

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN AL EMPRESARISMO	5
INTRODUCCION AL CURSO	5
LA EXPERIENCIA EN EL SALÓN DE CLASE	6
LECTURAS SUPLEMENTARIAS	8
TÍTULO	8
AUTOR	8
FECHA DE PUBLICACIÓN	8
COSTO	8
MÁS ALLÁ DEL SALÓN DE CLASE	9
INTERNADOS	10
MÉTODOS DE ENSEÑANZA	10
RECURSOS EN LA INTERNET	13
OTROS CURRÍCULOS DE EDUCACION FINANCIERA	14
PUBLICACIONES DE NEGOCIOS	14
SECCIÓN 1	15
¿QUÉ SIGNIFICA SER EMPRESARIO?	15
VISION GENERAL:	15
OBJETIVOS DE LA SECCIÓN:	16
ACTIVIDAD 1.1:	17
ACTIVIDAD 1.2:	18
ACTIVIDAD 1.3:	21
ACTIVIDAD 1.4:	23
ACTIVIDAD 1.5:	24
HOJA DE TRABAJO 1: ACTIVIDAD DE PRESUPUESTO	25
HOJA DE TRABAJO 2: LECCIONES SOBRE EMPRESARIOS HISPANOS	26
HOJA DE TRABAJO 3: ESTUDIO DE CASOS	27
HOJA DE TRABAJO 4: PERFILES DE LÍDERES EMPRESARISMOES HISPANOS QUE HAN LOGRADO EL ÉXITO	28
HOJA DE TRABAJO 5: EL CICLO EMPRESARIAL	30
SECCIÓN 2	31
¿COMO CONVERTIRSE EN EMPRESARIO?	31
VISION GENERAL:	31
ACTIVIDADES DE LA SECCION:	32
ACTIVIDAD 2.1	33
ACTIVIDAD 2.2:	34
ACTIVIDAD 2.3:	36
ACTIVIDAD 2.4:	38

ACTIVIDAD 2.5	39
ACTIVIDAD 2.6	40
ACTIVIDAD 2.7:	41
HOJA DE TRABAJO 1: CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES	42
HOJA DE TRABAJO 2: LOS 5 MITOS SOBRE EMPRESARIOS	43
HOJA DE TRABAJO 3: LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL LIDERAZGO	44
HOJA DE TRABAJO 4: LOS TRES PILARES DEL LIDERAZGO	46
SECCIÓN 3	48
<hr/>	
PLANIFICANDO SU CARRERA: EL ABC DE LOS NEGOCIOS	48
VISION GENERAL:	48
OBJETIVOS DE LA SESION:	48
ACTIVIDAD 3.1:	50
ACTIVIDAD 3.2	52
ACTIVIDAD 3.3:	53
ACTIVIDAD 3.4	54
ACTIVIDAD 3.5	55
ACTIVIDAD 3.6	56
HOJA DE TRABAJO 1: CATEGORIZACIÓN DEL COMERCIO	57
HOJA DE TRABAJO 2: PRUEBA DIAGNOSTICA SOBRE SU CARRERA	59
HOJA DE TRABAJO 3: CONSEJO DIAGNOSTICO SOBRE CARRERAS	60
HOJA DE TRABAJO 5: LA BÚSQUEDA DE EMPLEO	64
SECCIÓN 4	66
<hr/>	
BARRERAS QUE CONFRONTAN LOS LÍDERES EMPRESARIALES DE HOY	66
VISIÓN GENERAL:	66
ACTIVIDADES DE LA SECCIÓN:	67
ACTIVIDAD 4.1:	68
ACTIVIDAD 4.2	70
ACTIVIDAD 4.3	72
ACTIVIDAD 4.4	73
ACTIVIDAD 4.5	74
ACTIVIDAD 4.6:	75
HOJA DE TRABAJO 1: CONFRONTE SUS RETOS	76
HOJA DE TRABAJO 2: PASOS PARA CONVERTIR OBSTÁCULOS EN OPORTUNIDADES	77
HOJA DE TRABAJO 3: ILEGAL VERSUS NO ÉTICA	78
4) DÉ UN EJEMPLO DE UNA DECISION DE NEGOCIOS DONDE SE CONSIDERA LA ÉTICA. HOJA DE TRABAJO 4: TOMA DE DECISIONES ÉTICAS EN LA OPERACIÓN DE UN NEGOCIO	78
HOJA DE TRABAJO 4: TOMA DE DECISIONES ÉTICAS EN LA OPERACION DE UN NEGOCIO	79
HOJA DE TRABAJO 5: CASOS DE ÉTICA EN LOS NEGOCIOS	80
SECCIÓN 5	81
<hr/>	

IDEAS Y OPORTUNIDADES	81
<hr/>	
VISION GENERAL:	81
OBJETIVOS DE LA SECCIÓN:	82
ACTIVIDAD 5.1	83
ACTIVIDAD 5.2:	85
ACTIVIDAD 5.3	87
ACTIVIDAD 5.4:	89
ACTIVIDAD 5.5	90
ACTIVIDAD 5.6:	91
HOJA DE TRABAJO 1: SI USTED ESTÁ ATASCADO EN UNA IDEA....	92
HOJA DE TRABAJO 2: SUGERENCIAS PARA LA PLANIFICACION DE UNA EMPRESA EXITOSA	94
HOJA DE TRABAJO 3: IDEAS Y OPORTUNIDADES	95
HOJA DE TRABAJO 4: CLASIFIQUE SU OPORTUNIDAD	96
HOJA DE TRABAJO 5: LISTA PARA LA SELECCION DE UN NEGOCIO	97
SECCIÓN 6	99
<hr/>	
PLANIFICANDO SU NEGOCIO	99
<hr/>	
VISION GENERAL:	99
ACTIVIDADES DE LA SECCIÓN:	101
ACTIVIDAD 6.1	102
ACTIVIDAD 6.2:	105
ACTIVIDAD 6.3:	106
ACTIVIDAD 6.4	107
ACTIVIDAD 6.5:	108
ACTIVIDAD 6.6:	109
HOJA DE TRABAJO 1: BOSQUEJO DEL PLAN DE NEGOCIO	111
HOJA DE TRABAJO 2: CAFÉ INTERNET JAVANET:	112
SECCIÓN 7	113
<hr/>	
FORMULANDO SU PLAN DE NEGOCIO PARTE A: RESPONDIENDO A LAS PREGUNTAS CLAVES	113
<hr/>	
VISION GENERAL:	113
ACTIVIDADES EN GENERAL:	114
ACTIVIDAD 7.1:	115
ACTIVIDAD 7.2:	117
ACTIVIDAD 7.3	120
ACTIVIDAD 7.4:	121
HOJA DE TRABAJO 1: ¿QUIÉN ESTÁ INTERESADO EN MI PLAN DE NEGOCIO?	122
HOJA DE TRABAJO 2: BOSQUEJO DE EJEMPLO DEL PLAN DE NEGOCIOS ¹	124
HOJA DE TRABAJO 3: ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	126
SECCIÓN 8	127
<hr/>	

**FORMULANDO UN PLAN DE NEGOCIO. PARTE B: OBTENIENDO EL DINERO
PARA COMENZAR SU NEGOCIO** **127**

ACTIVIDADES DE LA SECCIÓN:	129
ACTIVIDAD 8.1:	130
ACTIVIDAD 8.2:	132
ACTIVIDAD 8.3:	135
ACTIVIDAD 8.4:	136
ACTIVIDAD 8.5:	137
ACTIVIDAD 8.6:	138
HOJA DE TRABAJO 1: EL AHORRO VERSUS LA INVERSIÓN	139
HOJA DE TRABAJO 2: TIPOS DE PRODUCTOS DE AHORRO	140
HOJA DE TRABAJO 3: TIPOS DE PRODUCTOS PARA LA INVERSIÓN	141
HOJA DE TRABAJO 4: CONSIDERACIONES AL HACER SU INVERSIÓN	142

Introducción al Empresarismo

Los empresarios son simplemente aquellos que entienden la poca diferencia entre el obstáculo y la oportunidad y quienes tienen la capacidad de utilizar ambos en forma ventajosa.

---Victor Kiam

Felicitaciones por su decisión de utilizar el currículo del Programa de Liderazgo Empresarial con sus estudiantes. A nombre de la Asociación ASPIRA, apreciamos su deseo de ofrecer prioridad a la educación empresarial para la juventud en su organización. Esperamos que esta guía le sirva de utilidad en la planificación y enseñanza del curso. Nuestra intención es la de proveer algunas sugerencias para utilizar el currículo, pero no la de dictarle cómo enseñarlo.

En breve, esta guía establece la estructura básica del currículo y el formato del curso, provee ideas para utilizar el currículo y detalla recursos adicionales que usted podría incorporar en el curso. También incluimos formas de evaluación para que nos ayude a examinar el currículo y así poder incluir tanto sus observaciones como las del estudiante.

Introducción al Curso

- **Formato del Curso:** El *Currículo de Liderazgo Empresarial* de ASPIRA/Morgan Stanley forma la base de este curso y está diseñado para ser utilizado en las reuniones de los Clubes de Negocios. El Club de Negocios deberá llevar a cabo sus reuniones después de las horas de clase y durante los fines de semana en la localización y el tiempo que sea más conveniente para los estudiantes y el Coordinador del Club.
- **El Currículo:** El *Currículo de Liderazgo Empresarial* contiene ocho actividades individuales que introducen a los estudiantes de escuela secundaria a los conceptos de empresas y negocios a la vez que sirve de guía en el proceso de crear su propio plan de negocios. Usted debe destinar aproximadamente noventa minutos dentro de cada reunión del club para cubrir el currículo dedicando la mayor parte del tiempo a la discusión y actividades, en vez de al tradicional formato de charla.
- **El rol del Coordinador del Club:** La tasa de éxito de este programa mayormente dependerá de la calidad del coordinador adulto. Cada localidad ha seleccionado un Coordinador considerando su experiencia en los negocios, su compromiso para desarrollar destrezas empresariales y de liderazgo con los estudiantes y su disposición de comprometer tiempo y energía a este programa. Nosotros anticipamos que el coordinador será responsable principalmente por:
 - a. Seleccionar e invitar estudiantes a unirse como miembros del Club de Negocios ;

- b. Programar reuniones del Club de Negocios de acuerdo a las preferencias de los miembros del Club y las facilidades disponibles;
 - c. Asegurarse que el club siga el currículum, dirigiendo cada reunión durante la presentación formal y sirviendo como facilitador de las discusiones de grupo sobre tópicos específicos (incluyendo lecturas, eventos actuales, proyectos, etc.)
 - d. Planificar o proveer asistencia a los miembros del club con la planificación de actividades adicionales tales como excursiones, oradores invitados, eventos sociales y proyectos;
 - e. Guiar a los estudiantes a través del proceso de desarrollo del plan de negocios;
 - f. Introducir a los estudiantes a sus asesores/tutores de la comunidad;
 - g. Proveer cartas de recomendación y otras certificaciones de participación a los estudiantes;
 - h. Proveer asistencia a los estudiantes con la identificación de internados apropiados y fondos para sus planes de negocio cuando sea posible.
- **El rol de los Miembros del Club de Negocios:** Los miembros deberán ser individuos en su undécimo o duodécimo grado de escuela secundaria. Los facilitadores escogerán de cinco a diez estudiantes en cada localidad basándose en su rendimiento académico en la rama de educación financiera u otros cursos relacionados, su espíritu empresarial, su esfuerzo académico, el interés en desarrollar destrezas de negocio y/o su rol de líder en los clubes de ASPIRA. Se espera que estos estudiantes contribuyan de manera sustancial al curso, utilizando sus propios intereses e iniciativas para ponerlo en marcha. También se espera que trabajen arduamente: es imposible cubrir los materiales del club solamente en el salón de clase. Los estudiantes tendrán que leer las tareas, investigar los tópicos, reunirse en equipo, planear actividades y trabajar en sus planes de negocio fuera del salón de clase. Es importante que el estudiante haga un compromiso de asistir a cada una de las reuniones del Club y adoptar la experiencia como propia mediante su participación.

La Experiencia en el Salón de Clase

Descripción del Currículo

Las ocho Secciones del Currículo de Liderazgo Empresarial se presentan como una guía al facilitador, Hoja de Trabajos al estudiante y diapositivas. Cada sesión es independiente y puede ser utilizada en el orden que el facilitador considere más apropiado de acuerdo al grupo. A continuación ofrecemos una lista de las Secciones y puede obtenerlas en la página de la Internet: http://www.aspira.org/entrep_ed.htm.

- I. ¿Que significa empresarialismo?
- II. ¿Cómo convertirse en empresario?
- III. Planificando su carrera -- El ABC de los negocios
- IV. Barreras que confrontan los líderes de hoy
- V. Ideas y oportunidades
- VI. Planificando su negocio

- VII. Formulando el Plan de Negocios Parte A: Respuestas a las cuatro preguntas claves
- VIII. Formulando el Plan de Negocios Parte B: Obteniendo el dinero para su plan de negocio

Cada Sección debe tener una duración de aproximadamente noventa minutos de clase y, con muy pocas excepciones, cada Sección sigue el mismo formato. Las actividades 1 y 2 requieren una **Presentación formal** por parte del facilitador. La lección provee puntos de conversación y diapositivas. La actividad número 3 es **Interacción**, una oportunidad para que los estudiantes practiquen y adquieran experiencia directa o trabajen en equipo. Además la misma provee hojas de trabajo. La siguiente es la actividad número 4: **Discusión en clase** de eventos actuales, discusión de notas tomadas por los estudiantes y cualquier otra tarea que se haya llevado a cabo fuera del salón de clase. La actividad número 5 permite tiempo para una **Discusión en grupo**, donde los miembros del club pueden comparar ideas y compartir sus impresiones del texto que estén usando en el momento. La actividad 6, **la Descripción de las Secciones futuras** provee al facilitador la oportunidad de introducir el tópico de la próxima semana y asignar tareas a los miembros del grupo.

Eventos Actuales

A los miembros del club se les debe estimular a que sigan los eventos actuales relacionados a los negocios en la prensa. No solamente les ayudará esta práctica a adquirir experiencia relacionando eventos actuales a su conocimiento recién adquirido, sino que les ayudará a desarrollar interés en acontecimientos sobre negocios por el resto de sus vidas. Al final de esta guía, bajo el tema de “Recursos” se provee una lista de publicaciones de negocios con sus direcciones en la Internet y su costo. Es recomendable incluir el costo de suscripciones en su presupuesto.

Diarios

Le recomendamos que motive a cada uno de los miembros del club a mantener un diario. Usted puede comprar libretas y distribuir las durante la primera sesión. Como alternativa si usted y los miembros del club conocen de tecnología pueden crear diarios en línea (“Blogs”) para detallar sus experiencias y observaciones. Usted tiene la opción de asignarlo como tarea a los estudiantes o simplemente permitirles que hagan anotaciones sobre sus experiencias de la semana. Las notas tomadas pueden ser compartidas en clase durante el período de discusión.

Si desea hacer la tarea más formal, puede pedir a los estudiantes que categoricen, hagan anotaciones y completen el registro semanalmente o después de cada historia empresarial, caso de estudio o perfil. Usted tiene la opción de recoger el expediente de registros de los estudiantes mensualmente. La evaluación del expediente de registro puede incluir tal criterio como si el estudiante ha llevado a cabo el número mínimo de anotaciones asignadas en el diario, su organización y cuán completas sean las mismas, la capacidad de los estudiantes de extraer y anotar la información pertinente y las destrezas técnicas tales como el uso correcto de la gramática y la ortografía de las entradas en el diario.

Oradores invitados, tutores y paneles

Usted como facilitador puede suplementar la experiencia del Club invitando instructores adicionales al salón de clase. A continuación le ofrecemos algunas ideas:

- Invitar a un experto en inversiones durante la sesión de Introducción a las finanzas e inversiones;
- Invitar a un empresario local a hablarle a los estudiantes sobre su experiencia;
- Invitar a tutores de negocios y corporaciones locales a trabajar con los estudiantes (asegúrese de invitar a los empleados de Morgan Stanley primero);
- Formar un panel versado en carreras para asesorar a los estudiantes;
- Invitar a líderes de empresas de la comunidad para revisar los planes de negocio de los estudiantes;
- Invitar a profesionales de organizaciones interesadas (bancos, grupos gubernamentales, capitalistas de empresas con capital de riesgo, competidores) a tomar diferentes roles mientras los estudiantes preparan sus planes.

Lecturas Suplementarias

Además de estimular a los miembros del club a que sigan los eventos actuales en las publicaciones de negocios, usted puede asignar textos a los estudiantes de una gran cantidad de literatura sobre negocios y empresas que hay disponible. Algunos de estos títulos pueden ser asignados para leerse en las reuniones del club mientras otras pueden servir como referencia. También recomiende otros libros de su preferencia. Los siguientes textos fueron utilizados para complementar el desarrollo del currículo.

Título	Autor	Fecha de Publicación	Costo
<i>Rules for Revolutionaries</i>	Kawasaki, Guy	1999	\$11.20
<i>Rich Dad, Poor Dad</i>	Kiyosaki, Robert	1997	\$11.86
<i>How to be a Teenage Millionaire</i>	Beroff, Art, et al	2000	\$11.87
<i>The Young Entrepreneur's Guide to Starting and Running a Business</i>	Mariotti, Steve	2000	\$11.90
<i>Start Your Own Business</i>	Lesonsky, Rieva	2001	\$16.97
<i>What No One Ever Tells You about Starting Your Own Business</i>	Norman, Jan	1999	\$12.57
<i>Six Thinking Hats</i>	De Bono, Edward	1999	\$10.47
<i>A Whack on the Side of the Head: How You Can Be More Creative</i>	Von Oech, Roger	1998	\$11.19
<i>A Kick in the Seat of the Pants</i>	Von Oech, Roger	1986	\$11.20

Más allá del salón de clase

La experiencia en el Club de Negocios debe incluir entrenamiento directo y práctico para usted y los miembros del club—una experiencia que sea única dentro del ambiente de aprendizaje del estudiante. Existen un sin número de oportunidades para expandir la experiencia del club más allá del salón de clase y llevar las lecciones aprendidas de lo hipotético a lo práctico. La habilidad del club de participar en actividades dependerá de su presupuesto e itinerario. A continuación presentamos algunas ideas:

- a. Entrevistar a Empresarios – Identifique a empresarios locales con la ayuda de sus estudiantes y sugiera que sean entrevistados por individuos o en equipo. Los estudiantes deben formular sus preguntas de antemano y se les debe dar un formato para rendir un informe sobre la entrevista.
- b. Excursiones – Una visita al centro financiero de su ciudad o al distrito financiero puede servir como una experiencia inspiradora a los futuros líderes de negocio en su club. De la misma forma, los estudiantes pueden beneficiarse de una visita a Morgan Stanley o a otra compañía de servicios financieros, escuelas de comercio, negocios locales, la cámara de comercio, etc.

Al igual que con otras actividades, los miembros del club deben tomar la iniciativa en la determinación de la viabilidad de cada viaje. Las Secciones 1 y 2 del currículo (Ejercicio Opcional de Presupuesto) le permite asignar tareas a los estudiantes para investigar el costo de cada actividad, proveer información al club y hacer una votación sobre los viajes que el club emprenderá. Usted puede utilizar la tabla siguiente para anotar la información.

Posibles Actividades	Investigación asignada a:	Costo	Orden de preferencia
Visita al distrito financiero local			
Visite el piso de operación de la bolsa de valores o el mercado de acciones			
Visite el campus de la escuela de negocios más cercana			
Visite el negocio de un empresario local			

Internados

Otra experiencia muy recomendable fuera del salón de clase es la de ayudar a colocar a los estudiantes en internados parte del tiempo o en el verano. Usted debe utilizar su influencia con los oradores invitados, tutores y otros contactos personales para lograr que los internados se hagan una realidad para los estudiantes.

Inversion Inicial

Usted tiene la opción de investigar posibilidades de ayudar a los estudiantes a obtener financiamiento para comenzar su negocio una vez hayan completado exitosamente su plan de negocios. La inversión inicial (“seed money”) puede ser obtenida mediante programas especiales con organizaciones de préstamo locales, organizaciones sin fines de lucro que auspician competencias de negocio para estudiantes. Es importante explorar estas opciones para que los estudiantes puedan convertir su arduo trabajo de planificación en un negocio actual.

Educación en Tecnologías de Informática

Las destrezas sobre Tecnología son vitales para la operación de un negocio hoy en día y existen muchas oportunidades a través del curso de incorporar la tecnología como un medio de enseñanza. Si usted tiene acceso a computadoras, sugiera a los estudiantes a que completen las tareas de escritura en un documento “Microsoft Word”, que utilicen Microsoft Excel o Quatro Pro para desarrollar los presupuestos, utilicen Microsoft Power Point para hacer presentaciones y exploren la vasta cantidad de información en el Internet al llevar a cabo sus trabajos de investigación. Si lo estima conveniente, usted puede establecer una página en la Internet o un servidor de lista (una herramienta o recurso en la Internet que permite enviar su mensaje, intercambiar ideas y difundir información con un grupo pre-definido mediante correo electrónico) para comunicarse con los estudiantes. Los diarios de los estudiantes también pueden usar un formato de diario en línea (“Blog”). Además, la mayoría de las publicaciones de negocios están disponibles vía suscripción en línea, las cuales pueden ser menos costosas que las copias impresas.

Métodos de Enseñanza

Los siguientes métodos de enseñanza pueden ser utilizados para presentar los materiales, proveer un ambiente de aprendizaje interactivo a los estudiantes o guiar la discusión en clase.

a. Asimilación del concepto

La asimilación del concepto puede ser utilizada para ayudar a los estudiantes a entender nuevos términos y definiciones. A través de esta metodología, los estudiantes aprenden a identificar el concepto después de describir los atributos críticos y no críticos mientras analizan ejemplos y no ejemplos del concepto según son presentados por el maestro.

En el concepto de asimilación, el enfoque está en que los estudiantes descubran un concepto. La evaluación debe enfocarse en las destrezas de aplicación de los

estudiantes (pueden ellos categorizar, clasificar y distinguir); destrezas de síntesis (explicaron bien, como mostraron las relaciones); y destrezas de evaluación (cómo juzgaron, justificaron, llegaron a conclusiones). Específicamente se debe utilizar una lista de control, escala de clasificación o registró anecdotal estableciendo el criterio que usted desea usar para recopilar la información.

b. Procesando experiencias nuevas

Después de una excursión, usted puede pedirle a los estudiantes que preparen un informe sobre lo que aprendieron de los nuevos servicios y productos. Algunas preguntas a las que pueden responder en el informe pueden incluir: ¿Se pueden categorizar los servicios y productos que vieron? ¿Qué oportunidades (conceptos) estaban siendo desarrolladas o vendidas? ¿Qué nuevas ideas podrían ser exploradas como resultado de esta experiencia? Exhorte a los estudiantes a proveer varias respuestas para promover la creatividad en el proceso empresarial. No se recomienda hacer una evaluación de las respuestas; sin embargo, la información sobre las destrezas del estudiante de procesar información puede ser recopilada.

c. Investigación fuera del salón de clase

En pequeños grupos o individualmente, los estudiantes pueden llevar a cabo simulacros o ser puestos en situaciones donde tomen riesgos reales. El incremento de riesgo por parte de los estudiantes debe seguir un plan determinado.

- Los estudiantes pueden leer un artículo sobre empresas y hacer un resumen de sus descubrimientos y entregarlas al profesor para su evaluación.
- Los estudiantes se prepararán para entrevistar a un empresario y harán un resumen de la entrevista
- Los estudiantes prepararán una presentación para la clase.

d. Oradores invitados

Un miembro de una organización comunitaria puede ser invitado al salón de clase a discutir experiencias de su organización. Antes de la visita del orador, los estudiantes deben preparar preguntas que les gustaría hacer al invitado. Una discusión reflexiva puede ser llevada a cabo después de la presentación.

e. Desempeñando distintos papeles

Los estudiantes se pueden dividir en grupos y desarrollar un guión para una actividad donde desempeñarán distintos papeles. Se puede utilizar una situación de la organización escolar o una organización local o provincial. Como alternativa, los estudiantes pueden desarrollar el guión sobre una situación problemática dentro de la comunidad que pueda estar “en las noticias”. Algunos ejemplos de actividades que pueden ser consideradas incluyen la recaudación de fondos para la escuela o una organización caritativa, el desarrollo de una escuela inspirada en la protección ambiental, o en la publicidad o mercadeo de un nuevo producto. Los estudiantes pueden usar escenarios sobre una variedad de situaciones de la vida real que puedan proveer una introducción a la identificación de oportunidades e ideas. Algunos ejemplos pueden incluir situaciones en el escenario relacionadas a: los retos financieros del hogar, la escuela, o en el caso de proyectos de la comunidad, asuntos tales como la

contaminación de aguas circundantes; o preocupaciones sociales tales como el desempleo y alguna necesidad que se percibe de quedar permanecer en la comunidad para brindar o recibir apoyo familiar. Las actividades en escena pueden involucrar a la audiencia en la determinación de oportunidades e ideas que puedan resultar de la situación. Esta actividad puede ayudar a los estudiantes a entender como las ideas pueden originarse en situaciones de la vida real. Una discusión reflectiva puede ser utilizada para dar seguimiento a las oportunidades e ideas identificadas por los estudiantes.

Según los grupos desarrollan el guión, uno o dos miembros de cada grupo puede jugar el papel de apoyo positivo para un plan mientras los otros miembros del grupo pueden tratar de derrotar la sugerencia. Los roles pueden incluir empleados, estudiantes, principales, miembros de la administración, supervisores, gerentes, presidentes, oficiales de la municipalidad u otros. Cuando se juegan los roles en actividades, los mismos se pueden intercambiar para asegurarse de que todos los individuos tengan la misma oportunidad de participar en varios roles. La información de evaluación puede ser recopilada en elementos de contenido tales como: ¿Se identificó un rol para cada miembro del grupo? ¿Es el plan sugerido factible? ¿Tenía una portada?

f. Intercambio de ideas

En grupos pequeños, a los estudiantes se les puede proveer con un escenario y pedirles que conciban un número de soluciones posibles. El escenario puede relacionarse a una ocupación o profesión orientada a los servicios o a un producto que requiera que los estudiantes intercambien nuevas ideas, procedimientos y mejoras. Algunos ejemplos de escenarios pueden incluir: ¿Cómo puede un doctor (el doctor de la familia) mejorar su servicio a la comunidad? ¿Se podrá mejorar el proceso en la caja del supermercado local para proveer mejor servicio al cliente? Al llevar a cabo las tareas se puede recopilar información diagnóstica sobre las actitudes del estudiante tales como: demuestra entusiasmo al proveer ideas, coopera con otros, trabaja con otros como parte del equipo y demuestra consideración por los comentarios de otros. Este criterio debe ser anotado en una escala de clasificación o en una lista de observaciones.

g. Trabajo en equipo

Los estudiantes pueden trabajar en equipo cuando sea apropiado para simular el mundo de los negocios. Esto ayuda no sólo en el establecimiento de comunicación y destrezas de negociación críticas sino también permite que los estudiantes se dividan entre ellos las tareas difíciles y que toman mucho tiempo. Los estudiantes deben aprender a utilizar el pensamiento crítico y destrezas de comunicación para evaluar las oportunidades identificadas por otros también. Esto fomenta el trabajo en equipo, puede ayudar a incrementar el autoestima y provee una “extensión de la mente” para promover un conocimiento profundo de este aspecto del proceso empresarial.

h. Utilizando los casos de estudio

Los casos de estudio pueden ser distribuidos a los estudiantes para analizar como la educación sobre empresas puede servir de beneficio en una situación dada. Los estudios de caso pueden ofrecer un perfil de varias empresas que hayan o no obtenido éxito. Los estudiantes pueden enfocarse en el análisis del caso de estudio y en justificar y confirmar los beneficios de la educación de empresas en la situación dada. Un resumen escrito puede ser preparado. Información diagnóstica puede ser recopilada

sobre la capacidad de los estudiantes de analizar, extraer y sugerir nuevos resultados. Los estudiantes pueden también ser evaluados sobre destrezas tales como el uso correcto de la gramática, puntuación, estructura de las oraciones, ortografía y formato de los documentos. Considere la creación de su propio caso de estudio refiriéndose a problemas y situaciones recientes relacionadas a la escuela, la comunidad o de artículos actuales de la comunidad o de la prensa. Los estudiantes pueden llevar a cabo una discusión sobre la forma en que el problema/asunto puede beneficiarse de la actividad empresarismo. Por ejemplo, los estudiantes pueden hacer observaciones sobre las personas desamparadas y de cómo este problema podría beneficiarse de la actividad empresarismo. Además, notas anecdotaes pueden ser recopiladas sobre las contribuciones positivas de los estudiantes a la discusión.

