

Asociación Coordinadora de Comunidades Indígenas de  
El Salvador, ACCIES



**Proyecto: Creación de Microempresas para la Integración de la  
Población Indígena de Sonsonate en el Desarrollo Económico  
Local "Emprendedor Indígena"  
ACCIES- BID ATN/JO-9963-ES**

---

# Manual del "Emprendedor Indígena"



El Salvador 2008

---



Banco Interamericano de Desarrollo



Gobierno de Japón

---

El Manual del “Emprendedor Indígena” está destinado especialmente a los habitantes de los pueblos indígenas del departamento de Sonsonate de El Salvador y la publicación es parte del desarrollo del Proyecto Creación de Microempresas para la Integración de la Población Indígena de Sonsonate en el Desarrollo Económico Local ACCIES- BID ATN/JO-9963-ES “Emprendedor Indígena”, el cual es ejecutado bajo la coordinación de la “Asociación de Comunidades Indígenas de El Salvador” (ACCIES) y con la asistencia técnica de “Ahuachapán en Marcha” (ACDIAM).

Esta publicación es auspiciada con la cooperación financiera del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el gobierno de Japón.

---

## **CREDITOS**

### **Coordinación**

- Asociación de Comunidades Indígenas de El Salvador” (ACCIES)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- 

### **Revisión**

- Fidel Flores, Presidente ACCIES
- Yeimi Ramírez, Coordinadora de Proyecto
- Rosa de Malía, Promotora ACCIES
- Gabriel Pérez Morales, Promotor ACCIES
- Eugenio Flores Pérez, Promotor ACCIES
- Carmen Álvarez Basso, BID-Especialista FOMIN
- Antonio Mira, Analista Operaciones, BID
- Eli Barillas, Ministerio Relaciones Exteriores GOES
- Jaime García-Prieto Wirth, Presidente “Ahuachapán en Marcha”
- Gilberto Ayala, Coordinador Técnico “Ahuachapán en Marcha”

### **Elaboración**

- “Ahuachapán en Marcha” (ACDIAM)
- María de los Ángeles Hernández Juárez

### **Diagramación e Impresión**

- Editorial

## CONTENIDOS

	<b>Pág.</b>
<b>Presentación</b>	4
<b>Unidad I: ¿Cuáles son los Productos Étnicos?</b>	5
• ¿Qué es el tianguis?	
• ¿A que le llamamos productos étnicos?	
• ¿Cuáles son los productos étnicos?	
<b>Unidad II: ¿Cómo iniciar un negocio?</b>	12
• ¿Puedo ser un emprendedor/a o negociante?	
• ¿Cómo empezar una empresa pequeña?	
<b>Unidad III: ¿Qué es la Asociatividad microempresarial?</b>	23
• Negocios en sociedad: microempresas y Cooperativas	
• ¿Qué es la asociatividad empresarial?	
• ¿Por qué es importante asociarse?	
• ¿Cuáles son las ventajas?	
<b>Unidad IV: ¿Qué es un Plan de Negocios?</b>	29
• Preparando un plan de negocios	
• Utilizando un plan de negocios	
<b>Unidad IV: ¿Con que dinero voy a iniciar el negocio?</b>	34
• ¿Con que dinero voy a iniciar el negocio?	
• Con dinero Propio	
• Con un préstamo	
<b>Unidad VI: Comercialización de Productos y Servicios</b>	40
• ¿Qué es el mercado?	
• ¿Cómo colocar un producto en el mercado?	
• ¿Cómo vender en el mercado?	
• ¿A quiénes vender?	
• ¿Cuándo vender?	
• ¿Dónde vender?	
• ¿Cómo dar a conocer mis productos o servicios?	
• ¿Cuál es la ganancia que hemos tenido?	
• ¿Cómo atender mejor a los clientes?	
• ¿Cómo saber si el cliente está satisfecho con los servicios o productos?	
<b>Recordando palabras importantes</b>	59
<b>Bibliografía</b>	62

### Presentación

El *Manual del "Emprendedor Indígena"*, es un documento que ha sido elaborado por el interés de la Asociación Coordinadora de Comunidades Indígenas de El Salvador (ACCIES) con el apoyo del Banco Interamericano (BID) a través del Proyecto: "Creación de Microempresas para la Integración de la Población Indígena de Sonsonate en el Desarrollo Económico Local, Emprendedor Indígena", que tiene como objetivo crear empresas de acuerdo a la cultura indígena para reducir la marginación, promover la inserción productiva y ampliar las oportunidades para la generación de empleo e ingresos en las comunidades indígenas del departamento de Sonsonate.

El propósito del Manual es que sirva como una guía práctica para promover y fortalecer el desarrollo de las capacidades de los pueblos indígenas para iniciar o desarrollar los negocios que ayuden al rescate y preservación de su identidad cultural a través de sus productos étnicos y cultivos tradicionales como: plantas medicinales, tintes naturales, textiles, frutas, verduras, alimentos étnicos, artesanías (en barro, cerámica, madera, bejuco, caña de carrizo, tela) y rutas turísticas locales entre otros.

El Manual ha sido preparado para ser utilizado como un documento de consulta, para promover la visión emprendedora y la organización de microempresas que ayuden a la elaboración y venta los productos étnicos y servicios en el mercado, así como para generar mayores ingresos económicos a las familias.

# UNIDAD I

## ¿Cuáles son los Productos Étnicos?



¡Promovamos la cultura indígena!

## **Unidad I: *¿Cuáles son los Productos Étnicos?***

### **¿Qué es el Tianguis?**

Tianguis se le llamaba al lugar donde se reunían los vendedores para ofrecer sus productos antes de la llegada de los Españoles a Centroamérica.

Los tianguis fueron centros de negocios importantes para comprar o vender diversos productos como: verduras, hierbas medicinales, frijol, maíz, algodón, telas, aves, peces, obsidiana, loza, hachas y minerales, entre otros.



La compra-venta se realizaba principalmente mediante el trueque o intercambio de productos, y también se utilizaba las semillas de cacao como moneda de cambio y bien de consumo.

Los ancestros intercambiaban sus productos en los "Tianguis", después a estos se les llamó "Plazas", y hoy, se les llama: mercados y ferias. Siempre siguen siendo lugares de intercambios de bienes y servicios.



## **¿A que le llamamos “Producto Étnico”?**

A los productos asociados a la cultura e identidad de las pueblos indígenas, que pueden ser consumidos por la población del país y en el exterior.

Entre los productos étnicos de los pueblos indígenas Náhuat-Pipil de Sonsonate, se identifican: el cultivo y procesamiento de plantas medicinales, tintes naturales como el añil, frutas, verduras, alimentos étnicos, artesanías (en barro, cerámica, madera, bejuco, caña de carrizo y ropa) y rutas turísticas locales entre otros.

