

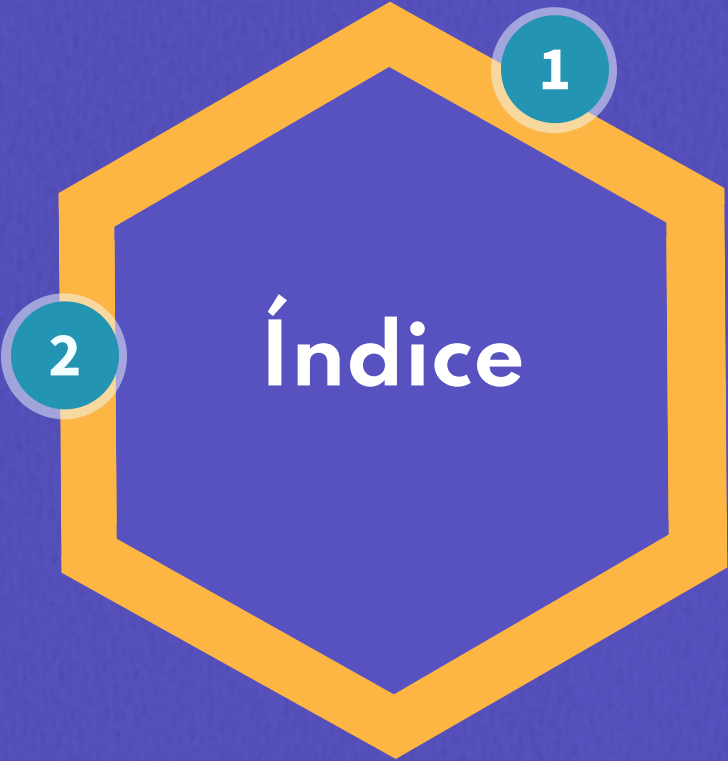
Transitando

con los saberes para
Fortalecer las Economías
Comunitarias



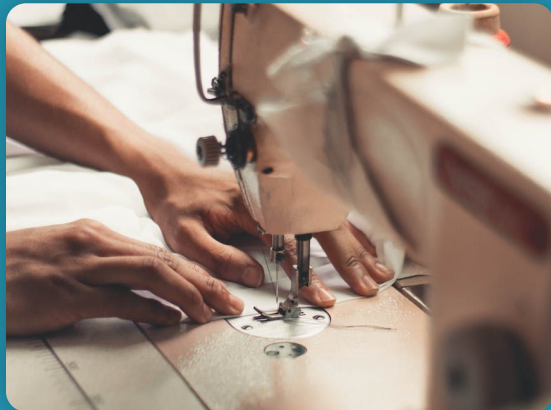


3



Bloque 1: Lo que hacemos

Tema 1



Bienes y servicios

Tema 2



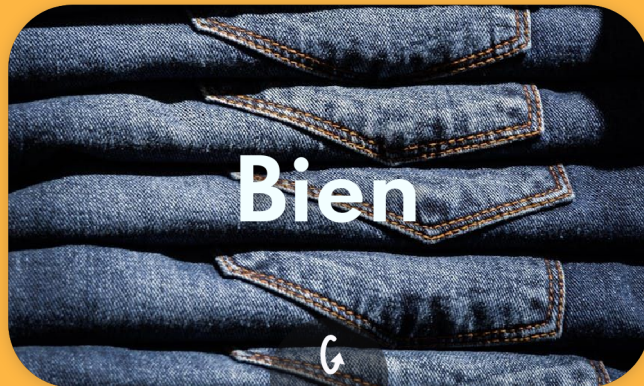
Grupos de interés

Tema 3



**Factores de producción
e inversión**

Definiciones – ¿Qué producimos?



A tener en cuenta...

Lo que las personas compran no es solo un producto, es una experiencia que inspire, conecte y deje huella. Como en un café con un mensaje, a veces un pequeño detalle hace toda la diferencia. **¿Qué experiencia ofreces tú?**

Ejemplo – Zarapa

Escenario

¿Qué tipo es?

Vendes porciones de zarapa empacadas al vacío en ferias

Bien

Servicio

Bien + Servicio

Sirves zarapa en un restaurante con bebida y atención

Bien

Servicio

Bien + Servicio

Enseñas a preparar zarapa tradicional en clases teóricas

Bien

Servicio

Bien + Servicio

Un mismo producto puede tomar diferentes formas, y eso cambia todo: cómo calculas tus costos, el tiempo que le dedicas, cómo defines el precio y cómo organizas tus ingresos.



Zarapa



Más que un plato típico común, es un símbolo, un homenaje a los ancestros caribeños que combinaron lo mejor de los ingredientes de la tierra cordobesa con las hojas de plátano, no hay ingredientes puntuales, es el almuerzo común el arroz, el plátano, el frijol envuelto en hojas.

