



CÓMO INICIAR Y HACER CRECER MI NEGOCIO

PARA LA AUTOSUFICIENCIA



MENSAJE DE LA PRIMERA PRESIDENCIA

Estimados hermanos y hermanas:

El Señor declaró: "... es mi propósito abastecer a mis santos" (D. y C. 104:15). Esa revelación es una promesa del Señor de que Él le proveerá bendiciones temporales y abrirá la puerta de la autosuficiencia, la cual es la capacidad de proveernos los elementos indispensables para sostener nuestra vida y la de los miembros de nuestra familia.

Este manual ha sido preparado para ayudar a los miembros de la Iglesia a aprender y a poner en práctica los principios de la fe, la educación, el trabajo arduo y la confianza en el Señor. El aceptar y vivir esos principios le permitirá recibir las bendiciones temporales prometidas por el Señor.

Le invitamos a estudiar y aplicar esos principios con diligencia y a enseñarlos a los miembros de su familia. Al hacerlo, su vida será bendecida. Aprenderá a desenvolverse en su camino hacia una mayor autosuficiencia. Será bendecido con más esperanza, paz y progreso.

Tenga la certeza de que usted es un hijo de nuestro Padre Celestial. Él lo ama y nunca lo abandonará. Él lo conoce y está dispuesto a brindarle las bendiciones espirituales y temporales que ofrece la autosuficiencia.

Atentamente,

La Primera Presidencia

Publicado por
La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días
Salt Lake City, Utah.

© 2017 por Intellectual Reserve, Inc.
Todos los derechos reservados.

Aprobación del inglés: 1/17
Aprobación de la traducción: 1/17
Traducción de *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*
Spanish
14678 002

ÍNDICE DE TEMAS

Cómo evaluar mis esfuerzos	II
Para los facilitadores	IV
1: Mi preparación para el éxito empresarial	1
2: Resolver las necesidades del cliente no cubiertas	21
3: Asegurarme de que tengo un negocio rentable	41
4: Encontrar clientes	65
5: Conservar los clientes	81
6: Administrar la rentabilidad de mi negocio	97
7: Mantener separado el dinero del negocio de mi dinero personal	119
8: Administrar el flujo de caja de mi negocio	141
9: Hacer crecer mi negocio	157
10: Financiar mi negocio	173
11: Mejorar continuamente mi negocio	189
12: Presentar mi negocio	207
Apéndice	221

En todos estos materiales, conocerá a personajes ficticios que están intentando tomar decisiones mientras procuran llegar a ser autosuficientes.



CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS

Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte "Informe" de cada reunión semanal de grupo.

INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que asume cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre las maneras en que puede seguir mejorando a medida que practique estos hábitos importantes.

CLAVE: ● Esfuerzo mínimo
● Esfuerzo moderado
● Esfuerzo considerable

	Ⓐ Compromisos de "Mi fundamento"		Ⓑ Compromisos de desarrollo del negocio	
Ejemplo	<i>Arrepentirme y ser obediente</i>	● ● ●	<i>Usar diariamente un registro de ingresos y gastos</i>	● ● ●
Semana 1	La autosuficiencia es un principio de salvación	● ● ●	Participar en el desafío Sujetapapeles	● ● ●
Semana 2	Ejercer fe en Jesucristo	● ● ●	Crear una lista de cinco necesidades de los clientes no cubiertas	● ● ●
Semana 3	Administrar el dinero	● ● ●	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	● ● ●
Semana 4	Arrepentirme y ser obediente	● ● ●	Participar en el desafío Haga una venta	● ● ●
Semana 5	Utilizar el tiempo sabiamente	● ● ●	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	● ● ●
Semana 6	Trabajar: asumir responsabilidad y perseverar	● ● ●	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio o para un negocio ficticio	● ● ●
Semana 7	Resolver problemas	● ● ●	Pagarme un salario y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal.	● ● ●
Semana 8	Ser uno, prestar servicio juntos	● ● ●	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio	● ● ●
Semana 9	Buscar conocimiento	● ● ●	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	● ● ●
Semana 10	Demostrar integridad	● ● ●	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	● ● ●
Semana 11	Comunicarse: pedir y escuchar	● ● ●	Investigar los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio	● ● ●
Semana 12	Recibir las ordenanzas del templo	● ● ●	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	● ● ●

Habilidades de negocio claves

<p style="text-align: center;">Ⓒ</p> <p style="text-align: center;">Compromisos de funcionamiento del negocio</p>	<p style="text-align: center;">Ⓓ</p> <p style="text-align: center;">Compromisos para "meditar"</p>	<p style="text-align: center;">Ⓔ</p> <p style="text-align: center;">Compromisos del compañero de acción</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Hablar con los clientes (días)</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Escribir en el cuaderno de negocios (días)</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Vender (días)</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Registrar la información financiera (días)</p>
<p><i>Crear un plan para reducir los costos de mi negocio</i></p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	6	4	5	5
<p>Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>			No aplica	No aplica
<p>Crear una lista de ventajas competitivas para cinco negocios</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>			No aplica	No aplica
<p>Completar la sección asignada de la agenda personal de negocios</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>			No aplica	No aplica
<p>Completar la sección "Encontrar" de la agenda personal de negocios</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				No aplica
<p>Completar la sección "Conservar" de mi agenda personal de negocios</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				No aplica
<p>Crear un Estado de resultados para mi negocio o para un negocio ficticio</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Llevar registros separados del dinero del negocio y del dinero personal.</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Escribir un plan para canalizar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Crear un plan para reducir los costos de mi negocio</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				
<p>Refinar la agenda personal de negocios-basándome en las sugerencias de la presentación</p> <p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>	<p style="text-align: center;">● ● ●</p>				

PARA LOS FACILITADORES

Gracias por prestar servicio como facilitador de un grupo de autosuficiencia. El grupo debe funcionar como un consejo teniendo como maestro al Espíritu Santo. Su función es ayudar a cada persona a sentirse cómoda al compartir ideas, los éxitos y los fracasos.

QUÉ HACER	QUÉ EVITAR
<p>ANTES DE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none">○ Descargar los videos del sitio srs.lds.org/videos.○ Verificar que el equipo de video funcione.○ Repasar el capítulo brevemente.○ Prepararse espiritualmente. <p>DURANTE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none">○ Comenzar y terminar a tiempo.○ Procurar que todos den un informe, incluso los que hayan llegado tarde.○ Elegir a alguien para que controle el tiempo.○ Instar a todos a participar.○ Ser parte del grupo. Hacer compromisos, cumplirlos e informar de ellos.○ Divertirse y celebrar el éxito.○ Confiar en el cuaderno de ejercicios y seguirlo. <p>DESPUÉS DE CADA REUNIÓN</p> <ul style="list-style-type: none">○ Comunicarse con los integrantes del grupo durante la semana y animarlos.○ Evaluarse a sí mismo usando la "Autoevaluación para el facilitador" (página V).	<ul style="list-style-type: none">○ Preparar una lección.○ Cancelar las reuniones. Si no puede asistir, pida a un miembro del grupo que sea el facilitador en vez de usted.○ Enseñar o actuar como el experto.○ Hablar más que los demás.○ Responder todas las preguntas.○ Ser el centro de atención.○ Sentarse en la cabecera de la mesa.○ Ponerse de pie para dirigir como el facilitador.○ Saltarse la sección "Meditar".○ Dar su opinión después de cada comentario.○ Olvidarse de mantener al corriente al especialista de estaca en autosuficiencia en cuanto al progreso del grupo.

IMPORTANTE: INFORMAR Y MEJORAR

- Complete el formulario Inscripción de grupo en su primera reunión y el formulario Informe de finalización de grupo y solicitud de certificado en la última. Visite srs.lds.org/report.
- Revise el manual *Cómo ser facilitador de grupos* en srs.lds.org/facilitator.

AUTOEVALUACIÓN PARA EL FACILITADOR

Después de cada reunión del grupo, repase las siguientes declaraciones. ¿Qué tan bien se desempeña?

¿CÓMO ME ESTOY DESEMPEÑANDO COMO FACILITADOR?	Nunca	A veces	Con frecuencia	Siempre
1. Me pongo en contacto con los miembros del grupo durante la semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Comparto mi entusiasmo y amor por cada uno de los miembros del grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Me aseguro de que cada integrante del grupo dé un informe de sus compromisos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Hablo menos que los otros miembros del grupo. Todos participan por igual.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Dejo que los miembros del grupo respondan las preguntas en lugar de responderlas yo mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Me mantengo dentro del tiempo recomendado para cada sección y actividad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Dedico tiempo a la sección "Meditar" a fin de que el Espíritu Santo guíe a los miembros del grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sigo el cuaderno de ejercicios tal como está escrito y completo todas las secciones y actividades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿CÓMO LE VA A MI GRUPO?	Nunca	A veces	Con frecuencia	Siempre
1. Los miembros del grupo se aprecian, se animan y se sirven unos a otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Los miembros del grupo cumplen con sus compromisos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Los miembros del grupo están logrando resultados tanto temporales como espirituales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Los compañeros de acción se comunican a menudo y se alientan el uno al otro durante la semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1

MI PREPARACIÓN PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- La autosuficiencia es un principio de salvación

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Actuar conforme a principios correctos
2. ¿Por qué deseo iniciar o hacer crecer mi negocio?
3. Evaluar mi preparación personal para tener negocio propio
4. Las habilidades de negocio que desarrollaré en este curso
5. Lo que aprenderemos y haremos como grupo
6. Organizar mi plan de negocio — La agenda personal de negocios
7. Practicar diariamente y cumplir los compromisos

CÓMO EMPEZAR—Tiempo máximo: 20 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

Preséntense. Cada uno tome un minuto para decir cómo se llama y contar algo sobre su persona.

¡BIENVENIDOS A NUESTRO GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA!

Leer: Trabajaremos en grupo a fin de ayudarnos el uno al otro a iniciar y hacer crecer nuestros negocios. También tenemos una meta a mayor escala: llegar a ser autosuficientes para poder servir mejor a los demás.

¿CÓMO FUNCIONA ESTO?

Leer: Los grupos de autosuficiencia funcionan como un consejo; no hay maestros ni expertos. En lugar de ello, seguimos los materiales tal como se han redactado. Con la guía del Espíritu, nos ayudaremos mutuamente de la siguiente manera:

- Al contribuir por igual a los análisis y las actividades. Nadie debe dominar la conversación, ni siquiera el facilitador.
- Al estimar y apoyarse los unos a los otros. Demostrar interés, hacer preguntas y aprender los unos acerca de los otros. Demostrar respeto por los sentimientos de los demás, y crear un ambiente seguro donde todos se sientan cómodos de compartir.
- Mantener la confidencialidad de las ideas.
- Compartir comentarios positivos y relevantes.
- Hacer compromisos y cumplirlos

El élder M. Russell Ballard enseñó: “No existe ningún problema en las familias, los barrios y las estacas que no se pueda resolver si buscamos soluciones conforme a la manera del Señor al deliberar en consejo, pero deliberar en serio, el uno con el otro” (*Counseling with Our Councils*, edición revisada, 2012, pág. 4).

Ver: “Mi grupo de autosuficiencia”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2016-12-037-my-self-reliance-group?lang=spa&category=chapter-1-how-do-i-start-or-improve-my-business>.

Analizar: ¿Qué ha aprendido usted en otros consejos que le ayudará a tener un grupo eficaz?

SIN UN MAESTRO, ¿CÓMO SABREMOS LO QUE HAY QUE HACER?

Leer: Es fácil. *Solo tienen que seguir los materiales.* Hay seis pasos en cada capítulo de su cuaderno de ejercicios:

Informar: Analizar el progreso que haya logrado durante la semana con sus compromisos.

Mi fundamento: Repasar un principio del Evangelio que conduzca a una mayor autosuficiencia espiritual.

Aprender: Adquirir habilidades prácticas que conducirán a una mayor autosuficiencia temporal.

Meditar: Escuchar para que el Espíritu Santo le brinde inspiración.

Comprométase: Prometer cumplir compromisos durante la semana que lo ayudarán a progresar.

Actuar: Practicar lo que ha aprendido.

CÓMO UTILIZAR ESTE CUADERNO DE EJERCICIOS

CUANDO VEA ESTOS MENSAJES, SIGA LAS INSTRUCCIONES:

Leer	Ver	Analizar	Meditar	Actividad
Una persona lee en voz alta a todo el grupo.	Todo el grupo ve el video.	Los integrantes del grupo comparten sus ideas durante dos a cuatro minutos.	Cada quien reflexiona, medita y escribe.	Los integrantes del grupo trabajan en forma individual o con otras personas durante el tiempo especificado.

Nota

- El facilitador y quien haya sido designado para controlar el tiempo tienen la responsabilidad de hacer que el grupo cumpla con los tiempos que se recomiendan para cada sección o actividad.
- Asegúrese de que quede tiempo para la sección "Meditar" hacia el final del capítulo. A medida que los miembros del grupo meditan durante ese tiempo, pueden buscar y recibir la guía del Espíritu Santo.



MI FUNDAMENTO: LA AUTOSUFICIENCIA ES UN PRINCIPIO DE SALVACIÓN—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: Juan 10:10.

Analizar: ¿Qué es una vida abundante?

Ver: “Él dio brillo al dedo de mi pie”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-2090-he-polished-my-toe?lang=spa&category=self-reliance-is-a-principle-of-salvation>. (¿No tiene el video? Véase el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Cree usted que sus problemas tienen solución? ¿De qué manera podemos ser merecedores de que el poder del Señor nos ayude?

Leer: La referencia del *Manual 2* y la cita del élder Dallin H. Oaks.

El ser autosuficiente no significa que podemos hacer u obtener cualquier cosa que nos propongamos. Es más bien creer que por medio de la gracia, o el poder habilitador de Jesucristo, y nuestro propio esfuerzo, podemos obtener todos los elementos espirituales y temporales indispensables de la vida que requerimos para nosotros mismos y nuestra familia. La autosuficiencia es evidencia de la confianza o la fe que tenemos en el poder de Dios para mover montañas en nuestra vida y para darnos fortaleza a fin de vencer nuestras pruebas y aflicciones.

Analizar: ¿En qué forma la gracia de Cristo le ha ayudado a obtener los elementos espirituales y temporales indispensables para sostener la vida?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija a un compañero y lean cada uno de los siguientes principios.

PRINCIPIOS DOCTRINALES DE LA AUTOSUFICIENCIA

- | | |
|--|---|
| 1. La autosuficiencia es un mandamiento. | “El Señor ha mandado a la Iglesia y a sus miembros que sean autosuficientes e independientes” (<i>Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Spencer W. Kimball</i> , 2006, pág. 129). |
| 2. Dios puede proporcionar, y proporcionará, una manera para que Sus hijos rectos lleguen a ser autosuficientes. | “Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías” (D. y C. 104:15). |
| 3. Lo temporal y lo espiritual son uno para Dios. | “Por tanto, de cierto os digo que para mí todas las cosas son espirituales” (D. y C. 29:34). |

JUAN 10:10

“Yo he venido para que tengan vida, y para que la tengan en abundancia”.

MANUAL 2: LA ADMINISTRACIÓN DE LA IGLESIA

“La autosuficiencia es la capacidad, el compromiso y el esfuerzo de proporcionar los elementos espirituales y temporales indispensables para sostener la vida de uno mismo y de la familia. Conforme los miembros llegan a ser autosuficientes, también tienen mayor capacidad para servir y cuidar de los demás”.

2010, 6.1.1

ÉLDER DALLIN H. OAKS

“Cualesquiera sean las causas que nos hagan depender de alguien más para decisiones o recursos que nosotros mismos podríamos proporcionar, nos debilita espiritualmente y retrasa nuestro progreso hacia lo que el plan del Evangelio desea que seamos”.

“Arrepentimiento y cambio”, Liahona, noviembre de 2003, pág. 40.

Paso 2: Analicen por qué el creer esas verdades les puede ayudar a ser más autosuficientes.

Analizar: Lea la cita del presidente Marion G. Romney . ¿Cómo puede uno saber si se está volviendo más autosuficiente?

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana:

- Lea el mensaje de la Primera Presidencia que se encuentra al comienzo de este manual, y determine cuáles son las bendiciones prometidas. ¿Qué debe hacer para obtenerlas? Escriba sus ideas a continuación.
-

- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la autosuficiencia.
-

ÉL DIO BRILLO AL DEDO DE MI PIE

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



ÉLDER ENRIQUE R. FALABELLA:

Mientras crecía como niño, no teníamos muchos beneficios materiales o temporales. Yo recuerdo un día que me acerqué un poco preocupado a mi padre, y le dije: “Papá, necesito un nuevo par de zapatos; estos ya están rotos”. Él se quedó viendo mis zapatos y efectivamente vio que estaban rotos, y me dijo: “Bueno, creo que eso lo podemos arreglar”. Y tomó un poco de pasta negra y lustró mis zapatos y les dio brillo y quedaron muy bien, y me dijo: “Bueno, ya está arreglado, hijo”. Yo le dije: “No, todavía no. Todavía se mira el dedo afuera de mi zapato”. Y él me dijo: “Bueno, también eso lo podemos

arreglar”. ¡Tomó un poco de pasta adicional y dio brillo al dedo de mi pie!

Aquel día yo aprendí que hay una solución para todos los problemas de la vida. Y yo estoy convencido que este principio de autosuficiencia y esta iniciativa es una manera de acelerar la obra de Dios. Es parte de la obra de salvación.

Todos podemos llegar a ser mejores de lo que somos. Hay que eliminar el conformismo. Muchas veces nos conformamos con lo que ya tenemos y eso destruye nuestro progreso. Cada día es un día de progreso si yo decido hacer algo diferente para mejorar lo que no he hecho bien en el pasado. Si lo hace con fe, ejerciendo esa fe y esa esperanza en Cristo de que Él estará con usted ayudándole, usted encontrará el camino en su progreso, tanto en las cosas temporales como espirituales, porque Dios vive y porque usted es un hijo o una hija de Él.

PRESIDENTE MARION G. ROMNEY

“Sin la autosuficiencia no es posible ejercer ese deseo innato de servir a los demás. ¿Cómo podemos dar si no tenemos nada? En los estantes vacíos no hay alimentos para el hambriento; en una cartera vacía no hay dinero para socorrer al necesitado; no se puede ofrecer apoyo y comprensión si se es emocionalmente inestable; al ignorante no le es posible enseñar. Y, lo más importante de todo, el que es espiritualmente débil no puede ofrecer guía espiritual”.

Véase, “La divina naturaleza de la autosuficiencia”, *Liahona*, enero de 1983, págs. 176, 178.



APRENDER—Tiempo máximo: 55 minutos

1. ACTUAR CONFORME A PRINCIPIOS CORRECTOS

Leer: Muchos principios contribuyen al éxito en los negocios. A continuación se indican algunos de ellos:

- **Visión:** “Ustedes y yo tenemos la responsabilidad de tener esa clase de visión que no se conforme con vislumbrar uno o dos pasos adelante, sino que veamos realmente el final desde el comienzo, de tener una visión panorámica de nuestras oportunidades” (Teachings of Thomas S. Monson, compilación de Lynne F. Cannegieter, 2011, pág. 316).
- **Trabajo:** “... deben estar anhelosamente consagrados a una causa buena... porque el poder está en ellos, y en esto vienen a ser sus propios agentes” (D. y C. 58:27–28).
- **Inspiración:** “Clamad a [Dios] por las cosechas de vuestros campos, a fin de que prosperéis en ellas. Clamad por los rebaños de vuestros campos para que aumenten” (Alma 34:24-25).
- **Persistencia:** “... no descenderemos... hasta que hayamos cumplido” (1 Nefi 3:15).
- **Rendir cuentas:** “Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré” (Mateo 25:21; véanse los versículos 14–30).
- **Mentalidad de abundancia:** “Porque la tierra está llena, y hay suficiente y de sobra” (D. y C. 104:17).
- **Manejo del tiempo:** “Su tiempo es valioso” (Thomas S. Monson, “Guideposts for Life’s Journey” [Devocional de la Universidad Brigham Young, 13 de noviembre de 2007], pág. 1, speeches.byu.edu).
- **El poder de las cosas pequeñas y sencillas:** “... por medio de cosas pequeñas y sencillas se realizan grandes cosas” (Alma 37:6).
- **Compromiso:** “... ¿quién de vosotros..., no se sienta primero y calcula los gastos...?” (Lucas 14:28; véanse también los versículos 29–30).

Analizar: ¿Cuál de estos principios le parece el más aplicable para iniciar o hacer crecer su negocio?

2. ¿POR QUÉ DESEO INICIAR O HACER CRECER MI NEGOCIO?

Leer: Existen muchas razones válidas por las que usted podría iniciar o hacer crecer su negocio:

- Para tener algo propio
- Para tener ingresos adicionales
- Por afición o entusiasmo personal
- Como una segunda carrera
- Por el desafío que implica la experiencia
- Por necesidad (escasas opciones de empleo o ninguna)
- Para tener libertad personal y control
- Para alcanzar una mayor seguridad financiera

Usted podría seguir diversos rumbos con su negocio. Los ejemplos siguientes muestran cómo lo han hecho algunas personas.



Sam inició un negocio secundario para complementar otro ingreso familiar.



Carlos expandió un negocio familiar que proporciona empleo de tiempo completo para él y otras personas.



Lara creó un negocio secundario mientras estaba empleada; ella trabajaba en las noches y finalmente dejó su empleo para centrarse a tiempo completo a hacer crecer su negocio.



Naomi decidió que no era el momento adecuado para iniciar su negocio ahora, pero está interesada en comenzar uno en el futuro.

ACTIVIDAD (5 minutos)

En forma individual, considere las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es su propósito por el que desea iniciar o hacer crecer un negocio?

2. ¿Qué impacto podría tener este esfuerzo en la calidad de vida de usted y su familia?

3. ¿Desea un negocio de tiempo parcial o completo? ¿Por qué?

4. ¿Cuánto dinero espera ganar con su negocio?

Leer: Hemos sido bendecidos con recursos tales como tiempo, energía y dinero. Cada día decidimos cómo invertir estos recursos entre la familia, el trabajo, el servicio y otros intereses.

Ser propietario de un negocio trae consigo beneficios, pero estos beneficios suelen implicar costos. Cada uno de nosotros debe procurar inspiración y usar su albedrío para determinar la manera en que emplea sus recursos para su familia y la vida.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Dividirse en grupos de tres. Cada uno tome un minuto para compartir su propósito por el cual desea iniciar o hacer crecer un negocio.

3. EVALUAR MI PREPARACIÓN PERSONAL PARA TENER UN NEGOCIO PROPIO

ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: En forma individual, reflexione sobre las siguientes declaraciones, que están pensadas para ayudarle a evaluar su propia preparación a fin de tener un negocio propio. Responda a estas declaraciones con honestidad, ya que cada una representa un factor clave para el éxito empresarial. Sus respuestas le ayudarán a entender mejor sus fortalezas, los aspectos que necesita mejorar y su preparación general para ser propietario de un negocio. Encierre en un círculo su respuesta a cada declaración, donde 10 representa lo más contundente.

DECLARACIÓN	
1. Estoy dispuesto a trabajar intensamente durante muchas horas por un extenso período de tiempo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Soy una persona motivada y emprendedora	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. No necesito que me supervisen y dirijan en mi trabajo	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Gozo de buena salud y puedo desempeñarme con un nivel alto de energía.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Poseo fortaleza emocional, puedo manejar el rechazo, el estrés y el fracaso por un período extenso de tiempo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Estoy dispuesto a aceptar ser el responsable del éxito o del fracaso de mi negocio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. He trabajado en una empresa parecida a la que planeo iniciar.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. Entiendo cómo administrar un negocio eficazmente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. Puedo desempeñarme bien en situaciones inciertas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. Mi familia me brindará apoyo emocional.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. Mi familia me brindará apoyo económico.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Tengo una buena red de amigos y colegas de negocios que pueden asesorarme en mi negocio y me pueden ayudar a fortalecerlo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Estoy dispuesto a sacrificarme a corto plazo para obtener gratificaciones de largo plazo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Me siento cómodo tomando decisiones rápidamente cuando es necesario.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

DECLARACIÓN	
15. Presto atención a los detalles.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Poseo experiencia sobre cómo llevar registros en forma organizada.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. Puedo trabajar eficazmente con distintos tipos de personas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Estoy dispuesto a delegar autoridad y responsabilidades en otras personas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
19. Soy una persona honesta y fiable, en quien otros pueden confiar.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20. Estoy dispuesto a escuchar a los demás y a aceptar sugerencias de ellos.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Soy perseverante y velaré por mi trabajo hasta que se haya completado con éxito.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Soy una persona flexible y dispuesta a realizar cambios frecuentes para mejorar mi negocio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Estoy dispuesto a asumir riesgos calculados.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Soy una persona positiva con una actitud optimista.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Paso 2: Los participantes se dividen en grupos de dos para analizar las siguientes preguntas basándose en sus respuestas a las declaraciones anteriores:

- ¿Cuáles fortalezas le serán más útiles al iniciar o hacer crecer su negocio? ¿Por qué?
- ¿Cuáles aspectos necesita desarrollar? ¿Cómo hará progresos?
- Basándose en sus respuestas, ¿qué tan preparado se encuentra para iniciar un negocio?

4. LAS HABILIDADES DE NEGOCIO QUE DESARROLLARÉ EN ESTE CURSO

Leer: Uno de los objetivos de este curso es ayudarle a desarrollar los hábitos de un empresario exitoso. Los dueños de negocios exitosos son dados a observar, son curiosos y están ansiosos de aprender ideas nuevas cada día. Ellos reconocen que su oportunidad de negocio es una obra que está en proceso; entienden que tendrán que hacer muchas mejoras a su negocio, tan solo para tener un buen comienzo.

Para convertirse en ese tipo de empresarios, usted deberá ejercer la fe y salir de su zona de confort; tendrá que salir de su casa u oficina frecuentemente e ir a conversar con posibles clientes para conocer sus necesidades y preferencias. Deberá obtener más información y nuevas sugerencias que le ayuden a impulsar su negocio. A los dueños de negocios que no estén dispuestos a interactuar con sus clientes, aprender continuamente y hacer cambios a su negocio, les resultará difícil triunfar a largo plazo.

A medida que trabajemos para comenzar o hacer crecer nuestro negocio, nos animaremos unos a otros a pensar y actuar como empresarios de éxito. Muchos de los compromisos semanales que cumpliremos fuera de nuestras reuniones de grupo, nos ayudarán a desarrollar los hábitos que necesitaremos para tener éxito.

Cada semana practicaremos lo siguiente:

1. **Observar y hablar con los clientes:** para recoger ideas, entender las necesidades de los clientes, probar y afinar nuestras ideas para el negocio y recibir sugerencias.
2. **Anotar nuestras reflexiones:** tomar nota de las observaciones e ideas de otras personas, así como de las impresiones del Espíritu Santo.
3. **Vender:** aprender a escuchar las necesidades de los demás e identificar soluciones apropiadas.
4. **Registrar la información financiera de nuestro negocio:** registrar los factores clave de éxito de nuestros negocios y hacer proyecciones del futuro.

Usted tendrá el desafío de practicar esas habilidades esta semana y de informar al grupo. Además, usted comenzará a hablar con posibles clientes. Usted informará de sus resultados la próxima semana.

5: LO QUE APRENDEREMOS Y HAREMOS COMO GRUPO

Leer: Trabajaremos juntos a fin de ayudarnos el uno al otro a iniciar y hacer crecer nuestros negocios. Nuestro objetivo central es llegar a ser autosuficientes. Cuando seamos capaces de cuidar de nosotros mismos, entonces podremos ayudar mejor a otras personas.

En las próximas 12 semanas, trabajaremos juntos estos capítulos:

CAPÍTULO 1: Mi preparación para el éxito empresarial

CAPÍTULO 2: Resolver las necesidades del cliente no cubiertas

CAPÍTULO 3: Asegurarme de que tengo un negocio rentable

CAPÍTULO 4: Encontrar clientes

CAPÍTULO 5: Conservar los clientes

CAPÍTULO 6: Administrar la rentabilidad de mi negocio

CAPÍTULO 7: Mantener separado el dinero del negocio de mi dinero personal

CAPÍTULO 8: Administrar el flujo de caja de mi negocio

CAPÍTULO 9: Hacer crecer mi negocio

CAPÍTULO 10: Financiar mi negocio

CAPÍTULO 11: Mejorar continuamente mi negocio

CAPÍTULO 12: Presentar mi negocio

6: ORGANIZAR MI PLAN DE NEGOCIO — LA AGENDA PERSONAL DE NEGOCIOS

Leer: Algunas personas cometen el error de intentar armar sus negocios en torno a sus propias suposiciones o basándose en una “fuerte intuición” de que sus ideas van a funcionar. Por lo general, esos negocios no tienen éxito. En este curso se le alentará a que observe a los clientes e interactúe con ellos todas las semanas, y a que vaya perfeccionando sus ideas de acuerdo con lo que aprenda. Aprenderemos a “[organizar]... todo lo que fuere necesario” y a mejorar continuamente nuestros negocios y otros aspectos de nuestras vidas (D. y C. 88:119).

En este grupo, usted se valdrá de una agenda personal de negocios para estructurar gradualmente un plan para su negocio. La agenda le ayudará a organizar los detalles y a evaluar la viabilidad de su oportunidad de negocio. **Su agenda también le será útil cuando presente su negocio al grupo en la semana nro. 12.** Después de que haya finalizado el curso, le ayudará a continuar con su plan de hacer crecer su negocio.

Los detalles del plan de negocio deben ser tentativos al principio, e irán cambiando a medida que aprenda más al hablar con los clientes, los proveedores y otros dueños de negocios. Escriba con lápiz en su agenda personal de negocios, ya que usted querrá hacer modificaciones, conforme vaya perfeccionando su negocio. Vea en el Apéndice la agenda personal de negocios que estará usando.

7: PRACTICAR DIARIAMENTE Y CUMPLIR LOS COMPROMISOS

Ver: “Keeping Commitments Leads to Growth” [Cumplir los compromisos conduce al crecimiento], que está disponible en inglés en srs.lds.org. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Cómo podemos ayudarnos mutuamente a practicar las habilidades y a cumplir los compromisos?

CAJA DE HERRAMIENTAS PARA EL ÉXITO DEL NEGOCIO

Leer: En el Apéndice se encuentra la Caja de herramientas para el éxito del negocio. Esta caja de herramientas resume algunos de los principios clave que aprenderemos en este curso, y puede servir como referencia.

CERTIFICADO DE FINALIZACIÓN DE CURSO

Leer: Los integrantes del grupo que asistan a las reuniones y cumplan sus compromisos podrán recibir un certificado de autosuficiencia emitido por el LDS Business College. Véase el capítulo 12.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba sus respuestas a las preguntas:

“Consulta al Señor en todos tus hechos, y él te dirigirá para bien” (Alma 37:37).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para ayudarlo a ser un mejor empresario?

¿Qué acción emprenderá esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?

COMPAÑEROS DE ACCIÓN—Tiempo máximo: 10 minutos

Leer: Con la ayuda de otras personas, usted puede lograr grandes cosas. Por ejemplo, los misioneros tienen compañeros para que los apoyen. En nuestros grupos tenemos “compañeros de acción”. Cada semana elegiremos a un compañero de acción y trabajaremos con él. Los compañeros de acción se ayudan mutuamente a cumplir los compromisos al:

- Llamarse por teléfono, enviarse mensajes de texto o visitarse durante la semana.
- Hablar sobre lo que aprendieron en el grupo.
- Animarse mutuamente a cumplir los compromisos establecidos.
- Deliberar juntos sobre los desafíos.
- Orar el uno por el otro.

Analizar: ¿De qué manera lo ha ayudado alguien a lograr algo difícil?

Leer: Ser un compañero de acción no es difícil ni requiere mucho tiempo. Algunos compañeros se llaman por teléfono, otros se reúnen en persona y otros se envían mensajes de texto. Para empezar la conversación, podría hacer estas preguntas:

- ¿Qué le gustó de nuestra última reunión de grupo?
- ¿Qué cosas buenas le han ocurrido esta semana al esforzarse por cumplir sus compromisos?
- ¿Cómo ha utilizado el principio de “Mi fundamento” esta semana?

La parte más importante del análisis consistirá en ayudarse mutuamente a cumplir los compromisos. Podría preguntar:

- ¿Qué tal le va en cuanto a cumplir sus compromisos?
- Si no ha cumplido algunos, ¿necesita ayuda?
- ¿Cómo puedo apoyarle mejor en sus esfuerzos?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija a alguien del grupo para que sea su compañero de acción para esta semana. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares. Si lo desea, puede cambiar de compañero cada semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Paso 2: Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 10 minutos

CUADERNO DE NEGOCIOS

Leer: Su negocio va a requerir más perfeccionamiento del que se pueda imaginar. Parte del proceso de perfeccionar su negocio consiste en escribir sus ideas, observaciones e impresiones espirituales cada día. Esta semana, comience a utilizar un cuaderno en blanco o un dispositivo electrónico para anotar sus pensamientos e ideas. Ese será su cuaderno de negocios. La próxima semana se le pedirá que informe sobre la cantidad de días que hizo anotaciones en su cuaderno. Llévelo a las reuniones de grupo cada semana.

DESAFÍO DEL CLIP O SUJETAPAPELES

Leer: Los dueños de negocios se disciplinan a sí mismos para llegar a nuevas personas cada día. Hacer esos contactos es esencial para el éxito de su negocio. A medida que usted se exija conversar con más personas, se abrirán puertas que usted no se espera. Comience esta semana a tener conversaciones con nuevas personas diariamente.

La actividad a continuación, le ayudará a relacionarse con otras personas, aun cuando resulte difícil al principio. La próxima semana se le pedirá que informe sobre la cantidad de días que sostuvo conversaciones con otras personas. Al iniciar un negocio, es crucial que desarrolle confianza en su habilidad de establecer relaciones, de alentar y persuadir a otras personas y de lograr acuerdos en cuanto a soluciones de beneficio mutuo.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Al llegar a su casa, busque un clip o sujetapapeles (u otro objeto pequeño de poco valor como una tachuela o una banda elástica) para usarlos en esta actividad. Comience intercambiando con alguien su clip (o el objeto pequeño que seleccionó) por un objeto de mayor valor. Continúe intercambiando con las personas sus objetos por cosas de mayor valor. Haga esos intercambios tanto con personas de su círculo familiar como fuera de él. La próxima semana, informe al grupo de sus experiencias de intercambio y presente el objeto que haya obtenido finalmente.

Cada semana hacemos compromisos. Cuando nos reunamos la próxima semana, comenzaremos con un informe de nuestros compromisos. Utilice la tabla "Cómo evaluar mis esfuerzos" (al comienzo del cuaderno de ejercicios) para revisar dónde va a hacer seguimiento de sus compromisos.

Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré mis compromisos de "Mi fundamento" de esta semana:
- Leer la carta de la Primera Presidencia que se halla al comienzo de este manual, subrayar las bendiciones prometidas y escribir lo que debo hacer para obtenerlas.
 - Compartir con mis familiares y amigos lo que he aprendido hoy en cuanto a la autosuficiencia.
-
- B** Participaré en el desafío del clip y daré informe de mi experiencia la próxima semana.
-
- C** Comenzaré a escribir cada día en mi cuaderno de negocios y lo traeré a la próxima reunión.
-
- D** Repasaré mi página "Meditar" y cumpliré mis compromisos.
-
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la semana próxima se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes y anotó en su cuaderno de negocios (véase la tabla "Cómo evaluar mis esfuerzos" al comienzo del cuaderno).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



RECURSOS

KEEPING COMMITMENTS LEADS TO GROWTH [CUMPLIR LOS COMPROMISOS CONDUCE AL CRECIMIENTO]

Elija a los narradores y que lean lo siguiente:

Narrador 1: Creemos en hacer compromisos y en cumplirlos. Esos actos de fe son como peldaños en nuestro progreso como personas y familias. Por ese motivo, todo lo que hagamos en nuestros grupos de autosuficiencia se construye en torno a hacer y cumplir compromisos, e informar los resultados.

Narrador 2: Cada semana hacemos por lo menos tres tipos de compromisos. Primero, practicamos principios y hábitos fundamentales, y los enseñamos a nuestras familias. Luego, actuamos para completar los compromisos de desarrollo del negocio y los compromisos de funcionamiento de él que nos ayudan a desarrollar nuevas habilidades para hacer crecer y mantener nuestro negocio. Antes de salir de una reunión de grupo, repasamos nuestros compromisos de negocio para la semana y firmamos nuestro cuaderno de ejercicios para manifestar nuestro compromiso. También le pedimos a alguien del grupo que sea nuestro compañero de acción para la semana. Esa persona firma nuestro cuaderno de ejercicios para comprometerse a brindarnos su apoyo. En un par de ocasiones a la semana o más, si fuese necesario, nos pondremos en contacto con nuestro compañero de acción para informar de nuestras acciones y recibir sus sugerencias y apoyo.

Narrador 3: Cuando se ponga en contacto con su compañero de acción, asegúrese de dedicar tiempo suficiente para escuchar realmente y para pensar con seriedad en cuanto a las sugerencias que usted dará. Si necesita ayuda adicional, puede acudir a sus familiares, amigos o al facilitador. Comenzaremos nuestra próxima reunión, informando de nuestros compromisos. Esa debe ser una experiencia agradable y positiva, donde todos deben sentirse escuchados y alentados.

Narrador 4: Todos tendremos días malos y hasta semanas malas. Es posible que fallemos por un tiempo con un compromiso o que enfrentemos algún tipo de contratiempo. Eso es de esperar. Recuerde que cada fracaso es valioso. Por tanto, aprenda de sus experiencias, y utilice esos conocimientos para mejorar su plan de negocios y continúe avanzando.

Lea las tres citas a continuación y considere cómo ayudó a estas personas el que cumplieran sus compromisos e informaran.

Rebecca: “El cumplir con los compromisos me llevó a tener nuevas ideas y a reconocer otras oportunidades para mi negocio. El seguir los pasos cada semana de hablar con proveedores, con otros profesionales en mi campo y con los miembros del grupo me motivó a seguir adelante. Descubrí, además, que podía ver más claramente la mano de Dios en mi vida, al incluirlo a Él en mis planes, mediante la oración, y al pedir Su ayuda. Sentí que le estaba permitiendo a Él ayudarme a trabajar fuertemente para ir cumpliendo mis compromisos”.

Pete: “Tener un compañero de acción me mantuvo enfocado en los próximos compromisos semanales; me mantuvo en la senda. Fue muy útil poder contar con una persona que era como una pizarra con voz, que me ayudaba a pulir mis ideas. También fui capaz de ofrecer ideas a mi compañero, las que escapaban de su campo de experiencia y que en verdad le ayudaron a avanzar con sus ideas.

Jackie: “Creía que la autosuficiencia era algo que uno aprendía por su cuenta... hasta que formé parte de un grupo de autosuficiencia. Cada semana, tenía un lugar protegido donde podía informar de mis éxitos y fracasos, podía fijarme metas, experimentar con nuevas ideas y redefinir el objetivo de mi negocio. Mi grupo me ayudó a expandir las oportunidades de crecimiento de mi negocio, mucho más de lo que hubiera aprendido yo solo.

Élder Marvin J. Ashton “La verdadera felicidad no consiste en obtener algo; la verdadera felicidad consiste en llegar a ser algo. Esto se puede hacer cuando estamos comprometidos con metas elevadas. No podemos llegar a ser algo sin un cometido”. Véase “El lema es: cometido personal”, *Liahona*, enero de 1984, págs. 107–108

Presidente Thomas S. Monson “Últimamente he estado pensando sobre el tomar decisiones. Se ha dicho que la puerta de la historia gira sobre bisagras pequeñas, y lo mismo sucede con la vida de las personas. Las decisiones que tomamos determinan nuestro destino”. “Decisiones”, *Liahona*, mayo de 2016, pág. 86



2

RESOLVER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE NO CUBIERTAS

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- Ejercer fe en Jesucristo

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. ¿Por qué compran las personas?
2. Aprender a reconocer y a cubrir las necesidades de los clientes
3. Observar y sacar provecho de los cambios
4. Descubrir mi pasión y valirme de mi experiencia
5. ¿Tiene alguna ventaja competitiva mi oportunidad de negocio?



