

3ª
Edición

Folleto Trabajar por mi cuenta

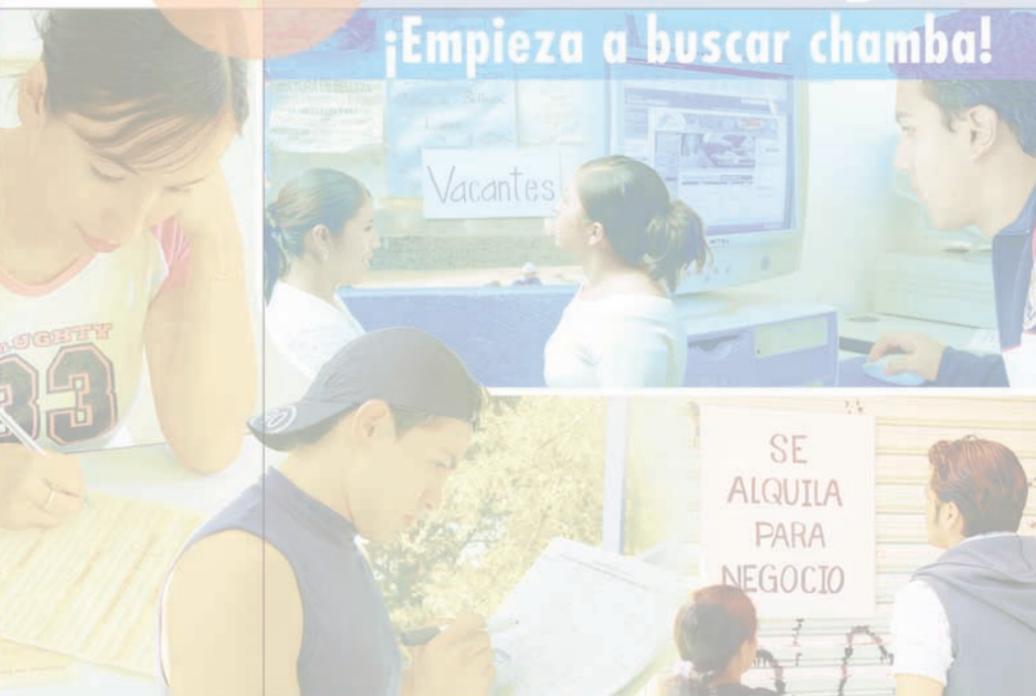
Jóvenes y trabajo

¡Empieza a buscar chamba!



Jóvenes y trabajo

¡Empieza a buscar chamba!



Créditos a la presente edición

Actualización de contenidos
Leticia Placencia Ordaz

Revisión editorial
Betsy Adriana Granados Trejo

Coordinación gráfica
y cuidado de la edición
Greta Sánchez Muñoz
Adriana Barraza Hernández

Diagramación
Laura Sainz Olivares

Portada
Ricardo Figueroa Cisneros

Reconocimiento primigenio: El contenido de este módulo tiene como antecedente los materiales producidos en la primera y segunda ediciones, cuyos créditos son:

Primera edición

Coordinación académica
Teresa Lanata Moletto
Miguel Luque González

Autoría
Miguel Luque González
Flor María Vargas Frescas
Francisco Javier Hernández Hernández
Esther Margarita Álvarez Holguín

Coordinación gráfica
y cuidado de la edición
Greta Sánchez Muñoz

Diseño
María Isabel del Castro Fernández
Juan Manuel Morráz
Berenice Hernández López
Eduardo Macías Tovar

Ilustración
Daniel Miranda Marure

Fotografía
Sergio Montes
Juan Sánchez

Captura y apoyo técnico
Ma. Azucena Obregón Gasque

Segunda edición

Revisión de contenidos
Filiberto Herrera Curiel

Revisión de textos
Esther Schumacher García
Águeda Saavedra Rodríguez
Luz Pérez Moreno Colmenero
Rocío González Díaz
Socorro Martínez de la Vega

Revisión editorial
Laura Sainz Olivares
José Luis Moreno Borbolla

Coordinación gráfica
y cuidado de la edición
Greta Sánchez Muñoz
Adriana Barraza Hernández

Diseño gráfico
Humberto Brera

Jóvenes y trabajo. ¡Empieza a buscar chamba! Folleto Trabajar por mi cuenta

D.R. © Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA.

Francisco Márquez 160, Col. Condesa, México D.F., C.P. 06140

Primera edición 2000. Segunda edición 2003. Tercera edición 2006.

Esta obra es propiedad intelectual de sus autores y autoras y los derechos de publicación han sido legalmente transferidos al INEA.

Prohibida su reproducción parcial o total, por cualquier medio, sin la autorización por escrito de su legítimo titular de derechos.

ISBN Obra completa, *Modelo Educación para la Vida y el Trabajo*: 970-23-0274-9

ISBN *Jóvenes y trabajo. ¡Empieza a buscar chamba!* Folleto Trabajar por mi cuenta: 970-23-0670-1
Impreso en México.

Índice

| | |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| PRESENTACIÓN | 5 |
| 1. Soy joven: puedo emprender | 8 |
| 2. La idea de autoemplearme: modelo para armar | 14 |
| 3. Elegir bien el producto y sus características | 18 |
| 4. Definir el precio | 24 |
| 5. Decidir el tamaño | 30 |
| 6. Poderoso caballero | 38 |
| 7. ¿Dónde pongo lo hallado? | 42 |
| 8. Del dicho al hecho... a qué hora empiezo | 50 |
| 9. Números de colores | 61 |
| 10. La casa en orden: ¿cómo instalar legalmente mi negocio? | 67 |



Presentación

La decisión de realizar una actividad por cuenta propia es de suma importancia en la vida de cualquier persona. Con esta decisión se ponen en juego las aspiraciones y expectativas de quien la toma y, con ello, la posibilidad de modificar positivamente la situación actual y, quizá, hasta el futuro laboral, económico y personal.

Para ti, que te planteas emprender una actividad por tu cuenta, es importante que la decisión que tomes sea sólida y que la probabilidad de lograr buenos resultados sea grande.

Este folleto se propone aportar los primeros elementos para iniciar tu proyecto de trabajo independiente; acompañarte y apoyarte en las decisiones que tomes para obtener resultados satisfactorios en la etapa de echar a andar tu propósito.

Lo fundamental es que, cualquiera que sea la forma que adquiera la actividad desarrollada, sepas, desde ahora, que estás asumiendo la responsabilidad de sacarla adelante: tomar decisiones, trabajar duro, organizar y garantizar su permanencia y crecimiento, siempre en consonancia con tus intereses y aspiraciones.

Para ello de manera general, se abordan los temas principales para iniciar una actividad por cuenta propia, ya sea de forma individual o en conjunto con otras personas. Estos temas son:

Soy joven: puedo emprender

La idea de autoemplearme: modelo para armar

Elegir bien el producto y sus características

Definir el precio

Decidir el tamaño

Poderoso caballero

¿Dónde pongo lo hallado?

Del dicho al hecho... a qué hora empiezo

Números de colores

La casa en orden: ¿cómo instalar legalmente mi negocio?

