

Economía



Desarrollo de la microempresa

Cuadernillo del participante





**¿Qué puedo
hacer?
¿Qué tengo en
mi mano?** Lección 1



- ¿Piensas que Dios puede ayudarte a superar cualquier evento del pasado?

Actividad

¿Qué tienes en tu mano?



En tu proceso de emprender un negocio como un medio para conectarte con las personas y ganar un ingreso, es importante darles un vistazo a tus habilidades, conocimientos y experiencias que te han preparado para ciertos tipos de negocios. Con base a eso debes buscar dos o tres ideas de negocios que encajen con tus habilidades y experiencia.

El siguiente cuestionario es una herramienta para ayudarte identificar las habilidades y fortalezas que ya tienes, es decir, las cosas que tú sabes y puedes hacer, que te ayudarán a crear un negocio.

Para facilitar el ejercicio, puedes hacerlo con la ayuda de un acompañante de la iglesia. Recuerda que no es un examen.

1. ¿En qué crees que eres bueno?

2. ¿Qué habilidades has adquirido durante el transcurso de tu vida?

3. ¿Qué cosas has estudiado que pudieran serle útiles en el negocio?

4. ¿Has sido entrenado para usar algún tipo de equipo o maquinaria?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál? _____



5. ¿Hay algún tipo de negocio que hayas pensado emprender?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál? _____

6. ¿Tienes experiencia en los negocios?

Sí No

En caso afirmativo, ¿en qué tipo de negocio?

7. ¿Cuál fue el mejor día en el trabajo? ¿Qué estabas haciendo?

8. ¿Qué tipo de trabajo hizo tu padre? ¿Te enseñó a hacerlo?

9. ¿Qué tipo de trabajo hizo tu madre? ¿Te enseñó a hacerlo?

10. ¿Tienes algún vecino o amigo con alguna habilidad especial?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál? _____

¿Te han enseñado esa habilidad? Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál es esa habilidad?

11. ¿Conoce a alguien que fabrique o cultive algo que te gustaría vender?

Sí No

En caso afirmativo, ¿qué es?



12. ¿Es tu región conocida por algún producto en especial?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál producto?

13. ¿Existe algo que tu barrio realmente necesite?

Sí No

En caso afirmativo, ¿podría esto convertirse en un negocio para ti? _____

14. ¿Ha tomado curso(s) de capacitación?

Sí No

En caso afirmativo ¿qué curso(s)?

15. ¿Existe algo que tú crees que naciste para hacer?

Sí No

En caso afirmativo, ¿qué?

16. ¿Alguna vez has sentido que Dios se complace con tu trabajo?

Sí No

¿Qué estabas haciendo?

17. ¿Existe algo que usted disfrutas hacer y consideras que puede convertirse en un negocio exitoso?

Sí No

En caso afirmativo, ¿qué?

18. ¿Sabes de alguna oportunidad de negocio?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cuál?



19. ¿Cuáles son algunas cosas que sabes que no haces bien?

20. ¿Qué fortalezas tienes que aportan o aportarían a tu negocio?

21. Responde verdadero o falso

- Disfruto hacer trabajo físico.

V F

- Puedo verme trabajando en una oficina.

V F

- Disfruto trabajar con otros.

V F

- No me molesta si alguien no desea comprar mi producto. Yo sé que alguien más lo comprará.

V F

- Deseo trabajar para alguien más.

V F

- No deseo tener la responsabilidad de manejar un negocio.

V F

25. ¿A qué tipo de productos tienes acceso, proveniente del fabricante o productor?

26. ¿Qué tipo de servicios podrías proveer a la comunidad?



27. ¿Qué tipo de negocio estaría dispuesto a emprender?

28. ¿Qué anhelas hacer cuando te despiertas en la mañana?

29. ¿Disfrutas tratando con el público?

30. ¿Cómo manejas los problemas?

31. Marca la(s) respuesta(s) que tú consideres. Cuando estás luchando con algo, tú:

- a) trabajas en ello hasta que lo resuelve.
- b) le pides a alguien que te ayude.
- c) buscas información, de un libro o en internet
- d) huyes.

32. ¿Hay alguien que se enojaría si emprendes el negocio que estás pensando?

Sí No

En caso afirmativo, ¿por qué razón?

33. ¿Qué obstáculos ves que necesitan ser solucionados para emprender tu negocio?

34. ¿Qué tipos de negocios estás considerando después de orar y completar esta encuesta?



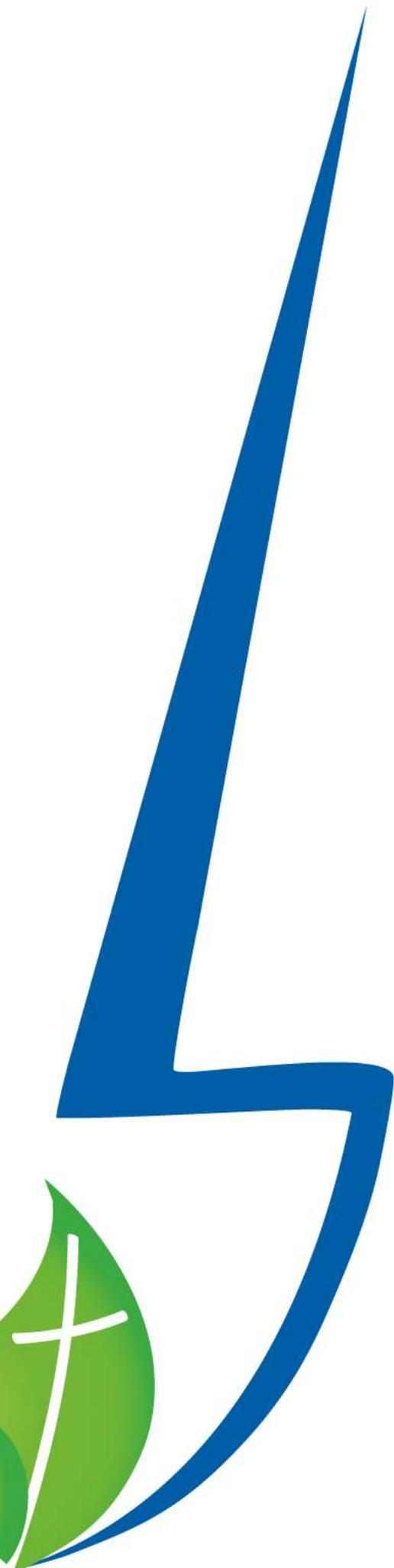
Actividad

Compartir ideas de negocios

El propósito de esta actividad es que socialices las ideas iniciales que tienes con respecto a los negocios que quisieras emprender.

- Escribe y luego comparte los hallazgos más interesantes del cuestionario.

- Resalta las habilidades más pertinentes que tienes para los negocios, e indica cuáles son tus 2-3 ideas favoritas para un nuevo negocio.



¿Qué estudios debo realizar?

Lección 2



La Palabra

El Señor le dijo a Moisés:

“Quiero que envíes a algunos de tus hombres a explorar la tierra que estoy por entregar a los israelitas. De cada tribu enviarás a un líder que la represente...” Cuando Moisés los envió a explorar la tierra de Canaán, les dijo: “Suban por el Néguev, hasta llegar a la montaña. Exploren el país, y fíjense cómo son sus habitantes, si son fuertes o débiles, muchos o pocos. Averigüen si la tierra en que viven es buena o mala, y si sus ciudades son abiertas o amuralladas. Examinen el terreno, y vean si es fértil o estéril, y si tiene árboles o no. ¡Adelante!