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Haga la primera oración.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir los compromisos de “Mi fundamento”.
- B** Participar en el desafío del clip y dar informe de mi experiencia la próxima semana.
- C** Comenzar a escribir cada día en mi cuaderno de negocios y traerlo para la próxima reunión.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir mis compromisos.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego, comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta. Observe que “Vender” y “Registrar la información financiera” son habilidades que comenzaremos a practicar en capítulos posteriores.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS		Habilidades de negocio claves					
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Informe” de cada reunión semanal de grupo.							
INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que aparece cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre los momentos en que puede seguir mejorando o medirlo que practique estos roles importantes.		CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable					
	A Compromisos de “Mi fundamento”	B Compromisos de desarrollo del negocio	C Compromisos de funcionamiento del negocio	D Compromisos para “meditar”	E Compromisos de compañía de acción	1 Vender	2 Registrar información financiera
Ejemplo	Atender y ser asertivo	Usar eficientemente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio				
Semana 1	La autoconfianza en un principio de educación	Participar en el desafío Superaportes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente			No aplica	No aplica
Semana 2	Españar la en jaqueados	Crear una lista de cinco necesidades no satisfechas de los clientes	Crear una lista de servicios competitivos para mi negocio			No aplica	No aplica
Semana 3	Administrar el dinero	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección “Reservar” de la agenda de negocios personal			No aplica	No aplica
Semana 4	Atender y ser asertivo	Participar en el desafío Haga una venta	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal			No aplica	No aplica
Semana 5	Utilizar el tiempo valiosamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección “Mantener” de mi agenda de negocios personal			No aplica	No aplica
Semana 6	Trabajar acunar negocios: habilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio para un registro financiero	Crear un Estado de resultados para mi negocio para un registro financiero				
Semana 7	Resolver problemas	Pagar en efectivo y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Tener registros separados del dinero del negocio y del dinero personal				
Semana 8	Ser claro, prestar servicio al cliente	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Crear un plan para analizar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio				
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio				
Semana 10	Demstrar integridad	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio				
Semana 11	Comunicarse pedir y escuchar	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio				
Semana 12	Resolir los problemas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Refinar la agenda de negocios personal diariamente en las sugerencias de la presentación.				

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró “rojo”, “amarillo” o “verde” en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días que practicaron cada una de las habilidades claves para los negocios, según informaron en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvo al cumplir sus compromisos de “Mi fundamento” esta semana?
 - ¿Cómo fue su experiencia con el desafío del clip o sujetapapeles? ¿Qué lecciones aprendió de esa experiencia?
 - ¿De qué manera le ayuda el trabajar con un compañero de acción?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: EJERCER FE EN JESUCRISTO—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Cómo influye mi fe en Jesucristo en mi autosuficiencia?

Ver: “Ejerza fe en Cristo”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-2100-exercise-faith-in-christ?lang=spa> (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Por qué la verdadera fe siempre lleva a la acción? ¿Por qué es necesaria la fe para que Dios nos ayude temporal y espiritualmente?

Leer: Mateo 6:30 y la cita de *Lectures on Faith* [Discursos sobre la fe].

ACTIVIDAD (5 minutos)

El camino hacia la autosuficiencia es un sendero de fe. La Primera Presidencia y el Cuórum de los Doce nos invitan a establecer como prioridad en nuestra vida el aumentar nuestra fe en el Padre Celestial y en Su Hijo Jesucristo.

Paso 1: Lean en grupo las prioridades y promesas proféticas que aparecen a continuación.

PRIORIDADES Y PROMESAS PROFÉTICAS

“¡Imaginen el alcance de esta afirmación! Se promete la plenitud de la Tierra a quienes santifiquen el día de reposo” (Russell M. Nelson, “El día de reposo es una delicia”, *Liahona*, mayo de 2015, pág. 130; véase también D. y C. 59:16).

“La espiritualidad no se estanca, ni tampoco lo hacen los convenios [sacramentales]. Los convenios no solo aportan compromisos, sino también poder espiritual” (Neil L. Andersen, reunión de capacitación de las Autoridades Generales, abril de 2015).

“Doy testimonio de que [el Libro de Mormón] puede convertirse en un ‘Urim y Tumim’ en su vida” (Richard G. Scott, “The Power of the Book of Mormon in My Life” [El poder del Libro de Mormón en mi vida], *Ensign*, octubre de 1984, pág. 11).

Paso 2: Analicen cómo el hecho de santificar fielmente el día de reposo, tomar la Santa Cena y leer el Libro de Mormón les ayudará a volverse más autosuficientes.

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Demuestre su fe este domingo santificando el día de reposo y participando con reverencia de la Santa Cena.
- Lea el Libro de Mormón a diario.
- Escoja uno de los pasajes de Escrituras a continuación, y compártalo con sus familiares o amigos.

MATEO 6:30

“Y si la hierba del campo, que hoy es y mañana es echada al horno, Dios la viste así, ¿no hará mucho más a vosotros, hombres de poca fe?”

EL NUEVO TESTAMENTO: MANUAL DE CONSULTA DEL MAESTRO,

“¿No dependen de la fe todos tus esfuerzos, de cualquier tipo que sean?... Al igual que obtenemos por la fe todas las bendiciones temporales que recibimos, también obtenemos por la fe todas las bendiciones espirituales que recibimos. Pero la fe no es únicamente un principio de acción, sino también de poder”.

1985, págs. 2, 3

ESCRITURAS SOBRE LA FE EN ACCIÓN

Como Daniel no dejaba de orar, fue arrojado al foso de los leones, pero “. . . Dios envió a su ángel, el cual cerró la boca de los leones. . . y ninguna lesión se halló en él, porque había confiado en su Dios” (Daniel 6:22–23; véanse también los versículos 16–21).

El Señor le dio a Lehi la Liahona para guiar a su familia, y “. . . obró por ellos según su fe en Dios. . . Mas [cuando] fueron perezosos y se olvidaron de ejercer su fe y diligencia. . . no progresaron en su viaje” (Alma 37:40–41).

“Traed todos los diezmos al alfolí. . . y probadme ahora en esto. . . si no os abriré las ventanas de los cielos y

derramaré sobre vosotros bendición hasta que sobreabunde” (Malaquías 3:10).

Durante una hambruna, Elías le pidió a la viuda que le diera su última comida. Elías le prometió que, a causa de su fe, el Señor le proveería alimentos, y su sustento nunca escaseó. (Véase 1 Reyes 17).

“Los afligidos y menesterosos buscan agua, pero no hay; se secó de sed su lengua; yo, Jehová, les responderé; yo, el Dios de Israel, no los desampararé” (Isaías 41:17; véase también el versículo 18).

EJERCER FE EN JESUCRISTO

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



ÉLDER DAVID A. BEDNAR: La acción es el ejercicio de la fe. Los hijos de Israel llevan el arca del convenio. Llegan al río Jordán. La promesa es que lo cruzarán sobre tierra seca. ¿Cuándo se divide el agua? Cuando sus pies se mojan. Ellos entran en el río, actúan. Y llega el poder: las aguas se dividen.

A menudo creemos lo siguiente:

“Bueno, voy a tener este entendimiento perfecto y luego lo voy a hacer”. Yo sugeriría que tenemos suficiente para empezar. Tenemos una idea de la dirección correcta. La fe es un principio, el principio de acción y de poder. La fe verdadera se centra en el Señor Jesucristo y siempre conduce a la acción.

(Véase “Buscar conocimiento por la fe”, Liahona, septiembre de 2007, pág. 19).



APRENDER—Tiempo máximo: 70 minutos

1. ¿POR QUÉ COMPRAN LAS PERSONAS?

Ver: “Why Do People Buy?” [¿Por qué compran las personas?], disponible en srs.lds.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Qué aprendió de este video en cuanto a por qué compran las personas?

2. APRENDER A RECONOCER Y A CUBRIR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Leer: Los dueños de negocios exitosos procuran comprender y atender las necesidades de los clientes no cubiertas. Entender las necesidades del cliente es un proceso continuo que demanda una cantidad significativa de esfuerzo, tiempo y persistencia. Las necesidades de sus clientes cambiarán con el tiempo, por lo que tendrá que adaptar su negocio continuamente para cubrir sus necesidades. Esto es cierto bien sea que usted esté considerando una nueva oportunidad de negocio o que esté administrando un negocio ya existente. Esta sección le ayudará a aprender a reconocer la variedad de necesidades que pueden tener sus clientes.



ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Revisen en forma individual la siguiente lista de categorías de negocios. Seleccione una categoría que le interese, y que contenga necesidades de clientes que usted posiblemente podría cubrir. Si ninguna de las categorías en la lista se ajusta a sus intereses, elabore su propia lista.

Servicios de contabilidad	Industria de alimentos	Servicios de atención a personas mayores
Desarrollo de aplicaciones informáticas	Peluquería	Servicios en las redes sociales
Servicios para automóviles	Seguros	Lecciones de deportes
Servicios de comida y bebida	Servicios legales	Servicios de traducción
Servicios de limpieza	Servicios de mudanzas	Clases particulares
Reparación de computadoras	Lecciones de música	Diseño web
Confección de ropa a la medida	Mantenimiento físico personal	Servicio de organización de bodas
Análisis de datos	Cuidado de mascotas	Cuidado de jardines
Planificación de eventos	Fotografía	Otros: _____

Paso 2: Para la categoría que seleccionó, escriba tres necesidades por las que las personas estarían dispuestas a pagar. Luego, escriba una oportunidad de negocios que cubra esa necesidad. Por ejemplo, si a usted le interesan los servicios de organización de bodas, a continuación se muestran algunas oportunidades de negocios que pudieran cubrir una necesidad.

NECESIDAD DEL CLIENTE	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
<i>Invitaciones de boda originales</i>	<i>Caligrafía para invitaciones de boda personalizadas</i>
<i>Videos de boda innovadores</i>	<i>Drones para fotografiar bodas</i>
<i>Problemas para enviar tarjetas de agradecimiento</i>	<i>Un servicio que envía tarjetas de agradecimiento reales para la pareja</i>

NECESIDAD DEL CLIENTE	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
1.	
2.	
3.	

Paso 3: Formen grupos de dos y compartan la lista de oportunidades de negocio que hayan escrito.

Leer: Para tener una oportunidad de negocio viable, usted debe cubrir una necesidad o resolver un problema por el que las personas estén dispuestas a pagar. A fin de determinar si las personas estarían dispuestas a pagar por su servicio o su producto, usted necesita conversar con ellos al respecto. Al hablar con los posibles clientes, usted puede evaluar la demanda de su servicio o producto y ver si será suficiente para sostener las ventas que necesita para que su negocio tenga éxito. La sugerencias de los clientes también le servirán para perfeccionar su idea del negocio.

Comience desde temprano a probar su idea del negocio con los clientes —antes de invertir mucho tiempo o dinero— para ver si hay mercado para ello. Muchos dueños de negocios tienen que ajustar y afinar sus ideas y los detalles no visibles de sus negocios muchas veces, antes de encontrar la oferta correcta que tenga el potencial de triunfar.

Si las personas no tienen un poderoso interés en su servicio o producto y no están dispuestas a pagar por él, aún después de haber perfeccionado la idea, comience de nuevo con otra idea. No siga invirtiendo en una idea que no tiene una gran posibilidad de éxito.

Además de hablar con los posibles clientes para evaluar su idea del negocio, usted debe efectuar otras investigaciones. El Señor aconsejó: “debes estudiarlo en tu mente” (D. y C. 9:8). Si las personas están dispuestas a pagar por su servicio o producto, eso es un buen comienzo, pero aún debe seguir probando y perfeccionando su idea. Estudie lo que están haciendo sus competidores. Investigue la información que haya en línea y lea las publicaciones de la industria. Converse con expertos que conozcan el tipo de negocio que usted está considerando. Esas indagaciones le ayudarán a entender el ambiente de su negocio, y a sopesar los riesgos así como las posibles oportunidades. Le ayudarán, además, a desarrollar y perfeccionar la idea de su negocio basándose en hechos, informaciones y datos.

3. OBSERVAR Y SACAR PROVECHO DE LOS CAMBIOS

Leer: Todo cambia a nuestro alrededor; siempre ocurren cambios. Muchas personas sienten temor de los cambios. Sin embargo, los dueños de negocio exitosos dan la bienvenida a los cambios porque les permiten atender necesidades y resolver problemas no cubiertos. Ellos observan constantemente y se anticipan a los cambios y las tendencias, para actuar rápidamente según las oportunidades.

Entre los cambios por los cuales se interesan los dueños de negocio, se incluyen:

- **Cambios demográficos.** Variaciones que se dan en la población relacionadas con factores tales como: sexo, edad, raza, grupo étnico, idioma, ingresos, educación y otros.
- **Cambios debidos a regulaciones o disposiciones gubernamentales.** Son cambios que resultan de leyes, reglamentos o decretos gubernamentales, o de otros organismos autorizados.
- **Cambios tecnológicos.** Innovaciones o invenciones que mejoran la eficiencia u ofrecen otros beneficios.
- **Cambios culturales.** Giros o cambios en los valores, las normas y las creencias de la colectividad, que modifican el comportamiento.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Formen grupos de dos y completen los pasos 1 y 2.

Paso 1: Escriban en la línea a continuación un cambio que se haya producido recientemente.

Ejemplo: Hay un interés creciente en el bienestar corporal y la preparación física (cambio cultural).

Paso 2: Determine una oportunidad de negocio que cubriría una necesidad y sacaría provecho de ese cambio. Escríbalo en la línea a continuación.

Ejemplo: Eventos de carreras extremas.

Paso 3: Vuelvan a reunirse todos en grupo. Analicen de qué manera el observar y sacar provecho de los cambios puede ayudarles en sus negocios.

4. DESCUBRIR MI PASIÓN Y VALERME DE MI EXPERIENCIA

Leer: Todos nosotros hemos recibido dones de nuestro Padre Celestial (véase D. y C. 46:11). Los dueños de negocio exitosos suelen establecer negocios que corresponden a sus dones, talentos, pasiones e intereses. Por lo general, su interés principal no consiste en hacer dinero; más bien consiste en resolver un problema o cubrir una necesidad por la que ellos se preocupan grandemente. Con frecuencia, esos dueños de negocio pasan su tiempo libre pensando en su negocio porque se preocupan profundamente por hacer algún aporte positivo. Ese sentido de propósito les lleva a comprometerse con la calidad y la excelencia en su negocio, y resiliencia y motivación en los tiempos difíciles.

Los dueños de negocio exitosos suelen contar con experiencia de trabajo en la industria relacionada con su negocio, o han trabajado en una industria afín o consumen los servicios y productos de esa industria. A menudo, esa experiencia ofrece a los dueños de negocio un conocimiento valioso acerca de la competencia, de los contactos y las relaciones valiosas y las necesidades de los clientes no cubiertas.

Ver: “Unmet Needs” [Necesidades no cubiertas] disponible en srs.lds.org/ videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



ACTIVIDAD (20 minutos)

Paso 1: Esta actividad le ayudará a explorar la forma en que las cosas que le apasionan, junto con sus habilidades, le pueden conducir a una buena oportunidad de negocio. Teniendo eso en mente, medite en forma individual acerca de las cinco preguntas que siguen a continuación, y escriba sus respuestas.

- Si yo tuviera un día libre para hacer algo que me interese, ¿qué haría ese día?
-

- ¿Dónde podría hacer mi mayor contribución con mis talentos para servir a los demás de un modo significativo?
-

- ¿Cuáles son tres talentos que tengo, los que podría usar para ganar dinero?

- ¿Cuáles son tres sectores o campos de trabajo en los que tengo significativa experiencia laboral o gran interés y conocimiento.

- ¿Qué necesidades o problemas hay en esos campos que no se han resuelto?

Paso 2: Formen grupos de dos. Comparta con su compañero una necesidad o un problema que a usted le apasionaría y al que se comprometería a resolver. Podría tratarse de una necesidad o un problema en el que ha tenido experiencia o del que tiene una buena perspectiva.



Paso 3: Basándose en la conversación que acaba de tener, complete las líneas “Pasiones y habilidades que tengo” en su agenda personal de negocios. Escriba a lápiz, ya que probablemente usted querrá modificar esa sección en el futuro.

5. ¿TIENE ALGUNA VENTAJA COMPETITIVA MI OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?

Leer: Todos los negocios tienen competidores, por lo que su negocio ha de tener alguna ventaja competitiva para que sea rentable y conserve a sus clientes. Para tener alguna ventaja competitiva, su negocio ha de ser diferente o mejor que el de sus competidores. Una ventaja competitiva suele representar una barrera de entrada que hace difícil para la competencia el copiar su servicio o producto.

Ver: “Competitive Advantage” [Ventaja competitiva] disponible en srs.lds.org/ videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Qué aprendió de este video sobre cómo descubrir las ventajas competitivas que usted pueda tener?

Leer: Las siguientes personas edificaron sus negocios en torno a tres ventajas competitivas diferentes.



RELACIONES

Daniel, un agricultor de comida orgánica, estableció relaciones de confianza y ahora es proveedor exclusivo de cinco restaurantes.



INNOVACIÓN

Helena creó y patentó una tecnología novedosa.



ACCESO

Félix es dueño de una propiedad cerca del río y tiene permisos restringidos para remar.

Analizar: ¿Qué clases de ventajas competitivas ha observado usted en los negocios locales?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Los participantes se dividen en grupos de tres. Señalen y analicen una o dos ventajas competitivas en una oportunidad de negocio que usted está considerando (o en su negocio actual).



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el pasaje de las Escrituras y escriba sus respuestas a las preguntas.

“Confía en Jehová con todo tu corazón, y no te apoyes en tu propia prudencia. Reconócelo en todos tus caminos, y él enderezará tus veredas” (Proverbios 3:5–6).

Las necesidades del cliente no cubiertas

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿en cuál necesidad del cliente no cubierta o cuál problema ha sentido que debe trabajar como su oportunidad de negocio?



Escriba la necesidad o problema que usted va a resolver en la sección “Necesidad o problema del cliente que resolveré” de su agenda personal de negocios. Probablemente, usted irá actualizando esta sección a medida que vaya conversando y aprendiendo más.

Ventajas competitivas

¿Cuáles ventajas competitivas ha notado usted en su oportunidad de negocio?



Escriba su ventaja competitiva en la sección “Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor” de su agenda personal de negocios.



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

CUADERNO DE NEGOCIOS

Las necesidades del cliente no cubiertas

Leer: Es importante que usted, como propietario de negocio, sea observador y hable con las personas todos los días a fin de reconocer las necesidades no cubiertas de los clientes. Cada día de esta semana, registre en su cuaderno de negocios cualquier necesidad del cliente no cubierta que haya observado. Haga una lista en su cuaderno de negocios de cinco principales necesidades del cliente no cubiertas y esté preparado para compartirla con el grupo la semana próxima.

Ventajas competitivas

Leer: También es importante que se dé cuenta de las ventajas competitivas. Esta semana, seleccione cinco negocios diferentes de su comunidad que le interesen y piense en las ventajas competitivas específicas que tienen. Anote esas ventajas en su cuaderno de negocios y esté preparado para compartirlas con el grupo la semana próxima.

Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si usted cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- Ⓐ Cumpliré mis compromisos de “Mi fundamento” de esta semana:
- Demostrar mi fe este domingo santificando el día de reposo y participando con reverencia de la Santa Cena.
 - Leer el Libro de Mormón cada día.
 - Leer los “Pasajes de las Escrituras sobre la fe en acción” en la sección “Mi fundamento” de este capítulo. Seleccionar uno y compartirlo con mis familiares o amigos.
-
- Ⓑ Haré una lista en mi cuaderno de negocios de cinco necesidades del cliente no cubiertas.
-
- Ⓒ Haré una lista de las ventajas competitivas de cinco negocios diferentes en mi cuaderno de negocios.
-
- Ⓓ Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré mis compromisos.
-
- Ⓔ Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la semana próxima se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes y anotó en su cuaderno de negocios (véase la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” al comienzo del cuaderno).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



RECURSOS

¿POR QUÉ COMPRAN LAS PERSONAS?

Seleccionen dos miembros del grupo para leer el siguiente guion:

Danielle: Me encantan los perros. ¡Y me encanta deslumbrar! Por eso pensé: ¿por qué no combinar las dos cosas que me gustan para hacerme una carrera?

[El video muestra a Danielle en una caseta de "Perros que deslumbran" sujetando un perrito que tiene una expresión confusa. El perro lleva puesta una chaqueta y un collar cubiertos de brillantes].

Solomon: ¿Y qué tal te fue?

Danielle: Digamos que estaba ladrando al árbol equivocado.

Solomon: Suena como que tienes que hacer una pequeña investigación de mercado.

Danielle: Suena como que no tengo la menor idea de cómo hacerla.

Solomon: Bueno; piensa en las personas a las que tratas de venderle: ellas son tu mercado. Partiendo de ahí, solo hay que hacerles las preguntas correctas.

Danielle: O sea, que ¿debo preguntar a los perros si les gusta que los haga deslumbrantes?

Solomon: Me refiero a que preguntes a los dueños de los perros qué es lo que quieren y cuánto están dispuestos a pagar por ello. Todos sabemos que los dueños de perros aman a sus mascotas, pero ¿cuáles son algunas cosas para las que no tienen tiempo, o no les gusta y estarían dispuestos a pagarle a alguien para que lo hiciera?

Danielle: Bueno, sé que detestan tener que ir detrás de sus perros, limpiando.

Solomon: Eso es un comienzo. ¿Por qué no vas y comienzas a hacerles algunas preguntas?

Danielle: Bien, ¿qué tal esta pregunta?: "¿Qué le gusta hacer a su perro?".

Solomon: ¡Sí! Otra buena pregunta sería: "¿Qué le gustaría darle a su perro, pero que usted no tiene tiempo para dárselo?".

Danielle: Bien, creo que entendí.

Solomon: Todas las personas quieren algo diferente. La clave para iniciar un negocio es hallar algo que muchas personas quieren y están dispuestas a pagar por ello. Se trata de hacer una sencilla investigación entre los clientes. Una vez que averiguas qué es lo que mucha gente quiere y están dispuestos a pagar por ello, puedes crear un negocio que cubra esas necesidades.

[Más adelante, luego de que Danielle comenzó su negocio].

Danielle: Bueno, he hecho un montón de preguntas, y he hablado con un montón de dueños de perros. Resulta que los dueños de perros desean que alguien ame a sus perros tanto como ellos y los cuide mientras ellos están ausentes. Así que en eso consiste mi negocio. Ah, y aún sigo haciendo muchas preguntas, como, "¿Qué puedo hacer para que usted y su perro estén aún más contentos?".

Solomon: ¿Y la necesidad no cubierta es?

Danielle: ¡Cuidado diurno de perros! Los dueños quieren que sus perros estén atendidos cuando no pueden estar con ellos. Así que yo los saco a dar un paseo, les corto las uñas, les doy un buen baño, les enseño trucos... ¡y me pagan por hacerlo!

NECESIDADES NO CUBIERTAS

Seleccionen dos miembros del grupo para leer el siguiente guion:

Mark: Por 22 años he estado trabajando en comunicaciones; es decir, trabajo de oficina. Acepté el empleo porque me encanta el béisbol. Conservé este empleo porque no sabía realmente qué otra cosa hacer. La mayor parte de lo que escribo no tiene nada que ver con el juego. Son documentos comerciales, pero eso no me apasiona para nada.

Rich: Entonces, ¿estás queriendo hacer un cambio?

Mark: Sí, lo estoy pensando, pero no estoy seguro de cómo proceder. Me encanta estar en el estadio, y disfruto estar con los jugadores. Me encanta leer y hacer investigaciones. Me encanta contar historias.

Rich: Bien, parece que esas son algunas de las cosas que te apasionan.

Mark: Realmente me encantaría jugar al béisbol, pero ¡ya estoy muy viejo para ello!

Rich: Bueno, eliminemos eso de la lista. Tenemos entonces: Te gusta estar con los jugadores. Te gusta leer y hacer investigaciones. Te gusta contar historias.

Mark: Esas son las tres que más me gustan.

Rich: Entre las tres que más te gustan, tú mencionaste narrar historias.

Mark: Buenas historias. Me gusta investigarlas y escribirlas. Soy un buen escritor, y también me encanta relatar historias a grupos de amigos.

Rich: Leer. Escribir. Narrar historias. Se ve que lo has estado pensando bastante.

Mark: La realidad es que he pasado mucho tiempo escribiendo cosas y, luego, echándolas a la basura. Escribí todas mis ideas y me deshice de las malas.

Rich: Y las malas, ¿por qué eran malas?

Mark: Pues, porque no eran para mí. ¿Me entiendes? Desde hace 22 años he estado en el béisbol. Sé que las personas gastarán dinero en el juego y en muchas cosas relacionadas con ello. Quiero encontrar algo que me interese y que me permita ganar dinero suficiente para sostener a mi familia.

Rich: Creo que vas por buen camino. Sabes cuáles son tus habilidades y qué es lo que te apasiona. Si tus clientes son fanáticos del béisbol al igual que tú ¿qué piensas que quieren ellos?

Mark: Bueno, esa es la pregunta que me sigo haciendo. Debe haber algún tipo de necesidad no cubierta que esos fanáticos desean.

Rich: Seguro que gastaste un montón de resmas de papeles en eso.

Mark: ¡Exactamente! Aun cuando me centré en menos aspectos, todavía tuve muchas malas ideas.

Rich: Y ahora que tienes una lista de necesidades no cubiertas, ¿de qué se tratan?

Mark: Creo que los fanáticos desean un pase para estar detrás de la escena. Ellos quieren ver las cosas entre bastidores, quieren oír las historias que solo te enteras si estás ahí. A fin de cuentas, ellos buscan entretenimiento, y les encanta que sea una bonificación especial, como tener asientos reservados detrás del bateador.

Rich: OK, parece que ya estamos dando con algo.

Mark: Sí, ¿pero cómo puedo ganar dinero con eso? ¿Será que hago un podcast? ¿Escribir un documental? ¿Construir un parque de diversiones sobre el béisbol? ¿Elaborar una aplicación?

VENTAJA COMPETITIVA

Seleccionen tres miembros del grupo para leer el siguiente guion:

Narrador: ¿Qué es una ventaja competitiva? La mayoría de las personas respondería: trabajar mucho, dar un buen servicio al cliente o estar abiertos hasta tarde. Eso es un comienzo, pero para tener realmente una ventaja sobre un competidor hay que tener algo que ellos no tengan. Es como montar una pista con obstáculos alrededor de su negocio que a un competidor le resultaría muy difícil superar. Usted podría tener una receta secreta, una maquinaria única, una red de distribuidores o un producto original, una invención o una patente. Su tienda pudiera estar en la ubicación perfecta. Pudiera ser que usted contara con una clientela muy leal, y una marca en la que ellos pueden confiar. Volvamos con Mark y Rich para ver si pueden determinar cuál es la ventaja competitiva de Mark.

Rich: Y bien, has tenido unos días más para pensar en tu idea de negocio. Seguro que utilizaste mucho papel.

Mark: Oh, sí.

Rich: Revisemos esas ideas. ¿Un parque temático sobre el béisbol?

Mark: De ninguna manera. Eso cuesta millones.

Rich: OK. Podcast, aplicación o documental. ¿Alguna de ellas está a tu alcance?

Mark: Al alcance, sí, pero no creo que pueda ganar dinero con eso.

Rich: Entonces, ¿te quedaste sin ideas?

Mark: Sí, pero... Luego, retomé mi lista de habilidades y pasiones.

Rich: Bien. Véamosla desde otra perspectiva: ¿Cuál de ellas es una ventaja competitiva?

Mark: No estoy seguro de entenderte.

Rich: Bien, ¿qué es lo que tú tienes que nadie más tiene?

Mark: Bueno, he trabajado en el estadio durante 22 años. Lo conozco por dentro y por fuera. Cada rincón, cada asiento, cada armario tiene una historia única —supersticiones de los jugadores, travesuras divertidas— todo muy buen material. Tengo una buena relación con el personal y los dueños, para poder seguir recogiendo buenas historias. Muchas de ellas las he escrito: los antiguos jugadores; los nuevos; los recoge bate; Roger, el cazador de autógrafos de triste fama...

Rich: Parece que sientes pasión por recopilar los relatos entre bastidores que a todo el mundo le gustan. Has recopilado y documentado más que ninguna otra persona en la organización.

Mark: Sí, son cosas que a los fanáticos les gusta, pero a las que no tienen acceso.

Rich: Y tú sabes cómo narrar una buena historia.

Mark: ¿Esas son ventajas competitivas?

Rich: Claro. ¿Cuánto pagarían los fanáticos por escuchar relatos como los que has recopilado?

Mark: ¿Mientras les hago un recorrido por el estadio? ¡Mucho! Nadie tiene el acceso que yo tengo. ¡Nadie puede contar las historias como yo! Quiero decir, si ahora haces un recorrido, ellos te dicen la distancia hasta el jardín central, cuántos espectadores caben en el estadio, y luego te muestran los asientos de los periodistas deportivos. Eso es aburrido. ¡Puedo hacer mucho más que eso!

Rich: ¡Ya está, entonces! Pienso que tienes una idea de negocio que te apasiona. Cuentas con todos los talentos adecuados; has descubierto algo que los fanáticos desean y, definitivamente, tienes una ventaja competitiva. De hecho tienes varias: acceso al estadio, contactos en el estadio y 22 años de historias.



3

ASEGURARME DE QUE TENGO UN NEGOCIO RENTABLE

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- Administrar el dinero

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. ¿Me gustaría tener este negocio?
2. Mejorar mi agenda personal de negocios
3. Entender los costos variables y los costos fijos
4. Entender el margen de ganancia bruta y el margen de ganancia neta
5. Contabilizar el valor de mi tiempo
6. El precio de mi servicio o producto
7. ¿Tengo un negocio rentable?



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir los compromisos de “Mi fundamento”.
- B** Hacer una lista en mi cuaderno de negocios de cinco necesidades del cliente no cubiertas.
- C** Hacer una lista de las ventajas competitivas de cinco negocios diferentes en mi cuaderno de negocios.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir mis compromisos.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece a continuación. Luego, comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta. Observe que “Vender” y “Registrar la información financiera” son habilidades que comenzaremos a practicar en capítulos posteriores.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS		Habilidades de negocio claves				
	A	B	C	D	E	Compartir información con mi grupo
Ejemplo	Atenderme y ser obediente	Usar eficientemente un negocio de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			
Semana 1	La autoconfianza en un principio de educación	Participar en el desafío Superapaltes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios de manera sistemática			
Semana 2	Españar la en jaque mate	Crear una lista de cinco necesidades no cubiertas de los clientes	Crear una lista de ventajas competitivas para cinco negocios			
Semana 3	Atenderme al dinero	tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal			
Semana 4	Atenderme y ser obediente	Participar en el desafío “Haga una venta”	Completar la sección “Registrar” de la agenda de negocios personal			
Semana 5	Utilizar el tiempo sabiamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección “Mantener” de mi agenda de negocios personal			
Semana 6	Trabajar acunar negocios: habilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio para un registro financiero	Crear un Estado de resultados para mi negocio para un registro financiero			
Semana 7	Resolver problemas	Pagar en efectivo y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	tener registros separados del dinero del negocio y del dinero personal			
Semana 8	Ser un buen prestador de servicio al cliente	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Crear un plan para manejar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio			
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			
Semana 10	Demostrar integridad	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio			
Semana 11	Comunicarse padre y responsable	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio			
Semana 12	Resolvo las obligaciones del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Refinar la agenda de negocios personal cuadrando en las sugerencias de la presentación			

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró “rojo”, “amarillo” o “verde” en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días que practicaron cada una de las habilidades claves para los negocios, según informaron en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por guardar sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvo al cumplir sus compromisos de “Mi fundamento” esta semana?
 - ¿Qué aprendió acerca de las necesidades del cliente no cubiertas y las ventajas competitivas al conversar con las personas esta semana?
 - ¿De qué manera le ayuda el trabajar con un compañero de acción?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: ADMINISTRAR EL DINERO —Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Por qué es tan difícil, y tan importante, administrar el dinero?

Ver: “¡Lo primero es lo primero!” disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1140-first-things-first?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Por qué debemos llevar un control de nuestro dinero y ahorrar?

Leer: Doctrina y Convenios 104:78 y la declaración de *Preparad todo lo que fuere necesario*.

Analizar: Lea el enfoque de autosuficiencia acerca de la administración del dinero (en la parte inferior). ¿Cómo podemos convertirlo en un hábito?

ENFOQUE DE AUTOSUFICIENCIA



DOCTRINA Y CONVENIOS 104:78

“Además, de cierto os digo en cuanto a vuestras deudas, he aquí, es mi voluntad que las paguéis todas”.

PREPARAD TODO LO QUE FUERE NECESARIO: LA ECONOMÍA FAMILIAR

“Paguen los diezmos y ofrendas... eviten las deudas... utilicen un presupuesto... determinen la manera de reducir lo que gasten en cosas que no sean esenciales... [y] disciplínense para vivir de acuerdo con su plan de presupuesto”.

Librito, 2007, pág. 3

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: En forma individual, repase sus gastos a continuación.

¿CÓMO ME SIENTO ACERCA DE MI MANERA DE GASTAR?			
Categoría	Gasto muy poco	Me siento bien con respecto a mis gastos	Gasto demasiado
EJEMPLO ➔ Ropa			✓
Salidas a restaurantes			
Alimentos			
Bocadillos y bebidas			
Entretenimiento			
Vivienda			
Servicios públicos			
Ropa			
Artículos para el hogar			
Transporte			
Seguro			
Teléfono			
Pagos de deudas			
Diezmo y otras ofrendas			
Donativos de beneficencia			
Otros			

Paso 2: Lea la cita del élder Robert D. Hales. Analicen cómo podrían reducir los gastos de las categorías en las que gastan demasiado.

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana:

- Lleve un control de lo que gana y gasta cada día. Al final de la semana, sume las cifras y registre las cantidades totales en el Registro de ingresos y gastos personales (a continuación).
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy acerca de la administración del dinero.

ÉLDER ROBERT D. HALES

“En la sociedad actual parece reinar cierto sentimiento de que se debe adquirir... La carga de la deuda excesiva acaba con nuestro preciado albedrío para caer en una servidumbre autoimpuesta que nos obliga a dedicar todo nuestro tiempo, esfuerzos y medios al pago de las deudas... Es esencial que entendamos la necesidad de tener un plan de gastos y de ahorro, un presupuesto, y que distingamos entre deseos y necesidades”.

“Busquemos y alcancemos una posición espiritual elevada en la vida” (Devocional del Sistema Educativo de la Iglesia, marzo de 2009), lds.org/media-library

¡LO PRIMERO ES LO PRIMERO!

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



CONTEXTO: Un niño y una niña, vestidos con ropa de adultos, actúan como si fueran sus padres.

NIÑO: Ya llegué, cariño.

NIÑA: Bienvenido. Oh, te ves cansado.

NIÑO: Tú también. Trabajas mucho, ¿verdad?

NIÑA: Pues sí, pero hay que trabajar, ¿no?

NIÑO: Hoy gané 10.

NIÑA: Ah, qué bendición. Entonces, lo primero es lo primero. Vamos a pagar el diezmo, ¿cierto?

NIÑO: Pero, ¿y si no tenemos suficiente?

NIÑA: ¡Ahí es donde tenemos que tener fe!

NIÑO: Está bien. ¿Qué viene después?

NIÑA: Pues, hay que comprar la comida, los pasajes de autobús y pagar el alquiler. Después, sería lindo comprar una silla...

NIÑO: Pero no podemos ¿ves? No tenemos suficiente dinero.

NIÑA: ¿Podemos pedir prestado?

NIÑO: Dicen que las deudas son peligrosas. No queremos tener problemas.

NIÑA: Bueno. Tienes razón, y ¿qué hacemos con esto?

NIÑO: ¡Hay que ahorrarlo! Nunca sabemos qué va a pasar.

NIÑA: Me parece bien. pero no queda nada para divertirnos.

NIÑO: ¡Nos tenemos el uno al otro! Y voy a tratar de ganar más.

NIÑA: ¡Yo trataré de gastar menos!

NIÑO: De esa manera podemos ser felices y autosuficientes.

NIÑA: ¡Exacto! No fue tan difícil. ¿Por qué los adultos lo complican tanto?

NIÑO: Oh, ya sabes, así son los adultos.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS PERSONALES

¿CUÁNTO GASTO SEMANALMENTE?					¿Cuánto necesito cada mes para ser autosuficiente?
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	
Ingresos					
Gastos					
Diezmos y ofrendas					
Ahorros					
Alimentos					
Vivienda					
Gastos médicos					
Transporte					
Gastos educativos					
Pagos de deudas					
Ropa					
Servicios públicos					
Teléfono					
Entretenimiento					
Seguro					
Otros					
Total de gastos					



APRENDER—Tiempo máximo: 70 minutos

1. ¿ME GUSTARÍA TENER ESTE NEGOCIO?

Ver: “Would I Want This Business?” [¿Me gustaría tener este negocio?] disponible en srs.lds.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Le gustaría ser propietario de este negocio? ¿Por qué? ¿O por qué no?

2. MEJORAR MI AGENDA PERSONAL DE NEGOCIOS

Leer: Usted debe trabajar cada día para mejorar su negocio. Evalúelo continuamente y comparta sus progresos y desafíos con el grupo.

ACTIVIDAD (10 minutos)



Paso 1: Consulte su agenda personal de negocios. Revise lo que escribió en la segunda columna de la sección “Concepto del negocio”. Piense en la necesidad no cubierta o el problema que está tratando de resolver con su negocio. Si desea actualizar lo que había escrito, hágalo ahora. Recuerde escribir a lápiz.

Paso 2: Revise lo que escribió en la tercera columna de la sección “Concepto del negocio”. Esta es su ventaja competitiva. Si desea actualizar lo que había escrito, hágalo ahora. (Mire un ejemplo a continuación).

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)		
Pasiones y habilidades que tengo: Mis pasiones: • <u>Mis hijos</u> • <u>Cocinar</u> • <u>Ejercitarme</u> • _____ • _____ Mis habilidades: • <u>Mercadotecnia</u> • <u>Desarrollo empresarial</u> • <u>Cocinar alimentos saludables</u> • _____ • _____	Necesidad o problema del cliente que resolveré: <i>Pocas compañías de servicios de comida y bebida ofrecen opciones saludables y deliciosas.</i>	Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor (ventaja competitiva): <i>Tengo recetas vegetarianas increíbles.</i> <i>Conozco a chefs que se especializan en cocinar alimentos saludables.</i> <i>Me relaciono con personas que a menudo contratan empresas de servicios de comida y bebida.</i>
	↑	↑
	Actualización para el Paso 1	Actualización para el Paso 2

Paso 3: Rápidamente haga que cada persona del grupo comparta en no más de un minuto (1) la necesidad del cliente que cubrirá su negocio y (2) la ventaja competitiva de su negocio.

3. ENTENDER LOS COSTOS VARIABLES Y LOS COSTOS FIJOS

Leer: “Conozca sus recursos; administre sus costos” (véase el guion al final de esta sección)

Analizar: ¿Qué principios de un negocio aprendió usted del diálogo acerca de la tienda de Antonio de arreglo de zapatos?

Leer: En un negocio hay dos clases de costos: costos variables y costos fijos.

Costos variables: Los costos de algunos recursos variarán según la cantidad que produzca y venda el negocio. A estos recursos se les llama generalmente el costo de las mercancías vendidas. También se les llama **costos variables**, que es el término que usaremos en este grupo. Algunos ejemplos comunes de costos variables son la labor requerida para vender o producir el servicio o producto, los materiales requeridos para el servicio o producto y el envío.

Costos fijos: Los costos de algunos recursos permanecerán estables sin importar la cantidad que produzca y venda el negocio. Se les llama **costos fijos**. Algunos ejemplos comunes de costos fijos son el alquiler, los pagos de préstamos, los salarios, los servicios públicos y los seguros. Los dueños de negocio deben ser prudentes y precavidos antes de agregar nuevos costos fijos.

Los impuestos son otro costo adicional que imponen el gobierno y otras agencias. Como propietario de negocio, usted debe indagar y entender sus obligaciones impositivas y estar preparado para cumplirlas cuando esté considerando la rentabilidad de su oportunidad de negocio.

Consulte la Agenda personal de negocios de Mark Bailey (en el Apéndice) para ver los recursos que él necesitó para su negocio.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Revisen en forma individual la siguiente lista de costos variables y de costos fijos. Reconozca los costos variables y los costos fijos que tiene su negocio.

COSTOS VARIABLES	
<input type="checkbox"/> Materiales <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> Salarios (de las personas que proporcionan los servicios o productos para el negocio) <hr/> <input type="checkbox"/> Envío

COSTOS FIJOS		
<input type="checkbox"/> Publicidad	<input type="checkbox"/> Licencias	<input type="checkbox"/> Aplicaciones
<input type="checkbox"/> Contingencia (Costos inesperados)	<input type="checkbox"/> Pagos al préstamo	<input type="checkbox"/> Vehículo
<input type="checkbox"/> Equipo	<input type="checkbox"/> Alquiler	<input type="checkbox"/> Sitio web
<input type="checkbox"/> Muebles	<input type="checkbox"/> Sueldos (de las personas que administran o apoyan el negocio)	<input type="checkbox"/> Otro:
<input type="checkbox"/> Seguros	<input type="checkbox"/> Herramientas	<input type="checkbox"/> Otro:

Paso 2: Escriba sus respuestas a las siguientes preguntas:

o ¿Cuál es el costo estimado de cada uno de esos costos variables por mes?

o ¿Cuál es el costo estimado de cada uno de esos costos fijos por mes?



Ahora haga su lista de costos variables y costos fijos en la sección “Recursos necesarios para mi negocio” en su agenda personal de negocios.