En estos temas se tratan aspectos generales de cuestiones tan importantes como las cualidades para emprender una actividad por cuenta propia, la organización de un plan para tu actividad, tus opciones y la toma de decisiones, investigación del mercado, el tamaño adecuado de tu actividad, obtención de recursos, localización de tu establecimiento, la forma y momento de iniciar, las cuentas y las normas para establecerse.

Se trata, en todos los casos, de líneas generales que deberán ser complementadas con otros materiales y el apoyo de personas con experiencia y preparación.

La utilidad práctica de este material depende de las condiciones materiales, de las expectativas y la convicción que cada cual tenga y esté dispuesto a poner en la canasta. De este modo, la experiencia de emprender una actividad por cuenta propia será particular y especial, según se sepan valorar y aprovechar las condiciones económicas locales, las fortalezas personales y el respaldo de quienes comparten nuestro proyecto.

Ser joven es querer y querer es poder; pero para poder hay que hacer. Entremos en materia.

1 Soy joven: puedo emprender

Realizar una actividad por cuenta propia es darnos empleo a nosotros mismos, crear nuestro propio empleo; con todo lo que ello implica. Se adquiere la responsabilidad sobre las acciones propias y el resultado de ellas, el éxito o el fracaso depende de uno mismo: depende de ti.

No siempre lo reconocemos de manera inmediata y se suele confundir la capacidad técnica o las habilidades en el oficio con la capacidad para **emprender**.

Un ejemplo:

Un chavo que se había capacitado en la producción de plástico molido, necesario para hacer objetos como cubetas, cepillos, juguetes, etcétera, se desesperaba porque no encontraba a quién le interesara lo que hacía. Alguien le dijo: “El asunto no es producir plástico sino saber venderlo”. Entonces ubicó su reto y adecuó sus tareas.

Este ejemplo invita a reflexionar sobre lo capacitados que nos sentimos para iniciar una actividad por nuestra cuenta. Tú has reconocido,

en las tres unidades de tu **libro**, las fortalezas y debilidades con que cuentas como persona y has realizado un reconocimiento general de tus conocimientos y habilidades para desempeñarte en alguna actividad económica.

¿Es suficiente con ello para iniciar, es decir, **emprender** una actividad por tu cuenta?

Es probable, pero en todo caso es pertinente plantearte si, además de tus habilidades en algún oficio o actividad, necesitas otro tipo de cualidades para realizar ese propósito. Se trata de **cualidades** que no están relacionadas directamente con la capacidad profesional o técnica que se tenga sino con la **nueva condición** que se pretende y se adquiere cuando se trata de un **trabajo independiente**. Algunas de esas cualidades se adquieren con la capacitación y la práctica, otras son de tipo personal y se desarrollan con la experiencia y la voluntad. ¿Cuáles son esas cualidades?

Para resolver la pregunta, a continuación se presenta una lista de palabras. Busca su significado en el diccionario, anótalo en el lugar que le corresponda en la lista y describe un ejemplo que exprese el contenido de la definición encontrada para cada palabra.

| PALABRA | SIGNIFICADO | EJEMPLOS |
|----------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Emprendedor | Quien acomete una obra o empresa o inicia algo. | <ul style="list-style-type: none">• Formar un equipo de futbol en el barrio.• Mejorar mi nivel de vida familiar. |
| 2. Convicción | | |
| 3. Iniciativa | | |
| 4. Audacia | | |
| 5. Constancia | | |

| | | |
|-------------------|--|--|
| 6. Creatividad | | |
| 7. Dirección | | |
| 8. Administración | | |
| 9. Negociación | | |
| 10. Coordinación | | |
| 11. Decisión | | |

Las palabras anteriores se refieren a características que se necesitan desarrollar para estar mejor preparados a iniciar una actividad por cuenta propia. Todos, y sobre todo los jóvenes, las tenemos en alguna medida aunque no lo reflexionemos o no las utilizemos en toda su potencialidad.

¿Cómo las desarrollaremos?

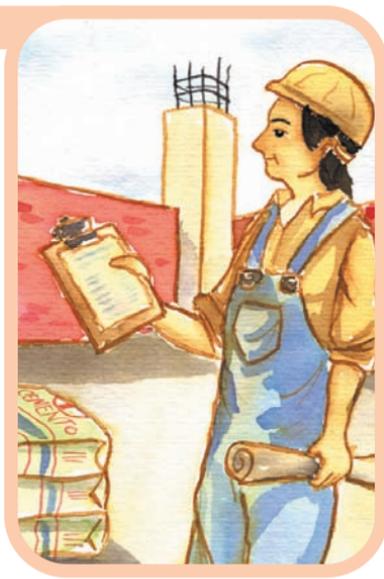


Primero:

Detectándolas ya sea en nosotros mismos o en otras personas, observando a quienes desarrollan un trabajo por su cuenta con buenos resultados.

Segundo:

Poniéndonos a prueba. Hacernos el propósito de demostrarnos que no nos dejaremos vencer por la incertidumbre, las dudas, los temores; que podemos crear ideas originales, enfrentar el riesgo, organizar nuestras actividades, insistir en nuestros propósitos, proponer soluciones, tomar decisiones difíciles.





Tercero:

Reconocer que podemos equivocarnos y volver a intentar, valorar nuestras acciones, buscar dónde y con quién aprender más y más.

La experiencia dirá cuando estemos preparados para trabajar de manera independiente. Pero más vale estar preparados, para evitar que nos demos cuenta de nuestra falta de madurez cuando se hayan desperdiciado esfuerzo, recursos, tiempo y esperanza.

Por lo que a ti se refiere, tienes un acervo muy importante: **ser joven**. Hay tiempo y vitalidad para experimentar, probar, atreverse, incluso equivocarse... y volver a probar. Lo esencial está en querer emprender y prepararse para lograr lo que nos proponamos.

2 La idea de autoemplearme: modelo para armar



Con todas las ventajas que implica que seas joven, no estás exento de pensar muy bien lo que vas a hacer. Sobre todo si tiene que ver con iniciar la construcción de tu futuro. La clave de esas cualidades es que se adquiere responsabilidad sobre

las acciones propias y el resultado de ellas.

Para llevar a la práctica tus ideas sobre la mejor forma de autoemplearte es preciso que contemples, más aún, que **preveas** todos los aspectos que intervienen en su realización y así evites posibles tropiezos.

Una casa, un mueble, una pintura, una escultura, un auto y hasta un juguete, se proyectan antes de realizarse. Luego se hacen bosquejos, maquetas o pruebas y después, cuando ya se tiene seguro cómo van a ser, se hacen realidad. Con mucho trabajo, desde luego.

Pues algo similar ocurre con tu propósito de iniciar una actividad por tu cuenta.

Es necesario que tengas una idea clara de cómo quieres que sea y cómo puedes iniciarlo a partir de tus condiciones actuales. Para acercar lo que quieres con lo que tienes, no hay más remedio que **echarle cerebro**, pensarlo muy bien, preparar todas las piezas y luego juntarlas para que ajusten en una obra íntegra: tu proyecto de autoempleo llevado a la realidad.

¿Cuáles son las piezas del modelo, de tu proyecto de autoempleo?

1. Decidir el ¿qué? del proyecto

En tu caso se trata de establecer, con toda la precisión posible, la actividad, el bien o servicio que producirás, venderás u ofrecerás. La decisión de que sea esa y no otra la actividad a que te piensas dedicar, se debe analizar y argumentar en el conocimiento de la misma y de las condiciones en que quieres realizarla.