Traigan algunos frutos del país”.

(Números 13:1-2, 17-20 NVI)



Principio 2

Voy a realizar un estudio antes de empezar un negocio nuevo para asegurarme de que puedo satisfacer una necesidad verdadera en la comunidad.

Anécdota

María vende saris

Responde las siguientes preguntas y comparte tus respuestas con el resto del grupo:

- ¿Consideras que María tiene una buena idea de negocio? Sí, no y ¿por qué?

- Si existiera alguna posibilidad de que el negocio de María llegara a ser rentable, ¿qué necesitaría hacer ella para que lo fuera?

- ¿Qué tipo de preguntas debió haber hecho María antes de empezar su negocio?



Actividad

Explorar mi idea de negocio

Responde las siguientes preguntas y comparte tus respuestas con el resto del grupo:

- ¿Qué tipo de preguntas debo hacer yo antes de empezar mi negocio?

- ¿Necesitará o deseará mi cliente mi producto lo suficiente como para sacar el dinero de su bolsillo?

- Imagínate que eres un científico o un investigador policial. Necesitas encontrar tanta información como sea posible acerca de tu sujeto (su idea de negocio) antes de llegar a cualquier conclusión.

Actividad

Planificar mi negocio

Instrucciones

- En esta actividad deberás hacerte con un compañero de tu mismo sector de negocio y hacerse el uno al otro las preguntas que corresponden a su sector de negocio.



Preguntas para planificar ideas de negocio

Negocio minorista

1) Describe la región donde planeas abrir tu tienda. ¿Estará ubicada cerca de sus posibles clientes?

2) ¿Tienen las personas de su región el perfil del cliente a quien deseas servir?

3) ¿Cuánto tiempo permanecerás tú en la tienda a diario por semana y quién te estará ayudando en la tienda?

4) ¿Cómo bendecirán, tu tienda y los productos que vendan, a la comunidad?

5) ¿Vas a alquilar, comprar o construir tu tienda? ¿Planeas vivir en tu tienda?

6) ¿Cuántos competidores tendrás en tu región inmediata? ¿Y en la zona circundante?

7) ¿Dónde están ubicados tus competidores? ¿Qué sabes acerca de ellos?

8) ¿Qué ventaja tendrás sobre tu competencia?

9) ¿Dónde está tu proveedor? ¿Qué tan a menudo necesitarás comprar productos?

10) ¿Cuál es el costo de viajar a donde tu proveedor y transportar tus productos a la tienda?





Negocio de servicio

1) ¿Cuántas personas hay en tu región, que usarían tu servicio?

a. ¿Cuál es el rango de edad de tus clientes? _____

b. ¿Son hombres o mujeres? _____

c. ¿Cuál es su estatus económico? _____

$$\frac{\text{Número de personas que van a usar mi servicio}}{\text{Número de personas que van a usar mi servicio}} \times \frac{\text{Veces por semana}}{\text{Veces por semana}} = \frac{\text{Total de clientes cada semana}}{\text{Total de clientes cada semana}}$$

2) ¿Qué tan a menudo usarán tu servicio? _____

3) ¿Cuántos competidores hay? _____

4) ¿Cuánto cobra tu competencia por el servicio? _____

5) ¿Cuánto vas a cobrar por el servicio? _____

6) ¿Cuáles son tus costos para ofrecer el servicio? _____

7) ¿Cuánto planeas recibir de ganancia al mes? _____

8) ¿Existen meses buenos para el servicio que ofreces? _____

9) ¿Existen meses malos para el servicio que ofreces? _____





Negocio agrícola

1. ¿Por qué es viable un negocio agrícola en tu región?

Responde ambas preguntas:

- ¿Qué vas a producir? _____
- ¿Cómo te ayudará este negocio a conectarte con las personas? _____

2. ¿Cuántos competidores tienes? _____

3. ¿A quién conoces que esté dirigiendo un negocio similar? ¿En qué será diferente tu producción o será igual?

4. ¿Dónde puedes conseguir información o personas que estén produciendo con excelencia un producto similar? (Por ejemplo: veterinarios, expertos en cultivos, proveedores múltiples, distribuidores de fertilizantes, expertos genéticos, etc.)

5. ¿Has pensado en formas de salir adelante ante los problemas de la naturaleza (demasiado calor, frío, sequedad, plagas, etc.)?

6. ¿Cómo te permitirá este negocio construir relaciones con personas en vez de enfocarte exclusivamente en animales o cultivos?

7. ¿Será una bendición para la comunidad producir este producto o causará problemas? (Por ejemplo: olor del estiércol, interrupción del tráfico, un alto consumo del agua de la comunidad, o al contrario proveer comida necesaria, productos que no están disponibles en ningún otro lugar y generar empleo)



8. ¿Conoces agricultores que tengan suficiente dinero para satisfacer tus necesidades entre cosechas?

Sí No

En caso afirmativo, ¿cómo es esto posible?

9. ¿Cuáles son las cosas buenas y malas de esta ubicación?

10. ¿Te gusta producir este producto lo suficiente como para continuar produciéndolo en tiempos difíciles?





Negocio de fabricación

1. ¿Existe suficiente demanda local para consumir toda tu producción?

2. Si no existe suficiente demanda local, ¿existe un medio de transporte eficiente para trasladar el producto a otros mercados?

3. ¿Está la materia prima necesaria fácilmente disponible?

4. ¿Se vende localmente la maquinaria para el negocio?

5. ¿Se fabrica la maquinaria en tu país?

6. ¿Hay buena disponibilidad de los repuestos necesarios para la maquinaria?

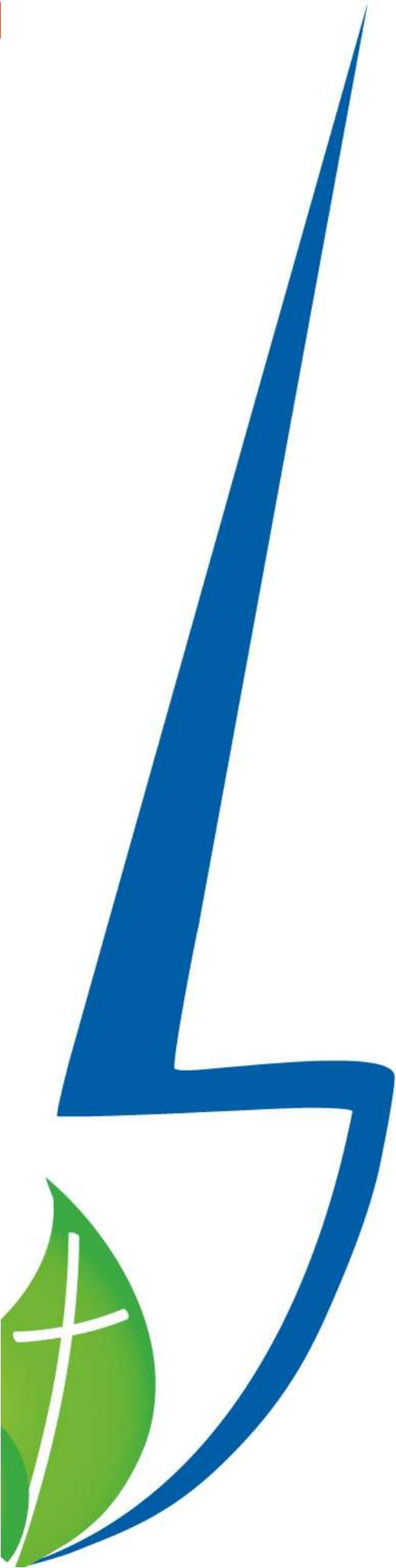
7. ¿Puedes reparar la maquinaria cuando esta se descomponga?