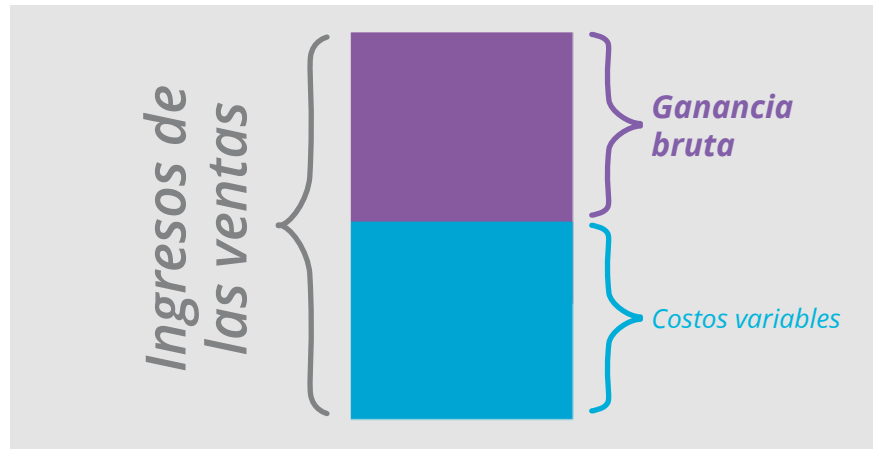
4. ENTENDER EL MARGEN DE GANANCIA BRUTA Y EL MARGEN DE GANANCIA NETA

Leer: La ganancia es el dinero que queda en el negocio luego de deducir los costos (llamados comúnmente gastos) de los ingresos por ventas. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos} = \text{Ganancia}$$

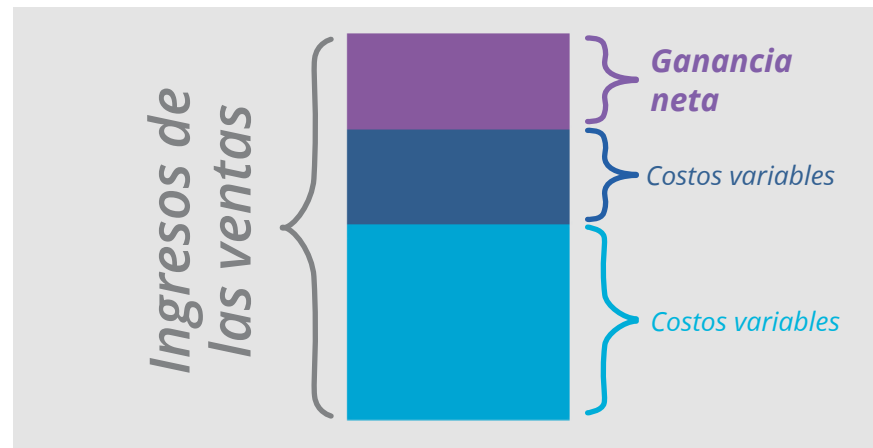
Hay dos tipos de ganancias: **ganancia bruta** y **ganancia neta**. La ganancia bruta se calcula de esta manera:

$$\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} = \text{Ganancia bruta}$$



La ganancia neta se calcula de esta manera:

$$\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos} = \text{Ganancia neta}$$



No es suficiente con saber la ganancia bruta y la ganancia neta que obtiene su negocio; para saber si su negocio es exitoso, usted debe conocer, además, el **margen de ganancia**. El margen de ganancia es un porcentaje que puede calcular mediante sencillas operaciones matemáticas. Este porcentaje le informa acerca de la rentabilidad de su negocio.

Margen de ganancia bruta es el porcentaje de dinero que queda en el negocio **luego de restar los costos variables** de los ingresos por ventas. Se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia } \mathbf{bruta}$$

El margen de ganancia bruta es importante porque le permite evaluar si su negocio está en vías de ser rentable.

ACTIVIDAD (5 minutos)



Imagine que un instalador de luces de Navidad cobra 250 por instalar las luces en su casa. El costo variable es 80 por la labor y 45 por las luces de Navidad y los ganchos, para un total de 125.

- ¿Cuál sería el margen de ganancia bruta de este trabajo? Utilice la siguiente fórmula:

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia } \mathbf{bruta}$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50 \% \text{ de margen de ganancia bruta (125 Ganancia bruta)}$$

- ¿Tiene alguna duda en cuanto a cómo realizar este cálculo? De ser así, háblelo.
-

Leer: **Margen de ganancia neta** es el porcentaje de dinero que queda en el negocio **luego de restar los costos variables Y los costos fijos** de los ingresos por ventas. Se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia } \mathbf{neta}$$

El margen de ganancia neta es importante porque le informa del porcentaje de dinero que pudiera reinvertirse en el negocio o que retornaría a usted como propietario del negocio.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Volvamos al ejemplo del instalador de luces de Navidad. Además del costo variable de 125, el instalador tiene costos fijos que promedian 50 por trabajo para cubrir los gastos relacionados con el camión, el mercadeo y los seguros.

- ¿Cuál sería el margen de ganancia neta de este trabajo? Utilice la siguiente fórmula:

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia } \mathbf{neta}$$

$$\frac{(250 - 125 - 0)}{250} = 30 \% \text{ de margen de ganancia } \mathbf{neta} \text{ (75 Ganancia neta)}$$

- ¿Por qué es importante que comprenda este cálculo?
-

Leer: La mayoría de los negocios exitosos tiene márgenes de ganancia bruta de **aproximadamente el 50 por ciento o mayores** y márgenes de ganancia neta de **alrededor del 10 por ciento o mayores**. Además, operan en un mercado donde existe una gran demanda por parte de los clientes y hay posibilidad de crecimiento para sus negocios.

5. CONTABILIZAR EL VALOR DE MI TIEMPO

Leer: Muchos dueños de negocio no contabilizan adecuadamente el valor de su tiempo. Asegúrese de contabilizar el trabajo que usted pone en un servicio o un producto. El costo por hora es el valor que usted asigna a su tiempo (o el monto que paga a otras personas para ayudarle).

Analizar: Imagine a un propietario de negocio que hace a mano hermosas mantas. Aunque los materiales para la manta son poco costosos, cada manta requiere de 60 horas para su elaboración.

- Si el propietario del negocio vende una manta en 150, ¿cuál es el valor del trabajo requerido para elaborar la manta? ($150 \div 60 \text{ horas} = 2.50 \text{ por hora}$)
- ¿Es este el mejor uso del tiempo del propietario del negocio, dadas las otras oportunidades que puedan existir?

6. EL PRECIO DE MI SERVICIO O PRODUCTO

Leer: Su precio *debe* cubrir los costos en los que usted incurre y la ganancia que usted busca, pero no está determinado por ellos. Usted puede fijar su precio basándose en lo que usted piensa que los clientes pagarán por su servicio o producto. El precio que usted cobra, no obstante, está influenciado por los competidores y por la calidad de su servicio o producto.

Usted debe trabajar para aumentar la calidad de su servicio o producto, o la percepción de su originalidad. Eso posiblemente le permitiría cobrar un precio más alto que el de la competencia.

Si el precio que los clientes están dispuestos a pagar, no hace que su negocio sea suficientemente rentable, usted debe considerar las maneras de reducir sus costos. Entre otras, usted puede: (1) comprar por bultos a un precio inferior, y (2) Utilizar diferentes proveedores para obtener mejores precios. Si no está en capacidad de reducir sus costos, quizás deba elegir una oportunidad de negocio diferente.

7. ¿TENGO UN NEGOCIO RENTABLE?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Divídanse en grupos de tres. Trabajen juntos para calcular el margen de ganancia bruta y el margen de ganancia neta de su oportunidad de negocio por un mes.

Margen de ganancia bruta

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia bruta}$$

Margen de ganancia neta

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia neta}$$

Paso 2: Analice las siguientes preguntas:

- ¿Los márgenes esperados de ganancia bruta y de ganancia neta indican que he seleccionado un negocio que puede ser exitoso a largo plazo?
 - De no ser así, ¿qué cambios específicos debo hacer para que esta oportunidad de negocio sea exitosa? ¿De qué modo puedo influir en esos factores?
-

Leer: Puede que haya seleccionado una oportunidad de negocio con buenos márgenes de ganancia que parece ser rentable. Sin embargo, si ha elegido una oportunidad de negocio que no sería rentable o que no daría suficiente ganancia para justificar el valor de su tiempo, debe estar dispuesto a considerar otras oportunidades.

Además, ¿esta oportunidad de negocio le permite ser autosuficiente? ¿Proveerá para usted y su familia lo necesario y les permitirá servir a los demás? De no ser así, debe estar dispuesto a considerar otras oportunidades. Consulte los materiales en el capítulo 2 para considerar otras necesidades no cubiertas de los clientes que corresponden a sus intereses y a su capacidad de proveer una ventaja competitiva.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba sus respuestas a las preguntas:

“Y yo, Nefi, subía con frecuencia al monte y a menudo oraba al Señor; por lo que el Señor me manifestó grandes cosas” (1 Nefi 18:3).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para asegurarse de que tendrá un negocio rentable?

¿Qué acción emprenderá esta semana para llevar a cabo ese cambio?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

CONVERSAR CON POSIBLES CLIENTES

Leer: El conversar con los clientes le ayudará a tener ideas de cómo mejorar su servicio o producto y cuál sería su precio adecuado. Converse esta semana con al menos cinco posibles clientes y pregúnteles qué sería necesario para que ellos le compraran a usted. Además, puede conectarse en línea para pedir comentarios y sugerencias de posibles clientes.

Después de dedicarse a estos esfuerzos y de determinar la mejor información financiera posible, complete las líneas de la sección “Evidencia de que mi negocio es rentable” en su agenda personal de negocios.

ASPECTO FINANCIERO (CAPÍTULO 3)

Recursos que necesito para mi negocio:

Ofrecer un servicio o producto (costos variables):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Operar el negocio (costos fijos):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo de margen de ganancia bruta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia bruta}$$

Utilice esta cantidad para completar la parte ③ a continuación

Cálculo de margen de ganancia neta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{Porcentaje de margen de ganancia neta}$$

Utilice esta cantidad para completar la parte ⑤ a continuación

Evidencia de que mi negocio es rentable:

- Ⓐ Ingresos de las ventas (de un mes): _____
- Ⓑ Costos variables (de un mes): _____
- Ⓒ Margen de ganancia bruta: _____ %
- Ⓓ Costos fijos (de un mes): _____
- Ⓔ Margen de ganancia neta: _____ %

Complete esta sección

Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si usted cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- Ⓐ Cumpliré mis compromisos de “Mi fundamento” de esta semana:
 - Llevar registro de mis ingresos y gastos cada día, sumar las cantidades al final de la semana y registrar los totales en el registro de ingresos y gastos personales.
 - Compartir con mis familiares o amigos lo que he aprendido hoy acerca de la administración del dinero.

 - Ⓑ Conversaré con al menos cinco posibles clientes para recibir ideas y saber qué sería necesario para que ellos compraran mi producto.

 - Ⓒ Completaré la sección “Evidencia de que mi negocio es rentable” en mi agenda personal de negocios.

 - Ⓓ Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré mis compromisos.

 - Ⓔ Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la semana próxima se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes y anotó en su cuaderno de negocios.

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



RECURSOS

¿ME GUSTARÍA TENER ESTE NEGOCIO?

Seleccionen tres miembros del grupo para leer el siguiente guion:

Sage: Hola, me llamo Sage. Estoy pensando iniciar mi propio negocio, y pensé en investigar lo que otras personas están haciendo. Fue así como conocí a esta pareja, Omar y Anna. ¿Qué clase de negocio tienen?

Omar: Bien, comenzamos un negocio de cambio de aceite a domicilio hace poco menos de un año.

Anna: Ha sido de locos poder atender todas las llamadas.

Omar: Los concesionarios cobran usualmente 29.95 por un cambio de aceite. Pensamos que si cobrábamos un poco menos, nos quedaríamos con una parte de su negocio.

Anna: Y nosotros vamos a nuestros clientes. Ellos no tienen que esperar sentados en una sala que huele mal leyendo revistas viejas. Nosotros vamos directamente a sus lugares de trabajo, o a donde estén sus vehículos.

Sage: Vaya, eso es muy conveniente. No tienen taller, por lo que no tienen esos gastos. ¿Están haciendo bastante dinero?

Omar: Nos pagamos a nosotros un poco, y obtenemos entre el 3% y el 4% de ganancia en cada trabajo.

Anna: Hemos pensado en agregar otros servicios como la reparación de fisuras en parabrisas, cambio de limpiaparabrisas y esa clase de cosas.

Omar: Solo que no tenemos suficiente espacio en nuestra furgoneta. Y además, no deseamos pedir un préstamo para pagar por esas cosas hasta que alguien las pida.

Anna: Queremos mantener los gastos en un mínimo.

Sage: Gracias por conversar conmigo. Yo me pregunto: ¿Me gustaría tener este negocio?

CONOZCA SUS RECURSOS; ADMINISTRE SUS COSTOS

Seleccionen dos miembros del grupo para leer el siguiente guion.

Vivek: Aquí estoy sentado con Antonio...

Antonio: Hola.

Vivek: Antonio planea iniciar un negocio.

Antonio: Arreglando zapatos. No hay un negocio de arreglo de zapatos en nuestro vecindario; por ello me pasé el verano trabajando en otra ciudad aprendiendo el oficio.

Vivek: Vaya, qué bien. Y veo que usted tiene una lista de todos los materiales y las herramientas que va a necesitar.

Antonio: Sí. Son muchas cosas.

Vivek: Bien. ¿Por qué no me lee la lista?

Antonio: Un local, una buena mesa de trabajo y una silla, tres galones de pegamento, cuero, suelas de goma, una mascarilla, una máquina de coser nueva, letreros y una camioneta de reparto.

Vivek: ¡Es una lista larga!

Antonio: Bueno, es todo lo que necesito.

Vivek: ¿Y cuánto cree que costará todo eso?

Antonio: No estoy seguro; probablemente cerca de 20 000.

Vivek: Bien. Pienso que va a ser útil que dividamos los costos en dos categorías: costos variables y costos fijos.

Antonio: ¿Por qué? ¿En qué se diferencian?

Vivek: Bueno, todos los materiales que use para arreglar zapatos son costos variables.

Antonio: El pegamento, las suelas y el cuero.

Vivek: Correcto. Esos costos son variables porque el volumen de trabajo que usted realice variará de mes a mes. Si usted arregla muchos zapatos, gastará mucho dinero en pegamento, suelas y cuero. Si no tiene mucho trabajo, gastará menos dinero en pegamento, suelas y cuero. Y hay otro costo variable que muchas personas no piensan en él: su tiempo. Debe considerar cuánto tiempo le lleva arreglar cada par de zapatos.

Antonio: OK. ¿Y qué son los costos fijos?

Vivek: Los costos fijos son costos que no cambian. Tiene que pagar por ellos sin importar cuántos zapatos arregle.

Antonio: Así que la mesa de trabajo, los letreros y la camioneta de reparto las debo pagar sin importar las ventas. Sería prudente mantener los costos fijos lo más bajos posible.

Vivek: Exactamente. Querrá evitar los compromisos a largo plazo costosos. Cada costo fijo sale de su bolsillo mes tras mes, independientemente de las ventas. Ahora bien, ¿cuánto cobrará por arreglar un par de zapatos?

Antonio: Sesenta. Parece que eso me va a dejar una muy buena ganancia.

Vivek: Bueno, tenemos que considerar el costo de las suelas, el cuero, el pegamento y su tiempo.

Antonio: Todos los costos variables.

Vivek: Correcto. Y habrá que añadirle los costos fijos. ¿Examinamos su lista nuevamente?

Antonio: Tengo el presentimiento de que voy a querer reducir algunos costos.

Vivek: Supongamos que usted se hace cargo de todos los costos fijos de su lista, y eso suma unos 18 000. Tendría que arreglar mínimo 300 pares de zapatos para apenas cubrir sus costos fijos, y eso no cubrirá sus costos variables: cuero y pegamento, además de su propio tiempo en el trabajo.

Antonio: ¿Trescientos pares solo para pagar por mis costos fijos?

Vivek: Realmente, no. Tiene otros costos fijos que no ha considerado, como pagar por el combustible y las reparaciones de su camioneta, el alquiler mensual y los servicios públicos.

Antonio: La cifra crece muy rápidamente. ¿No sería más prudente que yo estructurara mi negocio solo con costos variables?

Vivek: Sí, tanto como sea posible. Examinémoslos nuevamente. Suponga que hace de su garaje su espacio de trabajo. Así elimina el alquiler. y en lugar de comprar una camioneta, utiliza su automóvil para comprar los materiales y transportar las cosas.

Antonio: ¡Vaya! ¡Mire cuánto me estoy ahorrando! pero, ¿van a querer venir los clientes si no tengo un local?

Vivek: Eso depende de usted. Para comenzar, tendrá que llegar hasta ellos siendo creativo con su mercadotecnia. Tiene que darle a su negocio la oportunidad de tener éxito, y si está enterrado en gastos, va a fracasar con seguridad.

Antonio: Pero la tienda en la que trabajé durante el verano tenía todos esos equipos y un local.

Vivek: ¿Y cuánto tiempo le tomó llegar hasta allí?

Antonio: Oh, no tengo ni idea.

Vivek: Me imagino que él comenzó en forma modesta y se aseguró de hacer dinero desde el principio. Luego, conforme su negocio iba creciendo, tomó un porcentaje de las ganancias para comprar nuevas maquinarias y un local.

Antonio: ¿Así que nunca tuvo deudas?

Vivek: Correcto. Lo más probable es que fue inteligente administrando sus costos. Sus costos variables incluían su tiempo además del costo de los materiales, y se aseguró de obtener suficientes beneficios como para cubrir sus bajos costos fijos.

Antonio: Bueno, yo sí necesito algunas cosas para comenzar.

Vivek: ¡Claro!. Lo importante es que sea frugal e ingenioso. No tenga miedo de comprar material usado para lo que necesite. Considere la posibilidad de construirlo usted mismo, pedirlo prestado cuando sea razonable o incluso pedir ayuda a los amigos. Recuerde, todo el dinero que gaste es dinero que podría haber ido a su bolsillo.

Antonio: Entendido.

Vivek: Una última cosa. Tengo este par de botas que necesitan una nueva suela.

Antonio: ¡Le puedo ayudar con eso! pero necesito un favor.

Vivek: Sí, claro.

Antonio: Tiene que decirle a todos sus amigos lo bien que trabajo.

Vivek: Pues, ¡ahí lo tiene!



4

ENCONTRAR CLIENTES

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- Arrepentirme y ser obediente

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. La importancia de los clientes
2. ¿Quiénes son mis clientes?
3. Definir el mensaje de mi negocio
4. Determinar los mejores canales de venta para mi negocio
5. Atraer a los clientes... ¿con qué?
6. Medir el éxito de la comunicación con los clientes



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- Ⓐ Cumplir los compromisos de “Mi fundamento”.
- Ⓑ Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes para recibir ideas y saber qué sería necesario para que ellos compraran mi producto.
- Ⓒ Completar la sección “Evidencia de que mi negocio es rentable” en mi agenda personal de negocios.
- Ⓓ Repasar mi página “Meditar” y cumplir mis compromisos.
- Ⓔ Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego, comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la pregunta que sigue. Observe que “Registrar la información financiera” es una habilidad que comenzaremos a practicar en los últimos capítulos.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir sus compromisos esta semana?

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró “rojo”, “amarillo” o “verde” en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días que practicaron cada una de las habilidades claves para los negocios, según informaron en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvo al cumplir sus compromisos de “Mi fundamento” esta semana?
 - ¿Qué aprendió al hablar con posibles clientes esta semana?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: ARREPENTIRME Y SER OBEDIENTE—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Qué relación tienen el arrepentimiento y la obediencia con la autosuficiencia?

Ver: “La obediencia trae bendiciones”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1130-obedience-brings-blessings?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Qué bendiciones ha recibido por obedecer las leyes de Dios? ¿Cómo nos ayuda a progresar el arrepentimiento?

Leer: Doctrina y Convenios 130:20–21 y la cita del profeta José Smith

DOCTRINA Y CONVENIOS 130:20–21

“Hay una ley... sobre la cual todas las bendiciones se basan; y cuando recibimos una bendición de Dios, es porque se obedece aquella ley sobre la cual se basa”.

ACTIVIDAD (5 minutos)

La obediencia a leyes específicas conduce a bendiciones específicas.

Paso 1: A continuación, en la columna de la izquierda, escriba algunas bendiciones que usted desee.

Paso 2: En la columna de la derecha, determine qué leyes o principios tendrá que obedecer para poder recibir las bendiciones deseadas.

BENDICIONES QUE DESEO RECIBIR	LEYES O PRINCIPIOS QUE DEBO OBEDECER
Ahorros para tres meses	Diezmos y ofrendas (Malaquías 3:10–12) Seguir un presupuesto

Analizar: Lea Josué 3:5 y las citas del élder Jeffrey R. Holland y del presidente Spencer W. Kimball. ¿Por qué debemos arrepentirnos, santificarnos y tratar de hacer el bien mientras procuramos llegar a ser autosuficientes?

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Obedezca las leyes o principios que eligió en la actividad anterior.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la obediencia.

JOSÉ SMITH

“Me impuse esta regla: Cuando el Señor te lo mande, hazlo”.

Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: José Smith, 2007, pág. 170

LA OBEDIENCIA TRAE BENDICIONES

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



PRESIDENTE THOMAS S. MONSON:

¡Qué gloriosa promesa! “El que guarda [los] mandamientos [de Dios] recibe verdad y luz, hasta que es glorificado en la verdad y sabe todas las cosas” [D. y C. 93:28]...

Mis hermanos y hermanas, la gran prueba de esta vida es la obediencia. “Con esto los probaremos”, dijo el Señor, “para ver si harán todas las cosas que el Señor su Dios les mandare” [Abraham 3:25].

El Salvador dijo: “Porque todos los que quieran recibir una bendición de mi mano han de obedecer la ley que fue decretada para tal bendición, así como sus condiciones, según fueron instituidas desde antes de la fundación del mundo” [D. y C. 132:5].

No existe mayor ejemplo de obediencia que el de nuestro Salvador. En cuanto a Él, Pablo dijo:

“Aunque era Hijo, por lo que padeció aprendió la obediencia;

“y habiendo sido perfeccionado, vino a ser el autor de eterna salvación para todos los que le obedecen” [Hebreos 5:8–9].

El Salvador demostró el verdadero amor de Dios al vivir la vida perfecta y

al rendir honor a la sagrada misión que le correspondió. Nunca fue altivo; nunca estuvo lleno de orgullo; nunca fue desleal; siempre fue humilde; siempre fue sincero; siempre fue obediente...

Al afrontar la agonía de Getsemaní, donde soportó tal dolor que “era su sudor como grandes gotas de sangre que caían a tierra” [Lucas 22:44], Él fue un ejemplo del Hijo obediente cuando dijo: “Padre, si quieres, pasa de mí esta copa; pero no se haga mi voluntad, sino la tuya” [Lucas 22:42].

Tal como el Salvador mandó a Sus primeros apóstoles, así nos manda a ustedes y a mí: “Sígueme tú” [Juan 21:22]. ¿Estamos dispuestos a obedecer?

El conocimiento que buscamos, las respuestas que añoramos, y la fortaleza que deseamos hoy día para hacer frente a los desafíos de un mundo complejo y cambiante pueden ser nuestros si de buena gana obedecemos los mandamientos del Señor. De nuevo cito las palabras del Señor: “El que guarda [los] mandamientos [de Dios] recibe verdad y luz, hasta que es glorificado en la verdad y sabe todas las cosas” [D. y C. 93:28].

Mi humilde ruego es que seamos bendecidos con las ricas recompensas que se le prometen al obediente. En el nombre de Jesucristo, nuestro Señor y Salvador. Amén.

(“La obediencia trae bendiciones”, *Liahona*, mayo de 2013, págs. 89, 92)

JOSUÉ 3:5

“Santificaos, porque Jehová hará mañana maravillas entre vosotros”.

ÉLDER JEFFREY R. HOLLAND

“El Señor bendice a aquellos que desean mejorar, que aceptan la necesidad de los mandamientos y tratan de guardarlos... Él los ayudará a arrepentirse, a reparar y arreglar lo que sea necesario y a seguir adelante; con el tiempo, lograrán el éxito que buscan”.

“Jehová hará mañana maravillas entre vosotros”, *Liahona*, mayo de 2016, pág. 126

PRESIDENTE SPENCER W. KIMBALL

“Si nos gustan los lujos o incluso aquello que es imprescindible para vivir más de lo que nos gusta la obediencia, nos perderemos las bendiciones que Él desea otorgarnos”.

Teachings of Spencer W. Kimball, editado por Edward L. Kimball, 1982, pág. 212



APRENDER—Tiempo máximo: 65 minutos

1. LA IMPORTANCIA DE LOS CLIENTES

Leer: Los clientes deben ser el centro de su negocio. La experiencia de ellos con su negocio es lo que determinará mayormente cuán bien funcione este. Centre todos los aspectos de su negocio en cubrir sus necesidades. Usted quiere que ellos estén entusiasmados por las experiencias que tienen con su negocio.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: En forma individual, encierre en un círculo un aspecto de “Qué hacer” y un aspecto de “Qué no hacer” que usted piense que son los más importantes para estar centrados en sus clientes.

ESTAR CENTRADO EN LOS CLIENTES

QUÉ HACER

- Establecer relaciones de largo plazo.
- Ayudar a los clientes a entender los propósitos de su negocio.
- Proveer oportunidades para que el cliente pueda participar.
- Escuchar al cliente.
- Brindar un servicio excepcional y proveer una experiencia memorable.
- Ayudar al cliente a convertirse en un defensor del negocio.
- Establecer una comunidad fuerte de clientes leales.
- Asegurarse de que las interacciones beneficien al cliente.

QUÉ NO HACER

- Preocuparse solo por hacer una venta inmediata.
- Hacer suposiciones sobre las preferencias de los clientes.
- Tomar decisiones sin considerar los comentarios de los clientes ni los datos.
- Ser inflexible al proveer opciones a los clientes.
- No hacer seguimiento con el cliente después de la venta.
- No responder a las sugerencias de los clientes.
- No respaldar su servicio o producto.
- Insistir en tener la razón a expensas del cliente.

Paso 2: Comparta con el grupo sus selecciones del paso 1. Nombre a un negocio que ejemplifique bien sea el “Qué hacer” o el “Qué no hacer”.

2. ¿QUIÉNES SON MIS CLIENTES?

Leer: Como propietario de negocio, usted debería lograr una comprensión detallada de las clases de personas, grupos u organizaciones que con más probabilidad comprarían sus servicios y productos. Mientras mejor comprenda a sus clientes, más específicos podrán ser para ellos las comunicaciones, las experiencias y el apoyo que reciban. Algunos factores que pueden ayudarle a descubrir posibles clientes, son:

- **Demográfico:** edad, sexo, estado civil, ocupación, nivel de ingresos
- **Organizacional:** sector público o privado, comercial o profesional, al por mayor o al por menor
- **Geográfico:** ubicación, densidad de población
- **Psicográfico:** personalidad, estilo de vida, intereses, actitudes, opiniones
- **Conductual:** comportamiento de compra, fidelidad a la marca, beneficios buscados

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Consulte la Agenda personal de negocios de Mark Bailey (en el Apéndice). Haga que alguien del grupo lea en voz alta cómo describió él a su cliente objetivo para su negocio de recorrido por el estadio.



Paso 2: Consulte ahora su propia agenda personal de negocios. Sea lo más específico que pueda al detallar a su cliente objetivo, y escriba esta información debajo de "Mi cliente". Trate de incluir en su descripción los factores demográficos, organizacionales, geográficos, psicográficos y conductuales.

Paso 3: Haga que algunos miembros del grupo compartan rápidamente algunos aspectos de su cliente objetivo.

3. DEFINIR EL MENSAJE DE MI NEGOCIO

Leer: Luego de haber identificado a sus clientes objetivo, es importante que les comunique por qué ellos deberían estar interesados en el servicio o producto que ofrece su negocio. A fin de comunicar eso, desarrolle un breve mensaje de su negocio que promocióne y distinga rápidamente lo que ofrece su negocio. Debe incluir tres partes:

1. El nombre de su negocio.
2. Su servicio o producto.
3. Las razones por las que su servicio o producto es diferente o mejor (Consulte su agenda personal de negocios para repasar las razones por las que su servicio o producto es diferente o mejor).

A continuación se da un ejemplo de un breve mensaje de negocio:

“Hola, soy Terry. Estoy comenzando un negocio que se llamará Servicios de comida y bebida de huertos escondidos. Ofrecemos opciones saludables en el servicio de comidas para eventos empresariales, reuniones familiares y de otros grupos. En nuestros menús utilizamos solamente los ingredientes orgánicos más frescos. Buscamos deleitar a las personas que desean estar saludables, quieren platos vegetarianos creativos y una experiencia libre de estrés”.



ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: Escriba un primer borrador de su breve mensaje del negocio en el espacio a continuación. Probablemente no disponga de suficiente tiempo para acabarlo ahora, pero al menos escriba las ideas principales. En el futuro, usted podrá pulir y mejorar su mensaje del negocio.

Paso 2: Formen grupos de dos. Practique con su compañero cómo compartir su mensaje del negocio. Háganse sugerencias el uno al otro. Utilice las sugerencias de su compañero para revisar y mejorar su mensaje del negocio.

4. DETERMINAR LOS MEJORES CANALES DE VENTA PARA MI NEGOCIO

Leer: Es importante hallar los métodos más eficaces para llegar a sus clientes. Muchos dueños de negocio utilizan múltiples canales, tanto físicos como de comercio electrónico, para vender y comunicarse con sus clientes. Sin embargo, lo mejor para nuevos dueños de negocio es que se centren en desarrollar no más de un canal físico y uno de comercio electrónico. Cuando el negocio comience a crecer, se pueden agregar canales adicionales. A continuación se enumeran los canales de venta comúnmente utilizados:

Canales de venta físicos

- o **Ventas directas:** Usted o su vendedor venden directamente a los clientes a través del contacto personal.
- o **Distribuidor o mayorista:** Usted vende a un distribuidor o un mayorista, quien compra su producto en grandes cantidades para luego venderlo a otros negocios al por menor.
- o **Minorista:** Usted vende a negocios minoristas, y ellos venden a los clientes.

Canales de venta por comercio electrónico

- o **Página web:** Las transacciones de venta ocurren en su propia página web.
- o **Tienda en línea:** Las transacciones de venta ocurren en el sitio web de una tienda en línea, no en su propio sitio web.
- o **Aplicación móvil:** Las transacciones de venta ocurren a través de una aplicación móvil.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: De la lista anterior de canales de venta, escriba en forma individual un canal físico y un canal de comercio electrónico que le parezcan los más adecuados para su negocio. Si lo desea, indique detalles adicionales acerca de estos canales.

Canales de venta físicos: _____

Canales de venta por comercio electrónico: _____

Paso 2: Formen grupos de dos. Explique por qué cada canal que usted seleccionó es el más conveniente para su negocio.

5. ATRAER A LOS CLIENTES... ¿CON QUÉ?

Leer: Su negocio no va a atraer clientes en forma automática. Usted debe ofrecer cosas que a ellos les interesen y que piensen que les beneficia. Asegúrese de que el mensaje de su negocio esté ligado a las cosas que sus posibles clientes desean. Pónganse en el lugar de sus clientes y pregúntese: “¿Estoy interesado en comprar los servicios o productos que ofrece este negocio? ¿Sí o no?, y ¿por qué?”

Los empresarios inteligentes son creativos a la hora de captar la atención de sus clientes. A continuación se describen algunas maneras de captar la atención de los clientes.



Ofrecer información y reflexiones mediante videos, blogs, boletines, artículos y exposiciones comerciales.



Alinearse con los intereses y las causas sociales de los clientes, como al patrocinar eventos, por ejemplo.



Permitir que el cliente experimente el servicio o producto a muy bajo costo, o gratis, como cuando se ofrecen muestras o cupones.



Inspira confianza en la reputación de la compañía y en la calidad de su servicio y productos a través de valoraciones de clientes, premios de la industria y otras garantías de calidad.



Ofrecer conveniencia y ahorro de tiempo haciendo que su negocio sea fácil de encontrar y de trabajar con él (por ejemplo, la optimización del motor de búsqueda puede hacer que su negocio sea fácil de encontrar en línea).



Asociarse creativamente con una empresa conocida, que no sea competencia, y que sirva al mismo grupo de clientes.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Basándose en la lista anterior, determine en forma individual al menos una manera en que usted podría captar la atención de sus clientes. Escriba su(s) respuesta(s) a continuación.

Paso 2: Divídanse en grupos de tres. Comparta las diversas maneras como usted pretende llamar la atención de sus clientes. Obtenga comentarios de los miembros del grupo sobre esas ideas.

6. MEDIR EL ÉXITO DE LA COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES

Leer: Es importante que usted mida si sus comunicaciones atraen el interés de los clientes, contribuyen a más ventas e incrementan las ganancias. Para ello, usted debe medir:

- Un método específico con el que usted se comunica con sus clientes.
- Qué resultados obtiene el negocio.

Revise los siguientes ejemplos.



El negocio de Kendrick envió por correo 2000 cupones y durante el primer mes se canjearon 75. Kendrick midió los resultados de sus ventas durante ese mes y los comparó con los resultados de sus ventas del mes anterior.



Rita creó ocho videos instructivos, los publicó en el sitio web de su negocio y luego midió las visitas a su sitio web y las ventas de la compañía en los siguientes 90 días. Comparó eso con las visitas al sitio web y las ventas en él durante los 90 días anteriores.

Leer: Estar ocupado no es lo mismo que tener éxito. Si sus comunicaciones no producen resultados, entonces no son un buen uso de su tiempo. Por eso es importante que usted siempre mida sus resultados.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Considere la siguiente pregunta y escriba su respuesta en el espacio a continuación: ¿Cómo va a medir si las ideas que usted determinó en la sección 5 están funcionando?

Paso 2: Analicen en grupo varias maneras con las que pueden medir si esas ideas funcionan.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba su respuesta a la pregunta.

“Allegaos a mí, y yo me allegaré a vosotros; buscadme diligentemente, y me hallaréis; pedid, y recibiréis; llamad, y se os abrirá” (D. y C. 88:63).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué acción va a emprender esta semana para comunicar el mensaje de su negocio a los clientes?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

DESAFÍO HAGA UNA VENTA

ACTIVIDAD (durante la semana)

Es el momento en que debe comenzar a vender el servicio o producto que ofrece su negocio, si es que no lo está haciendo ya. Durante la semana próxima, haga al menos una venta a algún cliente. Sea creativo a la hora de vender su servicio o producto.

Usted puede pensar que su servicio o producto aún no está listo para venderse. Sin embargo, el vender le aportará la motivación para hacer marchar su negocio, ya que usted deberá producir y entregar lo que ha vendido. Además, al vender, usted recibirá comentarios y sugerencias sobre su servicio o producto. Si a usted se le está haciendo difícil vender, esta información le puede ayudar a adaptar su idea de negocio de modo que cubra mejor las necesidades de los clientes. Si su oportunidad de negocio está sujeta a regulaciones muy estrictas, asegúrese de tener las licencias o los permisos necesarios para vender su servicio o producto.

Determine con cuántos clientes necesitará conversar para poder realizar una venta, y luego vaya y hágalo. Tal como aprendimos del élder David A. Bednar en el capítulo 2: “La acción es el ejercicio de la fe”. Al igual que los hijos de Israel, nosotros podemos mostrar nuestra fe al actuar y “[entrar] en las aguas”.

La semana próxima, se le pedirá que informe: (1) su experiencia al vender al menos a un cliente, y (2) la cantidad de días que estuvo vendiendo.

ENCONTRAR CLIENTES



Leer Al comenzar a vender, usted aprenderá sobre las mejores maneras de encontrar clientes. Esté dispuesto a experimentar con nuevas ideas hasta que encuentre una o más estrategias que le ayuden eficazmente a encontrar a sus clientes.

Llene la porción "Encontrar" de la sección "¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?" en su agenda personal de negocios.

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)	
Mi cliente:	
¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?	
Encontrar:	Conservar:
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

**Completar
aquí**



Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si usted cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré mis compromisos de “Mi fundamento” de esta semana:
- Obedecer las leyes o principios que elegí en la actividad de “Mi fundamento”.
 - Compartir con mis familiares y amigos lo que he aprendido hoy en cuanto a la obediencia.
-
- B** Tomaré parte en el desafío Haga una venta e informaré de mi experiencia la próxima semana.
-
- C** Llenaré la porción “Encontrar” de la sección “¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?” en mi agenda personal de negocios.
-
- D** Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré mis compromisos.
-
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la semana próxima, se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes, anotó en su cuaderno de negocios y vendió (véase la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” al comienzo del cuaderno).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.

Para más información sobre las maneras de encontrar clientes, visite srs.lds.org/symbmarketing.



5

CONSERVAR LOS CLIENTES

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- Utilizar el tiempo sabiamente

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Fomentar la fidelidad de los clientes
2. Hacer participar a mis clientes
3. Escuchar a mis clientes
4. Adaptarse a los cambios en el mercado
5. Crear una experiencia positiva para el cliente



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir los compromisos de “Mi fundamento”.
- B** Tomar parte en el desafío Haga una venta, y dar informe de mi experiencia la próxima semana.
- C** Llenar la porción “Encontrar” de la sección “¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?” en mi agenda personal de negocios.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir mis compromisos.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego, comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta. Observe que “Registrar la información financiera” es una habilidad que comenzaremos a practicar en los últimos capítulos.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS						Habilidades de negocio claves		
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Informar” de cada reunión semanal de grupo.								
INSTRUCCIONES: Evaluar su esfuerzo por cumplir con los compromisos que aparece cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre los momentos en que puede seguir mejorando o medirlo que practique estos hábitos importantes.						CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable		
	A	B	C	D	E	Comunicación	Finanzas	Marketing
Ejemplo	Atenderme y ser obediente	Usar diligentemente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 1	La autoconfianza en un principio de educación	Participar en el desafío Superapapales	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 2	Españar la en jaquecitos	Crear una lista de cinco necesidades no pedidas de los clientes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 3	Atenderme al dinero	tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 4	Atenderme y ser obediente	Participar en el desafío Haga una venta	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 5	Utilizar el tiempo sabidamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 6	Trabajar acunar negocios: habilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio para un registro financiero	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 7	Resolver problemas	Pagar en efectivo y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 8	Ser uno, prestar servicio pronto	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 10	Demostrear integridad	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 11	Comunicar el poder y el potencial	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●
Semana 12	Resistir las tentaciones del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	●●●	●●●	●●●

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró “rojo”, “amarillo” o “verde” en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días que practicaron cada una de las habilidades claves para los negocios, según informaron en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por guardar sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvo al cumplir sus compromisos de “Mi fundamento” esta semana?
 - ¿Qué aprendió del desafío Haga una venta?
 - ¿Qué quisiera nuestro Padre Celestial que nosotros aprendamos sobre el tomar la iniciativa con nuestro negocio?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: UTILICE EL TIEMPO SABIAMENTE—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Por qué es el tiempo uno de los mayores dones que Dios nos ha dado?

Ver: “El regalo del tiempo”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1120-the-gift-of-time?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Qué aprendió de la hermana Benkosi?

Leer: Alma 34:32 y la cita del presidente Brigham Young.

ALMA 34:32

“Porque he aquí, esta vida es cuando el hombre debe prepararse para comparecer ante Dios; sí, el día de esta vida es el día en que el hombre debe ejecutar su obra”.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Junto con un compañero, lean los cinco pasos que pueden dar cada día para hacer buen uso del tiempo.

1	2	3	4	5
HACER UNA LISTA DE TAREAS	ORAR	ESTABLECER PRIORIDADES	FIJAR METAS, ACTUAR	INFORMAR
Cada mañana, haga una lista de las tareas que debe realizar. Agregue nombres de personas a quienes servir.	Ore para pedir guía. Renueve su lista de tareas. Escuche. Comprométase a hacer todo lo que pueda.	En su lista de tareas, ponga un 1 en la más importante, un 2 en la siguiente en importancia, y así sucesivamente.	Preste atención al Espíritu. Fije metas. Trabaje con ahínco. Comience con la tarea más importante y siga la lista en orden de importancia.	Cada noche, dé un informe al Padre Celestial en oración. Haga preguntas. Escuche. Arrepiéntase. Sienta Su amor.

Paso 2: En forma individual, haga una lista de sus tareas diarias y semanales en un papel. Deberían ser tareas importantes para su trabajo o sus estudios, o para el servicio en la Iglesia o para su familia, no simplemente quehaceres cotidianos. Asigne una prioridad a cada tarea de su lista y ore al respecto.

Paso 3: Comenzando mañana, fíjese metas, actúe e informe al Padre Celestial de cómo ha usado su tiempo.

BRIGHAM YOUNG

“El tiempo es todo el capital que tenemos en la tierra... si lo emplean debidamente, les incrementará su tranquilidad, comodidad y satisfacción. Considerémoslo, y dejemos de permanecer sentados con las manos cruzadas, malgastando el tiempo”.

En Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Brigham Young, 1997, pág. 144.

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Practique los cinco pasos descritos cada día para utilizar su tiempo más sabiamente. Cada noche, en sus oraciones, dé un informe al Padre Celestial.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a usar el tiempo sabiamente.

EL REGALO DEL TIEMPO

Si no le es posible ver el video, elijan a dos miembros del grupo para que lean el siguiente guion.



KOFI: Hola, hermana Benkosi. ¿Cómo está?

HERMANA BENKOSI: ¿Estás bien, Kofi?

KOFI: Oh, hermana Benkosi. Estoy tan ocupado. Tengo que trabajar, prestar servicio, ayudar a mi familia... y además, el fútbol. ¡No tengo tiempo!