Recursos en la Internet

- Información General para la Planificación de un Negocio – la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (“U.S. Small Business Administration” o “SBA”) provee excelente información, gratuita, sobre tópicos empresarismos y regulaciones relacionadas al comienzo de un negocio.
- La página de la Internet de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (“U.S. Small Business Administration” o “SBA”) http://www.sba.gov/starting_business/index.html
- Preguntas frecuentes de empresarios adolescentes (“SBA”) <http://www.sba.gov/faqs/faqindex.cfm?areaID=30>
- Ejemplos de Planes de Negocio – para ser utilizados como ejemplos con los estudiantes <http://www.bplan.com/>
- Organizaciones – Estas organizaciones pueden ayudar a hacer arreglos para excursiones, tutores y oradores invitados a su club.
- Morgan Stanley <http://www.alpfa.org/>
- Association of Latino Professionals in Finance and Accounting <http://alpfa.org>
- Latin Business Association <http://www.alpfa.org/>
- National Society for Hispanic Professionals <http://www.alpfa.org/>
- United States Hispanic Chamber of Commerce <http://www.usbcc.com/>
- National Society of Hispanic MBA’s <http://nshmba.org/>

Otros currículos de Educación Financiera

Usted puede suplementar o reforzar las lecciones sobre finanzas con un currículo que provea lecciones para adolescentes sobre educación financiera.

- Programa de Educación del Citigroup (Actualmente es utilizado por ASPIRA) <http://www.aspira.org/fep2.html>
- Currículo de Educación Financiera del Centro de Información Jumpstart <http://www.jumpstart.org/search1.html>
- FDIC's Money Smart <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/>

Publicaciones de Negocios

Usted puede suscribirse por correo o en línea a algunos de los siguientes periódicos y revistas:

- Wall Street Journal – Classroom Edition <http://www.wsj.com> Información de suscripción: www.wsjclassroomedition.com/index.html - incluye una edición mensual para los estudiantes y la edición diaria para el instructor. Precio en la Internet: \$99/semestre
- Business Week <http://www.businessweek.com> Información de suscripción: <https://www.neodata.com/ITPS2.cgi?ItemCode=BWEK&OrderType=Reply+Only&iResponse=BWEK.SUBSCRIBEUSCAN> Precio en la Internet: \$45.97
- Fortune <http://www.fortune.com/fortune/> Información de suscripción: https://subs.timeinc.net/FO/fo_0104cctrm.jhtml?experience_id=63439&source_id=1 Precio en la Internet: \$19.99/semestre
- The Economist <http://www.economist.com/> Información de suscripción: <https://www.economist.com/subscriptions/index.cfm> Precio en la Internet: \$69.00/año; \$129/año impresa
- Young Money Información de suscripción: <http://www.youngmoney.com/> Precio en la Internet: Administración en la Internet para adolescentes y jóvenes; gratis
- Hispanic Business Magazine Información de suscripción: <http://www.ccgdata.com/6015-12.html> Precio en la Internet: \$10.00/año copia impresa

Sección 1

¿Qué significa ser empresario?

Visión General:

Empresarismo significa aprovechar oportunidades y utilizarlas para lograr cambios. Aspira y su socio corporativo, Morgan Stanley, están convencidos de que las verdaderas oportunidades radican en nuestros jóvenes. Los *Aspirantes* continuamente demuestran que ellos tienen la creatividad y la motivación de cambiar su mundo. A través de este curso, esperamos proveerle con herramientas adicionales para descubrir posibilidades y tener éxito en lo que usted elija. Aspira apoya la educación empresarismo ya que cree que la comunidad Latina no podrá avanzar mientras continúe en la pobreza. Más Latinos necesitan aprovechar las oportunidades económicas tanto en su vida profesional como en su vida personal. Imagínese como cambiaría el mundo si más Latinos tuvieran posiciones de alto poder en las grandes corporaciones o fueran dueños de sus propios negocios.

Durante las próximas ocho Secciones, usted aprenderá sobre el liderazgo. Más aún, comenzará a realizar que usted ya tiene muchas cualidades de líder. Tendremos discusiones que abarcarán tanto los fundamentos para lograr éxito en un negocio, incluyendo actitudes y la forjación de objetivos, como la forma de colocarse en la vía educacional apropiada para una carrera de negocios. Sin embargo, esta clase no es sólo diálogo. Será una experiencia práctica donde usted tendrá la oportunidad de desarrollar un plan de negocios exitoso y actualmente comenzar su propio negocio. También aprenderá sobre inversiones y practicará el manejo de su propia cartera de acciones. Usted tendrá la oportunidad de visitar el centro financiero de su ciudad, visitará el piso de operaciones comerciales, verá las oficinas de un centro financiero de un banco de inversión mayoritario y podrá visitar los campus de programas de comercio cercanos. Usted tendrá la oportunidad de servir en calidad de interno en un pequeño negocio local o en una corporación mayoritaria.

Esta clase es sobre usted. Deseamos que sea dirigida por los estudiantes. Si a usted no le gusta algo o se dá cuenta de que falta algo, ¡hágalo saber! Usted tiene la posibilidad de recomendar actividades, viajes y otras oportunidades. Clubes de Negocios de ASPIRA están siendo creados en cuatro ciudades: New York, Philadelphia, Wilmington (DE) y Chicago. Cada grupo estará compuesto de gente joven y talentosa quienes han demostrado gran iniciativa para enfrentar nuevos retos a la vez que se divierten. Esperamos que considere comunicarse con los otros Clubes de ASPIRA para compartir ideas y que quizás planee reunirse con ellos.

Al igual que al comenzar un negocio, ser parte de una clase significa compromiso y trabajo arduo. Debido a que tenemos una gran cantidad de información que cubrir, usted tendrá que trabajar fuera de la clase para cubrir la lectura adicional y los proyectos de investigación suplementaria al igual que el desarrollo de su propio plan de negocios. Deseamos que esta sea una experiencia provechosa para ustedes, una que logre cambiar la trayectoria de sus vidas. ¿Están listos?

Objetivos de la Sección:

La Sección introductoria al Curso de Liderazgo Empresarial y la primera reunión del Club de Negocios deben servir para dar la bienvenida a los participantes, romper el hielo, discutir el esquema del curso y el itinerario de actividades, y considerar las observaciones de los participantes en términos de lo que desean sacar del curso:

Actividades de la Sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
1.1 Introducción al curso: Objetivos/Formato/Metas	15	Presente el formato e itinerario de la clase a los estudiantes; discuta lo que cubre el curso (opcional); explique el ejercicio de planificación.
1.2 ¿Qué significa empresarismo y por qué debemos aprender sobre el mismo?	20	Ofrezca una vision general de como se diferencia la profesion de empresario de otras carreras. Discuta las razones por las cuales la educación empresarismo beneficia a las personas jóvenes y los problemas que les puede ayudar a resolver.
1.3 Discusión en clase: Repase la investigación suplementaria, eventos actuales y casos de estudio.	25	Solicite las opiniones de lops estudiantes de lo que hayan observado sobre el campo empresarismo. Defina casos de estudio y explique su uso. Detalle como los diarios serán utilizados a través del curso.
1.4 Discusión de lectura adicional	25	Discuta el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden hacer uso de la información en sus propios planes de negocio.
1.5 Sección II Vista Preliminar	10	Provea un visión general del tópico preliminar y tareas de las próximas Secciones. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne la lectura adicional.

Actividad 1.1:

Visión general del curso

Duración: 15 minutos

Propósito: Presente el formato y el itinerario de la clase a los estudiantes; discuta lo que se va a cubrir en el curso; (opcional) explique el ejercicio de planificación.

Materiales necesarios: Pizarra, proyector y diapositivas, rotafolios, copias de los Hoja de Trabajos de la Primera Sección para cada estudiante.

Pasos:

- 1) Bienvenida a los estudiantes, Explique su rol de Facilitador del Club de Negocios
- 2) Explique el formato general del curso. Tendremos un total de 8 Secciones en el salón de clase. Indique el tiempo y lugar de las reuniones y la forma en que le informará a los estudiantes cualquier modificación al itinerario de reuniones. Discuta los métodos de enseñanza (detallados en la Guía de Enseñanza Empresarial):

- Presentación del facilitador
- Hoja de Trabajos para los estudiantes
- Discusión en clase
- Lectura adicional
- Trabajos de investigación suplementaria
- Mantenimiento del diario
- Juego de la Bolsa de Valores
- Oradores invitados
- Panel sobre oportunidades profesionales y tutores
- Desarrollo de un plan de negocios (últimas tres Secciones)
- Actividades y viajes
- Internados

- 3) Explique el formato de la Sesión 1

- Presentación del facilitador
- Discusión de la clase empresarismo; ideas preliminares sobre negocios
- Discusión de casos de estudio utilizando las observaciones de los estudiantes
- Discusión de la lectura (pre-clase): *"Rules of Revolutionaries"* (Reglas de los Revolucionarios)
- Asignaciones o tareas; visión preliminar de la Segunda Sesión

Actividad 1.2:

Tópico de la presentación - ¿Qué significa empresarismo y por qué debemos aprender sobre el mismo?

Duración: 20 minutos

Propósito: Ofrezca una visión general de la diferencia entre la profesión empresarismo y otras carreras. Discuta las razones por las cuales la educación empresarismo beneficia a las personas jóvenes y los problemas que puede ayudar a resolver.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios

Presentación del facilitador – Notas de discusión:

¿Qué es un empresario?

La palabra empresario tiene su origen en el idioma francés y significa emprender. El significado en inglés de este término es aquel que desea comenzar un negocio o empresa.

Muchas veces los empresarios son vistos como personas con altas aptitudes quienes son líderes de cambio. Sin embargo, una definición básica es cualquiera que desee trabajar por sí mismo es un empresario.

Webster's define empresario como "Uno que organiza, opera y asume el riesgo en una empresa con la esperanza de obtener una ganancia."

Es común diferenciar entre un empresario y el dueño de un pequeño negocio. Los empresarios usualmente utilizan la innovación para generar ganancias mayores durante un periodo de tiempo más corto asumiendo más riesgo. Los dueños de pequeños negocios pueden fundar negocios y organizaciones que crecen con más lentitud, pero con un porcentaje de crecimiento más estable.

Empresarismo puede ser descrito como la búsqueda de nuevos productos, nuevos métodos de producción, nuevos mercados y nuevas formas de organización¹. Está basado en la innovación y el deseo de cambio. Mediante la carrera empresarismo usted observa al mundo de la forma que quiere que sea, en vez de la forma que es.

Los empresarios son responsables de fundar infinidad de tipos de organizaciones:

- Con fines de lucro: Una empresa con fines de lucro o comercial es creada y continúa siendo viable debido al deseo de vender algo por una ganancia. El producto puede ser mercancía o un servicio que describiremos más adelante.
- Sin fines de lucro: Una empresa sin fines de lucro comercial es creada y continúa siendo viable debido al deseo de mejorar la calidad de vida de un grupo. Una persona que funda una organización sin fines de lucro puede ser

¹ Definición del economista Joseph Schumpteter's de acuerdo a *Quick MBA*

considerada un empresario social, ya que él o ella está motivado por el deseo de tener impacto en la sociedad en vez de ganar dinero. Las organizaciones sin fines de lucro se dedican muy a menudo a problemas sociales tales como asuntos sobre el ambiente, derechos de los animales, desempleo, cuidado de la salud y la abogacía por los derechos de grupos comunitarios con servicios insuficientes tales como latinos, personas de la tercera edad y mujeres.

- A grande y pequeña escala: La actividad empresarial puede llevarse a cabo dentro de una compañía grande o dentro del hogar, la escuela, la iglesia u organización de la comunidad.
- Producción de servicios y producción de mercancía: El trabajo de un empresario puede ser producir un servicio tal como la repartición de comida, cortando la grama, desarrollo de tecnología o produciendo y vendiendo un producto tal como palos de hockey, programas de computadoras, neumáticos o Hoja de Trabajos de mercadeo.
- Local, nacional e internacional: La actividad puede llevarse a cabo en la casa, en la escuela, en el estado, dentro de los Estados Unidos o internacionalmente. Los estudiantes deben mantenerse al tanto de los cambios que resultan de decisiones tomadas por el “North American Free Trade Agreement (NAFTA)” o Acuerdo para el Libre Comercio Norte Americano.

La cualidad más importante de un empresario o de una actividad empresarial es la capacidad de percibir una oportunidad.

¿Qué es una oportunidad? Es un futuro deseado que es diferente al presente. Es la creencia de que alcanzar algo es posible. La oportunidad depende de la persona, el ambiente, la accesibilidad de recursos y la ocasión.

- Identificación de una oportunidad
- Tratar de conseguir una oportunidad más allá de los recursos disponibles
- Convencimiento de que la oportunidad se puede alcanzar.

Tener vision empresarial significa creatividad. Los empresarios utilizan la innovación y trabajo arduo para superar los obstáculos al éxito.

Empresarismo significa regozijo. No hay nada mejor que sentir que el esfuerzo esta debidamente enfocado y disfrutar el logro alcanzado.

Empresarismo significa libertad. Pocas cosas en la vida nos hacen sentir tan poderosos como el poder determinar el trabajo que vamos a hacer, cuándo y con quién lo haremos.

Empresarismo significa responsabilidad. No tendremos que reportarnos directamente a un jefe, pero sí tenemos que responder a prestamistas, inversionistas, familia y las siempre presentes leyes de ganancia. Por la mayor parte, respondemos a nosotros mismos.

Empresarismo significa trabajo arduo y educación.

Empresarismo significa mantenernos fieles a nuestras visiones y pasiones. Como empresarios diseñamos el negocio que amamos y trabajamos arduamente para proveer a nuestros clientes, empleados y comunidades con lo mejor que tenemos para ofrecer.

Empresarismo es sobre diversidad. Cualquier persona puede convertirse en empresario si ha tenido la curiosidad de aprender y el deseo de sobrepasar las barreras inherentes en aprender cosas nuevas y excitantes.

¿Por qué debemos aprender sobre la carrera empresarismo?

La meta de la educación empresarismo es enseñar a los jóvenes a reconocer las oportunidades y aprovecharlas. Muchas personas toman la decisión de dejar la solución de problemas y la innovación a otros. Los empresarios no. Existe algo más que dinero en lo empresarismo—existen ideas nuevas, enfoques, métodos y estilos que pueden ser puestos a prueba. Los estudiantes deben comprender que la educación y el espíritu empresarismo se aplican a todo el mundo independientemente de que posición, ocupación o profesión haya seleccionado un individuo.

Algunas razones para la educación empresarismo pueden ser:

- encontrar soluciones a problemas o necesidades;
- aceptar y responder al cambio;
- ajustarse a una economía global que cada día es mas competitiva; (aspectos tradicionales y el pasado pueden quedar atrás)
- encontrar nuevas formas de resolver problemas sociales;
- mejorar el funcionamiento; estimular negocios nuevos y la economía; (oportunidades de empleo y posiciones nuevas)
- inspirar y mejorar oportunidades para las mujeres, los jóvenes, las personas de la tercera edad, grupos minoritarios;
- moverse hacia la sociedad de la información donde los recursos estratégicos son la información, el conocimiento y la creatividad;
- ayudar a los trabajadores a hacer la transición de una “base manufacturera/industrial” a una “industria con base en el servicio”;
- ayudar a reducir el número de negocios fracasados.

Actividad 1.3:

Discusión en clase—Investigación preliminar, eventos actuales y casos de estudio

Duración: 25 minutos

Propósito: Solicite la opinión de los estudiantes de lo que hayan observado sobre la carrera empresarial. Defina casos de estudio y explique su uso. Detalle como los diarios serán utilizados a través del curso.

Materiales necesarios: Pizarra, proyector y diapositivas, o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios

Ideas para fomentar la discusión en clase:

I.) Empresarismo

- ¿Que atrajo los estudiantes a esta clase?
- ¿Cuales son sus ideas, su inspiración?
- ¿Cuales han sido sus experiencias pasadas con la carrera empresarial? ¿Las experiencias de sus familiares y amigos?
- Si tuvieran que llevar a cabo una actividad de búsqueda de ideas sobre las oportunidades (en la escuela, el vecindario, con sus compañeros, para la inversión, para recoger fondos), ¿qué mencionarían?
- ¿Cuáles son las ventajas de ser un empresario? ¿Las desventajas?
- ¿Cuales son algunas de las barreras de la carrera empresarial? Mencione algunas soluciones; (por ejemplo: problema = no hay dinero, solución = ahorre; haga un préstamo a su familia/amigos; busque socios/inversionistas: pida un préstamo de negocios al banco; busque una ruta menos costosa para comenzar el negocio.)
- ¿Qué es lo más que desean los estudiantes aprender de este curso? ¿Qué actividades son las más importantes y las menos importantes?

Durante la discusión, evalúe el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Utilizando sus observaciones, considere formas de amoldar el curso a los intereses de los estudiantes.

II) Eventos actuales

- Si usted le ha pedido a los estudiantes que traigan artículos, pídale a cada uno que haga un resumen corto del artículo y la razón por la cual consideran que es importante para la clase;
- Distribuya varias publicaciones de negocios ("*Wall Street Journal*", "*Business Week*", "*Financial Times*", "*Money Magazine*", "*Fortune Magazine*", "*The Economist*") al igual que una lista de sitios en la Internet para cada publicación. Los estudiantes deben determinar si les gustaría utilizar parte del presupuesto del curso para pagar por las suscripciones.

- Explique que las personas diestras en los negocios tienen el hábito de ojear los titulares y de leer en detalle los artículos que más le interesan o afectan el área de sus negocios.
- Decida si a los estudiantes les gustaría tener una tarea continua de buscar artículos que se relacionen al tópico de la próxima sesión y traerlos a esa sesión, por ejemplo: si el tópico de la próxima sesión es la ética, los estudiantes buscarán artículos del periódico, revistas y en la Internet o harán un resumen de un reportaje de televisión relacionado a la ética.

III) Utilizando los casos de estudio

- Un caso de estudio ofrece la oportunidad de observar un ejemplo real de un negocio y para obtener lecciones que se puedan utilizar en su propio negocio.
- Si los estudiantes han leído parte de “Rules for Revolutionaries”, pida que identifiquen un ejemplo del caso de estudio del texto. (O usted puede seleccionar un artículo breve de una publicación de negocios.)
- Haga una pausa mientras los estudiantes leen o repasan un caso de estudio;
- Pídeles que nombren una cuantas “lecciones” del caso;
- Pida voluntarios que discutan como estas lecciones pueden ser aplicadas a otros negocios o específicamente a un plan de negocios que algunos de los estudiantes esté considerando;
- Discuta si a los estudiantes les gustaría repasar un caso de estudio relevante a cada tópico cubierto durante el curso.

Actividad 1.4:

Discusión de lectura adicional

Duración: 25 minutos

Propósito: Discuta el texto semanal asignado. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine cómo los estudiantes pueden hacer uso de la información en sus propios planes de negocio.

Materiales necesarios:

Notas para la discusión del texto que se encuentran en la Guía de Enseñanza Empresarial para ser usadas con cualquiera de los textos asignados como lectura pre-curso. Copias de los Hoja de Trabajos para los participantes.

Actividad 1.5:

Tareas y vista preliminar de la Sesión 2

Duración: 10 minutos

Propósito: Explique la actividad de planificación, la cual le dará a los estudiantes una oportunidad de aprender mediante la práctica a manejar el presupuesto del Club de Negocios de ASPIRA. Si usted escoge esta actividad, distribuya el Hoja de Trabajo 1 y la lista de actividades potenciales llenada parcialmente por el facilitador. Asigne un tópico para el diario; la investigación suplementaria y el texto para la próxima sesión.

Materiales necesarios: Copia de los Hoja de Trabajos para los participantes. Diarios en blanco.

Pasos:

- 1) Curso sobre actividad de presupuesto
 - Distribuya el formato de la actividad de presupuesto y la lista de actividades.
 - Explique que el propósito de la actividad de presupuesto es dar a los estudiantes algún control sobre como se va a gastar el presupuesto del curso.
 - Explique que a cada estudiante se le asignará una actividad de investigación
 - Utilizando el presupuesto en blanco, los estudiantes deben hacer un estimado de lo que le costará la actividad al estudiante y al instructor.
 - Cada estudiante deber hacer un informe sobre el estimado de su actividad y la próxima Sección
 - Basado en esta investigación todos los estudiantes podrán votar sobre como asignar los fondos para el curso.
- 2) Utilizando la sección de objetivos de la Sección 2 de la Guía del Facilitador, lleve a cabo una visión preliminar sobre los tópicos que serán discutidos durante la próxima Sección.
- 3) Describa el proceso de anotaciones o entradas al diario que se estará usando para este curso (veáse las opciones en la Guía de Enseñanza Empresarial). Asigne a los estudiantes un tópico para la entrada en el diario de la próxima semana o puede usar el tópico de la próxima sesión; por ejemplo: la ética.
- 4) Asigne las páginas o capítulos para la próxima sesión de discusión de texto.
- 5) Si usted se siente cómodo manteniendo “horas de oficina” o dando su dirección de correo electrónico y número de teléfono a los estudiantes, provéa la información de cómo y cuándo se pueden poner en contacto con usted.
- 6) Dé las gracias a los estudiantes por su contribución a una exitosa reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Enfatice que el proceso debe ser participatorio y que usted los estará esperando para que compartan sus comentarios y sugerencias en la próxima Sección.

Hoja de Trabajo 1: Actividad de Presupuesto

Nombre de la Actividad:

Elemento de Costo	Costo por unidad	# Estudiantes	Costo Total
Viaje Alquiler de vehiculo <ul style="list-style-type: none"> • Costo de alquiler • Seguro • Combustible 			
Pago al conductor			
Estacionamiento			
Costo de estadia (hotel)			
Costo de admisión (si alguno)			
Estipendio para comidas por estudiante			
Materiales (manual, libretas, boligrafos cámara, rollo de pelicula, etc.)			
Misceláneos			
Costo Total de la Actividad			

Hoja de Trabajo 2: Lecciones Sobre Empresarios Hispanos

Mediante una combinación de la toma de riesgos y la disposición al sacrificio y arduo trabajo para el logro de una vida mejor, los latinos en sólo una década se han convertido en la fuente de dueños de negocio con la tasa de crecimiento más alta en los Estados Unidos de acuerdo a la Fundación Heritage. En su calidad de Editor, Tyce Palmaffy de la Fundación Heritage comenta, “Los latinos se están moviendo a todos los campos, desde las firmas de telecomunicaciones principales hasta la industria de fabricantes de velas. Los más exitosos adquieren destrezas y perspicacia en el negocio trabajando para firmas más grandes, ahorran su dinero y muchas veces con la ayuda de la familia y amigos, finalmente establecen un negocio propio.”

El resultado de este crecimiento ha sido revelado en estadísticas publicadas por la Oficina del Censo. Entre los años 1987 y 1992, el último año en que estas estadísticas estuvieron disponibles, el número de negocios cuyos dueños eran de origen hispano subió al 76 por ciento, de 490,000 a 836,000. El alza en el crecimiento de la comunidad empresarismo hispana no sólo aumenta el ingreso de los hispanos como grupo, pero también revitaliza áreas de ciudades abandonadas donde los hispanos han establecido una fuerte presencia.

Existen muchas organizaciones que específicamente ofrecen apoyo a las empresas hispanas o proveen recursos adicionales para obtener más información sobre cómo empezar su propio negocio:

Sitios en la Internet:

- www.DiversityInc.com
- www.latinolink.com
- Grupo Empresarismo Nacional Hispano — www.infolatino.com/NHGB
- Concilio Nacional Puertorriqueño de Negocios www.infolatino.com/NPRBC
- League of United Latin American Citizens (LULAC)— www.lulac.com
- Véase también: lista de sitios en la Internet sobre empresas en el Apéndice C

Ejemplo:

Negocio: LULAC (League of United Latin American Citizens) tiene la firme creencia de que en la comunidad latina se debe fomentar la carrera empresarismo. Los incentivos para dueños de pequeños negocios y la inversión en empresas cuyos dueños son Latinos deben tener prioridad. Las pólizas de acción afirmativa en las regulaciones de empleo deben ser mantenidas y utilizadas ampliamente para asegurar la diversidad en todos los lugares de empleo. LULAC apoya firmemente la continuación de programas de la Sección 8a que han servido de gran ayuda a los pequeños negocios.

Hoja de Trabajo 3: Estudio de Casos

La siguiente es una lista de empresas que han alcanzado el éxito. Mantenga esta lista en mente cuando se le pida que seleccione una. Usted puede usar el Internet para investigar un perfil de antecedentes de la organización y ver como originalmente fue establecida.

Activision	Wendy's
1-800 Flowers	Domino's Pizza
Avis Rent-A-Car	Yellow Pages
Perdue Chicken	Eckerd Drugs
Bose Corporation	Estee Lauder
Polaroid	Federal Express
Brinker International	Hispanic Entrepreneurs:
Powerbar snack food	Gateway 2000 Companies
Bloomberg Business News	CSP Communications
Post-It Notes (3-M)	George Lucas
Burger King	Delta Engineering & Manufacturing
Ralph Lauren/Polo	Hallmark
Burt's Bees	Latina Magazine
Styrofoam	Home Depot
Campbell's Soup	LUNA Entertainment
Succesories	Intel
Charles Schultz	Marivi Prado and Associates
Sharper Image	John Grisham, author
Coffee Rich	Quality Management Resources, Inc.
Snapple	Kinko's
Cisco Systems	Rick Montoya Services, Inc.
Tower Records	Life Magazine
Dabney/Resnick	Microsoft
TV Guide	Nestle Foods
Dell Computers	Nintendo
Wal-Mart	Netscape
Delta Airlines	Nike Shoes

Hoja de Trabajo 4: Perfiles de líderes empresarismos hispanos que han logrado el éxito

La siguiente es una selección de empresarios exitosos que varía desde presidentes de corporaciones mayoritarias hasta gerentes de pequeñas empresas:

Roberto C. Goizueta—Gerente General *de la Coca Cola*

De origen Cubano, Goizueta comenzó su carrera en el 1954 como químico de la compañía Coca Cola en la Havana. Después de huir del régimen de Fidel Castro, Goizueta se mudó a la Florida y progresó a través de los rangos de la compañía. Ya en el 1974 como jefe de los laboratorios de Coca Cola, fué uno de los dos únicos químicos a quien se les permitiera memorizar la formula secreta de la soda. En el 1981, Goizueta fué ascendido a Gerente General de la compañía basada en Atlanta. En ese tiempo la Coca-Cola era un omnipresente símbolo de la empresa y cultura americana, pero a su vez luchaba por mantenerse a flote. Posteriormente, Goizueta se convirtió en uno de los más admirados ejecutivos logrando convertir uno de los productos de consumerismo menos esencial del mundo en un gran éxito comercial con ventas anuales de \$18.5 miles de millones. Su estrategia: si un negocio no añade valor, dígame adios. Su deseo de aumentar el valor para los accionistas se convirtió en su tema principal de gerencia en los años noventa. De acuerdo al Presidente de Berkshire Hathaway, Warren Buffett, un miembro de la junta de directores de la Coca-Cola, “él fue un gran líder y una gran caballero.”