8. ¿Existe un técnico local que se encargaría de realizar las reparaciones a un precio razonable?

9. ¿Hay trabajadores calificados disponibles para ser contratados?

10. ¿Te permitirán los costos salariales locales, ser competitivo?





**¿Cuál es mi
FODA?**

Lección 3



La Palabra

Yo tenía cuarenta años cuando Moisés, siervo del Señor, me envió desde Cades Barnea para explorar el país, y con toda franqueza le informé de lo que vi. Mis compañeros de viaje, por el contrario, desanimaron a la gente y le infundieron temor. Pero yo me mantuve fiel al Señor mi Dios. Ese mismo día Moisés me hizo este juramento: “La tierra que toquen tus pies será herencia tuya y de tus descendientes para siempre, porque fuiste fiel al Señor mi Dios”.

*Ya han pasado cuarenta y cinco años desde que el Señor hizo la promesa por medio de Moisés, mientras Israel peregrinaba por el desierto; aquí estoy este día con mis ochenta y cinco años: ¡el Señor me ha mantenido con vida! Y todavía mantengo la misma fortaleza que tenía el día en que Moisés me envió. Para la batalla tengo las mismas energías que tenía entonces. Dame, pues, la región montañosa que el Señor me prometió en esa ocasión. Desde ese día, tu bien sabes que los anaquitas habitan allí, y que sus ciudades son enormes y fortificadas. Sin embargo, con la ayuda del Señor los expulsaré de ese territorio, tal como él ha prometido.
(Josué 14:7-12 NVI)*

Principio 3

Voy a evaluarme a mí mismo y la oportunidad de negocio que tengo de manera realista.

Actividad

Concretar mi iniciativa de negocio

Escribe tus respuestas a las siguientes preguntas:

- Después de pensar en la última lección sobre los diferentes tipos de negocios, ¿estás pensando en el mismo negocio que planteaste inicialmente o en otro tipo de negocio?



- Si has pensado en otro tipo de negocio diferente al que pensaste inicialmente, ¿qué te hizo cambiar de opinión?

Actividad

¿Cuál es mi FODA?

- Es muy útil ver los diferentes pros (aspectos positivos) y contras (aspectos negativos) para evaluar tu idea de negocio y el estado del mercado. Una manera de hacer esto es usando la herramienta de análisis *FODA*. Tener una vista realista de tus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas te da la oportunidad de desarrollar sus fortalezas y oportunidades y al mismo tiempo crear un plan para lidiar con los desafíos de sus debilidades y amenazas.
- Entonces, tendrás una visión realista de tu nuevo negocio. Después de evaluar el entorno empresarial del negocio, puedes desarrollar tus fortalezas y oportunidades, y al mismo tiempo idear un plan para enfrentar las debilidades y amenazas. ¡Solamente considera todas las influencias económicas, sociales, políticas y tecnológicas que pueden afectar un negocio!
- El análisis *FODA* es una herramienta utilizada para evaluar una idea de negocio de una forma sencilla.
- El análisis *FODA* te permitirá tomar una decisión sabia acerca de qué negocio deberías emprender
- El análisis *FODA* te permitirá ver los desafíos que puedes encontrar adelante y cómo prepararte para ellos.

¿Qué significa FODA?

A través del siguiente cuadro podrás saber que significa *FODA*.



EL ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

(factores positivos e internos) del negocio

- ¿Qué ventajas tienes?
- ¿Qué puedes hacer con mayor excelencia que los demás?
- ¿A qué recursos únicos o de más bajo costo tienes acceso?
- ¿Qué provees que la gente en tu zona de mercado valora y ven como tus fortalezas?

OPORTUNIDADES

(factores externos y positivos) en el mercado

- ¿Qué posibilidades existen en tu mercado de negocio?
- ¿Cuáles son las tendencias actuales o entrantes que podrían ser usadas a tu favor—por ejemplo, la tecnología?
- ¿Qué cambios existen en la política de gobierno o situación política que sea una oportunidad para tu negocio?
- ¿Qué cambios existen en los patrones sociales, población y estilos de vida que te benefician?
- ¿Qué eventos locales se llevarán a cabo y son oportunidades?

DEBILIDADES

(factores negativos internos) del negocio

- ¿Qué deberías mejorar?
- ¿Qué deberías evitar?
- ¿Qué factores causarían una pérdida en las ventas?
- ¿Qué no le gusta a la gente en tu zona de mercado que podrías cambiar?
- ¿Qué cosas ves como tus debilidades?

AMENAZAS

(factores externos y negativos) en el mercado

- ¿Cuáles obstáculos enfrentas?
- ¿Qué está haciendo la competencia que te preocupa?
- ¿Es una amenaza la tecnología cambiante?
- ¿Existe una oposición religiosa, social o política para tu negocio?
- ¿Qué está sucediendo alrededor del mundo que pudiera ser una amenaza?



Actividad

Hacer mi análisis FODA

- Debes hacer un análisis FODA del negocio que estás considerando empezar.
- Este ejercicio te ayudará a discernir las habilidades y personalidades que encajan en tu negocio.
- Piensa en las siguientes preguntas:
 - ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de este tipo de negocio?
 - ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas de emprender el negocio de la manera que has planeado hacerlo?
- Haz tu análisis FODA en el siguiente cuadro:



MI ANÁLISIS FODA

Mi idea de negocio: _____

FORTALEZAS

(factores positivos e internos) del negocio

OPORTUNIDADES

(factores externos y positivos) en el mercado

--	--

DEBILIDADES

(factores negativos internos) del negocio

AMENAZAS

(factores externos y negativos) en el mercado

--	--



Actividad

Realiza tu “Plan de acción”

- Debes crear un plan de acción para maximizar cada fortaleza y oportunidad, y para minimizar tus debilidades y amenazas.
- ¿Cuál es tu plan de acción?
- ¿Cómo vas a aprovechar al máximo tus fortalezas y oportunidades?
- ¿Cómo vas a manejar tus debilidades y amenazas?

El siguiente ejemplo te muestra cómo realizar un plan de acción.