HERMANA B.: Kofi, tienes todo el tiempo del mundo.

KOFI: ¿Qué?

HERMANA B.: Mira hijo, Dios nos ha dado un gran regalo: nuestro tiempo. Debemos usarlo en las cosas más importantes.

KOFI: ¿Pero, cómo, hermana Benkosi? Usted ha logrado tantas cosas. Le va bien con su familia y con su negocio. Ha servido y bendecido a muchas personas, entre ellas a mí. No sé cómo lo hace.

HERMANA B.: ¿De veras quieres saber cómo lo hago? Si te sientas y escuchas, te diré mi secreto.

Cada mañana me levanto antes de que salga el sol. Me visto y me lavo la cara y las manos.

Leo las Escrituras. Luego hago una lista de lo que debo hacer ese día.

Pienso en alguien a quien puedo servir. Oro para saber la voluntad de Dios y escucho.

A veces me vienen a la mente los nombres o los rostros de ciertas personas. Los agrego a mi lista.

KOFI: ¿Es por eso que siempre sabe quién necesita de su servicio?

HERMANA B.: Sí, Kofi. Oro para obtener fortaleza y sabiduría. Oro para que Dios “consagre [mis acciones]”. Así lo dice en 2 Nefi 32.

Le doy las gracias. Le prometo hacer lo mejor que pueda. Le pido que Él haga lo que yo no puedo hacer.

Luego, miro mi lista. Escribo un 1 en lo más importante, luego un 2.

KOFI: ¿Cómo determina las prioridades?

HERMANA B.: Cada vez que oro, ¡escucho! Después me pongo a trabajar. Miro el número 1 y trato de hacerlo primero, luego el 2.

A veces los planes cambian. El Espíritu Santo me indica que haga otra cosa. No hay problema.

Me esfuerzo mucho, pero siento paz. Sé que Dios me ayudará.

Así que, con mi lista y el Espíritu, hago las cosas más importantes, Kofi.

KOFI: Eso parece ser sencillo y a la vez difícil.

HERMANA B.: ¡Tienes razón! Cuando me preparo para ir a dormir, ofrezco una oración. Le doy un informe al Padre Celestial. Le cuento cómo me fue durante el día. Le hago preguntas. Le pregunto en qué puedo mejorar. Escucho. A menudo siento Su amor. Sé que Él magnifica las cosas que trato de hacer. Después siento paz, Kofi, y me duermo.

KOFI: Qué lindo, mamá Benkosi. Yo quiero sentir esa paz. Quiero utilizar mi tiempo. Quiero trabajar y servir mejor.



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. FOMENTAR LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES

Leer: A estas alturas, usted debe tener al menos un cliente. Si no lo tiene, céntrese en conseguir un cliente tan pronto como sea posible.

Una vez que tenga clientes, usted debe trabajar mucho para conservarlos fieles a su negocio. Usted puede fomentar la fidelidad al interactuar con sus clientes, al escucharles y al crear experiencias positivas para ellos. Encontrar nuevos clientes puede costarle a su negocio mucho más de lo que cuesta conservar los clientes actuales.

Analizar: Imagínese que usted está abriendo un salón de peluquería en el vecindario. Para muchos clientes el precio es un factor importante y van a ir al salón más barato, o al que ofrezca un cupón o un descuento.

- ¿Qué cosas podría hacer para fomentar fidelidad hacia su salón, para que los clientes vengan aun cuando usted no esté haciendo descuentos en el servicio?
- ¿Qué cosas podría hacer que le permitirían cobrar un precio mayor?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Piense en los clientes que usted tiene o pronto tendrá. ¿Cuáles son algunas razones por las que ellos querrían ser leales a su negocio?

Paso 2: Formen grupos de dos. Comparta las razones por las que los clientes pudieran ser leales a su negocio.

2. HACER PARTICIPAR A MIS CLIENTES

Leer: Hacer participar a los clientes es más que hacer que noten su negocio. Significa involucrarlos activamente y alentarlos deliberadamente a que participen en él. A medida que haga participar a los clientes, ellos desarrollarán una conexión emocional con su negocio y una sensación de propiedad. Así también, es más probable que sean leales a su servicio o producto y aboguen por su negocio ante otros.

Constantemente busque maneras de hacer participar a sus clientes. Ellos desean expresar sus opiniones, compartir sus experiencias e incluso dar ideas de nuevos servicios y productos. Usted puede hacer participar a los clientes en persona, a través de experiencias y por medio de la tecnología. Las redes sociales y los correos electrónicos son ejemplos de cómo hacer participar a los clientes por medio de la tecnología.

Analizar: Piense en un negocio que le hace participar a usted como cliente. ¿De qué manera influye eso en su relación con ese negocio?

Leer: Como propietario de negocio, asegúrese de encontrar modos respetuosos y considerados de hacer participar a sus clientes. Por ejemplo, comunicarse por medio de correos electrónicos puede ser una herramienta eficaz. Sin embargo, si usted envía demasiados correos electrónicos, o la clase incorrecta de correos, puede molestar a sus clientes y perder su confianza. La experiencia de sus clientes ha de ser su prioridad principal.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Marque todas las formas en que usted ha participado con un negocio en el pasado.

MANERAS DE HACER PARTICIPAR A LOS CLIENTES

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Encuestas en el sitio web de la compañía | <input type="checkbox"/> Recorridos (en persona y virtual) |
| <input type="checkbox"/> Concursos y eventos patrocinados | <input type="checkbox"/> Prueba de productos e informes |
| <input type="checkbox"/> Programas de lealtad con gratificaciones | <input type="checkbox"/> Comentarios o revisiones del cliente en línea |
| <input type="checkbox"/> Webinars u otras reuniones de clientes interactivas | <input type="checkbox"/> Diálogos en las redes sociales sobre temas relevantes o interesantes. |

Paso 2: En forma individual escriba al menos dos ideas de cómo su negocio podría hacer participar a sus clientes.

Paso 3: Comparta con el grupo sus mejores ideas de cómo hacer participar a sus clientes.

3. ESCUCHAR A MIS CLIENTES

Leer: Una manera de fomentar la fidelidad es escuchando a sus clientes. Cuando escuche, “[incline su] corazón al entendimiento” (Proverbios 2:2). Con frecuencia, sus clientes aportan comentarios y sugerencias útiles que conducen a nuevas ideas, a mejores maneras de hacer las cosas y a un mejor servicio. Los dueños de negocio pueden escuchar a sus clientes de muchos modos, tal como se indica a continuación:

MODOS EN QUE LOS CLIENTES SE COMUNICAN CON LOS NEGOCIOS



Comentarios en persona

Los clientes hacen un comentario a un propietario de negocio o a un empleado.



Comentarios de palabra

Los clientes hacen comentarios a sus amigos o a otros clientes.



Quejas

Los clientes envían comentarios negativos para crear conciencia o se actúe.



Evaluaciones y calificaciones

Los clientes dan una calificación al valor y al servicio del negocio (a menudo en línea).



Encuestas

Un negocio pide comentarios y sugerencias de los clientes.



Redes sociales

Los clientes utilizan herramientas en línea para compartir sus comentarios y sugerencias con una amplia audiencia.



Decisiones de compra

Los clientes demuestran sus preferencias y valores mediante lo que eligen comprar o no comprar.



Reconocimientos y premios

Un negocio recibe elogios o un premio por su calidad o servicio.

ACTIVIDAD (20 minutos)

Paso 1: Observe nuevamente la tabla anterior. En forma individual, llene los espacios en blanco con el nombre de algún negocio con el que usted u otros clientes se hayan comunicado en cada uno de los casos mencionados. Puede que no logre recordar un ejemplo para todos los casos, pero señale tantos como le sea posible.

Paso 2: Analicen en grupo las formas más efectivas que usted tiene para escuchar a sus clientes a fin de obtener nuevas ideas.

Paso 3: En forma individual, escriba cómo escuchará a sus clientes para mejorar su negocio.

4. ADAPTARSE A LOS CAMBIOS EN EL MERCADO

Leer: A medida que haga participar a sus clientes, y los escuche, usted puede que note nuevas tendencias o cambios que requerirán hacer adaptaciones en su negocio. Puede tratarse de cambios en las necesidades de los clientes, en la cultura, la tecnología o en la competencia.

Ver: “Adjusting to Market Change” [Adaptarse a los cambios en el mercado], disponible en srs.ids.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Cuáles tendencias o cambios podrían afectar a su negocio?
¿De qué modo podría reaccionar usted?

5. CREAR UNA EXPERIENCIA POSITIVA PARA EL CLIENTE

Leer: Los dueños de negocios exitosos deleitan a sus clientes al encontrar maneras de superar sus expectativas. Los clientes desean que su experiencia sea fácil, conveniente y que se entregue con un servicio excepcional. Además, los clientes dan gran valor a un negocio que cumple sus promesas y respalda sus servicios y productos. El brindar una experiencia memorable al cliente tiene su compensación en las ventas de recomendación verbal y en un aumento de la fidelidad.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: En forma individual, escriba las respuestas a las preguntas que siguen a continuación:

Nombre una compañía que ofrezca una experiencia excepcional al cliente.

¿Qué hace esa compañía específicamente para crear una experiencia tan buena para el cliente?

¿Qué podría hacer su negocio para proveer una experiencia positiva y memorable al cliente?

Paso 2: Divídanse en grupos de tres. Compartan ideas de cómo sus negocios pueden brindar una experiencia positiva y memorable al cliente.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y luego conteste las preguntas:

“Clamad a [Dios] por las cosechas de vuestros campos, a fin de que prosperéis en ellas. Clamad por los rebaños de vuestros campos para que aumenten” (Alma 34:24-25).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para que su negocio conserve a sus clientes actuales?

¿Qué acción emprenderá esta semana debido al cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

HACER PARTICIPAR A SUS CLIENTES Y ESCUCHARLOS

Leer: Tenemos muchas herramientas y tecnologías para hacer participar a nuestros clientes y para escucharlos. Los dueños de negocios exitosos con frecuencia experimentan con diferentes métodos para hallar las mejores maneras de comunicarse con sus clientes. Esta semana:


- Experimente varias maneras de relacionarse con sus clientes y escucharlos.
- Escriba en su cuaderno de negocios lo que haya aprendido.
- Esté preparado para compartir sus resultados con el grupo la próxima semana.

CONSERVAR SUS CLIENTES

Leer: Los dueños de negocios exitosos conversan con sus clientes para recaudar ideas de cómo hacer sus negocios más competitivos. Esta semana:

- Hable con los clientes que tenga al momento, o con posibles clientes, sobre la mejor manera en que usted puede conservarlos o ganarlos como clientes.
- Escriba esas ideas en su cuaderno de negocios.
- Llene la porción “Conservar” de la sección “¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?” en su agenda personal de negocios.
- Pruebe estas ideas inmediatamente con sus clientes.



CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)	
Mi cliente:	
¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?	
Encontrar: • _____ • _____ • _____ • _____	Conservar:  Completar aquí • _____ • _____ • _____ • _____

Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si usted cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré mis compromisos de "Mi fundamento" de esta semana:
- o Practicar los pasos de "Mi fundamento" a fin de utilizar mi tiempo más sabiamente e informar cada noche a mi Padre Celestial en mis oraciones.
 - o Compartir con mis familiares o amigos lo que he aprendido en cuanto a usar el tiempo sabiamente.
-
- B** Experimentaré con nuevos modos de relacionarme con mis clientes y de escucharlos, e informaré de mis experiencias la próxima semana.
-
- C** Llenaré la porción "Conservar" de la sección "¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?" en mi agenda personal de negocios.
-
- D** Repasaré mi página "Meditar" y cumpliré mis compromisos.
-
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la semana próxima, se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes, anotó en su cuaderno de negocios y vendió (véase la tabla "Cómo evaluar mis esfuerzos" al comienzo del cuaderno).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezca la última oración.



RECURSOS

ADAPTARSE A LOS CAMBIOS EN EL MERCADO

Seleccionen dos miembros del grupo para leer el siguiente guion.

[Gabbie conversa por video chat con su mejor amiga, Adrienne]

GABBIE: ¡Hola, Adrienne! Ojalá estuvieras aquí.

ADRIENNE: Ya quisiera yo. Podríamos estar juntas en la playa.

GABBIE: Bueno, ¡no es mi culpa que te hayas mudado a la parte más fría del país!

ADRIENNE: Sí, dízelo a mi esposo. ¿Y qué sucede? Normalmente estás muy ocupada como para llamar por la tarde.

GABBIE: Bueno, ese es el problema. El negocio de clases particulares está haciéndose más lento, ya no tengo tantos alumnos como antes.

ADRIENNE: ¡Pero si tú eres una excelente instructora!

GABBIE: ¡Ya lo sé! pero muchos padres están buscando ayuda en línea para sus hijos; es más económico.

ADRIENNE: Pero no es tan personal; ni va al ritmo del niño.

GABBIE: Les he explicado eso, pero los tiempos están cambiando.

ADRIENNE: Más bien, el mercado está cambiando.

GABBIE: ¿Qué quieres decir?

ADRIENNE: Los padres están más ocupados que antes, ya sabes, y si pueden ahorrar dinero...

GABBIE: Lo sé. ¿Qué hago ahora?

ADRIENNE: Bueno, debes adaptarte a lo que quieren los clientes.

GABBIE: No me veo haciendo videos en línea, no son tan eficaces.

ADRIENNE: No, pero tú sí lo eres; eres la mejor instructora del universo.

GABBIE: Ya estás exagerando.

ADRIENNE: Veamos qué es lo que tú haces mejor.

GABBIE: Trabajar en forma individual con niños.

ADRIENNE: ¿Y qué es lo que quieren tus clientes?

GABBIE: La clase particular en línea más económica que haya.

ADRIENNE: ¿Y cómo combinamos esas dos cosas?

GABBIE: ¡Vaya!, buena pregunta.

ADRIENNE: Te doy una pista: lo estás haciendo en este momento.

GABBIE: ¿Clases por videocharla?

ADRIENNE: Eso es una parte de ello. ¿Por qué no publicas videos de tus lecciones de matemáticas? Les enseñas a la mayoría de tus alumnos los mismos conceptos de matemáticas, ¿verdad?

GABBIE: Así es.

ADRIENNE: Entonces, les cobras por suscribirse, lo que harán porque tú les encantas a ellos. Luego, fijas unas llamadas de 15 minutos de videocharla para asegurarte de que entienden la lección.

GABBIE: Me parece que ganaré menos dinero.

ADRIENNE: De hecho, me parece que ganarás más. Les cobrarás menos a cada alumno, pero ya que solo dedicarás 15 minutos a cada uno, podrás ayudar a muchos más, y más alumnos significa más dinero.

GABBIE: Mi amiga, la gurú de la mercadotecnia.

ADRIENNE: Sí, pero no me hubiera graduado de la universidad si no me hubieras ayudado en matemáticas.



6

ADMINISTRAR LA RENTABILIDAD DE MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE “MI FUNDAMENTO”

- Trabajar: Asumir la responsabilidad y perseverar

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. La importancia de llevar registros escritos
2. El hábito de llevar registros
3. Llevar un Registro de ingresos y gastos
4. Llevar un Estado de resultados
5. Crear un Registro de ingresos y gastos y un Estado de resultados
6. Herramienta para administrar la información financiera de mi negocio



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir los compromisos de “Mi fundamento”.
- B** Experimentar nuevos modos de hacer participar y escuchar a mis clientes, y dar informe de mis experiencias la próxima semana.
- C** Llenar la porción “Conservar” de la sección “¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?” en mi agenda personal de negocios.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir mis compromisos.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego, comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS		Habilidades de negocio clave								
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Reflexión” de cada reunión semanal de grupo.										
INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que asume cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre su progreso en qué puede seguir mejorando o medidas que practicar estos hábitos importantes.		CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable								
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
	Compromisos de “Mi fundamento”	Compromisos de desarrollo del negocio	Compromisos de funcionamiento del negocio	Compromisos para “meditar”	Compromisos del compañero de acción	Compartir información	Escuchar	Participar	Reservar	Reflexionar
Ejemplo	Arreglármelo y ser abastecido	Usar diariamente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio							
Semana 1	La autoeficiencia es un principio de salvación	Participar en el desafío “Subarriba”	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente							
Semana 2	Evitar le en desahucio	Crear un lista de cinco necesidades no satisficidas de los clientes	Crear una lista de negocios competidores para cinco negocios							
Semana 3	Administrar el dinero	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección asignada de la agenda de negocios personal							
Semana 4	Arreglármelo y ser abastecido	Participar en el desafío “Haga una venta”	Completar la sección “Buscar” de la Agenda de negocios personal							
Semana 5	Usar el tiempo sabiamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección “Mantener” de mi agenda de negocios personal							
Semana 6	Trabajar asumir responsabilidad y perseverar	Dar un registro de ingresos y gastos para mi negocio a para un negocio ficticio	Crear un Estado de resultados para mi negocio a para un negocio ficticio							
Semana 7	Resolver problemas	Registar un salario y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Llevar registro separado del dinero del negocio y del dinero personal							
Semana 8	Ser una simple sencilla persona	Hacer una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que puede afectar mi negocio	Escribir un plan para cambiar los resultados de flujo de dinero que puede afectar mi negocio							
Semana 9	Buscar conocimiento	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio							
Semana 10	Demstrar integridad	Haber con determinados personas para obtener retroalimentación	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio							
Semana 11	Comunicarme mejor y escuchar	Investigar los nuevos negocios y oportunidades para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio							
Semana 12	Recibir las ordenanzas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Refinar la agenda de negocios personal cuadrándole en la programación de la presentación							

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró “rojo”, “amarillo” o “verde” en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días que practicaron cada una de las habilidades claves para los negocios, según informaron en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvo al cumplir sus compromisos de “Mi fundamento” esta semana?
 - ¿Qué aprendió al experimentar nuevos modos de hacer participar y escuchar a sus clientes?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: TRABAJAR: ASUMIR LA RESPONSABILIDAD Y PERSEVERAR.—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Por qué desea el Padre Celestial que yo asuma la responsabilidad personal de mi vida?

Ver: “La jornada de Sedrick”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1150-sedricks-journey?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Cómo aprendemos a seguir adelante, aun cuando la tarea sea difícil?

Leer: Doctrina y Convenios 42:42 y la cita del presidente James E. Faust.

Analizar: Lea el discurso del élder D. Todd Christofferson. ¿Por qué el Señor espera que trabajemos por lo que recibimos?

DOCTRINA Y CONVENIOS 42:42

“No serás ocioso; porque el ocioso no comerá el pan ni vestirá la ropa del trabajador”.

PRESIDENTE JAMES E. FAUST

“La perseverancia la demuestran quienes... no se dan por vencidos aun cuando los demás digan: ‘No se puede hacer’”.

“Perseverancia”, Liahona, mayo de 2005, pág. 51

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Elija a un compañero y lean juntos cada paso del modelo siguiente.

Paso 2: Compartan acerca de una tarea o un desafío difíciles que cada uno esté afrontando.

Paso 3: Ayúdense mutuamente a aplicar los cuatro pasos siguientes a esa tarea o a ese desafío difícil.

1	2	3	4
MANTENGA UNA ACTITUD POSITIVA	RECUERDE QUE DEBEN TRABAJAR JUNTOS	REEMPLACE EL MIEDO CON LA FE	SEGUIR ADELANTE CON PACIENCIA Y VALOR
Cuente sus bendiciones.	Pida ayuda a sus amigos, compañeros, integrantes del grupo y otras personas.	Evite la duda. Recuerde que el Señor tiene todo el poder. Clame al Señor y acepte Su voluntad	Nunca, nunca, nunca se dé por vencido; persevera con fe. Busque las lecciones que el Señor podría estar enseñándole.

Paso 4: Escriba dos o tres maneras para seguir adelante con fe, confiando en que el Señor proveerá.

Meditar: Lean la cita del presidente Thomas S. Monson. ¿Cómo reacciono yo cuando experimento un fracaso?

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Elija algo que resulte difícil o incómodo de hacer, y finalice la tarea. Escriba a continuación la tarea que completará.

- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto al trabajo y la perseverancia.

LA JORNADA DE SEDRICK

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



SEDRICK: Me llamo Sedrick Kambesabwe. Vivo en la República Democrática del Congo. Soy miembro de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días.

Soy misionero de rama en la aldea de Kipusanga. Me preparo para ir en una misión al extranjero. Para poder ir a la misión necesito un pasaporte, que ahora cuesta 250 dólares.

Para ganar dinero, mi padre y yo compramos bananas. Algunas aldeas producen muchas bananas: Tishabobo, Lusuku y Kamanda.

Tishabobo está a unos quince kilómetros de aquí. Lusuku, a 29 kilómetros.

Kamanda también está a 29 kilómetros. Nosotros vamos allí a comprar bananas, y luego las traemos aquí para venderlas.

Vamos a la aldea en bicicleta. Podemos llevar de cuatro a seis racimos de bananas.

Cada trayecto en bicicleta puede llevarme una hora y media... eso si la bicicleta funciona y yo tengo fuerzas. Al mediodía, cuando el calor es sofocante, me muevo muy lento, por el calor y el sol.

Puedo hacer hasta dos viajes al día si me levanto temprano por la mañana. Es una buena forma de poder pagar mi pasaporte.

Ahora estoy ganando dinero poco a poco, y estoy ahorrando tanto para mis estudios como para mi misión. Y ahora, tras cuatro años de trabajo, tengo suficiente dinero para mi pasaporte, más 70 dólares ahorrados.

ÉLDER D. TODD CHRISTOFFERSON

“Dios ha diseñado esta existencia mortal de modo que nos exija un esfuerzo casi constante... Mediante el trabajo mantenemos y enriquecemos la vida... El trabajo edifica y refina el carácter, produce belleza, y es el medio para servirnos unos a otros y a Dios. Una vida consagrada está llena de trabajo, a veces repetitivo... o no apreciado, pero siempre produce mejoras... eleva [e] impulsa”.

D. Todd Christofferson, “Reflexiones sobre una vida consagrada”, *Liahona*, noviembre de 2010, pág. 17

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

“Tenemos la responsabilidad de elevarnos de la mediocridad a la excelencia, del fracaso a la realización. Nuestra tarea es llegar a ser lo mejor que podamos. Uno de los dones más grandes que Dios nos ha dado es el gozo que se siente al intentar algo por segunda vez; ningún fracaso tiene por qué ser terminante”.

“La fuerza de voluntad”, *Liahona*, julio de 1987, pág. 67.



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. LA IMPORTANCIA DE LLEVAR REGISTROS ESCRITOS

Leer: “¿Cómo va mi negocio?” (véase el guion al final de esta sección)

Analizar: ¿Qué lecciones aprende usted de la experiencia del negocio de Jack?

Leer: Los dueños de negocio exitosos están bien organizados y llevan registro de su información financiera. Para que su negocio triunfe, es esencial que usted lleve buenos registros financieros. Si no hay buenos registros, ¿cómo determinará si su negocio le está dando ganancias? ¿Cómo va a saber si todos los clientes le han pagado? ¿Cómo conocerá cuál es el total de sus gastos?

En este capítulo, aprenderemos acerca de la importancia de llevar buenos registros financieros. Aprenderemos sobre el término *ingresos*, que se refiere al dinero que recibe un negocio al vender servicios y productos a los clientes. También aprenderemos acerca del término *gastos*, que se refiere al dinero que gasta un negocio para obtener servicios y productos. Durante la semana, llevaremos un registro de los ingresos y los gastos de nuestro negocio a fin de determinar si estamos teniendo ganancias.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Dedique un minuto para leer junto con un compañero: “Una semana en el negocio de pintura de Jack” (en “Recursos”, al final de esta sección). **No anoten ninguna información. Completen ese paso antes de leer el paso 2.**

Paso 2: Con su compañero, traten de responder estas preguntas de memoria:

- ¿Cuánto dinero ingresó en el negocio de Jack esta semana?
- ¿Cuánto dinero se gastó en el negocio de Jack esta semana?
- ¿Cuánta ganancia o pérdida tuvo el negocio de Jack esta semana?

Paso 3: Con su compañero, vuelvan y repasen “Una semana en el negocio de pintura de Jack”. Sumen los ingresos y los gastos, y luego calculen la ganancia. ¿Hubiera sido más fácil calcular esas cifras si las hubieran anotado?

2. EL HÁBITO DE LLEVAR REGISTROS

Leer: Los dueños de negocios exitosos llevan registros a diario. Para los dueños de negocios que están comenzando, este hábito puede ser difícil de adquirir, pero es importante. A continuación se indican cinco estrategias para llevar registros exitosamente:

- **Recordar el “por qué”:** Encontrará motivación al pensar en los beneficios a largo plazo que resultarán de manejar un negocio organizado con buenos registros.
- **Desarrollar nuevas habilidades:** Es posible que deba desarrollar nuevas habilidades para tener éxito al llevar registros. El análisis de hoy le ayudará a aprender tales habilidades.
- **Escoja amigos, no cómplices:** Un amigo es aquel que le ayuda a hacer lo correcto. Un cómplice es aquel que le ayuda a hacer lo incorrecto. Pida a amigos de confianza, a un mentor o a su cónyuge que le ayuden a ser constante en la tarea de llevar registros.
- **Use recompensas:** Gratifíquese por llevar registros diariamente.
- **Consiga las herramientas adecuadas:** Asegúrese de disponer de las herramientas para hacer la labor correctamente. Más adelante en esta reunión, aprenderemos sobre algunas de las herramientas eficaces para llevar registros.

Analizar: ¿Cuál de las estrategias antes enumeradas será de mayor utilidad para usted a medida que desarrolla el hábito de llevar registros financieros diariamente?

3. LLEVAR UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS

Leer: Un **registro de ingresos y gastos** es un formulario típico e importante en los negocios. El propósito principal del registro es anotar cada vez que entre o salga dinero del negocio. Otro de los propósitos es ayudarlo a mantener separadas sus finanzas personales de las del negocio (véase el capítulo 7). Decida si llevará ese registro en papel o en una aplicación de software; es esencial que lo utilice cada día.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Al trabajar en forma individual, haga coincidir los números en la tabla titulada: "Anotaciones para crear el Registro de ingresos y gastos de Jack" con los números en la tabla titulada "Registro de ingresos y gastos de Jack: del 15 al 20 de marzo".

ANOTACIONES PARA CREAR UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK	
	1 Jack tiene 1500 en la cuenta bancaria de su negocio. Ingresas esa cantidad como su saldo inicial al comienzo de la semana.
Lunes	2 Pinta dos habitaciones. En la columna de ingresos coloca 200.
	3 Agrega 200 al saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1700.
	4 Paga 100 en materiales. En la columna de gastos coloca -100.
	5 Resta 100 del saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1600.
Martes	6 Le paga a Tim 500 de salario. En la columna de gastos coloca -500.
	7 Resta 500 del saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1100.
Miércoles	8 Pinta cuatro habitaciones. En la columna de ingresos coloca 400.
	9 Agrega 400 al saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1500.
Jueves	10 Paga 200 en materiales. En la columna de gastos pone -200.
	11 Resta 200 del saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1300.
	12 Pinta todo el interior de una casa. En la columna de ingresos coloca 1000.
Viernes	13 Agrega 1000 al saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 2300.
	14 Compra un nuevo rociador de pintura. En la columna de gastos coloca -500.
Sábado	15 Resta 600 del saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 1700.
	16 Lava a presión el exterior de una casa. En la columna de ingresos coloca 400.
	17 Le agrega 400 al saldo de la cuenta. Saldo nuevo = 2100.
	18 Jack termina la semana con 2100 en la cuenta bancaria de su negocio.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK: DEL 15 AL 20 DE MARZO				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingresos	Saldo de la cuenta:
Saldo inicial del negocio de Jack				1500 ①
Lunes 15 de marzo	Pinta dos habitaciones.		200 ②	1700 ③
Lunes 15 de marzo	Paga materiales	-100 ④		1600 ⑤
Martes 16 de marzo	Le paga el salario a Tim	-500 ⑥		1100 ⑦
Miércoles 17 de marzo	Pinta cuatro habitaciones		400 ⑧	1500 ⑨
Jueves 18 de marzo	Paga materiales	-200 ⑩		1300 ⑪
Jueves 18 de marzo	Pinta todo el interior de una casa		1000 ⑫	2300 ⑬
Viernes 19 de marzo	Compra un nuevo rociador de pintura	-600 ⑭		1700 ⑮
Sábado 20 de marzo	Lava a presión la parte exterior de una casa		400 ⑯	2100 ⑰
Saldo final del negocio de Jack				2100 ⑱

Paso 2: Calcule en forma individual, la ganancia que obtuvo Jack esta semana. _____

Paso 3: En grupo, analicen la siguiente situación: Al final de la semana, Tim, un empleado de Jack, dice que no le han pagado. Suponga que Jack guardó los recibos de todas las transacciones del negocio durante la semana, y que luego registró todos los ingresos y los gastos. ¿De qué modo los recibos y el registro de ingresos y gastos de Jack le ayudan a resolver el problema que Tim dice que no se le ha pagado?

4. LLEVAR UN ESTADO DE RESULTADOS

Leer: Luego de haber creado un Registro de ingresos y gastos, usted puede crear un **Estado de resultados**. El estado de resultados también se conoce como estado de pérdidas y ganancias, o P&G.

¿Recuerda lo difícil que fue calcular las ganancias de memoria durante la actividad en la sección 1? El estado de resultados le ayudará. En él se suman todas las anotaciones del Registro de ingresos y gastos para resumir las fuentes de ingresos y gastos durante un período específico, tal como una semana, un mes, un trimestre o un año. El estado de resultados indica si el negocio ha sido rentable durante ese período.

El estado de resultados muestra:

Ingresos

Gastos

Ganancia (o pérdida)

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: En forma individual, haga coincidir los números en la tabla titulada: "Anotaciones para crear el Registro de ingresos y gastos de Jack" con los números en la tabla titulada "Estado de resultados de Jack: del 15 al 20 de marzo".

ANOTACIONES DEL REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE JACK (DE LA PÁGINA 105)

Ingresos	① Pinta habitaciones; recibe 200
	② Pinta habitaciones; recibe 400
	③ Pinta el interior de una casa; recibe 1000
	④ Lava a presión la parte exterior de una casa; recibe 400
Gastos	⑤ Paga materiales: -100
	⑥ Paga materiales: -200
	⑦ Paga salario de empleado: -500
	⑧ Paga rociador de pintura: -600

**ESTADO DE RESULTADOS DE JACK
DEL 15 AL 19 DE MARZO**

Ingresos

Pintar habitaciones	600	① ②
Pintar el interior de una casa	1000	③
Lavar a presión una casa	400	④
<i>Ingresos totales</i>	2000	

Gastos

Materiales	-300	⑤ ⑥
Salario	-500	⑦
Equipo	-600	⑧
<i>Total de gastos</i>	-1400	

Ganancia (o pérdida)

600

Paso 2: Analicen en grupo las siguientes preguntas:

- ¿Dio ganancias el negocio de Jack en esa semana?
- ¿Puede manejar Jack su negocio de esa manera cada semana? ¿Sí o no, y por qué?

Leer: Note que el propósito del estado de resultados es agrupar todos los ingresos y los gastos en categorías. Usted puede tener docenas, cientos o miles de anotaciones en su registro que se resumen en el estado de resultados. Una vez que entienda la forma en que está organizado un estado de resultados, puede comenzar a estudiarlo y analizarlo para sacar ideas que le ayuden a mejorar su negocio.

Analizar: ¿Qué ideas pueden extraerse del estudio de un estado de resultados?

5. CREAR UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS Y UN ESTADO DE RESULTADOS

Leer: Para saber si su negocio es rentable, necesitamos generar un estado de resultados. Para poder crearlo, primero debe contar con un registro de ingresos y gastos.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Usted ha visto cómo Jack llevó un registro de ingresos y gastos y la forma en que lo usó para crear un estado de resultados. Ahora, trabaje con un compañero para elaborar un registro de ingresos y gastos y un estado de resultados para Frank.

Si necesitan ayuda para llenar el registro de ingresos y gastos o el estado de resultados, consulten las respuestas que aparecen después del paso 3.

Paso 1: Revisen los ingresos y los gastos de Frank en la lista de actividades semanales a continuación. Transfieran sus ingresos y gastos al registro de ingresos y gastos.

INGRESOS Y GASTOS DEL NEGOCIO DE TAPICERÍA DE FRANK	
lunes	Recibe la primera mitad del pago del trabajo actual: 2000.
martes	Paga 1500 por materiales.
miércoles	Recibe pago de un trabajo anterior: 500.
jueves	Trabaja en la tarea actual.
viernes	Paga otros 1000 por materiales.
sábado	Termina la tarea actual. Paga a un empleado 500. Recibe la otra mitad del pago de la tarea actual: 2000.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL				
Día	Descripción	Gasto	Ingresos	Saldo de la cuenta:
Saldo inicial del negocio de Frank				3000
Saldo final del negocio de Frank				

Paso 2: Completen ahora el estado de resultados para el negocio de tapicería de Frank.

ESTADO DE RESULTADOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL	
Ingresos	
Primera mitad de pago	_____
Pago de trabajo anterior	_____
Otra mitad de pago	_____
<i>Ingresos totales</i>	<input type="text"/>
Gastos	
Materiales	_____
Salarios	_____
<i>Total de gastos</i>	<input type="text"/>
Ganancia (o pérdida)	<input type="text"/>

Paso 3: Analicen en grupo lo que aprenden del negocio de Frank al revisar su estado de resultados.

RESPUESTAS

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL				
Día	Descripción	Gasto	Ingresos	Saldo de la cuenta:
Saldo inicial del negocio de Frank				3000
Lunes 21 de abril	Recibe primera mitad de pago		2000	5000
Martes 22 de abril	Paga por materiales	-1500		3500
Miércoles 23 de abril	Recibe pago de trabajo anterior		500	4000
Viernes 25 de abril	Paga por materiales	-1000		3000
Sábado 26 de abril	Paga salario de empleado	-500		2500
Sábado 26 de abril	Recibe otra mitad de pago		2000	4500
Saldo final del negocio de Frank				4500

ESTADO DE RESULTADOS DE FRANK: DEL 21 AL 26 DE ABRIL	
Ingresos	
Primera mitad de pago	2000
Trabajo anterior	500
Otra mitad de pago	2000
Ingresos totales	4500
Gastos	
Materiales	-2500
Salarios	-500
Total de gastos	-3000
Ganancia (o pérdida)	1500

Analizar: Los dueños de negocios exitosos se apoyan en el poder que brinda el llevar registros. ¿Alguien del grupo lleva actualmente registro de ingresos y gastos y produce estados de resultados? De ser así, comparte cómo le ha ayudado el hacer eso.

Leer: Usted ha aprendido ahora la importancia de llevar un registro de ingresos y gastos y los conceptos básicos de cómo preparar un estado de resultados para su negocio. Conforme vaya creciendo su negocio, su estado de resultados seguramente se irá volviendo más complejo. Deberá incluir otros renglones de ingresos y gastos como los que se enumeran a continuación:

- Ingresos por intereses
- Gastos no salariales de empleados (tales como seguros médicos y los impuestos por nómina)
- Mercadotecnia y publicidad
- Alquiler
- Servicios públicos
- Depreciación
- Seguros
- Gastos por intereses

No se preocupe si no está familiarizado con esos términos. Puede consultar el Glosario para obtener más información. A medida que vaya creciendo su negocio, usted querrá irse familiarizando con esos términos y la manera de incluirlos en su estado de resultados.

6. HERRAMIENTA PARA ADMINISTRAR LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE MI NEGOCIO

Leer: Necesita usar una herramienta integral para administrar la información financiera de su negocio. Utilice esa herramienta para registrar cada una de las transacciones de ingresos y de gastos de su negocio. Lo ideal es que tenga capacidad de dar informes y resumir los ingresos, los gastos y la ganancia. Para ayudarle a adquirir el hábito diario de mantener su negocio organizado, su herramienta debe ser fácil de usar y de fácil acceso.

Algunos dueños de negocios comienzan usando un cuaderno y carpetas para registrar sus recibos cada día. Cada noche, esos dueños toman sus cuadernos y los recibos para ingresar los ingresos y los gastos en una hoja de cálculo. Al crecer sus negocios, la mayoría de los dueños utilizan herramientas más avanzadas para llevar registros, tales como las aplicaciones digitales y los paquetes de software. Algunos dueños también contratan a contadores para administrar sus finanzas.

- Analizar:**
- ¿Qué herramientas conoce usted que puedan ayudarle a administrar la información financiera de su negocio?
 - ¿Cuáles son las características más útiles de la herramienta que usted recomienda?

ACTIVIDAD (5 minutos)

En forma individual, escriba sus respuestas a las siguientes preguntas:

- Dada la naturaleza de su negocio, ¿qué necesita poder hacer su herramienta de administración financiera?

- Basándose en su respuesta anterior, ¿cuál herramienta de administración financiera está usando actualmente o piensa utilizar?

Leer: Como propietario de negocio, debe decidir cuál herramienta o cuáles recursos serán los que mejor le ayuden a llevar un registro de sus ingresos y gastos. Si bien una herramienta o un contador le pueden ayudar mucho con la labor de llevar los registros, necesita entender los registros financieros de su negocio y debe revisarlos continuamente. A medida que crezca su negocio, querrá profundizar más en la comprensión de los asuntos financieros.

Comenzando hoy mismo, registre sus ingresos y gastos cada día. Al final de la semana, elabore un estado de resultados de su negocio. (Si le resulta útil, emplee los formularios en blanco que aparecen en "Recursos" al final de esta sección). Si su negocio aún no cuenta con datos financieros, cree datos de un negocio ficticio. El hábito de registrar todos sus ingresos y gastos beneficiará a su negocio.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el pasaje de las Escrituras y escriba sus respuestas a las preguntas.

“Y aconteció que adoraron al Señor, y fueron conmigo; y labramos maderos con maestría singular. Y el Señor me mostraba de cuando en cuando la forma en que debía yo trabajar los maderos del barco.

“Ahora bien, yo, Nefi, no labré los maderos en la forma aprendida por los hombres, ni construí el barco según la manera del hombre, sino que lo hice según el modo que me había mostrado el Señor; por lo tanto, no fue conforme a la manera de los hombres” (1 Nefi 18:1–2).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para asegurarse de que llevará buenos registros?

¿Qué acción emprenderá esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea con su compañero de acción cada uno de los compromisos que siguen a continuación. Su habilidad para tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará notablemente si usted cumple diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré mis compromisos de “Mi fundamento” de esta semana:

 - Elegir algo que resulte difícil o incómodo de hacer, y llevar a cabo la tarea.
 - Compartir con mis familiares y amigos lo que he aprendido en cuanto al trabajo y la perseverancia.
- B** Cada día utilizaré el registro de ingresos y gastos en mi negocio o crearé un registro de un negocio ficticio.
- C** Elaboraré un estado de resultados para mi negocio o crearé uno para un negocio ficticio.
- D** Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré mis compromisos.
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.

Recuerde que la semana próxima, se le pedirá que informe la cantidad de días que habló con sus clientes, anotó en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (véase la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” al comienzo del cuaderno).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



RECURSOS

¿CÓMO VA MI NEGOCIO?

Jack está comprando artículos de pintura con su empleado, Eric. Seleccionen dos miembros del grupo para leer el siguiente guion.

Eric: Vaya que están caras estas brochas. Me pregunto si usted está cobrando lo suficiente por la pintura.

Jack: Es que se trata de buenas brochas. Se necesita un buen equipo para hacer un buen trabajo.

Eric: Vi varias brochas rodando de un lado a otro en la parte de atrás de la camioneta.

Jack: Ah sí, tengo que limpiar allí atrás.

Eric: Por cierto, Tim me envió unos mensajes de texto. ¿Ha perdido usted su teléfono celular? ¿O no les está pagando a sus contratistas estos días?

Jack: Oh, sí, le iba a contestar. Él dice que nunca le pagué, pero estoy seguro que sí lo hice.

Eric: Bueno, solo hace falta que mire el registro de cheques.

Jack: Ah, es que le pagué en efectivo. Ahora, creo que vamos a necesitar más pintura base.

Eric: ¿Pintura? ¿Para cuál trabajo? Y, espere, ¿no lleva un registro cuando le paga a alguien?

Jack: Yo siempre *te* pago, ¿no es así?

Eric: Bueno, sí, lo anoto en mi cuaderno junto a mis horas.

Jack: ¡Buena idea! ¿Por qué no le enseñas a Tim a hacerlo? Él es un poco perezoso.

Eric: Mi teléfono está sonando nuevamente. ¿Cómo es que todo el mundo tiene mi número?

Jack: ¡Porque eres mi empleado número uno!

Eric: Es un mensaje de la Sra. Anderson. Dice que usted le cobró en exceso en la factura final.

Jack: ¿Qué? La mitad al comienzo, y la mitad al terminar. ¿Por qué cuesta entender eso?

Eric: Bueno, ella dice que la factura es el doble del estimado. ¿Recibió de ella el 50% por adelantado?

Jack: Pues, tendré que revisar mis registros.

Eric: Entonces, *sí* lleva registros?

Jack: Bueno... Voy a revisar los registros que tengo. Definitivamente, ¡voy a llevar mejor mis registros en el futuro!

