

MÓDULO 1

LIDERANDO MI NEGOCIO

MODULO BÁSICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL
Y DESARROLLO PERSONAL



© Movimiento Manuela Ramos
Av. Juan Pablo Fernandini 1550, Pueblo Libre
Lima 21, Perú
T: 423 8840
F: 431 4412
E-mail: postmast@manuela.org.pe
<http://www.manuela.org.pe>

Elaboración de contenidos: Alicia Villanueva
Adaptación de textos: equipos regionales; Verónica Condori (Puno); Susan Valderrama (Pucallpa) e Ivonne Tangoa (Tarapoto)
Responsable del proyecto: Victoria Villanueva
Cuidado de edición: Amelia Villanueva
Diseño y diagramación: Maco Vargas / Nany Muñoz
Dibujos: Natalia Vásquez
Impresión: R & R Artes Gráficas Asociados S.A.C.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2006-6111
Lima, julio 2006
2,500 ejemplares

MÓDULO BÁSICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO PERSONAL

Introducción

El módulo de Gestión Empresarial y Desarrollo Personal que vamos a trabajar es parte del proyecto “Potenciando la economía de las mujeres rurales”, patrocinado por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Cooperación Italiana y ejecutado por el Movimiento Manuela Ramos.

Con este módulo pretendemos contribuir a la reflexión y al aprendizaje de las mujeres sobre algunos temas relevantes a la gestión empresarial y desarrollo personal, con un enfoque de género, como una forma de ver plasmada en la práctica la utilidad de ambos conceptos: género y gestión empresarial.

¿Por qué capacitarme?

La mayor parte de las mujeres que trabajan en pequeños negocios, han aprendido su oficio a través de la práctica y, en muchos casos, a partir del trabajo con sus familias.

Sin embargo, sabemos también que el medio en el que se mueven es cada vez más exigente, que presenta el desafío de superarnos y mejorar la calidad de nuestro trabajo y el manejo de nuestras empresas.

La clave para mejorar nuestra gestión empresarial está en aprender y capacitarnos cada vez más.

Reforzar y ampliar nuestras capacidades y habilidades se hace imprescindible para hacer frente a la competencia.

Esperamos que con esta capacitación lograremos acercarnos, en mejores condiciones, a las metas que nos hayamos propuesto. Por ello, solo queda decir:



**¡Bienvenidas a los talleres de capacitación
y adelante con nuestro trabajo!**

SESIÓN N° 1**“LIDERANDO MI NEGOCIO”****➤ Organización, trabajo en equipo y liderazgo**

Desarrollar cualquier trabajo individual o de grupo requiere ORGANIZARSE, para eso es necesario saber:

- Cuál es el objetivo (adónde queremos llegar),
- Con qué recursos contamos, y
- Qué nos hace falta para cumplir el objetivo.



Esta organización está dirigida por una persona que lidera, alguien que oriente, conduzca y controle. A esta persona se la conoce como **LÍDER**.

➤ Tipos de liderazgo. Características**Liderazgo democrático**

Responde a los intereses del grupo, trabaja en equipo y posibilita el crecimiento de las personas.

Liderazgo autoritario

Es la típica mandona. Toma todas las decisiones sola y las impone al grupo. No permite el crecimiento de las personas.

Liderazgo permisivo o protector

No se hace problemas, todo lo acepta; sin embargo, decide sola. Es la típica persona que piensa que todo está bien, “No hay peor ciego que el que no quiere ver”. No permite el crecimiento de las personas.

Liderazgo demagógico

Parece democrática, dialoga, escucha y promueve la participación, pero finalmente decide sola. La típica fanfarrona, cuando se equivoca dice, “yo les pregunté, ustedes me dijeron”.

Es importante que el TRABAJO se realice en EQUIPO, y que cada una de las integrantes del grupo tenga un papel fundamental, de tal manera que la SUMA DE LOS ESFUERZOS dé como resultado el logro del objetivo.

➤ **Los componentes del negocio**

Al igual que el árbol, que tiene raíz, tallo y hojas, todo negocio tiene también tres partes inseparables que son:

MERCADO

ADMINISTRACIÓN

PRODUCCIÓN



Veamos cada una de las partes del negocio

PRODUCCIÓN

Es la transformación de la materia prima en un producto para su comercialización. Estos productos los podemos producir, fabricar o comprar.



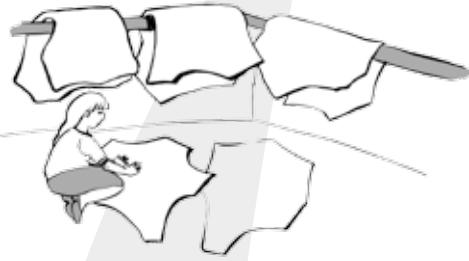
ELEMENTOS CLAVES DESCRIPCIÓN

Local

Lugar donde se produce o comercializa.

Mano de obra

Personal que produce o compra los productos.



Materia prima o insumos

Son los productos que se necesitan para hacer el producto final.

Maquinarias o herramientas

Son los elementos que se usarán para poner en funcionamiento el negocio.

Capital de trabajo

Es el dinero con el que se comprarán los insumos, herramientas, etc.



ADMINISTRACIÓN

Es la manera ordenada de planificar, dirigir o liderar, organizar y controlar nuestro negocio.

ELEMENTOS CLAVES DESCRIPCIÓN

Planificar

¿Qué hacer?

Dirigir o liderar

Tomar decisiones, hacerlo.