## **¿Cuáles son los productos étnicos?**

### **Cultivo y Procesamiento de Plantas Medicinales**

La sabiduría y prácticas de los ancestros sobre el uso de los recursos que existen en la naturaleza, es la base de la atención a la salud, en la etnia Nahuat-Pipil, donde se da importancia al mantenimiento del equilibrio de la persona con: la comunidad, el medio natural, el mundo de los ancestros y de los espíritus.



Por ello, el uso de plantas medicinales tiene importancia como parte de la práctica de la medicina indígena. La producción y procesamiento de plantas medicinales favorece el rescate de los conocimientos tradicionales sobre este patrimonio cultural y genera ingresos económicos.



Entre las plantas más utilizadas se identifican: el bálsamo, la juanislama, la sábila, el chichipince, la ruda, el eucalipto, el jengibre, la altamisa, el culantro, entre otras.

Entre los productos medicinales que se procesan se encuentran: jarabe, pomada y dulces de eucalipto y bálsamo, champú de sábila y semilla de sapuyulo, entre otros.



**Los productos de barro:** *la alfarería es un patrimonio cultural heredado de los ancestros. Entre los productos que se elaboran con barro, están: ollas, comales, cántaros, sartenes, vasijas, jarrones, cocinas, tinajas y artesanías de uso*

*ornamental. La alfarería es una actividad importante en el municipio de Santo Domingo de Guzmán en el departamento de Sonsonate.*

### **Artesanías de caña de carrizo, madera y bejuco**

Estos productos étnicos, se identifican en las comunidades como patrimonio local, para uso doméstico y/o decorativa como: canastos, cestas, máscaras, instrumentos musicales autóctonos (tambores, pitos), figuras Nahuat-Pipil, juguetes (capiruchos, yoyos, trompos), utensilios de cocina (platos, tazas, vasijas, entre otros), floreros y cajas de madera con diseños de la cultura local.





### **Cultivos tradicionales de cereales, hortalizas, verduras y frutas**

La producción agrícola de cereales, hortalizas, verduras y frutas es parte de la cultura de las comunidades indígenas, la comercialización de estos productos es una forma de difundir la cultura y de generar ingresos a las familias. Los cultivos tradicionales identificados son: pipían, güisquil, ayote, chile verde, loroco, pepino, papaya, sandía, guayaba y aguacate entre otros.



### **Alimentos Tradicionales**

Una forma importante de difusión de la cultura de los pueblos indígenas es la preparación y venta de los alimentos tradicionales, muchos de ellos a base de maíz, maicillo y de frutas.

Entre los alimentos preparados con harina de maíz y maicillo están: los atoles (shuco, de elote, chilate), tamales, riguas, tortillas, pupusas, salpores, rosquillas, cobios, alborotos, pan de maíz, café de maíz, horchata, entre otros.



Otros alimentos tradicionales que se elaboran son las conservas y jaleas de frutas de jocote, papaya, coco, nance, tamarindo, semilla de marañón y guayaba, entre otros.



### **Rutas Turísticas Locales**

La organización de visitas a varias comunidades indígenas para mostrar el patrimonio cultural de cada una de ellas, es a lo que se conoce como Ruta Turística Local.

Dar a conocer el patrimonio cultural de los pueblos indígenas refuerza la identidad étnica y genera ingresos.



Las rutas turísticas locales se pueden realizar a través de mostrar los lugares históricos, dando a conocer los hechos o anécdotas locales y las costumbres, realizando ferias de artesanía y de alimentos, festivales de música y danzas.

celebrando rituales indígenas y representaciones culturales, así como la visita a ríos, caídas de agua, moliendas, telares, entre otros. Mostrando como se elaboran las artesanías y explicando el desarrollo de las comunidades.



## **AUTOEVALUACIÓN**

¿Cuáles son los productos étnicos que podemos identificar en nuestras comunidades?

---

---

---

¿Cuáles productos étnicos podemos impulsar en nuestra comunidad?

---

---

---

¿Quiénes son los que elaboran los productos étnicos?

---

---

---

¿En una ruta turística como puede participar mi comunidad?

---

---

---

## UNIDAD II

¿Cómo iniciar un negocio?



¡Preparémonos bien para trabajar mejor!

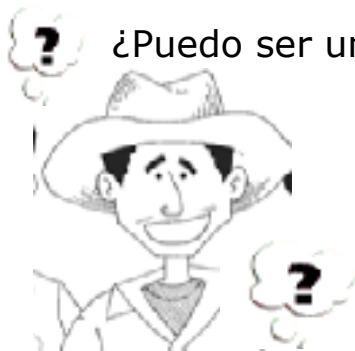
## **¿Cómo iniciar una empresa o negocio?**

### **¿Cómo puedo ser una persona emprendedora o negociante?**

Cuando una persona tiene una idea y la hecha a andar, es una persona emprendedora.

Desde el momento en que el hombre inventó la manera de producir fuego para calentarse, inventó la rueda y utilizó la sal para conservar los alimentos, estaba realizando una acción emprendedora.

Preguntémonos cada uno de nosotros:



¿Puedo ser un emprendedor o negociante?

Para responder a esta pregunta veamos primero: ¿Que es la empresa?

### **¿Qué es la empresa o negocio?**

Es una persona o un grupo de personas (dos ó más) que se juntan y reúnen recursos materiales y económicos para realizar negocios.

## ¿Qué es un empresario?



*Es una persona que toma la decisión de hacer funcionar una empresa para desarrollar un producto o un servicio.*

*Y... ¿Para que es este producto o servicio?*



- *Es para satisfacer una necesidad de la población.*

*Y... ¿Qué recibo a cambio?*

- *Se recibe una utilidad o beneficio.*



## ¿Como iniciar una empresa?

Si quieres formar tu propia empresa, ¡Que bueno!, para ello debes tener en primer lugar “Espíritu emprendedor”:



Espíritu emprendedor es el empuje o energía que tiene una persona para desarrollar una negocio y tener éxito.

En segundo lugar: ¿Qué debemos hacer?



Debemos hacer lo que verdaderamente nos gusta y que nos identifique, que permita "cumplir nuestros deseos en una realidad" y que promueva principalmente la cultura de los pueblos indígenas.

¿Qué podemos hacer para lograr esto?



Para lograrlo:

- Tenemos que dedicarle muchas ganas y esfuerzo para hacer lo que nos proponemos.
- Dedicar muchas horas para organizar el negocio o empresa.



