

APRENDIENDO AL TOQUE

- CON -

 CAJA PIURA



 PROGRAMA DE
**EDUCACIÓN
FINANCIERA**

D.R. © Este material fue desarrollado por **CMAC PIURA S.A.C. (RUC: 20113604248)** dentro del marco del Proyecto Richter. Queda prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio electrónico o mecánico, sin permiso por escrito de los propietarios.

¿CÓMO GENERAR INGRESOS?

MI PRIMER
EMPRENDIMIENTO



¡Aprendamos estos *conceptos importantes!*



¿Qué es la oferta?

Es la cantidad de bienes y servicios que se venden en el mercado a un precio determinado.



¿Qué es la demanda?

Es la cantidad de bienes o servicios que la gente está dispuesta a comprar.



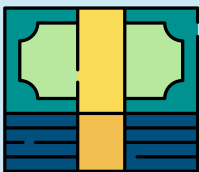
¿Qué es un cliente?

Es cualquier persona o empresa que compra bienes o servicios según lo que necesita o desea.



¿Qué es el mercado?

Es el grupo de personas o empresas que son clientes actuales o potenciales de un producto o servicio.



¿Qué es la utilidad?

Es la ganancia o pérdida que se obtiene al hacer un negocio.



¿Qué es la rentabilidad?

Es la capacidad de ganar dinero a partir de una actividad económica o negocio.

¡Ahora que sabes estos conceptos te explicaremos cómo realizar tu primer emprendimiento!

¡Pensemos en ideas de negocio!

¿Qué es un **emprendimiento**?

Es **transformar las ideas en una acción** para ganar dinero y lograr una meta.



Existen dos tipos principales de negocios o emprendimientos:



Negocios de servicios

Estos son aquellos que ofrecen hacer algo para otra persona. Se trabajan en momentos específicos y se recibe un pago a cambio. **Por ejemplo**, un dentista que te atiende y cuida tus dientes.



Negocios de bienes

Estos se dedican a vender objetos a las personas a cambio de dinero. **Por ejemplo**, una tienda que vende ropa.



Recuerda:

No hay edad mínima ni máxima para empezar un negocio. ¡Solo basta con tener espíritu emprendedor!

Ofreciendo un servicio

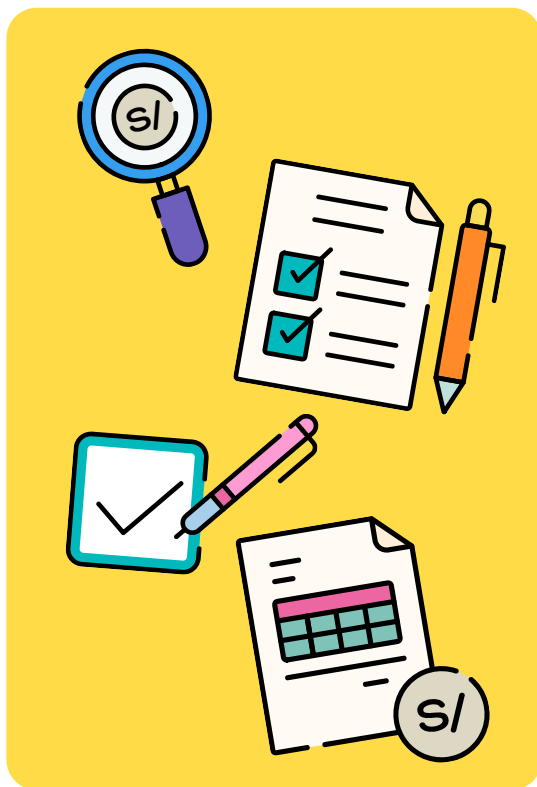
En los emprendimientos de servicio realizamos actividades para satisfacer las necesidades de los clientes en función de lo que sabemos hacer bien.

Por ejemplo: Haciendo tareas domésticas

Identifica actividades en tu hogar que puedes y estás en capacidad de poder hacer (**oferta**), tomando en cuenta que estas actividades tus padres (**clientes**), no las pueden hacer por falta de tiempo (**demanda - necesidad**).