<https://www.ghlhoteles.com/blog/gastronomia/platos-tipicos-de-monteria-colombia/>

Actividad

1. Abre tu cuaderno.
2. Describe tu(s) producto(s) principal(es).
3. Marca con una X si es: Bien y/o Servicio
4. Reflexiona: ¿Podrías hacer algo para complementar tu oferta y darle un toque único? (Quizás puedes ofrecer algo que incluya bien y servicio)

Producto (lo que entregas al cliente)	Bien	Servicio	¿Cómo podrías hacerlo más completo?
Paseos en canoa	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Hacer paradas para recolectar ostras comestibles.
Collares y pulseras hechos a mano	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Añadir una tarjeta con el nombre del producto y su significado, o contar la historia del diseño.
Enseñanza de tejido de redes de pesca	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Ofrecer un taller presencial donde se enseñe la técnica y se incluya un refrigerio sencillo.
Conservas de pescado empacadas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Crear un pequeño recetario con ideas para cocinar las conservas, o un enlace QR a un video donde lo preparas tú misma.
Bolsos tejidos con materiales reciclados	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Poner un mensaje motivacional dentro de cada bolso o compartir datos curiosos sobre el material usado y la comunidad de donde viene.



1

2

3



Bloque 1: Lo que hacemos

Tema 1



Bienes y servicios

Tema 2



Grupos de interés

Tema 3



**Factores de producción
e inversión**

Definiciones – Mapeando mi entorno

Internos:
dentro del negocio (tú, tu familia, tus trabajadores)



Afectan lo que hace la unidad productiva (positiva o negativamente)

Grupos

son todas las personas, colectivos o instituciones que:



Se ven impactadas por lo que hace la unidad productiva

Externos:
fuera del negocio pero con influencia (proveedores, autoridades, entorno)

Identificarlos te ayuda a anticipar riesgos, fortalecer relaciones y tomar mejores decisiones.

Ejemplo – Zarapa

Tipos de grupos de interés



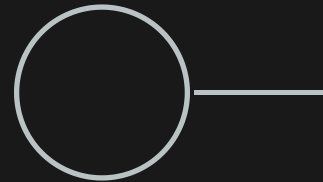


Entorno natural

Recursos naturales o condiciones del ambiente que usas o afectas.



Ejemplo con la zarapa:
Leña para cocinar, residuos de
empaques sin manejo adecuado.



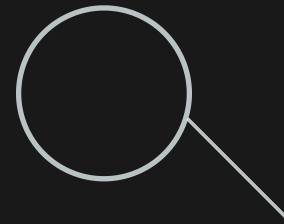


Competencia

Otros negocios que venden algo parecido.



Ejemplo con la zarapa:
Vendedoras de tamales, arepas,
empanadas.



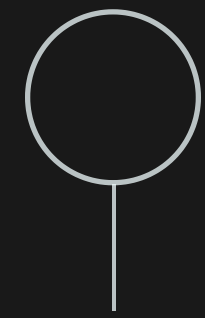


Fuerza laboral

Personas que trabajan directamente contigo.



Ejemplo con la zarapa:
Tu hija que ayuda a picar carne, o tú mismo/a cocinando.



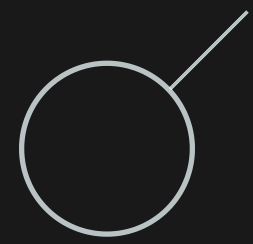


Comunidad

Vecinos, organizaciones,
asociaciones locales o nacionales.



Ejemplo con la zarapa:
Junta comunal que aprueba uso del
espacio para venta.



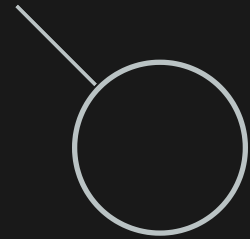


Gobierno / Autoridad

Entidades públicas que supervisan o apoyan tu negocio.



Ejemplo con la zarapa:
Alcaldía, Secretaría de Salud.



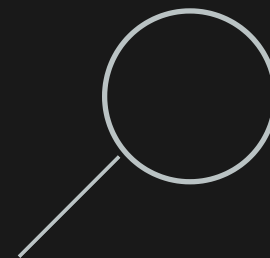


Proveedores

Quienes te venden materias primas o herramientas.



Ejemplo con la zarapa:
El carnicero o el proveedor de hojas de plátano.





Cientes

Quienes compran tu producto o servicio.



Ejemplo con la zarapa:
Turistas, vecinos, clientes del restaurante.



Actividad – Ejercicio práctico

1. Abre tu cuaderno en el tema “Grupos de interés”.

2. Escribe todos los ejemplos concretos de cada grupo de interés en tu unidad productiva.



3. Marca si su influencia es positiva (+) o negativa (-).

4. Reflexiona: ¿qué relación te gustaría mejorar y cómo?



1

2

3



Bloque 1: Lo que hacemos

Tema 1



Bienes y servicios

Tema 2



Grupos de interés

Tema 3



**Factores de producción
e inversión**

Definiciones – Mapeando mi entorno

Es todo insumo natural o transformado que se necesita para crear un producto o prestar un servicio. También incluye el lugar físico donde ocurre la producción, como un taller o un terreno.