Solomon Trujillo—Presidente y Gerente General *de US Telecommunications*

Trujillo, originario de Cheyenne, WY se unió a US West en el 1974 y tuvo varias posiciones en mercadeo, ventas, política pública y operaciones. En el 1983 fue nombrado vice presidente de operaciones de la compañía en New Mexico. En el 1987, el creó una nueva división de US West para ofrecer servicio a clientes de pequeños negocios. En 1992, Trujillo se convirtió en el Gerente General y Presidente de recursos de mercadeo en US West, el directorio telefónico de negocios de la compañía, actualmente conocida como US West Dex. Desde el 1995 él ha mantenido la posición de Presidente y Gerente General del nuevo “US Communications”. Bajo este cargo, Trujillo ha sido el líder de un equipo que ha producido 140 por ciento del crecimiento total de la ganancia de los inversionistas y ha sido recientemente nombrado como la persona que ha originado el más agresivo programa de uso de datos a alta velocidad de cualquier proveedor local de intercambio en los Estados Unidos. Trujillo ha sido nombrado como el Hispano más importante en la América corporativa de hoy en día. Él ha sido nombrado uno de los hispanos mas influyentes del país y ha recibido numerosos galardones por sus logros en el negocio y servicio comunitario.

Carlos Saladrigas—Jefe de la Junta Directiva y Presidente *de The Vincam Group, Inc.*

La empresa The Vincan Goup provee servicios relacionados al personal de negocios pequeños y medianos. Bajo la dirección de Saladrigas, la compañía ha establecido una relación de co-empleador con casi 2,000 clientes proveyendo administración de recursos humanos, conformidad regulatoria, cubierta de compensación al trabajador, cuidado de salud y otros beneficios a los empleados.

Christy Haubegger—Fundadora, Presidenta y Publicista *de Latina Magazine*

El origen materno de Haubegger es méjico-americano, pero ella fue adoptada por una familia anglosajona la cual la crió con un gran conocimiento de sus raíces ancestrales. En el 1996, ella creó Latina, la primera revista nacional para mujeres hispanas en los

Estados Unidos. La revista es dirigida a Latinas de todas las edades, generalmente en la escala de 18-49 y está centralizada en ciudades con poblaciones hispanas grandes tales como Los Angeles, Nueva York y partes de Texas. De acuerdo a Haubegger, “yo deseaba cambiar tanto el modo en que las latinas se ven a sí mismas como la forma en que otros las perciben. Yo sentía que esta era la revista que a mí me gustaría leer y seguía pensando, ‘algún día alguien lo hará’. Y finalmente llegué a la realización de que ese alguien iba a tener que ser yo.

Rafael Alvarado—*Presidente y Gerente General de Better Bags, Inc.*

Alvarado vino a los Estados Unidos de Nicaragua en el 1983. La idea de Better Bags, una compañía que fabrica bolsas de calidad superior para productos agrícolas y otros comestibles en los supermercados/colmados surgió de la experiencia de Alvarado operando una fábrica de plásticos en Nicaragua. Su bolsa de comestibles es más resistente y fácil de usar que la de sus competidores; más aún permite que se puedan poner anuncios en su superficie. Alvarado sabía que el comenzar un negocio nuevo sería un reto y que para poder tener éxito tendría que llevar a cabo mercadeo del mismo por todos los Estados Unidos. La fuerza y confianza para proceder surgieron de la aceptación de su comunidad local de Houston. En dos años, Better Bags alcanzó \$3 millones en ventas. Actualmente, Alvarado tiene clientes en 33 estados y ventas de \$12 millones. Alvarado toma muy seriamente su compromiso a los empleados y sus familias ya que provee seguro médico y vacaciones pagadas. Esta estrategia ha resultado en la retención de muchos empleados fieles que se han quedado en la compañía por más de seis años.

Leonard Brennan Rodriguez—*Presidente de Tiempo Productions*

Rodriguez es un tejano de quinta generación quien tenía el deseo de hacer algo positivo para la comunidad hispana. Él creó el Tiempo Productions, cuyo lema es: “usted está atado solo por su visión”. Su primera publicación de importancia es “The 1999 Celebrating Outstanding Hispanics Calendar—500 Years of Latino Pride” (1999- Calendario Celebrando a Hispanos Distinguidos—500 Años de Orgullo Latino), un calendario que ofrece un perfil de los logros de más de 300 Latinos. Con esto él espera aumentar el conocimiento sobre la herencia y cultura dentro y fuera de la comunidad Latina. Su consejo para empresarios Latinos nacies es que “Crean en ustedes mismos, escuchen a su corazón y sigan sus sueños. Yo también me dí cuenta de que mientras más me educaba, más confianza adquiría. De manera que mi consejo mayor es que se eduque a sí mismo, trabaje arduamente y cuando alcance el éxito, y lo logrará, no olvide dejar la puerta abierta detrás de usted.”

Hoja de Trabajo 5: El Ciclo Empresarial²

Desarrolle destrezas que puedan inducirle al comportamiento empresarial

1. Examine oportunidades para llenar alguna necesidad o cumplir deseos y de resolver problemas
2. Genere ideas para satisfacer las oportunidades
3. Evalúe las oportunidades e ideas
4. Utilice todas las fuentes y recursos disponibles para evaluar oportunidades e ideas
5. Planee y prepare su proyecto empresarial minuciosamente

² Los pasos 1-5 no necesariamente tienen que ser completados en orden, pero los pasos 1-5 deben ser completados antes de tratar de llevar a cabo el paso 6—Desarrollo del Plan Empresarial

Sección 2

¿Cómo convertirse en empresario?

Visión General:

Para servir de líder, camine al lado de la gente...Ya que de los mejores líderes, la gente no nota la existencia. Al mejor que sigue, la gente lo honora y elogia. Al próximo, la gente le teme y al próximo la gente lo odia...Cuando el trabajo del mejor líder es llevado a cabo la gente dice, ¡"Nosotros lo hicimos!"
--Lao-tsu

Existen muchas formas de examinar los roles y posiciones del liderazgo. Algunas personas creen que los líderes nacen y llegan a una posición de influencia por virtud de atributos que ellos poseen. Otras personas creen que los líderes son productos de un grupo de circunstancias o eventos como en el caso de un adolescente que se convierte en héroe cuando la vida de la familia está en peligro debido a un fuego o aquel ciudadano que salva a otros en un momento de crisis. Otra noción es la de que el liderazgo es un derecho divino hereditario y selectivamente mantenido por reyes y descendientes del linaje noble. En ASPIRA nosotros creemos que nuestros jóvenes poseen un gran potencial de liderazgo y es nuestra responsabilidad permitir que los talentos de liderazgo salgan a relucir.

El liderazgo es fundamental en la carrera empresarial. El propósito de esta Sección es observar las características que realzan la capacidad de una persona a ser líder. Consideraremos unos cuantos casos de estudio de empresarios que han alcanzado el éxito para tratar de identificar lo que les sirvió de ayuda en su camino. Después los estudiantes podrán tomar uno o más exámenes de aptitud para determinar las muchas cualidades y características empresariales que ya poseen. Aún más importante es el hecho de que los estudiantes podrán determinar cuales características empresariales podrán necesitar atención adicional y diseñar un plan de superación personal.

Objetivos de la Sección: Identifique las características que comparten los líderes y empresarios. Repase algunos de los estereotipos sobre líderes de negocios y empresarios. Evalúe su propia personalidad empresarial. Discuta las cualidades de liderazgo y las pautas a seguir hacia el desarrollo de una personalidad empresarial.

Actividades de la sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
2.1 Presentación: Características de un empresario y mitos sobre el campo empresarialismo	10	Introduzca a los estudiantes a algunas de las características asociadas con empresarios.
2.2 Presentación: Mitos sobre el campo empresarialismo	10	Disipe los mitos comunes sobre dueños de negocios que han obtenido éxito.
2.3 Interacción: Evaluando y fortaleciendo su personalidad empresarial	20	Después de llevar a cabo una evaluación de sus características y destrezas, lleve a cabo una discusión sobre las formas de identificar debilidades y desarrollar destrezas de liderazgo.
2.4 Discusión en clase: Repase el tópico de investigación, eventos actuales y casos de estudio	10	Solicite opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre el liderazgo empresarial en las noticias
2.5 Discusión en clase: Lectura adicional	25	Lleve a cabo una discusión sobre el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y responda a las preguntas. Determine como los estudiantes pueden utilizar la información en sus propios planes de negocio.
2.6 Opcional Sesión planificación del curso.	20	Presente investigaciones sobre las actividades del curso. Lleve a cabo una votación sobre las actividades y el itinerario preferido. Asigne estudiantes como ayudantes en las actividades y otras logísticas del curso.
2.7 Sección III – Vista Preliminar y tareas de la próxima Sección.	5	Provea una vision general del tópico. Clarifique el tiempo y el lugar de reunión para la próxima actividad. Asigne lectura adicional.

Actividad 2.1

Presentación: Características de un empresario

Duración: 20 minutos

Propósito: Introducir algunas de las características comunes asociadas con el empresario

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas, o rotafolios, Hoja de Trabajos de los participantes

Presentación del facilitador—Notas de discusión:
(Sugiera a los estudiantes que sigan la presentación en sus Hoja de Trabajos.)

ASPIRA tiene la creencia de que el liderazgo conlleva una serie de características y destrezas que permiten a una persona a utilizarse a sí mismo para influenciar a otros, proveer una visión y dirección que otros estén dispuestos a seguir y una personalidad y forma de relacionarse que haga que otros acepten su guía. Más aún, creemos que el liderazgo puede ser aprendido. Esto incluye tales destrezas como confianza en sí mismo, influencia sobre otras personas y la transmisión y comunicación de ideas efectivamente. A pesar de que estas destrezas pueden ser aprendidas, reconocemos que ciertas características son innatas en la personalidad de una persona y pueden determinar cuán efectivo y exitoso él/ella será en el actual desarrollo y empleo de las destrezas de liderazgo.

Los empresarios a menudo poseen muchas cualidades de liderazgo con las que usted puede o no estar familiarizado. La lista que sigue contiene algunas características comunes de los empresarios:

- Tolerancia a la incertidumbre y el cambio
- Capacidad de crear la ilusión de estabilidad
- Capacidad de manejar lo inesperado
- Atención al detalle
- Deseo de ir en contra del “status quo” (como las cosas siempre se han llevado a cabo)
- Creatividad e innovación
- Perseverancia
- Perspectiva a largo plazo
- Optimismo
- Divertido
- Independiente

Después de hacer una lista de las características, pregunte a los estudiantes, ¿cómo se pueden utilizar estas características para comenzar un negocio? ¿Qué características pueden ser aprendidas? ¿Habrán más probabilidad de encontrar algunas de estas características en los adolescentes? ¿Por qué sí o por qué no?

Actividad 2.2:

Presentación: Mitos sobre el campo empresarial

Duración: 20 minutos

Propósito: Disipe algunos de los mitos comunes sobre los dueños de negocios que han obtenido éxito.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas, o rotafolios, Hoja de Trabajos para los participantes

Presentación del facilitador: Notas de discusión

Los 5 mitos sobre empresarios (adaptado de una presentación por el Dr. Peter Strachan, Universidad de Bristol, Inglaterra)

Nota: Mientras usted presenta esta información, los estudiantes deben completar el Hoja de Trabajo con su propio resumen de cada mito y realidad detrás del mismo.

1) Mito de la toma de riesgos: “La mayoría de los empresarios que logran éxito toman riesgos desmedidos y sin premeditación al comenzar sus compañías.”

- El riesgo es parte de ser negociante
- Riesgo profesional—la mayoría de los empresarios no están bien establecidos
- Riesgo económico—la mayoría de los empresarios cuentan con muy pocos bienes o no cuentan con bienes
- El riesgo mayor casi siempre viene mucho después de haber comenzado el negocio, no al principio
- Los empleados, los proveedores y los clientes se toman el mayor riesgo.

2) Mito de alta tecnología: “Los empresarios que alcanzan más éxito comienzan sus compañías con:

- el descubrimiento de una invención, usualmente de naturaleza tecnológica.”
- Mientras la mayoría de nosotros pensamos en la resonancia tecnológica y las empresas emergentes de alta tecnología, “Fortune 500” tiene en su lista una gran variedad de compañías. Muchos negocios nuevos han alcanzado el éxito mediante el mercadeo de un producto existente en una nueva forma o a un nuevo grupo de clientes (piense en Starbucks). Lo importante es poseer el producto ideal en el momento preciso.

3) Mito de ser experto: “Los empresarios que alcanzan más éxito tienen un extenso historial de éxito y años de experiencia en sus industrias.”

a) 40% de los fundadores de compañías Inc. 500 no tenían experiencia previa en la industria;

b) Una tercera parte de los fundadores de compañías Inc.500 estaban desempleados al comenzar sus compañías.

c) Ejemplos:

- los hermanos Mendiburus of High Point aprendieron for sí mismos

- Steve Wozniak era un ingeniero muy poco distinguido en Hewlett Packard;
- John Fison, Gerente General de Keltec, una compañía de soluciones para la Tecnológica Informática y negocios en la Internet no tenía experiencia previa en Tecnología Informática.

(Nota: Si los estudiantes no saben quienes son estas personas, pídale que hagan una investigación y considere asignarles un caso de estudio).

- 3) Mito de visión estratégica: “La mayoría de los empresarios que alcanzan el éxito cuentan con un plan de negocios bien desarrollado y han buscado información sobre
- Solamente el 4% de la compañías Inc. 500 han utilizado alguna clase de sistema de investigación para desarrollar sus ideas de negocio;
 - El primer intento no es el producto que eventualmente produce éxito (pero el desarrollo de una perspectiva inicial es lo más importante).

5) Mito del capital para la empresa: “La mayoría de los empresarios que alcanzan el éxito comienzan sus compañías con millones en capital para desarrollar su idea, comprar mercancía y ofrecer trabajo a sus empleados.” (Pregunta para que la clase investigue: ¿qué es capital de riesgo?)

- Solo 4% de las compañías Inc. 500 y menos del 1% de todas las compañías emergentes en los Estados Unidos utilizaron capital de riesgo;
- Los fundadores de Hotmail no lograron conseguir capital de riesgo para su proyecto a pesar de que hicieron más de 20 intentos;
- Bill Gates y Paul Allen no lograron conseguir capital de riesgo para Microsoft; el capital de riesgo domina en algunas industrias, tales como la biotecnología.

Discusión:

- ¿Qué le enseñan los mitos y los hechos relacionados a estos sobre su propio plan de negocio?
- ¿Existen otros mitos y estereotipos que usted haya escuchado o en los que haya pensado?
- ¿Cree usted que mitos como este pueden desanimar a algunas personas de querer comenzar un negocio?
- ¿O afectar adversamente a las minorías o a las mujeres?
- ¿Por qué sí y por qué no?
- ¿Cree usted que posee lo que se necesita para ser un empresario?

Actividad 2.3:

Interacción—Evaluando y fortaleciendo su personalidad empresarialismo

Duración: 20 minutos

Propósito: Después de llevar a cabo una evaluación individual sobre sus características y destrezas empresariales, discuta las formas de identificar debilidades y desarrollar destrezas de liderazgo.

Materiales necesarios: Pizarra, diapositivas o rotafolios

Pasos:

1) Utilizando las diapositivas de la Sección 2 (presentación de Power Point) introduzca a los estudiantes a: *Ponga a prueba su aptitud para ser empresario.*

- Pida a los estudiantes que escriban sus contestaciones y que obtengan su propia puntuación una vez hayan sido provistas las contestaciones.
- Al final, solicite la opinión de los estudiantes sobre los resultados de la prueba
- ¿Qué respuestas le sorprendieron? ¿Le dieron ánimo? ¿Le desanimaron?
- ¿Cómo planean los estudiantes utilizar esta información?

2) Por medio de la Internet, en línea, podemos encontrar otras pruebas que los estudiantes pueden utilizar para llevar a cabo un diagnóstico de su aptitud. A continuación ofrecemos algunos:

- <http://www.onlinenewbc.gov/docs/starting/test.htm> |
- <http://www.bizmove.com/other/quiz.htm>
- <http://www.humanmetrics.com/sbp/buspos.htm> (cargo \$3)

3) Explore los resultados con los estudiantes. Determine si a usted le gustaría llevar a cabo un grupo de enfoque sobre la validez de estos tipos de exámenes. ¿Aprendieron los estudiantes algo nuevo sobre sí mismos? ¿Le ayudó la prueba a enfocarse en sus fortalezas y debilidades? ¿Cuáles son los aspectos positivos de utilizar estas clases de evaluaciones? ¿Los aspectos negativos?

4) Repase con los estudiantes los Hoja de Trabajos del participante relacionados al liderazgo. Inicie una pequeña discusión de grupo. Como alternativa, divida a los estudiantes en grupos pequeños para discutir las varias directrices y responder a los siguientes puntos u otros que usted haya considerado:

- Recuerde a los estudiantes que el enfoque del proceso de ASPIRA es desarrollar destrezas de liderazgo y convertirse en un trabajador en equipo exitoso.
- ¿Podrán los estudiantes caracterizar algunas de las directrices de liderazgo como diferente al material discutido en otras actividades de ASPIRA?
- Estimule a los estudiantes a reflexionar sobre los primeros pasos hacia la fundación de su propio negocio. ¿Qué parte de este consejo es el más importante al principio? ¿Cuál será más difícil seguir? ¿Qué pasos hay que tomar para seguir el consejo?
- Pida a los estudiantes que dediquen espacio en sus diarios esta semana para evaluar la forma en que planean seguir los *Mandamientos de Liderazgo*.

Recuérdelos que continúen refiriéndose a estos Hoja de Trabajos según progresan a través de la experiencia empresarismo.

- Los estudiantes deben repasar el Hoja de Trabajo de los *Pilares del Liderazgo*. Facilite una discusión sobre el pilar que considera cada estudiante que él/ella representa mejor.
- ¿Cree usted que es importante tener diferentes clases de líderes en un equipo de negocios?
- Pida a los estudiantes que traten de recordar las respuestas de sus compañeros para considerarlas cuando formen los equipos de negocio.

Actividad 2.4:

Discusión en clase – Investigación, eventos actuales y casos de estudio

Duración: 25 minutos

Propósito: Solicite la opinión de los estudiantes de lo que han observado sobre liderazgo y el campo empresarial durante la semana anterior.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios.

Discusión de ideas:

Durante una sesión típica del *Club de Negocios*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una sesión futura o puede dejar este espacio para otros intereses de los estudiantes. Puede utilizar esta porción de la clase para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Usando las observaciones de los estudiantes, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de ellos.

Actividad 2.5

Discusión de lectura adicional

Duración: 25 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresariales.

Materiales: “Notas de discusión del texto” que se encuentra en la *Guía de Enseñanza Empresarial* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de las Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 2.6

Sección de Planificación (opcional)

Duración: 20 minutos

Propósito: Presente investigaciones sobre las actividades del curso. Lleve a cabo una votación sobre las preferencias y el itinerario. Asigne a los estudiantes que estarán encargados de actividades y otras logísticas del curso.

Materiales: hojas de presupuesto en blanco y listas de actividades; calculadoras; pizarra o rotafolios.

Pasos:

- 1) Pida a los estudiantes que compartan anécdotas sobre la forma en que encontraron información sobre el costo de cada actividad durante la semana anterior;
- 2) Pida a cada estudiante que informe sobre el costo estimado de la actividad que le ha sido asignada;
- 3) Fomente la participación del grupo para determinar si el costo estimado es correcto;
- 4) Documente cada actividad y su costo asociado en la pizarra o rotafolios;
- 5) Los estudiantes deberán votar para categorizar cada actividad en términos de posibilidad de acuerdo al interés y al costo;
- 6) Considere la discusión de fechas posibles para cada actividad;
- 7) Lleve a cabo discusiones extensas incluyendo votaciones para determinar las actividades en las cuales la clase participará;
- 8) Determine los fondos para los artículos adicionales en las líneas de presupuesto incluyendo aperitivos, libros y útiles;
- 9) Estimule a los estudiantes a llegar a una conclusión y votar para aceptar el presupuesto;
- 10) Considere asignar tutores de presupuesto en general y tutores de actividades para asegurar que se siga el plan;
- 11) Felicite a los estudiantes por completar una tarea demandante y compleja.

Actividad 2.7:

Tareas y vista preliminar de la sesión 3

Duración: 5 minutos

Propósito: Provea una vista general del tópico de la próxima Sección. Clarifique el lugar y tiempo de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entradas en el diario y tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

1. Usando los objetivos de la Sección 3 Guía del Facilitador, provea una visión general de los tópicos que serán discutidos durante la próxima Sección.
2. Asigne a los estudiantes un tópico para la entrada en el diario de la próxima semana.
3. Asigne las páginas o capítulos para la próxima sesión de discusión del texto.
4. Dé las gracias a los estudiantes por su contribución a una exitosa reunión del *Club de Negocios de ASPIRA*. Enfatice que el proceso debe ser participatorio y que usted les estará esperando para que compartan sus comentarios y sugerencias en la próxima Sección.

Hoja de Trabajo 1: Características Empresariales

- Visión = conocimiento de problemas y necesidades
- Capacidad de identificar oportunidades, tendencias
- Espíritu de aventura
- Gran necesidad de alcanzar y buscar logros personales
- Confianza y dependencia en sí mismo
- Confianza en otras personas;
- Orientado por sus objetivos;
- Innovación, creatividad y versatilidad;
- Persistencia;
- Exigente;
- Trabaja arduamente y es energético;
- Competitivo;
- Actitud positiva;
- Gran sentido de conciencia personal;
- Tiene el deseo de tomar iniciativa;
- Gran sentido de compromiso;
- Capacidad de encontrar y utilizar observaciones y opiniones;
- Integridad y dependabilidad;
- Paciencia;
- Capacidad de manejar el fracaso;
- Liderazgo;
- Capacidad de inspirar;
- Conocimiento de diferentes culturas;
- ¿Otros?

Preguntas de auto-evaluación:

- 1) ¿Cuáles de estas características cree usted que ya posee?

- 2) ¿Con cuáles de estas características le gustaría a usted trabajar para poder adquirirlas?

- 3) ¿Qué clase de decisiones o actividades podrían ayudarle a desarrollar más características empresariales?

- 4) Describa su plan de juego:

Hoja de Trabajo 2: Los 5 mitos sobre empresarios

Adaptado de una presentación por el Dr. Peter Strachan, Universidad de Bristol, Inglaterra.

- 1) Mito de la toma de riesgos: “ La mayoría de los empresarios que logran éxito toman riesgos desmedidos y sin premeditación al comenzar sus compañías.” ¿Por qué es esto incorrecto?

- 2) Mito de la alta tecnología: “Los empresarios que alcanzan más éxito comienzan sus compañías con descubrimientos de invenciones, usualmente de naturaleza tecnológica.” ¿Por qué es esto incorrecto?

- 3) Mito de ser experto: “ Los empresarios que alcanzan más éxito tienen un extenso historial de éxito y años de experiencia en sus industrias. ¿Por qué es esto incorrecto?

- 4) Mito de visión estratégica: “La mayoría de los empresarios que alcanzan el éxito cuentan con un plan de negocios bien desarrollado y han buscado información sobre sus ideas antes de tomar acción. ¿Por qué es esto incorrecto?

- 5) Mito de capital para la empresa: “La mayoría de los empresarios que alcanzan el éxito comienzan sus compañías con millones en capital de riesgo para desarrollar su idea, comprar provisiones y ofrecer trabajo a los empleados.” ¿Por qué es esto incorrecto?

Hoja de Trabajo 3: Los diez mandamientos del liderazgo (Kouzes & Posner)

- 1) Buscar oportunidades que lo reten a cambiar, crecer, innovar y mejorar
 - Trate cada trabajo como una aventura
 - Trate cada tarea asignada como un nuevo comienzo
 - Rete el “status quo”
 - Asigne algunas personas a que se dediquen a buscar ideas nuevas
 - Anote la actividad de búsqueda de ideas en su propia agenda
 - Lleve a cabo una búsqueda de algo que necesite arreglo
 - Asigne oportunidades a algunas personas
 - Renueve sus equipos
 - Añada aventura y diversión al trabajo de todos
 - Tome una clase; aprenda una destreza nueva

- 2) Experimente, tome riesgos y aprenda de los errores
 - Establezca pequeños experimentos
 - Asegúrese de que haya seguridad cuando otros experimenten
 - Trabaje con ciertas ideas aunque le parezcan extrañas inicialmente
 - Brinde honor a los que toman riesgos
 - Detalle cada fracaso al igual que cada éxito
 - Sirva como modelo de la toma de riesgos
 - Exhorte a la reflexión sobre posibilidades
 - Utilice la oportunidad de opciones al máximo

- 3) Forge una visión de un futuro edificante y enoblecendor
 - Reflexione primero sobre su pasado
 - Determine lo que usted quiere
 - Escriba un artículo sobre como usted ha logrado hacer una diferencia
 - Actúe por intuición
 - Ponga a prueba sus suposiciones
 - Conviértase en visionario
 - Ensaye con visualizaciones y afirmaciones

- 4) Una a otros en una visión común apelando a sus valores, intereses, esperanzas y sueños
 - Identifique a sus seguidores
 - Busque terreno común
 - Desarrolle sus competencias interpersonales
 - Haga que su visión cobre vida
 - Hable positivamente
 - Hable de corazón
 - Convierta lo intangible en tangible
 - Hable primero-- y a menudo

- 5) Exhorte a la colaboración promoviendo metas comunes y estableciendo confianza
 - Siempre refiérase en términos de “nosotros”
 - Aumente las interacciones
 - Enfóquese en sus ganancias, no en sus pérdidas

- Haga una lista de otras monedas alternativas (recursos tangibles e intangibles)
 - Forme sociedades de planificación y solución de problemas
 - Evalúe la forma en que la organización trabaja en conjunto
 - Sea el primero (demuestre a otros su confianza en ellos con información importante sobre usted, sea franco y admita los errores)
- 6) Fortalezca a las personas otorgándoles poder, proveyéndoles opciones, desarrollando competencias, asignando tareas críticas y ofreciendo apoyo visible
- Aumente la esfera de influencia de las personas—asigne tareas no-rutinarias permita a los empleados demostrar su responsabilidad y liderazgo
 - Asegúrese de que las tareas delegadas tengan relevancia
 - Eduque, eduque, eduque
 - Haga conexiones, forme relaciones estratégicas
 - Convierta a otras personas en héroes
- 7) Dé el ejemplo comportándose en forma consistente con los valores compartidos
- Mírese al espejo (conocimiento propio)
 - Escriba su cInterneto de liderazgo incluyendo sus valores personales
 - Establezca un diálogo sobre valores personales y valores comunes
 - Intercambie su lugar con el de los compañeros de trabajo
 - Sea dramático—haga lo indecible por demostrar su punto de vista
- 8) Logre pequeños triunfos que promuevan progreso consistente y edifiquen compromiso
- Hágalo personal
 - Formule un plan
- 9) Reconozca las contribuciones individuales al éxito de cada proyecto
- Sea creativo con la recompensa y el reconocimiento y otórguelos personalmente
 - Haga reconocimientos públicos
 - Exprese observaciones y opiniones según se llevan a cabo las tareas
 - Descubra a las personas que estén haciendo las cosas bien
- 10) Celebre los logros del equipo regularmente.
- Actúe como animador del grupo
 - Diviértase
 - Determine su Internet social y refuérzela
 - Manténgase enamorado de su trabajo

Hoja de Trabajo 4: Los tres pilares del liderazgo

Los líderes empresariales caen dentro de tres estilos de liderazgo

I. Evangelista visionario

Utiliza la persuasión de los empleados para trabajar hacia su visión del futuro. Crea, vende y lleva el timón de la organización. Sirve como representante de la organización y demuestra confianza en su potencial para el éxito. Se hace cargo, presiona para que haya acción e inspira un sentido de urgencia para alcanzar los objetivos de la organización.