2. ¿Quiénes participarán?

En principio puedes estar pensando en iniciar tú solo, pero siempre es conveniente pensar en la necesidad de apoyos eventuales, en socios o en trabajadores contratados. El análisis que hagas de las tareas y funciones te permitirá precisar cómo queda esta pieza.

3. ¿Cómo se realizará?

Aquí se incluyen el conjunto de acciones necesarias, generales y particulares, para concretar el proyecto. Contiene varias piezas: instalación, operación, administración, ventas, propaganda, etcétera. Puede decirse que es una de las piezas esenciales.

4. ¿Con qué se realizará?

Esta pieza contiene la definición de los recursos necesarios para emprender tu actividad, aquellos con los que cuentas y los procedimientos que seguirás para obtener los faltantes.

5. ¿Dónde se realizará?

En este punto se decide el o los espacios físicos donde se llevarán a efecto las diferentes actividades.

6. ¿Cuándo se realizará?

En este punto se establecen los tiempos en los cuales se llevarán a cabo las acciones y las estimaciones de las etapas por las cuales se espera pase el establecimiento en el que se desarrolle la actividad.

El desarrollo de estos puntos se efectúa en una secuencia que destaca la importancia del **qué** y del **cómo** e incorpora los demás elementos de acuerdo a la lógica de instalación del proyecto.

El **qué** se refiere a la actividad, producto, bien o servicio sobre el que se tiene que elegir y decidir; sus características físicas técnicas, su precio, su volumen de producción y su demanda. Iniciaremos con estos temas y luego seguiremos con las otras piezas de tu proyecto de autoempleo.

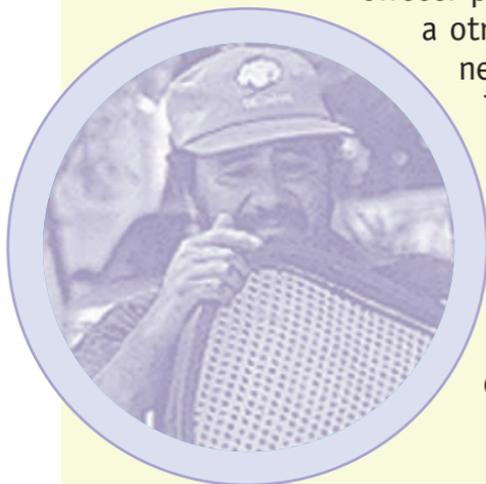
3 Elegir bien el producto y sus características

Decidir qué actividad es la idónea para desempeñarse por cuenta propia significa elegir qué producto, bien o servicio, queremos ofrecer.

Tú ya conoces y has ejercitado algunos de los procedimientos que se siguen para la elección de una actividad o producto apropiados. En la Unidad 3 de tu **libro** detectaste la demanda investigando con personas que consumen productos y o servicios en la comunidad y observaste los lugares donde se pueden ofrecer productos junto

a otros establecimientos, negocios o empresas.

También indagaste establecimientos o personas que ofrezcan lo mismo que tú quieres hacer y buscaste si lo hacían con buena calidad o bajo precio.





Así, los elementos que hemos considerado para elegir una actividad o producto a desarrollar son:

- La correspondencia entre la actividad o el producto con tus **conocimientos** y **habilidades**, es decir, que lo sepas hacer, que conozcas del giro, como luego se dice.
- El producto o la actividad que se ofrezca como servicio sea **necesitado por la comunidad** o que tú sepas quiénes pueden pedirlo y consumirlo, es decir, que tenga demanda.

Ahora incorporaremos algunos agregados a estos temas para que tengas una visión más completa.

Para precisar el tamaño de la **demanda**, o sea, la cantidad probable de personas que podrían consumir lo que quieres ofrecer, se requiere:

- Conocer las características, nivel de ingresos y preferencias principalmente, de los **consumidores potenciales** que estarían en condiciones de comprar tus servicios o productos con la **calidad** que lo ofrezcas y a los **precios** que pidas.
- Las actividades o productos que se ofrezcan tengan alguna desventaja, de precio, calidad u otra, respecto a la forma en que tú lo podrías ofrecer.

Para resolver estos dos puntos se necesita abordar, antes, la definición precisa del producto y su precio. Veamos lo que se refiere al producto.

Definir con precisión las características físicas o técnicas del bien o servicio



Se trata de definir con la mayor precisión posible, la calidad, variedad y precios probables que tendrán el o los bienes o servicios que ofreceremos.

Para producir o vender, por ejemplo camisas, se tienen las opciones de trabajar un solo tipo o elaborar distintas variedades. Cuando se trata

de un solo tipo, los aspectos que cambian pueden ser las tallas y algunos detalles, pero se mantienen constantes los elementos esenciales como el tipo de tela, los modelos (con o sin mangas, formales o de vestir, etcétera), si es para damas, niños u hombres adultos.

Estos aspectos cambian cuando se ofrecen diversas variedades. Y con el cambio de estas características, cambian las cantidades y calidades de materiales que se necesitarán, lo cual se expresará en la calidad y precio de las camisas.

Por estas razones es importante tener una definición lo más precisa posible de los bienes y servicios que queremos ofrecer. Intentémoslo.



4 Definir el precio

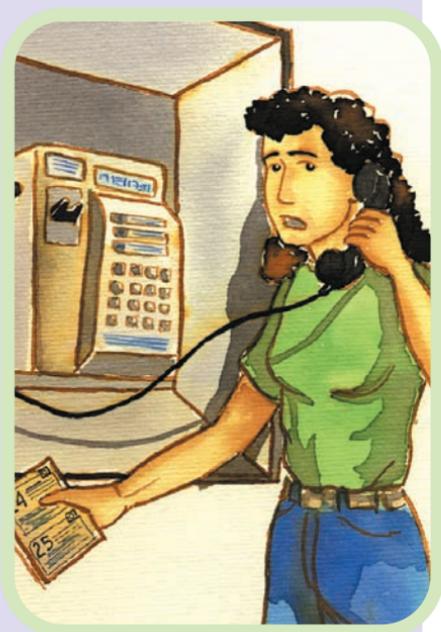
Para esta importante decisión se pueden seguir por lo menos dos procedimientos:

Al **tanteo** o dicho de otro modo, mediante consulta de cotizaciones entre la competencia. Consiste en investigar con personas o empresas que elaboren o vendan los bienes o servicios que elegiste.

La consulta puede hacerse por teléfono, en centros comerciales o directamente con las empresas que producen y venden los bienes y servicios de que se trata.

Con la información obtenida elaboras un **registro** de los precios que diferentes competidores piden por cada variedad o presentación de los productos investigados.

En el **registro** puedes anotar el precio máximo, el precio mínimo y el promedio, para tener una referencia de a qué precios puedes vender cuando hay poca competencia (entre el precio promedio



y el máximo) o cuando hay mucha competencia (entre el precio promedio y el mínimo).