“UNA SEMANA EN EL NEGOCIO DE PINTURA DE JACK”

Leer: Jack comenzó su negocio pintando cuartos interiores. Él obtuvo una buena reputación y ha tenido muchas referencias por las recomendaciones de palabra. Su negocio realmente ha comenzado a crecer, y por ello, ha contratado a otros pintores para que le ayuden. Jack ha expandido su negocio y ahora ofrece el servicio de lavado a presión. Él está ocupado y trabaja mucho para atender las demandas de su negocio, que van en ascenso. Revise la siguiente lista de actividades del negocio de Jack en una semana.

lunes	Recibe 200 por pintar dos cuartos interiores. Paga 100 por materiales.
martes	Paga 500 a un empleado.
miércoles	Recibe 400 por pintar dos cuartos interiores.
jueves	Paga 200 por materiales. Recibe 1000 por pintar el interior de una casa.
viernes	Paga 600 por un nuevo pulverizador de pintura.
sábado	Recibe 400 por limpiar a presión el exterior de una vivienda.



7

MANTENER SEPARADO EL DINERO DEL NEGOCIO DE MI DINERO PERSONAL

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Resolver los problemas

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Ayudar tanto a mi negocio como a mi familia
2. Separar el dinero del negocio de mi dinero personal
3. Pagar el diezmo de mis ingresos
4. Llevar registros separados



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Utilizar cada día un registro de ingresos y gastos para mi negocio o crear un registro para un negocio ficticio.
- C** Crear un estado de resultados para mi negocio o para un negocio ficticio.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con el compromiso.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS						Habilidades de negocio claves		
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Informe” de cada reunión semanal de grupo.								
INSTRUCCIONES: Evaluar su esfuerzo por cumplir con los compromisos que aparece cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre los momentos en que pudo seguir mejorando o mejoró que practicar estos valores importantes.						CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable		
	A	B	C	D	E	Comunicación	Trabajo en equipo	Resolución de problemas
	Compromisos de “Mi fundamento”	Compromisos de desarrollo del negocio	Compromisos de funcionamiento del negocio	Compromisos para “meditar”	Compromisos de compañías de acción	Comunicación	Trabajo en equipo	Resolución de problemas
Ejemplo	Atenderme y ser obediente	Usar diligentemente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 1	La autoconfianza en un principio de educación	Participar en el desafío Superapaltes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente			●●●	●●●	●●●
Semana 2	Españar la en jaquecitos	Crear una lista de cinco necesidades no satisficidas de los clientes	Crear una lista de servicios competitivos para mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 3	Administrar el dinero	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección asignada de la agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 4	Atenderme y ser obediente	Participar en el desafío Haga una venta	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 5	Utilizar el tiempo sabidamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección “Mantener” de mi agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 6	Trabajar acunar responsabilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio para un negocio ficticio	Crear un Estado de resultados para mi negocio para un negocio ficticio			●●●	●●●	●●●
Semana 7	Resolver problemas	Pagarle en efectivo y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Crear un registro separado del dinero del negocio y del dinero personal			●●●	●●●	●●●
Semana 8	Ser un buen proveedor de servicios	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Crear un plan para manejar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 10	Demstrar integridad	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 11	Comunicarse padre y responsable	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 12	Resolva los problemas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Refinar la agenda de negocios personal cuadrando en las sugerencias de la presentación			●●●	●●●	●●●

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al utilizar un registro de ingresos y gastos y crear un estado de resultados del negocio?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: RESUELVA LOS PROBLEMAS —Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Por qué permite el Padre Celestial que afrontemos problemas y desafíos?

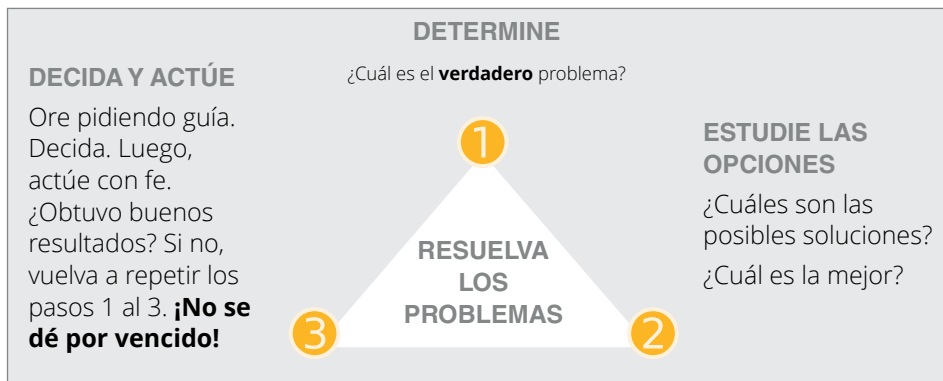
Ver: “¿Un camión más grande?” disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1600-a-bigger-truck?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Cuál era el verdadero problema en ese relato? ¿Qué opciones tenían esos dos hombres?

Leer: Doctrina y Convenios 9:7–9 y la cita del élder Robert D. Hales.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Lea en forma individual el modelo de resolución de problemas que se encuentra en el cuadro a continuación.



Paso 2: Elija un problema que esté afrontando y escríbalo a continuación.

Paso 3: Dedique tiempo **durante la semana** a aplicar a su problema cada uno de los pasos del modelo de resolución de problemas. Escriba sus respuestas en el espacio a continuación.

(1) Determinar:

(2) Estudiar las opciones:

(3) Decidir y actuar:

DOCTRINA Y CONVENIOS 9:7–9

“He aquí, no has entendido; has supuesto que yo te lo concedería cuando no pensaste sino en pedirme.

“Pero he aquí, te digo que debes estudiarlo en tu mente; entonces has de preguntarme si está bien; y si así fuere, haré que tu pecho arda dentro de ti; por tanto, sentirás que está bien.

“Mas si no estuviere bien, no sentirás tal cosa, sino que te sobrevendrá un estupor de pensamiento que te hará olvidar lo que está mal”.

ÉLDER ROBERT D. HALES

“... el Señor espera que ayudemos a resolver nuestros propios problemas... Somos seres humanos que razonamos y pensamos, y tenemos la habilidad de identificar nuestras necesidades, de planear, fijar metas y resolver nuestros problemas”.

“Los mejores dones”, Liahona, diciembre de 1984, págs. 39, 40

Leer: 1 Nefi 17:51 y 1 Nefi 18:2–3.

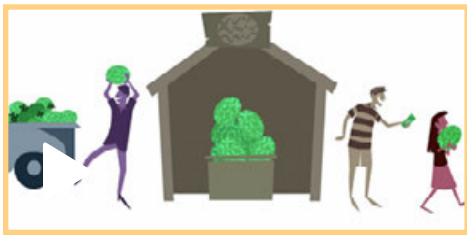
Analizar: ¿Cómo fue Nefi capaz de construir un barco?

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Siga los pasos analizados en la actividad para empezar a resolver su problema. Recuerde: ¡No se dé por vencido! Se necesita tiempo para resolver problemas y hacer cambios.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la resolución de problemas.

¿UN CAMIÓN MÁS GRANDE?

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



ÉLDER DALLIN H. OAKS: Dos hombres formaron una sociedad. Construyeron un pequeño cobertizo junto a un transitado camino. Consiguieron un camión que condujeron hasta el campo de cultivo de un agricultor, donde compraron una camionada de melones a un dólar por melón. Condujeron el camión cargado hasta el cobertizo que habían hecho junto al camino y vendieron los melones a un dólar cada uno.

Regresaron al campo del agricultor y compraron otra camionada de melones a un dólar cada uno. Los transportaron hasta el mismo lugar junto al camino, y de nuevo vendieron los melones a un dólar por unidad. Al volver en el camión al campo del agricultor, uno de los socios dijo al otro: “Oye, no estamos ganando mucho dinero en este negocio, ¿no te parece?”.

“No, nada”, le contestó el socio.

“¿Será que necesitamos un camión más grande?”.

(Véase “Enfoque y prioridades”, *Liahona*, julio de 2001, pág. 99)

1 NEFI 17:51

“Ahora bien, si el Señor tiene tan grande poder, y ha hecho tantos milagros entre los hijos de los hombres, ¿cómo es que no puede enseñarme a construir un barco?”

1 NEFI 18:2–3

“Ahora bien, yo, Nefi, no labré los maderos en la forma aprendida por los hombres, ni construí el barco según la manera del hombre, sino que lo hice según el modo que me había mostrado el Señor; por lo tanto, no fue conforme a la manera de los hombres.

“Y yo, Nefi, subía con frecuencia al monte y a menudo oraba al Señor; por lo que el Señor me manifestó grandes cosas”.



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. AYUDAR TANTO A MI NEGOCIO COMO A MI FAMILIA

Ver: “Opportunity of a Lifetime?, Part 1 [¿La oportunidad de toda una vida?, parte 1]”, disponible en srs.lds.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: Mark quiere ayudar a su hermana, pero también quiere expandir su negocio. ¿Qué cree que debe hacer Mark?

Leer: La semana pasada analizamos la importancia de llevar un registro diario de nuestros ingresos y gastos. Desarrollar ese hábito es esencial para crear un negocio exitoso. Como se explicará en este capítulo, otro hábito esencial es mantener separado el dinero del negocio de nuestro dinero personal.

2. SEPARAR EL DINERO DEL NEGOCIO DE MI DINERO PERSONAL

Ver: “Opportunity of a Lifetime?, Part 2 [¿La oportunidad de toda una vida?, parte 2]”, disponible en srs.lds.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar: ¿Qué aprendemos en este video sobre cómo mantener el dinero del negocio separado de nuestro dinero personal?

Leer: Páguese a usted mismo. A medida que su negocio comienza a ganar dinero, debe decidir cómo pagarse a usted mismo. Muchos propietarios de negocios comienzan por pagarse a sí mismos un pequeño salario, el que puede aumentar a medida que el negocio crece y se vuelve estable financieramente.

Lleve cuentas bancarias por separado. El dinero que se paga a usted mismo debe ir a su cuenta bancaria personal. Dicha cuenta debe estar separada de su cuenta bancaria del negocio.

No le robe a su propio negocio. Los propietarios de negocios exitosos no toman dinero de su cuenta bancaria del negocio para brindar ayuda económica a familiares o amigos.

Ver: “Opportunity of a Lifetime?, Part 3 [¿La oportunidad de toda una vida?, parte 3]”, disponible en srs.lds.org/videos. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).



Analizar:

- ¿Piensa que Mark hizo lo correcto? ¿Por qué? ¿O por qué no?
- ¿Qué ha aprendido sobre decir “no” que le ayudará como propietario de un negocio?

Leer: Los propietarios de negocios exitosos entienden que necesitan ahorrar dinero en caso de que surjan problemas o dificultades y para ayudar a crecer su negocio. Al considerar ayudar económicamente a alguien, debemos usar la sabiduría para determinar límites y condiciones razonables. Debemos valernos únicamente de recursos personales discrecionales y nunca debemos usar fondos del negocio. Sobre todo, debemos asegurarnos de que nuestro negocio es una “casa de orden” (D. y C. 88:119).

3. PAGAR EL DIEZMO DE MIS INGRESOS

Leer: Se reciben grandes bendiciones al pagar los diezmos de nuestros ingresos. Si mantenemos separado el dinero del negocio de nuestro dinero personal, resulta más fácil calcular el diezmo. Recuerde estos principios:

1. Mantenga el dinero del negocio y el dinero personal en cuentas separadas.
2. Pague el diezmo de los ingresos personales (como el salario) que recibe de su negocio.
3. El dinero de su negocio no se diezma. Debe utilizar ese dinero para pagar los gastos del negocio, los salarios y las oportunidades de crecimiento del negocio.

4. LLEVAR REGISTROS SEPARADOS

Leer: Además de tener cuentas bancarias separadas para su dinero personal y el dinero del negocio, también debe llevar registros separados. Mark Bailey lleva registros diarios de todo el dinero que entra y que sale de su negocio. También lleva registros diarios de todo el dinero que recibe y gasta su familia. Esos registros se llaman **registro de ingresos y gastos** tanto para uso del negocio como para uso personal.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Realicen la siguiente actividad en grupo:

Paso 1: Mark Bailey lleva un registro de ingresos y gastos tanto para su negocio como para su familia. Revise el registro que lleva Mark de ingresos y gastos **del negocio**, que se encuentra a continuación. Note que el 14 de agosto, el día en que la hermana de Mark le pidió dinero, había 28 500 en la cuenta bancaria de su negocio.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DEL NEGOCIO DE MARK: DEL 14 AL 20 DE AGOSTO				
Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
Saldo de cuenta del negocio				38 600
14/ago	Participación del estadio en los recibos semanales de entradas	-9000		29 600
14/ago	Folletos	-1100		28 500
15/ago	Recibos de entradas		4200	32 700
15/ago	Bocadillos	-500		32 200
16/ago	Recibos de entradas		4200	36 400
17/ago	Recibos de entradas		5100	41 500
18/ago	Recibos de entradas		5100	46 600
18/ago	Salario de Mark (pagado cada dos semanas)	-3000		43 600
18/ago	Salario del guía del recorrido (pagado cada dos semanas)	-4800		38 800
18/ago	Seguridad del estadio	-2000		36 800
19/ago	Recibos de entradas		5400	42 200

Paso 2: Analicen la siguiente pregunta: ¿Cuáles serían las consecuencias para el negocio de Mark si le prestara 25 000 a su hermana?

Paso 3: Revise el registro que lleva Mark de ingresos y gastos **personales**, que se encuentra a continuación. Encierre en un círculo la entrada que muestra el pago de su salario como un ingreso. Ahora consulte el registro **del negocio** visto anteriormente y revise la entrada que muestra el pago de su salario como un gasto para el negocio. Observe que cuando Mark registra su salario de 3000 como un gasto del negocio, también debe registrar 3000 como ingreso personal.

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS PERSONALES DE MARK: DEL 14 AL 20 DE AGOSTO				
Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
Saldo de cuenta personal				12 050
14/ago	Gasolina	-80		11 970
14/ago	Alimentos	-350		11 620
15/ago	Clases de piano	-100		11 520
15/ago	Servicios públicos	-200		11 320
16/ago	Almuerzo	-10		11 310
17/ago	Actividad de la escuela	-20		11 290
17/ago	Películas	-20		11 270
18/ago	Salario de Mark		3000	14 270
18/ago	Diezmos	-300		13 970
18/ago	Ahorros	-200		13 770
19/ago	Lavado del auto	-15		13 755

ACTIVIDAD (10 minutos)

Ahora practiquemos separar el dinero de nuestro negocio de nuestro dinero personal. Trabajen juntos en grupo para realizar esta actividad.

Facilitador: Hemos estado aprendiendo sobre cómo mantener el dinero del negocio separado de nuestro dinero personal. Ahora repasemos esto con Trenton, que es cerrajero. Él gana 100 por abrir la cerradura de un vehículo, ese es un ingreso del negocio. Una vez por semana va a almorzar con su mejor amigo, Charlie, ese es un gasto personal. Al regresar del almuerzo, de vez en cuando Trenton compra una caja de llaves vírgenes, ese es un gasto del negocio.

A continuación se muestra una lista de las actividades diarias de Trenton. En grupo, túrnense para leer cada línea. Luego analicen dónde se debe ingresar la línea en la tabla siguiente. Después, en forma individual registren la actividad como un gasto del negocio, un ingreso del negocio, un gasto personal o un ingreso personal. Por último, verifiquen la hoja de respuestas.

Actividades diarias de Trenton

Abrió el cerrojo de 2 vehículos: ganó 200

Compró el almuerzo con Charlie: gastó 10

Compró 30 llaves vírgenes: gastó 30

Pagó por 5 cerrojos de seguridad: gastó 40

Hizo 15 llaves nuevas: ganó 45

Instaló 2 cerrojos de seguridad: ganó 300

Pagó la factura de electricidad de la casa: gastó 120

Pagó la factura del teléfono celular de uso personal: gastó 80

Compró gasolina para la furgoneta del trabajo: gastó 50

Compró pizza para el equipo de béisbol de su hijo: gastó 90

Brindó asistencia en el camino a un cliente, fuera del horario: ganó 150

Se pagó a sí mismo un salario: 1200

TABLA DE INGRESOS Y GASTOS DE TRENTON			
Personal		Negocio	
Ingresos	Gastos	Ingresos	Gastos

Facilitador: Repasemos la tabla. La cuenta del negocio de Trenton debe mostrar tanto los ingresos como los gastos. Su cuenta personal debe mostrar los gastos y una entrada de ingresos. ¿Cómo registraron el salario de 1200 de Trenton? Su salario debe registrarse como ingreso en su cuenta personal y como gasto en su cuenta del negocio. Si necesitan corregir la manera en la que ingresaron el salario en la tabla, háganlo ahora.

Podemos sumar las columnas de nuestra cuenta del negocio y ver cuáles son nuestros ingresos y gastos del día. Podemos hacer lo mismo en nuestra cuenta personal. Es fácil restar nuestros gastos de nuestro ingreso para determinar la ganancia, o pérdida, del día correspondiente al negocio.

Hagan esto durante una semana y vean qué aprenden sobre su propio negocio. ¿Su negocio obtuvo ganancias? ¿Hay suficiente dinero para hacer mejoras en su negocio o ahorrar para el futuro? ¿Hay oportunidades de aumentar los ingresos o reducir los gastos, para que puedan aumentar su salario en el futuro?

RESPUESTAS

TABLA DE INGRESOS Y GASTOS DE TRENTON			
Personal		Negocio	
Ingreso	Gasto	Ingreso	Gasto
Salario de Trenton: ganó 1200	Compró el almuerzo con Charlie: gastó 10	Abrió el cerrojo de 2 vehículos: ganó 200	Compró 30 llaves vírgenes: gastó 30
	Pagó la factura de electricidad de la casa: gastó 120	Hizo 15 llaves nuevas: ganó 45	Pagó por 5 cerrojos de seguridad: gastó 40
	Pagó la factura del teléfono celular de uso personal: gastó 80	Instaló 2 cerrojos de seguridad: ganó 300	Compró gasolina para la furgoneta del trabajo: gastó 50
	Compró pizza para el equipo de béisbol de su hijo: gastó 90	Brindó asistencia en el camino a un cliente, fuera de horario: ganó 150	Salario de Trenton: gastó 1200

ACTIVIDAD (15 minutos)

Ahora aplique lo que ha aprendido de la actividad anterior en grupo a un ejemplo más avanzado. En forma individual, siga los cinco pasos que se hallan a continuación. Utilice los formularios para separar el dinero del negocio de Trenton de su dinero personal. Una vez que haya completado su trabajo, verifique la hoja de respuestas (en "Recursos", al final de esta sección).

- 1 Observe los ingresos del negocio de Trenton, sus ingresos personales, y los gastos personales y del negocio de cada día de la semana.
- 2 Ingrese el dinero del negocio de Trenton en el registro de ingresos y gastos del mismo.
- 3 Ingrese el dinero personal de Trenton en el registro de ingresos y gastos correspondiente.
- 4 Elabore el estado de resultados del negocio a partir del registro correspondiente.
- 5 Elabore el estado de resultados personal a partir del registro personal correspondiente.

- Analizar:**
- ¿Qué aspecto del separar el dinero del negocio del dinero personal fue el más difícil?
 - ¿Qué información puede obtener de esos estados de resultados personal y del negocio?

Leer: Los propietarios de negocios exitosos llevan registros diarios y se valen de ellos para tomar decisiones comerciales bien informadas. Si bien a muchos propietarios de negocios no les gusta llevar registros, lo convierten en un hábito y una prioridad porque saben que tener información precisa sobre ingresos y gastos ayudará a que su negocio tenga éxito y crezca.

Los nuevos propietarios de negocios a menudo utilizan hojas de cálculo o herramientas simples en línea para mantener organizados sus registros. A medida que su negocio crezca, tendrá sentido que invierta en una solución de contabilidad más sofisticada o que contrate un contador para cubrir las necesidades de su negocio. Aun cuando tenga una herramienta o un contador para administrar sus registros financieros, debe tener un entendimiento práctico de la información que está en esos registros y revisarlos continuamente.

Trabajaremos arduamente esta semana para llevar las cuentas separadas y para evitar el error común de estar tan ocupados con las tareas del negocio que nos descuidamos en el mantenimiento de registros diarios cruciales.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Piense en qué desafíos u obstáculos podrían dificultarle llevar registros separados cada día. En forma individual, escriba sus ideas a continuación.

Paso 2: El tener un plan de conservación de registros hará que la tarea de llevar registros separados cada día sea más fácil de manejar. Por ejemplo, es posible que desee repasar sus registros a una hora determinada todos los días. También puede hacer un plan para crear recordatorios diarios. Piense en lo que funcionaría mejor para usted y escriba su plan a continuación.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba respuestas a las preguntas.

“Encomienda a Jehová tu camino, y confía en él, y él lo hará” (Salmos 37:5).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para asegurarse de que separa el dinero del negocio de su dinero personal?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:
- Escogeré un problema que estoy enfrentando.
 - Aplicaré estos pasos a mi problema: (1) Determinarlo; (2) Estudiar las opciones; (3) Decidir y actuar.
 - Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la resolución de problemas.
- B** Me pagaré un salario o un sueldo y mantendré el dinero de mi negocio en una cuenta separada de la de mi dinero personal.
- C** Llevaré registros separados del dinero del negocio y de mi dinero personal.
- D** Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré con los compromisos.
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días en los que habló con los clientes, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (consulte la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio del libro).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



RECURSOS

LA OPORTUNIDAD DE TODA UNA VIDA, PARTE 1

A Mark Bailey, que comenzó el negocio de recorridos por el estadio en el capítulo 2, se le acerca su hermana Michelle después de haber estado en el negocio durante casi un año. Elijan dos miembros del grupo para que lean el siguiente guion.

Mark: Hola, hermanita.

Michelle: Hola, Mark. ¡Parece que tu negocio comienza a tener éxito!

Mark: ¡Sí, ha sido una locura!

Michelle: ¡Eso es genial! Y realmente parece disfrutarlo.

Mark: Sí, me siento muy bien al respecto. Deberías hacer un recorrido en algún momento y ver cómo funciona todo.

Michelle: ¡Eso suena divertido! Y estoy muy feliz por ti. Por cierto, estoy ansiosa por comenzar mi propio negocio.

Mark: ¿De verdad? Eso sucedió rápido.

Michelle: Una amiga de la universidad se comunicó conmigo. Acaba de obtener la patente para un producto innovador y quiere incluirme en ello a mí y a mis habilidades en mercadotecnia. Quiere que sea su socia de negocios.

Mark: Eso parece un poco arriesgado, pero con suficiente trabajo arduo puedes hacerlo. Ciertamente tienes el talento para eso.

Michelle: Bueno, hay un problema. En realidad tengo que poner dinero para convertirme en socia.

Mark: ¿Cuánto va a costarte?

Michelle: 25 000 por una participación del 50 por ciento de la compañía.

Mark: Vaya, eso parece un poco caro. ¿Crees que puedes pagar eso?

Michelle: En realidad esa es una de las razones por las que vine para hablar contigo. No he podido obtener un préstamo del banco, así que esperaba que pudieras ayudarme.

Mark: Parece que realmente crees en eso.

Michelle: Pues sí, lo suficiente como para dejar mi trabajo.

Mark: Sabes, me encantaría ayudarte, pero me estoy preparando para expandir mi propio negocio este año, y no me va a resultar barato. Realmente necesito estar seguro de que mis propios gastos estén cubiertos.

LA OPORTUNIDAD DE TODA UNA VIDA, PARTE 2

Elijan dos miembros del grupo para que lean el siguiente guion.

Mark: Rich, tengo un problema del que debo hablar contigo.

Rich: Déjame adivinar: tienes un millón de personas esperando en fila para tu próximo recorrido por el estadio.

Mark: Algo así. Mi negocio está creciendo rápidamente y definitivamente necesito invertir más en él.

Rich: Parece que has hecho bien en ahorrar algunas de tus ganancias. ¿Necesitas más que eso?

Mark: En realidad, mis fondos deberían cubrirlo.

Rich: ¿Cuál es el problema, entonces?

Mark: Mi hermana quiere comenzar un nuevo negocio con una de sus amigas. Necesita dinero para entrar en él. Me está pidiendo casi la misma cantidad que tengo en ahorros.

Rich: ¿Qué ahorros? ¿La cuenta de tu negocio o tu cuenta personal?

Mark: Bueno, el negocio es mío, ¿cuál es la diferencia entonces? Quiero decir, solo quiero preocuparme por una cuenta.

Rich: Debes tener cuentas separadas para no usar el dinero de tu negocio para los gastos personales. He visto que las personas se meten en problemas al tratar de usar solo una cuenta. El llevar cuentas separadas te ayudará a mantener tu dinero organizado.

Mark: Entonces, ¿cómo obtengo dinero de mi cuenta de negocios para mi cuenta personal?

Rich: Es *tu* negocio, lo que te convierte en el propietario, pero también haces todo el trabajo, lo que hace que seas un empleado. Como propietario del negocio, debes pagar a tus empleados, que, en este caso, eres tú. El dinero va a tu cuenta personal. Incluso podrías nombrarte “Empleado del mes”.

Mark: Buena idea, voy a hacerme una placa.

Rich: Mira, si estuvieras trabajando para alguien más, digamos, para un restaurante, y tu hermana necesitara un préstamo, ¿sacarías dinero de la caja registradora y se lo darías?

Mark: Claro que no, eso sería robar.

Rich: Es lo mismo, no quieres robarle a tu propio negocio. El único dinero que puedes prestarles a tus familiares es el dinero que te pertenece. Te estás pagando un salario, ¿verdad?

Mark: Solo saco lo que necesito para vivir.

Rich: Entonces no es una cantidad establecida. ¿Puedes ver cómo el mezclar las cuentas puede ser un problema?

Mark: Puedo verlo ahora.

Rich: El dinero en tu cuenta del negocio no es para que lo utilices en gastos personales. Necesitas una cuenta bancaria personal separada en la cual depositar tu salario. Mantén tu salario bajo hasta que el negocio vaya lo suficientemente bien como para que puedas darte un aumento. Todo lo que esté en tu cuenta personal es tuyo para gastarlo como quieras.

Mark: Gracias. Esto ha sido útil. Necesito organizarme mejor antes de siquiera pensar en ayudar a mi hermana.

Rich: Bueno, esa es una situación difícil. Ella necesita tu ayuda.

Mark: Y yo quiero ayudarla. Ella merece la oportunidad.

LA OPORTUNIDAD DE TODA UNA VIDA, PARTE 3

Elijan dos miembros del grupo para que lean el siguiente guion.

Mark: Me alegra mucho que hayas venido a mí sobre este asunto, Michelle.

Michelle: ¿De verdad?

Mark: Claro, me ha hecho pensar acerca de mi propio negocio y cómo debe estructurarse mejor. Me di cuenta de que necesito llevar mi contabilidad personal y la contabilidad de mi negocio por separado, y que debo pagarme un salario. Deberías pensar en eso cuando comiences tu propio negocio.

Michelle: ¿Eso significa que vas a poder ayudarme?

Mark: Bueno, no puedo sacar dinero de mi propio negocio para prestarte. Si lo hiciera, no podría hacer crecer mi negocio este año, pero mi esposa y yo revisamos nuestras finanzas personales y creemos que podemos reunir 5000. Eso debería ayudarte y darte un poco de capacidad para influir en el banco.

Michelle: Eres un buen hermano y sé que este es un gran sacrificio para ti.

Mark: Además, tengo algunas otras ideas que podrían ayudarte a recaudar el resto del dinero también.

Michelle: Gracias, Mark. Eres un héroe.

Mark: Me alegra haber sido de ayuda.

RESPUESTAS

Lunes 2/9	1 El negocio recibió 400 por abrir cerraduras de vehículos. 2 Se utilizaron 300 en la compra de alimentos para la familia.
Martes 3/9	3 El negocio pagó 60 en gasolina. 4 El negocio recibió 300 por volver a programar cerraduras.
Miércoles 4/9	5 Se pagaron 50 en gastos escolares de los niños. 6 Me pagué 1200 de sueldo. 7 Pagué 120 de diezmo.
Jueves 5/9	8 Pagué 800 de alquiler personal. 9 El negocio recibió 350 por abrir cerraduras de casas.
Viernes 6/9	10 El negocio recibió 200 por volver a programar cerraduras. 11 El negocio pagó 150 en materiales y suministros.
Sábado 7/9	12 El negocio recibió 500 por abrir cerraduras de vehículos. 13 Se utilizaron 50 para comprar ropa para los niños. 14 El negocio pagó 40 en gasolina.

INGRESOS Y GASTOS DEL NEGOCIO DE TRENTON: 2/9-7/9

Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
Saldo de cuenta del negocio				1000
2/9	Abrir cerraduras de vehículos 1		400	1400
3/9	Gasolina 3	-60		1340
3/9	Volver a programar cerraduras 4		300	1640
4/9	Sueldo 6	-1200		440
5/9	Abrir cerraduras de casas 9		350	790
6/9	Volver a programar cerraduras 10		200	990
7/9	Materiales y suministros 11	-150		840
7/9	Abrir cerraduras de vehículos 12		500	1340
7/9	Gasolina 14	-40		1300
Total de gastos e ingresos		-1450	1750	

INGRESOS Y GASTOS PERSONALES DE TRENTON: 2/9-7/9

Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
Saldo de cuenta personal				1000
	Alimentos 2	-300		700
	Gastos escolares 5	-50		650
	Sueldo 6		1200	1850
	Diezmo 7	-120		1730
	Alquiler 8	-800		930
	Ropa 13	-50		800
Total de gastos e ingresos		-1320	1200	

ESTADO DE RESULTADOS DEL NEGOCIO DE TRENTON (2/9-7/9)

Ingresos

Abrir cerraduras de vehículos	
1 12	900
Volver a programar cerraduras	
4 10	500
Abrir cerraduras de casas 9	350
Total de ingresos del negocio	1750

Gastos

Gasolina 3 14	100
Sueldo 6	1200
Materiales y suministros 11	150
Total de gastos del negocio	1450

Ganancias (o pérdidas)

del negocio	
(Ingresos - gastos =)	300

ESTADO DE RESULTADOS PERSONAL DE TRENTON: 2/9-7/9

Ingresos

Sueldo 6	1200
Total de ingresos personales	1200

Gastos

Alimentos 2	300
Gastos escolares 5	50
Diezmo 7	120
Alquiler 8	800
Ropa 13	50
Total de gastos personales	1350

Ganancias (o pérdidas)

personales	
(Ingresos - Gastos =)	-120



8

ADMINISTRAR EL FLUJO DE CAJA DE MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Ser uno, servir juntos

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. La diferencia entre la ganancia y el flujo de caja
2. Comprender el flujo de caja
3. Estrategias para mejorar el flujo de caja
4. Administrar activamente el flujo de caja



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Pagarme un salario o un sueldo y mantener el dinero de mi negocio en una cuenta separada de la de mi dinero personal.
- C** Llevar registros separados del dinero del negocio y de mi dinero personal.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con el compromiso.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON EL COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS						Habilidades de negocio claves		
Este tablo le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarlo durante la parte “Reflexionar” de cada reunión semanal de grupo.								
INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que surten cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre su progreso en qué puede seguir mejorando a medida que practique estos hábitos importantes.								
CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable								
	Compromisos de “Mi fundamento”	Compromisos de desarrollo del negocio	Compromisos de funcionamiento del negocio	Compromisos para “meditar”	Compromisos del compañero de acción	U1	U2	U3
Ejemplo	Arreglármelo y ser dueños	Llevar diariamente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos del negocio	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Basur” de la agenda de negocios personal	●	●	●
Semana 1	La asistencia es un principio de salvación	Participar en el desafío “Sustentables”	Comenzar a escribir en el cuaderno de registros diariamente	●	●	●	●	●
Semana 2	Ejercer fe en su negocio	Crear una lista de cinco necesidades no satisfechas de los clientes	Crear una lista de negocios competidores para cinco negocios	●	●	●	●	●
Semana 3	Administrar el dinero	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección “agendas” de la agenda de negocios personal	●	●	●	●	●
Semana 4	Arreglármelo y ser dueños	Participar en el desafío “Haga una semana”	Completar la sección “Basur” de la agenda de negocios personal	●	●	●	●	●
Semana 5	Dejar el tiempo valientemente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a los clientes	Completar la sección “Reflexionar” de mi agenda de negocios personal	●	●	●	●	●
Semana 6	Trabajar, asumir responsabilidades y perseverar	Llevar un registro de ingresos y gastos para mi negocio o para un negocio ficticio	Crear un Estado de resultados para mi negocio o para un negocio ficticio	●	●	●	●	●
Semana 7	Resolver problemas	Pagarme un salario y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Llevar registros separados del dinero del negocio y del dinero personal	●	●	●	●	●
Semana 8	Ser uno, prestar servicio juntos	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Escribir un plan para cambiar los desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	●	●	●	●	●
Semana 9	Buscar crecimiento	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	●	●	●	●	●
Semana 10	Demstrar integridad	Hablar con determinadas personas para posibles opciones de financiamiento	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio	●	●	●	●	●
Semana 11	Comunicar el poder y escuchar	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio	●	●	●	●	●
Semana 12	Recibir las ordenanzas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Realizar la agenda de negocios personal basándose en las sugerencias de la presentación	●	●	●	●	●

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al llevar registros separados del dinero del negocio y de su dinero personal?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: SER UNO, SERVIR JUNTOS—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿De qué manera me salva el hecho de perderme en el servicio a los demás?

Ver: “A la manera del Señor”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1170-in-the-lords-way?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿De qué manera el prestar servicio a los demás puede abrir las ventanas de los cielos en su vida?

Leer: Algunas personas creen que se merecen lo que otros ya tienen, y esto puede provocar resentimiento. Otras personas se creen con derecho a tener cosas que no se han ganado. Esas dos trampas ciegan a la gente e impiden ver una verdad vital: todo le pertenece a Dios. El resentimiento y el creerse con derecho pueden superarse si nos centramos en las necesidades de los demás. Lea Mosíah 2:17, Mosíah 4:26 y la cita del presidente Gordon B. Hinckley.

ACTIVIDAD (10 minutos)

El propósito de esta actividad es planificar un proyecto de servicio que llevarán a cabo esta semana como grupo.

Paso 1: En grupo, piensen en alguien que necesite ayuda.

Paso 2: Analicen los talentos, los contactos y los recursos que pueden ofrecer.

Paso 3: Preparen un plan para servir a esa persona. Por ejemplo, usted podría:



- Llevar a cabo un proyecto de servicio en su comunidad.
- Preparar su historia familiar ayudándose del cuadernillo *Mi familia: Historias que nos unen*. Luego ir al templo y efectuar las sagradas ordenanzas por los miembros de su familia que han fallecido.
- Ayudar a alguien en su camino hacia la autosuficiencia.

MOSÍAH 2:17

“... cuando os halláis al servicio de vuestros semejantes, solo estáis al servicio de vuestro Dios”.

MOSÍAH 4:26

“Y ahora bien... a fin de retener la remisión de vuestros pecados de día en día... quisiera que de vuestros bienes dieseis al pobre, cada cual según lo que tuviere, tal como alimentar al hambriento, vestir al desnudo, visitar al enfermo, y ministrar para su alivio, tanto espiritual como temporalmente, según sus necesidades”.

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

“Cuando están [unidos], su poder no tiene límites; pueden lograr lo que quieran”.

“Madre, tu más grande desafío”, Liahona, enero de 2001, pág. 113

Leer: Lea las citas del élder Robert D. Hales y del presidente Thomas S. Monson.

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Lleve a cabo el plan elaborado para servir a alguien.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto al servicio.

A LA MANERA DEL SEÑOR

Si no le es posible ver el video, elijan a dos miembros del grupo para que lean el siguiente guion.



PRESIDENTE HENRY B. EYRING: Los principios básicos del programa de bienestar de la Iglesia no son solo para una época ni para un lugar; son para todas las épocas y todo lugar.

La manera de hacerlo es clara. Quienes han acumulado más deben humillarse para ayudar a los necesitados. Quienes tienen mucho deben sacrificar voluntariamente su comodidad, tiempo, destrezas y recursos para aliviar el sufrimiento del necesitado. La ayuda debe facilitarse a fin de incrementar el poder de los receptores para cuidar de sí mismos y luego de otros. Si se hace a la manera del Señor, puede ocurrir algo notable: el que da y el que recibe son bendecidos.

(Adaptación de un discurso pronunciado por el presidente Eyring en la dedicación del Centro de servicios de bienestar de Sugarhouse, Utah, en junio de 2011, LDS.org)

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Hermanos y hermanas, hemos hecho el convenio y tenemos la responsabilidad de ser sensibles a las necesidades de los demás y prestar servicio como hizo el Salvador, para ayudar, bendecir y edificar a quienes nos rodean.

A menudo, la respuesta a nuestra oración no viene cuando estamos de rodillas sino cuando estamos de pie sirviendo al Señor y a quienes están a nuestro alrededor. Los actos de servicio desinteresado y la consagración purifican nuestro espíritu, quitan las escamas de nuestros ojos espirituales y abren las ventanas de los cielos. Al ser la respuesta a la oración de alguien, con frecuencia hallamos la respuesta a nuestra oración.

(“A la espera en el camino a Damasco”, *Liahona*, mayo de 2011, págs. 75–76)

ÉLDER ROBERT D. HALES

“El propósito de la autosuficiencia temporal y espiritual es ubicarnos en un terreno más alto para poder elevar a otras personas que lo necesiten”.

“Volver en sí: La Santa Cena, el templo y el sacrificio al servir”, *Liahona*, mayo de 2012, pág. 36

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

“Cuando trabajamos juntos de forma colaborativa... podemos lograr cualquier meta. Al hacerlo, eliminamos la debilidad de un individuo y la sustituimos con la fortaleza de muchas personas sirviendo unidas”.

“Church Leaders Speak Out on Gospel Values”, *Ensign*, mayo de 1999, pág. 118



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. LA DIFERENCIA ENTRE LA GANANCIA Y EL FLUJO DE CAJA

Leer: Usted ha aprendido que el éxito en el negocio requiere llevar registros a diario. Cada vez que su negocio recibe o realiza un pago, debe anotarlo. También ha aprendido cómo preparar un estado de resultados, que muestra un resumen de las ganancias (o pérdidas) logradas por su negocio durante un período de tiempo específico. Se define **ganancia** como el dinero que le queda a su negocio después de restar sus gastos de sus ingresos.

Si bien las ganancias son un dato importante, no es el único que exige su atención como propietario de un negocio. El **flujo de caja** es una medida que se enfoca en el ritmo del movimiento de dinero que entra y sale de su negocio cada día. **El flujo de caja es lo que le da vida a su negocio.** Cuando su negocio tiene efectivo disponible, puede buscar opciones de crecimiento, hacer inversiones y ahorrar dinero para situaciones inesperadas o emergencias.

Su estado de resultados puede mostrar que su negocio es rentable, pero caerá en bancarrota si no tiene suficiente efectivo para pagar sus obligaciones. **Los problemas de flujo de caja son una de las principales causas del fracaso de un negocio.**

ACTIVIDAD (10 minutos)

Trabajen juntos en grupo para realizar esta actividad. Elijan dos miembros del grupo para que lean junto con el facilitador.

Facilitador: Hoy vamos a hablar sobre el flujo de caja. El flujo de caja se refiere al ritmo y a la cantidad de efectivo que fluye hacia adentro y hacia afuera de su negocio. Puede volverse complicado. Vamos a observar dos negocios y la forma en la que manejan su flujo de caja. A medida que aprendan acerca de cada negocio, subrayen los puntos clave que creen que afectarán su flujo de caja.

Propietario del negocio 1: Mi negocio está creciendo rápidamente, con muchas ventas. Les pagamos a nuestros proveedores rápidamente para poder establecer una buena relación con ellos. A la larga, nuestros clientes nos pagan, por lo que sus facturas pendientes de pago son como dinero en el banco.

Propietario del negocio 2: Mi negocio está creciendo a un ritmo moderado. Nuestras ventas fluctúan; hay tiempos de poca actividad y tiempos buenos. Nos esforzamos por pagarles a nuestros proveedores dentro de las tres o cuatro semanas posteriores a la recepción de sus facturas. También hacemos un seguimiento cuidadoso de nuestras facturas pendientes de pago y trabajamos para que nuestros clientes nos paguen a tiempo.

Facilitador: Ahora presentemos algunos desafíos a ambos negocios y analicemos en grupo de qué manera esperaríamos que cada uno de ellos se desempeñara. (*Nota:* Terminen de leer y analizar el Desafío A antes de leer y analizar el Desafío B).

Desafío A: Debido al aumento de las ventas, el negocio debe duplicar su personal durante los próximos cuatro meses. ¿Cuál estará en mejor posición para cubrir esa necesidad, desde el punto de vista del flujo de caja? ¿Por qué?

Desafío B: El negocio tiene una oportunidad inesperada de expandirse hacia un mercado prometedor. ¿Cuál estará en mejor posición para cubrir esa necesidad, desde el punto de vista del flujo de caja? ¿Por qué?