- Muy inteligente—llega al corazón del problema de inmediato
- Creativo y visionario pero a la vez realista y conocedor
- Motivador inspiracional
- Recibe nuevas ideas—busca el consejo de otros antes de tomar una decisión
- Aprende de errores y fracasos
- Dispuesto a tomar riesgos pero también le gusta tener un plan
- Toma decisiones firmes y definidas
- Posee un alto nivel de motivación y deseo de alcanzar excelencia
- Confía en sí mismo, pero entiende sus límites
- Entusiasta y apasionado—ama su trabajo y su producto
- Disfruta su posición de influencia

II. Edificador de equipo y consenso

Desarrolla trabajo en equipo, compromiso, formación y motivación al empleado mediante su participación, capacitación y la creación de un ambiente de trabajo positivo. Desarrolla lealtad mediante la edificación de relaciones y la muestra de interés en las necesidades del empleado, su crecimiento y su desarrollo profesional, considera sus ideas y está dispuesto a compartir su poder.

- Desarrolla lealtad mostrando interés, hablando con las personas e invirtiendo en relaciones
- Es sociable, amigable, cariñoso, ofrece apoyo y es fácil acercarse a él
- Lee a la gente y las situaciones correctamente—es diplomático, cuidadoso y astuto
- Es persuasivo—sabe como influenciar y ganarse a otros
- Da prioridad al interés del grupo sobre su interés propio
- Usa el elogio y el estímulo en forma liberal.
- Balancea el énfasis en las personas y los resultados
- Es confiable y sincero—valores fuertes, gran integridad, es conciente
- Accesible y comunicativo—sin agendas ocultas
- Edificador de equipos—enfatisa la cooperación y la formación
- Posee su propio estilo de facultar y capacitar

III. Gerente de operaciones

Provee organización, enfoque y claridad de dirección a los empleados. Es buen administrador. Es estructurado, disciplinado y posee destrezas para establecer metas y objetivos a corto plazo. Posee la capacidad de establecer prioridades y cumplir con los compromisos. Establece sistemas y procesos. Le preocupan los detalles. Compara resultados y planes y provee el rigor y control necesario para continuar en su dirección y hace correcciones cuando ocurren desviaciones del plan. Obtiene resultados.

- Modelo de trabajo arduo pero no obSecciónado con el trabajo
- Alcanza el éxito a través de firmeza y determinación
- Disciplinado y enfocado—objetivos y prioridades claras
- Mantiene simplicidad
- Evita el perfeccionismo
- Mantiene a otros informados
- Prefiere establecer una dirección y la mantiene, pero es flexible si es necesario
- Se siente obligado a cumplir con los compromisos

¿Cuál es usted?

Sección 3

Planificando su carrera: El ABC de los negocios

Visión General:

En Secciones anteriores hemos discutido el campo empresarial y las destrezas de liderazgo de los empresarios más exitosos. Estas mismas destrezas se aplican a todas las áreas de negocio, sea la compañía grande o pequeña. En esta sesión usted comenzará el proceso de planificación de su carrera mediante la obtención de experiencia sobre la estructura y la operación del negocio. Existen dos razones por las cuales el conocer esta información le beneficia a usted: primero, hasta el empresario más exitoso pasa parte de su vida trabajando para otra persona, de manera que es beneficioso saber como operan los negocios formales. Segundo, como empresario, usted verá crecer su compañía y tendrá que tomar decisiones sobre su destino.

Además en esta sesión usted aprenderá sobre los tipos de destrezas y las habilidades que casi toda organización necesita. Una especialidad en el campo de negocios le colocará a usted en el camino de una carrera lucrativa. Durante los próximos ejercicios usted tendrá la oportunidad de observar su propia personalidad e intereses para determinar las áreas profesionales más adecuadas para usted. A medida que usted avanza hacia ser propietario de una compañía exitosa, usted tendrá una mejor idea de las posiciones fundamentales para mantener un negocio funcionando sin problemas. Conociendo la dirección de su idea de negocio y su dirección propia le ayudará a llegar a su destino más rápidamente.

Objetivos de la sesión:

Provea a los estudiantes con una introducción a las prácticas de negocio mediante la presentación de varias opciones para estructurar un negocio. Describa las posiciones básicas dentro de una compañía y discuta las pautas de trabajo en estos campos.

Actividades de la sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
3.1 Presentación: Cómo están estructurados los negocios	10	Explique como se pueden categorizar los negocios en base a su tamaño, su misión, lugar y forma en que operan.
3.2 Presentación: Escogiendo la especialización de su negocio.	10	Discuta los tipos de destrezas de empleo y las especialidades educativas que le llevarán al éxito en el mundo del negocio.
3.3 Interacción: Su rol en la compañía	20	Considere los varios roles dentro de un negocio y las formas de determinar cuales campos del negocio se relacionan mejor con ciertas destrezas e intereses.
3.4 Discusión en clase: Repaso de la investigación y casos de estudio.	20	Solicite las observaciones de los estudiantes que han observado sobre el liderazgo, eventos actuales de empresarios en las noticias.
3.5 Discusión en clase: Lectura adicional	25	Discuta el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden usar la información en sus propios planes empresariales.
3.6 Vista preliminar de la Sección IV y tareas	5	Ofrezca una visión general del tópico de la próxima Sección. Clarifique el tiempo y el lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional.

Actividad 3.1:

Presentación: Cómo están estructurados los negocios

Duración: 10 minutos

Propósito: Explique como se pueden categorizar los negocios en base a su tamaño, su misión, el lugar y la forma en que operan.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios, Hoja de Trabajos de los participantes.

Presentación del facilitador: Notas de discusión:
(Estimule a los estudiantes a seguir la discusión con sus Hoja de Trabajos. Usted puede pausar frecuentemente para permitir que se tomen notas y pedir a los estudiantes ejemplos de cada tipo de negocio.)

El propósito de ofrecerle una visión general sobre la forma en que los negocios pueden ser categorizados es para que usted comience a pensar sobre el diseño de su propio negocio y el plan de su carrera. ¿Venderá usted útiles escolares (productos) o comenzará un negocio de cuidado de niños (servicios)? ¿Prefiere usted operar su negocio desde su casa o a través de una página en la Internet? ¿Quisiera tener ganancias o comenzar una organización que provee servicios a la comunidad? En el futuro, usted quizás tendrá que considerar estas preguntas cuando decida tomar un trabajo.

Según discutieramos en la primera sesión, existen varios tipos de categorías de negocios. Una forma de analizar los negocios es categorizándolos como “con fines de lucro o sin fines de lucro”. Según usted recordará, las compañías con fines de lucro existen para producir dinero para sus dueños. Las organizaciones sin fines de lucro existen para satisfacer una necesidad social o representar los intereses de un grupo de personas. El gobierno trata a estas compañías en forma diferente en términos de la recaudación de impuestos. ASPIRA es un ejemplo de una organización sin fines de lucro. ¿Cuáles son algunas otras? Mencione unos cuantos ejemplos de organizaciones con fines de lucro.

También en la primera sesión, aprendimos que podemos clasificar los negocios en base a lo que estos producen; algunas compañías hacen productos, mientras otras venden servicios que puede incluir consultores o labor técnica. Un ejemplo de una compañía nacional que vende un servicio es H&R Block, la cual ayuda a las personas a llenar sus declaraciones de impuestos. ¿Cuáles son otros ejemplos? ¿Y qué sobre las compañías que principalmente proveen productos? ¿Habrán compañías que proveen ambos productos y servicios? (Ejemplo: un salón de belleza).

Otras categorías existen en base a la forma de propiedad del negocio. Cuando existe un solo dueño, el negocio es una empresa individual. Si dos o más personas unen fuerzas para comenzar un negocio, la compañía es considerada como una sociedad. Cuando una compañía ofrece acciones, se categoriza como una corporación.

Finalmente otro tipo de arreglo se conoce como una franquicia, lo que significa que a un individuo se le permite operar una sucursal o cadena de negocio. Restaurantes como *Subway* o *Krispy Kreme* son ejemplos comunes de una franquicia.

Un negocio puede también ser categorizado por su localización o lugar de operación. Muchos negocios exitosos comienzan con base en el hogar, lo que significa que un dormitorio extra, un garage o una cocina—o cualquier lugar donde el dueño pueda encontrar espacio—puede servir como el lugar donde se lleve a cabo el negocio. Los negocios basados en el Internet no necesitan tener una gran localización física ya que la mayoría de sus transacciones son llevadas a cabo en una página de la Internet. Ejemplos de negocios basados en el Internet son *Amazon.com* o *eBay*. Otros tipos de operaciones de negocio son más fáciles de notar. Negocios en tiendas son exactamente eso: son cafés, tiendas de regalos y tintorerías por los que usted pasa en la calle. ¿Y qué de los negocios locales? Este término es utilizado para negocios los cuales son únicos a su vecindario o ciudad. Duane Reade, la cadena de farmacias es local en la ciudad de Nueva York. Cuando un negocio se expande más allá de la ciudad donde fue fundado decimos que es regional o nacional. Muchas cadenas de supermercados son regionales (tales como *Safeway* y *Albertson's*). Un negocio nacional opera en muchas partes de los Estados Unidos. Un ejemplo puede ser *Toys R Us* o *Verizon*. La categoría más grande de negocio es multinacional (a veces llamado “MNCs” que significa corporación multinacional o un negocio que opera en más de un país. *McDonalds*, *Microsoft* y *Honda* son todas compañías multinacionales.

Preguntas de discusión:

1. Basado en esta información, que tipo de negocio le gustaría comenzar? Como alternativa, ¿en qué tipo de negocio le gustaría trabajar?
2. Mencione algunas ventajas y desventajas de los diferentes tipos de negocio
3. ¿Cómo puede un negocio evolucionar con el pasar del tiempo? ¿Cree usted que existe una progresión lógica?
4. ¿Cómo han cambiado el internet y el comercio electrónico la forma en que operan los negocios?

Actividad 3.2

Presentación: Su rol en la compañía

Duración: 10 minutos

Propósito: Discutir los tipos de destrezas de empleo y especialidades educacionales que conducen al éxito en el mundo de negocios.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante.

Presentación del facilitador: Notas de discusión:

Según observamos en la primera parte de la presentación, existen muchas variedades de negocios. Los negocios a menudo se amoldan a más de una categoría o pueden no amoldarse del todo. Dadas todas las opciones, usted puede imaginar que dos compañías no son iguales en términos de quien se emplea para trabajar en ellas. En parte, usted tiene razón. Cada compañía busca empleados cuyas calificaciones iguallen a sus necesidades. Sin embargo, casi todos los tipos de negocios u organizaciones requieren personal con especialidades en el área de mercadeo, contabilidad, diseño creativo, comunicaciones, finanzas, recursos humanos e información tecnológica. Si usted es un empresario a veces utilizará sus destrezas en cada uno de estos campos o tendrá que identificar socios y empleados quienes puedan llenar las brechas en su especialidad.

Como futuro empresario y líder de negocios sería sabio considerar qué clases o concentraciones en la universidad pueden ayudar a proveerle su especialidad en los campos profesionales principales que mejor se amolden a sus destrezas. Si desea saber la respuesta, tome la prueba diagnóstica de carrera.

Dé tiempo a los estudiantes para completar el Hoja de Trabajo con la prueba diagnóstica sobre su carrera. Después de que tengan sus respuestas listas, repase con ellos la recomendación obtenida sobre su carrera.

Actividad 3.3:

Interacción—Su rol en una compañía

Duración: 20 minutos

Propósito: Considere los varios roles dentro del negocio y experimente con las formas de determinar cuales campos se amoldan a sus destrezas e intereses.

Materiales: Pizarra, proyector de diapositivas, o rotafolios.

Pasos:

1. Dé a los estudiantes 5 a 10 minutos para completar el Hoja de Trabajo 5: *Ejercicio: La búsqueda de empleo*. Si es apropiado, pueden trabajar en grupos.
2. Discuta las respuestas correctas con los estudiantes:
 - Contable
 - Consultor
 - Finanzas
 - Publicidad
 - Mercadeo
 - Comunicaciones
 - Ventas
 - Operaciones
 - Recursos Humanos
 - Tecnología Informática
3. Pida a los estudiantes que Internetecten un anuncio de empleo para las especialidades de carrera. Recuerde a los estudiantes que los profesionales de recursos humanos muchas veces llevan a cabo esta misma clase de ejercicio día a día en sus trabajos.
4. Facilite una discusión en clase sobre los diferentes campos a seguir en los negocios y el camino a desarrollar estas destrezas. Las preguntas para la discusión en clase pueden incluir:
 - ¿Quiénes son algunas personas de negocios que los estudiantes conocen o han conocido por medio de otros?
 - ¿Saben ellos como se involucró cada persona con esta especialidad?
 - ¿Qué especialidades de carrera están los estudiantes considerando actualmente?
 - ¿Qué opciones de especialidades en la universidad pueden tener en el futuro?
 - ¿Les ha ayudado esta Sección a encontrar las respuestas con más claridad?
5. Usted puede continuar la discusión sugiriendo a los estudiantes que entrevisten a una persona de negocios o a un empresario sobre las decisiones académicas y profesionales que él o ella haya hecho. Los estudiantes pueden anotar esta información en sus diarios. Como alternativa, usted puede hacer arreglos para invitar a un orador o a un panel sobre carreras donde profesionales locales puedan compartir sus experiencias con los estudiantes.

Actividad 3.4

Discusión en clase—Investigación, eventos actuales y casos de estudio

Duración: 10 minutos

Propósito: Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre la estructura y destrezas de negocio, liderazgo y el campo empresarial durante la semana anterior.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios.

Discusión de ideas:

Durante una sesión típica del *Club de Negocios de ASPIRA*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una Sección futura o puede dejar este espacio libre para otros intereses de los estudiantes. También puede utilizar esta porción de la clase para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Usando las observaciones, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de los estudiantes.

Actividad 3.5

Discusión de lectura adicional

Duración: 25 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine cómo los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresariales.

Materiales: “Notas de discusión del texto”, en la *Guía de Enseñanza Empresarial* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de los Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 3.6

Tareas asignadas y vista preliminar de la Sesión 4

Duración: 5 minutos

Propósito: Proveer una visión general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de reunión para la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entrada al diario, tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

1. Usando la sección de Objetivos de la Sesión 4 Guía al Facilitador, provea una visión general sobre los tópicos que serán discutidos durante la próxima sesión.
2. Asigne un tópico a los estudiantes para la entrada en el diario de la próxima semana.
3. Asigne las páginas o capítulos para la próxima sesión de discusión del texto.
4. Dé gracias a los estudiantes por contribuir a una exitosa reunión del *Club de Negocios de ASPIRA*. Enfatice que el proceso debe ser participatorio y que usted les estará esperando para que compartan sus comentarios y sugerencias en la próxima Sección.

Hoja de Trabajo 1: Categorización del comercio

Clase de negocio: Defina las características Mencione un ejemplo

Clasificación de Impuestos:

Con fines de lucro

Sin fines de lucro

Propósito

Orientado a productos

Orientado a servicios

Propietario (¿Quién es el dueño?):

Empresa Individual

Sociedad

Corporación

Franquicia

¿Dónde está basado?:

Basado en el hogar

Basado en el Internet

Tienda

Local

Nacional

Multinacional

Tamaño:

Micro Empresa

Pequeño Negocio

Negocio Mediano o Grande

Describa su idea de negocio basándose en estas categorías:

¿Cómo comenzará su negocio? ¿Cómo progresará?

Hoja de Trabajo 2: Prueba diagnóstica sobre su carrera

Escoja la respuesta que se relacione más a usted. Usted puede escoger tantas respuestas como considere que se aplican a su persona:

- _____ 1) Yo podría resumir mis pensamientos sobre trabajo de la escuela en la siguiente oración:
- A. "No puedo esperar para enseñarle a mi grupo de estudio de física como resolver este problema."
 - B. "Se me acaba de ocurrir una oración de apertura para mi composición de la clase de Inglés."
 - C. "Mi clase de arte está produciendo una película animada y yo ni siento que es trabajo de la escuela."
 - D. "Déjame tranquilo...Estoy en la Internet."
- _____ 2) Lo siguiente describe sus capacidades matemáticas:
- A. Yo todavía cuento con los dedos.
 - B. Trato de evitar la matemáticas pero puedo pasar con un poco de estudio extra.
 - C. Me gustan las matemáticas y entiendo como se aplica a otras materias.
 - D. Yo nací para un nivel más alto de matemáticas y la CIA me está reclutando para que escriba en código, pero no puedo decirte por qué.
 - E. Me debes dinero y eso es todo lo que yo necesito saber.
- _____ 3) Si mi club de ASPIRA decidiera producir una obra teatral, probablemente yo:
- A. Diseñaría el escenario y los vestuarios
 - B. Escribiría el divertidísimo diálogo
 - C. Programaría los efectos especiales de sonido
 - D. Esparciría la noticia para vender tantos boletos como fuera posible
 - E. Fuera el director
- _____ 4) Mi actividad extra-curricular favorita se relaciona con:
- A. Los deportes
 - B. Voluntariado
 - C. Déjenme tranquilo...Estoy en línea
 - D. Socializando
 - E. Ganando dinero
- _____ 5) Cuando vaya a la universidad, lo más probable es que mi concentración sea en:
- A. Ciencias sociales (antropología, historia, estudios culturales...no, no quiere decir esto fiestar)
 - B. Matemáticas, física, ingeniería o ciencias de computadoras
 - C. Inglés o algún otro language
 - D. Negocios
 - E. ¿Estás loco? Yo escogeré mi concentración en el último momento posible.

Hoja de Trabajo 3: Consejo Diagnóstico sobre Carreras

Escoja la respuesta que se relaciona más a usted. Usted puede escoger tantas respuestas como considere que se aplican a su persona:

1) Yo podría resumir mis pensamientos sobre las tareas de la escuela con la siguiente oración:

- A. *“No puedo esperar para enseñarle a mi grupo de estudio de física como resolver este problema.”* Si a usted le gusta la física, probablemente es dotado en las matemáticas y la ingeniería también. Usted puede desglosar problemas complejos y fácilmente encontrar la solución. También puede ser que disfrute el trabajo en equipo y pueda mostrarle a otros como llegar a la solución. Considere una carrera en finanzas o tecnología informativa. Usted puede trabajar como ingeniero y resolver “problemas de las personas” como oficial de recursos humanos.
- B. *“Se me acaba de ocurrir una oración de apertura para mi composición de la clase de Inglés.”* Usted es un gran escritor. A pesar de que piense que no encaja naturalmente en el mundo de negocios, cada clase de organización necesita a alguien que pueda comunicar el mensaje de la compañía o su misión. Considere trabajar en mercadeo o comunicaciones.
- C. *“Mi clase de arte está produciendo una película animada y yo ni siento que es trabajo de la escuela.”* Usted es un genio creativo. El mundo de negocios puede parecerle sofocante, pero recuerde que las personas creativas resuelven problemas y venden productos. Casi todas las áreas de negocio pueden beneficiarse de sus destrezas, pero lo más que debe disfrutar es el mercadeo (desarrollando campañas de publicidad) y diseño creativo (desarrollando una página en la Internet, Hoja de Trabajos y productos de la compañía).
- D. *“Déjame tranquilo...Estoy en línea.”* Si usted disfruta desarrollando páginas en la Internet, usted es un Dios de la tecnología informática, lo que le llevará a unirse al departamento de Tecnología Informática del departamento. También puede disfrutar los sistemas y organización que rodea al Internet. La contabilidad puede ser una excelente opción como carrera, especialmente si usted prefiere trabajar independientemente.
- E. *“¿Tarea?”* Algunos pueden llamarle haragán, rebelde o desorganizado. Otros pueden llamarle empresario. Es fácil encontrar muchos ejemplos de estudiantes pobres quienes han obtenido enorme éxito en el negocio. Asegúrese de que esté buscando su verdadero camino y no solamente el control remoto.

2) Lo siguiente describe su habilidad matemática:

- A. *Yo todavía cuento con los dedos.* Si ha contestado A o B, usted no estará destinado a una carrera en finanzas o el área de programación de la tecnología informática. Sin embargo, la verdad es que la mayoría de los profesionales no utilizan matemática pura diariamente. Sería buena idea

practicar para que por lo menos comprenda de lo que su contable le esté hablando.

- B. *Trato de evitar la matemática pero puedo pasar con un poco de estudio extra.* Véase la respuesta A.
- C. *Me gusta la matemática y entiendo como la misma se aplica a otras materias.* ¡Fabuloso! Muchas áreas de la compañía se beneficiarán de una mente analítica. Recuerde que al hacer dinero todo se resume a poder llevar cuenta del mismo. Considere una carrera en finanzas o contabilidad o trabajando para desarrollar nuevos sistemas en Tecnología Informática.
- D. *Yo nací para un nivel más alto de matemáticas y la CIA me está reclutando para que escriba en código, ... pero no puedo decirte por qué.* A los estudiantes que son genios matemáticos le darán empleo específicamente por estas destrezas. Usted puede llegar a desarrollar tecnologías de alto calibre o a resolver complejos problemas de financiamiento. Una carrera en ingeniería le colocará en el camino hacia una carrera estable en muchas industrias.
- E. *Me debes dinero y eso es todo lo que yo necesito saber.* Usted claramente ve los aspectos prácticos de las matemáticas. Siempre recordará el aspecto más importante de dirigir una compañía: manteniendo su vista en el balance. Asegúrese de que tenga suficiente conocimiento sobre los asuntos financieros para poder tomar decisiones.

2) Si mi club de ASPIRA decidiera montar una obra teatral, lo más probable que yo:

- A. *Diseñaría el escenario y los vestuarios.* Esta respuesta se dirige a lo siguiente: departamento de diseño creativo; diseño de página en la Internet para tecnología informática; diseño creativo en mercadeo; y, si usted realmente ha disfrutado el diseño y la edificación de la estructura del escenario: ingeniería.
- B. *Escribiría el divertidísimo diálogo.* Esto se dirige a una carrera en: Comunicación
- C. *Progamaría los efectos especiales de sonido.* Esto se dirige a una carrera en: Tecnología Informática.
- D. *Esparciría la noticia para vender tantos boletos como sea posible.* Esto se dirige a una carrera en: Mercadeo.
- E. *Sería el director.* Esto se dirige a una carrera en: Gerencia (supervisar a todos los demás) y recursos humanos.

4) Mi actividad extra-curricular favorita se relaciona con:

- A. *Los deportes.* ¿Qué dice esto sobre usted? Es un trabajador de equipo y hará lo que sea necesario para completar la tarea. Usted sabe como obtener éxito jugando por las reglas. Posee energía y resistencia. Tendrá éxito en cualquier campo de negocios.

- B. *Voluntariado*. Lo que esto dice sobre usted: Siente la necesidad de hacer una diferencia y tiene un impacto positivo en su comunidad. Es más importante para usted ayudar a cambiar vidas que hacer dinero. Se beneficiará de una carrera en una organización sin fines de lucro o asegurándose de que su negocio tenga un enfoque comunitario.
 - C. Déjenme *tranquilo...Estoy en línea*. Lo que esto dice sobre usted: Tiene una mente curiosa y le encanta tener acceso al mundo de la información. Puede ser que tenga fascinación por el trabajo con sistemas y tecnología, lo que le hace un buen candidato para una carrera en ingeniería, contabilidad o tecnología informática. También podría estar interesado en explorar una carrera en investigación.
 - D. *Socializando*. Lo que esto dice sobre usted: Tiene la habilidad de llevarse bien con diferentes clases de personas. Si usted parece siempre ser el centro de la actividad, considere una carrera en gerencia. También los recursos humanos son parte de su naturaleza y usted podría ayudar en el empleo y administración de las necesidades de los empleados de su compañía.
 - E. *Ganando ése dinero*. Lo que esto dice sobre usted: El deseo de obtener ganancia es fundamental para la operación de un negocio exitoso. Usted puede ser un candidato perfecto para las finanzas o para un trabajo de ejecutivo. Sólo recuerde que algunas veces hay que poner las personas y la ética antes de la ganancia.
- 5) Cuando vaya a la universidad, lo más probable es que mi concentración sea en:
- A. *Ciencias sociales (antropología, historia, estudios culturales...no, no quiere decir esto fiestar)* – Las fuertes destrezas de comunicación que usted desarrollará en esta área le convertirán en un valioso recurso para cualquier tipo de negocio. Los estudiantes con concentraciones en gobierno apasionados por la política desearán trabajar en el Departamento de Relaciones Gubernamentales o cabildear a nombre de su negocio. Si a usted le gusta la investigación sobre un tópico en particular, encontrará que muchas organizaciones emplean equipos para llevar a cabo investigaciones de alto calibre. Si usted verdaderamente siente pasión sobre la gente, usted querrá trabajar en recursos humanos.
 - B. *Matemáticas, física, ingeniería o ciencias en computación*—Su gran destreza analítica significa que a usted lo buscarán para trabajar en el departamento de finanzas o tecnología informática de una compañía. También puede trabajar en ingeniería diseñando productos como base de datos, programas de computadoras y maquinaria.
 - C. *Inglés o algún otro lenguaje*—Su pasión por la comunicación le llevará a trabajar en posiciones donde la escritura es intensiva. Puede ser que desarrolle el contenido de una página en la Internet de la compañía o produzca estudios e informes. Recuerde que es usted el que interpretará el mensaje al resto del mundo de los que se concentran en las matemáticas. Las destrezas de idiomas extranjeros son especialmente valiosas en las

compañías multinacionales y en compañías que llevan a cabo negocios en el extranjero y organizaciones que pueden llegar a personas en los Estados Unidos quienes su idioma no es el inglés.

- D. *Negocios*—Los que se concentran en negocios tienen la ventaja de saber desde el principio a donde quieren llegar. Muchas compañías respetan esto y le dan empleo a los que se especializan en negocios antes de que se hayan graduado. De esta forma, usted estará desarrollando destrezas prácticas en contabilidad, mercadeo y finanzas, las cuales utilizará en su carrera.

- E. *¿Estás loco? Yo escogeré mi concentración en el último momento posible.* Si no puede imaginarse que estará escogiendo una concentración antes de saber lo que su universidad ofrece, no se preocupe. Su naturaleza como persona que reflexiona será recompensada a través de su carrera y su sentido natural de curiosidad asegurará que eventualmente escoja el mejor camino para usted. Y si ninguna de las concentraciones parecen amoldarse a sus inclinaciones, usted terminará creando una propia. En caso de que tenga curiosidad, usted ya puede estar tomando el camino empresarialismo.