EJEMPLO DE UN PLAN DE ACCIÓN

Fortalezas – maximizar

- Tengo una experiencia de tres años
 - *Haz una lista de las cinco cosas que has aprendido de experiencia; enséñaselas a tus empleados.*
- Mi hermano me va a ayudar.
 - *Aprende de las experiencias previas de tu hermano, y piensa en lo que él hace mejor que tú.*
- Tengo tierra/empezaré en mi casa.
 - *Si no tienes que pagar arriendo, reinvierte tus ganancias en mejoramiento y ahorra para un lugar futuro.*
- Ya cuento con algún equipo.
 - *Usa los ahorros para comprar lo que más se necesita para la productividad y ganancia.*

Oportunidades – maximizar

- Alta demanda para mi producto.
 - *Busca otros negocios y tiendas que podrían vender tu producto.*
- Poca o ninguna competencia.
 - *Averigua si alguien en otro pueblo o municipio quisiera vender tu producto.*
- Incentivos/concesiones gubernamentales disponibles
 - *Investigar con la alcaldía, el gobierno del departamento, ProColombia etc. para poder aprovechar de los incentivos gubernamentales.*
- Desarrollo/crecimiento económico en mi región.
 - *Formaliza tu negocio (por medio de registrarlo ante la Cámara de comercio) para poder vender tu producto a empresas más grandes.*

Debilidades - minimizar

- Debo viajar una distancia grande para llegar adonde mi proveedor.
 - *Investiga sobre otros proveedores de la materia prima que usas*
- Mi casa/tierra no tiene una buena ubicación para mis clientes.
 - *Busca opciones de entrega a domicilio.*
- Soy nuevo en la comunidad y tengo pocas relaciones.
 - *Haz rótulos para promocionar tu producto.*
 - *Sal a la comunidad, regala muestras o material de promoción.*
- Existe la posibilidad de no poder conseguir un permiso/licencia.
 - *Capacítate para conseguir las licencias o los permisos necesarios para tu negocio.*

Amenazas – minimizar

- Escasez de mercancía/materia prima/productos.
 - *Busca nuevos proveedores y nuevos productos.*
 - *Asegúrate que la mercancía en existencia no se dañe.*
 - *Ahorra dinero para incrementar la variedad de productos.*
- Debo pagar dinero para "protección".
 - *Pídele a Dios que te dé una solución.*
- Inflación creciente.
 - *Controla los gastos, ahorra dinero.*
- Mis amigos/parientes me piden que les dé productos gratis.
 - *Maneja una política clara y aplícala a todos de manera consistente.*



Observaciones:

- Nota que las Fortalezas y Debilidades son factores internos o algo sobre lo cual tienes algún tipo de control.
- Las Oportunidades y Amenazas son factores externos o algo del negocio/comunidad/mundo que no puedes controlar y muy probablemente no puedes cambiar.

 **Antes de la próxima lección**

Instrucciones:

- Sigue elaborando tu análisis FODA sobre tu negocio.
- De acuerdo con tu análisis FODA, realiza un plan de acción que te permita maximizar tus fortalezas y oportunidades y minimizar tus debilidades y amenazas. Para ello, llena el siguiente cuadro.



MI PLAN DE ACCIÓN

Fortalezas – maximizar

Oportunidades – maximizar

--	--

Debilidades - minimizar

Amenazas – minimizar

--	--



**¿Quiénes son
mis clientes
y quién me los
puede quitar?**

Lección 4



La Palabra

Traten a los demás tal y como quieren
que ellos los traten a ustedes.
(Lucas 6:31 NVI)



Principio 4

Voy a tratar a los demás, así como yo deseo ser tratado.

Anécdota

El barbero y el fútbol

Escucha la anécdota de “el barbero y el fútbol” y responde las siguientes preguntas:

- ¿Cómo es que algo tan sencillo como la decoración de mi negocio tiene un impacto en mi cliente?

- ¿Qué otras cosas puedo hacer para que mis clientes estén felices?

- ¿Quiénes son mis clientes?

Actividad

Definir quién es mi cliente objetivo

Debo conocer tanto como sea posible acerca de mi cliente objetivo, para así enfocar mi negocio en venderle correctamente.

¿Quién es mi cliente objetivo?

- ¿Es un individuo u otro negocio?

- ¿Edad?



- ¿Hombre o mujer?
-

- ¿Joven o viejo?
-

- Rico o pobre?
-

- ¿Local, visitante o turista?
-

- ¿Cuál es su religión?
-

- ¿Mi relación con él?
-

¿Qué necesita y espera mi cliente objetivo de mí?

- ¿Qué productos o servicio me compraría?
-

- ¿Qué tipos de cosas le gustan y qué es lo más importante para él o ella?
-

¿Cuándo compra mi cliente objetivo?

- ¿Necesita él o ella mi producto diariamente o por temporada o tal vez una vez en la vida?
-

- ¿Cuándo necesito estar disponible para mi cliente objetivo y cómo afectará esta frecuencia mi negocio?
-

¿Dónde vive y compra mi cliente objetivo?

- ¿Dónde pensaría mi cliente objetivo que sería la ubicación ideal para mi negocio?
-



- ¿Preferiría mi cliente objetivo un servicio de entrega a domicilio?
-

¿Por qué escoge comprar en mi negocio?

- ¿Por qué mi producto/servicio?
-

- ¿Soluciona este producto/servicio un problema o satisface una necesidad?
-

- ¿Espera de mí el producto/estilo/tecnología de más alta calidad, precio más bajo, mejor servicio, más reciente o nombre de marca popular?
-

- ¿Estoy ubicado en un lugar deseable/conveniente para él?
-

- ¿Cumplo con sus expectativas?
-

- ¿Tengo una relación sólida con él? ¿Conozco su nombre?
-

¿Cómo voy a atraer a mi cliente objetivo?

- ¿Voy a hacer promociones?
-

- ¿Voy a ofrecer productos de buena calidad y que no tengan un alto costo?
-

- ¿Cómo me va a pagar, en efectivo, tarjeta de crédito, intercambio, factura, al contado o a crédito?
-



Actividad

Satisfacer a mi cliente objetivo

Responde las siguientes preguntas:

- Si yo trato a mi cliente objetivo de la misma manera que me gustaría que me trataran (Lucas 6:31), ¿qué necesito hacer?

- Haz una lista de todas las cosas que se te vengan a la mente. (Por ejemplo: ofrecer un buen servicio o buenos productos, ser honesto, amable, aseado, ofrecer precios razonables, tener una buena ubicación y un horario adecuado).

Enseñanza

¿Quién es mi competencia?

- ¡Cualquier persona o cualquier cosa que me quita mis clientes es mi competencia! Todos los negocios tienen competencia, aunque no siempre parezca ser obvia. Una comprensión clara de la competencia es clave para el éxito de cualquier negocio. De la misma manera que enmarcamos una foto de nuestros clientes objetivos en nuestras mentes, debemos tomar una foto de nuestra competencia. No solamente debemos identificar quién es nuestra competencia, sino que también debemos aprender tanto como podamos acerca de ellos, ¡para mantener nuestra clientela!
- Existen varios tipos de competencia.

1. *Competencia directa* – Un negocio que vende los mismos productos o presta los mismos servicios.

Un buen ejemplo de esto es la Coca-Cola y la Pepsi. Ellas son casi idénticas y se ofrecen al mismo cliente objetivo.

2. *Competencia indirecta* – Un negocio que vende productos levemente diferentes al mismo cliente



objetivo. Estos productos son sustitutos parecidos que satisfacen la misma necesidad del cliente.

Un buen ejemplo de esto es el agua y la Coca-Cola (la mermelada y la miel, las cabras y las gallinas, carros privados y transporte público, restaurante tradicional y restaurante de comida rápida.) Estos productos ofrecen una opción al cliente que satisface sus necesidades básicas.

3. *Competencia de presupuesto (o recursos limitados)*
– Cualquier cosa en la que el consumidor puede gastar su dinero que no sea su producto se le llama competencia de presupuesto.

Todos sabemos que cuando el dinero se acaba – ¡el dinero se acaba! Estamos compitiendo para que un cliente potencial compre en nuestro negocio en lugar de otro.

Muchas veces la gente solamente toma en consideración a su competencia directa y se olvidan de la competencia indirecta y la de presupuesto.