- ¿Cuál de esos negocios tendría una relación más sólida con sus proveedores?
 - ¿Son las “facturas pendientes de pago” lo mismo que el “dinero en el banco”?
 - ¿Cuál de esos negocios tendrá mayor éxito a largo plazo? ¿Por qué?
-

2. COMPRENDER EL FLUJO DE CAJA

Leer: Hay dos tipos de flujo de caja:

El **flujo de caja positivo** ocurre cuando la cantidad total de efectivo que ingresa a su negocio durante un período de tiempo específico es mayor que la cantidad total de efectivo que sale de su negocio durante ese mismo período. Eso es lo que usted quiere: un ciclo de flujo de caja positivo.

El **flujo de caja negativo** ocurre cuando la cantidad total de efectivo que sale de su negocio durante un período de tiempo específico es mayor que la cantidad de efectivo que entra a su negocio durante ese mismo período. Esa es una situación arriesgada e indeseable a la cual usted debe hacer frente de inmediato mediante acciones que generen efectivo tan pronto como sea posible y que reduzcan los costos.

Repasemos tres ejemplos diferentes para comprender las presiones relativas al flujo de caja y de qué manera el propietario de un negocio podría hacerles frente. Imagine que un negocio comienza el mes con 300 en efectivo. Por lo general el negocio recibe pagos en efectivo de 200 cada lunes y 200 cada miércoles, y paga 300 en efectivo cada viernes. El ejemplo A, a continuación, muestra el ciclo de flujo de caja de este negocio en un período de tres semanas. El dinero ingresa y sale del negocio siguiendo un patrón predecible.

Ejemplo A: Flujo de caja ideal

		Semana 1							Semana 2							Semana 3						
ENTRADA DE EFECTIVO	INICIO	200		200					200	200						200	200					
SALIDA DE EFECTIVO					300							300								300		
TOTAL EN EFECTIVO		300	500	700	400				600	800	500				700	900	600					
		D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S

Lamentablemente, todos los negocios experimentan eventos inesperados y contratiempos. El ejemplo B, a continuación, muestra lo que sucede cuando un negocio no está preparado para tener un flujo de caja negativo. En este caso, dos clientes no pagan sus facturas, lo que da como resultado 400 en facturas pendientes de pago (también llamada deuda incobrable). El propietario del negocio dependía de ese dinero para pagar a sus empleados. El negocio también incurre en un gasto de emergencia que debe ser pagado de inmediato.

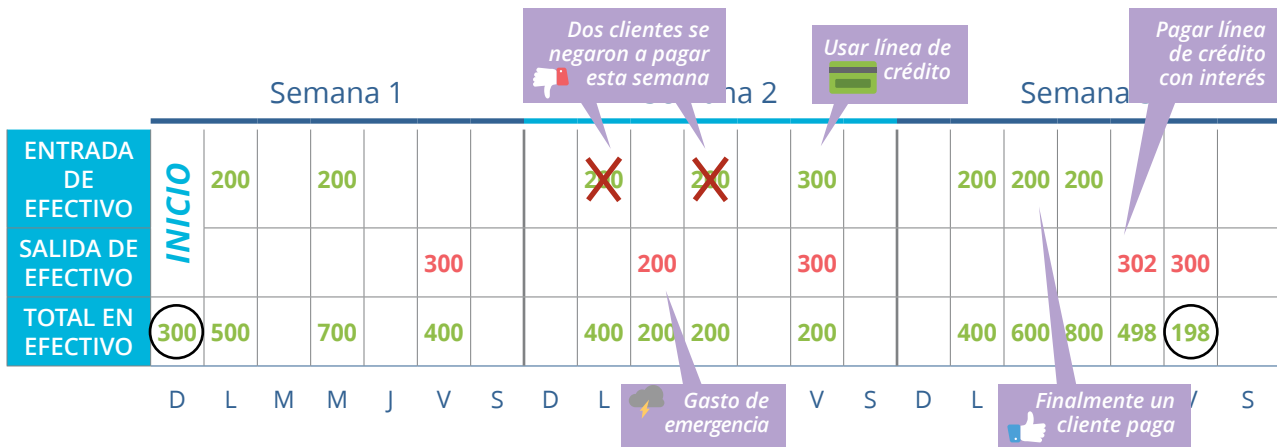
Ejemplo B: Flujo de caja negativo; sin preparación

		Semana 1							Semana 2							Semana 3						
ENTRADA DE EFECTIVO	INICIO	200		200					200	200												
SALIDA DE EFECTIVO					300					200		300										
TOTAL EN EFECTIVO		300	500	700	400				400	200	200	-100										
		D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S

Dos clientes se negaron a pagar esta semana
Gasto de emergencia

El ejemplo C, a continuación, muestra los mismos eventos inesperados y contratiempos que el ejemplo B. Sin embargo, en este caso, la propietaria del negocio está preparada; cuenta con una línea de crédito para mantener su negocio en funcionamiento. Ella paga el saldo de su línea de crédito lo antes posible.

Ejemplo C: Posible flujo de caja negativo; con preparación



Analizar: ¿Qué le enseñan esos ejemplos sobre los desafíos de administrar el flujo de caja?

- Leer:** Es común que los propietarios de negocios tengan desafíos con el flujo de caja. Algunos de esos desafíos son:
- El **carácter nuevo del negocio**, que hace que sea difícil recibir crédito y pagar a crédito.
 - Las **oportunidades de crecimiento**, que pueden reducir la cantidad de efectivo disponible.
 - **Tener inventario**, que limita la disponibilidad de efectivo.
 - Tener **clientes que pagan a crédito**, lo que retrasa la cantidad de dinero que se recibe.
 - **Vender a otros negocios que pagan a crédito**, lo que retrasa la cantidad de dinero que se recibe.
 - **Ventas poco uniformes debido a la estacionalidad u otros factores**, lo que puede crear altos y bajos en la cantidad de efectivo del que usted disponga.
 - **Gastos inesperados**.
 - **Incumplimiento de pagos por parte de los clientes (deuda incobrable)**.

Analizar: ¿Qué posibles desafíos anticipa en relación al flujo de caja de su negocio?

3. ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL FLUJO DE CAJA

Leer: Hay muchas cosas que puede hacer a fin de generar un ciclo de flujo de caja positivo para su negocio y prepararse para posibles eventos inesperados y contratiempos. Por ejemplo, puede investigar las condiciones de pago estándar para su industria. En algunas industrias, los proveedores pueden llegar a esperar 90 días o más antes de que se les requiera que emitan el pago. Otras industrias a menudo requieren el pago dentro de los 30 días. Cuando usted comprenda las condiciones de pago estándar para su industria, puede trabajar para negociar condiciones más favorables para su propio negocio.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: Repasen en grupo las siguientes estrategias para mejorar el flujo de caja de sus negocios. Hagan una pausa después de cada sección para determinar los pros y los contras de dichas estrategias.

HACER QUE LE PAGUEN PRONTO

- Ofrecer descuentos a los clientes que paguen pronto.
- Considerar la implementación de un recargo por pago atrasado.
- No ofrecer el pago a crédito, o bien establecer condiciones estrictas para el pago a crédito.
- Aceptar pagos con tarjeta de crédito.
- Emitir las facturas de inmediato.
- Crear un plan de seguimiento de las cuentas por cobrar.
- Ofrecer a los clientes pagos automáticos de las facturas.

CONSERVAR EL EFECTIVO

- Buscar oportunidades de negocios con pocos costos fijos.
- Reducir los gastos innecesarios.
- Administrar y controlar el inventario.
- Esperar a pagar las facturas hasta unos días antes de su vencimiento.
- Negociar con los proveedores plazos de pago diferidos, si es necesario.

ADMINISTRAR EL FLUJO

- Mantener una reserva de efectivo.
- Obtener un préstamo o una línea de crédito para afrontar períodos de flujo de caja poco uniformes.

Paso 2: En forma individual, escriba respuestas a las siguientes preguntas:

¿Qué medidas podría tomar para acelerar el flujo de caja que ingresa en su negocio?

¿Qué medidas podría tomar para frenar el flujo de caja que sale de su negocio?

Analizar: Los propietarios de negocios generalmente desean recibir o recaudar efectivo tan rápido como sea posible y retener los pagos en efectivo hasta que se les requiera hacerlo. En apariencia, ese principio puede parecer que está en conflicto con la enseñanza del Salvador de que “todas las cosas que queráis que los hombres hagan con vosotros, así también haced vosotros con ellos” (Mateo 7:12). Como propietario de un negocio, ¿cómo concilia esos principios?

Leer: Al trabajar para generar un ciclo de flujo de caja positivo para su negocio, es importante actuar con integridad. Haga un esfuerzo por comprender las condiciones de pago para su industria. Sea inteligente al establecer su estrategia de pago. Trabaje para crear plazos de pago favorables para su negocio. Una vez que haya establecido su estrategia de pago, comunique claramente sus expectativas y cumpla con todos sus compromisos.

4. ADMINISTRAR ACTIVAMENTE EL FLUJO DE CAJA

Leer: No es suficiente verificar a menudo la cuenta bancaria de su negocio y tener la esperanza de que los números se resuelvan. Debe administrar activamente el flujo de caja de su negocio.

Como propietario de un negocio exitoso, **debe saber cuánto efectivo tiene disponible su negocio en cualquier momento**. No confíe en los estados de cuenta bancarias para administrar su flujo de caja. El saldo de su cuenta a menudo no refleja los pagos que están en proceso, tales como los pagos que se envían a los proveedores o los que ingresan de los clientes.

Debe realizar y actualizar continuamente las proyecciones para su flujo de caja. Como se explicó anteriormente, el flujo de caja es el ritmo y la cantidad de efectivo que fluye hacia dentro y hacia fuera de su negocio durante un período de tiempo específico. Su proyección debe mostrar el flujo de caja esperado para los próximos meses. Su proyección no será 100% precisa, pero es esencial que sistemáticamente establezca cálculos aproximados y conservadores para sus ingresos mensuales, gastos variables y gastos fijos.

El flujo de caja positivo no ocurre por sí solo en un negocio. Se logra a través del trabajo arduo y de una planificación cuidadosa. Si conoce su estado actual de efectivo y la proyección futura de flujo de caja, puede tomar decisiones que ayudarán a que su negocio tenga éxito y crezca. Los propietarios de negocios exitosos mantienen una reserva de efectivo para gastos inesperados y, a menudo, organizan tener varias fuentes de crédito basándose en las necesidades proyectadas de flujo de caja.

ACTIVIDAD (15 minutos)

En grupo, lean en voz alta la situación que se encuentra a continuación. Analicen las preguntas correspondientes a la primera situación antes de leer la siguiente.

Situación A: Imaginen que han iniciado un negocio que vende en línea disfraces de Halloween para niños. En junio, compran 300 disfraces a los fabricantes. Compran varios tamaños de disfraces que ustedes creen serán los más vendidos. Esa compra consume casi todo el efectivo de su negocio. Sus ventas comienzan lentamente en julio y agosto, pero comienzan a recuperarse en septiembre. Ustedes observan que dos disfraces se agotan de inmediato y que los clientes continúan pidiéndolos. Mientras tanto, su inventario tiene muchos otros disfraces que no se venden bien. Ustedes desean comprar más de los dos disfraces más populares, pero para cuando han ganado suficiente dinero como para realizar la compra, se dan cuenta de que los disfraces no llegarán a tiempo para venderse antes de Halloween.

- ¿Qué factores los llevaron a tener ese desafío de flujo de caja en esa situación?
- ¿Qué podrían hacer de manera diferente el próximo año para mejorar su flujo de caja y aumentar el éxito general de su negocio?

Situación B: Imaginen que son propietarios de una empresa de paisajismo. A menudo diseñan e instalan nuevos sistemas de rociadores. Hace poco contrataron a dos nuevos empleados, lo que significa que ahora pueden dirigir dos equipos de instalación. Su flujo de caja es limitado, pero se sienten optimistas sobre la cantidad de nuevos trabajos que podrán agregar esta temporada con su segundo equipo.

Después de terminar algunos trabajos, tienen varios clientes que no les pagan a tiempo. Un cliente tiene problemas económicos y está solicitando tiempo adicional para pagarles. Otro cliente está disconforme con el sistema recientemente instalado. Él quiere que realicen mucho más trabajo y dice que no les pagará hasta que esté completamente satisfecho. Ahora les preocupa su capacidad para pagar a sus empleados las próximas semanas.

- ¿Qué factores los llevaron a tener ese desafío de flujo de caja en esa situación?
 - ¿Qué podrían hacer de manera diferente para hacer crecer este negocio mientras mantienen un ciclo de flujo de caja positivo?
-



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba respuestas a las preguntas.

“Y obró por ellos según su fe en Dios; por tanto, si tenían fe para creer que Dios podía hacer que aquellas agujas indicaran el camino que debían seguir, he aquí, así sucedía; por tanto, se obró para ellos este milagro, así como muchos otros milagros que diariamente se obraban por el poder de Dios.

“Sin embargo, por motivo de que se efectuaron estos milagros por medios pequeños, se les manifestaron obras maravillosas. Mas fueron perezosos y se olvidaron de ejercer su fe y diligencia, y entonces esas obras maravillosas cesaron, y no progresaron en su viaje” (Alma 37:40–41).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para planear y administrar su flujo de caja?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- Ⓐ Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:
 - Completar el proyecto grupal de servicio.
 - Compartir con mis familiares o amigos lo que he aprendido hoy en cuanto al servicio.

 - Ⓑ Escribiré una lista de posibles desafíos de flujo de caja que mi negocio puede llegar a afrontar.

 - Ⓒ En mi cuaderno de negocios, escribiré un plan para tratar los desafíos de flujo de caja que pueda afrontar mi negocio.

 - Ⓓ Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré con los compromisos.

 - Ⓔ Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días en los que habló con los clientes, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (consulte la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio del libro).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



9

HACER CRECER MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Buscar conocimiento: Decidir hacia dónde se dirige y qué debe hacer para llegar allí

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Tres maneras de hacer crecer mi negocio
2. Expandir mis servicios o productos
3. Expandir mi mercado objetivo
4. Competir por un porcentaje mayor del mercado
5. Aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento
6. Desarrollar el hábito de aportar a los ahorros personales
7. Reducir los costos innecesarios



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de caja que mi negocio puede llegar a afrontar.
- C** En mi cuaderno de negocios, escribir un plan para afrontar los desafíos de flujo de caja que pueda afrontar mi negocio.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con el compromiso.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS						Habilidades de negocio claves		
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Informe” de cada reunión semanal de grupo.								
INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que aparece cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre los momentos en que pudo seguir mejorando o mejoró que practicar estos hábitos importantes.						CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable		
	A	B	C	D	E	Comunicación	Trabajo en equipo	Resolución de problemas
	Compromisos de “Mi fundamento”	Compromisos de desarrollo del negocio	Compromisos de funcionamiento del negocio	Compromisos para “meditar”	Compromisos de compañeros de acción	Comunicación	Trabajo en equipo	Resolución de problemas
Ejemplo	Atender y ser cordiales	Usar eficientemente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 1	La autoeficiencia en un principio de educación	Participar en el desafío Superaportes	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente			●●●	●●●	●●●
Semana 2	Ejercer fe en Jesús	Crear una lista de cinco necesidades no satisficidas de los clientes	Crear una lista de servicios competitivos para mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 3	Atender al cliente	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 4	Atender y ser cordiales	Participar en el desafío “Haga una venta”	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 5	Utilizar el tiempo sabiamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección “Meditar” de mi agenda de negocios personal			●●●	●●●	●●●
Semana 6	Trabajar acunar responsabilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio para un registro físico	Crear un Estado de resultados para mi negocio para un registro físico			●●●	●●●	●●●
Semana 7	Resolver problemas	Pagar en efectivo y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Crear un registro separado del dinero del negocio y del dinero personal			●●●	●●●	●●●
Semana 8	Ser un proveedor de servicios	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Identificar un plan para enfrentar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 10	Demstrar integridad	Hablar con determinadas personas para explorar opciones de financiamiento	Conocer más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 11	Comunicarse mejor y escuchar	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio			●●●	●●●	●●●
Semana 12	Resolva los problemas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer avanzar mi negocio	Refinar la agenda de negocios personal diariamente en las sugerencias de la presentación			●●●	●●●	●●●

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al escribir una lista de posibles desafíos de flujo de caja que sus negocios pueden llegar a afrontar? ¿Qué soluciones se les ocurrieron?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: BUSCAR CONOCIMIENTO: DECIDIR HACIA DÓNDE SE DIRIGE Y QUÉ DEBE HACER PARA LLEGAR ALLÍ—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿De qué manera el aprendizaje da lugar a la oportunidad?

Ver: “Educación para un mejor empleo”, disponible en www.lds.org/media-library/video/2014-06-2080-education-for-a-better-life?lang=spa. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Qué quería el élder Joseph W. Sitati cuando tenía 13 años? ¿Qué hizo al respecto?

Leer: Doctrina y Convenios 88:118–119 y la cita del presidente Gordon B. Hinckley

ACTIVIDAD: CÓMO CREAR UNA “MISIÓN EN LA VIDA” (10 minutos)

Paso 1: Lea la cita del presidente Henry B. Eyring.

El Señor tiene un plan para usted. Él lo ha bendecido con dones y talentos especiales que le permitirán convertirse en todo lo que Él desea que llegue a ser. Usted puede cumplir con su misión aquí en la tierra si es diligente en su búsqueda a fin de entender y obedecer Su voluntad.

Paso 2: Responda las preguntas siguientes para empezar a crear su visión o “misión en la vida”. No tendrá tiempo para terminar esto ahora, pero al menos escriba las ideas principales. Puede refinar y mejorar su “misión en la vida” más adelante.

MI MISIÓN EN LA VIDA

¿Dónde quiero estar dentro de cinco años?

¿Por qué?

¿Qué habilidades, conocimiento o experiencia necesito para llegar hasta allí?

DOCTRINA Y CONVENIOS 88:118–119

“... buscad diligentemente y enseñaos el uno al otro palabras de sabiduría; sí, buscad palabras de sabiduría de los mejores libros; buscad conocimiento, tanto por el estudio como por la fe... estableced una casa... de instrucción”.

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

“... tenemos una gran responsabilidad y un gran cometido: ocupar nuestros puestos en el mundo de los negocios, la ciencia, los gobiernos, la medicina, la educación, así como en cualquier otra especialidad y vocación digna y constructiva. Tenemos la obligación de capacitar tanto las manos como el intelecto en el trabajo del mundo, para la bendición de toda la humanidad”.

“Una ciudad sobre una colina”, Liahona, noviembre de 1990, pág. 8.

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Complete las actividades “Cómo crear metas” y “Cómo buscar un mentor” que están a continuación.
- Termine de escribir el plan de su “misión en la vida” y analícelo con sus familiares o amigos.
- Pida a alguien que sea su mentor y fije una cita para que se reúnan.

ACTIVIDAD: CÓMO CREAR METAS (durante la semana)

Paso 1: Lea la cita del presidente Howard W. Hunter. Al trabajar para lograr las metas, transformamos nuestras esperanzas en acción.

Las metas deberían:

1. Ser específicas y poder medirse.
2. Escribirse y colocarse en un lugar donde las pueda ver cada día.
3. Tener fechas de finalización.
4. Requerir acciones específicas para realizar.
5. Revisarse, comunicarse y actualizarse constantemente.

Paso 2: En otra hoja de papel, escriba dos o tres metas que le ayudarán a cumplir con su “misión en la vida”. Siga el ejemplo que aparece a continuación. Coloque el papel donde pueda verlo todos los días.

META	¿POR QUÉ?	PASOS ESPECÍFICOS PARA ALCANZAR LA META	CRONOLOGÍA	¿A QUIÉN COMUNICARÉ MI PROGRESO?
EJEMPLO: Leer el Libro de Mormón durante 30 minutos cada día.	Para poder recibir la guía del Espíritu Santo cada día.	1. Despertarme a las 6:30 h. 2. Leer antes de desayunar. 3. Registrar mi progreso en una tabla.	Evaluaré mi progreso cada noche antes de acostarme.	Compartiré mi tabla de progreso con un familiar cada domingo.

**PRESIDENTE
HENRY B. EYRING**

“Supliquen que el Espíritu les muestre lo que el Señor quiere que hagan. Planeen hacerlo. Prométanle que obedecerán. Obren con determinación hasta haber hecho lo que Él haya pedido. Y después oren... para saber qué podrían hacer a continuación”.

Henry B. Eyring, “Obrar con toda diligencia”, *Liahona*, mayo de 2010, pág. 63

**PRESIDENTE
HOWARD W. HUNTER**

“Este es un Evangelio de arrepentimiento y debemos arrepentirnos y resolver los problemas. De hecho, el proceso de arrepentirse, establecer compromisos y fijar metas debería ser un proceso continuo... Les recomiendo que lo pongan en práctica”.

“The Dauntless Spirit of Resolution”, devocional de la Universidad Brigham Young, 5 de enero de 1992, pág. 2, *speeches.byu.edu*

ACTIVIDAD: CÓMO BUSCAR UN MENTOR (durante la semana)

Paso 1: Lea la cita del élder Robert D. Hales.

Es posible que necesite a alguien que tenga mucha experiencia para que responda a sus preguntas, alguien que haya hecho lo que usted desea hacer. Otros mentores pueden ser amigos o familiares rectos. Son personas que están dispuestas a dedicar más tiempo animándole a realizar cambios en su vida y a quienes deberá rendir cuentas de su progreso.

Paso 2: Piense en qué clase de ayuda necesita. Elabore una lista de personas que puedan ser sus mentores. Medite y ore acerca de su lista de nombres.

Paso 3: Responda a las preguntas siguientes para iniciar una relación con un mentor. Para pedir a alguien que sea su mentor, simplemente podría preguntarle: “Estoy tratando de hacer un cambio en mi vida. ¿Estaría dispuesto a ayudarme?”.

MI MENTOR

¿Quién le gustaría que fuera su mentor?

¿Cuándo le pedirá que sea su mentor?

¿Cuándo podrían reunirse para compartir su “misión en la vida” y sus metas?

¿Con qué frecuencia desearía reunirse con su mentor?

Paso 4: Recuerde que usted es el responsable de su “misión en la vida”. Cuando se reúna con su mentor:

- Revise su progreso.
- Revise los obstáculos para su progreso y lo que está haciendo para superarlos.
- En particular, repase lo que tiene previsto hacer antes de volver a reunirse con su mentor.

ÉLDER ROBERT D. HALES

“En mis días de joven adulto, busqué el consejo de mis padres y de asesores fieles y de confianza. Uno era un líder del sacerdocio; otro, un maestro que creía en mí... Oren para elegir consejeros que se interesen sinceramente en su bienestar espiritual”.

“Cómo enfrentar los desafíos del mundo actual”, Liahona, noviembre de 2015, pág. 46

EDUCACIÓN PARA UN MEJOR EMPLEO

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



ÉLDER JOSEPH W. SITATI: Desde los 13 años de edad viví en una zona muy rural de Kenia. La gente tenía muy poco. Pero los que parecían tener las cosas que otros admiraban, eran los que tenían una buena educación. Me di cuenta de que la educación era la clave para una vida mejor.

Me vino la idea de ir a hablar con el director de una de las mejores escuelas a la que realmente deseaba asistir. Utilicé la bicicleta de mi padre para hacer este viaje; me tomó medio día. Nunca había salido de mi pueblo y no sabía hablar muy bien inglés. El director de la escuela era un hombre blanco. Yo nunca había hablado con alguien como él, así que me sentía intimidado.

Algo dentro de mí me empujaba y me decía que debería hablarle, así que me fui a ver al director. Me di cuenta de que él estaba bastante sorprendido de ver a este muchacho de pie, como un soldado, delante de él. Tenía ojos bondadosos, lo que me dio ánimo. Le dije que realmente quería asistir a su escuela y que me haría muy feliz si me aceptaba. Él dijo: "Bien, veremos cuando lleguen los resultados". Yo le

dije: "Gracias, señor". Y en menos de cuatro minutos, ya estaba fuera de la oficina.

Esos cuatro minutos que pasé en esa oficina fueron realmente un momento decisivo en mi vida. Fui el único alumno de mi escuela primaria seleccionado para asistir a una de las mejores escuelas de nuestra zona. El hecho de que este buen hombre me hubiera dado esa oportunidad me hizo tener un sentimiento de gratitud y me inspiró a esforzarme por ser el mejor estudiante de mi clase.

Eso me dio nuevas oportunidades para asistir a otro colegio muy bueno y así prepararme para la universidad. La educación que tuve me permitió encontrar a mi esposa en la universidad. Me permitió encontrar un trabajo en la ciudad. Mientras vivíamos en Nairobi, nos encontramos con una pareja de misioneros que nos invitó a su casa, donde estaban teniendo reuniones con aquellos que eran miembros de la Iglesia. Si yo no hubiera estado en Nairobi en ese momento, nunca habría encontrado el Evangelio. El hecho de estar en un puesto de trabajo seguro me permitió servir en la Iglesia.

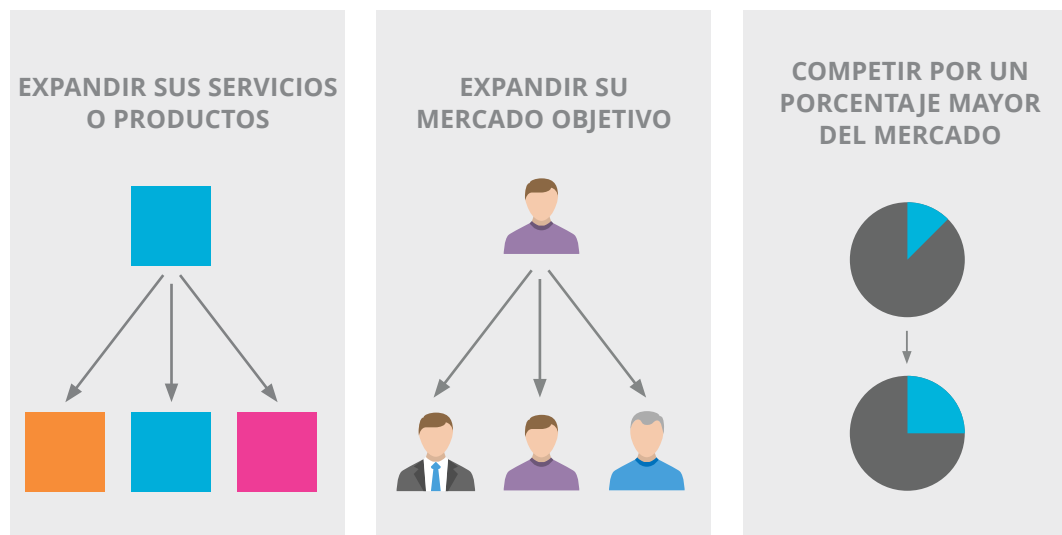
Testifico que la educación es la clave de la autosuficiencia, la cual abrirá muchas vías para lograr el éxito y tener la capacidad de proveer para uno mismo y tener la libertad espiritual de ser autosuficientes.



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. TRES MANERAS DE HACER CRECER MI NEGOCIO

Leer: Una vez que su negocio ha logrado un éxito ininterrumpido en la prestación de un servicio o un producto rentable, podría estar listo para buscar oportunidades de crecimiento. Hacer crecer su negocio puede haber formado parte de su plan desde el principio, o puede ser una agradable sorpresa que resulte de su trabajo arduo y su persistencia. La mayoría de los propietarios de negocios hacen crecer su negocio de una de estas tres maneras, como se muestra a continuación. En este capítulo analizaremos cada una de estas maneras en detalle.



2. EXPANDIR MIS SERVICIOS O PRODUCTOS

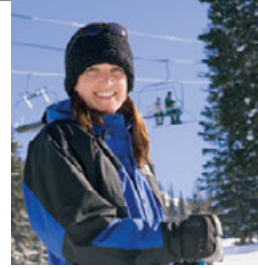
Leer: Una manera eficaz de hacer crecer su negocio es ofreciendo servicios o productos adicionales que cubran las necesidades de sus clientes objetivo. Los nuevos servicios y productos crean fuentes de ingresos adicionales que ayudan a brindar estabilidad a su negocio. Algunos ejemplos podrían ser los que se muestran a continuación.



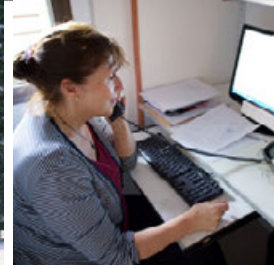
Un negocio de cambio de aceite vende filtros de aire, plumillas de limpiaparabrisas y hace reparaciones menores de parabrisas.



Un pequeño hotel vende paquetes de aniversario de bodas que incluyen chocolates y rosas.



Una compañía de alquiler de equipos de esquí vende boletos de telesillas y ofrece servicio de transporte.



Un proveedor de sistema de tecnología informática vende servicios de soporte prioritario.

Observe que cada uno de los servicios o productos expandidos en estos ejemplos es una extensión compatible del negocio principal.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Dedique tres minutos en forma individual a reflexionar y escribir tantas ideas de servicios o productos adicionales como sea posible. Sea creativo y trate de no limitar sus ideas. Escriba todo lo que le venga a la mente.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____ |
| 2. _____ | 8. _____ |
| 3. _____ | 9. _____ |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

Paso 2: Repase su lista y encierre en un círculo las tres ideas que considere más prometedoras para hacer crecer su negocio.

Paso 3: Haga que algunos miembros del grupo compartan la idea más prometedora que marcaron para su negocio. Los miembros del grupo deben ofrecer comentarios y sugerencias para desarrollar cada idea.

3. EXPANDIR MI MERCADO OBJETIVO

Leer: Otra forma de ayudar a su negocio a crecer es expandir el tamaño de su mercado objetivo. Eso le permitirá centrarse en más clientes y comunicarse con ellos, lo que es de esperar que conduzca a más transacciones de negocios. Algunas de las formas en las que puede expandir su mercado objetivo se muestran a continuación.

Centrarse en un nuevo segmento de clientes



El dueño de un negocio de ropa para mujeres se expande para vender productos para niños.

Abrir un nuevo canal de ventas



El propietario de un negocio publicitario crea un nuevo sitio web para vender productos en línea.

Mudarse a una ubicación más grande o mejor



Una compañía de alquiler se muda a una ubicación más grande y prominente cerca de la playa.

Abrir una segunda ubicación



Un instructor de danza abre un segundo estudio en una ciudad cercana.

Vender un permiso a otro vendedor para que comercialice el producto



Un negocio de gaseosas le da permiso a una cadena de supermercados para que venda su bebida usando su propia etiqueta.

Convertir su negocio en franquicia



Un dueño de una tienda de helados vende el derecho de operar su negocio en una ubicación diferente.

- Analizar:**
- ¿Qué factores le gustaría investigar y tomar en consideración antes de emprender alguna de esas opciones?
 - ¿Cómo mantendría la calidad de los servicios o productos de su negocio principal a medida que se expande?

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Determine en forma individual una forma en la que podría expandir su mercado objetivo. Escriba su idea en el espacio a continuación.

Paso 2: Divídanse en grupos de a dos. Con su compañero, analicen su idea para expandir su mercado objetivo. Cada compañero debe brindar comentarios positivos.

4. COMPETIR POR UN PORCENTAJE MAYOR DEL MERCADO

Leer: También puede hacer crecer su negocio al competir por un porcentaje mayor del mercado. Los propietarios de negocios hacen esto al concentrarse en su ventaja competitiva y aumentar la calidad de sus servicios o productos de manera tal que los clientes se cambien a su negocio. Por ejemplo, el propietario de una sala de cine podría invertir en asientos cómodos y mejorar las opciones de comida, lo que podría atraer a personas que asisten a otros cines.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Piense en un negocio que compite directamente con el suyo. Ese negocio puede no ser idéntico al suyo, pero cubre las mismas necesidades del cliente. Escriba los principales puntos fuertes del servicio o producto de su competidor.

Paso 2: Escriba de qué manera debería mejorar su servicio o producto para animar a los clientes a comprarle a usted.

Paso 3: Divídanse en grupos de a dos. Suponga que su compañero es un posible cliente. Háblele acerca de la(s) idea(s) que usted escribió en el paso 2. Hágale preguntas para determinar si él o ella está interesado en su(s) idea(s).

5. APROVECHAR AL MÁXIMO LAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

Leer: Acabamos de aprender acerca de tres formas de hacer crecer un negocio. Si desea hacer crecer su negocio, debe buscar activamente posibles oportunidades de crecimiento. Los propietarios de negocios exitosos aprenden al actuar (véase D. y C. 58:26–28). Ejercen sabiduría cuando consideran nuevas oportunidades de expandir su negocio al evaluar con atención los recursos adicionales y los posibles desafíos. Sin embargo, no tienen miedo de experimentar y cometer errores. Ven los errores como oportunidades de acelerar su aprendizaje, lo que puede fortalecerlos y acercarlos a sus objetivos. Tienen la valentía de cambiar el punto de atención de su negocio, si es necesario, para cubrir las necesidades cambiantes de los clientes.



Analizar: Imagine a un propietario de negocio que pinta las líneas de los estacionamientos. Él decide que puede ganar más trabajo al cambiar el punto de atención de su negocio. Después de hablar con sus clientes, se entera de que estarían dispuestos a pagar más si su negocio eliminara las líneas viejas e instalara topes de estacionamiento y reductores de velocidad. Él ha analizado esto en detalle y cree que tiene sentido en el aspecto económico, por lo que decide seguir estas nuevas oportunidades.

- ¿Qué oportunidades u obstáculos ha notado que pueden hacer que cambie el punto de atención de su negocio?

6. DESARROLLAR EL HÁBITO DE APORTAR A LOS AHORROS PERSONALES

Leer: Su capacidad de hacer crecer su negocio puede verse aumentada grandemente si tiene ahorros personales de los que puede hacer uso. Un hábito que distingue a los propietarios de negocios exitosos es que ahorran dinero en forma constante. Se nos ha aconsejado que paguemos primero nuestros diezmos y ofrendas. Luego, debemos pagarnos a nosotros mismos al ahorrar una parte de nuestro dinero.

El ahorrar dinero proporciona fondos para emergencias y necesidades imprevistas. También brinda tranquilidad mental, flexibilidad en cuanto a las decisiones importantes y recursos para oportunidades tales como hacer crecer un negocio. Si bien hay muchas maneras de ahorrar dinero, lo más importante es **ahorrar dinero cada semana**.

La tecnología puede ayudarle a ahorrar dinero. Usted puede configurar una deducción automática de su cheque de pago o una transferencia automática de una cuenta corriente a una cuenta de ahorro. Las deducciones o las transferencias automáticas pueden ayudar a ahorrar sin esfuerzo. Algunas otras formas prácticas de ahorrar dinero incluyen:

- Establecer un fondo de emergencia.
- Crear un presupuesto.
- Trabajar para lograr un objetivo de ahorro a corto plazo.
- Depositar la totalidad de las entradas tales como reembolsos impositivos, dinero recibido como regalo de cumpleaños, bonificaciones y dinero de herencias.
- Abrir cuentas de ahorros para misiones, estudios académicos, jubilación, oportunidades de negocios u otras metas personales.
- Ahorrar el efectivo o las monedas sueltas.

Analizar: ¿Qué métodos le han funcionado mejor para ayudarle a ahorrar dinero de forma constante?

7. REDUCIR LOS COSTOS INNECESARIOS

Leer: Para conservar un margen de ganancia saludable, los propietarios de negocios a menudo deben aprender a trabajar con relativamente pocos recursos. Los propietarios de negocios exitosos son frugales y decididos al determinar qué costos valen la pena y cuáles no. A veces toman medidas audaces al comprometerse a recortar un cierto porcentaje de sus costos y luego encontrar formas creativas pero realistas de lograr los ahorros. A continuación, se muestran algunas maneras comunes en las que los propietarios de negocios administran los costos de forma eficaz.



Ser creativo: Compartir o reutilizar equipo y suministros; estar dispuesto a comprar equipo usado en lugar de nuevo.

Por ejemplo, una tienda de diseño gráfico fue selectiva en la compra de muebles de oficina usados que cubrían sus necesidades.



Mantenerse centrado: Utilizar el tiempo de manera eficaz al centrarse en las prioridades y los proyectos que generan más ingresos.

Por ejemplo, una empresa de ingeniería se especializó al centrarse en sus tres servicios más rentables.



Utilizar la tecnología: Utilizar la tecnología para aumentar la productividad, mejorar la comunicación y reducir los costos.

Por ejemplo, para reducir los gastos de viajes, un negocio de desarrollo de software utilizó servicios de videoconferencia y teleconferencia de bajo costo.



Utilizar el poder adquisitivo: Comparar precios u obtener estimaciones de costos de varias fuentes, negociar los gastos para obtener el mejor precio posible o comprar en grandes cantidades.

Por ejemplo, un negocio de marroquinería solicitó estimaciones de costos de una variedad de posibles proveedores de cuero.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: De la lista anterior o utilizando sus propias ideas, determine en forma individual dos maneras en las que puede reducir costos para su negocio. Escriba sus ideas a continuación.

Paso 2: Como grupo, compartan alguna manera eficaz en la que hayan reducido los costos para su negocio o las formas en las que han visto a otros propietarios de negocios reducir sus costos de manera eficaz.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea la siguiente cita y escriba respuestas a las preguntas:

“Los hombres y las mujeres que entreguen su vida a Dios descubrirán que Él puede hacer mucho más con sus vidas que lo que ellos mismos pueden hacer. Les dará más gozo, ampliará su visión, avivará su mente, fortalecerá sus músculos, elevará sus espíritus, multiplicará sus bendiciones, aumentará sus oportunidades, confortará sus almas, les dará amigos y los colmará de paz” (véase *“Lo que podemos darle al Señor”*, Liahona, diciembre de 1987, pág. 4).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para ayudar a hacer crecer su negocio?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:

 - Completaré las actividades “Cómo crear metas” y “Cómo buscar un mentor”.
 - Terminaré de escribir el plan de mi “misión en la vida” y lo analizaré con mis familiares o amigos.
 - Le pediré a alguien que sea mi mentor y fijaré una cita para reunirnos.
- B** Escribiré un plan en mi cuaderno de negocios en el que detallaré las maneras en las que tengo la intención de hacer crecer mi negocio cuando sea el momento adecuado.
- C** Escribiré un plan en mi cuaderno de negocios en el que detallaré las maneras en las que podría reducir los costos para mi negocio.
- D** Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré con los compromisos.
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días en los que habló con los clientes, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (consulte la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio del libro).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



10

FINANCIAR MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Demostrar integridad

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. ¿Tengo el efectivo necesario para crecer?
2. ¿Es bueno o malo pedir dinero prestado?
3. Opciones de financiamiento para mi negocio
4. Investigar las opciones de financiamiento
5. La integridad en las relaciones financieras



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Escribir un plan en mi cuaderno de negocios que detalle las maneras en las que tengo la intención de hacer crecer mi negocio cuando sea el momento adecuado.
- C** Escribir un plan en mi cuaderno de negocios que detalle las maneras en las que podría reducir los costos para mi negocio.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con el compromiso.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS		Habilidades de negocio claves						
	A	B	C	D	E	10	11	12
	Compromisos de “Mi fundamento”	Compromisos de desarrollo del negocio	Compromisos de funcionamiento del negocio	Compromisos para “meditar”	Compromisos del compañero de acción	10	11	12
Ejemplo	Atenderme y ser obediente	Usar diariamente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	Completar la sección “Meditar” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 1	La autoconfianza en un principio de semana	Participar en el desafío “Sustentables”	Comenzar a estar en el cuaderno de negocios diariamente	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 2	Esperar lo inevitable	Crear una lista de cinco necesidades no satisficidas de los clientes	Crear una lista de tareas pendientes para cinco negocios	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 3	Administrar el dinero	Escribir recomendaciones con al menos cinco clientes nuevos	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 4	Atenderme y ser obediente	Participar en el desafío “Haga una venta”	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 5	Utilizar el tiempo sabiamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a los clientes	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 6	Trabajar mejor: responsabilidad y perseverancia	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio o para un negocio ficticio	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 7	Resolver problemas	Pagarme un salario y mantener separado el dinero de mi negocio y el dinero personal	Usar un registro separado del dinero del negocio y del dinero personal	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 8	Ser un proveedor serio y justo	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Escribir un plan para sanear los desafíos de flujo de dinero que pueda afrontar mi negocio	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 9	Buscar conocimientos	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 10	Demstrar integridad	Trabajar con diferentes personas para mejorar aspectos de funcionamiento	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 11	Comunicarse pacif y escuchar	Investigar los requisitos legales y regulatorios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	No aplica	No aplica	No aplica
Semana 12	Respetar las ordenanzas del tiempo	Escribir una lista de ideas para hacer crecer mi negocio	Completar la sección “Buscar” de la agenda de negocios personal	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal	Compartir y estar en el cuaderno de negocios diariamente	No aplica	No aplica	No aplica

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al crear un plan para hacer crecer su negocio?
 - ¿Qué aprendieron al crear un plan para reducir los costos de su negocio?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: DEMOSTRAR INTEGRIDAD —Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Por qué ama el Señor a los que tienen “integridad de corazón”?

Ver: “¿Qué recompensa dará el hombre por su alma?”, disponible en www.lds.org/media-library/video/2014-06-1200-what-shall-a-man-give-in-exchange-for-his-soul?lang=spa. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Qué significa tener integridad? ¿Cuáles son algunas maneras pequeñas en que las personas entregan su alma para obtener cosas en esta vida?