Hoja de Trabajo 5: La búsqueda de empleo

Seleccione la especialidad de estudio más adecuada para cada anuncio de empleo entre las siguientes categorías:

Administración / Análisis / Comunicaciones / Consultoría / Contabilidad / Diseño de la Internet / Finanzas / Gerencia / Ingeniería / Investigación / Operaciones / Publicidad / Recursos Humanos / Servicios al Cliente / Tecnología Informática /

Descripción de Empleo 1: _____

Estudie como los negocios llevan cuenta del ingreso y los bienes a través del tiempo. Involúcrese en una amplia variedad de actividades fuera de preparar estados financieros y hacer entradas sobre las transacciones del negocio incluyendo la computación de costos y ganancias por eficiencia resultado de nuevas tecnologías, participación en estrategias para fusiones y adquisiciones, gerencia de calidad, desarrollo y uso de sistemas de información para llevar cuenta de la ejecución financiera, estrategias de impuestos y manejo de beneficios de salud.

Descripción de Empleo 2: _____

Piense, analice, busque ideas nuevas, sea persuasivo y rete a las buenas organizaciones a que sean todavía mejor mediante la adopción de ideas innovadoras. Intervenga en situaciones ambiguas, a veces hostiles y determine que cambios necesitan hacerce. Busque inspiración en sus ideas y el gran deseo de tener un impacto positivo en los clientes.

Descripción de Empleo 3: _____

¿Le gusta a usted curiosear con los números? ¿Le gusta analizar las tendencias del mercado? ¿Le gusta sentir una descarga de adrenalina cuando las acciones comienzan a subir de valor? Ayude a su nueva compañía a buscar dinero para operar el negocio, hacer crecer el negocio, hacer adquisiciones, planear para su futuro económico y manejar el dinero en efectivo que poseen. La responsabilidad llega ligero y sus destrezas de resolver problemas serán puestas en acción inmediatamente.

Descripción de Empleo 4: _____

¿Le gustaría mejorar la forma en que los anuncios son presentados en la televisión? ¿O en la radio, la Internet o en carteleras? ¿Y qué sobre ayudar a manejar la revelación de un nuevo producto y trabajar para que se mejore la percepción de esos productos por los medios de comunicación? La actividad principal consiste en tomar un producto ya sea “Snapple” o la maquinaria pesada “Caterpillar” y diseñar campañas de promoción que den entusiasmo a los consumidores sobre su producto.

Descripción de Empleo 5: _____

Trate de descifrar lo que mueve a la gente a comprar Cheerios, Chevrolets y Chimichangas. Utilice recursos tales como programas para el análisis de estadísticas, encuestas, grupos de enfoque y pruebas de nuevos productos para ayudar a alcanzar el éxito del producto.

Descripción de Empleo 6: _____

Se busca: Un buen escritor para ayudar a desarrollar contenido en la Internet, crear Hoja de Trabajos y publicar la hoja informativa de la compañía y Internetactar los borradores de los discursos para el Gerente General.

Descripción de Empleo 7: _____

Se busca un representante que tenga conocimiento de nuestros productos. Mientras mejor se explica el producto al cliente, mayor es la oportunidad de convencerlo a que lo compre. También deberá estar al tanto del rendimiento, lo que puede significar operar bajo esquemas de incentivos o encontrar otras formas de motivar al personal a alcanzar sus metas.

Descripción de Empleo 8: _____

Se necesita empleado para desarrollar la infraestructura de nuestra compañía antes de que sea inaugurada. Ayude a determinar donde debe estar localizada la organización, sus políticas de empleo, prácticas de contabilidad, canales de distribución y mucho más. A pesar de que cada departamento determinará el proceso de implementación de los procedimientos corporativos, usted debe asegurar que desde el comienzo sean diseñados en forma óptima.

Descripción de Empleo 9: _____

Se buscan candidatos con un fuerte talento en relaciones públicas para llevar a cabo tareas tales como: empleo y despido, manejar la comunicación con los empleados y resolver disputas, crear programas de beneficio, manejar los asuntos legales tales como acoso sexual y seguridad ocupacional y establecer políticas y programas para medir rendimiento.

Descripción de Empleo 10: _____

¿Le gustaría diseñar, desarrollar, apoyar y manejar programas de computación, equipo de computación y Internet de ordenadores tales como el Internet? Entonces, tenemos la posición perfecta para usted.

Sección 4

Barreras que confrontan los líderes empresariales de hoy

Buenos planes resultan en buenas decisiones. Por eso es que la buena planificación ayuda a lograr que sueños esquivos se hagan realidad.
--Lester R. Bittel

Visión General:

Al comenzar a planear su negocio, usted se irá dando cuenta de que tendrá que confrontar barreras en el camino. Algunos retos no los podrá controlar, tales como las limitaciones legales que acompañan al ser un empresario adolescente o la falta de tiempo y dinero para dedicar a su negocio. La mejor forma de manejar obstáculos como estos es el estar preparado con la información que usted necesita. De esa manera, puede encontrar formas de convertir la situación en una oportunidad mediante la búsqueda de soluciones únicas o recurriendo al apoyo de otras personas.

Otros retos le pondrán en situaciones donde tendrá que tomar decisiones. Se encontrará en situaciones que le harán recurrir a su sentido de la moral, los valores y la ética. Un ejemplo puede ser si estará bien que tome la idea de negocio de un compañero sin traerlo a su equipo. Otra puede ser la venta de un producto que usted sabe es de baja calidad o hasta peligroso para la comunidad. ¿Vendería usted las camisetas sabiendo que fueron producidas en fábricas donde se explotan a los obreros en otro país? ¿Y si el venderlas significara que tendría el doble de ganancia? Usted enfrentará este tipo de dilema ético a través de su carrera. No habrá una respuesta ni buena, ni mala por completo, razón por la cual le llamamos un dilema. Más adelante en esta sesión examinaremos un caso de estudio y veremos como estos pueden ser útiles en la toma de decisiones difíciles en su negocio.

Objetivo de la sesión:

Discutir los obstáculos potenciales que enfrentan los empresarios jóvenes al igual que la ruta a seguir para encontrar las soluciones. Introducir el concepto de toma de decisiones éticas en los negocios.

Actividades de la Sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
4.1 Presentación: ¿Cómo puedo manejar los retos que enfrento como empresario adolescente?	10	Entender los obstáculos comunes al comenzar un negocio y repasar un método para obtener las soluciones.
4.2 Presentación: Introducción a la ética del negocio	20	Introduzca a los estudiantes al concepto de ética del negocio.
4.3 Interacción: Estudio de casos sobre ética del negocio	15	Permita a los estudiantes examinar casos de estudio en ética para repasar el proceso de toma de decisiones.
4.4 Discusión en clase: Repase la investigación suplementaria, eventos actuales y casos de estudio.	15	Solicite la opinión de los estudiantes de lo que han observado sobre la ética en las noticias.
4.5 Discusión en clase: Lectura adicional	20	Discuta el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner en uso la información en sus propios planes empresariales.
4.6 Vista Preliminar de la Sesión V y tareas	5	Provea una visión general del tópico de la próxima Sección. Clarifique el tiempo y lugar de la próxima actividad. Asigne la lectura adicional.

Actividad 4.1:

Presentación: ¿Qué retos enfrento como empresario adolescente?

Duración: 10 minutos

Propósito: Entender los obstáculos comunes al comenzar un negocio y repasar el método para obtener las soluciones.

Materiales: Pizarra o rotafolios; Hoja de Trabajos del participante.

Presentación del Facilitador: Notas de discusión:

(Comience pidiendo a los estudiantes que llenen solamente la sección de la tabla del Hoja de Trabajo 1. Cuando hayan terminado, facilite una discusión corta sobre las áreas que presentaron más problemas al grupo. Si hay consenso, enfóquese en estos puntos durante esta Sección y en futuras reuniones del grupo.

Todo empresario enfrenta una serie de retos y esto es aún más cierto para las personas jóvenes. Asistiendo a la escuela tiempo completo y no teniendo muchos ahorros para establecer sus operaciones puede parecer un mayor obstáculo para comenzar a establecer su negocio. En esta sección, discutiremos los pasos a seguir para resolver sus mayores preocupaciones. Estos son como sigue:

Del Hoja de Trabajo del participante #2:

1. Reconozca retos potenciales (en el Hoja de Trabajo 1, los estudiantes tomaron este paso)
2. Reúna tanta información sobre cada asunto como sea posible. Por ejemplo, busque los requisitos legales para obtener un préstamo de negocio en su estado.
3. Busque otras rutas para resolver problemas. Usando el ejemplo anterior, ¿cuáles son otras formas, a parte de mediante el banco, de financiar su negocio?
4. Observe como otros han manejado el mismo problema. (Sugerencia: a través de casos de estudio o entrevistas con empresarios).
5. Busque “consejo de expertos”. Recuerde que pocos empresarios actúan solos. No tema hablar con otras personas y pedirle observaciones e ideas.
6. Decida en un plan de acción. Figure caminos alternativos en caso de que el primer plan no tenga éxito.
7. ¡Trate, trate y trate de nuevo!
8. Nunca olvide que los empresarios jóvenes a menudo son los que alcanzan más éxito! Su nivel de energía, inteligencia, empuje y creatividad pueden derrotar cualquier obstáculo.

Si los estudiantes pueden identificar áreas de preocupación comunes, usted puede optar por asignar unos cuantos individuos o equipos al “caso” utilizando la serie de pasos anteriores. Considere invitar un experto a la clase (empresario local, banquero,

abogado) durante la próxima sesión que pueda dirigirse a estos asuntos específicamente.

Pida a los estudiantes que completen la parte de abajo del Hoja de Trabajo 1, describiendo su plan de acción, en la clase o como tarea para ser repasada en la próxima sesión.

Preguntas de discusión:

¿Desea alguien compartir algunos retos adicionales que haya escrito en los últimos espacios en blanco del Hoja de Trabajo 1?

¿Cuáles son algunas soluciones posibles u otra forma de enfocar estos obstáculos?

¿Han encontrado los estudiantes formas de enfocar estos problemas en alguno de los libros asignados o en su diálogo con empresarios?

Actividad 4.2

Presentación: Introducción a la ética del negocio

Duración: 10 minutos

Propósito: Introduzca el concepto de la ética del negocio a los estudiantes

Materiales: Pizarra o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante.

Presentación del Facilitador: Notas de discusión:
(Exhorte a los estudiantes a seguir la discusión con sus Hoja de Trabajos)

Uno de los mayores retos que usted enfrentará como dueño de negocio tiene que ver con la ética. Tendría usted que haber estado viviendo debajo de una roca para no haberse enterado del gran número de escándalos corporativos en las noticias en años recientes. Los nombres de compañías tales como Enron, MCI Worldcom, Arthur Anderson, Martha Stewart y Tyco le deben parecer familiares. La gerencia de estas compañías ha sido acusada de cometer crímenes, en muchos casos, de tomar dinero que pertenecía a sus empleados e inversionistas. Con tantos líderes de negocios bajo investigación o en la cárcel, el rol de la ética al operar un negocio se ha convertido en una área de seria preocupación. Como futuro empresario, es importante que usted entienda como una decisión ética puede afectar el futuro de su compañía y a sus empleados, acreedores e inversionistas.

Primero consideremos, ¿que es la ética? ¿Es lo mismo hacer algo no ético que hacer algo ilegal? La respuesta es no necesariamente. La ética tiene que ver con su propio sentido de lo que es malo o bueno. Algunas personas prefieren usar términos tales como la moral o los valores. En muchos casos, existe una superposición entre lo que la mayoría de las personas consideran correcto e incorrecto y lo que la ley les dicta. El homicidio es una de estas áreas. Otras áreas pueden ser más difíciles. Piense sobre algo tan simple como cruzar la calle ilegalmente o tan complejo como un aborto o la política de drogas: debido a su propio sentido de la ética, usted puede tener un sentir diferente sobre estas áreas a lo que la ley le dicta.

Cuando comenzamos a hablar sobre decisiones de negocio, es de suma importancia poder diferenciar entre lo que es ilegal y lo que no es ético. Esto puede parecer muy simple como un asunto de ley en blanco y negro, pero sin embargo para las compañías mencionadas fue un gran reto. Cuando se refiere a la aplicación de la ética en la operación de su negocio, las decisiones se hacen más dificultosas. ¿Por qué es este el caso? Porque muchas veces tomando la ruta ética no es lo más rápido, ni lo más fácil, ni lo que produce mayor ganancia. Por ejemplo, si usted pudiera aumentar sus ganancias y hacer crecer su compañía en menos tiempo al no proveer seguro de salud para sus empleados, ¿lo haría usted? Muchos dueños de negocios escogen las ganancias sobre la ética.

(Los estudiantes deben completar el Hoja de Trabajo 3)

Según prepara su plan de negocios, usted debe aprender a desarrollar conciencia sobre dilemas éticos que pueda enfrentar. Estos pueden incluir:

- asuntos de salud/seguridad/ambiente en el lugar de trabajo/comunidad/país;
- respeto a la propiedad y los derechos de otros;
- importancia de mantener la calidad del servicio/producto;
- conciencia de las leyes y regulaciones a ser obedecidas;
- importancia de transar negocios sin decepción;
- obligaciones de alcance de objetivos de tiempo/contratos que hay que satisfacer;
- voluntad y compromiso de llevar a cabo la tarea;
- importancia de que confíen en usted;
- voluntad de mantener a los clientes satisfechos; y,
- creación de una atmósfera de excelencia, integridad y comportamiento ético máximo.

En la siguiente actividad, los estudiantes tendrán una oportunidad de explorar dilemas éticos imaginarios.

(Los estudiantes deben completar el Hoja de Trabajo 4)

Actividad 4.3

Interacción—Casos de estudio de negocios sobre la ética

Duración: 10 minutos

Propósito: Permita a los estudiantes examinar casos de estudio en ética sobre negocios para repasar el proceso de toma de decisiones.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas, o rotafolios; artículos sobre eventos actuales; diarios

Plan de la actividad:

1. Divida a los estudiantes en grupos pequeños de dos o tres personas.
2. Asigne uno o más de los “casos” de ética del Hoja de Trabajo 5.
3. Asigne un período de tiempo a los estudiantes para discutir el caso y ofrecer una recomendación que ellos le darían al Director Ejecutivo de la compañía.
4. Los estudiantes deben ser exhortados a identificar áreas donde ellos consideran que necesitan más información.
5. Pida a los grupos que tomen turnos presentando su caso y sus recomendaciones.
6. Pida a cada grupo que discuta el proceso que utilizaron y las soluciones que consideraron al formular su recomendación.
7. Exhorte a otros grupos a que compartan sus observaciones o expresen puntos de vista alternativos.

Actividad 4.4

Discusión en clase

Duración: 10 minutos

Propósito: Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre los retos del negocio, la toma de decisiones y la ética durante la semana anterior.

Materiales: Pizarra o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios

Discusión de ideas:

Durante una Sección típica del *Club de Negocios de ASPIRA*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una Sección futura o puede dejar este espacio libre para otros intereses de los estudiantes. Puede utilizar esta porción de la clase para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Usando sus observaciones, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de los estudiantes.

Actividad 4.5

Discusión de lectura adicional

Duración: 25 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresariales.

Materiales: “Notas de discusión del libro” encontrado en la *Guía de Enseñanza Empresarial* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de los Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 4.6:

Vista preliminar de la Sesión 5 y tareas

Duración: 5 minutos

Propósito: Provea un visión general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entradas en el diario y los tópicos de investigación suplementaria.

Materiales: Ninguno

Pasos:

- 1) Utilizando la Sección de Objetivos de la Sesión 7 de la Guía del Facilitador, ofrezca una visión general sobre los tópicos que serán discutidos durante la próxima Sección.
- 2) Asigne a los estudiantes un tópico para la próxima entrada en el diario.
- 3) Asigne las páginas o capítulos para la próxima Sección de la discusión de texto.
- 4) Asegúrese de que los estudiantes estén claros sobre el tiempo y lugar de la próxima reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Indique como los cambios en el itinerario serán comunicados y decida si usted o un estudiante enviará un recordatorio.

Hoja de Trabajo 1: Confronte sus retos

Basado en su instinto, en la siguiente tabla, clasifique cada reto, basándose en si será o no un problema para su negocio. Si hay algo que no está en la lista, escríbalo en los espacios en blanco.

Reto	Nivel de importancia			
	Crítico	Algunas Dudas	Neutral	Siente Seguridad
Miedo al fracaso				
Falta de capital				
Falta de tiempo				
Restricciones legales				
Falta de experiencia				
Falta de educación				
Miedo a lo que piensen los amigos y la familia				

Ahora decida qué tres áreas necesitan la mayor atención y márkelas con una marca de cotejo. Se le pedirá que comparta sus preocupaciones con el club para obtener las observaciones de otros.

¿Cuál será su plan de acción para remover los obstáculos que le previenen de comenzar su negocio?

Hoja de Trabajo 2: Pasos para convertir obstáculos en oportunidades

1. Reconozca retos potenciales (en el Hoja de Trabajo 1, los estudiantes tomaron este paso)
2. Reúna tanta información sobre cada asunto como sea posible. Por ejemplo, busque los requisitos legales para obtener un préstamo de negocio en su estado.
3. Busque otras rutas para resolver problemas. Usando el ejemplo anterior, cuáles son otras formas, a parte de mediante el banco, de financiar su negocio.
4. Observe como otros han manejado el mismo problema. (Sugerencia: a través de casos de estudio o entrevistas con empresarios).
5. Busque “el consejo de los expertos”. Recuerde que pocos empresarios actúan solos. No tema dialogar con otras personas y pedirle sus opiniones e ideas.
6. Tome una decisión sobre el plan de acción. Figure caminos alternativos en caso de que el primer plan no tenga éxito.
7. ¡Trate, trate y trate de nuevo!
8. Nunca olvide que los empresarios jóvenes a menudo son los que alcanzan más éxito! Su nivel de energía, inteligencia, motivación y creatividad podrán derrotar cualquier obstáculo.

Hoja de Trabajo 3: Ilegal versus no ética

Definición de ilegal: Algo prohibido por la ley.

Definición de sin ética: Algo que usted siente es incorrecto.

- 1) Dé un ejemplo de algo que usted considera tanto ilegal como poco ético, lo que significa que de ninguna manera se puede justificar el comportamiento.

- 2) Dé un ejemplo de algo que usted considera ilegal, pero que en realidad es ético, lo que significa que en algunos casos el comportamiento puede ser justificado.

- 3) Dé un ejemplo de algo que es legal, pero que usted considera poco ético, lo que significa que la ley lo permite pero usted siente que es incorrecto.

- 4) Dé un ejemplo de una decisión de negocios donde se considera la ética.

Hoja de Trabajo 4: Toma de decisiones éticas en la operación de un negocio

Determine como su negocio podrá afectar cada una de estas áreas a largo plazo y escriba Negativo, Sin efecto, Positivo al lado de cada área. Debajo de cada línea escriba como estos efectos serán logrados.

- ¿Su comunidad?
- ¿Su familia?
- ¿Su situación financiera personal?
- ¿El ambiente?
- ¿Las personas que usted emplea?
- ¿Sus competidores y/o la industria?
- ¿Sus proveedores?

Ahora, ¿se atreve a soñar? Imagine que su negocio ha crecido y es ahora una corporación mayoritaria. ¿Cómo afecta usted lo siguiente?

- ¿La juventud?
- ¿Las mujeres?
- ¿Las minorías?
- ¿El ambiente?
- ¿La sociedad americana?
- ¿La sociedad internacional?

Hoja de Trabajo 5: Casos de ética en los negocios

1. Usted ha decidido comenzar un pequeño negocio vendiendo camisetas y planea dar parte de sus ganancias a ASPIRA. Tiene que decidir entre dos compañías que producen las camisetas y se las enviarán para venderlas. La primera compañía que está basada en El Salvador está dispuesta a certificar que sus empleados no trabajan bajo condiciones de explotación de los obreros. Cada camisa le costará \$10 y usted planea venderlas por \$15 cada una y darles \$2 por camisa a ASPIRA. La segunda compañía radica en China y las producirá a un costo de sólo \$6 por camisa. Sin embargo, la compañía se niega a proveerle información sobre las condiciones de trabajo. Con este precio de venta, su ganancia puede ser mucho más alta y usted puede pagar tanto como \$5 por camisa a ASPIRA. ¿Que opción usted escoge y por qué? ¿Es esta una cuestión ética, cuestión legal o ambas?
2. Usted es dueño de una compañía pequeña y está en el proceso de dar trabajo a un nuevo empleado. Durante su entrevista con el prospecto empleado, ella menciona que es madre soltera y tiene un niño quien a menudo es hospitalizado debido a una enfermedad crónica. A pesar de que la capacidad de la solicitante es muy buena, usted sospecha que ella tomará una gran cantidad de tiempo para cuidar de su niño. Esto Internetuciría su productividad. Usted también se pregunta si ella va a poner el niño en el seguro de salud de la compañía y hacer que los costos del seguro suban. ¿Usted le ofrece el trabajo de todas formas o decide buscar a otra persona? ¿Es esta una cuestión ética, cuestión legal, o ambas?
3. Usted es el Director Ejecutivo de una compañía y responsable de seleccionar un nuevo espacio de oficinas. Su hermano es un agente de bienes raíces y tiene información sobre un espacio vacante que va a estar disponible, sin embargo el alquiler va a ser un poco más alto de lo que usted planeaba pagar. El negocio de su hermano ha estado lento y él realmente podría beneficiarse de este trato. Él promete compartir la mitad de la comisión con usted si está de acuerdo en alquilarlo. ¿Qué hace usted? ¿Es esta una cuestión ética, cuestión legal, o ambas?
4. Uno de los mayores inversionistas de su negocio, una compañía eléctrica, ha sido expuesta por el diario local por contaminar a sabiendas la reserva local de agua con químicos que causan cáncer. Esta compañía ha invertido sobre \$100,000 para ayudarle a montar su nuevo negocio. La devolución de este dinero podría forzarle a tener que crecimiento de su compañía. ¿Qué hace usted? ¿Es esta una cuestión ética, cuestión legal, o ambas?
5. Su mejor amigo está buscando trabajo y ha solicitado en una de sus compañías. Otro departamento está haciendo una revisión de los resúmenes y enviándole los mejores candidatos para que usted programe las entrevistas. Cuando usted recibe la lista, su amigo no aparece en ella. Usted tiene la opción de incluir su resumé en el grupo para entrevistar para así darle empleo a él o ella más tarde. ¿Qué hace usted? ¿Es ésta una cuestión ética, cuestión legal, o ambas?

Sección 5

Ideas y oportunidades

Visión General:

*No tema a tomar un gran paso cuando le sea indicado.
Usted puede cruzar un abismo en dos pequeños pasos.
--David Lloyd George*

Las pasadas reuniones del Club de Negocios han estado dedicadas a llevar a cabo el Primer Paso del Ciclo Empresarismo: “Desarrolle destrezas que puedan contribuir al comportamiento empresarismo.” El curso a seguir ahora es avanzar hacia el segundo y tercer paso del ciclo: “Identificación de oportunidades” y “Evaluación de ideas de negocio”. El completar estos segmentos del ciclo colocará a los estudiantes en el camino hacia la fundación de sus propios negocios.

Un empresario puede confrontar un problema, una necesidad o un deseo trabajando para desarrollar una idea apropiada a una oportunidad (actividad empresarismo impulsada por el mercado). Los estudiantes deben realizar que las oportunidades surgen del cambio pero que la actividad empresarismo produce cambios también. Los empresarios siempre están pendientes a las oportunidades. Los estudiantes pueden analizar las tendencias o modas pasajeras identificadas en objetivos previos para ver si existen oportunidades.

Algunas oportunidades pueden surgir de experiencias que los estudiantes han tenido o están teniendo actualmente. Las oportunidades pueden haber existido en un empleo parte del tiempo, una actividad en la escuela, un proyecto de la clase, un club o asociación. Los estudiantes pueden investigar y buscar oportunidades de recursos impresos o sin imprimir incluyendo una base de datos electrónica, la televisión, la radio y eventos tales como exhibiciones. Se recomienda que los estudiantes identifiquen oportunidades dentro de escenarios familiares antes de considerar otras.

Las ideas pueden surgir de observaciones de lo que es obvio. Esto se puede llevar a cabo en el salón de clase. Por ejemplo, un estudiante recientemente respondió a un concurso sugiriendo que un cartucho de “white-out” podría ser parte del bolígrafo básico. Es recomendable explorar si las ideas identificadas se deben comercializar o no. Los estudiantes pueden hacer uso de la infra-estructura para proponer nuevas ideas. Se debe estimular a los estudiantes a que mantengan sus ojos y oídos abiertos a oportunidades e ideas en la escuela, en el hogar o en la comunidad.

Objetivos de la Sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
5.1 Presentación: Ideas y oportunidades	10	Aprenda a diferenciar entre ideas y oportunidades y a entender el proceso de transición de una oportunidad a una idea para una empresa de negocios.
5.2 Presentación: Tomando riesgos	10	Repase la naturaleza de la toma de riesgos y sus beneficios tanto como las precauciones. Presente formas de reducir el riesgo cuando esté aprovechando una oportunidad.
5.3 Interacción: Escogiendo su oportunidad	20	Participe en una actividad de búsqueda de ideas donde los estudiantes identifiquen una oportunidad, evalúen varias ideas de como responder a una necesidad y seleccionar posibles empresas de negocio que surjan de la oportunidad misma.
5.4 Discusión en clase: Repase la investigación suplementaria, eventos actuales y casos de estudio.	25	Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre el liderazgo en las noticias del campo empresarial.
5.5 Discusión en clase: Lectura adicional	20	Discuta el texto asignado para esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden utilizar la información en sus propios planes empresariales.
5.6 Tareas y vista preliminar de la Sección 6	5	Provea una vista preliminar del tópico de la próxima Sección. Clarifique el tiempo y lugar de reunión para la próxima actividad. Asigne la lectura adicional.

Actividad 5.1

Presentación: Ideas y oportunidades

Duración: 10 minutos

Propósito: Aprender a diferenciar entre las ideas y las oportunidades y a entender el proceso de transición de una oportunidad a una idea y de ahí a la empresa.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios, Hoja de Trabajos de los participantes.

Presentación del facilitador: Notas de discusión:

(Sugiera a los estudiantes que sigan la presentación en sus Hoja de Trabajos. Haga pausas frecuentemente para permitir que tomen notas y pedirle a los estudiantes ejemplos de cada tipo de negocio.)

¿Qué es una oportunidad?

El diccionario define oportunidad como: 1: una conyuntura de circunstancias favorables; 2: una buena posibilidad de avance o progreso.¹ Las oportunidades existen cuando hay un problema que resolver donde hay una necesidad o un deseo.

¿Qué es una idea? Una idea es un plan de acción. En el campo empresarismo es crítico entender como estos dos conceptos se diferencian y lo bien que a la misma vez se relacionan.

Una idea innovadora no tiene valor si no existe una oportunidad o mercado. ¿Cómo se diferencia una idea de una oportunidad? Las oportunidades pueden ser definidas como problemas o necesidades mientras que una idea puede ser identificada como la solución.

¿De dónde vienen las ideas? Las ideas pueden aparecer como “a docena por moneda de diez”, pero las buenas ideas deben ser simples y corresponder a una oportunidad. Quizás usted considere que el generar ideas es difícil. Una buena idea corresponde a una oportunidad identificada y puede ser producida o desarrollada para un mercado establecido. Una oportunidad y sus ideas correspondientes pueden dar origen a otras.

¿Por qué es la innovación importante en la economía y sociedad actual? La innovación es necesaria para que la sociedad pueda responder a gustos y preferencias cambiantes. Los negocios motivan a sus empleados a generar ideas dentro del ámbito de la compañía para aumentar la ganancia, aumentar la productividad, mejorar la imagen de la compañía y ser más competitivo en la economía global. Ofrecer adiestramiento a los empleados sobre la creatividad puede ser un gran recurso para los negocios.