Actividad

Competencia y plan de estudio

- Los clientes toman en consideración una variedad de cosas antes de hacer una compra. Piensan en el precio, las características del producto, la ubicación o conveniencia, el servicio prestado, cuánto durarán los productos y la atención personal, etc. Tú crearás una ventaja fuerte para tu negocio en la medida que consideres todas las formas posibles en que las necesidades de tu cliente pueden ser satisfechas, y en la medida que desarrolles una estrategia para manejar a la competencia.
- Escribe en el siguiente espacio un “Plan de estudio de mi competencia”, que es una lista sobre qué tipos de cosas debes investigar acerca de tu competencia.
- El facilitador hará una actividad en la cual tú y tus compañeros deben decir un elemento que se debe investigar acerca de su competencia.



- Después de que cada uno haya dado su aporte el facilitador las escribirá en el tablero y las complementará con otras que se hayan omitido.
- Escribe la lista completa que el facilitador escribirá en el tablero o papel periódico

Elementos del plan de estudio de mi competencia

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____



Anécdotas

“No abra otra cafetería” y “Trabajando con su competencia”

Responde las siguientes preguntas y comparte tus respuestas con el resto del grupo:

- ¿Es siempre malo tener competencia? ¿Por qué sí o por qué no?

- ¿Es posible trabajar juntos de alguna manera con tu competencia o tener relaciones con ellos?

Antes de la próxima lección

- Cuando regreses a tu casa, identifica a todos tus competidores, saca tu “Plan de estudio de mi competencia” y analiza tus competidores a la luz de la lista.
- Si tienes varios competidores, debes elaborar un estudio distinto para cada uno de ellos.
- Puedes usar el siguiente documento como una plantilla para tu estudio, y naturalmente puedes agregar otros temas de estudio.

Estudio de mi competidor

Nombre del competidor: _____

1. Ubicación

2. ¿Cuánto tiempo ha estado en el negocio?

3. Precio

4. Reputación

5. Calidad

6. Honestidad o confiabilidad

7. Aseo

8. ¿Cuántos clientes tiene cada día?

9. Amabilidad

10. ¿Proveedores?

11. ¿Quién es su cliente objetivo?

12. Servicios ofrecidos

13. Horas

14. Debilidades

15. ¿Puede mi negocio competir con los negocios de mi competidor y tener alguna ventaja?

Estudio de mi competidor

Nombre del competidor: _____

1. Ubicación

2. ¿Cuánto tiempo ha estado en el negocio?

3. Precio

4. Reputación

5. Calidad

6. Honestidad o confiabilidad

7. Aseo

8. ¿Cuántos clientes tiene cada día?

9. Amabilidad

10. ¿Proveedores?

11. ¿Quién es su cliente objetivo?

12. Servicios ofrecidos

13. Horas

14. Debilidades

15. ¿Puede mi negocio competir con los negocios de mi competidor y tener alguna ventaja?

Estudio de mi competidor

Nombre del competidor: _____

1. Ubicación

2. ¿Cuánto tiempo ha estado en el negocio?

3. Precio

4. Reputación

5. Calidad

6. Honestidad o confiabilidad

7. Aseo

8. ¿Cuántos clientes tiene cada día?

9. Amabilidad

10. ¿Proveedores?

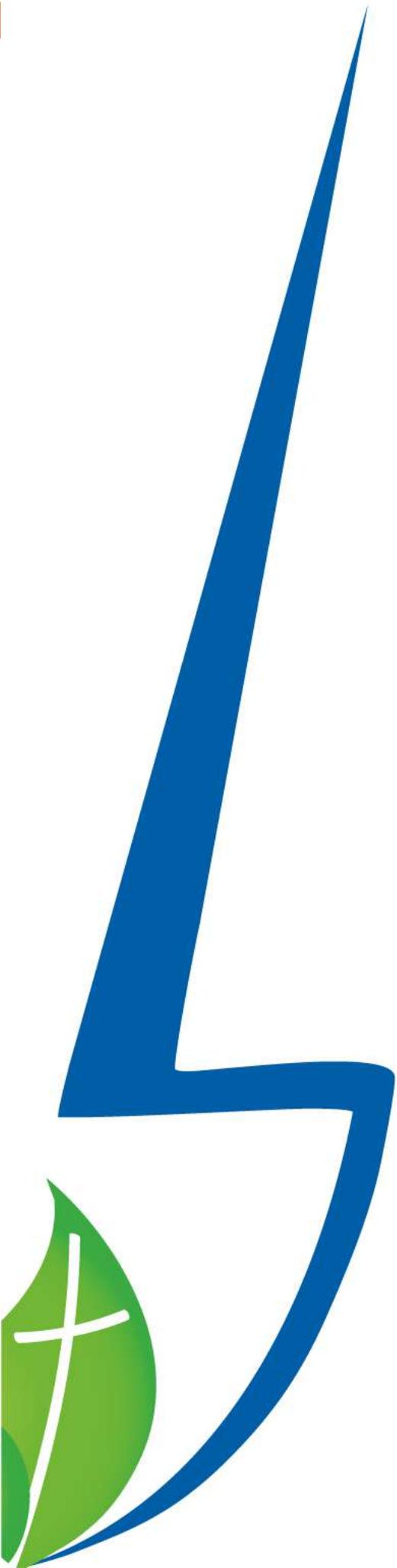
11. ¿Quién es su cliente objetivo?

12. Servicios ofrecidos

13. Horas

14. Debilidades

15. ¿Puede mi negocio competir con los negocios de mis competidores y tener alguna ventaja?



¿Cuáles son mis necesidades y deseos?

Lección 5



La Palabra

Así que mi Dios les proveerá de todo lo que necesiten, conforme a las gloriosas riquezas que tiene en Cristo Jesús. (Filipenses 4:19 NVI)

Principio 5

Voy a priorizar las necesidades de mi familia por encima de nuestros deseos.

Actividad

Diferenciar mis necesidades de mis deseos

- Ordena estos artículos 1-15 en el orden de importancia en tu vida
- Luego, marca cada uno con **N** de necesidad, en la imagen que usted considere que es una necesidad, o **D** de deseo, en la imagen que usted considere que es un deseo.
- Cuando hayas terminado, comparte tus prioridades con otro participante y responde las siguientes preguntas:
 - ¿Estás de acuerdo con la opinión de tu compañero?
 - En caso de que tengas que hacer ajustes a tus prioridades, ¿estás dispuesto a hacerlo?

Atención médica



Ropa



Energía





Educación



Regalos



Entretenimiento



Reparaciones



Tierra



Vivienda



Agua



Comunicación



Comida



Ahorros



Transporte



Empleo





- Finalmente escribe la lista de acuerdo con el orden de prioridades sugerido por el facilitador.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

Actividad

Planear para satisfacer las necesidades semanales de mi familia

- o Esta hoja de trabajo te proporciona una oportunidad para elaborar un presupuesto basado en tus prioridades.
- o Introduce la cantidad que gastas en cada ítem cada semana.
- o El cuadro gris te guiará para convertir los costos diarios en semanales, mensuales en semanales y anuales en semanales.



