoempleo brinda a los individuos la flexibilidad de iniciar sus empresas en el país en todas las categorías de la industria, incluyendo extracción, fabricación, producción, venta al por mayor, venta al por menor y servicios.

4. AUTOCONFIANZA:

El autoempleo anima el espíritu de auto-confianza para la supervivencia individual.

5. EMPLEADOR:

El autoempleo proporciona al individuo la dicha de ser un empleador y un líder en lugar de ser un empleado y un seguidor.

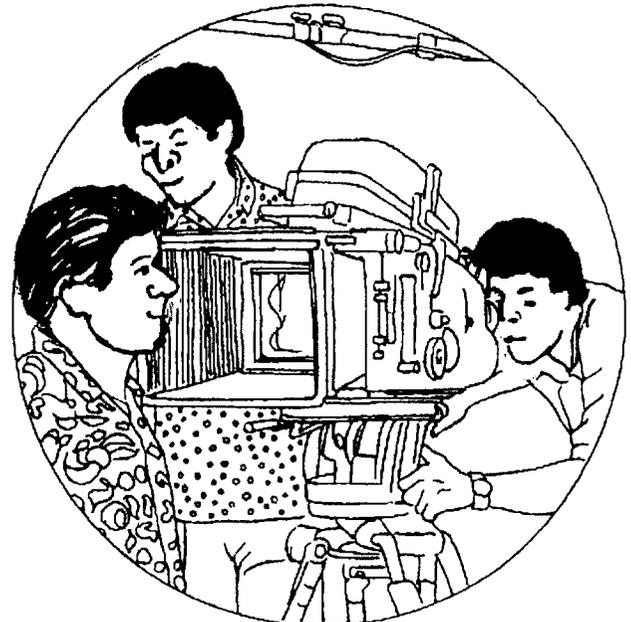
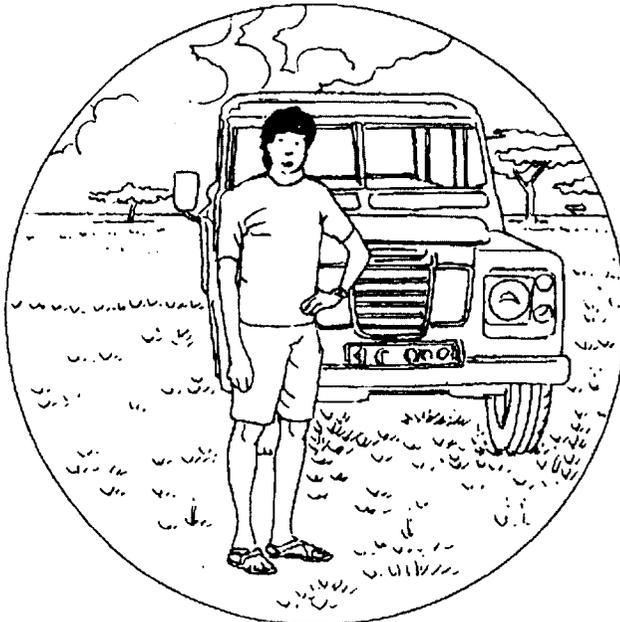
SEPARATA 1

MÓDULO :2 Tema 4

Reconocer de qué manera los Valores Personales y los Intereses se relacionan al Trabajo y Estilo de Vida que uno elige

Tus valores personales son unas de las cosas más importantes. La elección de un trabajo depende de lo que tú valores más.

- 1. El trabajo que elijas puede afectar el lugar donde vivas.** Si prefieres ser un guardabosques, probablemente tengas que vivir cerca de una reserva nacional. Si optas por trabajar en la industria del cine, probablemente tendrías que vivir cerca de una gran ciudad.



- 2. El trabajo que elijas puede afectar la manera en que vives.** Por ejemplo, si ganas \$10,000 dólares al año, tu modo de vida será diferente que si ganas \$100,000 dólares al año. Debes pensar qué tan importante es el dinero para ti.

- Federico, un Asistente de Enfermería, trabaja a menudo hasta altas horas de la noche o toda la noche, nunca puede dormir una noche completa. Pero a él le gusta ayudar a las personas a que se sientan mejor.
- Jimena trabaja en una fábrica de plásticos. Ella trabaja en el turno de noche y duerme durante el día. Le gusta trabajar en el turno de noche porque gana más dinero, y le agrada trabajar con máquinas y herramientas.