El formato del registro se debe adecuar a las características del proyecto. Una propuesta es la siguiente:

| Productos | Precios | | | | | |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------|--------|----------|
| | Competidor 1 | Competidor 2 | Competidor 3 | Mínimo | Máximo | Promedio |
| Producto 1 | | | | | | |
| Variedad 1 | | | | | | |
| Variedad 2 | | | | | | |
| Variedad 3 | | | | | | |
| Producto 2 | | | | | | |
| Variedad 1 | | | | | | |
| Variedad 2 | | | | | | |
| Variedad 3 | | | | | | |

¿Cuál sería el precio al que venderías el principal de tus productos o servicios si la competencia es poca?

¿Cuál sería el precio si la competencia es muy fuerte?

- El otro procedimiento para determinar el precio de los bienes y servicios es el **cálculo** de lo que nos costaría producirlos y venderlos. El **cálculo** se puede hacer considerando precios aproximados de todos los elementos que intervienen en la producción y venta del bien o servicio o haciendo cotizaciones detalladas. Si se tienen los recursos y la experiencia este último camino es el más adecuado.

Demos un sencillo ejemplo:

Supongamos que quieres hacer una camisa. Necesitas saber cuánto cuestan todos los elementos que se utilizan para producirla, para saber el costo de producción. A eso le tendrás que agregar una cantidad por el tiempo que invertiste en hacerla. Si la quisieras vender, quizá aumentarías una cantidad adicional por tu trabajo como vendedor.

Cotiza el precio de los siguientes materiales, con los cuales harías tu camisa; si no obtienes precios exactos, utiliza aproximaciones.

| Producto o concepto de gasto | Precio |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1. 1.20 metros cuadrados de tela de algodón-poliéster. | |
| 2. Nueve botones. | |
| 3. Dos carretes de hilo. | |
| 4. Dos metros de cartoncillo para hacer los patrones de las partes de la camisa. | |
| 5. Gasto en luz eléctrica. | |
| 6. Desgaste de la máquina de coser. | |
| 7. Bolsa de plástico para empacarla. | |
| Precio de costo | |
| | |
| 8. Un día de tu trabajo por producirla. | |
| Precio de venta productor | |
| | |
| 9. Otro día de tu trabajo por venderla. | |
| Precio de mercado | |

Para desempeñarte en tu actividad y ofrecer los bienes y servicios que has elegido, no es práctico calcular los costos de uno por uno. Más bien, lo conveniente es hacer cálculos sobre la cantidad que producirías en un período de tiempo determinado, por ejemplo en una semana.

Pero para obtener este cálculo necesitas haber tomado otra importante decisión: ¿cuál es la cantidad de bienes que producirás o venderás en un tiempo determinado?, ¿por qué esa cantidad y no otra? De eso trataremos en el punto siguiente.

5 Decidir

el tamaño



Cuando se produce un bien o servicio se hace para lograr un **beneficio**. Nadie trabaja por nada. Por ello, la actividad que queremos desarrollar debe arrojar el beneficio que esperamos.

Este puede ser un **mínimo**, apenas el suficiente para la subsistencia familiar y la del establecimiento en el que realizamos nuestro trabajo. Sin embargo, mantener nuestra actividad en este mínimo nos expone de manera constante a los cam-

bios que puedan ocurrir en los precios de lo que compramos o en los precios de la competencia, entre otras cosas. Nuestra economía y nuestra actividad se ven afectados.

Otra posibilidad es que esperemos un beneficio que nos permita **mejorar continuamente** nuestra situación económica y la de nuestra actividad, lo cual supone un crecimiento constante de lo que hacemos y de sus resultados.

En cualquiera de los casos en que te encuentres, es necesario que ese beneficio que esperas se exprese en cifras concretas. En pesos contantes y sonantes. Precisemos:

Escribe cuáles serían los ingresos mensuales que esperas de tu actividad tomando en consideración **todas tus necesidades**

I n g r e s o e s p e r a d o

Mínimo:

Normal:

Máximo:

Para que puedas obtener este ingreso necesitas producir y vender una cantidad de los bienes o servicios que quieres ofrecer a un precio que tú ya estimaste. Tus necesidades o tus aspiraciones son las que determinan el **tamaño del establecimiento** en el que desarrollarás tus actividades, es decir, la cantidad de bienes u operaciones de servicio que tendrás que producir y vender.

¿Cuál es esa cantidad de bienes o servicios que necesitas producir y vender?

Para saberlo divide tu ingreso esperado entre la utilidad del bien o servicio que elegiste o del promedio de ganancia de los productos que piensas ofrecer.

Un ejemplo:

Supongamos que tus necesidades mensuales de ingreso o ingreso esperado son:

Mínimo: \$ 6,000.00

Normal: \$ 12, 000.00

Máximo: \$ 30,000.00

La utilidad promedio del bien o servicio que deseas vender, supongamos una camisa, es de \$ 60.00, entonces la cantidad de camisas que necesitas producir o vender es:

Mínimo: $\$ 6,000.00 \div \$ 60.00 = 100$ camisas
al mes = 3.3 al día

Normal: $\$ 12,000.00 \div \$ 60.00 = 200$ camisas
al mes = 6.7 al día

Máximo: $\$ 30,000.00 \div \$ 60.00 = 500$ camisas
al mes =16.5 al día

Calcula cuáles serían las cantidades de bienes o servicios a producir o vender en la actividad que piensas desarrollar.

| | | | | |
|----------------|---|---|-----------------|---------------|
| Mínimo: | ÷ | = | al mes = | al día |
| Normal: | ÷ | = | al mes = | al día |
| Máximo: | ÷ | = | al mes = | al día |

Para producir o vender lo que esperas, requerirás de ciertas cantidades de materiales y de otros recursos. Es decir, habrá que calcular los recursos indispensables de acuerdo con la cantidad de bienes o servicios que quieras realizar en función de tus necesidades.

¿ Qué necesitarás? (recursos materiales)

Local o renta de local: cuando se va a iniciar una actividad por cuenta propia, es conveniente contar con un lugar dónde hacerlo y no pagar renta, salvo cuando se tiene una cantidad de dinero suficiente para pagarla durante el tiempo que se instala el negocio y los primeros meses de operación. El patio o algún espacio de la casa propia u otra opción prestada, evitan que el dinero se vaya con el casero.

Calcula cuáles serían los recursos materiales que ocuparías para iniciar tu actividad según tus necesidades.

| Producto o concepto de gasto | Precio |
|------------------------------|--------|
| 1. | \$ |
| 2. | \$ |
| 3. | \$ |
| 4. | \$ |
| 5. | \$ |
| 6. | \$ |
| 7. | \$ |
| 8. | \$ |
| 9. | \$ |
| 10. | \$ |
| Suma | \$ |

¿Quiénes trabajarán en el proyecto? (recursos humanos)

Es probable que pienses que la actividad que vas a iniciar por tu cuenta la puedas llevar adelante **tú solo**. Sin embargo conviene pensar que para realizar todas las actividades necesarias para producir y vender algún bien o servicio, y si

el propósito es consolidar la actividad, será necesario que te apoyes en alguien en cualquier momento: para producir, vender o comprar.



Ya seas tú solo o más de una persona, necesitarás tener con qué cubrir sus salarios. En este ejemplo suponemos que eres tú solo. Ponte un salario:

Salario:

\$

Posiblemente existan otros gastos relacionados con servicios que contrates como instalación de luz, promoción, permisos, etcétera. Conviene anotarlos en el registro de gastos.