Presupuesto semanal

Ingreso semanal: _____

Necesidad y/o deseo	Costo
1. Agua	
2. Comida	
3. Ropa	
4. Vivienda	
5. Atención médica	
6. Empleo	
7. Tierra	
8. Educación	
9. Energía	
10. Transporte	
11. Reparaciones	
12. Ahorro	
13. Comunicación	
14. Entretenimiento	
15. Regalos	
Subtotal	
16. Imprevistos 5%	
Presupuesto Familiar Mensual	
17. Desarrollo Comunitario (diezmo) 10%	
18. Fondo para crecimiento de su negocio 10%	
Objetivo Ganancia neta	



Ingreso semanal: Si tu pago es mensual divídelo en cuatro, o si es quincenal divídelo en dos, para que así te dé el ingreso semanal.

$$\underline{\hspace{2cm}} / \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

Si es un gasto diario:

¿Cuántos días a la semana pagas esto?

Cantidad pagada x N. de días por semana = costo semanal

$$\underline{\hspace{2cm}} \times \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

Si es un costo semanal introduce la cantidad.

Si es un gasto mensual:

Divide la cantidad mensual / 4 = costo semanal

Si es un gasto anual:

Costo anual / 52 = costo semanal

Este presupuesto está hecho con información semanal, si quieres hacer un presupuesto mensual lo puedes hacer. Depende normalmente de los periodos de pago que la pareja recibe.

Preguntas para dialogar

Responde las siguientes preguntas y comparte tus respuestas con el resto del grupo:

- ¿Cómo ha sido tu experiencia usando un presupuesto?

- ¿Entiendes el beneficio que te puede brindar un presupuesto?



Anécdota

¿Dónde estás financieramente?

Responde la siguiente pregunta y comparte tu respuesta con el resto del grupo.

- ¿Cuál consideras que fue el error de la hermana?

Antes de la próxima lección

- Esta semana apunte cada gasto que haces en una hoja o cuaderno, para saber cuánto estás gastando por semana.
- A estos gastos de efectivo se suman los gastos semanales o los que son mensuales como alquiler y gastos de servicios públicos. Cuando ya tengas una mejor idea de los gastos, puedes usar el formulario incluido para preparar un presupuesto semanal o mensual.
- Para la próxima reunión trae una idea de qué es lo que te estás gastando por semana.



¿Cómo fijo precios?

Lección 6



La Palabra

Si a alguno de ustedes le falta sabiduría, pídasela a Dios, y él se la dará, pues Dios da a todos generosamente sin menospreciar a nadie. (Santiago 1:5 NVI)

Principio 6

Voy a tener precios competitivos y justos.

Actividad

Dramatización acerca de fijar precios: ¿son ladrones los vendedores del mercado?

Libreto de

“¿Son ladrones los vendedores del mercado?”

Justino: ¡¡Acabo de hacer una gran compra!! ¡Le compré a un campesino de la finca 200 kilos de arroz por 200.000 pesos! ¡Qué barato!

Bartolo: ¡Eso es asombroso! Son solo 1.000 pesos el kilo. ¡Puedes venderlo a 3.000 pesos y salir bien! ¡Apenas ayer miré los precios en el mercado y estaba a 5.000 pesos el kilo! ¡Esos hombres son ladrones!

Justino: Tienes toda la razón, podría vender el arroz a 3.000 pesos el kilo y ganar un buen dinero en este negocio. ¡Ese precio sería mejor que el del mercado!

Bartolo: ¡Tu arroz se va a vender muy rápido! ¡Te vas a ganar 400.000 pesos en solo unos días!

Justino: ¡Hombre, esos tipos del mercado sí que se aprovechan de la gente!

[Justino y Bartolo salen.]

Justino: (Justino lleva su arroz al local que ha alquilado en el mercado y en donde tiene un trabajador llamado Luis, quien no tenía ninguna experiencia de ventas. Después de unos días regresa contando su dinero orgullosamente): 100, 200, 300, 400 mil pesos. Eso fue tan fácil...





Cande: (Golpea a la puerta de Justino.) Buenos días, señor. Vengo por el dinero del local que le alquilé en el mercado. El acuerdo fue 200.000 pesos al mes.

Justino: Pero solamente lo usé seis días...

Cande: El acuerdo fue...

Justino: Está bien, aquí está.

Dionisio: Buenos días, señor. ¡Ah, veo que tiene dinero! Me alegró mucho llegar a un acuerdo sobre el alquiler de las balanzas y el costo de las bolsas plásticas que necesitaba. Veo que las balanzas le sirvieron mucho. Entonces, serían 100.000 pesos por favor.

Justino: (cara de asombro) ¡En realidad no gané tanto como pensaba!

Eusebio: (Un taxista con lentes oscuros que parece mafioso) ¡Hola, me alegra mucho encontrarlo en casa! ¡Aún me debe 200.000 pesos por llevar la carga de arroz de la finca al pueblo! Necesito ese dinero hoy, ¡así que págume!

Justino: Pero solamente tengo 100.000 pesos aquí...

Eusebio: ¡PÁGUEME!

Justino: ¿Cómo le puedo pagar?

Fanny: (La esposa del hombre entra mientras Justino habla con Eusebio) Hola, cariño, ¿Qué es todo este ruido? Oh, a propósito... ¿tienes la ganancia de la venta del arroz que me dijiste que ibas a tener? El vecino me prestó 300.000 pesos para comprar zapatos nuevos para todos los niños... necesito pagarle y comprar aceite, carnes y verduras...

Justino: Pero solamente tengo 100.000 pesos aquí...

Eusebio: ¡PÁGUEME! Ese no es mi problema.

Luis (el trabajador de Justino): Don Justino vengo para que me de mi parte por la venta del arroz, son 50.000 pesos.

Justino: Luis, que pena contigo, pero ahora no puedo pagarte porque me quedé sin dinero.

Fanny: ¿Cómo vamos a pagarle al vecino el dinero que ya nos gastamos? ¿Cómo vamos a comprar nuestro mercado?



Preguntas para dialogar

Responde la siguiente pregunta y comparte tu respuesta con el resto del grupo:

- ¿por qué crees que a Justino la venta de arroz le generó pérdidas en vez de ganancias?

Enseñanza

Ocho gastos básicos de un negocio

Los gastos básicos de un negocio se clasifican en ocho categorías. En la medida en que el facilitador vaya mencionando cada gasto básico, escríbelas.

1.



2.



3.



4.





5.



6.



7.



8.



 **Actividad**

Factores para considerar a la hora de fijar precios

A medida en que el facilitador explica los factores para considerar a la hora de fijar precios escríbalas a continuación.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____



5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Entonces, ¿cómo se determina el precio de venta?

$$\text{Precio} = \text{_____} + \text{_____} + \text{_____} + \text{_____} + \text{_____}$$

Los servicios tienen poder en la fijación de precios debido a que las personas están dispuestas a pagar un precio justo por un buen servicio.

Vender productos – gas, aceite, huevos, arroz – a un precio alto es más difícil porque existe poca o ninguna diferencia entre lo que tú vendes y lo que vende tu competencia. Las únicas cosas que te distinguirán son los servicios adicionales, la conveniencia o la imagen.



Preguntas para dialogar

Responde la siguiente pregunta y comparte tu respuesta con el resto del grupo:

- ¿Cómo ha afectado la lección tu percepción respecto al precio que piensas poner a un producto o servicio que vas a prestar?

- ¿Cómo nos podemos asegurar de que los precios que fijemos sean buenos para nosotros y para el cliente?

Antes de la próxima lección

De acuerdo con tu iniciativa de negocio, reúne los precios de la competencia y responde las siguientes preguntas:



- ¿Cuáles son los precios de la competencia?