También se necesita tener:



- Creatividad
- Responsabilidad
- Autoconfianza
- Comunicación
- Negociación
- Liderazgo y coordinación
- Capacidad de Administración

## ¿Cuáles son las cualidades de una persona emprendedora?

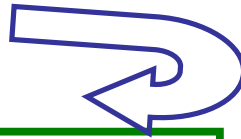


Las cualidades de una persona emprendedora, son:

- **Creatividad:** es elaborar productos nuevos y de diversas formas de presentación.
- **Responsabilidad:** es cumplir con los compromisos que hemos adquirido y en los tiempos que se han acordado.
- **Autoconfianza:** es creer en uno mismo para salir adelante con el negocio.
- **Comunicación:** es mantenerse informado y relacionado con los clientes (a quienes le vendemos) y los proveedores (a quienes les compramos) para realizar los negocios.
- **Negociación:** es la capacidad de realizar acuerdos para la compra y venta de los productos o servicios.
- **Liderazgo y coordinación:** es la capacidad de poder dirigir a otras personas para realizar los negocios.
- **Capacidad de Administración:** es el manejo adecuado de los recursos materiales, humanos y financieros.



¿Qué es una microempresa?

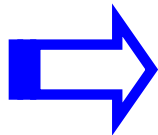


Son todas aquellas empresas que tienen menos de 10 personas empleadas y que sus ventas son menores a los dos millones de dólares en un año.



Microempresas les llaman a las pequeñas empresas

**¿Qué actividades se deben realizar para iniciar una microempresa?**



Planear lo que se quiere hacer:  
artesanías, productos medicinales

Identificar los lugares donde se va a  
vender: mercado, ferias

Capacitarse para aprender a manejar  
el negocio y conocerlo bien

Buscar apoyo económico

Comprar los materiales y equipos  
que se van utilizar

Comenzar el negocio  
Hacer promoción del producto o  
servicio

Realizar las ventas

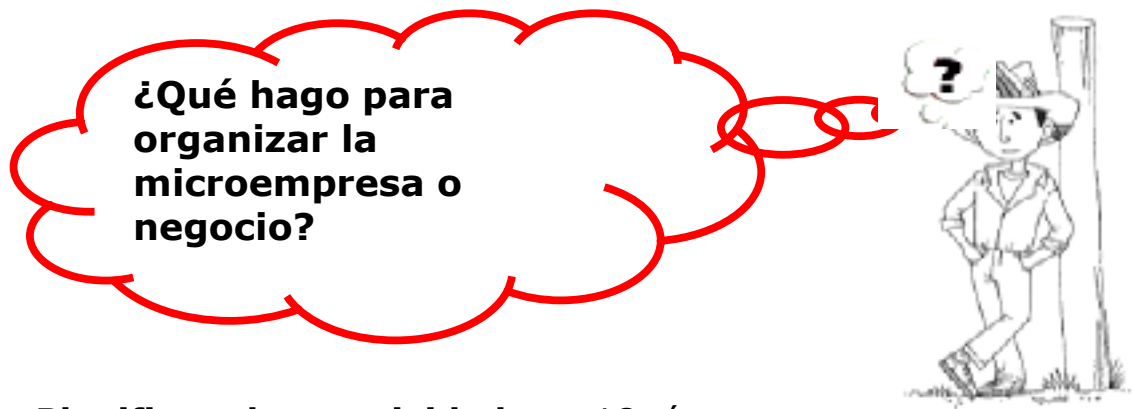
***¡Si tenemos todo esto podemos salir adelante!***

**Ahora bien, ¿Cómo se organiza una microempresa?**

**Primero veamos:**

**¿Qué es organizar?**

Organizar es poner orden, asignar responsabilidades y tareas para cada persona en el trabajo.



- 1. Planificar las actividades:** ¿Qué vamos a hacer?, **canastos**, ¿Cuántos canastos voy a hacer? ¿Qué materiales voy a necesitar?, ¿Quiénes me van a ayudar con el trabajo? ¿Dónde voy a vender?
- 2. Dividir el trabajo:** identificar los lugares donde conseguir la caña de carrizo, ponerse de acuerdo quien va a hacer los canastos, quien los va a pintar o decorar y quien los va a vender.
- 3. Asignar las tareas:** dar la tarea a cada persona de acuerdo a las habilidades y capacidades.
- 4. Nombrar a los que van a dirigir las actividades:** según las capacidades de liderazgo, conocimientos y capacidad de relacionarse con otros.
- 5. Administración del negocio:** dejar claro quien será el responsable de dirigir el negocio.

**Cuando se organiza una microempresa, hay que tomar en cuenta en las personas:**

**Las capacidades**



Cada persona tiene algo que le gusta hacer y que si se propone lo hace bien.

**Puntos débiles o limitaciones**

Cada persona hay cosas que no le gustan hacer y por ello no las hace bien.

Es importante recordar que cuando se organiza una microempresa o negocio, se debe indicar a cada miembro o trabajador las actividades o tareas que va hacer para lograr la meta que se ha propuesto.

Para ello, existen cargos y funciones:



**Los Cargos pueden ser:**

**Directivos:**



- Jefe o Dueño
- Administrador/a

**Operarios:**



- Vendedores
- Trabajadores o empleados

**Depende de lo que se hace, así es la responsabilidad que se tiene dentro del negocio o microempresa:**

*Los cargos de Jefes o Administradores son los responsables de:*



- Dirigir el trabajo
- Organizar y planificar la microempresa  
(Deciden lo que se va hacer en el negocio)



Las personas con cargos operativos:

Son responsables de cumplir las tareas para lograr los objetivos que se ha propuesto la microempresa.



**Recordar:**



Los negocios deben estar ubicados cerca de donde están los clientes o donde éstos puedan tener un fácil acceso al servicio o producto.

Es recomendable también tener disponible las materias primas (caña de carrizo, barro, plantas medicinales, madera entre otros) para elaborar los productos étnicos.

**Por ello, para tener éxito:**



1. Inicie, cada día, alegre, positivo, temprano y use bien el tiempo.
2. Concéntrese en las cosas que quiere hacer.
3. Trabaje siempre motivado
4. Tenga un fuerte deseo de alcanzar sus metas.
5. Haga frente a cualquier situación o problema.
6. Aprenda de sus errores: si nos equivocamos en algo, procuremos no volverlo a hacer
7. Tenemos que estar atentos a las necesidades del cliente

## **AUTO EVALUACION**

1. ¿Puedo ser yo un empresario o empresaria?

---

---

---

2. ¿Qué debemos hacer para empezar una microempresa o negocio?

---

---

---

---

---

---

3. ¿Qué debe hacer para organizar una microempresa o negocio?