Recursos en dinero (financieros)

La cantidad mínima con la que tienes que contar es aquella que te permita **comprar** estos materiales, pagar los salarios y los gastos en servicios que realices durante el tiempo que produces y vendes

los bienes o los servicios. Sin embargo como la producción y la venta no siempre se dan al mismo tiempo, es conveniente tener una cantidad de dinero que permita pagar los gastos por más tiempo, digamos los tres primeros meses, para que tus actividades permitan recuperar las cantidades que vas a utilizar de manera continua y periódica.

Sólo si se tiene la seguridad de que la actividad produce ingresos rápida y continuamente conviene iniciar sin ese fondo de inicio. O claro, cuando no hay otra alternativa. En este punto conviene recordar que cualquiera que sea nuestro proyecto, es muy importante tener distintas opciones de cuál es el mínimo necesario para iniciar. Muchas veces hay que empezar con muy poco e ir juntando los recursos y el dinero necesarios para el buen funcionamiento de nuestro proyecto.

Escribe enseguida cuál sería la cantidad mínima con la que podrías iniciar tu actividad.

\$

Así como elaboraste un registro de **recursos materiales** es necesario que formules un **programa de gastos** durante el tiempo en que instalas tu proyecto y los primeros meses de operación. Eso te permitirá saber las necesidades de recursos que tienes en cada momento.

Teniendo registradas las necesidades de recursos para cada tipo de gasto en periodos de tiempo bien definidos, hay que ubicar las fuentes y opciones para conseguirlos.

¿Cómo hacer para obtener los recursos en dinero que necesitamos?

6 Poderoso caballero



Esta es una de las cuestiones que con mayor frecuencia se plantean como problemas para iniciar una actividad por cuenta propia.

No es para menos. Difícilmente encontraremos formas de obtener recursos

cómodamente. Para hacerlo hace falta convicción, creatividad e iniciativa, constancia y capacidad para analizar las opciones y enfrentar los riesgos. Es importante no precipitarse, pero también no dejar pasar las oportunidades: lo que hoy puede hacerse, mañana quizá otros ya lo hicieron.

Algunas de las opciones con que contamos para la obtención de recursos pueden ser:

- Recurrir a **personas de confianza**: familiares o amigos a quienes podemos solicitar apoyo. Nos pueden facilitar parte del equipo, herramientas, materiales por un tiempo o dinero para adquirirlos sin tener que pagar intereses. La experiencia demuestra que muchas veces las relaciones de afecto son un sólido apoyo para

quienes se inician por su cuenta. Sin embargo, es importante establecer claramente los compromisos y las responsabilidades, para evitar que se perjudiquen las relaciones o el proyecto de autoempleo.

- Participar en formas de ahorro colectivas como **tandas**.
- Formar, con otras personas, **cajas de ahorro** o formas similares.
- Solicitar **préstamos** a empresas comerciales para equipo, materiales, etcétera y pagar a plazos: aquí, una vez más, puede recurrirse a familiares o amigos para que sirvan de avales.
- Solicitar **préstamos** a bancos: de corto plazo para materiales y gastos que se hacen en períodos cortos de tiempo. De largo plazo, para gastos en maquinaria y equipo.



Los créditos bancarios no son fáciles de obtener. Generalmente se hacen sobre la base de que el solicitante tenga alguna garantía que puede ser su nivel de ingresos, los bienes que posee, las propiedades inmuebles (casa, terreno). Además, los préstamos bancarios cobran intereses dependiendo del plazo para el que se otorguen.

- Los bancos son muy rigurosos en el cobro de los préstamos que hacen. Por ello es recomendable utilizarlos sólo cuando no se tienen otras opciones o se tiene la seguridad de que se podrá pagar en los plazos establecidos sin poner en riesgo el patrimonio propio o de otros. En caso necesario es conveniente pedir orientación a personas capacitadas o con experiencia e informarse detalladamente antes de firmar.
- **Financiamientos de instituciones:** existen instituciones del gobierno como SEDESOL, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y la Secretaría de Economía, que apoyan los esfuerzos de grupos locales para desempeñar proyectos productivos o de beneficio económico para las comunidades. Algo similar ocurre con **fundaciones privadas** que actúan como **organizaciones no gubernamentales** nacionales o internacionales.

En ambos casos es necesario informarse muy bien de las condiciones que exigen para proporcionar los financiamientos. Entre otros, suelen solicitarse proyectos bien estructurados para los cuales proporcionan formatos o guías que comprenden requerimientos como los que estamos aprendiendo en este folleto.

Bueno, ya buscamos opciones para obtener recursos. Es tiempo de decidir dónde físicamente, instalaremos nuestro proyecto.

Si te interesa saber más sobre financiamiento, puedes consultar el módulo *El crédito para tu negocio*.

7 ¿Dónde pongo lo hallado?

En este punto trataremos de responder a interrogantes como las siguientes: ¿dónde conviene más poner el establecimiento, el centro de operaciones de mi proyecto?, ¿qué tan grande debe ser el local o las instalaciones con las que inicie o cuando ya opere como yo quiero?

La **respuesta general** es que el proyecto debe estar donde está el cliente. El criterio básico debe ser la entrega del producto **justo a tiempo**. Aunque todo depende de: las características del producto o servicio que se oferte, la concentración o segmentación del mercado, la localización de proveedores y la capacidad del equipo de distribución. Veamos.

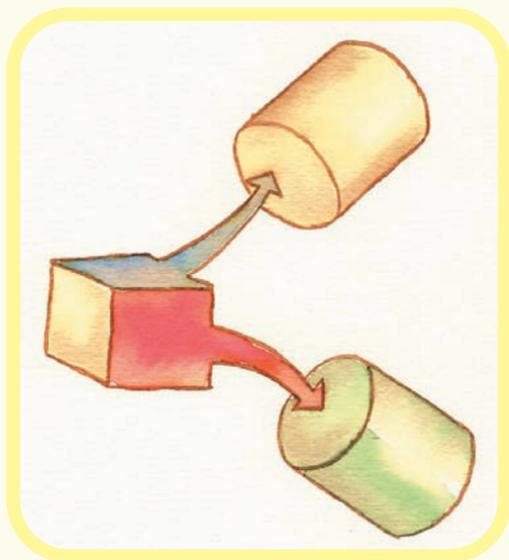
- **Tipo de producto**

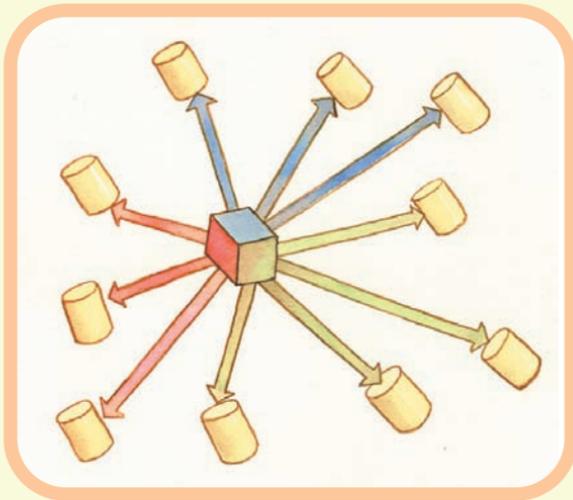
Si el bien o servicio que se ofrece es un perecedero, es decir, que pierde sus características en muy poco tiempo porque se descompone o se enfría, etcétera, entonces es recomendable que el local esté cerca del cliente, que se elabore, ofrezca y se consuma de manera inmediata. Los alimentos son el ejemplo típico de estos productos y servicios.