Para establecer un precio justo por tus servicios, considera lo siguiente:



- 1. Investiga el mercado:** Averigua si los servicios que ofreces son necesarios o del agrado de distintas personas.
- 2. Enumera las actividades:** Haz una lista de las tareas que realizarás.
- 3. Evalúa la dificultad:** Piensa en qué tan complicado es el trabajo y cuánto tiempo te llevará hacerlo.
- 4. Considera la frecuencia:** Ten en cuenta cuántas veces necesitarán tus servicios.
- 5. Haz una lista de materiales:** Si tú aportas los materiales, incluye en tu precio los gastos de compra de estos materiales.



Importante:

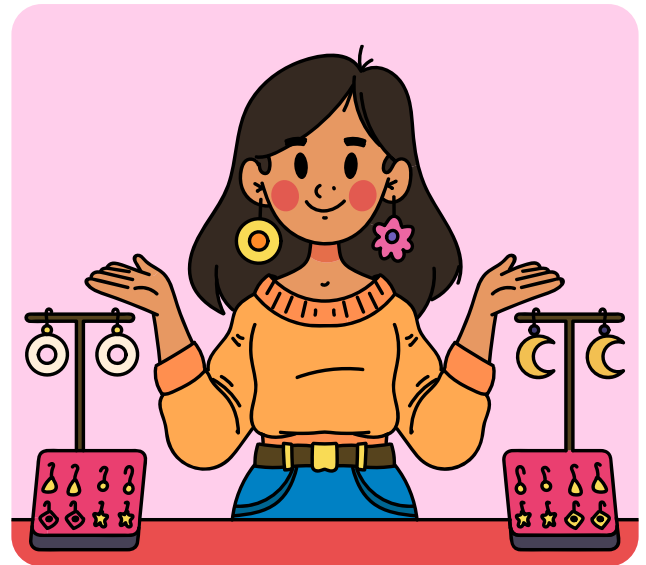
Cuando ofrezcas tus servicios, asegúrate de que estén alineados con tus habilidades. De esta manera, podrás dar un buen servicio y tus clientes estarán más dispuestos a seguir contratándote o a recomendarte a otros.

Comercializando productos

En los **emprendimientos** que venden bienes, compramos productos para venderlos. También podemos ofrecer productos que nosotros mismos elaboramos, como **galletas** o **pulseras**. De esta manera, satisfacemos las necesidades y deseos de los clientes.

Por ejemplo: Vendiendo accesorios

Puedes elaborar accesorios desde cero **comprando materiales** o **puedes comprar accesorios ya listos** y revenderlos a tus amigos y familiares.



Para establecer un precio de venta justo, ten en cuenta lo siguiente:



- 1. Investiga el mercado:** Averigua si los productos que ofreces son necesarios o populares entre las personas que conoces.
- 2. Si elaboras tus propios productos:** Calcula los costos de materiales que utilizaste para hacerlos.
- 3. Si compras los productos ya hechos:** Considera el costo de compra de cada producto.
- 4. Evalúa si tuviste gastos extras** como el transporte.
- 5. Establece precios** que reflejen tanto el dinero que gastaste, como el tiempo y esfuerzo que invertiste, además de una ganancia justa.

Importante:



¡Evalúa la competencia! Si hay otros vendedores ofreciendo lo mismo que tú, investiga sus precios para tener una idea de cuánto están dispuestas a pagar las personas por ese tipo de productos.

Aprendemos Juntos

JUEGO

1

Piensa en 3 ideas de emprendimientos que podrías comenzar. Para ayudarte, pregúntate lo siguiente:

1. ¿Qué productos o servicios son muy populares, pero tienen poca oferta?
2. ¿Cuáles son mis habilidades o talentos más fuertes?
3. ¿Prefiero ofrecer un servicio o vender un producto?
4. ¿Quiénes son mis posibles clientes y qué necesidades tienen?
5. ¿Qué tendencias o modas están de actualidad en mi comunidad?
6. ¿Qué recursos tengo a mi disposición (tiempo, dinero, materiales)?
7. ¿Puedo combinar ideas para crear algo único?
8. ¿Qué problemas puedo resolver para mis clientes con mis productos o servicios?