- ¿Tienen ellos los mismos proveedores?

- ¿Cómo se comparan tus costos a los de ellos: materiales o mercancía, transporte, instalación, utilidades, mano de obra, capacitación, empaque, mercadeo?

- Dependiendo de lo que puedes aprender de esto, ¿deberían tus precios ser más bajos, iguales o más altos?



¿Cómo voy a manejar mi negocio?

Lección 7



La Palabra

Supongamos que alguno de ustedes quiere construir una torre. ¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla? Si echa los cimientos y no puede terminarla, todos los que la vean comenzarán a burlarse de él, y dirán: “Este hombre ya no pudo terminar lo que comenzó a construir”. (Lucas 14:28-30 NVI)

Principio 7

- Voy a planear cuidadosamente para poder llevar a cabo lo que emprendo.

Actividad

Imaginar tu negocio

- Responde las siguientes preguntas:
 1. ¿Qué tipo de instalaciones y equipo necesitarás para el negocio?

 2. ¿Cuál sería la fecha de la gran apertura?

 3. ¿A qué hora abre y cierra el negocio? ¿Qué días de la semana?

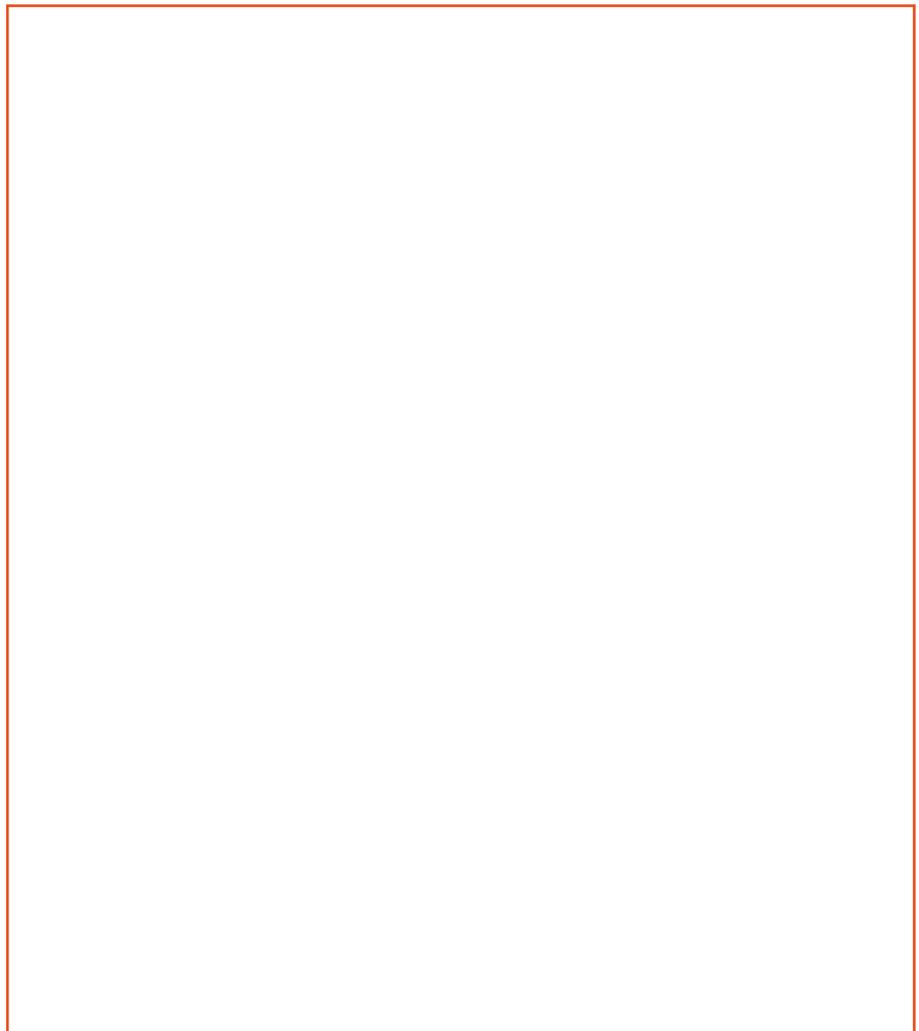
 4. ¿Cuántas personas estarán involucradas en el negocio (número de empleados)?

 5. ¿Cómo se dividirán los deberes?

 6. ¿Qué tipo de ubicación tendrá? ¿Es portátil, en mercado central, un kiosko o una tienda?



- Después de responder las preguntas anteriores empieza a dibujar tu negocio en un pliego de papel periódico y agrega detalles que lo vayan describiendo.
- Pon dentro del cuadro todas las cosas que vas a necesitar para administrar tu negocio. Por ejemplo: Luces, panel publicitario, estanterías, balanza, silla, caja para el dinero, bolsas plásticas, mercancía, etc.
- Se pueden guiar por el dibujo que está a continuación.



Actividad

Definir costos

- Llena la hoja de "Costos iniciales" que se encuentra abajo.
- Trata de incluir todo lo que se necesita para iniciar el negocio y estipula un costo para cada artículo.



Costos iniciales

¿Qué se necesita para empezar tu negocio? ¿Qué cosas necesitas para comprar o alquilar? Trata de que sea sencillo y realista con los límites de tus fondos iniciales.

Gastos comunes	¿Se requiere? (Sí/No)	¿Costo?
Renta		
Panel publicitario		
Candados		
Iluminación		
Enseres fijos – estantería & repisas		
Muebles		
Almacén/Vitrina		
Caja para el dinero		
Herramientas		
Máquinas		
Materiales y mercadería		
Utensilios de limpieza		
Otros		
Dinero para administrar el negocio por 1-3 meses		
Presupuesto inicial total		



1. *¿Cuánto dinero necesitas para empezar el negocio?*

2. *¿Cómo ajustarás tus sueños para enfrentar las limitaciones de dinero al empezar tu negocio?*



Antes de la próxima lección

- Durante la semana continúa trabajando en los costos básicos para iniciar tu negocio.
- Define qué equipos son realmente necesarios para tu negocio.



**¿Por qué escribo
un plan
de negocios?**

Lección 8



La Palabra

El hombre propone y Dios dispone.... Pon en manos del Señor todas tus obras y tus proyectos se cumplirán.... El corazón del hombre traza su rumbo, pero sus pasos los dirige el Señor. Al sabio de corazón se le llama inteligente; los labios convincentes promueven el saber. Fuente de vida es la prudencia para quien la posee; el castigo de los necios es su propia necesidad.
(Proverbios 16:1, 3, 9, 21-22 NVI)

Principio 8

Voy a planificar sin perder de vista que existen factores que están más allá de mi control que beneficiarán y afectarán al negocio.

Enseñanza

La importancia de un plan de negocio

Responde las siguientes preguntas y comparte tus respuestas con el resto del grupo:

- Si tu fueras banquero, ¿harías un préstamo de construcción para un edificio sin un plan de negocio?

- Si fueras soldado, ¿qué harías si no hubiera un plan de batalla para enfrentar probabilidades aplastantes?

- ¿Por qué es necesario un plan de negocio escrito?



Enseñanza

¿Qué es un resumen ejecutivo?