- **Concentración o segmentación del mercado**

Los clientes o consumidores de los bienes o servicios que ofrecemos pueden estar concentrados en un lugar o dispersos en una gran cantidad de puntos geográficos. De hecho, es difícil que haya un solo producto que se ofrezca en un solo lugar, así se trate de servicios. Eso lo veremos un poco más adelante.

Si el mercado es **concentrado**, o sea, los consumidores están en un solo lugar o en muy pocos, el espacio físico del local de tu proyecto debe estar lo más cerca posible del cliente, dependiendo de la disponibilidad de espacios, las restricciones de uso del suelo y la presencia o ausencia de competidores.





Cuando el mercado está **disperso** en múltiples puntos, distantes unos de otros, el mejor lugar para ubicar el local de tu proyecto será el que esté más cerca de los principales clientes. Una fuerte dispersión del mercado hace necesario plantearse más que el lugar donde se colocará el local, sobre la capacidad del equipo de distribución o de atención. El local puede colocarse donde sea menos costosa la renta o la instalación. Los servicios que se ofrecen a domicilio son un ejemplo de este tipo de situaciones. El equipo de distribución y de atención puede consistir en un teléfono y personas con vehículos del tipo necesario a la actividad, no necesariamente automóviles. Las bicicletas o las motocicletas demuestran ser muy efectivas para entregas de productos o servicios.

• Localización de los proveedores

Muchos establecimientos tienen proveedores que les surten en su local, como las tiendas de abarrotes, refaccionarias, etcétera. Otras se comunican con sus proveedores por teléfono para hacer pedidos con anticipación y evitar que les falte mercancía cuando hay fuerte demanda. Hasta aquí no hay problema de localización del local. Cuando no se tienen estos medios y el producto o servicio tiene una rápida rotación, es decir se compra y se vende en periodos de tiempo muy cortos, entonces conviene tener a los proveedores cerca o un buen equipo de distribución.

¿Cómo te promocionarás?

El asunto de la publicidad

Hoy en día, la publicidad es un asunto sumamente importante para la prosperidad de un negocio. Cualquiera que sea el ramo de nuestra actividad, para vender un producto o servicio, antes debemos darlo a conocer y sensibilizar a los posibles clientes acerca de los beneficios que le proporcionará obtenerlo, es decir, debemos colocarnos en el gusto del consumidor.

La publicidad es fundamental en este proceso.

Para elegir y diseñar nuestra publicidad conviene considerar los siguientes puntos:

¿A quién?

Conocer nuestro tipo de cliente, es decir, sus características y ubicación.

¿Cómo y dónde?

Considerar la forma de publicidad, los medios y las localidades donde se realizarán las actividades publicitarias. Este es el punto neurálgico: la promoción debe corresponder con las características de los consumidores: llegarles. Sin embargo, también deben considerarse las condiciones del proyecto y las características del bien o servicio.

La publicidad puede ser muy sencilla y efectiva: volantes que resalten las ventajas del producto o servicio que se ofrece, voceo con sonido en zonas locales, pequeños carteles en lugares estratégicos, afiches o detalles como calendarios, agenditas, etcétera, donde nos anunciemos. Existen formas más elaboradas y costosas como los anuncios en el directorio telefónico, radio, televisión y anuncios espectaculares en espacios públicos importantes. Hay que insistir, el tipo de publicidad está en función del consumidor y las condiciones del negocio.

¿Cuándo?

Realizar la promoción de manera permanente. Lo que cambia es la forma y la intensidad con que se hace en determinados periodos de tiempo: cada temporada del año, fechas festivas, vacaciones, temporadas escolares o días de la semana más adecuados.

¿Cuánto?

Definir tanto la cantidad de publicidad como el monto económico que habremos de invertir.

Teniendo bien definido el tipo de producto y de clientes podemos diseñar una propuesta de la publicidad que utilizaremos. Hagamos un ejercicio de imaginación al respecto.

Responde a las preguntas que siguen.

Mi producto o servicio es:

¿Está dirigido a? (especifica las características del cliente consumidor)

Los medios que voy a utilizar son: (señala si utilizarás promoción casa por casa, volantes, carteles, radio, etcétera).

Lo voy a hacer en: (época del año, navidad, día de las madres, verano, de lunes a viernes o domingo, etcétera).

La cantidad para publicidad que requiero invertir es:

Imagina ahora que vas a diseñar la publicidad, escribe una frase corta y de impacto que simbolice, por sí misma, las características esenciales de tu producto o servicio.

8 Del dicho al hecho... a qué hora empiezo

La instalación de tu proyecto, llevar a la práctica tu idea comprende, por lo menos, dos contenidos: cuándo y cómo instalar el proyecto. El primer punto hace referencia a la programación de acciones y recursos. El segundo a la forma física y organizativa en que se realizará.

El programa de acciones: ponerle los puntos a las íes

Establecer con precisión las acciones que vamos a realizar, la fecha o período específico en que lo haremos, quiénes serán los responsables o con quién compartiremos la responsabilidad, y los recursos que requeriremos; todo ello es la expresión de que estamos convencidos de lo que queremos hacer, puesto que organizamos nuestro tiempo, actividades y recursos para lograrlo. Cada acción se convierte en una **meta específica** y de su cumplimiento depende que el proyecto se vaya haciendo realidad.

Al elaborarlo por escrito, de manera organizada, estamos **programando**. Se trata, entonces, de elaborar el **programa de acciones** para la instalación de nuestro proyecto.

En él, se integran las acciones de los diferentes aspectos que componen nuestro proyecto: investigación de la demanda y de precios, cálculo y obtención de recursos, gastos, gestiones y todo cuanto intervenga en la puesta en marcha de nuestro proyecto. Para elaborarlo conviene que utilices tus registros de clientes, competidores, proveedores, etcétera.

Primero puedes hacer un programa general y luego un programa por cada tipo de actividades o por períodos de tiempo más corto. Depende del grado en que tengas organizadas tus acciones.

El **programa general de acciones** puede referirse al tiempo durante el cual instalarás el proyecto. Veamos un ejemplo.

Proyecto de autoempleo:



El formato del programa general que tú elabores se ajustará, desde luego, a las necesidades de tu proyecto. Te recomendamos que utilices un cuaderno tabular o cuadriculado para que tengas mayor espacio horizontal.

En tu programa general de acciones se definen, desde un principio, los momentos y acciones que se deben haber cubierto con anticipación para poder realizar la instalación.

Así, es evidente que se precisa haber investigado la demanda y la competencia, ubicado el lugar para instalarse, y tener un mínimo de recursos materiales y financieros, entre otras acciones previas.

Realiza tu **programa general de acciones** y coméntalo con tu asesor o asesora.