---

---

---

---

---

## UNIDAD III

### ¿Qué es la Asociatividad Empresarial?



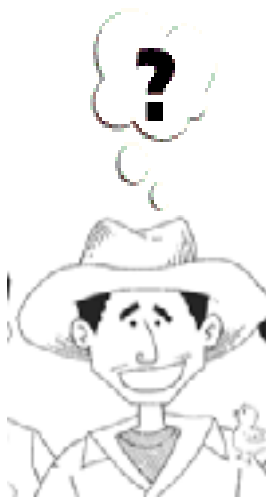
¡Conozcamos sobre la asociatividad para producir mejor y tener más ganancias!

## **Unidad II: ¿Qué es la Asociatividad empresarial?**

La asociatividad es la junta o unión de varias personas para realizar tareas en común. La asociatividad de los ancestros se expresaba a través de las cofradías, las cuales eran como una hermandad que procuraba los medios de sostenimiento de las familias y para las celebraciones religiosas. Las cofradías es una tradición que todavía se mantiene con fines religiosos.

En las comunidades indígenas existen socios para la búsqueda de proyectos sociales como “Juntas de Agua” y para los cultivos agrícolas. También las familias y amigos se juntan para realizar diferentes trabajos.

### **¿Cómo puedo participar en un negocio?**



Puedo participar en:

- Un negocio donde solo yo sea el dueño/a
- Un grupo o sociedad cooperativa donde varios seamos los dueños



## **Veamos en que consiste cada uno de ellos:**

### **2.1 Negocio con un solo dueño**



- Esta es una manera práctica para comenzar una empresa.
- Tiene un solo dueño.
- Necesitas un local, dinero, organizarte y abrir el negocio
- El dueño tiene autoridad total sobre todas las decisiones del negocio.



### **2.2 Microempresas y Cooperativas**



- Se hace un acuerdo escrito formal y legal entre dos ó más personas.
- Todos los miembros contribuyen para realizar las actividades del negocio.
- Se reparten las responsabilidades de trabajo
- Se reparten las ganancias

### **Los miembros de las microempresas pueden ser:**

- Familiares (microempresa familiar)
- Socios de ACCIES: Mujeres y Hombres
- Miembros de las comunidades indígenas Mujeres y Hombres
- Otras Personas

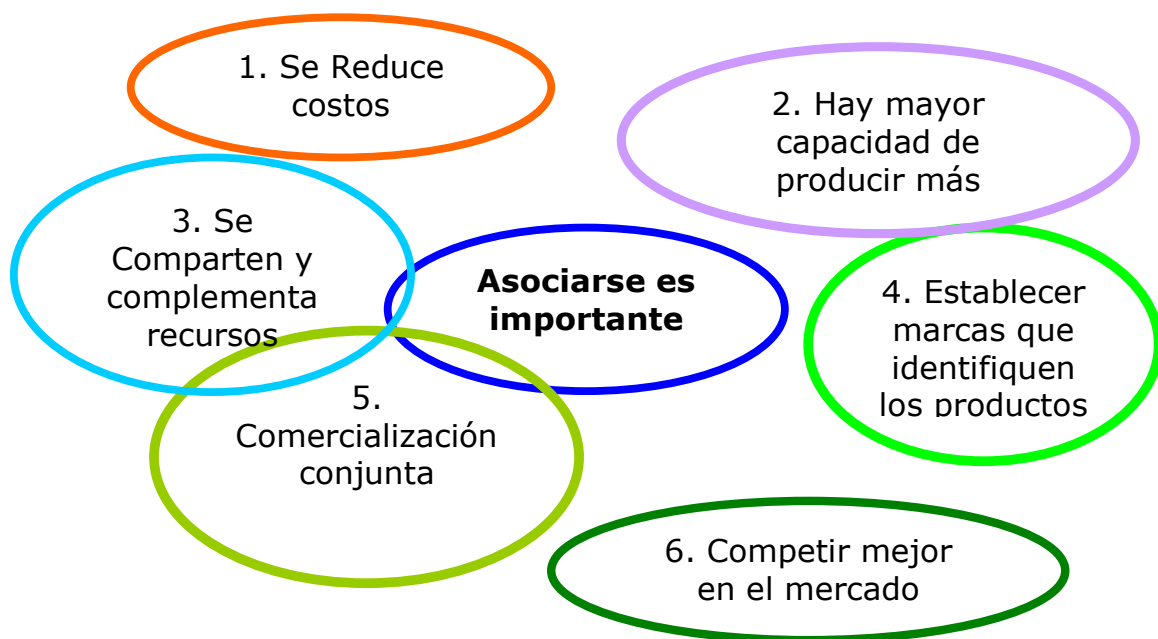
**Las cooperativas:** son asociaciones autónomas integradas por personas que se han unido voluntariamente.

La intención de formar las cooperativas es hacer frente en forma conjunta a las necesidades de tener materias primas (barro, madera, entre otras) más baratas, compra de materiales y equipos de trabajo, tener crédito para el negocio.

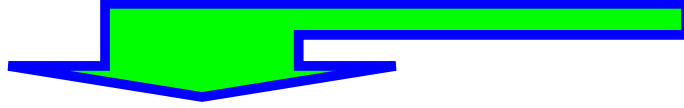
### ¿Qué es la asociatividad empresarial?

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Es la unión de varias empresas alrededor de objetivos comunes</li></ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Es trabajar cooperadamente, en alianza, en conjunto con otras empresas para obtener mejores resultados.</li></ul> |

### ¿Por qué es importante asociarse?



## ¿Para que sirve la asociatividad empresarial?



### Sirve para que:

- Las experiencias de unos empresarios le pueden ayudar a los demás.
- Se pueden ayudar entre los asociados a tener más contactos y oportunidades para hacer las ventas.
- Se pueden realizar compras de materiales y equipos de trabajo, en forma conjunta y a precios más baratos.
- Pueden unirse para recibir capacitación para mejorar los productos.
- Se puede tener préstamos más fáciles y con menor interés, que si se hace en forma individual.



**¡Estando Asociados se tiene más fuerza!**

## **AUTO EVALUACION**

1. Explique con sus palabras que tipos de negocios puede iniciar

**a.** \_\_\_\_\_

**b.** \_\_\_\_\_

2. Explique ¿Quienes pueden ser miembros de una microempresa?

---

---

---

3. Explique en que consiste una cooperativa

---

---

---

4. ¿Qué es la asociatividad empresarial?

---

---

---

5. Explique ¿Por qué es importante asociarse?

---

---

---

6. Explique ¿Cuales son las ventajas de asociarse con otras microempresas?

---

---

---

## UNIDAD IV

¿Qué es un Plan de Negocio?



¡Preparándose para competir en el mercado!

