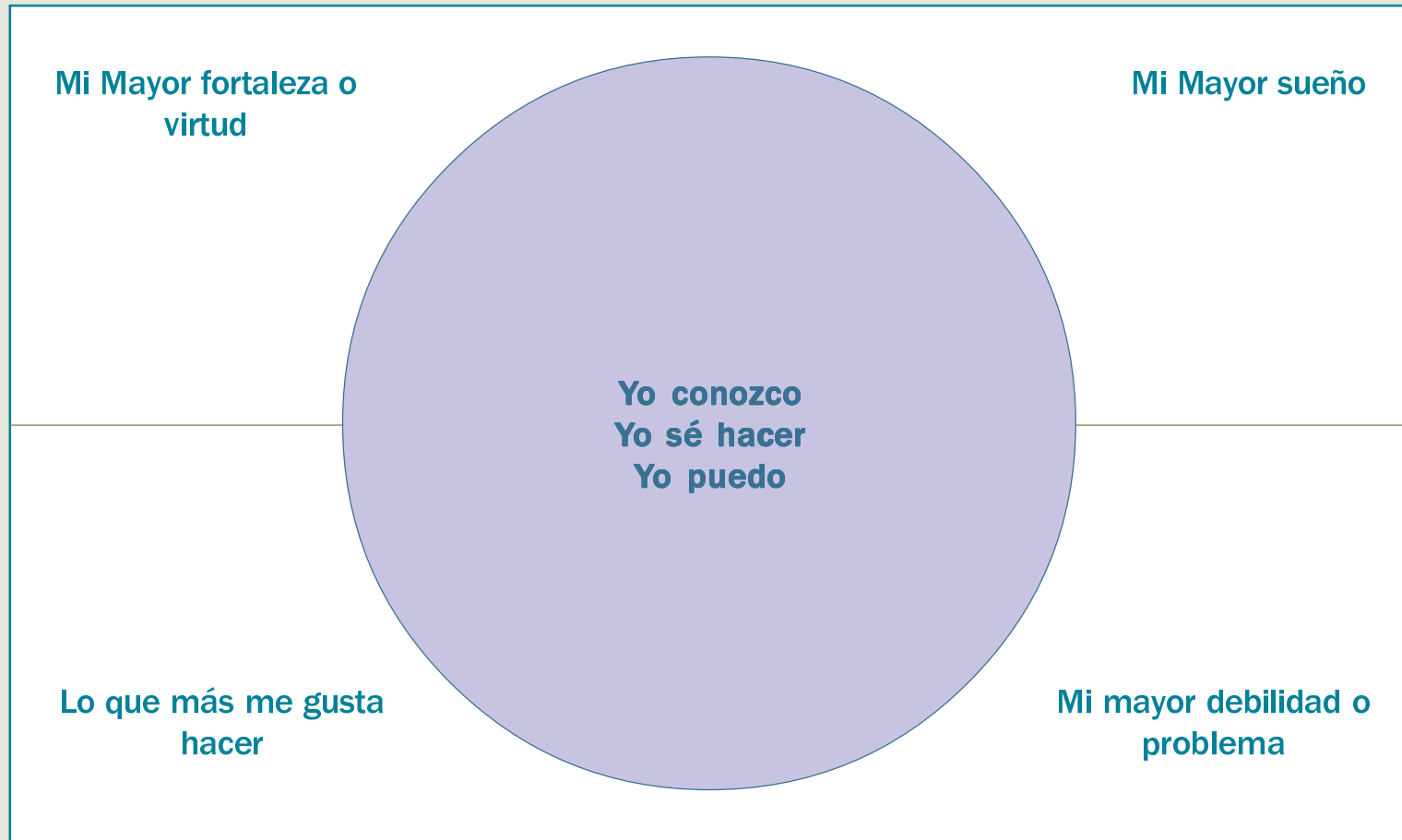




Mapa Personal





El primer recurso con que contamos somos nosotros/as mismos/as

- Nosotros/as mismos/as somos nuestro primer recurso. Por ello es de gran importancia que nos conozcamos y valoremos por lo que somos y sabemos hacer.
- Todas las personas tenemos aspectos positivos y aspectos no tan positivos que queremos mejorar. Es bueno que conozcamos ambos, para mejorar en ambos aspectos.
- Pero enfatizamos siempre nuestras posibilidades positivas. Muchas personas se quedan viendo solo sus defectos o las cosas que hacen mal y dedican muy poca atención a las cosas que hacen bien. Por ello se limitan a sí mismas para desarrollar sus habilidades naturales o aprendidas, desperdiciando así oportunidades para su vida.