La parte correspondiente a las acciones de la instalación del proyecto la puedes programar más detalladamente en un **cronograma de actividades** específico, donde establezcas las fechas y los recursos que utilizarás. El siguiente es un ejemplo de cómo podrías realizarlo:

Cronograma

Acción a realizar:
Instalar el Local

| Actividad | Tiempo Fecha | Recursos | Responsable |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------|-------------|
| Realizar un recorrido en la zona de _____ Y preguntar precios de rentas de locales. | | | |
| Consultar rentas de locales en periódicos. | | | |
| Realizar llamadas telefónicas. | | | |
| Visitar propietarios de locales. | | | |
| Firmar contrato de renta del local. | | | |
| Localizar proveedores de equipo y materiales para el proyecto. | | | |
| Cotizar precios de equipo y materiales. | | | |
| Adquirir equipo y materiales. | | | |
| Acondicionar Instalaciones del local. | | | |
| Mandar a hacer propaganda. | | | |
| Recoger propaganda. | | | |
| Distribuir propaganda en la zona "x". | | | |
| Distribuir propaganda en la zona "y". | | | |
| Apertura del negocio. | | | |

Puedes llenar todos los formatos de cronograma que sean necesarios de acuerdo a tus propósitos. Escríbelos en hoja por separado.

Nuestros planes quedarían incompletos si no tomamos en cuenta el aspecto de la **evaluación**, ya que es necesario valorar constantemente nuestros avances, aciertos y errores.

Es necesario que se realicen ajustes al cronograma de acciones, tanto general como particular, en la medida en que se van concretando las acciones y se evalúan los resultados. De este modo no se incurre en fallas que lleven a comprometer recursos innecesariamente o a faltar a compromisos con proveedores o clientes.

Dependiendo del ramo o actividad a la que nos dediquemos, deberemos diseñar controles adecuados a nuestras necesidades.

Cualquiera que sea la forma que utilicemos para llevar el registro y control, deberemos hacerlo con todo el cuidado y de la manera más sistemática posible. Esto nos permitirá evaluar la marcha y crecimiento de nuestro proyecto, así como garantizar su éxito futuro. Hay quienes, por ejemplo, llevan sus anotaciones en una libreta o cuaderno. Lo importante, en cuanto a la **evaluación** se refiere, es realizarla de manera **sistemática**.

Cómo instalarnos: de la vista nace el amor

En este apartado mencionaremos de manera breve algunas recomendaciones.

- **Economía de espacio**

Independientemente de la actividad de que se trate, hay que aprovechar el espacio al máximo posible. No olvidar que si se renta el local, a mayor tamaño mayor costo. Si no se renta, considera como si lo estuviera a la hora de organizar la distribución de equipo y materiales en el local.

- **Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar**

Si defines claramente las funciones que se realizan en la producción o venta de los bienes y servicios que vas a ofrecer, podrás asignar un tiempo y un espacio precisos para su realización. El espacio donde realices tus actividades, solo o en colaboración con otras personas, debe ser funcional.

Así, hasta las actividades más sencillas requieren de los siguientes espacios: un lugar para almacenar o depositar los materiales o mercancías; un lugar para realizar las operaciones principales, otro para atender a los clientes y cobrar.



Finalmente debes buscarte un lugar para realizar tus actividades de cálculo, registro, contabilidad, etcétera (puede ser un espacio en el local o en tu casa).

- **Limpieza, orden y decoro**

El local puede ser muy sencillo y austero, pero es fundamental que muestre higiene y orden, porque eso hablará de las personas que en él trabajan y por tanto de lo que se puede esperar de lo que ofrecen. Por otro lado, es importante que se busquen formas de organizar las mercancías, el equipo y el local en su conjunto, de manera vistosa y que destaquen las características de lo que se ofrece, sin caer en exageraciones que ahuyenten a los clientes.

¿Cómo funciona?: las compras

Al comprar los materiales o insumos necesarios para operar nuestro negocio hay que tomar en cuenta lo siguiente:

- **Calidad**

Es conveniente seguir las especificaciones que se requieren para operar adecuadamente; la calidad de los materiales o mercancías que adquirimos va a repercutir en la calidad del producto y por consecuencia en la satisfacción de nuestros clientes.

- **Cantidad**

Además de la calidad de la materia prima, es conveniente adquirir únicamente la cantidad requerida para producir lo que habíamos proyectado. Los excedentes pueden convertirse en una carga si no se tiene la demanda esperada y un obstáculo para adquirir otros productos o mercancías de mayor circulación.

- **Precio**

Buscar siempre los mejores precios y condiciones de pago para nuestras compras. Es conveniente comparar varias ofertas antes de decidirse por alguna.



Por otro lado, en lo que se refiere a la **operación** propiamente hablando de la actividad que realicemos, es necesario tener en cuenta que se pasa por varias etapas. Siempre existe una *etapa inicial* en la que los clientes conocen el producto o servicio que se ofrece; esta etapa puede ser corta si lo que ofrecemos tiene **la calidad y características que el cliente espera**, se realiza la promoción adecuada y se establecen estrategias de venta que permitan **llevar el producto o servicio a donde está el cliente**.

Recordemos que el **cliente** es la persona más importante para nuestro negocio. El cliente es nuestro objetivo.

La mejor forma de garantizar el éxito de nuestro proyecto o negocio es la de satisfacer adecuadamente las necesidades del cliente con la calidad requerida.

Ahora bien, cuando hablamos de calidad nos referimos no sólo a las características *físicas* del producto o servicio, sino también a la *atención*, la *amabilidad* en las relaciones con el cliente, la *honestidad* y buen *entendimiento* con el que se lleven los tratos y la justeza con que se hagan los cobros. Por eso es fundamental practicar ciertas actitudes y valores que nos permitan cumplir con todo ello y mantener en alto el prestigio de nuestra actividad.

Al cliente le interesa sentir:

- Comunicación efectiva.
- Que es importante para nosotros.
- Que es especial.
- Comodidad física para esperar, comprar o hacer los trámites.
- Sentir seguridad psicológica. Es decir, tener la seguridad de que se le atenderá en forma adecuada.

Si vamos a ofrecer nuestros servicios, es conveniente seguir estas recomendaciones:

- Saludar amablemente a los clientes.
- Investigar cuáles son sus deseos.
- Presentarle el producto enfatizando las ventajas que obtendrá el cliente si lo adquiere.
- Responder a las preguntas del cliente y manejar con cortesía sus objeciones o negativas.



9 Números

de colores

Saber si lo que estamos haciendo vale la pena o no, si satisface nuestras expectativas y necesidades de ingreso, puede saberse al tanteo, si *sentimos* que nos está yendo bien. También podemos intentar una forma más ordenada y segura.

Se trata de **registrar** de manera organizada todo lo que **gastamos** y todo lo que obtenemos como **ingreso** de nuestras actividades.

Si lo hacemos, podemos detectar cuando las cosas andan bien o mal en tres momentos clave: a la hora de comprar, de producir (si es el caso) y de vender.

Se trata de que realicemos registros detallados de las entradas y salidas de dinero: gastos, cobros y pagos, llevando un adecuado control de estos movimientos. Al comparar lo que gastamos con lo que producimos y vendemos estaremos verificando que el negocio funcione.