- El resumen ejecutivo es un resumen de todas las áreas del plan de negocios en una sola página. Esta es la página que se leerá primero porque da un panorama general del negocio. El resto del plan de negocios respalda al resumen ejecutivo, contestando cualquier pregunta que surja en el proceso de leerlo. Las partes interesadas leerán el resumen ejecutivo primero y usarán la información en el plan de negocio como una referencia o para profundizar más.
- Así, para ayudarles a armar un resumen ejecutivo después de elaborar el plan de negocios, en la página 15 de este cuadernillo hay una “Guía para armar un resumen ejecutivo”, la cual tiene las nueve preguntas claves que debe contestar un resumen ejecutivo. Después de cada una de las siguientes nueve preguntas, entre paréntesis y en negrita se incluye el número del ítem (o de los ítems) en el “Plan de negocios” que corresponde a la pregunta. Así, con base en su plan de negocios, esta guía le permite armar un resumen ejecutivo completo y conciso.

Actividad

Preguntas que ayudan a desarrollar el plan de negocio

Nota: En caso de no terminar en clase, téminala en casa.

Instrucciones

- Responde a todas las preguntas para tener una buena idea de los detalles de tu plan de negocio.
- Las preguntas que siguen te ayudarán a dar forma al plan que necesitas para lanzar tu negocio.
- De la información que destagues, tendrás la información que necesitas para tu plan de negocio y el resumen ejecutivo que debes preparar.



PREGUNTAS PARA ARMAR UN PLAN DE NEGOCIOS

I. Declaración de propósito – Antecedente

1. ¿Cuál es el nombre del negocio?

2. ¿Cuáles fueron tus razones para escoger este nombre?

3. ¿Qué te hizo escoger este negocio?

4. ¿Cuándo planea abrir el negocio y dónde?

II. General

5. ¿Qué planeas hacer o vender?

6. ¿Qué razones tienes para creer que este negocio encaja en la comunidad y que será rentable?

III. Productos o servicios

7. Por favor describe tu mercancía, producto o servicio en detalle.

8. ¿Cuáles son los principales beneficios de tu mercancía, producto o servicio?



9. Por favor haz un dibujo o pon una foto de u mercancía, producto o servicio.

IV. Cliente, competencia, y precios

Cliente objetivo

10. ¿Quién es su cliente objetivo – género, rango de edad, grupo económico?

Competencia

11. ¿Quiénes son tus competidores? ¿Cuántos hay?

12. ¿Cuál es tu ventaja sobre tus competidores?

13. ¿Qué ventajas tienen ellos? ¿Cómo vas a mejorar en esta área?



Relaciones con los proveedores

14. ¿Quiénes serán tus principales proveedores?

15. ¿Qué harás usted para conseguir el mejor precio y garantizar la calidad?

Estrategia de precios

16. ¿Cómo serán tus precios en comparación con las de tus competidores: más bajos, similares o más altos?

17. ¿Cuáles son tus razones para escoger esta estrategia de precios?

V. Planes operacionales

Local

18. ¿Cuál es el beneficio estratégico del local que escogiste para el negocio?

19. ¿Vas a alquilar un local o será propio?

20. ¿Cuánto serán tus pagos mensuales para arriendo o hipoteca?

21. ¿De cuántos metros cuadrados es el local/edificio?





22. ¿Cuánto estimas que será el costo por hacer mejoras al local/edificio antes de abrir?

23. Dibuja cómo te gustaría el diseño de los espacios del local, los servicios básicos y muebles.

Métodos de producción o provisión de servicios

24. Describe cómo fabricará tu producto u ofrecerás su servicio.

25. ¿Cuáles serán tus días y horario de operación?



Análisis de tareas y plan de trabajo

26. En preparación para abrir el negocio cada día, ¿cuáles preparativos diarios harás el día anterior, para asegurar que todo quede organizado para abrir en la mañana?

27. ¿Qué preparativos diarios harás al mediodía en preparación para el resto del día?

28. ¿Qué cosas será necesario hacer cuando vayas a cerrar?

29. Diseña cómo será el proceso y entrega de tu producto o servicio.



Finanzas

30. ¿Quién manejará el dinero y los registros financieros?

31. ¿Qué harás para proteger el dinero?

Equipo (Para responder a esta pregunta, recurra a la hoja de costos iniciales que llenaste en la clase anterior)

32. ¿A cuánto ascienden los costos iniciales de materiales, equipo y suministros?

33. ¿Están fácilmente disponibles los materiales y suministros necesarios?

Capacidad – Límites de tiempo, personal y espacio físico.

34. ¿Cuántos empleados planeas tener?

35. ¿Cuál es la cantidad máxima de productos, prestación de servicio o ventas que este grupo puede producir?

Control de calidad

36. ¿Qué harás para cuidar tu calidad en la fabricación o servicios?

Costo unitario

37. ¿Cuál es el costo unitario de fabricar tu principal producto?

38. ¿Cuál es el costo básico por cliente de proveer tus servicios?





VI. Organización

Registro

39. ¿Necesitas registrar el negocio con el gobierno?

Plan de gestión

40. ¿Quién se involucrará en el inicio del negocio?

41. ¿Cuánta experiencia de negocios tienes? (Antecedentes de negocio, experiencia en gestión, educación, habilidades especiales, datos personales).

Plan de personal

42. ¿Planeas emplear trabajadores inmediatamente?

43. ¿Cuáles habilidades son las más necesarias?

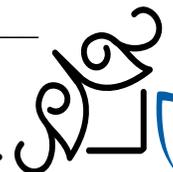
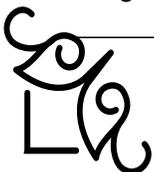
44. ¿Cuál es el salario promedio para un trabajador?

45. ¿Cuál es tu estrategia para seleccionar empleados? (familia, creyentes, no-creyentes).

VII. Plan financiero

46. ¿Cuáles son tus metas financieras para el primer año?

47. ¿Cuáles son tus ingresos y egresos proyectados?





48. ¿Cuál es tu presupuesto inicial? (Para responder a esta pregunta, recurre a la hoja de costos iniciales que llenaste en la clase).

49. ¿Cuáles son tus necesidades totales de fondos?

50. ¿Cómo planeas conseguir los fondos necesarios?

51. ¿Cuánto invertirás en el negocio personalmente? (Efectivo, equipo, instalaciones, inventario).

GUÍA PARA ARMAR UN RESUMEN EJECUTIVO

(Dentro del paréntesis aparece el número de la pregunta del cuestionario anterior que te dará la información para responder lo siguiente).

1. ¿Cuál es el nombre que escogiste para el negocio? **(1)**
2. ¿Qué te motivó a emprender este negocio? **(3)**
3. ¿Dónde planeas abrir el negocio? **(4)**
4. ¿Quién es tu cliente objetivo – género, rango de edad, grupo económico? **(10)**
5. ¿Quién se involucrará en el inicio del negocio? ¿Cuánta experiencia de negocio tiene? **(40-41)**
6. ¿Cuál es tu ingreso proyectado para el primer año?
¿Cuántos gastos estimas que tendrás? **(46-47)**
7. ¿Qué tan rentable debería ser en el primer año? **(47)**
8. ¿Cuáles son los costos iniciales totales? ¿Cuánto dinero/recursos personales está consignando para el negocio?
¿Cuál es tu necesidad actual? **(49-51)**



UN MENTOR PROFESIONAL POTENCIAL

Datos del mentor profesional potencial

Nombre: _____

Número de teléfono/Whatsapp: _____

Información sobre reuniones

Fecha de la primera reunión: _____

Sitio de la primera reunión: _____

Frecuencia de reuniones: _____