Preguntas de discusión:

La búsqueda de oportunidades es el segundo paso del ciclo. Los estudiantes pueden discutir el hecho de que los Pasos 1 – 5 en el ciclo empresarismo deben ser completados pero no necesariamente en la secuencia identificada. (Véase *El Ciclo*

Empresarial: Hoja de Trabajo 5 en la Sección 1) Pida a los estudiantes que provean ejemplos de oportunidades e ideas en lecciones de historia. ¿Cuáles son algunas de las mayores invenciones que han cambiado la forma en que nosotros vivimos? El capítulo final de *Reglas para revolucionarios* provee algunos ejemplos de innovación excelentes. Un punto principal de este ejercicio es realizar lo frecuentemente que los expertos y empresarios subestiman o se equivocan al calcular la influencia de sus invenciones. ¿Cuáles son algunos ejemplos recientes de innovación? Pida a los estudiantes que consideren todos sus conceptos de negocio bajo el siguiente contexto: ¿Cuál es la oportunidad? ¿Cuál es la idea o ideas?

Actividad 5.2:

Presentación: Toma de riesgos

Duración: 10 minutos

Propósito: Repase la naturaleza de la toma de riesgos y sus beneficios considerando tanto sus beneficios como las precauciones. Presente formas de Internetucir el riesgo cuando esté aprovechando una oportunidad.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios, Hoja de Trabajos de los participantes

Presentación del facilitador: Notas de discusión:

I. ¿Por qué hablar sobre el riesgo?

Responder a una oportunidad con nuevas ideas siempre conlleva algún riesgo. A menudo los empresarios evalúan los niveles y tipos de riesgo cuando deciden cómo y dónde lanzar sus negocios. Algunos riesgos comunes que los empresarios enfrentan son:

- **Riesgo económico** a los ahorros personales, dinero de la comunidad, fondos estudiantiles, préstamos de instituciones financieras y otros;
- **Riesgo profesional** puede incluir arriesgando la seguridad de un trabajo o carrera;
- **Riesgo familiar o social** – Toma muchas horas hacer que una empresa tenga éxito. ¿Cuenta con el apoyo de la familia o amigos?
- **Riesgo emocional** puede ocurrir si la empresa fracasa. ¿Se puede soportar el precio psicológico pagado?

Nota: un bloque emocional puede ser sobrepasado con más auto-confianza y auto-estima. El miedo, la desconfianza, el deseo de seguridad la inhabilidad de cambiar puede prevenirle de generar ideas creativas. El manteniendo de flexibilidad es un gran método de vencer un bloque emocional.

II. Evaluación del riesgo

Puntos a considerar cuando esté haciendo una evaluación de los riesgos al lanzar su propio negocio:

- **Costo:** requisitos de inversión, gastos de montar un nuevo negocio y gastos de continuación (mercadeo y mano de obra). ¿Se requiere personal nuevo o asesoría especial?
- **Costo de la oportunidad:** costo versus beneficio. ¿Existen recursos para apoyar la idea? ¿Puede un proyecto piloto exitoso convertirse en un proyecto permanente o una empresa con éxito? ¿Valdrá la pena correr el riesgo a cambio del beneficio?
- **Tiempo:** ¿Cuándo se pueden esperar los cambios? ¿Cuánto tiempo tomará establecer el producto/servicio?

- **Propósito:** ¿Corresponde la idea para un producto o servicio a una necesidad o deseo en particular? ¿Qué influencia tiene a corto plazo? ¿A largo plazo?
- **Sus propias destrezas:** ¿Cuáles son sus fortalezas y qué debilidades puede identificar? ¿Cuál es su plan de adquirir las destrezas requeridas? ¿Puede usted trabajar en equipo con otros para conseguir las destrezas profesionales necesarias para su negocio?
- **Su personalidad empresarismo:** Reflexione sobre la última sesión. ¿Qué características de su personalidad se asemejan a los perfiles de empresarios exitosos? ¿En que necesitará trabajar antes del lanzamiento de su plan de negocio?

III. ¿Cuáles son las causas de que una empresa fracase?

Es importante observar el fracaso de empresas y utilizarlo como una valiosa experiencia de aprendizaje. El propósito de leer los casos de estudio es que usted pueda obtener sugerencias de negocios que hayan tenido éxito, pero también aprender de los que han fracasado. Recuerde anotar las razones específicas por las cuales los negocios fracasaron. Algunas razones por las cuales fracasan las empresas de negocio incluyen:

- Falta de destrezas de gerencia;
- Malas decisiones financieras;
- Falta de planificación;
- Ganancias insuficientes;
- Dificultad con el mercadeo de los productos/servicios;
- Demasiada competencia;
- Ventas sub-estimadas o sobre estimadas;
- Relaciones pobres entre empleados y patronos;
- Factores personales (presión);
- Manejo ineficiente del tiempo;
- Conocimiento insuficiente sobre amenazas y oportunidades que emergen;
- No tener la habilidad de adaptarse a los cambios en el ambiente de negocio.

Actividad 5.3

Interacción – Escogiendo su oportunidad

Duración: 20 minutos

Propósito: Considere los varios roles dentro de un negocio y experimente con formas de determinar los campos que se relacionan a sus destrezas e intereses.

Materiales: Pizarra, diapositivas o rotafolios.

Introducción:

¿Por qué evaluar las oportunidades? Debido a que es más fácil evaluar una oportunidad antes de lanzar un negocio que darse cuenta más tarde de que su empresa no tenía solidez. ¿Existe información relevante sobre la oportunidad? ¿Es el momento oportuno? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la oportunidad? Usted necesita hacerse todas estas preguntas. No podemos enfatizar lo suficiente el hecho de que la planificación y evaluación de oportunidades provee información valiosa para determinar si su negocio tiene el potencial de alcanzar el éxito.

Pasos:

Como ejercicio inicial para que los estudiantes comiencen a generar oportunidades, considere lo siguiente:

- Asígneles un artículo y pídeles que generen oportunidades de negocio que puedan ser utilizadas en relación al artículo; por ejemplo, aceite de automóvil usado. Algunas oportunidades sugeridas pueden ser: un mecanismo para proteger el ambiente del aceite usado, una unidad permanente para almacenarlo o un proceso de reciclaje.
- Ejercicios de discusión para los estudiantes con la frase “Y que si”. Algunos ejemplos que pueden ser usados en la búsqueda de oportunidades pueden ser: ¿Y qué si la gente dejara de envejecer? ¿Y qué si no hubiera gasolina? ¿Y qué si los estudiantes tuvieran que aprender por sí mismos?
- A través del proceso de identificación, lance una sugerencia para estimular a los estudiantes a que investiguen más a fondo. Por ejemplo, si un grupo de estudiantes está buscando una oportunidad de proveer servicio de cuidado de jardines, usted puede presentar una situación “y qué si” tal como un reglamento de la ciudad que fue pasada prohibiendo a los residentes echar agua al césped.
- Divida a los estudiantes en grupo y pídeles que lleven a cabo una actividad de búsqueda de ideas sobre las ventajas y desventajas de una oportunidad. El grupo puede preparar una lista común para ser compartida con el resto de la clase.

Pida a los estudiantes que consideren sus propias empresas y reflexionen sobre el criterio para juzgar la oportunidad. Las siguientes preguntas pueden ser usadas como una lista a seguir: (Los estudiantes deben usar el Hoja de Trabajo 4):

- ¿Ha sido la oportunidad considerada por otros?

- Si la respuesta es afirmativa, ¿la han seleccionado otros o ya han comenzado a usarla?
- ¿Puedo determinar cuanto puede durar la oportunidad?
- ¿Estoy satisfecho de que tengo información suficiente y apropiada sobre la oportunidad?
- ¿He logrado específicamente definir la oportunidad?
- ¿Les interesará la oportunidad?
- ¿Es esta la mejor oportunidad que puedo considerar?
- ¿Puedo generar un buena idea para usarla con la oportunidad?
- ¿Se relaciona la oportunidad a mis metas personales?
- ¿Existen algunos sistemas regulatorios que puedan restringir o limitar las oportunidades que yo imagino? (Los sistemas regulatorios pueden incluir leyes, reglamentos, reglas de la escuela u otros)
- ¿Cual es el mercado que deseo alcanzar? (Por ejemplo: ¿He estudiado el estilo de vida y creado un perfil correspondiente al cliente del tipo de consumidores que podrían interesarse en esta oportunidad?)

Actividad 5.4:

Discusión en clase – Investigación, eventos actuales y casos de estudio

Duración: 10 minutos

Propósito: Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre la estructura y destrezas de negocio, liderazgo y el campo empresarial durante la semana anterior.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios.

Discusión de ideas:

Durante una sesión típica del *Club de Negocios*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una Sección futura o puede dejar este espacio para otros intereses de los estudiantes. Esta porción de la clase puede ser utilizada para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Utilizando las observaciones, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de los estudiantes.

Actividad 5.5

Discusión de lectura adicional

Duración: 20 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresarismoes.

Materiales: “Notas de discusión del texto”, *Guía de Enseñanza Empresarismo* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de los Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 5.6:

Vista preliminar de la Sesión 6 y tareas

Duración: 5 minutos

Propósito: Provea un vista general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entrada al diario y los tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

- Utilizando la Sección de Objetivos de la Sesión 7 de la Guía del Facilitador, provea una visión general sobre los tópicos que serán discutidos durante la próxima sesión.
- Asigne a los estudiantes un tópico para la próxima entrada en el diario.
- Asigne las páginas o capítulos para la próxima Sección de la discusión de texto.
- Asegúrese de que los estudiantes estén claros sobre el tiempo y lugar de la próxima reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Indique como los cambios en el itinerario serán comunicados y decida si usted o un estudiante enviará un recordatorio.
- Agradezca a los estudiantes por su contribución a una reunión exitosa del Club de Negocios de ASPIRA. Recuérdeles que el proceso debe ser participatorio y que usted estará esperando sus comentarios y sugerencias en la próxima sesión.

Hoja de Trabajo 1: Si usted está atascado en una idea....

Reflexione sobre las condiciones que pueden haber dado origen a una oportunidad. Aquí hay unos cuantos ejemplos:

- aumento de la población en los Estados Unidos y en el mundo;
- una sociedad multicultural: aumento de la población Latina y las personas que hablan español;
- reforma migratoria;
- temor al terrorismo;
- mejor acceso a la tecnología: computadoras, teléfonos celulares, acceso inalámbrico a la Internet;
- igualdad de los sexos con las mujeres asumiendo posiciones de poder;
- familias con dos carreras;
- violencia en los vecindarios y las escuelas;
- epidemia de obesidad;
- tendencias del cobro de conciencia sobre la salud: dietas especiales, uso de los gimnacios;
- aumento de la necesidad de continuar el aprendizaje de por vida;
- aumento de las opciones académicas (vales del gobierno para asistir a una escuela privada, escuelas semi-autónomas);
- interés por la protección ambiental.

Piense sobre las implicaciones de cada tipo de cambio. ¿Cómo estas implicaciones afectan las oportunidades que pueden surgir? ¿Qué nuevas necesidades, deseos, problemas pueden surgir del cambio?

Otras posibles áreas para la búsqueda de oportunidades incluyen lo siguiente:

- **Éxitos inesperados** – ¿Existe una oportunidad de aumentar la influencia de un éxito? Por ejemplo, la invención y el desarrollo de los programas y equipo de computación han sido recibidos con éxito. Cambios continuos dirigidos a mejorar el funcionamiento de los programas y el equipo en el campo de computación y las formas en que las computadoras son utilizadas pueden ser consideradas como oportunidades que han resultado de la introducción de estas. Considere éxitos de empresas recientes y sus rasgos geográficos y demográficos. ¿Qué clientes podrían utilizar el producto/servicio?
- **Fracasos inesperados** -- Por otro lado, considere empresas que no se anticipaba que fracasarían o que fueran a declinar. Por ejemplo, ¿qué cree usted que va a ocurrir con las compañías tradicionales de teléfono dado el crecimiento de los teléfonos celulares y vía la Internet? ¿Puede pensar en ejemplos de invenciones que han recibido mucha publicidad y sin embargo han fracasado? Examine negocios fracasados y sus rasgos geográficos y

demográficos. ¿Qué grupos del mercado tradicional han declinado inesperadamente?

- **Eventos inesperados** – Los eventos inesperados pueden ocurrir en el hogar, en la escuela, en la comunidad, el estado, el país o en la esfera internacional. Por ejemplo, si el presidente de los Estados Unidos visita su pueblo, ¿qué nuevo producto, servicio o mejoramiento de ideas puede ser desarrollado de esta oportunidad?
- **Debilidad de un proceso** – ¿Cuál es el eslabón perdido de un sistema, proceso o procedimiento en la escuela, la casa o un negocio? ¿Por qué funcionan mejor los procesos particularmente ciertas veces que otras?
- **Cambios en los potenciales mercados** – ¿Qué cambios mayores están ocurriendo en los clientes (envejeciendo), en los mercados (comercio libre), en la estructura de negocio (tecnología o la revolución verde), en el sistema legislativo/regulatorio (leyes, reglamentos), en los proveedores o en el área de financiamiento?
- **Cambios en áreas de alto crecimiento** – Algunos ejemplos pueden incluir la introducción de reproductores de discos compactos (“CD player”), el modelo de bienestar y conciencia sobre la salud.
- **Cambios en la tecnología** – Por ejemplo en el área de comunicación electrónica: las computadoras, el uso de la voz en aplicaciones tecnológicas, el escáner y la realidad virtual han cambiado el contexto de los negocios.
- **Cambios en demografía** – Ejemplos: edad, educación, ingreso.
- **Cambios de percepción** – ¿Cómo son percibidos los productos/servicios por la población que queremos alcanzar? ¿Existe una oportunidad? Considere valores, estilos de vida, nuevos propósitos para productos/servicios, presiones normativas (por ejemplo, salud, mantenerse físicamente en forma o el retorno a la preservación de la unidad familiar).
- **Conocimiento nuevo** – ¿Qué nuevos descubrimientos o fuentes de información relacionados al servicio o producto o qué nuevas combinaciones de conocimiento crean nuevo entendimiento (oportunidad)? Por ejemplo: el impacto del laser, poder nuclear, aumento de la conciencia medio ambiental o el impacto del humo de segunda mano.

Los empresarios consideran el cambio como una oportunidad de hacer uso del proceso empresarial. Para convertirse en empresario, usted debe buscar oportunidades en vez de esperar por ellas.

Hoja de Trabajo 2: Sugerencias para la planificación de una empresa exitosa

Pregúntese:

- ¿Existe un problema/necesidad?
- ¿Cuál es la oportunidad? ¿Cuál es la idea?
- ¿Existe un grupo especial al que queremos llegar? (Latinos, jóvenes, personas de la tercera edad)
- ¿Existe una sobre utilización o baja utilización de algo?
- ¿Puede un producto existente ser utilizado en diferente forma? (por ejemplo, “no re-invente la rueda”)
- ¿Qué se puede llevar a cabo de manera más eficiente?
- ¿Qué herramientas pueden ser desarrolladas para ayudar?

Los empresarios nunca esperan a que surjan las oportunidades; ellos las buscan.

- Asocie una oportunidad a una idea.
- Una cosa puede resultar en otra (dependa de las observaciones de su equipo).
- Espere lo inesperado.
- No pase por alto lo que es obvio.
- Preste atención a las cosas pequeñas.

Hoja de Trabajo 3: Ideas y oportunidades

¿Qué es una idea?

Dé un ejemplo de una idea.

¿Qué es una oportunidad?

¿En qué se diferencia una oportunidad a una idea?

Describa su idea de negocio y la oportunidad de que se trata. ¿Cómo llevará a cabo la transición de idea de negocio a oportunidad de negocio?

Hoja de Trabajo 4: Clasifique su oportunidad

En el Hoja de Trabajo 2, usted ha descrito su oportunidad de negocio. Ahora conteste las siguientes preguntas:

- ¿Ha sido considerada la oportunidad por otros?
Si / No

- Si la contestación es afirmativa, ¿la han seleccionado o ya la han implementado?
Si / No

- ¿Estoy satisfecho/a de que tengo información suficiente y apropiada sobre la oportunidad?
Si / No

- ¿He definido la oportunidad específicamente?
Si / No

- ¿Tendrá importancia para otros la oportunidad?
Si / No

- ¿Es esta la mejor oportunidad que puedo imaginar?
Si / No

- ¿Puedo generar una buena idea para relacionarla a la oportunidad?
Si / No

- ¿Tiene relación la oportunidad a mis metas personales?
Si / No

- ¿Existe algún sistema regulatorio que pueda restringir o limitar la oportunidad que yo imagino? (Sistemas regulatorios pueden incluir leyes, reglamentos, leyes escolares u otros.)
Si / No

- ¿Cuál es el mercado que deseo alcanzar? (Por ejemplo: Yo he estudiado el estilo de vida de los clientes y he creado un perfil del tipo de consumidores a quienes les interesaría esta oportunidad)
Si / No

Hoja de Trabajo 5: Lista para la selección de un negocio

Aquí observaremos cada una de las categorías y algunos de los puntos que se deben considerar al valorizar las mismas:

Su conocimiento del negocio: ¿Cuánto conoce sobre el área? ¿Tendrá que dedicar tiempo y dinero extra aprendiendo el negocio? ¿Tendrá que buscar un socio debido a que no tiene suficiente conocimiento del negocio?

Valor: **0** – ningún conocimiento del negocio; **1** – algún conocimiento indirecto del negocio; **2** – conocimiento limitado; **3** – conocimiento mediante trabajo.

Su experiencia en el campo: En algunos casos, usted tendrá bastante conocimiento sobre el tema, pero no mucha experiencia. ¿Ha trabajado usted en este tipo de negocio anteriormente? ¿Tendrá alguno de sus socios esta experiencia? ¿Hasta que punto es crucial la experiencia práctica en el negocio?

Valor: **0** – ninguna experiencia; **1** – experiencia indirecta; **2** – experiencia limitada; **3** – familiarizado con el negocio.

Sus destrezas: Ignore, por ahora, esas destrezas que puedan ser comunes a cada una de sus ideas y trate de concentrarse en destrezas que sean únicas a ese negocio. ¿Hasta que punto usted posee esas destrezas? Si no las posee, ¿cuánta dificultad tendrá en adquirirlas?

Valor: **0** – ninguna; **1** – destrezas limitadas; **2** – algunas destrezas; **3** – destrezas extensas.

Facilidad de entrada: Considere tanto los costos de entrar en el negocio como las barreras competitivas que puedan existir. Por ejemplo, un negocio de servicio que usted puede operar desde su casa puede ser relativamente económico de comenzar, pero si varios otros están proveyendo ese mismo servicio, la entrada a ese campo puede resultar difícil.

Valor: **0** – campo saturado, muy difícil de entrar; **1** – entrada limitada disponible; **2** – conjunto de competidores pequeños y grandes; **3** – virtualmente entrada sin restricción independientemente del tamaño del negocio.

Originalidad: La originalidad no significa necesariamente que literalmente nadie esté proveyendo el mismo producto o servicio. Puede significar que nadie más está proveyendo este producto o servicio de la misma forma que usted piensa proveerlo o que nadie lo está proveyendo en su área. Usted está buscando formas de distinguir su producto o servicio de otros que ya están en el negocio.

Valor: **0** – su producto o servicio está disponible ampliamente; **1** – de unos cuantos a varios están ofreciendo su producto o servicio; **2** – sólo uno o dos más; **3** – nadie más está proveyendo su producto o servicio.

La siguiente tabla ha sido diseñada para ayudarle a escoger el negocio que es correcto para usted. Siga los siguientes tres pasos para llenarlo:

1) En la columna izquierda, haga una lista de las ideas de negocio que está considerando en orden de interés. De manera, que en el espacio en blanco izquierdo de arriba coloque la idea que más le interesa. Debajo de esta coloque la próxima idea que más le interesa, etcétera, hasta que haya colocado todas sus posibles ideas en el lado izquierdo de la tabla.

2) Ahora tome cada idea y asígnele un valor en una escala de 0-3 en cada una de las categorías en la lista. Use el siguiente sistema de valorización:

0 – ninguno,

1 – menos del promedio, **2** – promedio, **3** – sobre el promedio.

Idea	Conocimiento	Destrezas	Experiencia	Facilidad de Entrada	Originalidad	Total

Ahora totalice los números. Aquí hay algunas sugerencias para que los números tengan sentido y para Internetucir la lista de posibilidades de negocio:

- Eliminar cualquier idea con menos de 10 puntos en total
- Eliminar cualquier idea con menos de 2 puntos en cada categoría
- Eliminar cualquier idea con menos de 3 puntos en la categoría de originalidad

¿Cuántas ideas quedan? Si la respuesta es “ninguna”, entonces necesita utilizar la lista para identificar donde usted necesita mejorar y desarrollar una estrategia para subir los “1’s” a “2’s” o “3’s”. Si la contestación es “más de una”, usted tiene un buen dilema: la opción de qué negocio comenzar. Si la respuesta es “una”, es posible que haya encontrado el negocio perfecto para usted.

Sección 6

Planificando su negocio

Buenos planes resultan en buenas decisiones. Por eso es que la buena planificación ayuda a lograr que sueños fugaces se hagan realidad.
--Lester R. Bittel

Visión General:

El aprendizaje de destrezas de planificación es parte esencial para lograr el éxito tanto en su vida personal como en la profesional. La mayoría de nosotros estamos familiarizados con la expresión “si usted deja de planear, usted planea fracasar”. En Secciones anteriores hemos considerado una visión más amplia de la planificación: la toma de decisiones sobre los pasos a tomar con miras a prepararse para su carrera ideal. Esta sesión se enfoca en demostrar la forma de planear el lanzamiento de su propio negocio. La sesión final de este curso le llevará paso a paso hacia el desarrollo del plan de negocios. Antes de llegar a este punto, usted deberá explorar un sinnúmero de preguntas sobre los objetivos generales de su negocio.

Planear su negocio es la llave del éxito. La fase de planificación comienza después que usted haya seleccionado y evaluado cuidadosamente varias oportunidades e ideas como lo ha hecho en pasadas Secciones. Ahora usted está listo para comenzar a edificar una estructura general de planificación siguiendo la guía paso a paso. Esta guía le ayudará a contestar las siguientes preguntas esenciales:

- ¿Qué se va a llevar a cabo?
- ¿Por qué se va a llevar a cabo?
- ¿Dónde se va a llevar a cabo?
- ¿Cuándo se va a llevar a cabo?
- ¿Quién lo va a llevar a cabo?
- ¿Cómo se va a llevar a cabo?

¿Por qué es la planificación importante? ¿Qué problemas y limitaciones se pueden evitar de antemano? Después de completar esa sesión, usted podrá considerar estas preguntas. Uno de los propósitos principales de la planificación es ayudar a determinar cuándo son necesarios los cambios y permitir tiempo para llevarlos a cabo. Comenzando el proceso de planificación con anticipación, le permitirá hacer ajustes a su plan de negocio antes de ser revisado y criticado formalmente.

Nota al instructor: El formato de esta sesión se desvía brevemente de lo que usted ha utilizado anteriormente para permitir que los estudiantes separen un bloque de tiempo para llevar a cabo una actividad de búsqueda de ideas e investigar las respuestas a las preguntas planteadas en los materiales. Deberá estar preparado para mover a los

estudiantes a un laboratorio de computadoras donde ellos puedan comenzar a Internetactar su plan de negocios. El tiempo de discusión y Internetacción de los estudiantes debe extenderse mas allá del período de clase y usted debe establecer las fechas límites en las cuales espera que le entreguen sus respuestas a cada pregunta por escrito. Haciendo mayor uso del tiempo, usted puede tomar la decisión de eliminar las porciones de discusión en clase y discusión del texto de esta sesión. Sin embargo, estas actividades estan incluídas en la guía.

Meta de la Sección:

Comenzar el proceso de desarrollo de un plan de negocios.

Actividades de la Sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
6.1 Presentación: ¿Por qué es importante tener un plan de negocio?	10	Reconocer la importancia de planear su negocio y dar ejemplos de como la planificación puede ayudar a sobrepasar los problemas.
6.2 Presentación: ¿Qué es un plan de negocios?	10	Introduzca el concepto del plan de negocio y presente áreas de investigación para una Sección futura.
6.3 Discusión en clase: Repase la investigación suplementaria, los eventos actuales y los casos de estudio	25	Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que hayan observado sobre el liderazgo en las noticias del campo empresarial.
6.4 Discusión en clase: Lectura adicional	20	Discuta el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden utilizar la información en sus propios planes empresariales.
6.5 Vista preliminar de la Sesión V y tareas	5	Provea un vista general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de la próxima actividad. Asigne lectura adicional.
6.6 Interacción – Pasos iniciales para formular el plan de negocios	45	Lleve a cabo una actividad de búsqueda de ideas y comience a escribir las respuestas a preguntas fundamentales planteadas en un plan de negocios.

Actividad 6.1

Presentación: ¿Por qué es importante tener un plan de negocio?

Duración: 10 minutos

Propósito: Reconocer la importancia de la planificación del negocio y ofrecer ejemplos de cómo la planificación puede ayudar a sobrepasar problemas.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante

Presentación del Facilitador: Notas de discusión

Por ahora los estudiantes han escuchado que el resultado final de las reuniones del Club de Negocios es la oportunidad de crear un plan de negocio. Aquellos estudiantes que estén listos para subirse las mangas y comenzar a operar el negocio de sus sueños pueden estar preguntándose por qué el proceso de planificación del negocio viene primero. Es importante para empresarios ansiosos entender por qué el desarrollo de un plan de negocios es tan importante. A continuación hay tópicos que el instructor debe cubrir.

I. Antes que todo, ¿qué es un plan de negocio?

Discutiremos los detalles del formato del plan de negocio en unos cuantos minutos. Basicamente, un plan de negocio es una presentación formal (a menudo, un documento en diapositivas de Power Point) que hace un bosquejo de como usted llevará a cabo el lanzamiento, mercadeo, gerencia y financiamiento de su idea de negocio. Esto demuestra como usted y sus socios están calificados para operar el negocio. Cualquier persona que revise su plan de negocios se dará cuenta de cuanto usted ha reflexionado sobre su idea y oportunidad de negocio.

El plan de negocio es una herramienta básica de planificación, pero también une la brecha entre el pensamiento y la acción. La estructura general de planificación descrita en la sección anterior esencialmente obliga a los empresarios a formular y clarificar preguntas antes de comenzar el negocio. El plan empresarial tendrá algunas de las mismas preguntas efectuadas en la estructura con la diferencia de que a cada una corresponderá una decisión, acción o comentario.

II. ¿Por qué es la planificación de un negocio tan importante?

De la página en la Internet de la Asociación de Pequeñas Empresas³: Un plan de negocio precisamente define su negocio, identifica sus objetivos y sirve como el resumé de su firma. Los componentes básicos incluyen una hoja de balance en efectivo. Esto le ayuda a destinar los recursos adecuadamente, manejar complicaciones inesperadas y tomar buenas decisiones de negocio. Debido a que provee información específica y organizada sobre su compañía y sobre la forma de pagar el dinero prestado, un buen

³ http://www.sba.gov/starting_business/planning/basic.html

plan de negocio es una parte crucial de cualquier solicitud de préstamo. Además, ofrece información al personal de ventas, a los proveedores y a otros sobre sus operaciones y metas.”