- Juan es un vendedor, frecuentemente trabaja 70 horas a la semana, incluyendo los viajes. Le gusta ver y conocer lugares nuevos.
3. **El trabajo que escojas puede afectar las amistades que tengas.** Muchos de tus compañeros de trabajo llegarán a ser tus amigos. Puede ser que pierdas contacto con los amigos que tienes ahora.
 4. **El trabajo que escojas puede afectar tu vida familiar.** Por ejemplo, Susana, una Administradora de un hotel, trabaja 80 horas semanales. Ella ha decidido que no tiene tiempo para sus parientes, ni para niños.
 5. **El trabajo que escojas puede afectar tu personalidad.** Algunos trabajos ejercen más presión sobre nosotros que otros. La presión puede ponerte nervioso o malhumorado.

Sólo tú puedes decidir cómo quieres vivir. Opta por una carrera que se adecue a aquello que valoras más.

Ventajas y Dificultades del Autoempleo

1. VENTAJAS DE UN TRABAJO PARA UNO MISMO

Aquellos que eligen el autoempleo como una carrera, usualmente lo hacen por cinco razones básicas: satisfacción personal, independencia, ganancias, trabajo seguro y estatus.

- a) **Satisfacción personal:** Para algunas personas, la principal recompensa para trabajar para uno mismo es la satisfacción personal. Eso significa hacer lo que quieras con tu vida. Ser auto-empleado, te permitirá pasar cada día en un trabajo que realmente disfrutas. Por ejemplo, si te gusta la fotografía, puedes instalar tu propio estudio. Cada vez que un cliente esté satisfecho con su retrato, recibirás una satisfacción personal.

También puedes tener satisfacción de ayudar en la comunidad en la que vives. Las personas autoempleadas proporcionan bienes y servicios, y crean trabajo para otras personas. Ellos también compran bienes y servicios de otras empresas locales, piden préstamos dinero a los bancos locales y pagan impuestos.

- b) **Independencia:** Otra ventaja de ser una persona autoempleada es la independencia. Independencia significa liberarse de que alguien nos controle. Es poder utilizar tus conocimientos, destrezas y habilidades de acuerdo a tu criterio, según lo que consideres conveniente. En comparación con aquellos que trabajan para otro, la persona autoempleada tiene más libertad de acción. El autoempleado es el jefe y puede tomar decisiones sin necesidad de pedir primero la aprobación ni autorización de nadie.
- c) **Ganancias:** Uno de las principales recompensas que se espera cuando se inicia una empresa es obtener ganancia. La ganancia es la cantidad de dinero ingresado luego de descontar todos los costos y gastos. La ganancia va al dueño de la empresa. Siendo un autoempleado, serás capaz de controlar tus ingresos. Muy a menudo, el dedicar más tiempo y esfuerzo a la empresa, da como resultado el incremento en las ganancias. Este no es el caso si trabajas para otro.
- d) **Seguridad de trabajo:** Muchas empresas son creadas por personas que están buscando una seguridad en el trabajo que no encuentran en ninguna parte. La seguridad en el trabajo es el seguro de un empleo e ingreso continuo. Las personas autoempleadas no pueden ser despedidas, o forzados a retirarse a una determinada edad.

- e) **Status:** Status es un término utilizado para describir el nivel social o posición de la persona. Las personas autoempleadas reciben atención y reconocimiento a través del contacto con los clientes y del estar expuesto al público. Como resultado, ellos pueden disfrutar de este status que muchos otros tipos de trabajadores. Muy relacionado al status social, es el orgullo de ser propietarios; muchas personas se regocijan viendo sus nombres en los edificios, vehículos, membretes y avisos publicitarios.

2. RESTRICCIONES DE TRABAJAR PARA UNO MISMO

Además de conocer las ventajas del autoempleo, debes estar familiarizado con las desventajas: posibilidad de perder el capital invertido, ingreso incierto o bajo, largas horas de tareas pesadas y rutinarias.

- a) **Posible pérdida del capital invertido:** Un riesgo de ser un autoempleado es la posibilidad de perder el capital que invertiste. El término capital invertido se refiere al dinero que el empresario utilizó para iniciar la empresa. Como una regla general, cuando más se arriesga en una empresa, el potencial de ganancia es mucho mayor. Si la empresa tiene éxito, los beneficios pueden ser altos. Si el negocio fracasa, el capital invertido puede perderse; el empresario se arriesga a perder los ahorros personales y familiares. Puede tomar años pagar a los bancos, a los proveedores y a las personas que nos proporcionaron el dinero para iniciar la empresa.
- b) **Ingreso incierto o bajo:** Otra desventaja de ser propietario de una empresa es la posibilidad de un ingreso incierto o bajo. A diferencia de los que tienen un trabajo dependiente, las ganancias pueden variar de un mes a otro. Esto sucede inclusive en empresas bien establecidas. Cuando disponemos del ingreso de dinero, puede no ser suficiente para satisfacer las necesidades personales y de la familia. Con frecuencia, este es el caso durante los primeros seis a doce meses de funcionamiento.
- c) **Largas horas:** Los empresarios no trabajan solamente 40 horas a la semana; muchos de ellos trabajan catorce o más horas al día, seis o siete días a la semana. Por lo general, el dueño es primero en llegar en la mañana y el último en salir por la noche. Las horas de trabajo de la empresa se establecen a conveniencia de los clientes, no al deseo del dueño. Por ejemplo, muchas tiendas están abiertas de 8:00 a.m. a 9:00 p.m. Algunos empresarios sienten que no pueden dejar o salir de su empresa por más de uno o dos días por vez.
- d) **Tareas pesadas y rutinarias:** Conducir tu propia empresa puede significar realizar tareas pesadas que no te gustaría hacer.