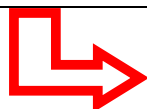
## ¿Qué es un Plan de Negocios?

**Plan de Negocios** Es un documento que contiene de forma detallada las actividades que se van realizar para el desarrollo del negocio, a corto, mediano y largo plazo.

Este Plan es la ruta que va seguir el negocio y debe describir claramente las actividades que se van a realizar en el negocio.



Debe dar respuesta a las preguntas siguientes:



- ¿Cómo estamos ahora? (la situación actual)
- ¿Hacia dónde queremos ir? (enfocar el futuro)
- ¿Cómo alcanzaremos la meta que queremos lograr? (analizar sobre los medios y formas para lograr la meta).

## ¿Cómo vamos a preparar nuestro Plan de Negocios?

Los participantes en la microempresa pueden elaborar el Plan de Negocios para: el cultivo y procesamiento de plantas medicinales, tintes naturales como el añil, frutas, verduras, alimentos étnicos, elaboración de textiles, artesanías (en barro, cerámica, madera, bejuco, caña de carrizo y ropa) y rutas turísticas locales entre otros.

**Para elaborar el Plan de Negocios se debe responder a las siguientes preguntas:**



- ¿Qué se quiere hacer o que se está haciendo actualmente?
- ¿Qué se necesita para iniciar o seguir en el negocio?
- ¿Cuáles son las necesidades de los clientes?
- ¿Solicitan el producto en el mercado?
- ¿A quienes vamos a vender el producto?
- ¿Qué piensan del producto?
- ¿Cuándo y quienes compran? ¿Cuanto compran?
- ¿Dónde se va a vender el producto o servicio (Municipios y departamentos del país)
- ¿Dónde buscar financiamiento o crédito con los proveedores?

### ***Ejemplo de un Plan de Negocios***

Primero ponerse de acuerdo en el negocio que va a iniciar por ejemplo cultivo y procesamiento de plantas medicinales.

¿Qué necesitamos para cultivar y procesar las plantas medicinales?

- Disponer de un terreno para cultivar las plantas

- Informarse de cuales son las plantas que se venden más en el mercado.
- Decidir y seleccionar las plantas que se van a cultivar
- Mantenerse informado de la siembra y cuidado particular de cada una de las plantas.
- Los materiales que se necesitan para la elaboración de las preparaciones de las plantas medicinales como: jarabes, pomadas, ungüentos, caramelos, entre otros.
- El lugar donde se van a preparar los productos
- Los materiales que se necesitan para la presentación y venta del producto: envases, bolsas, las etiquetas.
- Buscar información en que lugares se pueden vender las plantas medicinales, ejemplo: mercado, clínicas naturopatas, ferias, entre otros.
- Conocer a que precio se venden los productos en el mercado.
- Detallar los costos y gastos que van a tener en el negocio en un presupuesto.
- Detallar lo que cuesta los productos y a que precio se pueden vender para competir y obtener ganancias.
- Buscar el apoyo para obtener el dinero para iniciar el negocio



## **AUTO EVALUACION**

1. ¿En que consiste un Plan de Negocios?

---

---

---

---

2. ¿Cómo vamos a preparar nuestro Plan de Negocios?

---

---

---

---

3. ¿Para qué sirve el Plan de Negocios?

---

---

---

---

## UNIDAD V

¿Con que dinero voy a iniciar el negocio?



### Financiamiento del Negocio

¡Garanticemos que nuestro negocio se pueda sostener  
económicamente!

## ¿Con que dinero voy a iniciar el negocio?

### Financiamiento para el Negocio

Los ancestros a través del “trueque” realizaban el intercambio de productos. También utilizaban el cacao como moneda o moneda de cambio para la compra y venta de los productos.

En la actualidad es necesario disponer de dinero o bienes para realizar los negocios.

Un aspecto **CLAVE** para iniciar un negocio es la capacidad para obtener y asegurar el **DINERO**.

Existen varias **FUENTES donde conseguir el dinero:**

Dinero Propio

- Los ahorros personales



Otras fuentes: Donaciones y organismos de cooperación

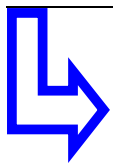
Préstamo de:

- Los amigos
- La familia
- Cooperativas
- Los bancos
- ONG's

## **El Crédito**

**El Crédito:** es el dinero que se recibe como préstamo y que se paga a un determinado tiempo: 6 meses, 1 año, 3 años ó 5 años. Por el préstamo se paga una cantidad de dinero que se llama interés.

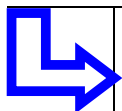
Para obtener un crédito usted debe saber:



- La cantidad exacta de dinero que necesita para el negocio
- ¿Para qué lo solicita?
- ¿Cómo piensa pagar el crédito?

Esto, le asegurará su tranquilidad porque sabrá en que lo va invertir y como va hacer para ir cancelando la deuda adquirida.

El crédito recibido ocasiona interés mensual o anual.

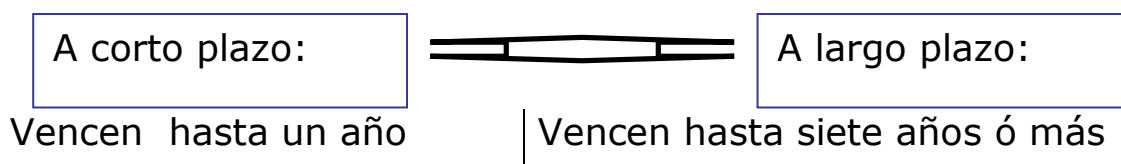


- Interés Mensual: los intereses los cargan cada mes
- Interés Anual: los intereses los cargan por año que va pasando.

***Se recomienda que los préstamos se hagan con intereses por año.***

Las condiciones de los préstamos varían de acuerdo a los programas de los bancos o instituciones financieras.

Existen dos tipos de préstamos básicos:

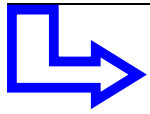


- **Ejemplo de un crédito de corto plazo para un negocio o microempresa**

Un préstamo de quinientos dólares (USD \$ 500) para un año, con un interés del 10% anual.				
Es igual a decir diez dólares (\$10) de interés, por cada cien dólares (\$100) prestados.				
Así:				
Cantidad de dinero prestada	Interés anual por cada 100 dólares	Interés anual por los 500	Total a pagar en el año	La cuota a pagar cada mes
\$ 500	\$10	\$50	\$550	\$45.84

La preocupación de quien da el préstamo es la capacidad de pago de la persona que solicita el dinero.

Por ello, piden algunos requisitos para los préstamos como:



- Llenar solicitud de préstamo.
- Que el negocio haya tenido créditos anteriores
- Si el negocio tiene seguridad para hacer los pagos del préstamo.
- Garantías por el préstamo: existencia de prendas, muebles o inmuebles.