Ahora escribe tus 3 ideas de emprendimientos:

¡Elabora el estado financiero de tu emprendimiento!

Un estado financiero es un informe que te ayuda a ver si tu negocio está ganando o perdiendo dinero. **¡Es un resumen de cómo va tu emprendimiento!**

Esta tabla te ayudará a elaborar tu primer estado financiero:

Estado financiero	
Ingresos	
Ventas de bienes/servicios	Aquí apunta el dinero que has recibido de tus clientes a cambio de tus productos o servicios.
Ingresos totales	Monto total al sumar todos los ingresos.
Egresos (costos y gastos)	
Costos	Es el dinero que usas para comprar los materiales necesarios para elaborar los productos que vendes, o lo que pague por los productos.
Gastos	Gastos Son los gastos que haces para ofrecer un servicio o producto, pero que no están relacionados directamente con la producción. Por ejemplo, los pasajes.
Egresos totales	Monto total al sumar todos los egresos.
Utilidad	Es lo que te queda después de restarle a tus ingresos tus egresos. ¡Es lo que has ganado con tu emprendimiento!



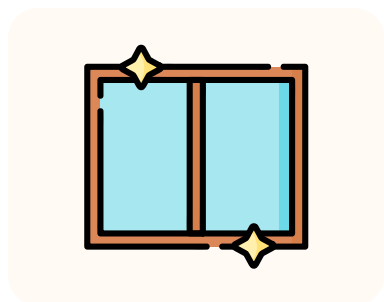
Importante:

Es importante ser ordenado y **apuntar todos los ingresos y egresos**, así sean pequeños. ¡Solo así podrás saber si tu negocio te está generando dinero!

¡Mira este ejemplo!

Hablaste con tus padres y acordaron un **pago por labores de limpieza** a realizar en la semana. Acordaron los siguientes precios y frecuencias:

- Limpiar las ventanas 1 vez a la semana: **S/ 6.50 cada vez**
- Barrer la sala y comedor 2 veces a la semana: **S/ 4.50 cada vez**
- Trapear la cocina y baño 2 veces a la semanas: **S/ 5.00 cada vez**



La **condición** es que los materiales para realizar las labores los compres tú mismo.

¿Calculamos la utilidad o ganancia por una semana?

¡Reemplazamos los valores obtenidos en el estado financiero!

Estado financiero	
Ingresos	
Limpeza de ventanas (lunes)	S/ 6.50
Barrer (lunes)	S/ 4.50
Barrer (jueves)	S/ 4.50
Trapear (martes)	S/ 5.00
Trapear (sábado)	S/ 5.00
Ingresos Totales	S/ 15.50
Egresos (costos y gastos)	
Materiales de limpieza	S/ 4.00
Egresos totales	S/ 4.00
Utilidad	S/ 15.50 - S/ 4.00 = S/ 11.50

¡Recuerda estos consejos!



- Antes de comenzar tu emprendimiento, **informa y pide permiso a tus padres.**
- Establece **precios justos.**
- **Haz publicidad** de tus productos y servicios.
- **Trabaja solo con conocidos;** haz negocios con personas que tú y tu familia conozcan en quienes confíen.
- **Siempre sé amable con tus clientes.** Sonríe y agradece, incluso si no te compraron nada.
- **Impresiona a tus clientes con tu honestidad.** No aceptes un trabajo que no puedes realizar; conoce tus habilidades y límites.
- **Solicita la ayuda de tus padres** cuando la necesites.
- Únicamente **ve a lugares seguros** para ofrecer tus productos y servicios.
- **Pide permiso en la escuela** si planeas vender tus productos allí.
- Guarda tu dinero en un **lugar seguro.**