Soñar, imaginar y crear son también recursos que tenemos las personas. Cultivemos nuestra capacidad de imaginar y crear, pues es la base de todo desarrollo personal, familiar y comunitario.

Los sueños olvidados

Helena soñó que se dejaba los sueños olvidados en una isla.

Claribel Alegría recogía los sueños, los ataba con una cinta y los guardaba bien guardados. Pero los niños de la casa descubrían el escondite y querían ponerse los sueños de Helena y Claribel enojada les decía:

--Eso no se toca.

Entonces Claribel llamaba a Helena por teléfono y le preguntaba:

--¿Qué hago con tus sueños?

Eduardo Galeano, "El Libro de los abrazos"

"El éxito es superar nuestros propios miedos".



El Mercado

Llamamos mercado al conjunto de compradores reales y potenciales de una mercancía, producto o servicio. Se puede definir también como la situación o el espacio en el cual se intercambian, venden y compran productos, servicios o mercancías por parte de unos compradores que demandan esas mercancías y tienen la posibilidad de comprarlas y unos vendedores que las ofrecen.

Existen **diferentes tipos** de mercados. Un mercado puede ser una tienda de barrio, un centro comercial o un puesto de venta en la feria de la agricultura. También la bolsa de valores es un mercado, como la Bolsa de Colombia o la Bolsa de Nueva York. Todos estos mercados, dependiendo del tipo de mercancías que manejan, se desempeñan de forma distinta. El intercambio de esas mercancías puede ser a nivel nacional y a nivel internacional, en éste último intervienen compradores y vendedores de muchas partes del mundo.

Por otro lado, hay algunos mercados que son muy personales, pues es necesario que el comprador y el

vendedor tengan contacto personal directo, mientras que hay otros mercados que son impersonales, pues el vendedor y el comprador nunca se ven, ni se conocen el uno al otro.

En los mercados, las y los compradores reflejan sus deseos en la **demanda**, buscando obtener lo que necesitan. Los vendedores por su parte, buscan obtener ganancias al ofrecer **productos** que los consumidores o compradores estén buscando o demandando. De esta forma, la demanda y oferta de mercancías actúan como fuerzas que, al interactuar, permiten determinar los precios con que se intercambian las mercancías.

La **información** cumple un papel fundamental para vendedores, productores y consumidores. Por medio de ella se puede saber qué se está demandando, en qué cantidad y a qué precios, gracias a lo cual se puede decidir qué y cuánto producir, así como qué comprar y en qué cantidad hacerlo.

Adaptado de: "Mercados". Biblioteca virtual del Banco de la República de Colombia. Disponible en: <http://www.lablaa.org/ayudadetareas/economia/econo7.htm>



La familia: recurso de gran valor

Es importante rescatar el papel de la familia como base de la pequeña empresa rural.

Descubrir y valorar las destrezas, habilidades y conocimientos de los miembros de la familia nos ayuda a organizar mejor el trabajo familiar y de la empresa. Ese conocimiento también ayuda a potenciar lo mejor de cada uno y a fortalecer las áreas que son débiles.

En nuestras familias contamos con tres tipos de capitales:

- **Capital humano:** son las personas con sus conocimientos, habilidades y experiencias.
- **Capital Natural:** son los recursos naturales con que contamos.
- **Capital Económico:** son los recursos económicos como propiedades, producción, dinero, inversiones, herramientas.

El Recurso Humano es la base de muchos proyectos y es el Capital más importante con que contamos.

Saquémosle provecho para potenciar nuestras habilidades y conocimientos.

“Construyamos sueños familiares para hacerlos realidad entre todos y todas.”

Distributable 4

Material para fotocopiar



Inventario de los recursos de mi producción

<p>Herramientas-instrumentos Mencionar cantidades, tipos y usos.</p>	<p>Productos y servicios De consumo familiar. Para la venta.</p>	<p>Recursos Naturales Animales domésticos y silvestres. Bosques, plantas, árboles nativos, plantas medicinales u ornamentales. Agua, minerales u otros.</p>
<p>Maquinarias-vehículos Como motores, bombas, máquinas, carros, camiones, tractores, motosierras u otros.</p>	<p>Otros subproductos Derivados de animales y plantas.</p>	<p>Infraestructura Edificios, casas, locales, corrales, muros, cercas, drenajes, irrigación, asfaltado o en cementado</p>
<p>Patentes-licencias Las hay de muchos tipos: de importación, de exportación, de pesca, de venta, etc.</p>	<p>Productos de desecho Cáscaras, Basura orgánica, Zacate, tallos, follaje. Desechos de animales. Desechos plásticos, de papel, latas, vidrios u otros.</p>	<p>Otros</p>



Ejemplo del uso de los recursos de producción

Los recursos de la parcela

Mapear la parcela ayuda a planificar el uso de la tierra y “diseñar” un nuevo espacio, tomando en cuenta recursos, características físicas del lugar, problemas y otros.