¿Cuáles son algunos de los posibles beneficios de preparar un plan empresarialismo? Algunos temas o asuntos que los estudiantes pueden discutir:

- trabajo en equipo efectivo;
- aprendiendo de los errores y fracasos;
- el proceso de re-evaluar y re-alinear los objetivos y metas según la empresa progresa y;
- formas de adquirir apoyo, consejería y asistencia.

III. ¿Quién examinará mi plan de negocio?

Eventualmente, los que están dispuestos a tomar el riesgo de ser parte del negocio verán su plan. Esto incluye a inversionistas tales como el banco u otras organizaciones de apoyo o individuos que le puedan prestar dinero para comenzar. Otras partes interesadas incluyen organizaciones que dependerán de su negocio para comprar y vender sus productos.

Referente a este curso, el líder y los miembros del club harán bastantes observaciones sobre su plan. Una vez que su plan esté siendo finalizado, los tutores del Club de Negocios lo examinarán y le ofrecerán más sugerencias. Al final del curso, usted tendrá la oportunidad de someter su plan a competencias que proveen fondos para montar un negocio. El líder de su club puede proveerle otras ideas para llevar a cabo la transición del plan empresarialismo a su propio negocio.

IV. ¿Por dónde comienzo?

Usted ya ha comenzado mediante la evaluación de oportunidades e ideas para su empresa. En esta Sección se requiere que usted comience a formular y contestar muchas preguntas difíciles que serán la base de su plan de negocio. Según comience a poner sus ideas por escrito, reconozca algunas reglas generales para preparar un plan de negocios:

- **Sea honesto** consigo mismo y con sus inversionistas, compañeros y otros relacionados a su plan.
- **Practique buenas destrezas de escritura:** utilice lenguaje claro enfatizando lo positivo.
- **Demuestre que usted ha hecho su trabajo de investigación:** asegúrese de que esté claro que ha evaluado cuidadosamente su idea de negocio y oportunidad y que se ha tomado el tiempo de observar otros casos de negocio, ambos los éxitos y los fracasos.
- **Demuestre su originalidad:** ¿cómo se distinguen su idea y su persona de los demás?
- **Haga un plan legible y organizado:** use impresión y papel apropiado.
- **Utilice gráficas, tablas, ilustraciones y fotografías** cuando sea necesario.
- **Evite el estereotipo:** ya sea de connotación racial, por género sexual, rural/urbano.
- **Sea realista:** no exagere sobre lo que usted podrá lograr con su tiempo y recursos.

Preguntas de discusión:

- ¿A quién se le presentará el plan?
- ¿A qué asesores le podemos pedir que examinen el plan de negocios?
- ¿Cómo se presentará el plan a la clase? ¿a la comunidad local? ¿a aquellos interesados en la propuesta (instituciones financieras, inversionistas interesados, oficiales de la comunidad y otros)?
- ¿Que destrezas de presentación necesitan desarrollar los estudiantes para ser más convincentes?

Actividad 6.2:

Presentación: ¿Qué es un plan de negocio?

Duración: 10 minutos

Propósito: Introduzca el concepto del plan de negocio y presente áreas de investigación para una Sección futura.

Presentación del Facilitador: Notas de discusión

(Estimule a los estudiantes a seguir la discusión con su Hoja de Trabajos)

El Hoja de Trabajo 1 muestra un bosquejo de un plan de negocios. ¿Qué se incluye en un plan de negocios? El cuerpo puede dividirse en cuatro secciones distintas:

- Descripción del negocio
- Mercadeo
- Finanzas
- Gerencia

Los apéndices deben incluir un resumen ejecutivo, documentos acInternetitativos y proyecciones financieras. A pesar de que no existe una formula única, algunos elementos que se pueden observar en el bosquejo son comunes a todos los planes de negocio. Mediante la búsqueda en la Internet, usted podrá encontrar ejemplos de planes de negocio que le mostrarán la información requerida y la forma en que se presenta la misma típicamente. Un ejemplo de un plan de negocios para el Café JavaNet se incluye en los Hoja de Trabajos.

Notas al Instructor: Basándose en sus límites de tiempo para el curso, trabaje con los estudiantes para identificar cada sección del bosquejo dentro del ejemplo de plan de negocios. Pida a los estudiantes que comiencen a hacer una lista de documentos y otros materiales que tendrán que reunir para sus planes de negocio. Déjeles saber que es probable que se sientan un poco abrumados por la cantidad de información que tendrán que reunir. Sin embargo, el resto del curso se enfocará en desarrollar cada parte paso a paso. Lo más importante es tener una buena idea de negocio y enfocarse en el desarrollo de los detalles.

Actividad 6.3:

Discusión en clase – Investigación, eventos actuales y casos de estudio

Duración: 10 minutos

Propósito: Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre la estructura del negocio, liderazgo y el campo empresarial durante la semana anterior.

Materiales: Pizarra, proyector y diapositivas o rotafolios; artículos de eventos actuales; diarios

Discusión de ideas:

Durante una sesión típica del *Club de Negocios de ASPIRA*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una sesión futura o puede dejar este espacio para otros intereses de los estudiantes. Puede utilizar esta porción de la clase para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Usando sus observaciones, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de los estudiantes.

Actividad 6.4

Discusión de lectura adicional

Duración: 20 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresariales.

Materiales: “Notas de discusión del texto” encontrado en la *Guía de Enseñanza Empresarial* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de la Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 6.5:

Vista preliminar de la Sección 7 y tareas

Duración: 5 minutos

Propósito: Provea una visión general del tópico de la próxima Sección. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entrada para el diario y los tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

- Utilizando la Sección de Objetivos de la Sección 7 de la Guía del Facilitador, provea una visión general de los tópicos que serán discutidos durante la próxima Sección.
- Asigne a los estudiantes un tópico para la próxima entrada en el diario.
- Asigne las páginas o capítulos para la próxima Sección de la discusión de texto.
- Asegúrese de que los estudiantes estén claros sobre el tiempo y lugar de la próxima reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Indique como los cambios en el itinerario serán comunicados y decida si usted o un estudiante enviará un recordatorio.

Actividad 6.6:

Interacción

Duración: 45 minutos

Propósito: Lleve a cabo una actividad de búsqueda de ideas y comience a escribir respuestas a preguntas fundamentales planteadas en su plan de negocios.

Materiales: Hoja de Trabajos; rotafolios, marcadores y cinta adhesiva; computadoras para copiar las respuestas y disquetes para que los estudiantes puedan llevarse los expedientes.

Introducción: Los estudiantes han tenido una oportunidad de ver un bosquejo de un plan de negocio y examinar un ejemplo de un plan. Ahora deben comenzar a trabajar en equipos para contestar preguntas críticas que forman la base de un plan de negocios.

Antes de comenzar el proceso de planificación, pregúntese a sí mismo:

¿Cuál es el tamaño de su práctica/compañía? ¿Cuál es su ingreso anual? ¿Cuántas horas trabaja semanalmente? ¿Trabaja los fines de semana? ¿Viaja? Y lo más importante, ¿es usted feliz?

¿Preguntas difíciles? Puede ser. Pero necesitan ser contestadas honesta y realísticamente ya que nos ayudarán en la creación de nuestra visión y metas.

Pasos:

- Los estudiantes deben dividirse en dos o más equipos del arreglo más lógico. Si los grupos estarán presentando planes de negocios en conjunto, esta es una buena oportunidad de reunirse en equipo. Si hay personas que planean presentar su plan individualmente, agrúpelos de acuerdo al tipo de negocio (“servicio” versus “producto” o “beneficio a la comunidad” versus “con fines de lucro”).
- Recuerde a los estudiantes que esta es una Sección inicial de búsqueda de ideas, pero que cada proyecto de negocio requiere su propio plan. De esta forma si alguien está trabajando independientemente, él o ella debe ofrecer respuestas individuales a las preguntas.
- Provea a cada equipo con copias del Hoja de Trabajo que contiene las tareas de búsqueda de ideas.
- Asigne a los estudiantes un lapso de tiempo durante el cual ellos discutirán las preguntas en clase. Fomente la planificación de reuniones adicionales entre ellos fuera de la clase.
- Estimule a cada equipo a nombrar un líder para que anote las respuestas en el rotafolios y sirva como moderador de la discusión. Cada equipo deberá nominar un secretario cuyas funciones serán anotar, compilar y distribuir los resultados de la actividad de búsqueda de ideas de cada persona.

- Al final de la Sección, asigne a los estudiantes una fecha o fechas en la que usted espera que le entreguen las respuestas a cada pregunta para la revisión del instructor.
- Si se requieren informes en grupo, el grupo debe asignar tópicos específicos a cada individuo. Si se requieren informes individuales, cada persona debe someter una respuesta completa a cada pregunta.

Dé las gracias a los estudiantes por contribuir a otra exitosa reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Recuérdeles que el proceso debe ser participatorio y que usted les estará esperando con sus comentarios y sugerencias en la próxima sesión.

Hoja de Trabajo 1: Bosquejo del Plan de Negocio

1) Hoja Introdutoria

2) Meta:

3) Tabla de contenido

I. El negocio

- Descripción del negocio
- Mercadeo
- Competencia
- Procedimientos operativos
- Personal
- Seguro del negocio

II. Datos financieros

- Solicitudes de préstamo
- Lista de equipo capital y mercancía
- Hoja de balance
- Análisis del alcance del punto de equilibrio
- Proyecciones del ingreso pro-forma (estado de ganancias y pérdidas)
- Informe de tres años
- Detalle mensual, el primer año
- Detalle trimestral, segundo y tercer año
- La base utilizada para hacer proyecciones

III. Documentos acInternetitativos

- Declaración de impuestos de los principales por los ultimos tres años, estado de cuenta personal (todos los bancos tienen estas formas)
- Negocios que sean franquicias, una copia del contrato de franquicia y todos los documentos acInternetitativos provistos por el concesionario
- Copia del contrato de alquiler o acuerdo de compra de espacio comercial
- Copia de licencias y otros documentos legales
- Copia de resúmenes de todos los principales
- Copias de cartas de intento de los proveedores, etc.

Hoja de Trabajo 2: Café Internet JavaNet:

Ejemplo de Plan de Negocio

Cada individuo o equipo que planea comenzar un negocio debe responder a estas preguntas en detalle. Cada pregunta es fundamental al proceso de planificación del negocio. Verifique con el líder de su club cuando hay que entregar las respuestas y dónde/cuándo él o ella proveerá observaciones.

1. Identifique la actividad o producto primario de su negocio. ¿Qué necesidades llena?
2. ¿Quiénes son los consumidores potenciales de su producto o servicio y por qué se lo comprarían a usted?
3. ¿Quién es el dueño? ¿Quiénes son los socios? ¿Qué calificaciones y experiencias especiales traen estas personas al negocio?
4. Exprese la misión o propósito del negocio. Esto debe estar claro para todas las personas involucradas.
5. ¿Cuáles son las metas principales de su negocio? ¿Tiene este negocio un aspecto social (por ejemplo, beneficio a la comunidad) o es puramente comercial?
6. ¿Qué clase de dinero usted anticipa que va a necesitar para montar su negocio? ¿Dónde lo conseguirá?
7. ¿Cómo venderá su producto? ¿Cómo llegará a sus clientes potenciales?
8. ¿Tiene competidores? ¿Cómo competirá con ellos?
9. ¿Quiénes son sus proveedores, acreedores, compradores u otras compañías de las que usted dependerá?
10. ¿Tendrá personal? Describa el rol de cada persona involucrada.
11. ¿Qué tipo de obstáculos o problemas puede enfrentar su negocio? ¿Cuáles son sus planes para resolverlos?
12. Evalúe las fuerzas y debilidades actuales. Haga un análisis de los recursos disponibles y sea más realista en lo que espera.
13. Comience creando un calendario de trabajo para su negocio. Incluya una fecha de comienzo y varias metas para el proyecto de negocio. Ambas, metas a corto y a largo plazo pueden ser identificadas para ser desarrolladas en vista de las fortalezas y debilidades.

Sección 7

Formulando su plan de negocio Parte A: Respondiendo a las preguntas claves

*Si usted deja de planear, usted planea fracasar.
--Anónimo*

Visión General:

Hasta este punto en el curso, como miembro del Club de Negocios de ASPIRA, usted ha estado estableciendo los cimientos para comenzar a redactar un plan de negocios formal. Usted ya ha desarrollado una idea de negocio clara que responde a una oportunidad. También ha considerado cuál será la estructura de su negocio y ha evaluado sus fuerzas y debilidades. Y finalmente, ha reflexionado sobre la forma de financiar el establecimiento de nuevo negocio. Ya que ha llegado a este punto, está listo para comenzar a redactar su plan de negocios. Un plan de negocio es una presentación formal de su idea empresarial que será evaluado por socios, inversionistas, acreedores, proveedores, vendedores y otras organizaciones de apoyo. Cualquier persona o identidad con interés en su negocio querrá examinar su plan.

Esta sesión y la siguiente están diseñadas para proveer asistencia con la redacción de un plan de negocio que sigue un formato general aceptado. De acuerdo a la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, (“Small Business Administration o SBA”), una agencia del gobierno de los Estados Unidos que brinda apoyo a los empresarios, un plan de negocio debe responder a cuatro preguntas claves:

- ¿Qué servicio o producto provee este negocio, y qué necesidades llena?
- ¿Quiénes son los consumidores potenciales de su producto o servicio y por qué se lo comprarán a usted?
- ¿Dónde encontrará los recursos financieros para comenzar su negocio?
- ¿Como llegará a sus clientes potenciales?

Durante las pasadas semanas, usted ha tenido que reflexionar seriamente sobre cada una de estas preguntas. A lo mejor piensa que sabe exactamente cuáles son las respuestas. La próxima fase es comenzar a poner sus respuestas por escrito. Una vez haya contestado estas preguntas, según hará en esta sesión, ya usted habrá redactado las secciones básicas de su plan. En la Sesión 8, aprenderá sobre la forma de financiar su negocio (Pregunta 3).

Nota al instructor: Considerando que el redactar un plan de negocio es intensivo y consume tiempo, las Secciones 7 y 8 reducen la cantidad de tiempo para clase estructurada. Como alternativa, el instructor puede optar el permitirle tiempo a los estudiantes para trabajar individualmente o en equipos mientras están en la clase o en un laboratorio de computadoras o puede mantener las Secciones cortas para que los estudiantes puedan trabajar independientemente. *Por favor note que este ejercicio de*

planificación excluirá la preparación de la sección sobre datos financieros que es típicamente requerida de los empresarios adultos.

Actividades en general:

Actividades	Duración	Objetivo
7.1 ¿Qué es un plan de negocio?	15	Provéea un resúmen de la estructura básica y las secciones de un plan de negocio. Describa como los empresarios, inversionistas y líderes utilizan los planes de negocio.
7.2 Sección de búsqueda de ideas Preguntas claves	40	Permita a los estudiantes a poner por escrito sus respuestas iniciales a preguntas claves.
7.3 Redactando su plan	60	Permita a los estudiantes tiempo estructurado para trabajar individualmente o en equipo para anotar sus respuestas a las preguntas claves.
7.4 Sesión VIII Vista preliminar y tareas	5	Provéea una vista preliminar del tópic de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de la próxima actividad. Discuta los logros y fechas para completar el plan de negocio.

Actividad 7.1:

¿Qué es un plan de negocio?

Duración: 15 minutos

Propósito: Proveer una visión general de la estructura básica y las secciones de un plan de negocio. Describa como los empresarios, inversionistas y prestamistas utilizan los planes de negocio.

Materiales: Pizarra o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante:

Presentación del facilitador: Notas de discusión

Un plan de negocio funciona para un empresario en forma similar a la que un plano de un edificio funciona para un arquitecto. Ningún arquitecto puede planear el comienzo de una construcción sin primeramente sentirse seguro de que el plano muestra un buen diseño. De la misma forma, ninguna idea de negocio comenzará a andar a menos que el empresario detrás de la misma invierta tiempo en el desarrollo de un plan de negocios.

Un plan de negocio es un documento que muestra sus intenciones, estrategias para operar un negocio y las capacidades y experiencias que usted (y sus socios) tienen que ofrecer. Algunos empresarios se sienten frustrados por el ejercicio de desarrollar un plan de negocio especialmente cuando están ansiosos de comenzar a vender su servicio o producto. Sin embargo, usted no debe considerar esto como un obstáculo, sino como una necesidad. La mayoría de nosotros hemos escuchado el dicho “si usted deja de planear, usted planea fracasar”. El desarrollo de un buen plan de negocio por escrito es un reto que enfrenta cualquier empresario y la meta más importante del Club de Negocios de ASPIRA.

En caso de que se esté preguntando lo que un plan de negocio tiene que ver con usted, el Hoja de Trabajo 1 provee algunas de las contestaciones.

Acercándose al Plan de Negocio

Los planes de negocio usualmente siguen el mismo formato general, el cual usted verá en el Hoja de Trabajo 2: Bosquejo del Plan de Negocio. De forma que no se sienta abrumado cuando se esté familiarizando con el bosquejo del plan de negocio por primera vez, categorice cada viñeta o punto en tres categorías escribiendo un 1, 2 o 3 al lado del mismo.

La primera categoría debe cubrir asuntos para los cuales usted ha comenzado a desarrollar una respuesta. Usted puede recordar una Hoja de Trabajo previa, tareas o una entrada en el diario donde usted se ha referido a esta cuestión o asunto. Todos los puntos bajo la categoría número uno requieren que organice la información que ya usted posee.

La categoría número dos debe incluir puntos sobre los que usted haya reflexionado, pero que todavía no ha puesto por escrito necesariamente. Estos puntos no deben tomarle mucho tiempo para desarrollarlos.

Finalmente, la categoría número tres incluye puntos en áreas donde usted no tiene una respuesta clara. Estas áreas serán las más difíciles y requerirán más esfuerzo.

No se preocupe mucho si no ha colocado el número 3 en muchos lugares. Las próximas reuniones incluirán la mayoría de estos puntos y le permitirán tiempo para poner su plan en marcha en cada área.

Preguntas de discusión:

- Refiérase al Hoja de Trabajo 1. Con su negocio en mente, ¿quién representa específicamente a cada uno de los grupos interesados? En otras palabras, ¿quién podría ofrecerle crédito? ¿Quién podría ser su proveedor?
- ¿Qué preguntas específicas tendrá la gente sobre su tipo de negocio?
- Como joven empresario, ¿qué preguntas adicionales puede enfrentar? ¿Cómo planea responder?
- Refiriéndose al Hoja de Trabajo 2, ¿qué parte del plan de negocio será la más fácil de preparar?

¿Cuál será la más difícil?

Actividad 7.2:

Búsqueda de ideas sobre las preguntas claves

Duración: 40 minutos

Propósito: Estimule a los estudiantes a llevar a cabo una actividad de búsqueda de ideas sobre la forma en que planean responder a preguntas claves sobre su negocio.

Materiales: Pizarra o rotafolios, marcadores, Hoja de Trabajos del participante.

Presentación del Facilitador: Notas de discusión
(Estimule a los estudiantes a que utilicen el Hoja de Trabajo 3 para anotar sus ideas.)

Ahora que los miembros del club han tenido una oportunidad de familiarizarse con el formato del plan de negocio y llevar a cabo una evaluación breve sobre lo que hay que hacer, nos podemos beneficiar discutiendo cada uno de los puntos principales como grupo. De acuerdo a la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, ("Small Business Administration o SBA"), un plan de negocios debe contestar cuatro preguntas claves.

- 1) ¿Qué servicio o producto provee su negocio y que necesidades llena? **Ideas y oportunidades_ (Sesión 5)**
- 2) ¿Quiénes son los clientes potenciales para su producto o servicio y por qué se lo comprarían?
- 3) ¿Cómo planea alcanzar a sus clientes potenciales?
- 4) (¿Dónde encontrará los recursos económicos necesarios para comenzar su negocio? **(Sección 8) Financiamiento**)

El Hoja de Trabajo 3 divide estas áreas claves en una serie de preguntas:

- ¿Qué tipo de negocio estoy interesado en comenzar?
- ¿Qué nombre le pondré a mi negocio?
- ¿Qué servicios o productos venderé? ¿Dónde estará localizado?
- ¿Qué destrezas y experiencia traigo a mi negocio?
- ¿Cual será mi estructura legal (con fines de lucro, sin fines de lucro, sociedad)?
- ¿Qué equipo o mercancía necesitaré?
- ¿Quiénes son mis clientes y como llegaré a ellos?
- ¿Necesitaré una licencia de negocio u otro permiso para operar? ¿Necesitaré una cubierta de seguro?
- ¿Qué recursos financieros poseo?
- ¿Qué recursos adicionales necesitaré y cómo los voy a adquirir?
- ¿Cómo compensaré a mis socios, mi personal y a mí mismo?

Sus contestaciones a estas preguntas le ayudarán a crear un plan de negocio enfocado, bien investigado que debe servirle como un plano. El mismo debe detallar como el negocio será operado, manejado y pagado.

En este momento vamos a llevar a cabo dos Secciones de búsqueda de ideas una tras la otra. La primera Sección sirve para que los equipos e individuos respondan a cada pregunta por sí mismos. En la segunda sesión, el club se unirá en un solo grupo para que cada miembro pueda proveer crítica constructiva e ideas adicionales para los otros planes de negocio.

Plan de actividades: Sesión I

- Divida a los estudiantes en grupos pequeños. Un grupo consistirá de estudiantes que estén trabajando juntos en el mismo plan de negocios. Si algunos estudiantes están trabajando individualmente, deben trabajar solos durante la primera Sección de búsqueda de ideas. Permita a los grupos o individuos buscar lugares de trabajo tranquilos donde no sean interrumpidos por otras reuniones.
- En caso de que los miembros de su club trabajen en todo el plan de negocios como equipo, pase a la Sección 2.
- Recuerde a los estudiantes las reglas básicas para las Secciones de búsqueda de ideas: sea receptivo a nuevas ideas; sea respetuoso; todos deben tener la oportunidad de hablar; utilice ideas sugeridas; use la crítica en forma constructiva; esté de acuerdo en no estar de acuerdo, etc.
- Pida a cada grupo que pase 20 minutos repasando los puntos en el Hoja de Trabajo 3.
- Por lo menos una persona debe ser designada a anotar las respuestas.
- El propósito de la Sección 1 es colocar las ideas iniciales en papel y asegurarse de que cada miembro de un equipo de plan de negocios se involucre.
- Los miembros del equipo del plan de negocio deben tratar de llegar a un acuerdo de como presentarán cada punto.
- Los miembros de los equipos deben comenzar a tomar responsabilidad por las respuestas que se redactan.

Sección II

- Después de que los equipos del plan de negocio se hayan reunido, los estudiantes deben regresar al grupo mayor.
- El facilitador debe escoger a un miembro de cada grupo quien compartirá las respuestas del grupo.
- Comenzando con el primer grupo, el facilitador debe pedir las respuestas a cada pregunta, las cuales el estudiante debe leer de cada hoja.
- Haciendo una pausa después de cada tres oraciones, el facilitador debe pedir a otros miembros del club a que hagan comentarios, ofrezcan sugerencias, añadan información, etc.

- Una vez que una persona/equipo haya terminado de recibir opiniones y observaciones del resto del grupo, otro equipo debe tomar su turno.
- El propósito de esta Sección es permitir a cada equipo que reciban opiniones y observaciones de los miembros del grupo y el facilitador antes de dar un paso hacia delante.

Actividad 7.3

Redactando su plan

Duración: 60 minutos

Propósito: Asigne a los estudiantes tiempo inestructurado para trabajar individualmente o en equipos para recopilar por escrito sus respuestas a preguntas claves.

Materiales:

A los estudiantes se les debe dar tiempo inestructurado en la reunión del club (si hay computadoras disponibles) o permitirles irse temprano para que dediquen tiempo a sus planes. El facilitador del club y/o los tutores del plan de negocios deben estar disponible para guiar y estimular a los estudiantes. Aconseje a los estudiantes que estén preparando planes de negocio en equipo que dediquen tiempo a dividir secciones entre ellos mismos para que sean escritas antes de la próxima sesión.

Actividad 7.4:

Vista Preliminar de la Sesión 8 y tareas

Duración: 5 minutos

Propósito: Provea un visión general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entrada al diario y los tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

- Utilizando la Sección de Objetivos de la Sesión 7 de la Guía del Facilitador, provea una visión general de los tópicos que serán discutidos durante la próxima Sección.
- Determine una meta razonable que los estudiantes puedan alcanzar esta semana según comienzan a redactar sus planes fuera de la clase (por ejemplo, Secciones 1-4 del bosquejo en el Hoja de Trabajo 2).
- Asegúrese de que los estudiantes estén claros sobre el tiempo y lugar de la próxima reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Indique como los cambios en el itinerario serán comunicados y decida si usted o un estudiante enviará un recordatorio.

Hoja de Trabajo 1: ¿Quién está interesado en mi plan de negocio?

1) ¡Usted!

El ejercicio de redactar un plan de negocio le ayudará a definir mejor su oportunidad de negocio, sus ideas y estrategia. Usted navegará a través de un proceso útil para cristalizar sus pensamientos y organizar sus conceptos en un mensaje claro que tenga sentido para alguien que lo lea. Usted identificará áreas de problemas potenciales que no ha considerado antes. Una buena regla a seguir es la de que un empresario que no puede producir un buen plan de negocio tendrá problemas al tratar de operar un negocio. De manera que utilice este proceso como prueba de su motivación a convertir su idea en realidad. Aún cuando sea un empresario exitoso, ocasionalmente revise su plan de negocio original como vehículo de guía y estímulo.

2) Sus futuros acreedores

Los acreedores son bancos, cooperativas de crédito o personas que están dispuestas a prestarle dinero para comenzar su negocio. Debido a que su dinero está en juego, ellos quieren saber cómo usted planea usarlo y, principalmente, qué plan tiene para pagarlo. Los acreedores tienen experiencia juzgando planes de negocio y considerarán lo realístico que es su plan. Es posible que le pregunten, por ejemplo, si las predicciones que usted ha hecho sobre las ganancias durante el primer año son realistas. Considerarán su experiencia en negocios similares y tratarán de predecir la ganancia que obtendrá. Además analizarán su experiencia de pago con préstamos anteriores y otras deudas por igual (información encontrada en su historial de crédito) como evidencia de que se puede confiar en usted.

3) Sus inversionistas

Los inversionistas son similares a los acreedores en que su dinero también está en juego. Sin embargo, como verá en la Sección 8, los inversionistas no están esperando que usted les pague. En cambio, ellos harán un arreglo con usted en el que ellos se beneficiarán de su éxito. Por ejemplo, un inversionista puede estar de acuerdo en proveer los fondos que usted necesita ahora a cambio de un porcentaje de sus ganancias o más adelante un porcentaje de su negocio. Sin embargo, si su negocio fracasa, los inversionistas pierden su dinero. De manera, que ellos estarán muy interesados en la fortaleza de su plan.

***Nota a usted mismo:** Muchas veces los empresarios jóvenes enfrentan obstáculos al tratar de atraer acreedores e inversionistas tradicionales a su negocio. Si usted es menor de 18 años, no podrá hacer un préstamo de negocio y tendrá que depender de sus padres u otro adulto que lo haga por usted. Se dará cuenta que la mayoría de las instituciones consideran que usted tiene muy poca experiencia para darle dinero. Sin embargo, no deje que esto le desanime. Varias agencias sin fines de lucro y fundaciones llevan a cabo competencias de planes de negocio cada año. A los mejores planes se le otorgan becas o subvenciones para pagar por los costos de montar su negocio. Es buena idea que comience a explorar sus opciones desde ahora.*

4) Socios potenciales

Un socio de negocio es el inversionista principal en su negocio: alguien que toma tanta responsabilidad por el éxito del negocio como usted. Cuando invita a un socio o socios a unirse a su equipo de propietarios del negocio, usted les está pidiendo que inviertan significativo tiempo y energía en el negocio. Los socios asumen el mismo riesgo si el

negocio tiene problemas al comenzar o si fracasa. De la misma forma, los socios se beneficiarán tanto como usted del éxito de su negocio. Debido a todas estas razones, alguien que usted invita a ser su socio querrá revisar su plan cuidadosamente.