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA LOS FORMADORES

MÓDULO 2: Tema 4

Naturaleza del Autoempleo

- 1. INGRESO.** ¿Cuánto quieres ganar cada año después que tu empresa esté marchando bien? ¿Quieres ganar **\$2,000, \$5,000, \$10,000** dólares o más al año? Es importante decidir sobre el ingreso porque los diferentes tipos de empresas tienen diferentes potenciales de ingresos. Un restaurante de comida rápida puede tener un potencial de ingresos, mientras que una pequeña empresa manufacturera tiene otro diferente. Probablemente resulta tentador establecer metas muy altas, digamos de **\$15,000** dólares al año. Muchas empresas tienen el potencial de tener éxito a largo plazo; sin embargo, muchas otras nunca llegan a ser operativamente rentables. Una forma de establecer una meta de ingreso personal es responder a la pregunta: “¿Cuánto quiero ganar (por año) de aquí a seis años?”
- 2. STATUS:** De alguna manera las personas buscan un status. Las empresas también tienen su status. Hay empresas de alto nivel y otras de bajo nivel. Por ejemplo, la recolección de basura es un negocio de bajo nivel. Muchas personas están muy interesadas en el status de sus empresas y a otras no les interesa para nada. Esto puede ser un punto muy importante a considerar en la selección del tipo de empresa que quieres iniciar. La clave está en escoger una empresa que tenga el nivel en el que te vas a sentir bien.
- 3. CONTACTO CON PERSONAS.** ¿Cómo te sientes trabajando con personas? ¿Lo disfrutas realmente, o desearías siempre trabajar solo, o estás en una posición intermedia? Realmente hay tres tipos de contactos con las personas en las pequeñas empresas: contacto con los clientes, empleados y proveedores. La mayoría de dueños de las pequeñas empresas no tienen problema en tener contacto con los empleados y con los proveedores, pues el dueño usualmente está del lado más cómodo de la relación. Sin embargo, la relación dueño-cliente difiere enormemente dependiendo del tipo de empresa en la que estás. Por ejemplo, en la venta de bienes raíces, la agresividad personal es importante. Si no te gusta vender personalmente, no escojas formar una empresa en la que se requiere que lo hagas. Muchas empresas tienen un acercamiento de ventas mucho más impersonal. En muchas operaciones de venta al por menor, por ejemplo, el éxito de la venta depende más de la buena calidad del producto, de los precios y de la publicidad que en el contacto personal con el cliente. Un ejemplo extremo de venta impersonal, es la compra por teléfono o por Internet, en la que nunca ves al cliente (el cliente hace su pedido y el empresario envía el producto).
- 4. TIEMPO IMPLICADO.** Iniciar una pequeña empresa toma mucho trabajo. De hecho, en los primeros años puede tomarte la mayor parte de las horas en las que estás despierto. Pero con el tiempo, el esfuerzo y la dedicación personal del dueño de la pequeña empresa puede variar enormemente. En muchas pequeñas empresas ya establecidas, las actividades de diarias o rutinarias pueden delegadas a un gerente. Decide acerca del esfuerzo y la dedicación personal que quisieras poner en tu empresa en el futuro (de aquí a seis años). Luego de pensarlo mucho, puede ser que desees continuar estando totalmente involucrado, o tal vez prefieras estar parcialmente involucrado, o de ninguna forma involucrado.

5. HORARIO DE LA EMPRESA. Muchas pequeñas empresas no funcionan en el horario de Lunes a Viernes, en un horario de 9 am. a 5 pm. Si piensas que gozarás de una semana normal de trabajo, tienes que tener mucho cuidado al escoger el tipo de empresa. Incluso si escoges hacer una empresa de producción, mayorista o de cualquier otro tipo que tenga una jornada laboral normal, siempre habrá -mucho trabajo que hacer más allá de las horas regulares de trabajo.

El presente documento se terminó de imprimir en los Talleres Gráficos

Art Lautrec

Av. Paseo de la República 5137 - Lima 34
Telefax 445-0300