El mapa de la parcela es un instrumento interesante para reorientar el uso de la misma. Al ubicar zonas de siembra, espacios habitacionales, tipos de desechos, lugares de contaminación y peligros, fuentes de agua, bosques y otros recursos posibles, podemos visualizar fácilmente problemas en el uso de la tierra y posibilidades nuevas para aprovechar nuestros recursos.

También nos permite planificar de forma fácil la forma en que queremos ver nuestra

parcela dentro de un tiempo determinado, buscando siempre tener una calidad de vida mejor, más saludable y sostenible tanto en el aspecto económico como ambiental.

El mapa es solo una forma de cómo inventariar los recursos de la parcela. Sin embargo, es una forma muy dinámica, porque los mapas nunca terminan de cambiar... Se hacen un día, pero conforme pasa el tiempo vamos recordando cosas que no anotamos la primera vez. Es la ocasión de ir completando el mapa para tener un inventario cada vez más detallado.

Distributable 6

Material para fotocopiar

Inventario de instituciones públicas, comerciales y de servicios



Instituciones públicas	Infraestructura comunitaria o pública	Organizaciones comunales, regionales o gremiales
Seguridad social, municipalidad, escuelas, colegios, iglesias y otras instituciones públicas.	Salones comunales, parques, centros de recreación, canchas, etc.	Asociaciones de desarrollo, juntas de barrios, sindicatos, ONGs, fundaciones, otras.
Tiendas - Comercio	Bancos - Mutuales	Servicios
Supermercados, pulperías, verdulerías, floristerías, panaderías. Tiendas de souvenir, hoteles, comercios de otro tipo.	y otras instituciones que brinden créditos (ONGs, Fundaciones, otros)	Hoteles, restaurantes. Aeropuertos, puertos. Servicio de buses, lanchas, otro transporte.

Distributable 7

Material para Fotocopiar

Inventario de productos, recursos naturales y turismo en la comunidad



Productos de la zona	Productos agroindustriales	Productos de desecho que pudieran aprovecharse: reutilizar, reciclar
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vegetales, frutas, tubérculos, flores, otras plantas. ▪ Animales, artesanías. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Derivados, procesados, empacados, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrial, agroindustrial, de las parcelas, de las tiendas, hoteles, restaurantes, etc.
Problemas ambientales	Recursos naturales, zonas protegidas, bosques, parajes naturales, agua	Turismo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contaminación de aguas, costas, tierra. ▪ Deforestación, erosión del suelo. ▪ Deslaves – plagas. ▪ Otros. 	<p>Tanto en playas como en montañas, valles, ríos, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Procedencia: nacional, centroamericano, EE.UU., Europa, otros. ▪ Tipo: masivo, selectivo, ecológico, de aventura, científico, etc.

Distributable 8

Material para Fotocopiar

La comunidad: nuestro espacio cotidiano



**La unión de familias, asociaciones y pequeñas empresas,
hacen parte de una opción económica viable en nuestros países:
“El Desarrollo Comunitario”**

En muchas ocasiones, la única manera de sacar adelante iniciativas de producción es uniendo esfuerzos. Esto es muy necesario en regiones marginadas o aisladas y en comunidades que no tienen acceso a apoyos financieros para la producción. El apoyo mutuo de personas que comparten intereses comunes resulta entonces fundamental para sacar adelante iniciativas productivas para la obtención de recursos para subsistencia y apoyo social.

La comunidad es nuestra base, y el centro de operaciones está en nuestras organizaciones y familias. Conocer nuestra comunidad es de vital importancia para encontrar oportunidades, por ello en este módulo se fomenta que observemos en detalle nuestro entorno tratando de descubrir esas oportunidades “ocultas” que a simple vista no se ven.

Las comunidades se desarrollan tanto por el trabajo de las personas que allí viven, como por el apoyo de diferentes instituciones. Conozcamos esas instituciones y cómo nos pueden servir para emprender negocios, informémonos acerca de ellas, cómo funcionan, para qué sirven y cómo podemos acceder a ellas.

La organización de las personas es otro elemento clave para encontrar oportunidades. Con organización familiar y comunal se potencia la creatividad, la motivación y la experiencia. En grupos organizados es más fácil distribuir tareas, asumir compromisos, desarrollar ideas, buscar información. Por eso en todo momento ha de motivarse la organización en asociaciones, grupos productivos, cooperativas y otras formas que beneficien el trabajo colectivo.