Para ello podemos llevar sencillos registros de cada uno de estos grandes conceptos:

- **Compras**

En este registro podemos anotar todos los productos o servicios que adquirimos en un periodo de tiempo, por ejemplo un mes. Un formato sencillo puede ser:

Compras del mes de

| Fecha | Concepto | Cantidad | Precio | Total |
|-------|----------|----------|--------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

- **Producción**

En este renglón se trata de anotar la cantidad y precio de los bienes o servicios que hacemos en un periodo de tiempo, por ejemplo un mes. Un formato sencillo puede ser:

Las compras, producción y ventas normalmente no coinciden en el tiempo. De modo que primero se compran los materiales, luego se produce y después se vende. Con el tiempo, mientras se compra lo de un pedido se vende lo que se compró en otro momento. Los registros anteriores nos sirven para que no se pierda nada en el proceso o que lo detectemos con claridad.

Además, estos registros nos permiten analizar si los precios de nuestros proveedores están aumentando y cómo afecta a nuestros ingresos. Por otro lado, podemos analizar si con la misma cantidad de materiales producimos lo mismo o más, detectando posibles desperdicios en el proceso.

Finalmente, comparando nuestros **ingresos** con nuestros **gastos** y lo que tenemos en materiales o equipo, podemos saber si estamos ganando o solamente estamos obteniendo lo mínimo para sostenernos o incluso si ya empezamos a perder.

Cuando se obtienen ganancias se dice que el negocio está en *números negros*, y cuando se tienen



pérdidas se dice que nuestra actividad está en *números rojos*. A todo mundo le interesa estar en números negros y alejarse de los números rojos. Por ello, para estar seguros del color de nuestros números, es conveniente realizar la comparación de nuestros gastos con nuestros ingresos. Hacer lo que llaman un **balance**. Los formatos para ello pueden obtenerse en papelerías. Una propuesta sencilla de formato para registro de ingresos y egresos es la siguiente:

Ingresos y egresos

| Fecha | Concepto | Ingresos (ventas) | Egresos (gastos) | Saldo |
|--------------------------|---------------------------------------------|-------------------|------------------|-----------|
| 19 de abril ¹ | Letrero en fachada de "Amortiguadores Polo" | \$ 700.00 | \$ 150.00 | \$ 550.00 |

Las **cuentas claras** son una forma de demostrar que estás firmemente comprometido con el futuro de tu proyecto y de que lo piensas llevar adelante de manera organizada. Desde luego, las actividades de contabilidad, junto con otras, pueden delegarse a personas de confianza que tengan la capacidad de hacerlo para que tú te dediques a mantener y desarrollar tu proyecto de acuerdo a las necesidades del mismo.

¹ Tomado de CONALEP. *Integración de microempresas, folleto introductorio 1988*. p 58

No es recomendable estar siempre tras la caja. Abrir nuevos mercados, diversificar la producción o el giro de ventas, introducir innovaciones, llevar la dirección del conjunto de las actividades, son tareas propias del emprendedor que logra desarrollar su proyecto con éxito y que delega otras actividades con confianza en las capacidades y la colaboración de los demás.

Esta puede ser la imagen que te proyectes de lo que ahora inicies. Para alcanzarla y darle vida hay que recorrer el camino y hacer todo lo necesario.

10 La casa en orden: ¿cómo instalar legalmente mi negocio?

Este tema no es fácil. Las condiciones económicas del país y las particulares de cada ciudadano, hacen que la búsqueda de opciones de empleo se realice sin preparación profesional o con desconocimiento de los requerimientos formales, establecidos por reglamentos o leyes, en las diferentes localidades del país.

De igual manera, muchas veces se desconocen las ventajas que instituciones privadas o gubernamentales ofrecen a las personas y grupos sociales que buscan desempeñar una actividad por su cuenta o en beneficio de su comunidad.

Por ello, es fundamental obtener toda la información disponible sobre las ventajas y normas requeridas para iniciarse en una actividad por cuenta propia, ya sea de manera individual o colectiva.

Por tal motivo, una de nuestras actividades prioritarias será la de acudir a las oficinas del gobierno en nuestra localidad para investigar cuáles son los trámites y requisitos que debemos considerar para establecer nuestro negocio. Entre ellos pueden estar: conseguir los permisos, registrarse como causante, obtener la autorización en la Secretaría de Salud, dar de alta a los trabajadores en el IMSS, etcétera.

Algunos de estos trámites debemos realizarlos en:

- ✓ La presidencia municipal o delegación política de nuestra localidad.
- ✓ Oficinas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Recaudación de Rentas, Dirección o Departamento de Hacienda en el gobierno estatal (SHCP).
- ✓ La representación de la Secretaría de Economía en nuestra localidad (SE). Las oficinas del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).
- ✓ La Secretaría de Salud o Servicios Coordinados. Otras dependencias u organismos del sector privado o social que sean necesarios.

Estas son las más frecuentes, sin embargo nosotros mismos deberemos informarnos acerca de los trámites y gestiones que nos competen.

Señala a continuación las dependencias de tu localidad, a dónde debes acudir para registrar tu negocio y con qué objetivo.

| Debo acudir a: (Dependencia) | Para tramitar: (Tipo de gestión o permiso) |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| | |

Con este tema llegamos al fin de nuestro folleto. La información que aquí hemos revisado podrá sernos de gran utilidad para iniciar nuestro proyecto de autoempleo y para orientarnos acerca de la instalación de un negocio. Si quieres seguir aprendiendo, puedes inscribirte en el módulo ***Mi negocio*** que trata de manera más completa el tema. De igual modo, otras instituciones educativas han ofrecido capacitación sobre estos aspectos en los últimos años y es posible acudir a ellas para recibir más información.

Tu interés por aprender y emprender se manifiesta en lo que inicies a partir de ya. Nuevas consultas, probar lo que has aprendido, hacer ambas cosas simultáneamente. En fin; lo mejor está por venir y, sobre todo, en tus manos, no lo dejes ir.

Este módulo concluye aquí. Te invitamos a realizar tu evaluación final presentando un **proyecto de autoempleo** en el que apliques todos los elementos que revisaste y estudiaste en él. Apóyate con el asesor y con tus compañeros. Tu proyecto no es un papel más que vas a entregar, debe ser una propuesta que, de verdad, te sea útil para emprender un camino mejor.

Mi proyecto de autoempleo

Recupera lo visto anteriormente y arma tu proyecto.











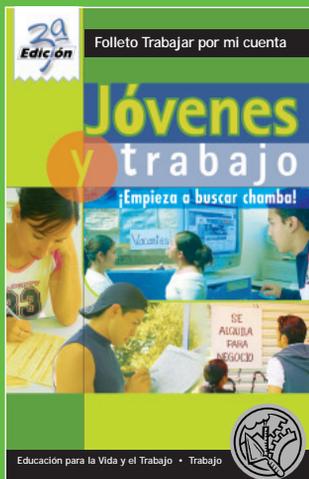












Este folleto forma parte de tu recorrido por el módulo *Jóvenes y trabajo*. ¡Empieza a buscar chamba!

Aquí encontrarás elementos prácticos que te ayudarán a tomar decisiones y organizar tu proyecto de trabajo independiente.

No olvides que el Modelo *Educación para la Vida y el Trabajo* cuenta también con el módulo *Mi negocio*, que te ofrece mayor información para poner en marcha tu proyecto.

¡Adelante!



DISTRIBUCIÓN GRATUITA