Leer: Artículos de Fe 1:13 y Job 27:5.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Califíquese a sí mismo en los siguientes aspectos.

COLOQUE UN NÚMERO JUNTO A CADA ENUNCIADO QUE INDIQUE CON QUÉ FRECUENCIA ACTÚA DE ESA MANERA.

1 = nunca, 2 = a veces, 3 = a menudo, 4 = siempre

- _____ 1. Cumplo con todos mis compromisos, convenios y promesas.
- _____ 2. Soy totalmente sincero en lo que digo y en los registros que llevo.
- _____ 3. No exagero para hacer ver las cosas mejor de lo que son.
- _____ 4. Devuelvo lo que pido prestado y no tomo lo que no me pertenece.
- _____ 5. Soy totalmente fiel a mi cónyuge en palabras y hechos.
- _____ 6. Nunca hago trampas, aun cuando sé que no se me descubrirá.
- _____ 7. Si encuentro algo que no me pertenece, lo devuelvo a su dueño.
- _____ 8. Siempre devuelvo el dinero que pido prestado.

Analizar: Lea Mosíah 4:28 y la cita del élder Joseph B. Wirthlin. ¿Por qué el devolver una deuda o un préstamo para un negocio o para estudiar (por ejemplo, un préstamo del FPE) es una cuestión de integridad personal?

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Mejore en uno de los ocho aspectos considerados en la actividad anterior.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la integridad.

ARTÍCULOS DE FE 1:13

“Creemos en ser honrados”.

JOB 27:5

“... hasta que muera, no quitaré de mí mi integridad”.

MOSÍAH 4:28

“Y quisiera que recordaseis que el que de entre vosotros pida prestado a su vecino, debe devolver aquello que pide prestado, de acuerdo con lo que prometa; pues de lo contrario, cometeréis pecado y tal vez hagáis que vuestro vecino peque también”.

¿QUÉ RECOMPENSA DARÁ EL HOMBRE POR SU ALMA?

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



ÉLDER ROBERT C. GAY: En cierta ocasión, el Salvador preguntó a Sus discípulos: “¿Qué recompensa dará el hombre por su alma?” [Mateo 16:26].

Esta es una pregunta en la cual hace años mi padre me enseñó a reflexionar detenidamente. De pequeño, mis padres me asignaban tareas en la casa y me daban dinero por ese trabajo. A menudo utilizaba ese dinero, un poco más de 50 centavos a la semana, para ir al cine. Una entrada costaba 25 centavos para un niño de once años. Me quedaba con 25 centavos para golosinas, que costaban 5 centavos cada una. ¡Una película y cinco golosinas! No podía haber nada mejor.

Todo iba bien hasta que cumplí doce años. Una tarde mientras estaba en la fila, me di cuenta de que el precio de la entrada para un niño de doce años era 35 centavos, y eso significaba dos golosinas menos. Sin estar dispuesto a hacer ese sacrificio, pensé para mis adentros: “Tienes el mismo aspecto que hace una semana”. Me acerqué y pedí la entrada de 25 centavos. El cajero ni se inmutó y yo compré mis cinco golosinas de siempre en vez de tres.

Encantado con mi logro, corrí a casa para contarle a mi papá sobre mi hazaña. No dijo nada mientras le conté los detalles. Cuando terminé, simplemente me miró y dijo: “Hijo, ¿venderías tu alma por una moneda?”. Sus palabras traspasaron mi joven corazón; esa es una lección que nunca he olvidado.

(“¿Qué recompensa dará el hombre por su alma?”, *Liahona*, noviembre de 2012, pág. 34)

ÉLDER JOSEPH B. WIRTHLIN

“Creo que el ser íntegro es hacer siempre lo bueno y correcto, sean cuales sean las consecuencias inmediatas; es ser justo desde lo más profundo del alma, no solo en las acciones sino, y más importante aún, en los pensamientos y el corazón... El mentir un poco, hacer un poco de trampa o sacar injustamente un poco de ventaja no son hechos aceptables ante el Señor... La recompensa máxima de la integridad es la compañía constante del Espíritu Santo... [quien] nos guiará en todo [lo que hagamos]”.

Véase “La integridad”, *Liahona*, julio de 1990, págs. 38–41



APRENDER—Tiempo máximo: 60 minutos

1. ¿TENGO EL EFECTIVO NECESARIO PARA CRECER?

Leer: Hemos aprendido que los propietarios de negocios exitosos trabajan para crear un ciclo de flujo de caja positivo. A través de una cuidadosa planificación y persistencia, tienen suficiente efectivo para mantener y hacer crecer su negocio. Conocen su situación actual en cuanto al efectivo y actualizan a menudo sus proyecciones de flujo de caja. Ellos “[miran] que se hagan todas [las] cosas con prudencia y orden” (Mosiah 4:27).

Además, muchos propietarios de negocios buscan financiamiento para buscar oportunidades de crecimiento como las que aprendimos en el capítulo 9. Si decide buscar financiación para su negocio, primero deberá tener una comprensión detallada del flujo de caja de su negocio, especialmente del efectivo que su negocio consume actualmente y que se prevé que consuma. Es esencial que se asegure de que su negocio tenga suficiente efectivo para mantener su funcionamiento, enfrentar situaciones inesperadas y crecer de acuerdo con sus metas.

2. ¿ES BUENO O MALO PEDIR DINERO PRESTADO?

Leer: La deuda personal para el hogar y la deuda del negocio son diferentes. Los préstamos personales se utilizan para gastar más de lo que nuestros medios nos permiten pagar. Los préstamos para negocios se utilizan para producir más de lo que medios que tenemos nos permiten producir. Los profetas nos han aconsejado evitar la deuda personal. Como dijo el élder Joseph B. Wirthlin: “Ciertas deudas, como para una casa modesta, gastos educativos o tal vez para obtener el primer automóvil, quizás sean necesarias, pero nunca debemos someternos al cautiverio económico de la deuda de consumo sin antes sopesar cuidadosamente las consecuencias” (“Deudas terrenales y deudas celestiales”, *Liahona*, mayo de 2004, pág. 41).

Analizar: Piense en alguien que conozca que haya pedido dinero prestado para su uso personal. El pedir dinero prestado, ¿le ayudó a esa persona o la perjudicó?

Leer: Debemos tener cuidado al considerar adquirir una deuda de negocios, pero cuando se las maneja sabiamente, “las deudas comerciales razonables son un factor de crecimiento” (*Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Ezra Taft Benson*, 2014, pág. 298).

Casi todos los negocios requieren capital o dinero adicional para crecer. Los propietarios de negocios generalmente obtienen capital adicional a través de sus propios ahorros, por financiamiento crediticio o mediante inversiones de capital. **Financiamiento crediticio** significa tomar un préstamo comercial y luego pagarlo con intereses. **Inversiones de capital** significa recibir dinero a cambio de ser dueño parcial de la compañía.

En ocasiones, los propietarios de negocios reciben subvenciones del gobierno o dinero de otras fuentes. Esos fondos generalmente no tienen que ser reembolsados.

3. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA MI NEGOCIO

Leer: Los propietarios de negocios exitosos son prudentes y creativos al recaudar los fondos que necesitan para hacer crecer su negocio. Hay muchas maneras de obtener los fondos que necesita. Esta sección las divide en tres categorías. En la Categoría 1 se analizan los fondos que con frecuencia se utilizan primero, tales como sus ahorros personales. En la Categoría 2 se exploran diferentes fuentes de financiamiento crediticio. En la Categoría 3 se resumen las opciones de financiamiento menos comunes, que pueden ser aplicables a algunos propietarios de negocios.

Categoría 1: Fuentes comunes de financiamiento

Leer: La mayoría de los propietarios de negocios inicialmente financian el crecimiento de su negocio a expensas de sus propios ahorros, mediante su propio esfuerzo (trabajando ellos mismos y sin depender de ayuda externa) y obteniendo préstamos o dinero de inversiones de familiares o amigos cercanos. Estas opciones les permiten tomar decisiones rápidas y ser flexibles en la administración del crecimiento de su negocio.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean en voz alta las descripciones y los pros y los contras de los siguientes tipos de financiamiento.

FUENTES COMUNES DE FINANCIAMIENTO			
FUENTE	DESCRIPCIÓN	PROS	CONTRAS
Ahorros del propietario	El propietario utiliza ahorros personales como préstamo para su negocio o para invertir en él.	<ul style="list-style-type: none"> ○ El propietario mantiene el control del negocio ○ Acceso fácil e inmediato ○ Papeleo mínimo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Sacrificio y riesgo personales y familiares ○ Fondos posiblemente insuficientes
Emprender negocio sin ayuda de nadie	El propietario hace todo el trabajo en lugar de contratar empleados o de conseguir un préstamo.	<ul style="list-style-type: none"> ○ El propietario mantiene el control del negocio ○ Reduce la necesidad de contar con efectivo ○ Alto compromiso con la calidad 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crecimiento más lento ○ Posible falta de aptitud
Familiares y amigos	Los familiares y los amigos prestan dinero para el negocio o invierten en él.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Lealtad y apoyo ○ Flexibilidad en las tasas financieras y los plazos 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posibilidad de relaciones tensas ○ Posibilidad de interferencia no deseada con el negocio

Paso 2: ¿Tiene usted experiencia previa con alguna de esas fuentes de financiamiento? Si es así, ¿tiene alguna reflexión al respecto? En caso contrario, ¿qué pensamientos o inquietudes tiene?

Categoría 2: Fuentes de financiamiento crediticio

Leer: Además de utilizar los recursos de financiamiento personales, muchos propietarios de negocios buscan fondos a través de préstamos o financiamiento crediticio. Las siguientes preguntas pueden ayudar a guiarle en la decisión de tomar prestado.

- ¿Estoy pidiendo prestado para hacer crecer mi negocio, y no por razones personales?
- ¿Estoy pidiendo prestado para sostener un negocio que finalmente no será rentable?

- ¿Es el momento oportuno para asumir ese riesgo?
- ¿Me siento cómodo con las condiciones del préstamo que recibiría?
- ¿Estoy pidiendo prestada la cantidad correcta?
- ¿Podré pagar la deuda y mantener el funcionamiento de mi negocio con un riesgo mínimo para el flujo de caja positivo?

Analizar: Imagine que está considerando pedir dinero prestado para su negocio. Como grupo, analicen de qué manera cada una de las preguntas que anteceden les ayudaría con esa decisión.

Leer: Las tarjetas de crédito son la fuente más común de financiamiento crediticio, pero tienen altas tasas de interés. Una línea de crédito es una opción flexible que les permite a los propietarios de negocios administrar los altibajos de sus necesidades de flujo de caja. Los préstamos bancarios, los préstamos de microfinanzas y los préstamos entre particulares también están disponibles y ofrecen muchas ventajas, pero generalmente requieren un proceso de solicitud riguroso.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean cada una de las descripciones de las fuentes de financiamiento crediticio que se muestran a continuación. Luego revisen la información que compara y contrasta dichas fuentes de financiamiento crediticio.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO: FORTALEZAS Y DEBILIDADES				
TARJETA DE CRÉDITO	LÍNEA DE CRÉDITO	PRÉSTAMO BANCARIO	PRÉSTAMO DE MICROFINANZAS	PRÉSTAMO ENTRE PARTICULARES
El propietario efectúa compras con una tarjeta de crédito y se espera que pague el monto prestado con intereses.	Una institución financiera hace un préstamo flexible que le permite a un propietario tomar préstamos repetidas veces para cubrir las necesidades de flujo de caja a corto plazo del negocio.	Un banco presta dinero al propietario con la expectativa de recibir reembolsos programados del capital más intereses.	Una organización presta una pequeña cantidad de dinero a un negocio que no puede recibir un préstamo bancario. Esos préstamos están disponibles en casi todos los países.	Las personas prestan dinero al propietario de un negocio no relacionado a través de un servicio en línea.

CLAVE	
	= Fuerte
	= Moderada
	= Débil

VELOCIDAD PARA RECIBIR FONDOS	GARANTÍAS Y ESTADOS FINANCIEROS
 Tarjeta de crédito (recibe los fondos rápidamente)	 Tarjeta de crédito (no se requiere)
 Línea de crédito (toma más tiempo recibir los fondos)	 Línea de crédito
 Préstamo bancario (toma más tiempo recibir los fondos)	 Préstamo bancario (obligatorio)
 Préstamo de microfinanzas (toma más tiempo recibir los fondos)	 Préstamo de microfinanzas
 Préstamo entre particulares (toma más tiempo recibir los fondos)	 Préstamo entre particulares

SE REQUIERE BUENA CLASIFICACIÓN CREDITICIA	TASA DE INTERÉS
 Tarjeta de crédito (no se requiere necesariamente)	 Tarjeta de crédito (a tasas relativamente altas)
 Línea de crédito	 Línea de crédito (a tasas variables relativamente bajas)
 Préstamo bancario (obligatorio)	 Préstamo bancario (a tasas fijas relativamente bajas)
 Préstamo de microfinanzas	 Préstamo de microfinanzas
 Préstamo entre particulares	 Préstamo entre particulares

TAMAÑO DEL PRÉSTAMO
 Tarjeta de crédito (de tamaño relativamente pequeño)
 Línea de crédito
 Préstamo bancario (de tamaño relativamente grande)
 Préstamo de microfinanzas (de tamaño relativamente pequeño)
 Préstamo entre particulares (de tamaño relativamente pequeño)

Paso 2: En grupo, lean en voz alta cada situación que se encuentra a continuación. Determinen cuál opción de financiamiento crediticio piensan que es mejor y las razones para esa elección. Brinden una respuesta para cada situación antes de leer la siguiente.

Situación A: Malik necesita 2000 de inmediato para comprar materiales para su negocio de decoración para las fiestas. Dada la estacionalidad de su negocio y su capacidad para realizar ventas inmediatas, confía en que podrá devolver ese dinero en 30 días.

Situación B: Nina tiene un negocio de fabricación de escaleras a medida. Ha estado en el negocio durante 18 meses y necesita 35 000 para comprar un torno mejor. Tiene buen crédito pero poco con qué garantizar.

Situación C: Saki necesita 10 000 para financiar un juego que está desarrollando. Ella acaba de comenzar su negocio, no tiene estados financieros previos y anticipa que demorará un tiempo en devolver ese dinero.

Paso 3: En forma individual, escriba la respuesta a una de las siguientes preguntas:

¿Qué fuente de financiamiento crediticio le gustaría investigar más para su negocio?

Si no cree que su negocio necesitará financiamiento crediticio en un futuro cercano, ¿acerca de qué fuente de financiamiento crediticio le gustaría obtener más información?

Categoría 3: Fuentes de financiamiento no frecuentes

Leer: De vez en cuando, los propietarios de negocios pueden buscar opciones de financiamiento alternativas, como se muestra en la tabla a continuación. Estas opciones varían según la industria y el tipo de oportunidad de negocio. No son comunes para la mayoría de los propietarios de negocios pequeños.

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean en voz alta las descripciones y los pros y los contras de los siguientes tipos de financiamiento.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO FRECUENTES			
FUENTE	DESCRIPCIÓN	PROS	CONTRAS
Financiamiento colectivo	Una gran cantidad de personas contribuye pequeñas cantidades de dinero a través de internet a un negocio al cual apoyan.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posibilidad de recaudar una importante cantidad de dinero rápidamente ○ Genera interés en el consumidor ○ Sondea la posible demanda del producto 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Muchos negocios carecen de suficientes personas que lo sigan ○ Riesgo de que su idea de negocio sea copiada
Inversor ángel	Una o más personas adineradas invierten en un negocio que tiene posibilidades para un gran crecimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ○ El que pide prestado recibe fondos y obtiene conexiones de negocios ○ El inversor sirve como asesor experimentado 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posibilidad de diferentes puntos de vista e interferencia en el negocio ○ Presión para lograr resultados
Capital de riesgo	Una entidad financiera invierte una gran cantidad de dinero y espera crecimiento comercial y una futura venta del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Importantes cantidades de dinero permiten que el negocio crezca rápidamente ○ Aumenta la credibilidad y ofrece posibilidades de atraer a más clientes y mayores inversores 	<ul style="list-style-type: none"> ○ El propietario sacrifica parte del control del negocio ○ Gran hincapié en crecer y al final vender el negocio ○ Presión para lograr resultados
Incubadora o aceleradora	Una organización le brinda al negocio un espacio de trabajo, infraestructura, orientación y conexiones comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Aumenta la credibilidad ○ Reduce los gastos y la necesidad de contar con efectivo ○ Brinda experiencia, orientación y apoyo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posibilidad de no proporcionar el valor suficiente al propietario del negocio ○ Posibilidad de que el propietario entregue demasiado control del negocio

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO FRECUENTES

Subsidio	El gobierno proporciona fondos a un negocio para un propósito específico.	<ul style="list-style-type: none">○ Exposición y credibilidad que atrae inversores, clientes y otros prestamistas○ Los fondos no tienen que ser reembolsados	<ul style="list-style-type: none">○ Lleva tiempo recibir los fondos○ Difícil de cumplir con los requisitos.
-----------------	---	---	--

Paso 2: Responda en forma individual la siguiente pregunta:

¿Qué fuente de financiamiento no frecuente, si hubiera alguna, le gustaría investigar más para su negocio? ¿Por qué?

4. INVESTIGAR LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Leer: El encontrar las mejores fuentes de financiamiento para su negocio requiere un esfuerzo constante. Las fuentes de financiamiento varían mucho según la ubicación, por lo que es importante hablar con personas de confianza de su red de contactos personal o de la comunidad. Los recursos en línea, los gubernamentales y los de la comunidad probablemente lo ayudarán en su búsqueda.

- Analizar:**
- ¿Qué organizaciones locales o nacionales podrían brindar orientación o recursos para la financiación de un negocio?
 - ¿Qué recursos en línea podrían brindar orientación para la financiación de un negocio?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Considere en forma individual y luego escriba las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Qué recursos en línea podría revisar esta semana para averiguar más acerca de posibles opciones de financiamiento? Si no sabe a qué recursos en línea acceder, ¿qué temas sobre financiamiento le gustaría investigar y comprender mejor?

- o ¿Con quién hablará esta semana, de su red de contactos personal o de la comunidad, para obtener más información sobre las opciones de financiamiento?
-
-

5. LA INTEGRIDAD EN LAS RELACIONES FINANCIERAS

Leer: El Artículo de Fe número 13 declara que creemos en ser honrados. Las relaciones financieras se basan en la confianza y la integridad personal. Actuar con integridad significa que cumplimos con nuestros acuerdos y evitamos cualquier práctica engañosa.

Si tomamos dinero prestado, debemos asegurarnos de devolverlo. Como el Señor nos recuerda en Doctrina y Convenios: “Si pides prestado a tu vecino, le devolverás lo que te haya prestado” (D. y C. 136:25).

Si obtenemos dinero para nuestro negocio a través de un préstamo, de inversores o mediante una subvención, debemos utilizar ese dinero para el propósito para el cual se nos dio, no para otro fin. Cuando las personas u organizaciones proporcionan dinero a nuestro negocio, deben poder confiar en que respetaremos nuestro acuerdo.

Se nos ha aconsejado que nos mantengamos alejados de los acuerdos financieros que no comprendamos, que sean demasiado buenos para ser ciertos, que presenten conflictos de intereses o que nos coloquen en situaciones éticamente cuestionables o ilegales.

Analizar: ¿Qué ha aprendido acerca de tener integridad en los asuntos financieros y evitar las prácticas engañosas?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: En forma individual, escriba cómo puede mostrar integridad a medida que reciba y utilice dinero de otras personas para hacer crecer su negocio.

Paso 2: Como grupo, compartan algunas de las ideas que escribieron en el paso 1.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba respuestas a las preguntas.

“No temas, porque yo estoy contigo; no desmayes, porque yo soy tu Dios que te fortalezco; siempre te ayudaré; siempre te sustentaré con la diestra de mi justicia” (Isaías 41:10).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio, si hay alguno, siente que debe hacer para ayudarle a encontrar financiamiento para su negocio?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- A** Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:
- Mejoraré en una de las maneras que seleccioné para demostrar integridad.
 - Compartiré con mis familiares o amigos lo que he aprendido hoy en cuanto a la integridad.
- B** Hablaré con la persona o personas que determiné de mi red de contactos personal o de la comunidad para conocer más sobre las opciones de financiamiento para mi negocio.
- C** Revisaré los recursos o temas en línea que determiné para conocer más acerca de las posibles opciones de financiamiento para mi negocio.
- D** Repasaré mi página “Meditar” y cumpliré con los compromisos.
- E** Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días en los que habló con los clientes, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (consulte la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio del libro).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



11

MEJORAR CONTINUAMENTE MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Comunicarse: Presentar una petición y escuchar

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Una visión para mi negocio
2. Estandarizar mi negocio
3. Asegurarme de que mi negocio cumpla con las leyes y los reglamentos
4. Invertir en los empleados
5. Establecer metas y medir el éxito de mi negocio



INFORMAR—Tiempo máximo: 25 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Hablar con la persona o personas que determiné de mi red de contactos personal o de la comunidad para conocer más sobre las opciones de financiamiento para mi negocio.
- C** Revisar los recursos o temas en línea que determiné para conocer más acerca de las posibles opciones de financiamiento para mi negocio.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con el compromiso.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS						Habilidades de negocio clave				
	A	B	C	D	E	Comunicación	Resolución de problemas	Trabajo en equipo	Resolución de conflictos	Resolución de problemas
Ejemplo	Atenderme y ser obediente	Usar diariamente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio	Completar y escribir en el cuaderno de negocios diariamente	Completar el compromiso de acción					
Semana 1	La asistencia en un principio de salvación	Participar en el desafío Superdesafíos	Crear una lista de cinco necesidades no satisficidas de los clientes	Completar la sección "Meditar" de la agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 2	Ejercer fe en los asuntos	Terminar conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Terminar conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección "Meditar" de la agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 3	Atenderme y ser obediente	Participar en el desafío "Negocios en red"	Probar nuevos métodos de interactuar y escuchar a mis clientes	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 4	Atenderme y ser obediente	Trabajar algunos negocios juntos	Trabajar algunos negocios juntos	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 5	Resolver problemas	Resolver un salario y mantener separado el dinero de mi negocio a un negocio personal	Resolver un salario y mantener separado el dinero de mi negocio a un negocio personal	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 6	Buscar conocimiento	Buscar conocimiento	Buscar conocimiento	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 7	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 8	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 9	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 10	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 11	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					
Semana 12	Resolver problemas	Resolver problemas	Resolver problemas	Completar la sección "Meditar" de mi agenda de negocios personal	Completar el compromiso de acción					

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al investigar las posibles opciones de financiamiento para su negocio?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: COMUNICARSE: PRESENTAR UNA PETICIÓN Y ESCUCHAR—Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Cuándo ha respondido mis oraciones el Padre Celestial?

Ver: “Creando propulsión”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1180-creating-lift?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

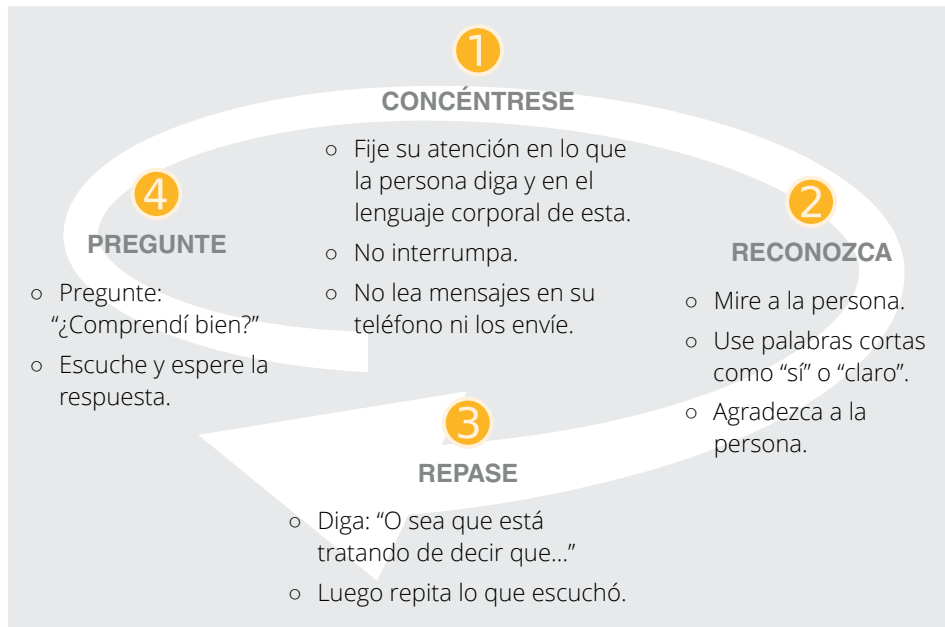
Analizar: ¿Cómo podemos reconocer las respuestas a nuestras oraciones? ¿Por qué el escuchar es una parte esencial de la oración?

Leer: Doctrina y Convenios 8:2 y la cita del presidente Russell M. Nelson.

Analizar: ¿Por qué el escuchar es una habilidad esencial? ¿De qué modo nos ayuda en nuestro trabajo el saber escuchar detenidamente?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Como grupo, lean los pasos que aparecen en el recuadro a continuación y analicen brevemente de qué manera pueden ayudarlos a escuchar mejor.



Paso 2: Pidan a uno o dos integrantes del grupo que hablen con los demás sobre alguna dificultad o pregunta que tengan. El resto del grupo debe tratar de escuchar, siguiendo los pasos anteriores.

Paso 3: Cuando hayan terminado, pidan a los integrantes del grupo que hayan hablado que expresen lo que hayan sentido al ver que el grupo se esforzó por escucharlos.

DOCTRINA Y CONVENIOS 8:2.

“... hablaré a tu mente y a tu corazón por medio del Espíritu Santo que vendrá sobre ti y morará en tu corazón”.

PRESIDENTE RUSSELL M. NELSON

“Su alma será bendecida al aprender a escuchar, y luego al escuchar para aprender de los niños, los padres, los cónyuges, los vecinos y líderes de la Iglesia, todo lo cual aumentará su capacidad para escuchar el consejo de Dios”.

“Escuchad para aprender”, Liahona, julio de 1991, pág. 26

Leer: Lea las citas del presidente Henry B. Eyring y del élder Robert D. Hales

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Ore en forma personal y en familia cada mañana y cada noche. Después de cada oración, dedique tiempo a escuchar reverentemente para obtener guía.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido hoy en cuanto a la comunicación.

CREANDO PROPULSIÓN

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Para que un avión despegue, debe generarse propulsión. En aerodinámica, la fuerza propulsora se produce cuando el aire pasa sobre las alas de un avión de manera tal que la presión que hay debajo del ala sea mayor que la presión que hay sobre ella. Cuando la fuerza propulsora supera a la fuerza de la gravedad, el avión se levanta del suelo y empieza a volar.

De manera semejante, nosotros podemos crear una fuerza propulsora en nuestra vida. Cuando la fuerza que nos empuja en dirección al cielo es mayor que las tentaciones y la aflicción que nos arrastran hacia abajo, podemos ascender y remontarnos al reino del Espíritu.

Si bien hay muchos principios del Evangelio que nos ayudan a lograr la fuerza propulsora, quisiera centrarme en uno en particular.

¡La oración!

La oración es uno de los principios del Evangelio que nos ayuda a elevarnos. Puede elevarnos por encima de las preocupaciones del mundo, llevarnos más allá de las nubes de desánimo y oscuridad, hacia un horizonte brillante y despejado.

Uno de los más grandes privilegios, bendiciones y oportunidades que tenemos como hijos de Dios es el poder comunicarnos con Él a través de la oración. Podemos hablar con Él de las experiencias, pruebas y bendiciones de la vida. Podemos escuchar para recibir guía celestial por medio del Espíritu Santo en todo momento y en todo lugar.

(Véase Dieter F. Uchtdorf, "La oración y el horizonte azul", *Liahona*, junio de 2009, págs. 3–4)

PRESIDENTE HENRY B. EYRING

"Nuestro Padre Celestial escucha las oraciones de Sus hijos en toda la tierra pidiendo comida para alimentarse, ropa para cubrir sus cuerpos y la dignidad que viene de poder proveer de lo necesario para sí mismos".

"Oportunidades para hacer el bien", Liahona, mayo de 2011, pág. 22

ÉLDER ROBERT D. HALES

"Debemos pedir ayuda a nuestro Padre Celestial y buscar la fortaleza por medio de la expiación de Su Hijo Jesucristo. Tanto en los asuntos temporales como espirituales, el obtener esta ayuda divina nos permite ser proveedores providentes para nosotros mismos y para los demás".

"Seamos proveedores providentes temporal y espiritualmente", Liahona, mayo de 2009, pág. 8



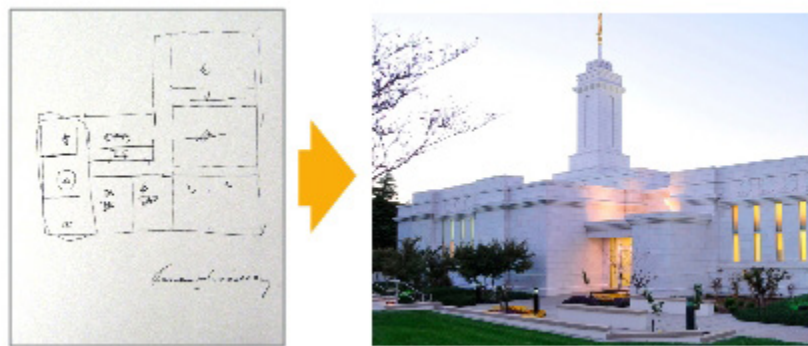
APRENDER—Tiempo máximo: 65 minutos

1. UNA VISIÓN PARA MI NEGOCIO

Leer: Los propietarios de negocios exitosos piensan en lo que llegará a ser su negocio y lo comunican. Ellos definen una visión de su negocio. Una visión es la descripción de un estado futuro deseado. En la Perla de Gran Precio leemos que el Señor “[creó] espiritualmente todas las cosas... antes que existiesen físicamente sobre la faz de la tierra” (Moisés 3:5). Del mismo modo, los propietarios de negocios deben crear mentalmente el futuro del negocio que se proponen establecer físicamente.

Crear una visión es una muestra de liderazgo. Esta verdad se aplica directamente a su negocio. Su visión guiará sus acciones y le ayudará a usted y a las personas con quienes trabaja a concentrar su energía y esfuerzos.

No es suficiente crear una visión y luego tener la esperanza de que su negocio tenga éxito. Tendrá que esforzarse mucho y ser persistente para llevar a la realidad su visión.



A la izquierda: Bosquejo del presidente Gordon B. Hinckley para la creación de templos pequeños, 1997. A la derecha: Templo pequeño terminado en Colonia Juárez, México, dedicado en 1999.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Paso 1: Haga un dibujo de cómo se verá su negocio una vez que haya alcanzado el futuro éxito que imagina. Sea tan específico como pueda. Siéntase libre de agregar palabras o frases descriptivas a su imagen.

Mi visión para mi negocio

Paso 2: Hagan que algunos miembros del grupo compartan y expliquen su dibujo.

Paso 3: Haga una lista de los acontecimientos importantes que su negocio debe alcanzar para llevar a cabo la visión que creó en el paso 1. Si es posible, estime cuándo alcanzará esos acontecimientos importantes.

- _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
-

2. ESTANDARIZAR MI NEGOCIO

Leer: Un negocio no debe depender completamente de su propietario. Los propietarios de negocios exitosos elaboran manuales de operaciones y documentan su volumen de trabajo para mostrar cómo llevar a cabo el trabajo habitual de sus negocios. Dichos recursos fomentan la calidad y la constancia en los procesos del negocio. Son útiles para capacitar a los nuevos empleados y para mantener las prácticas recomendables entre los empleados existentes, y deben revisarse y actualizarse con frecuencia.

El crear un manual de operaciones y documentar sus procesos de trabajo para tareas específicas establecerá expectativas, ayudará a los empleados a alcanzar objetivos comunes y garantizará la uniformidad. Dicha documentación hace posible que alguien realice una tarea cuando el empleado que normalmente la lleva a cabo esté enfermo, se tome vacaciones, tenga una emergencia o deje el negocio. Con procesos de trabajo detallados ya establecidos, puede trabajar para mejorar su negocio en lugar de simplemente trabajar para su negocio.

La elaboración de un manual de operaciones y la documentación de sus procesos de trabajo también le ayudarán si usted es el único empleado de su negocio. El proceso de documentación lo ayudará a estructurar y estandarizar su negocio; ayudará a que su negocio esté mejor organizado. Los procesos de trabajo documentados también sirven como un recurso de conocimiento para ayudarlo a recordar las tareas que quizás realice con poca frecuencia.

- Analizar:**
- Como propietario de un negocio, ¿por qué es importante que elabore un manual de operaciones y que documente sus procesos de trabajo para tareas específicas?
 - ¿Qué tareas o procesos del negocio debería documentar para que el trabajo se pueda realizar de forma uniforme?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Elija una tarea importante del negocio que realice con regularidad. Esa tarea podría ser algo simple, como emitir una factura o recibir un pago. Escriba la tarea y luego escriba instrucciones detalladas sobre cómo llevarla a cabo. Este ejercicio es el primer paso para crear un manual de operaciones para su negocio.

Ejemplo: Hacer un depósito

1. Abrir el libro mayor de contabilidad
2. Ingresar la fecha del depósito
3. Ingresar el nombre de la persona o del negocio que hace el depósito
4. Ingresar el monto del depósito
5. Ingresar la cuenta para depositar
6. Hacer clic en **Guardar**

Tarea: _____

Instrucciones detalladas:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. ASEGURARME DE QUE MI NEGOCIO CUMPLA CON LAS LEYES Y LOS REGLAMENTOS

Leer: Los propietarios de negocios son responsables de asegurarse de que sus negocios cumplan con todas las leyes y los reglamentos. Las leyes y los reglamentos varían según la industria y la ubicación, por lo que es importante que cada propietario de un negocio piense en los requisitos legales y reglamentarios a (1) nivel local, (2) nivel estatal o provincial, (3) nivel nacional y (4) nivel internacional.

ACTIVIDAD (15 minutos)

Paso 1: El objetivo de esta actividad es reconocer y analizar requisitos legales de los cuales tal vez no tenga conocimiento. Como grupo, lean en voz alta la lista de categorías legales y reglamentarias de la columna de la izquierda. Luego, piensen en cada requisito legal o reglamentario que crean tiene aplicación en su negocio. Si conocen los detalles de la casilla que marcaron, inclúyanlos en la columna “Notas”. Si la fila no tiene aplicación en su negocio, omítanla.

REQUISITOS LEGALES PARA MI NEGOCIO						
	Ejemplos	Locales	Estatales o provinciales	Nacionales	Internacionales	Notas
Estructura del negocio	Corporación; asociación					
Seguridad y privacidad de datos	Datos financieros; información personal					
Empleo y trabajo	Salario mínimo; protección contra el trabajo infantil; adaptaciones para discapacidades					
Reglamentos ambientales	Eliminación de desechos; prevención de contaminación					
Reglamentos financieros	Leyes de valores; leyes antimonopolios					
Reglamentos de salud y seguridad	Protección contra caídas; protección respiratoria					
Requisitos de seguros	Seguro de responsabilidad civil; seguro de indemnización del trabajador					
Propiedad intelectual	Derechos de autor; patentes					
Licencias y permisos	Licencia del negocio; permiso para manipulación de alimentos					

Paso 2: Como grupo, analicen algunos recursos locales y regionales que pueden ayudar a los propietarios de negocios a comprender sus obligaciones legales y reglamentarias.

Paso 3: Seleccione algunos temas de la tabla anterior que investigará esta semana para su negocio.

4. INVERTIR EN LOS EMPLEADOS

Leer: Incorporar un nuevo empleado a su negocio es una decisión importante que requiere un proceso organizado de contratación y considerarse con espíritu de oración. Los propietarios de negocios exitosos escriben descripciones detalladas de los puestos de trabajo para que los guíen en sus decisiones al contratar. La descripción del puesto de trabajo le informa al solicitante los requisitos de este y le ayuda al empleador a comunicar las habilidades, los conocimientos y las capacidades que necesitará tener el nuevo empleado.

ACTIVIDAD (5 minutos)

En forma individual, escriba respuestas a las siguientes preguntas. Esta actividad le ayudará a generar ideas que podría utilizar en una futura descripción de un puesto de trabajo.

Paso 1: Piense en su primera (o próxima) contratación de un empleado. ¿Qué necesidades cubriría este empleado?

Paso 2: ¿Qué habilidades, conocimiento o capacidades tendría que tener ese empleado?

Analizar: ¿Por qué es importante tanto ser metódico como considerar en oración cuando se contrata a un empleado?

Leer: Para crear un negocio próspero, es esencial que lidere y otorgue poder a sus empleados. Un líder es alguien que motiva a otras personas a seguirlo. El liderazgo no proviene del título o la posición; se gana mediante la capacidad de persuadir, alentar y guiar al grupo hacia un objetivo

deseado. Otorgar poder a sus empleados significa que les brinda oportunidades para demostrar y desarrollar sus habilidades e intereses. Los propietarios de negocios inteligentes ayudan a sus empleados a alinear su crecimiento personal con el crecimiento del negocio.

Analizar: ¿Cómo podría otorgar poder a sus empleados actuales y futuros?

Leer: Como propietario de un negocio, puede mostrar liderazgo por la forma en la que contrata y administra a sus empleados. Esta sección describe tres principios rectores.

El primer principio es **ser lento en contratar y rápido en despedir**. Por ejemplo, imaginemos que Vivian es propietaria de una empresa de atención médica domiciliaria. Con esmero, se toma el tiempo para contratar al mejor candidato basándose en una descripción detallada del puesto de trabajo. Además, toma medidas inmediatas para despedir a un empleado que demuestra que no es apto para el puesto o el negocio. En ambos casos, Vivian toma decisiones que beneficiarán a sus empleados y a su negocio a largo plazo.

Un segundo principio rector es **brindar una capacitación adecuada**. Por ejemplo, imaginemos que un ingeniero mecánico llamado Nat es dueño de su propio negocio. Nat ayuda a su empleado Miles a crear un plan de desarrollo personal y le proporciona acceso a la capacitación. Con sus nuevas habilidades y capacitación, Miles pronto es capaz de administrar varios proyectos importantes para el negocio. A su vez, Nat tiene más tiempo para concentrarse en hacer crecer el negocio.

Un tercer principio rector es **supervisar más y suponer menos**. Este principio no sugiere que usted deba controlar cada detalle de lo que hacen sus empleados. En cambio, significa que debe conocer el trabajo que están haciendo y de qué manera puede ayudarlos. Por ejemplo, imaginemos que César es propietario de una empresa de diseño gráfico. Él fomenta relaciones de trabajo cercanas con sus empleados y dedica tiempo a hacer preguntas, escuchar, guiar y mantenerse cerca del trabajo que realizan.

Analizar: ¿Cómo podrían esos principios ayudarle con su negocio?

5. ESTABLECER METAS Y MEDIR EL ÉXITO DE MI NEGOCIO

Leer: Las metas son pasos que nos ayudan a llevar a la realidad nuestra visión. Podemos trabajar para lograr nuestra visión si la dividimos en metas pequeñas y progresivas para cumplir a lo largo del tiempo. Las metas deben tener las siguientes características:

- Ser específicas: incluya una descripción detallada de lo que se logrará.
- Ser susceptible de ser medidas: incluya una medida o indicador para medir el progreso.
- Ser alcanzables: establezca metas que sean realistas y realizables.
- Ser pertinentes: establezca metas que sean importantes y ofrezcan motivación.
- Ser oportunas: incluya la fecha en la que se logrará la meta.

Como propietario de negocio, piense en su visión a largo plazo y divídala en metas más pequeñas que puedan lograrse mediante la atención y la persistencia.

ACTIVIDAD (10 minutos)

Esta actividad lo ayudará a aprender cómo fijar metas para lograr su visión.

Paso 1: Piense en cómo desea que se vea su negocio dentro de tres años. Luego establezca metas más pequeñas que le ayuden a lograr su visión. Repase el ejemplo a continuación para ver cómo funcionaría eso.

Tres años: En tres años tendremos nuestra propia oficina con al menos cinco empleados. Ganaremos al menos 1 millón en ingresos anuales.

Un año: En un año habré contratado a mi primer empleado y habremos ganado 250 000 en ingresos anuales.

Noventa días: En noventa días habré hecho 40 ventas y habré ganado 75 000 en ingresos.

Treinta días: En treinta días habré hecho 10 ventas y habré ganado 20 000 en ingresos.

Esta semana: Esta semana realizaré 50 llamadas de ventas y haré 3 ventas.

Paso 2: Ahora cree su propia versión. Comience donde se sienta más cómodo para fijar sus metas. Recuerde utilizar las características que aprendimos.

3 años:

1 año:

90 días:

30 días:

Esta semana:

Leer: A medida que trabaje para llevar a la realidad su visión, asegúrese de mantener las siguientes conductas diarias:

- Sea constante al trabajar en sus metas todos los días.
- Realice un seguimiento en detalle de su progreso.
- Sea flexible al ajustar sus metas cuando sea apropiado.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea la siguiente cita y escriba respuestas a las preguntas:

“La fe es para el futuro. La fe pone los cimientos en el pasado pero nunca anhela quedarse allá. La fe confía en que Dios tiene grandes cosas reservadas para cada uno de nosotros” (Jeffrey R. Holland, “Lo mejor aún está por venir”, *Liahona*, enero de 2010, pág. 21).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para ayudarle a hacer crecer su negocio?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

MI PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS

Leer: La próxima semana se le pedirá que realice una presentación de cinco minutos sobre su negocio. Su Agenda personal de negocios debería ser un buen recurso para ayudarlo a prepararse.