“De los conejos aprendimos a excavar.
De los topos aprendimos a hacer túneles.
De los castores aprendimos a levantar diques en los ríos.
De las arañas aprendimos a tejer.
De los pájaros aprendimos a hacer casas y a cantar.
Del tronco que rodaba cuesta abajo, aprendimos la rueda.
Del tronco que flotaba a la deriva, aprendimos la nave.
Del viento aprendimos la vela.”

Extracto de un poema
de Eduardo Galeano

Características de las personas emprendedoras



Las personas emprendedoras tienen algunas características que les permiten desarrollar con éxito sus negocios. A continuación se explican algunas de ellas:

- **Tener necesidad:** Es una característica muy importante. Si Usted ve el nuevo negocio como un simple pasatiempo, sus posibilidades de éxito se verán reducidas. Para tener éxito usted debe necesitar verdaderamente ese ingreso. “La necesidad es la madre de la creatividad” -dice un dicho.
- **Tener Voluntad y Motivación:** Es tener disposición para dar el paso; estar convencidos/as de las propias posibilidades y capacidades personales. También significa establecer objetivos realistas que podamos alcanzar y saber que dentro de ciertos límites, todo obstáculo será superado, todo problema tendrá solución.
- **Golpear donde nadie ha golpeado:** Un negocio tiene más posibilidades cuando somos los primeros que incursionamos en él, o cuando nuestro producto o servicio tiene características únicas.
- **Saber que el riesgo es parte de la vida:** Ninguna actividad está libre de riesgos. Aún las empresas que llevan muchos años en un sector económico siguen corriendo riesgos. Por ello es necesario evaluar y planificar el riesgo para reducirlo y ajustarlo a su precio justo, que es el que estamos dispuestos a pagar.
- **Aprovecha los recursos:** Ajusta tu idea inicial de negocio a los recursos con que cuentas actualmente.



Características de las personas emprendedoras (continuación)

- **Identifica y aprovecha las oportunidades que presenta el mercado:** A menudo una oportunidad sólo se presenta una vez en la vida. Las condiciones para su aparición son producto de la suerte, de la época o situación y de las posibilidades de quien la identifica. Entérate de las necesidades actuales y futuras de los clientes, pregunta, escucha, analiza y sintetiza las ideas factibles que desarrollar en la práctica.
- **Tener creatividad y energía:** Un nuevo negocio, por pequeño que sea, necesita de personas enérgicas que se armen de valor para comenzar de cero, si es necesario. Además, el negocio no acaba cuando se pone en funcionamiento, mantener un servicio de calidad es fundamental, un cliente satisfecho es el mejor comercial para tu empresa.
- **Tener visión de futuro:** Para ello analiza hasta donde te gustaría llegar con tu empresa, resuelve los viejos problemas con nuevas formulas, evita expresiones del tipo “hazlo como de costumbre”, define nuevas estrategias, busca nuevas utilidades a los recursos de tu empresa, innova, renueva, mejora, rediseña tu producto o servicios, ábrete a nuevas ideas, nuevos conceptos.
- **Saber que el riesgo es parte de la vida:** Ninguna actividad está libre de riesgos. Aún las empresas que llevan muchos años en un sector económico siguen corriendo riesgos. Por ello es necesario evaluar y planificar el riesgo para reducirlo y ajustarlo a su precio justo, que es el que estamos dispuestos a pagar.
- **Aprovecha la experiencia de la gente:** Con qué te relacionas dentro y fuera de la empresa. Escucha a las personas, aprovecha los conocimientos que cada quien aporta.

Características de las personas emprendedoras (continuación)



- **Admite los errores:** identifícalos y actúa en consecuencia, pues de los errores también se aprende. Ten tus propias iniciativas pero acepta la información y la orientación de los demás. Aprovecha para tu beneficio, las opiniones de los clientes, proveedores, la competencia, etc.
- **Analiza siempre el entorno de tu mercado:** UBusca mejorar continuamente. En la medida de tus posibilidades, adáptate a los cambios que demandan tus clientes. Identifica y desarrolla ventajas competitivas, estudia los factores que intervienen en tu mercado, la tecnología, la tendencia actual. Conoce a los clientes y los productos de la competencia; analiza cómo darle valor agregado a tu producto.
- **Ser paciente para progresar:** El éxito no llega de un día para otro. Saber esperar sin desanimarse es el ingrediente clave de la persona emprendedora. El progreso se hace cada día, con cada triunfo y aún con cada fracaso. Los logros van llegando poco a poco y van perfilando el rumbo de la empresa.

Adaptado de: <http://www.redsercotec.cl/default.asp> "Requisitos del emprendedor"
De: Manuel Trincado, "Factores de éxito para triunfar".