### **El Ahorro**

Es el dinero que se guarda de las ganancias obtenidas en el negocio.

¿Por qué es importante el Ahorro?

Este es importante porque este dinero del ahorro puede ayudar al negocio para mejorarlo, ampliarlo y seguir funcionando.



El dinero ahorrado puede utilizarse para:

- Invertirlo en el negocio: compra de materiales, equipos, mejorar el local y otros.



También los ahorros pueden utilizarse para:

- Atender cualquier situación de emergencia de la familia
- Pagar los estudios de los hijos
- Gastos por problemas de salud

## **AUTO EVALUACION**

1. ¿Con que dinero voy a iniciar el negocio?

---

---

---

2. ¿Qué es lo que usted debe saber antes de prestar un dinero para un negocio?

---

---

---

3. ¿De que fuentes puede usted obtener dinero para su negocio?

---

---

---

4. ¿Cómo podemos invertir nuestros ahorros?

---

---

---

# UNIDAD VI

## Comercialización de Productos y Servicios



¡Presentando mejor nuestros productos  
lograremos vender más!



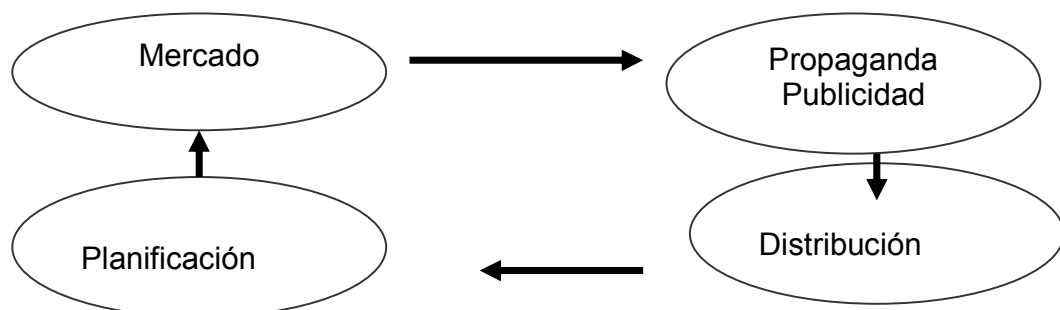
## Unidad V: Comercialización de Productos y Servicios

En la organización de la sociedad del pueblo pipil, los comerciantes y artesanos era un grupo importante. El comercio de los productos lo realizaban en los tianguis, utilizando el trueque y el cacao para la compra y venta de productos.

Los comerciantes eran conocidos también como los caminantes o los que realizan el trueque.

**Comercialización:** son las acciones de compra y venta de bienes y servicios que realizan las personas o las empresas. Para comercializar bien nuestro producto o servicio es importante que se conozca sobre:

- El mercado
- La propaganda y publicidad
- Los canales de distribución
- La planificación



## ¿Qué es el mercado?

El mercado lo constituye un grupo de personas o empresas que venden y compran bienes y servicios.



## ¿Cómo vender en el mercado?

Son cuatro elementos del mercado:

La oferta, la demanda, el producto y el precio.



### La oferta:

El mercado funciona de acuerdo a los productos y servicios que se ofrecen (oferta) y que se demandan.

- Las personas que ofertan, se llaman vendedoras

### La demanda:

Es la cantidad de bienes y servicios que la clientela quiere comprar a los precios del mercado.

- Las personas que demandan, se llaman compradoras o clientela.

## El producto:

### ¿Qué es lo que se vende en el mercado?

Lo que se vende en el mercado es lo que se llama producto.

Los productos pueden ser:

#### **Bienes:**

Ejemplo: Canastos, artesanías de barro y madera



#### **Servicios:**

Ejemplo: guía de turismo, comedores.

El **PRODUCTO** es un bien o un servicio que satisface una necesidad de las personas para ser adquirido, usado o consumido. Entre los productos étnicos están las artesanías de barro, canastos, plantas medicinales, ropa de manta, estos son atractivos porque se pueden diferenciar de los demás productos del mercado.

## El precio:



Es la cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios.

Los precios tienden a bajar si la oferta es mayor que la demanda del producto (Lo que abunda se abarata).

Lo contrario sucede:

Los precios tienden a subir si la oferta es menor y la demanda es mayor (Lo que escasea se pone caro).

Para fijar el precio de un producto debe tomarse en cuenta:

- a) Lo que cuesta hacerlo (materia prima y mano de obra)
- b) Lo que cuesta la venta (transporte, local, tiempo, propaganda, pago a vendedores, empaques, etc.)
- c) Los gastos de administración (agua, teléfono, luz, salario de los que trabajan en el negocio, impuestos)
- d) La ganancia, lo que se espera ganar por la venta del producto.

**Fórmula:  $a+b+c+d = \text{Precio}$**

### **¿Cómo colocar un producto étnico en el MERCADO?**



El producto de nuestro negocio, debe satisfacer una necesidad de las personas que lo van a consumir.

Para tener éxito como microempresa el producto debe colocarse en el **MERCADO.**

Para que el producto se venda, es importante:

- Averiguar lo que la gente necesita



- Hacerle cambios y mejoras al producto constantemente (innovar).

- Informarse y conocer sobre los posibles compradores de nuestro

producto.

### **¡Recuerde!**

"Vender en todo momento el producto o servicio"



Esta venta la tiene que hacer todos los días.

Ser positivo y estar siempre de buen ánimo

### **¿Qué vamos a hacer para colocar nuestro producto étnico ó indígena en el mercado?**

Vender el producto étnico en lugares a los que la gente pueda ir a comprarlos: mercados, ferias, centros comerciales, salas de venta, entre otros.

- Ponerle los precios que la gente puede pagar
- Informar y atraer a los clientes para que compren los productos o servicios





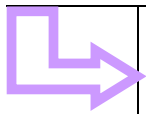
- Hacer contactos para vender los productos
- Hacer una clientela y mantenerla.
- La primera venta que usted haga es la más importante.
- Busque la ayuda, no la espere.



- Cuando usted venda el producto, atraerá más personas, se producirá el efecto imán.
- Alguien se acercará para decirle "me gusta lo que estás haciendo, en que puedo ayudarte".

**¡VENDER es un ARTE!**

**Para poder VENDER Y COMPETIR en el mercado se debe:**



- Producir un bien o servicio que sea especial y atractivo
- Lograr que los consumidores o compradores lo diferencien de los otros bienes o servicios que están en el mercado y lo consuman.