Suponga que está llevando a cabo esta presentación para un grupo de posibles inversionistas. Usted puede decidir cómo organizar y hacer su presentación, pero esta debe incluir los siguientes elementos:

- La necesidad no cubierta del cliente que usted tratará
- El servicio o producto que ofrecerá
- Su ventaja competitiva
- Sus clientes objetivo
- Su plan para obtener clientes
- Recursos que necesitará
- Evidencia de que su negocio puede ser rentable
- Los próximos pasos para su negocio

Prepare una presentación profesional de alta calidad y practíquela para asegurarse de que se mantenga dentro de los cinco minutos de duración. **Vístase con ropa formal** para llevar a cabo su presentación.

La próxima semana es nuestra última reunión de grupo programada. Después de nuestras presentaciones de negocios, nos tomaremos un tiempo para reflexionar y celebrar. Planifique esta reunión para que dure 2 horas y media. Los miembros del grupo pueden llevar un refrigerio para compartir después de las presentaciones.

Nota para el facilitador: Se le anima a invitar a **dos o tres profesionales de negocios** de la estaca o la comunidad para que se unan al grupo la próxima semana y proporcionen comentarios sobre las presentaciones de negocios. Esos profesionales y usted llenarán los formularios para entregar al presentador inmediatamente después de estas. El propósito de esos formularios no es el de evaluar las aptitudes de las presentaciones sino proporcionar ideas sobre cómo desarrollar o mejorar distintos elementos del negocio de esas persona. Antes de la reunión de la próxima semana, haga copias del Formulario de comentarios de la presentación que se encuentra a continuación. Necesitará tres o cuatro copias para cada miembro del grupo.

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- Ⓐ Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:
 - Oraré en forma personal y en familia cada mañana y cada noche.
 - Compartiré con mis familiares o amigos lo que he aprendido hoy en cuanto a la comunicación.

 - Ⓑ Investigaré los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio.

 - Ⓒ Prepararé y practicaré cómo comunicar la presentación de mi negocio.

 - Ⓓ Repasaré mi página "Meditar" y cumpliré con los compromisos.

 - Ⓔ Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.
-

Recuerde que la próxima semana se le pedirá que informe la cantidad de días en los que habló con los clientes, escribió en su cuaderno de negocios, vendió y registró la información financiera (consulte la tabla "Cómo evaluar mis esfuerzos" que aparece al principio del libro).

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.



12

PRESENTAR MI NEGOCIO

PRINCIPIO DE MI FUNDAMENTO

- Recibir las ordenanzas del templo

PRINCIPIOS, HABILIDADES Y HÁBITOS DE NEGOCIOS

1. Continuar con mi grupo de autosuficiencia
2. Mi camino a la autosuficiencia
3. Presentar mi negocio



INFORMAR—Tiempo máximo: 15 minutos

Ofrezcan una oración para comenzar.

Debido a que deseamos tener tiempo para reflexionar sobre las últimas 12 semanas de este curso, analizar cómo seguir adelante y conceder tiempo a todos los miembros del grupo para que lleven a cabo sus presentaciones de negocios, planifiquen para esta reunión una duración de 2 horas y media.

COMPROMISOS DE LA SEMANA ANTERIOR

- A** Cumplir con los compromisos de Mi fundamento.
- B** Investigar los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio.
- C** Preparar y practicar cómo llevar a cabo la presentación de mi negocio.
- D** Repasar mi página “Meditar” y cumplir con los compromisos.
- E** Ponerme en contacto con mi compañero de acción y apoyarlo.

PASO 1: EVALUAR CON MI COMPAÑERO DE ACCIÓN (5 minutos)

Dedique unos minutos a evaluar sus esfuerzos por cumplir con sus compromisos esta semana. Utilice la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos” que aparece al principio de este cuaderno de ejercicios. Luego comparta su evaluación con su compañero y analice con él o ella la siguiente pregunta.

Analizar: ¿Qué desafíos tuvo para cumplir con sus compromisos esta semana?

CÓMO EVALUAR MIS ESFUERZOS		Habilidades de negocio claves								
Esta tabla le ayudará a registrar su progreso. Tendrá la oportunidad de completarla durante la parte “Informe” de cada reunión semanal de grupo.										
INSTRUCCIONES: Evalúe su esfuerzo por cumplir con los compromisos que aparece cada semana. Comparta su evaluación con su compañero de acción. Reflexione sobre los momentos en que puede seguir mejorando o medidas que puede tomar estos sabidos importantes.		CLAVE: ● Esfuerzo mínimo ● Esfuerzo moderado ● Esfuerzo considerable								
	A Compromisos de “Mi fundamento”	B Compromisos de desarrollo del negocio	C Compromisos de funcionamiento del negocio	D Compromisos para “meditar”	E Compromisos de compañeros de acción	12/21	12/22	12/23	12/24	12/25
Ejemplo	Arreglármelo y ser coherente	Usar abundantemente un registro de ingresos y gastos	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 1	La autoeficacia en un principio de educación	Participar en el desafío Superapapales	Comenzar a escribir en el cuaderno de negocios diariamente			●	●	●	●	●
Semana 2	Escribir lo en un principio	Crear una lista de cinco necesidades no satisfechas de los clientes	Crear una lista de ventajas competitivas de mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 3	Administrar el dinero	Tener conversaciones con al menos cinco posibles clientes	Completar la sección “Registrar” de la agenda de negocios personal			●	●	●	●	●
Semana 4	Arreglármelo y ser coherente	Participar en el desafío Haga una venta	Completar la sección “Mantener” de la agenda de negocios personal			●	●	●	●	●
Semana 5	Utilizar el tiempo sabiamente	Probar nuevas maneras de interactuar y escuchar a los clientes	Completar la sección “Mantener” de mi agenda de negocios personal			●	●	●	●	●
Semana 6	Trabajar asumir responsabilidad y perseverar	Usar un registro de ingresos y gastos para mi negocio o para un negocio ficticio	Crear un Estado de resultados para mi negocio o para un negocio ficticio			●	●	●	●	●
Semana 7	Resolver problemas	Paquetear un artículo y mantener un inventario del dinero de mi negocio y el dinero personal	Leer el registro mensual de dinero del negocio y del dinero personal			●	●	●	●	●
Semana 8	Ser una prestar servicio genuino	Escribir una lista de posibles desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio	Crear un plan para cambiar los desafíos de flujo de dinero que puede afrontar mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 9	Buscar conocimiento	Crear un plan para hacer crecer mi negocio	Crear un plan para reducir los costos de mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 10	Demstrar integridad	Trabajar con desarrolladores personales para explorar opciones de financiamiento	Comenzar más sobre posibles opciones de financiamiento para mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 11	Comunicarse pedir disculpas	Investigar los requisitos legales y reglamentarios para mi negocio	Preparar y practicar cómo comunicar la presentación de mi negocio			●	●	●	●	●
Semana 12	Reservar los ordenamientos del tiempo	Tener una lista de ideas para hacer crecer mi negocio	Revisar la agenda de negocios personal basándose en las sugerencias de la presentación			●	●	●	●	●

PASO 2: INFORMAR AL GRUPO (8 minutos)

Después de evaluar sus esfuerzos, vuelvan a reunirse en grupo y presenten sus resultados. Vaya alrededor del grupo y que cada uno diga si se consideró rojo, amarillo o verde en cada uno de los compromisos de la semana pasada. Indiquen también la cantidad de días en los que practicó cada una de las habilidades clave para los negocios, tal como se informa en la tabla “Cómo evaluar mis esfuerzos”.

PASO 3: COMPARTIR SUS EXPERIENCIAS (10 minutos)

Ahora compartan en el grupo lo que aprendieron al esforzarse por cumplir con sus compromisos durante la semana.

- Analizar:**
- ¿Qué experiencias tuvieron con respecto a cumplir con sus compromisos de Mi fundamento?
 - ¿Qué aprendieron al investigar los requisitos legales y reglamentarios para su negocio?

PASO 4: ELEGIR COMPAÑEROS DE ACCIÓN (2 minutos)

Elija un compañero de acción del grupo para la semana siguiente. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo sexo y no son familiares.

Dedique unos minutos ahora a conocer a su compañero de acción. Preséntense y analicen cómo se comunicarán durante la semana.

Aunque esta es la última semana del grupo, debe tener un compañero de acción para ayudarlo con su compromiso de la semana 12.

Nombre del compañero de acción

Información de contacto

Anoten cómo y cuándo se pondrán en contacto el uno con el otro esta semana.

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ



MI FUNDAMENTO: COMUNICARSE: RECIBIR LAS ORDENANZAS DEL TEMPLO —Tiempo máximo: 20 minutos

Meditar: ¿Cuáles son algunas de las cosas que más le importan?

Ver: “Hacer lo más importante”, disponible en <https://www.lds.org/media-library/video/2014-06-1220-doing-what-matters-most?lang=spa>. (¿No tiene el video? Lea el guion al final de esta sección).

Analizar: ¿Qué cosas insignificantes nos distraen e impiden que progresemos? ¿De qué modo nos pueden ayudar las ordenanzas del Evangelio?

Leer: Lea la cita del presidente Boyd K. Packer.

Analizar: Al procurar alcanzar la autosuficiencia, ¿por qué es tan importante ser digno de asistir al templo?

ACTIVIDAD (5 minutos)

Paso 1: Con un compañero, lea la cita del élder Quentin L. Cook y los siguientes pasajes de las Escrituras. Piense en las bendiciones que se prometen a quienes adoran en el templo.

“... en sus ordenanzas se manifiesta el poder de la divinidad” (D. y C. 84:20).

“... y que crezcan en ti y reciban la plenitud del Espíritu Santo; y se organicen de acuerdo con tus leyes y se preparen para recibir cuanto fuere necesario” (D. y C. 109:15).

“... y cuando tu pueblo transgrediere, quienquiera que sea, se arrepienta cuanto antes y vuelva a ti y halle gracia ante tus ojos, y séanle restauradas las bendiciones que tú has decretado que se derramen sobre los que te reverencien en tu casa” (D. y C. 109:21).

“Te rogamos, Padre Santo, que tus siervos salgan de esta casa armados con tu poder, y que tu nombre esté sobre ellos, y los rodee tu gloria, y tus ángeles los guarden” (D. y C. 109:22).

“Te pedimos, Padre Santo... que ninguna arma forjada en contra de ellos prospere” (D. y C. 109:24–25).

Paso 2: Medite en forma individual: “¿Qué debo cambiar en mi vida para participar en las ordenanzas del templo con más frecuencia?”. Escriba sus ideas en el espacio a continuación.

PRESIDENTE BOYD K. PACKER

“El Señor nos bendicirá al efectuar la sagrada obra de las ordenanzas del templo... seremos bendecidos en todos nuestros asuntos. Nos haremos merecedores de que el Señor se interese en nuestras empresas tanto espirituales como temporales”.

Cómo prepararse para entrar en el Santo Templo, 2002, pág. 39.

ÉLDER QUENTIN L. COOK

“Haríamos bien en estudiar la sección 109 de Doctrina y Convenios y seguir la admonición del presidente [Howard W.] Hunter de ‘establecer el templo del Señor como el símbolo supremo de [nuestra] condición de miembro’”.

“Véanse en el templo”, Liahona, mayo de 2016, pág. 99; cita de Enseñanzas de los Presidentes de la Iglesia: Howard W. Hunter, 2015, pág. 185

Comprométase: Comprométase a realizar las siguientes tareas durante la semana.

- Si tiene una recomendación para el templo, fije una fecha para asistir al templo.
- Si no tiene una recomendación para el templo, reúnanse con su obispo o presidente de rama para evaluar cómo puede prepararse para recibir las ordenanzas del templo.
- Comparta con sus familiares o amigos lo que ha aprendido en cuanto a las ordenanzas del templo.

HACER LO MÁS IMPORTANTE

Si no le es posible ver el video, elijan a un miembro del grupo para que lea el siguiente guion.



NARRADOR: Una noche de diciembre, un avión se estrelló en Florida. Murieron más de 100 personas, a solo 32 kilómetros de un aterrizaje a salvo.

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF: Después del accidente, los investigadores trataron de determinar la causa. El tren de aterrizaje había descendido correctamente. El avión estaba en perfectas condiciones mecánicas; todo funcionaba debidamente, todo, excepto una cosa: una bombilla o un foco que se había fundido. Aquella pequeña bombilla, que costaba unos 20 centavos, dio comienzo a la cadena de acontecimientos que condujeron a la trágica muerte de más de cien personas.

Naturalmente, la bombilla que no funcionaba no causó el accidente; este se produjo porque la tripulación centró su atención en algo que por el momento parecía importante, haciéndoles perder de vista lo que era de más importancia.

La tendencia a centrarse en lo insignificante a costa de lo profundo no solo les sucede a los pilotos, sino a todos. Todos corremos ese peligro... ¿Están sus pensamientos y su corazón centrados en lo efímero que solo tiene importancia en ese momento, o acaso está centrado en lo que es más importante?

(“Estamos haciendo una gran obra y no podemos ir”, *Liahona*, mayo de 2009, págs. 59, 60).



APRENDER—Tiempo máximo: 105 minutos

1. CONTINUAR CON MI GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA

Leer: Después de completar el curso *Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio para la autosuficiencia*, algunos grupos eligen continuar reuniéndose pero con menos frecuencia. Consideran que es valioso aprender juntos en forma constante, apoyándose mutuamente al hacer crecer sus negocios y al trabajar para superar los desafíos.

Si eligen seguir reuniéndose, seleccionen un líder del grupo y establezcan un calendario de reuniones. El facilitador actual no necesariamente debe ser el líder del grupo. El líder se comunica con el grupo y trabaja para asegurarse de que las reuniones estén bien organizadas y sean útiles para cada miembro del grupo. El líder debe planificar temas y organizar los puntos a tratar para cada reunión en función de las contribuciones del grupo. Entre los puntos a tratar podrían incluirse actividades como escuchar a un orador invitado, analizar un libro relacionado con los negocios que los miembros del grupo hayan leído con anticipación, o trabajar juntos para desarrollar habilidades de negocios.

Algunos grupos también organizan grupos de mensajes de texto para poder comunicarse con regularidad. Se brindan aliento, comparten artículos, videos y otro tipo de contenido, y recomiendan contactos y recursos de negocios. A fin de facilitar tener más oportunidades de ampliar la red de contactos, es posible que desee coordinar con su especialista de estaca en autosuficiencia la organización de una reunión para los miembros de su grupo y otras personas de la estaca que hayan completado el curso.

Analizar: ¿Les gustaría seguir reuniéndose como grupo? Si es así, analicen cómo les gustaría mantenerse en contacto para apoyarse mutuamente al hacer crecer sus negocios.

2. MI CAMINO A LA AUTOSUFICIENCIA

Leer: Durante las últimas doce semanas ha establecido nuevos hábitos y se ha vuelto más autosuficiente. El Señor quiere que continúe mejorando esas habilidades y desarrolle otras nuevas. Al orar y escuchar, el Espíritu Santo le puede ayudar a saber qué elementos de su vida debe mejorar.

Analizar: ¿Qué cambios ha visto en su vida durante las últimas 12 semanas al asistir a las reuniones grupales, cumplir con los compromisos y trabajar para llegar a ser más autosuficiente?

Leer: Hay muchas maneras en las que puede continuar trabajando para llegar a ser más autosuficiente. Podría:

- Repasar y seguir viviendo de acuerdo con los doce principios y hábitos de autosuficiencia de Mi fundamento.
- Continuar ayudando a los miembros de su grupo.
- Compartir lo que ha aprendido y su testimonio sobre la autosuficiencia con los demás en la Iglesia y en su comunidad.
- Ser facilitador de un nuevo grupo de autosuficiencia.
- Desarrollar sus habilidades participando en uno de los otros grupos de autosuficiencia.
- Estudiar los principios doctrinales de la autosuficiencia que aparecen a continuación.

PRINCIPIOS DOCTRINALES DE LA AUTOSUFICIENCIA		
LA AUTOSUFICIENCIA ES UN MANDAMIENTO	EL OBJETIVO DEL SEÑOR ES PROVEER PARA SUS SANTOS Y ÉL TIENE TODO EL PODER PARA HACERLO	LO TEMPORAL Y LO ESPIRITUAL SON UNA SOLA COSA
Doctrina y Convenios 78:13-14; Moisés 2:27-28	Doctrina y Convenios 104:15; Juan 10:10; Mateo 28:18; Colosenses 2:6-10	Doctrina y Convenios 29:34; Alma 34:20-25

- Analizar:**
- ¿Qué puede hacer para continuar progresando en su propio camino hacia la autosuficiencia?
 - ¿Qué puede hacer para promover la autosuficiencia en su estaca y comunidad?

ACTIVIDAD (5 minutos)

En forma individual, escriba su respuesta a la siguiente pregunta: ¿Qué medidas puedo tomar en las próximas semanas para ayudarme a mí mismo y a mi familia a llegar a ser más autosuficientes?

Leer: Al continuar su camino hacia la autosuficiencia, recuerde el siguiente consejo del élder Marvin J. Ashton: “El Señor se preocupa por guiarnos para que sepamos cómo debemos servir y nos da la oportunidad de desarrollar autosuficiencia. Sus principios son constantes y no cambian nunca” (véase “El fundamento de los Servicios de Bienestar”, *Liahona*, febrero de 1982, pág. 164).

El profeta Nefi aconsejó: “Y ahora bien, amados hermanos míos, después de haber entrado en esta estrecha y angosta senda, quisiera preguntar si ya quedó hecho todo. He aquí, os digo que no; porque no habéis llegado hasta aquí sino por la palabra de Cristo, con fe inquebrantable en él, confiando íntegramente en los méritos de aquel que es poderoso para salvar... debéis seguir adelante con firmeza en Cristo” (2 Nefi 31:19–20).

3. PRESENTAR MI NEGOCIO

Nota para el facilitador: Si aún no lo ha hecho, presente a los invitados que ofrecerán comentarios durante las presentaciones.

Leer: Una de nuestras habilidades clave en los negocios es vender. Los propietarios de negocios exitosos hablan con posibles clientes todos los días, tanto formal como informalmente, para compartir su mensaje de negocios, obtener comentarios y sugerencias y, en última instancia, generar ventas. Hoy realizaremos presentaciones de negocios ante los miembros de nuestro grupo y los invitados que se han unido a nosotros.

El propósito de su presentación de negocios es comunicar claramente el valor que su negocio ofrece. El facilitador, los invitados y los miembros del grupo no deben evaluar sus aptitudes de presentación, sino que deben ofrecer ideas sobre cómo desarrollar o mejorar varios elementos de su negocio. En el futuro, es probable que tenga oportunidades adicionales de promocionar su negocio a medida que venda, establezca relaciones, consiga socios o inversores o busque financiamiento.

Su presentación deben incluir información sobre:

- La necesidad del cliente que su negocio va a cubrir.
- El servicio o producto que va a ofrecer.
- Su ventaja competitiva.
- Sus clientes objetivo.
- Su plan para captar los clientes objetivo.
- Los recursos que necesitará para su negocio.
- Evidencia de que su negocio puede ser rentable.
- Los próximos pasos que tomará para hacer progresar a su negocio.

ACTIVIDAD (60-90 minutos, dependiendo de la cantidad de presentaciones)

Las presentaciones se deben realizar de acuerdo con las siguientes pautas.

ANTES DE LAS PRESENTACIONES



Asigne a alguien para tomar el tiempo.

DURANTE CADA PRESENTACIÓN



El tiempo de la presentación debe ser de cinco minutos o menos.



El facilitador y los invitados completan un formulario de comentarios de la presentación (véase la sección “Comprométase” del capítulo 12).

DESPUÉS DE CADA PRESENTACIÓN



El facilitador y los invitados dedican cinco minutos a hacer preguntas y ofrecer comentarios y sugerencias. Si hay tiempo, los miembros del grupo también pueden participar.



El facilitador y los invitados le entregan el formulario de comentarios al presentador.



MEDITAR—Tiempo máximo: 5 minutos

En forma individual, piense en lo que aprendió el día de hoy y considere lo que el Señor desea que usted haga. Lea el siguiente pasaje de las Escrituras y escriba respuestas a las preguntas.

“Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías.

“Pero es preciso que se haga a mi propia manera; y he aquí, esta es la forma en que yo, el Señor, he decretado abastecer a mis santos, para que los pobres sean exaltados, de modo que los ricos sean humildes.

“Porque la tierra está llena, y hay suficiente y de sobra; sí, yo preparé todas las cosas, y he concedido a los hijos de los hombres que sean sus propios agentes” (D. y C. 104:15–17).

Basándose en lo que aprendió hoy, ¿qué cambio siente que debe hacer para impulsar su negocio en el corto plazo?

¿Qué medidas tomará esta semana para llevar a cabo el cambio que determinó anteriormente?



COMPROMÉTASE—Tiempo máximo: 5 minutos

Lea cada uno de los siguientes compromisos con su compañero de acción. Su capacidad de tener éxito al iniciar o hacer crecer su negocio mejorará radicalmente a medida que cumpla diligentemente con sus compromisos semanales. Haga la promesa de cumplir con sus compromisos y firme abajo.

MIS COMPROMISOS

- Ⓐ Cumpliré con los compromisos de Mi fundamento de esta semana:
 - Si tengo una recomendación para el templo, fijaré una fecha para asistir al templo.
 - Si no tengo una recomendación para el templo, me reuniré con mi obispo o presidente de rama para evaluar cómo puedo prepararme para recibir las ordenanzas del templo.
 - Compartiré con mis familiares o amigos lo que he aprendido hoy en cuanto a las ordenanzas del templo.

- Ⓑ Durante la próxima semana, escribiré una lista de ideas en mi cuaderno de negocios para hacer avanzar mi negocio.

- Ⓒ Mejoraré mi Agenda personal de negocios basándome en los comentarios y sugerencias hechas a mi presentación.

- Ⓓ Repasaré mi página "Meditar" y cumpliré con los compromisos.

- Ⓔ Me pondré en contacto con mi compañero de acción y lo apoyaré.

Mi firma

Firma del compañero de acción

Ofrezcan la última oración.

Después de la oración, quizás desee tomar una foto del grupo y disfrutar de un refrigerio para celebrar las experiencias del grupo con el curso.

FORMULARIO DE COMENTARIOS DE LA PRESENTACIÓN	
Nombre del presentador:	Nombre del revisor:
INSTRUCCIONES: <i>Llene los cuatro recuadros siguientes mientras la persona hace la presentación. Entregue el formulario a la persona exactamente después de la presentación.</i>	
Características más prometedoras de la idea del negocio	Posibles preocupaciones sobre la idea del negocio
Sugerencias para mejorar	Contactos recomendados

CARTA DE FINALIZACIÓN DEL CURSO

Yo, _____, he participado en un grupo de autosuficiencia llamado "Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio" facilitado por La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días y he cumplido con los requisitos necesarios para su finalización de la siguiente manera:

Asistí al menos a 10 de las 12 reuniones.

Completé al menos 10 de los 12 principios y los enseñé a mis familiares o amigos.

Completé mis compromisos semanales para el negocio durante al menos 10 de las 12 semanas.

Hablé con posibles clientes durante al menos 10 de las 12 semanas.

Escribí en mi cuaderno de negocios acerca de mi negocio durante al menos 10 de las 12 semanas.

Llevé a cabo una presentación de negocios para mi grupo durante la semana 12.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

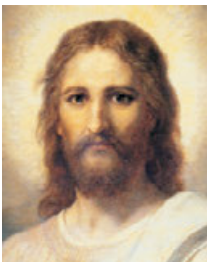
Certifico que este participante ha cumplido con los requisitos mencionados anteriormente.

Nombre del facilitador

Firma del facilitador

Fecha

Nota: El comité de autosuficiencia de estaca o distrito emitirá un certificado del LDS Business College en una fecha posterior.



¿SEGUIRÁ SU CAMINO A LA AUTOSUFICIENCIA?

"Por lo tanto, ¿qué clase de hombres habéis de ser? En verdad os digo, aun como yo soy".

3 Nefi 27:27



APÉNDICE



AGENDA PERSONAL DE NEGOCIOS DE MARK BAILEY

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- Deportes
- Historia
- Lectura
- Viajes
- _____

Mis habilidades:

- Narración
- Investigación
- Redacción
- Planificación
- _____

Necesidad o problema del cliente que resolveré:

Aficionados deportivos desean tener acceso tras bastidores.

Desean oír anécdotas que nunca han escuchado.

Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor (ventaja competitiva):

Tengo acceso al estadio (trabajé 22 años en el estadio).

Tengo contactos en el estadio.

He vivido muchas de las anécdotas y puedo enterarme de otras.

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Mi cliente:

Hombres y mujeres de 30 a 60 años

Aficionados al béisbol acérrimos

Residentes de la zona, turistas y viajeros

Personas con dinero para gastar en una experiencia de primera calidad

¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?

Encontrar:

- Sitio web del negocio
- Sitio web con las reseñas de viajes
- Foros de aficionados
- Folletos

Conservar:

- Expandir a nuevas ubicaciones
- Encuestas para conocer preferencias
- Experiencia interactiva
- _____

ASPECTO FINANCIERO (CAPÍTULO 3)

Recursos que necesito para mi negocio:

Proporcionar un servicio o producto (costos variables):

- Pago por acceso a estadio
- Salarios para guías de recorridos
- Bocadillos
- Folletos
- _____
- _____

Para operar el negocio (costos fijos):

- Sitio web
- Servicios de seguridad
- Seguros
- Alquiler
- Servicios públicos
- Publicidad
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo de margen de ganancia bruta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas } 96\,000 - \text{Costos variables } 56\,000)}{96\,000} = 42\%$$

Ingresos de las ventas

Porcentaje de margen de ganancia bruta
Utilice esta cantidad para completar la parte **©** a continuación

Cálculo de margen de ganancia neta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas } 96\,000 - \text{Costos variables } 56\,000 - \text{Costos fijos } 24\,000)}{96\,000} = 17\%$$

Ingresos de las ventas

Porcentaje de margen de ganancia neta
Utilice esta cantidad para completar la parte **©** a continuación

Evidencia de que mi negocio es rentable:

Ⓐ Ingresos de las ventas (de un mes):	<u>96 000</u>
Ⓑ Costos variables (de un mes):	<u>56 000</u>
Ⓒ Margen de ganancia bruta:	<u>42 %</u>
Ⓓ Costos fijos (de un mes):	<u>24 000</u>
Ⓔ Margen de ganancia neta:	<u>17 %</u>



AGENDA PERSONAL DE NEGOCIOS

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Mis habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necesidad o problema del cliente que resolveré:

Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor (ventaja competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Mi cliente:

¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?

Encontrar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Conservar:

- _____
- _____
- _____
- _____

ASPECTO FINANCIERO (CAPÍTULO 3)

Recursos que necesito para mi negocio:

Ofrecer un servicio o producto (costos variables):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Operar el negocio (costos fijos):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo de margen de ganancia bruta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{_____}$$

Porcentaje de margen de ganancia bruta
Utilice esta cantidad para completar la parte **©** a continuación

Cálculo de margen de ganancia neta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{_____}$$

Porcentaje de margen de ganancia neta
Utilice esta cantidad para completar la parte **Ⓔ** a continuación

Evidencia de que mi negocio es rentable:

- Ⓐ** Ingresos de las ventas (de un mes): _____
- Ⓑ** Costos variables (de un mes): _____
- Ⓒ** Margen de ganancia bruta: _____ %
- Ⓓ** Costos fijos (de un mes): _____
- Ⓔ** Margen de ganancia neta: _____ %



AGENDA PERSONAL DE NEGOCIOS

CONCEPTO DE NEGOCIO (CAPÍTULO 2)

Pasiones y habilidades que tengo:

Mis pasiones:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Mis habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necesidad o problema del cliente que resolveré:

Evidencia de que mi servicio o producto es diferente o mejor (ventaja competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Mi cliente:

¿Cómo encontraré y conservaré a mis clientes?

Encontrar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Conservar:

- _____
- _____
- _____
- _____

ASPECTO FINANCIERO (CAPÍTULO 3)

Recursos que necesito para mi negocio:

Ofrecer un servicio o producto (costos variables):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Operar el negocio (costos fijos):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo de margen de ganancia bruta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{[]}$$

Porcentaje de margen de ganancia bruta
Utilice esta cantidad para completar la parte **©** a continuación

Cálculo de margen de ganancia neta (de un mes)

$$\frac{(\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos})}{\text{Ingresos de las ventas}} = \text{[]}$$

Porcentaje de margen de ganancia neta
Utilice esta cantidad para completar la parte **©** a continuación

Evidencia de que mi negocio es rentable:

- Ⓐ** Ingresos de las ventas (de un mes): _____
- Ⓑ** Costos variables (de un mes): _____
- Ⓒ** Margen de ganancia bruta: _____ **%**
- Ⓓ** Costos fijos (de un mes): _____
- Ⓔ** Margen de ganancia neta: _____ **%**

GLOSARIO

aceleradora Organización que proporciona dinero, espacio de oficina, asesoramiento u otro tipo de apoyo a un nuevo negocio durante un período de tiempo definido. A cambio, la aceleradora recibe un pequeño porcentaje como dueña del nuevo negocio.

acontecimiento importante Acontecimiento que marca y mide el progreso de un negocio.

activo Elemento, tangible o intangible, que un negocio posee o controla y que proporcionará un beneficio futuro. El valor de los activos totales de un negocio se resume en el balance.

agenda personal de negocios Plantilla utilizada para organizar continuamente la información y evaluar la viabilidad de una oportunidad de negocios.

autosuficiencia La capacidad, el compromiso y el esfuerzo de proporcionar los elementos espirituales y temporales indispensables para sostener la vida de uno mismo y de su familia.

balance Estado financiero que resume los activos y pasivos de un negocio, así como el patrimonio neto del propietario, durante un período de tiempo definido. En el balance, los activos del negocio serán iguales al total de sus pasivos más el patrimonio neto del propietario.

canal de venta Medio a través del cual un negocio vende sus servicios o productos a los clientes.

capital Activos del negocio, tales como efectivo, equipo o propiedades, utilizados para producir servicios o productos.

capital de riesgo Cantidad grande de dinero que una entidad financiera invierte en un negocio con la expectativa de obtener un importante crecimiento del negocio y, finalmente, la venta altamente rentable de este.

cliente Persona u organización que adquiere servicios o productos de un negocio.

comentarios o sugerencias Información útil que se comparte para ofrecer opiniones e instar el mejoramiento.

compañero de acción Miembro del grupo que apoya a otro miembro del grupo y lo hace responsable de cumplir con sus compromisos semanales.

costo La cantidad de dinero que un negocio gasta para producir algo o proporcionar un servicio.

costo fijo Gasto en el cual incurre un negocio independientemente de cuánto produce o vende. Algunos ejemplos de costos fijos son el alquiler, el pago de seguros y los salarios administrativos.

costo variable Gasto del negocio que varía en función de cuánto vende o produce. Un costo variable podría ser la cantidad de dinero que se gasta en materia prima o en mano de obra por un producto.

crédito Acuerdo entre un prestamista y un prestatario que le permite a este comprar servicios o productos ahora y pagarle al prestamista en una fecha futura.

cuentas por cobrar Dinero que los clientes le deben al negocio por servicios o productos que ellos han comprado a crédito.

cuentas por pagar Dinero que el negocio les debe a sus proveedores por servicios o productos que ha comprado a crédito.

demanda La cantidad de un servicio o producto que los clientes están dispuestos a comprar y pueden pagar a un precio determinado.

depreciación Método de contabilidad utilizado para reducir el valor de un activo a lo largo de su vida productiva. Las reducciones corresponden aproximadamente al deterioro esperado del activo debido a que se vuelve obsoleto o se gasta.

deuda Dinero que se pide prestado y que se debe a otra persona u organización.

deuda incobrable Deuda que contrae un negocio cuando un cliente que ha recibido crédito con el negocio no paga el dinero adeudado. El negocio pasa el saldo adeudado como deuda incobrable o irrecuperable.

distribuidor Negocio que suministra productos relacionados con otros negocios.

eficiencia Logro de un resultado deseado sin perder tiempo, energía, materiales o dinero.

emprender negocio sin ayuda de nadie El proceso en el que una persona establece un negocio haciendo el trabajo ella misma.

entablar Involucrar o alentar enérgicamente la participación de otra persona o grupo.

entradas (de un negocio) El dinero que queda después de que los gastos se restan de los ingresos. También se llama ganancia neta o resultado neto.

estacionalidad Patrón regular y predecible en el que la actividad comercial fluctúa según la temporada o la época del año.

estado de flujo de caja Informe financiero que resume las entradas y las salidas de efectivo basándose en las actividades de operación, inversión y financiación de un negocio.

estado de pérdidas y ganancias Estado financiero que resume los ingresos y los gastos durante un período de tiempo definido y que establece si un negocio ha obtenido una ganancia o una pérdida. También se lo llama estado de resultados.

estado de resultados Estado financiero que resume los ingresos y los gastos durante un período de tiempo definido y que establece si un negocio ha obtenido una ganancia o una pérdida. También se lo llama estado de pérdidas y ganancias.

estructura del negocio Entidad legal reconocida que un negocio selecciona, tales como empresa individual, sociedad o corporación.

factura Documento de cobro detallado de un negocio, que enumera los servicios o productos suministrados.

- financiamiento colectivo** Método de financiamiento en el que un gran número de personas respaldan económicamente a un negocio al contribuir de manera individual con pequeñas cantidades de dinero a través de internet.
- flujo de caja** Medida de la cantidad de dinero que entra y sale de un negocio durante un período de tiempo definido.
- franquicia** Derecho que le permite al negocio operar y vender ciertos servicios o productos en un lugar en particular.
- ganancia** Incremento financiero en el que los ingresos menos los gastos da una cantidad positiva.
- ganancia bruta** La diferencia entre los costos variables y los ingresos por ventas. La ganancia bruta es importante porque refleja la rentabilidad principal del negocio. La ganancia bruta se muestra en el estado de resultados.
- ganancia neta** La diferencia entre los ingresos por ventas y todos los costos (tanto variables como fijos). También se la conoce como ingreso neto o resultado neto. La ganancia neta se muestra en el estado de resultados.
- gasto** Dinero que un negocio paga para obtener servicios o productos.
- gastos no salariales de empleados** Gastos asociados con un empleado pagados por el empleador, tales como impuestos, cobertura de seguro y otros beneficios no salariales.
- gastos por intereses** El costo en el que se incurre al pedir dinero prestado.
- ingreso** Dinero que un negocio recibe de los clientes por venderles servicios o productos.
- ingresos (de una persona o una familia)** El dinero que la persona o la familia reciben o ganan.
- ingresos por intereses** Dinero que se gana por prestar dinero durante un período de tiempo definido.
- interés** Dinero que se paga sobre fondos recibidos en préstamo (o que se recibe sobre fondos dados en préstamo).
- inventario** Resumen de todos los productos o materiales en reserva que un negocio puede vender o utilizar.
- inversor ángel** Inversor adinerado que proporciona dinero y asesoramiento a un nuevo negocio a cambio de ser dueño parcial de este.
- licencia** Permiso oficial o legal para hacer o utilizar algo.
- línea de crédito** Acuerdo de préstamo que le permite a un negocio tomar dinero prestado según sea necesario hasta una cantidad específica, generalmente para propósitos a corto plazo.
- manual de operaciones** Documento que contiene instrucciones detalladas, paso a paso, las cuales describen la manera de llevar a cabo actividades específicas del negocio.
- margen de ganancia bruta** El porcentaje de dinero que le queda a un negocio después de que se restan los costos variables a los ingresos por ventas (y antes de deducir los costos fijos). El margen de ganancia bruta es importante porque permite que un negocio se compare con otros negocios parecidos.

margen de ganancia neta El porcentaje de dinero que queda en un negocio después de que tanto los costos variables como los fijos se restan del ingreso por ventas. El margen de ganancia neta es importante porque permite que un negocio se compare con otros negocios parecidos.

mayorista Negocio que vende grandes cantidades de productos a los minoristas.

mentor Asesor de confianza y con experiencia que guía y alienta a una persona con menos experiencia.

mercado Personas u organizaciones que tienen el potencial de comprar servicios o productos.

minorista Un negocio que vende directamente a los consumidores.

núcleo del negocio Actividad principal para la cual se creó un negocio. El negocio debe trabajar continuamente para mejorar y lograr la excelencia en esta actividad.

optimización del motor de búsqueda (SEO) El proceso de mejorar el posicionamiento de un sitio web en un resultado de búsqueda en línea a fin de atraer más posibles clientes a ese sitio web.

pasivo Deuda o compromiso de un negocio. El costo de los pasivos totales de un negocio se muestra en el balance.

patente Derecho registrado por un negocio ante el gobierno que impide que otras personas fabriquen, utilicen o vendan la invención de dicho negocio.

patrimonio neto El valor de la propiedad. En muchos casos, el patrimonio neto es el valor monetario de la propiedad después de que todos los pasivos se hayan deducido de todos los activos disponibles.

patrimonio neto del propietario El valor que queda después de restar los pasivos totales de un negocio de sus activos totales. El valor del patrimonio neto del propietario se resume en el balance.

pérdida Disminución financiera en la que los ingresos menos los gastos da una cantidad negativa.

práctica recomendable Forma de hacer algo que se considera el método más eficaz para un determinado negocio o industria.

préstamo de microfinanzas Cantidad relativamente pequeña de dinero que una organización presta a un negocio que no tiene acceso a los servicios bancarios tradicionales.

préstamo entre particulares Un método de préstamo en el que las personas prestan dinero al propietario de un negocio no relacionado a través de un servicio en línea.

proceso de trabajo Secuencia de pasos o tareas repetibles que se realizan de manera sistemática para lograr un resultado deseado. También se lo llama proceso de negocios.

propiedad intelectual Ideas o innovación cuya propiedad se ha protegido legalmente.

proveedor Negocio que vende servicios o productos a otro negocio.

proyección de flujo de caja Pronóstico del dinero en efectivo recibido y pagado durante un período de tiempo definido.

- recibo** Documentación que reconoce que un negocio ha recibido dinero a cambio de servicios o productos.
- recurso** Todo lo que se utiliza para ayudar a administrar un negocio.
- red** Grupo de personas u organizaciones interconectadas.
- redes sociales** Herramientas en línea utilizadas para comunicarse con los clientes, hacerlos participar y escucharlos.
- registro de ingresos y gastos** Formulario financiero utilizado para registrar las transacciones de ingresos y gastos.
- reglamento** Norma o ley establecida por una organización gubernamental.
- salario** Pago regular realizado por un negocio a un empleado, basándose por lo general en la cantidad de horas trabajadas.
- saldo en efectivo** Cantidad de dinero actualmente disponible en una cuenta.
- servicios públicos** Servicios tales como electricidad, gas o agua.
- socio** Organización o persona asociada con un negocio para respaldar sus transacciones comerciales.
- subvención** Fondos que se otorgan para un propósito específico, que por lo general no deben devolverse.
- términos de pago** Condiciones acordadas entre los clientes y los vendedores para llevar a cabo una venta.
- ventaja competitiva** Condición o circunstancia que le permite a un negocio operar de manera más eficaz, ofrecer una mejor calidad o brindar mayores beneficios que otros negocios. Una ventaja competitiva le permite a un negocio ganar o conservar más clientes.
- visión** Descripción de un estado futuro deseado.



CAJA DE HERRAMIENTAS PARA EL ÉXITO DEL NEGOCIO



ELEMENTOS BÁSICOS

- Guardar los mandamientos
- Llevar una vida digna de tener el Espíritu Santo
- Pagar el diezmo primero
- Ahorrar semanalmente
- Aprender cada día
- Ser persistente

PRINCIPIOS SOBRE ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

- Resolver una necesidad no cubierta
- Hacer que su negocio se diferencie de los demás
- Comenzar con algo pequeño, pensar en grande
- Comprar a bajo costo, vender a un precio más alto
- Comprar al por mayor
- Utilizar varios proveedores
- Negociar condiciones de pago favorables

PRINCIPIOS SOBRE RELACIONES

- Deleitar a sus clientes
- Cumplir con todas las promesas que haga, sin importar cuán pequeñas sean
- Aprender a decir que no
- Ser lento en contratar, rápido en despedir
- Brindar capacitación adecuada
- Supervisar más, suponer menos

PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN DE FINANZAS

- Llevar registros exactos
- Separar el dinero y los registros del negocio de los personales
- Pagarse un salario
- Administrar el flujo de caja de manera proactiva
- Ser sabio e íntegro al financiar su negocio

PRINCIPIOS DE MEJORAMIENTO

- Aumentar las ventas, disminuir los costos
- Dedicarse a su negocio, no solamente trabajar en él
- Fijar metas de negocios significativas
- Utilizar el tiempo sabiamente
- Mejorar continuamente su negocio

LA IGLESIA DE
JESUCRISTO
DE LOS SANTOS
DE LOS ÚLTIMOS DÍAS

Servicios de Autosuficiencia