5) Sus vendedores

Imagine que su idea de negocio es un diseño único de camisetas que usted sabe que muy pronto estará “al grito de la moda”. A menos que planee ir de puerta en puerta vendiendo las camisetas tendrá que encontrar dueños de tienda de ropa quienes estén dispuestos a vender sus camisetas a cambio de un porcentaje del precio de venta. Estos vendedores querrán saber si su producto es de buena calidad y que su negocio es sólido ya que sus clientes recurrirán a ellos si hay algún problema. Imagínese que ocurriría si sus camisetas se encogen a la mitad de su tamaño después de una lavada. O si las camisetas son tan populares que las órdenes se duplican en un mes. Sus vendedores querrán saber como evitar problemas y como responderá su negocio a cualquier reto. Ellos querrán ver esta información en su plan.

6) Sus proveedores

Por lo contrario, los proveedores están en el lado opuesto del negocio a los vendedores ya que ellos ayudan a crear su producto final. Usando el ejemplo de la camiseta, su proveedor puede ser una compañía en El Salvador que produce las camisetas de algodón que usted especificará. Los proveedores toman algún riesgo ya que muchas veces ellos crean el producto antes de que se haya probado que se venderá. ¿Qué podría ocurrir si usted ordenara 1000 camisetas a su proveedor pero solamente puede vender 200 de las mismas? Los proveedores desean tener la certeza de que su compañía es sólida cuando se refiere a sus finanzas y que les pagará por su trabajo. Ellos también querrán asegurarse de que su plan de ventas es realístico y que usted no estará ordenando muy poca o demasiada mercancía. Los proveedores muchas veces piden ver el plan de negocios de nuevas compañías antes de comprometerse a fabricar la mercancía.

Hoja de Trabajo 2: Bosquejo de ejemplo del plan de negocios¹

El siguiente es un bosquejo de un plan de negocio típico que puede servir como guía. Usted puede adaptarlo a su negocio específico. Dividir el plan en varios componentes le ayudará a hacer la carrera de redacción más manejable.

1. Portada

2. Descripción del propósito

Brevemente resuma su idea de negocio y a la oportunidad que sirve. Asigne un nombre a su negocio, describa como puede ser estructurado y mencione quienes son los dueños.

3. Tabla de contenido

4. Introducción

- Haga una descripción detallada del negocio y sus metas.
- Discuta la forma de propiedad del negocio y su estructura legal.
- Haga una lista de las destrezas y experiencias que usted trae al negocio.
- Discuta las ventajas que su negocio y usted tienen sobre sus competidores.

5. Mercadeo

- Discuta los productos/servicios ofrecidos.
- Identifique la demanda de los clientes para su producto/servicio.
- Identifique su mercado, su tamaño y localización.
- Explique como puede dar publicidad y llevar a cabo el mercadeo de su producto/servicio.
- Explique la estrategia de precio.

6. Administración de finanzas*

- Explique la fuente y la cantidad de capital necesario para comenzar su negocio.
- Desarrolle un presupuesto de operación para tres meses.
- Discuta su punto donde el ingreso es igual a los gastos. (El punto donde usted habrá vendido suficiente de su producto o servicio para igualar sus gastos.)
- Desarrolle un estado de ganancias futuras de su inversión y un estado sobre el movimiento del dinero en efectivo mensual para el primer año.
- Provea el estado de ingreso proyectado y las hojas de balance por un período de dos años.
- Explique su hoja de balance personal y el método de compensación.
- Discuta quien mantendrá sus expedientes de contabilidad y como serán llevados.
- Provea declaraciones ¿y que si? las cuales ofrecen enfoques alternativos a cualquier problema que pueda desarrollarse.

7. Operación

- Explique como se llevará a cabo la administración del negocio día a día.
- Discuta el empleo y los procedimientos de personal.
- Discuta el seguro, los acuerdos de alquiler o renta y asuntos pertinentes a su negocio.

- Lleve a cabo una contabilidad del equipo necesario para producir sus productos o servicios.
- Lleve a cabo una contabilidad de la producción y la entrega de productos y servicios.

8. Conclusión

- Resuma sus metas y objetivos de negocio y exprese su compromiso al éxito de su negocio.
- Una vez haya completado su plan de negocio, repáselo con un amigo, tutor o asociado de negocio.
- Cuando se sienta satisfecho con el contenido y la estructura haga una cita para examinarlo y discutirlo con su prestamista. El plan de negocio es un documento flexible que debe cambiar según su negocio crezca.

*Se espera que el empresario adulto complete esta sección en detalle. En este curso usted pondrá su enfoque en las secciones subrayadas y deberá ofrecer solo una breve descripción de la forma en que planea financiar su negocio.

Hoja de Trabajo 3: Elementos para el Desarrollo del Plan de Negocios

Las preguntas principales (basadas en la página de la red de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, “Small Business Administration o SBA”)

- ¿Qué tipo de negocio estoy interesado en comenzar?
- ¿Qué nombre le daré a mi negocio?
- ¿Qué servicios o productos venderé? ¿Donde estará localizado?
- ¿Qué destrezas y experiencias traigo a mi negocio?
- ¿Cuál será mi estructura legal (con fines de lucro, sin fines de lucro, sociedad)?
- ¿Qué equipo o mercancía necesitaré?
- ¿Quiénes son mis clientes y como llegaré a ellos?
- ¿Necesitaré una licencia? ¿Necesitaré una cubierta de seguro?
- ¿Qué recursos financieros poseo?
- ¿Qué recursos adicionales necesitaré y como los voy a adquirir?
- ¿Cómo compensaré a mis socios, a mi personal y a mí mismo?

Sección 8

Formulando un plan de negocio. Parte B: Obteniendo el dinero para comenzar su negocio

*No es necesario hacer cosas extraordinarias
para obtener resultados extraordinarios.
--Warren Buffett*

Una de las verdades inescapables de un empresario es que el comienzo de un negocio conlleva dinero. La cantidad de capital que necesita depende del tipo de negocio que desee comenzar. En lo que se refiere al financiamiento de un negocio, los empresarios adultos tienen la opción de utilizar el crédito, lo que también se conoce como tomar dinero prestado. Los adultos pueden llevar su plan de negocio a un banco o cooperativa de crédito y solicitar un préstamo de negocio. Sin embargo, hasta que no cumpla los 18 años y haya desarrollado un buen historial de crédito, usted no tiene esta opción. Por esta razón, el Club de Negocios se enfoca en mostrarle formas de recaudar el dinero que usted necesitará mediante ahorros e inversiones.

El ahorro y la inversión juegan un papel significativo para cualquier empresario futuro y cualquier persona que desee ser rico algún día. El ahorro es esencial para alcanzar sus metas y significa separar dinero para una emergencia inesperada o para una compra futura. La inversión es el próximo paso a la buena planificación de sus finanzas y significa colocar su dinero en productos que aumentan de valor a largo plazo. La inversión difiere del ahorro en que hay riesgo de por medio. Sin embargo, la recompensa es usualmente más alta.

Durante esta sesión, exploraremos algunos productos comunes de ahorro e inversión que pueden ayudarle a poner su dinero a trabajar para usted. Estos productos varían desde certificados de depósito ("CD") y certificados de depósito en activos monetarios ("money market"), hasta acciones y bonos, hasta propiedad. Discutiremos las ventajas y desventajas de cada producto para que usted esté en camino de aprovechar al máximo sus oportunidades de ahorro e inversión.

Otro aspecto de la inversión por parte de los dueños de negocio es la utilización del negocio para crear una oportunidad de inversión para alguien más, práctica que discutiremos más adelante. Como empresario usted puede invitar a otra persona a invertir en su compañía, convirtiéndose esta persona en propietario parcial al proveerle dinero en efectivo que usted puede utilizar en la operación de su negocio. Esto es diferente a un préstamo de negocio ya que su inversionista retiene derechos a la propiedad (a menudo manteniendo acciones en su negocio) o pidiendo un porcentaje de las futuras ganancias de su negocio. Muchas veces, la posibilidad de depender de los inversionistas en su negocio provee los tan necesitados fondos para el desarrollo de su idea.

Aprender a invertir estratégicamente y convertir su negocio en un inversión estratégica para otros es una forma de asegurar el dinero que usted requiere para comenzar, operar o hacer crecer su negocio. Tanto en su vida personal como en los negocios es crítico que tenga una buena idea de la forma en que funciona la inversión y cómo puede hacerla trabajar para usted.

Nota al instructor: Las complejidades de la planificación de sus finanzas presenta una excelente oportunidad de invitar a un profesional de finanzas al salón de clase a presentar una porción de esta actividad o contestar preguntas específicas. Esta es también una excelente oportunidad de usar el **Juego de la Bolsa de Valores** u otros juegos de inversión simulados con el club.

META DE LA SECCIÓN: Introduzca los conceptos básicos de ahorro e inversión y el papel que juegan los inversionistas para los dueños de negocios.

Actividades de la sección:

Actividades sugeridas	Duración	Objetivo
8.1 Haga que el dinero trabaje para usted	15	Describa los beneficios del ahorro y los diferentes productos disponibles.
8.2 Invirtiendo en usted y su negocio	15	Repase la diferencia entre el ahorro y la inversión. Describa productos de inversión populares. Provéa una vista preliminar de la relación entre ser propietario de un negocio o invertir.
8.3 Actuación: Conozca a sus inversionistas	15	Permita que los estudiantes lleven a cabo una actuación de los papeles de empresarios e inversionistas al negociar una inversión para comenzar una compañía.
8.4 Discusión en clase: Repase la investigación suplementaria, los eventos actuales y casos de estudio.	15	Solicite la opinión de los estudiantes de lo que ha observado sobre la ética en las noticias.
8.5 Lectura adicional	20	Discuta el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes utilizan la información en sus propios planes empresariales.
8.6 Vista preliminar de la Sección 9 y tareas	5	Provéa una visión general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de la próxima actividad. Asigne la lectura adicional.

Actividad 8.1:

Haga que el dinero trabaje para usted

Duración: 15 minutos

Propósito: Describa los beneficios del ahorro y los diferentes productos disponibles.

Materiales: Pizarra o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante

Presentación del Facilitador – Notas de discusión:

Aún cuando se es joven, no es muy temprano para comenzar a explorar oportunidades para hacer que su dinero trabaje al máximo para usted. Uno de los primeros pasos a convertirse en experto en las finanzas es el ahorrar regularmente. Esto significa que cada vez que usted recibe dinero, usted guarda parte del mismo para sus ahorros. El ahorro es una gran forma de planear para una emergencia inesperada o prepararse para una compra grande.

Muchos de ustedes están familiarizados probablemente con las cuentas de ahorro. Una **cuenta de ahorro** es una forma segura y simple de guardar dinero extra que usted no necesita utilizar diariamente. Si usted es menor de 18 años, usted puede abrir una cuenta de ahorros custodia, en la que su padre/madre es un propietario/titular de la cuenta bancaria. Muchos bancos o cooperativas de crédito exigen que usted mantenga un balance mínimo en su cuenta y requieren que usted no haga más de un cierto número de retiros por mes, usualmente cinco. Las cuentas de ahorro le pagan interés, el cual es un porcentaje del balance que usted mantiene. Con el tiempo, los ahorros que se matienen en este tipo de cuenta crecerán.

Las **cuentas de ahorro** tienen las ventajas de ser relativamente económicas, están disponibles a cualquier persona con un cosignatario adulto y le ofrecen fácil acceso a su dinero. El dinero en su cuenta de ahorros está seguro: los fondos están garantizados por el Gobierno de los Estados Unidos (“FDIC”) hasta \$100,000 para que usted no tenga la preocupación de perder su dinero. La desventaja de las cuentas de ahorro es que la tasa de interés pagado a usted es usualmente pequeña. A parte de esto, el acceso fácil a los fondos puede ser una tentación a efectuar retiros frecuentemente para usted.

Existen otros productos que pueden llenar mejor sus necesidades si las desventajas de una cuenta de ahorros le preocupan. Hay otros tipos de productos de ahorro que ofrecen términos diferentes incluyendo el pago de una tasa de interés más alta si usted está de acuerdo en guardar su dinero por períodos más largos. (Los estudiantes deben referirse al Hoja de Trabajo 1). El Hoja de Trabajo 1 muestra algunas de las opciones de ahorro.

Un **certificado de depósito en activos monetarios (“money market”)** es similar a una cuenta de ahorros en que el “FDIC” usualmente garantiza sus depósitos, de manera que lo más probable es que usted no pierda ninguna parte de su dinero. Este tipo de cuenta puede pagar una tasa de interés más alta debido a que el banco está actualmente invirtiendo sus ahorros en la bolsa de valores. Las cuentas pueden

cobrarles una cuota más alta o tener otras restricciones, así que usted debe leer la “impresión fina” antes de escoger este producto.

Los **Bonos del Tesoro de los Estados Unidos** es una forma de prestarle dinero al Gobierno de los Estados Unidos mediante la compra de un bono que doblará su valor en un período de 20 años. Debido a que el Gobierno está de por medio, no existe riesgo de que el bono pierda su valor y no incurrirá gastos de impuestos en la cantidad. Los bonos del Tesoro se compran a menudo por la mitad de su valor nominal (e.g. por \$50 usted puede comprar un bono de ahorros de \$100). Tomará 20 años para que el bono “madure” o que alcance su valor nominal. Muchas personas dan bonos de ahorro a sus hijos los que prodrán cambiarlos posteriormente. Esta es una forma segura de establecer ahorros a largo plazo y puede ser visto como una forma patriótica de ayudar al gobierno.

Certificados de depósito – Comunmente conocidos como CD’s, los certificados de depósito son un tipo de producto de ahorro a largo plazo. Usualmente, usted compra un CD por una cantidad de dinero fija y está de acuerdo en no cambiarlo por un período definido de tiempo, usualmente tres meses, seis meses o un año. Mientras más larga sea “el período de vida” del CD, más alta será la tasa de interés que usted ganará. Si usted decide sacar su dinero del CD antes de que el período expire, usted tomará el riesgo de pagar una multa.

Preguntas de discusión:

- a) ¿Cuáles son algunos de los beneficios y algunas de las desventajas del ahorro?
- b) ¿Qué productos de ahorro le atraen a usted ahora mismo? ¿Por qué?
- c) ¿Cuál de estos productos le parecen familiares? ¿Cuáles está usando actualmente?

Actividad 8.2:

Invirtiendo en usted y su negocio

Duración: 15 minutos

Propósito: Proveer una vista general de la relación entre el ser propietario de un negocio y la inversión.

Materiales: Pizarra o rotafolios, Hoja de Trabajos del participante

Presentación del facilitador – Notas de discusión:

(Estimule a los estudiantes a referirse al Hoja de Trabajo para seguir la discusión)

Inversión personal:

Una vez que se sienta cómodo con la cantidad apartada en sus ahorros para “un día lluvioso”, es tiempo de comenzar a ser más estratégico con sus recursos financieros. El americano promedio nunca aprende a invertir exitosamente y como resultado nunca alcanza la verdadera riqueza. Comenzado ahora, usted llevará ventaja en el juego.

La **inversión** se diferencia del ahorro debido a que su inversión no está garantizada por el gobierno y puede perder su valor. Muchas veces cuesta más el comenzar la inversión que abrir una cuenta de ahorros. Sin embargo, la inversión significa que usted puede correr algún riesgo a cambio de ganar una recompensa mayor: la mayoría de los productos de inversión, con el tiempo, tendrán una tasa de ganancia más alta (por ejemplo, le producirán más dinero) que una cuenta de ahorro. Por esta razón, una vez usted haya alcanzado su meta de ahorros, es importante que comience a buscar formas de invertir estratégicamente para que su dinero produzca la mayor ganancia posible.

El próximo paso en la inversión es entender sus opciones (los estudiantes pueden referirse al Hoja de Trabajo 2). Cuando hablemos sobre opciones en la inversión, lo que querrá mantener en mente es la relación entre el riesgo (la probabilidad de perder su dinero) y ganancia (cuánto puede ganar su inversión para usted). Generalmente hablando, mientras más alto sea el riesgo, más alta puede ser la ganancia. Si esto le suena como apuestas, no está muy lejos de la verdad.

A continuación presentamos más información sobre los productos de inversión más comunes:

Cuando compra **acciones**, usted compra piezas de propiedad en una compañía. Dependiendo del rendimiento de la compañía, si está teniendo ganancias y creciendo o de cuál sea la condición general del mercado, sus acciones pueden ganar o perder valor. Ser dueño de acciones tiene riesgos ya que el valor de su cartera de acciones cambiará cada día. A largo plazo las acciones han demostrado que producen más ganancias para los inversionistas que ningún otro producto de inversión. La mayoría de las personas le aconsejarán no invertir en la bolsa de valores a menos que esté dispuesto a hacer un compromiso a largo plazo.

Además de los **Bonos del Tesoro de los Estados Unidos** que hemos discutido en la sección anterior, usted también puede invertir en **bonos corporativos**. Este tipo de

bono funciona de la misma forma, pero en vez de al gobierno, usted le está prestando el dinero a un negocio. Debido a que los bonos tienen tasas de interés y períodos de tiempo establecidos, son más estables que las acciones. Si embargo, los bonos típicamente no crecen en valor tan rápidamente como las acciones.

Si usted prefiere mantenerse alejado del riesgo, pero le atrae la idea de la inversión en la bolsa de valores, los **Fondos Mutuos**, pueden ser para usted. Los fondos mutuos son manejados por profesionales de inversión quienes agrupan el dinero de todos sus inversionistas para comprar acciones en varias compañías. Usted puede decidir si su inversión será usada para comprar acciones con alto riesgo, alto porcentaje de ganancia, riesgo/ganancia mediana o riesgo/ganancia bajo. Ya que su inversión se esparce entre varias compañías, su inversión tiene menos probabilidad de perder su valor.

Una vez que usted comience a trabajar, su compañía puede ofrecerle la oportunidad de participar en un **plan de inversión de retiro**. Bajo estos planes, usted puede ahorrar parte de su salario cada mes para ser invertido en la compañía. Una forma común de este plan de retiro se conoce como plan **401(k)**. Usted puede invertir para su retiro por sí mismo utilizando una cuenta de inversión para el retiro (en inglés, "IRA, o Investment Retirement Account"). El dinero que usted guarda para su retiro crecerá si es invertido correctamente; sin embargo, excepto en circunstancias especiales, usted no puede retirar estos fondos hasta que cumpla los 62 años de edad.

Finalmente, convertirse en dueño de propiedades tales como una vivienda es una inversión que usualmente produce ganancia a largo plazo. A pesar de que existe algún riesgo, el mercado de bienes raíces es más estable que el mercado de la bolsa de valores.

Una mayor consideración para los inversionistas (véase el Hoja de Trabajo 4: Seguridad, ganancia, estabilidad, acceso a los fondos, diversificación.

Invirtiendo en su negocio

El otro lado de la inversión, a diferencia de lo que usted haga como individuo, tiene que ver con la utilización de su negocio como inversión. Reflexione sobre la definición de “acciones” de la sección anterior. Una forma de recaudar dinero en efectivo como dueño de negocio es ofrecer su compañía como una oportunidad de invertir para otros. Algunas compañías inicialmente prometedoras atraen la atención de inversionistas llamados **capitalistas de riesgo**. Los **capitalistas de riesgo** proveen fondos a compañías pequeñas a cambio de un porcentaje del valor del negocio (conocido como acciones comunes) o ganancias futuras. Otra ruta para la adquisición del capital que usted necesita a través de inversionistas es invitar a uno o más **socios** de negocio quienes puedan compartir la responsabilidad y las ganancias con usted. También puede establecer su compañía como un **negocio propiedad de los empleados**, donde cada uno de sus empleados tiene la posibilidad de participar como dueño en la compañía mediante la compra de acciones y planes de retiro. Muchos líderes de negocio creen que esta forma de propiedad compartida es la mejor para motivar a los empleados. Finalmente cuando su compañía alcance un tamaño sustancial, usted tiene la opción de convertirla en **corporación**. Las corporaciones ofrecen participaciones en las **acciones** de la compañía al público convirtiéndose así en compañías de propiedad pública.

Cuando las personas compran acciones en su compañía, usted está intercambiando parte de la propiedad del negocio por el efectivo que usted necesita para la operación o expansión del negocio. Los accionistas son inversionistas quienes están apostando en el éxito de su compañía para que aumente el valor de sus acciones en el futuro. A diferencia de los acreedores quienes **le prestan** dinero a su compañía con la certeza de que usted les pagará, los inversionistas **arriesgan perder** su dinero si su compañía no tiene buen rendimiento. Una parte crucial de su plan de negocio tiene que ver con el convencimiento de ambos los acreedores e inversionistas potenciales de que su idea de negocio y plan de operación crearán una compañía exitosa.

Preguntas de discusión:

- ¿Cuáles son las diferencias cruciales entre el ahorro y la inversión?
- ¿Cuándo está alguien listo para invertir?
- ¿Qué productos de inversión le atraen a usted ahora? ¿Por qué?
- ¿Cuáles de estos productos le parecen familiares? ¿Cuáles está usted utilizando?
- Si decide atraer inversionistas a su compañía, ¿qué proceso utilizará?

Actividad 8.3:

Actuación: Conociendo a sus inversionistas

Duración: 15 minutos

Propósito: Permita a los estudiantes a actuar como empresarios e inversionistas en la negociación de una inversión.

Materiales: Portafolios para anotar las respuestas.

- Divida a los estudiantes en grupos de dos personas cada uno. Una persona actúa como el empresario que está comenzando su negocio y la otra juega el papel de inversionista quien está considerando invertir \$50,000 en un negocio.
- Cada “empresario” debe enfatizar los aspectos de su plan de negocio que impresionarán al inversionista.
- Cada “inversionista” debe tomar en cuenta las cinco consideraciones principales de la inversión (seguridad, ganancias, estabilidad, acceso a los fondos, diversificación) para determinar si esta es una inversión sólida o con riesgos.
- Después de una discusión de cinco minutos, el inversionista debe estar listo a contestar “sí o no” y a especificar las condiciones bajo las cuales él o ella está dispuesto/a a invertir su dinero.
- Durante los segundos cinco minutos, los dos actores intercambian su papel.
- Al final de los segundos cinco minutos, cada equipo debe explicar brevemente los resultados de cada escenario a los otros equipos.
- El instructor debe pasar el resto del tiempo guiando a la clase en una discusión sobre los temas comunes planteados por los inversionistas y empresarios.
¿Qué pueden los estudiantes aprender sobre esto que les preparará mejor para presentar sus planes de negocio a los inversionistas?

Actividad 8.4:

Discusión en clase

Duración: 20 minutos

Propósito: Solicite las opiniones de los estudiantes de lo que han observado sobre el mundo de las finanzas e inversiones la semana anterior.

Materiales: Pizarra o rotafolios; artículos sobre eventos actuales, diarios

Discusión de ideas:

Durante una sesión típica del *Club de Negocios de ASPIRA*, una porción del tiempo debe ser dedicada a la discusión de eventos actuales. Usted puede haber decidido asignar un tópico basado en una sesión futura o puede dejar este espacio libre para otros intereses de los estudiantes. Puede utilizar esta porción de la clase para evaluar el conocimiento y las opiniones de los estudiantes sobre el campo empresarial y las prácticas de negocio en general. Usando las observaciones, considere formas de amoldar más el curso a los intereses de los estudiantes.

Actividad 8.5:

Discusión de lectura adicional

Duración: 20 minutos

Propósito: Discutir el texto asignado de esta semana. Repase las lecciones principales y conteste las preguntas. Determine como los estudiantes pueden poner la información en uso en sus propios planes empresariales.

Materiales: “Notas de discusión del libro” encontrado en la *Guía de Enseñanza Empresarial* para el texto que haya sido asignado como lectura pre-curso. Copias de los Hoja de Trabajos del participante.

Actividad 8.6:

Vista preliminar de la Sección 9 y tareas

Duración: 5 minutos

Propósito: Provéa un visión general del tópico de la próxima sesión. Clarifique el tiempo y lugar de reunión de la próxima actividad. Asigne lectura adicional, entrada en el diario y los tópicos de investigación.

Materiales: Ninguno

Pasos:

- Utilizando la Sección de Objetivos de la Sesión 8 de la Guía del Facilitador, provea una visión general de los tópicos que serán discutidos durante la próxima sesión.
- Asigne a los estudiantes un tópico para la entrada en el diario de la próxima semana.
- Asigne las páginas o capítulos para la próxima sesión de discusión del texto.
- Asegúrese de que los estudiantes estén claros sobre el tiempo y lugar de la próxima reunión del Club de Negocios de ASPIRA. Indique como los cambios en el itinerario serán comunicados y decida si usted o un estudiante enviará un recordatorio.

Hoja de Trabajo 1: El ahorro versus la inversión

Ahorro significa guardar dinero en forma segura, por ejemplo, en un banco para necesidades a corto plazo tales como gastos diarios, otras necesidades regulares y emergencias. Típicamente se puede tener una ganancia a un interés bajo y fijo y se puede retirar el dinero fácilmente.

Inversión significa tomar un riesgo con una porción de sus ahorros mediante la compra de acciones, propiedades o bonos con la esperanza de realizar ganancias más altas a largo plazo. A diferencia de los ahorros en el banco, a veces las acciones, las propiedades y los bonos pueden bajar de valor.

Ahorro

Corto plazo

Depósitos garantizados hasta \$100,000

Tasa de interés más baja

Acceso fácil y rápido a sus fondos (conocido como liquidez)

Escriba un escenario donde alguien prefiera el ahorro sobre la inversión.

Inversión

Largo plazo

Las inversiones pueden perder su valor

Tasa de interés o ganancias usualmente más altas

Más difícil de tener acceso a sus fondos

Escriba un escenario donde alguien prefiera la inversión sobre el ahorro.

Hoja de Trabajo 2: Tipos de productos de ahorro

Instrucciones: Al cubrir la información sobre las formas en que usted puede *ahorrar*, utilice esta hoja para escribir su propia definición incluyendo las ventajas y desventajas de cada opción de ahorro.

Cuenta de Ahorros:

Cuenta de certificados de depósito en activos monetarios (“money market”):

Bonos del Tesoro de los Estado Unidos:

Certificado de Depósito (CD):

Hoja de Trabajo 3: Tipos de productos para la inversión

Instrucciones: Al cubrir la información sobre las formas en que puede usted *invertir*, utilice esta hoja para escribir su propia definición incluyendo las ventajas y desventajas de cada opción de inversión.

Acciones:

Bonos:

Fondos Mutuos:

Plan de Retiro:

Bienes Raíces:

Hoja de Trabajo 4: Consideraciones al hacer su inversión

Seguridad	Diversificación
¿Cuán segura es su inversión? ¿Que probabilidad hay de que pierda su dinero?	¿Tiene usted “todos sus huevos en una misma canasta”? Si es así, usted debe dispersar su riesgo al invertir en diferentes tipos de productos.
Ganancias de rendimiento	Acceso a fondos(algunas veces conocido como liquidez)
¿Con qué rapidez crecerá el valor de su inversión?	¿Con qué rapidez puede usted convertir su inversión en efectivo?
Estabilidad ¿Aumenta o se reduce su ingreso sin mucha advertencia?	