## **¿Como hacemos para que nuestro PRODUCTO Étnico o indígena se diferencie en el mercado?**

Los productos indígenas son diferentes y tienen mayor valor porque representan la cultura de los ancestros y su elaboración guarda la forma de producción tradicional.

Para que el PRODUCTO INDIGENA se diferencie en un mercado, usted debe poner atención en los aspectos siguientes:

- a) Las materias primas deben ser propias de la localidad y de origen natural tales como la caña de carrizo, bejuco, plantas, frutas, la madera.
- b) La elaboración del producto debe ser trabajada a mano
- c) Los productos deben presentar motivos de la cultura indígena.
- d) A cada producto debe tener un antecedente de su origen y dar a conocer los materiales con que se han elaborado y como se han trabajado.



Los aspectos de MERCADEO DEL PRODUCTO, se refieren a:

Las características del producto:



- La CALIDAD del producto (materiales, detalles, acabados y durabilidad)
- La PRESENTACIÓN del producto (el tamaño, el color, la forma, el estilo, el empaque)
- El PRECIO: que sea accesible a los compradores, que compita con otros productos y que dejen ganancia.
- La MARCA: atractiva y que la distinga
- FORMA DE VENDERLO: por mayoreo a otros negociantes. Al detalle en mercados, tiendas, ferias y plazas.
- PRESTIGIO DEL VENDEDOR: esta, se va adquiriendo por la calidad y confianza del producto.

Todo lo anterior, es percibido por los COMPRADORES.

**Canales de distribución ó de venta**

**¿A quienes vamos vender nuestro producto?**



Existen dos tipos de compradores:

- Compradores REALES son aquellos que ya están comprando nuestros productos
- Compradores POTENCIALES son los posibles compradores de nuestro producto.



Existen diferentes medios para hacer llegar nuestro producto al consumidor final a través de:

- Mayoristas (compra grandes cantidades)
- Minorista (compra cantidades menores)

### **¿Cómo venderlo directamente al consumidor final?**

A través de salas de venta colocadas en diferentes lugares en donde tengan acceso los compradores: mercados, centros comerciales, ferias, Universidades, entre otros.

Ventaja: puede haber más ganancia

Desventaja: puede tardar la venta del producto.

### **¿Cómo vender el producto a través de distribuidores?**

-La empresa elabora el producto y lo vende al distribuidor

-El distribuidor vende el producto al consumidor final.

Ventaja: se vende el producto más rápido

Desventaja: se encarecen los productos y las ganancias son mayores para los distribuidores.

## ¿Dónde Vender?

Existen diversos lugares donde se pueden ofrecer los productos elaborados:



MERCADOS



LOCAL PROPIO



CASA POR CASA



SUPERMERCADOS



TIENDAS



CENTROS COMERCIALES

- **Propaganda y Publicidad para nuestros productos**

### **¿Cómo dar a conocer mis productos o servicios?**

Para poder vender el producto se debe dar a conocer de diferentes formas, entre estas están: de persona a persona, casa por casa o en los lugares donde llegan muchas personas.



Para vender los productos es importante darlos a conocer  
¿Cómo los damos a conocer?

Una forma es la **propaganda o publicidad** y para ello se utilizan los medios de la comunicación: radio, televisión e Internet.

### **LA PROPAGANDA O PUBLICIDAD:**

- Es el esfuerzo que hace un negocio para dar a conocer su producto.
- Tiene el objetivo de comunicar e informar sobre los bienes o servicios que se ofrecen, buscando motivar la compra y llamar la atención de la clientela.

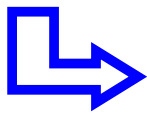
¿Qué medios utilizar para hacer la publicidad?:



- Por rótulos, carteles, mantas, avisos, pancartas, afiches, panfletos, hojas volantes, vitrinas y otros.
- Por los medios de comunicación social: radios locales y televisión, carros anunciantes, Internet.



La PUBLICIDAD se usa para informar, convencer y recordar a los consumidores sobre nuestro PRODUCTO.



- Es importante crear buenas relaciones con los consumidores.
- Crear una buena IMAGEN DEL NEGOCIO o EMPRESA.

## **VENTAS PERSONALES**

Las ventas personales es cuando se hace una presentación del producto con uno o más compradores posibles con la finalidad de realizar la venta.

Para dar a conocer los productos se pueden usar:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Exhibición o Muestras del producto en los puntos de venta</li><li>• Los anuncios del producto</li><li>• Las ferias</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Carteles</li><li>• Ofertas de descuento</li><li>• Los catálogos de venta (fotografías de los productos)</li></ul> |
|--|---|

**El producto debe promocionarse por si mismo** a los compradores, en las salas de venta y debe convertirlos en consumidores potenciales.



Para obtener mejores resultados en las ventas de los productos, los mensajes o anuncios de promoción deben tener las siguientes características:

- |          |  |
|----------|--|
| <b>A</b> | • Despertar la <u>Atención</u> del comprador                     |
| <b>I</b> | • Motivar su <u>Interés</u> por el producto o servicio           |
| <b>D</b> | • Estimular su <u>Deseo</u> de compra                            |
| <b>A</b> | • Provocar la <u>Acción</u> de compra de un producto o servicio. |

## Plan de Ventas

### Ejemplo:

Ana y José planificaron la venta de 200 canastos pequeños de carrizo.

Para poder venderlos planificaron lo siguiente:

- Vender 100 canastos al mercado mayorista
- Vender 50 canastos al menudeo en el mercado local
- Vender 50 canastos en tiendas

### ¿Cuánto hemos ganado por vender nuestros productos?

Para saber si en la empresa o el negocio se están teniendo ganancias, tenemos que hacer bien las cuentas de lo que nos cuesta la fabricación y venta del producto, en:

Compra de materiales y equipos	Alquiler de local
Cuotas de los préstamos	Transporte
Pago a los trabajadores	Energía eléctrica
El trabajo que uno realiza	Otros gastos

**Recordar** que para la elaboración del producto se requiere de una inversión de dinero inicial para compra de insumos, materiales, equipos y servicios para la fabricación.

Por ello, hay que hacer un presupuesto para poder controlar bien los gastos.

**¿Cómo calcular los gastos, los ingresos y la ganancia? A continuación un ejemplo:**



Cálculo de ingresos		Cálculo de gastos	USD \$
	\$	<u>COSTOS VARIABLES</u>	\$
-Ventas producto	2, 500	-Materia prima	250
		-Mano de obra	500
		-Equipo	300
		-Material de oficina	50
		-Propaganda y publicidad	100
+	+		<u>1,200</u>
Préstamo	500	<u>COSTOS FIJOS</u>	
		-Alquiler de local	100
		-Electricidad, agua,	45
		-Teléfono	40
		-Transporte	200
		-Depreciación de equipo	250
		-Pago de préstamo	500
		-Pago intereses préstamo	70
		-Impuestos	50
			<u>1,255</u>
Total ingresos	3,000	Total gastos	2,455
Total de ingresos- total de gastos = la ganancia			
\$ 3,000- Ingresos -\$ <u>2,455</u> = Gastos <b>\$ 545 Ganancia</b>			

### **La ganancia:**

Es el dinero que queda, después de haber pagado todos los gastos o costos variables y fijos que se invirtieron para elaborar y vender el producto.