Organizar

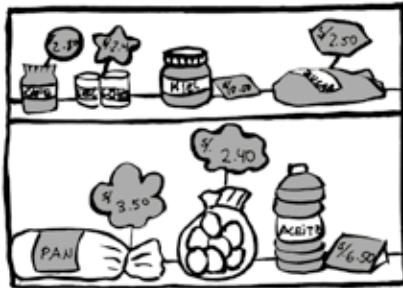
¿Cómo hacerlo?

Controlar

Es evaluar y verificar en qué medida se han cumplido los objetivos. Qué correcciones se deben hacer.

MERCADEO

Es la manera ordenada de conseguir que un producto sea puesto a la venta y nos genere ganancias.



ELEMENTOS CLAVES

DESCRIPCIÓN

Producto

Es el artículo o servicio que está listo para la venta, el cual debe ser de buena calidad.

Precio

Es el valor del producto. Incluye la ganancia.

Promoción

Es ingenierarse diversas formas de venta para convencer a los clientes que compren el producto.

Plaza

Es el lugar donde se vende. Puede ser directa o a través de intermediarios.

➤ Estudio de casos

1er caso: "La Granja de Juana"



Juana, desde niña, ha aprendido la crianza de gallinas. Desde que se casó quiso construir una parte de su casa para esa actividad, pero recién cuando tuvo a su segundo hijo pudo hacerlo, ya que su esposo estuvo de acuerdo en que si ella hacía esa actividad, la familia podría tener más ingresos. Desde entonces, Juana acondicionó una parte de su casa para la crianza de las gallinas, luego se contactó con un técnico para que la asesorara en todo lo necesario; asimismo, compró los pollitos en una granja muy reconocida, y también las herramientas y demás implementos para la alimentación de las aves, pero como no le alcanzaba la plata, decidió pedir un préstamo para poder concretar su idea de negocio.

¿De qué componente estaremos hablando?

2do caso: "El negocio de Ana"

Ana se encuentra planificando un nuevo negocio que emprenderá con el apoyo de su familia (todos lo han conversado), se trata de la venta de ropa en el mercado. Ella está pensando cómo lo va a hacer, qué materiales necesita para exponer la ropa, quién le ayudará a cargar su mercadería; entonces, ha decidido que ella y su esposo, de manera alternada, atenderán el puesto en el mercado: ella en la mañana y su esposo en la tarde (porque trabaja en la escuela en la mañana), sus dos hijos varones bien temprano cargarán la mercadería hacia el mercado y su hija, que estudia en la tarde, preparará el almuerzo para toda la familia. Luego de tres meses tuvieron un almuerzo juntos para ver si lograron mejorar sus ingresos familiares y cómo se siente cada uno de ellos en el papel que le ha tocado desempeñar.



¿De qué componente estaremos hablando?

.....
.....

3er caso: "La rica cecina de María"

María tiene dos hijos, la primera es una niña muy cariñosa y el segundo es Francisco. Su suegro hace cecina y quiere mucho a su nieto Francisco, de dos años. Hace una semana le dio una gran noticia: regalarle diez kilos de cecina semanales para que pueda tener más ingresos y educar mejor a Francisco.

Ante la noticia, María ha identificado que tiene un producto de buena calidad para vender, entonces le ha pedido a su esposo, que trabaja en el Ministerio de Trabajo, que le ayude a definir a cuánto debe vender el kilo de cecina para que ella gane. Además, para mejorar la presentación de su cecina, lo ha cortado por kilos y envuelto en papel aluminio, y como regalo ofrece una mano de plátano para el tacacho.

Ahora está viendo cómo lo va a vender, y para empezar visitará a los compañeros de trabajo de su esposo para ofrecerles la cecina y a cada uno de ellos le pedirá que la contacten con otras personas para venderles su producto.

María está muy contenta porque ha visto que puede tener ingresos totales de por lo menos 400 soles mensuales; con eso, además de contribuir para que Francisco tenga mejor educación, ella cree que su hijita, la mayor, también es muy capaz, a veces mejor que Francisco, y por eso pondrá a los dos en el mejor colegio de su ciudad.

¿De qué componente estaremos hablando?

.....
.....



➤ ¿Cuánto he aprendido?

1. ¿Por qué es importante la organización y el trabajo en equipo?

[Large light gray rectangular box for writing]

2. En la dinámica del Pantano, ¿qué es lo que me enseña? Ayuda: ¿cómo hicieron para pasar al otro lado?

[Large light gray rectangular box for writing]



3. ¿Cuáles son las partes de un negocio?

[Large light gray rectangular box for writing]

4. En la historia de Juana, ¿cómo hace ella para poner en práctica lo que desde niña había aprendido?

[Large light gray rectangular box for writing]

5. En la historia de Ana, ¿cómo hace ella para iniciar su negocio?

6. En la historia de María, ¿cómo hace ella para vender su producto?

7. ¿Qué tipo de liderazgo crees que ayudará a que las cosas marchen mejor en los negocios?

8. ¿Qué es la Producción?

9. ¿Qué es el Mercadeo?

10. ¿Qué es la Administración?

11. Señale cinco características de una buena lidereza.



➤ **Compromisos**

- Lo que más me gustó:



- Lo que menos me gustó:



Mi próxima reunión de capacitación es:



La persona que me capacitó se llama:





Potenciando
la economía
de las mujeres
rurales



Movimiento Manuela Ramos
Av. Juan Pablo Fernandini 1550 Lima 21, Perú
T: 423 8840 F: 431 4412
e-mail: postmast@manuela.org.pe <http://www.manuela.org.pe>