¡Atendamos bien a los clientes para vender más!

### **Atención al Cliente**

Es importante conocer, ¿Qué es servicio al cliente?



#### **Servicio al cliente:**

Es la atención que se ofrece al consumidor de los productos y servicios.

El fin de la atención al cliente es:

- Que el cliente se sienta satisfecho por los productos o servicios recibidos.

### **¿Cómo atender mejor a los clientes?**

#### **Sugerencias para proporcionar mejor Atención al Cliente:**

1. El o la cliente es primero, es lo más importante en el negocio.
2. Solo hay una forma de satisfacer al cliente, darle más de lo que espera.



3. Tu atención puede hacer que un cliente regrese o que jamás quiera volver.
4. Un vendedor no atento genera clientes insatisfechos.
5. La calidad del producto y servicio la valora el cliente.

**Algo que debe recordar siempre:**

- *Los clientes son las personas más importantes para su empresa.*
- *Si les proporciona lo que quieren, a los precios que pueden pagar, y les trata con respeto, le comprarán su producto.*
- *Los clientes, significan ventas y su empresa tendrá éxito.*

**¿Cómo saber si el cliente está satisfecho con los servicios o productos?**

**Recordar que:**

*«Los clientes satisfechos volverán y comprarán más productos. Hablarán a sus amigos, vecinos y conocidos en bien de la calidad de sus productos o servicios».*

Muchos clientes satisfechos significan muchas ventas y por consiguiente, el sostenimiento de los beneficios del negocio para usted y para sus socios.

## **AUTO EVALUACION**

1. Explique con sus palabras, ¿Qué es el mercado?

---

---

2. Mencione las características que deben tener los productos étnicos:

---

---

3. Explique, ¿Los lugares donde usted puede vender sus productos?

---

---

4. Diga. ¿Cómo puede vender sus productos a mejor precio?

---

---

5. Diga, ¿Cómo atendería a un cliente para que este satisfecho?

---

---

---

---

## **Recordando Palabras importantes**

**Asociatividad microempresarial:** es trabajar en cooperación con otras empresas para obtener mejores resultados.

**Clientela:** son las personas que compran nuestros productos étnicos frecuentemente.

**Competir en el mercado:** es llevar nuestros productos étnicos a la venta en lugares de mayor afluencia, con precios accesibles y de buena calidad.

**Compradores reales:** son aquellas personas que ya están comprando nuestros productos étnicos.

**Compradores potenciales:** son aquellas personas que son posibles compradores de nuestro producto étnico.

**Consumidor final:** es la persona que compra un producto para utilizarlo.

**Crédito:** es el préstamo que conceden las ONG's, cooperativas y los bancos a quien solicite el dinero.

**Distribuidor:** es quien distribuye los productos para que el cliente los compre.

**Equipos para el trabajo:** son todas las maquinarias e instrumentos que se necesitan para elaborar los productos étnicos o para proporcionar un servicio.

**Empresa:** Es un negocio dirigido por una persona o un grupo de personas (dos ó más) que se juntan para reunir recursos materiales y económicos para realizar negocios.

**Empresario:** Es una persona que asume la responsabilidad de hacer funcionar una empresa y desarrollar un producto o servicio étnico

**Espíritu emprendedor:** es el empuje o energía que tienen las personas para desarrollar un negocio y tener éxito económico.

**Ganancia:** es el dinero obtenido por la venta del producto o servicio.

**Interés:** valor adicional que se paga por el crédito de acuerdo al plazo

**Materia prima:** son los materiales que sirven para elaborar nuestros productos étnicos por ejemplo: caña de carrizo, barro, plantas medicinales, madera entre otros.

**Marca:** es el nombre con el cual se da a conocer el producto étnico o servicio que lo identifica en el mercado.

**Mercado:** lugar donde se venden y compran los productos étnicos o servicios.

**Motivación:** es cuando una persona tiene mucha energía y actitud positiva para realizar las tareas y elaborar los productos étnicos.

**Microempresa:** son las empresas con menos de 10 empleados y que sus ventas son menores a los dos millones de dólares.

**Organizar:** es poner orden y asignar responsabilidades para que se realice el trabajo.

**Plan de Negocios:** es un documento que contiene las actividades que se van realizar en el negocio.

**Precio del producto:** es el valor en dinero que se le da al producto étnico para ser vendido en el mercado.

**Prestigio del vendedor:** es la fama que va adquiriendo la persona o negocio que vende un producto.

**Promoción del producto:** es todo lo que hacemos para dar a conocer los productos que elaboramos o servicios.

**Producto étnico:** son los productos asociados a la cultura e identidad de las comunidades.

**Proveedores:** persona o sociedad que vende materiales y equipos para elaborar los productos o servicios.

**Servicio al cliente:** son las atenciones que se ofrecen para vender el producto étnico al comprador.

**Venta:** es la entrega de un producto o servicio a cambio se recibe dinero o un bien.



## TEMASHIKAL



## Bibliografía

- Análisis rápido del mercado, Manual para Capacitadores, Programa de Fomento de la Microempresa en las zonas marginales, FOMMI ALA 91/29 U. E. – GOES/FIS San Salvador, noviembre 1995.
- Isabel Carter, Crédito y préstamos para negocios pequeños
- “Manual de Capacitación para el Manejo de Micro-Empresas”, Proyecto para la Conservación y Uso Sostenible del Sistema Arrecifal Mesoamericano (SAM) Diciembre 2005.
- Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Colombia, Programa Microempresas Comunitarias. Enero 2005. [www.miniambiente.gov.co](http://www.miniambiente.gov.co)
- Plan de Negocios Manual Básico Para Microempresarios Rurales. El Programa de Apoyo a la Microempresa Rural de América Latina y el Caribe PROMER PROMER-FIDA,
- Phil Bartle, Phd, Mercadotecnia de la microempresa.
- UNESCO, “VENDIENDO NUESTROS PRODUCTOS”, Enciclopedia Económica Popular, VOLUMEN CINCO. El Salvador.
- UNESCO, ADMINISTRANDO BIEN, Enciclopedia Económica Popular, VOLUMEN CINCO. El Salvador