Es el trabajo humano invertido en la producción de bienes o servicios. Este trabajo puede ser:

- Físico: fuerza, destreza manual, desplazamiento corporal.
- Intelectual: ideas, conocimientos, planeación, creatividad, toma de decisiones.

Son los instrumentos, equipos y maquinaria necesarios para producir, transportar, conservar o comunicar. También incluye infraestructura básica como electricidad o internet, que hacen posible el trabajo.



1

2

3

Ejemplo

Arrastra cada imagen al espacio de la categoría que corresponda.



Capital Humano



Capital físico



Tierra





Capital físico

- Lancha
- WhatsApp
- Horno
- Máquina



Tierra

- Esmalte
- Etiqueta
- Espacio (cocina)
- Carnada



Capital Humano

- Coser
- Limpiar
- Conocer
- Guiar

Reflexión

¿Cómo podemos ayudar a nuestros compañeros a mejorar su emprendimiento?



Inversión

Comprar una freidora

¿Por qué?

Se compra una vez y mejora la producción.



Costo

Comprar aceite cada semana

¿Por qué?

Es un gasto repetitivo para seguir operando.

Definición: La inversión es el dinero o los recursos que pones al inicio o para mejorar tu negocio.
🔊 No es un gasto repetitivo, sino algo que te ayuda a crecer.



1

2

3



Bloque 2: Lo que cuesta

Tema 1



Gastos

Tema 2



Costos

Tema 3



Valor unitario del producto

Definiciones – Tu emprendimiento cuida de ti

Gastos personales

Son los gastos que tienes en tu vida cotidiana: alimentación, transporte, servicios públicos, salud, vivienda, educación, entre otros.

Salario del emprendedor/a

Es el monto que decides pagarte a ti mismo por tu trabajo en el emprendimiento. Este salario debe ser suficiente para cubrir tus gastos personales y garantizar tu bienestar.

Idea clave:

Si tu emprendimiento solo paga los costos y no te paga a ti, no es sostenible.

💡 Tu salario debe incluirse dentro del costo del producto que vendes.



1

2

3

Ejemplo

Categorías de gasto personal

Alimentación

\$400.000



Aporte al hogar

\$300.000



Transporte

\$100.000



Salud

\$50.000



Servicios personales

\$80.000

Total mensual
\$930.000

Ana trabaja sola en su negocio. Por eso, su emprendimiento debe dejarle **al menos \$930.000** para que pueda vivir. Ese valor se considera su salario base deseado.

Actividad

Instrucciones

1. Abre tu cuaderno en el tema “Gastos personales”.
2. Escribe tus gastos mensuales en las categorías de la
3. tabla
4. Responde:
 - Salario mensual deseado: \$

 - ¿Incluyes esto en tu precio de venta?
 - Sí No No sabía

 Este valor lo usaremos más adelante para calcular el costo total real de tu producto.

Categoría	Valor mensual estimado
Alimentación	\$ _____
Transporte	\$ _____
Servicios personales	\$ _____
Salud	\$ _____
Aporte al hogar / arriendo	\$ _____
Otros (educación, ahorro)	\$ _____
Total gastos personales	\$ _____



Bloque 2: Lo que cuesta

Tema 1



Gastos

Tema 2



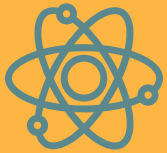
Costos

Tema 3



Valor unitario del producto

Definiciones clave – ¿Qué es un costo?



Costo total mensual = costos fijos + variables

Los costos son lo que debes pagar para producir lo que vendes: ya sea un bien, un servicio o ambos.

Ojo:

un mismo costo puede tener dos clasificaciones

Ejemplos:

La carne es variable y directa.
El arriendo es fijo e indirecto.

Tipo de costo	¿Qué significa?	Ejemplo aplicado
Fijo	No cambia, aunque produzcas más o menos.	Arriendo, servicios, salarios fijos.
Variable	Aumenta o baja según cuánto produces.	Carne, empaques, condimentos.
Directo	Va directamente al producto o servicio.	Carne, empaques, sal.
Indirecto	No está en el producto, pero ayuda a producirlo.	Transporte, limpieza, servicios públicos.

Ejemplo aplicado

Tipos de grupos de interés

Concepto	Precio mensual	Fijo	Variable	Directo	Indirecto
Arriendo del espacio	\$300.000				
Pago internet	\$100.000				
Carne de res desmechada	\$480.000				
Condimentos y sal	\$40.000				
Empaques al vacío	\$40.000				
Transporte para compras	\$50.000				
Jabón y desinfectantes	\$20.000				
Costo total mensual					

¿Cuál es el costo total mensual?

Actividad

Instrucciones

1. Abre tu cuaderno en el tema de costos.
2. Escribe los principales costos que tienes cada mes.
3. Piensa si cada uno es Fijo (F) o variable (V), Directo (D) o indirecto (I)
4. Calcula el total de cada tipo y tu costo total mensual.

Tipo de costo	Descripción del ítem	Cantidad	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Valor total (\$)	% asignado a la producción
Materia prima y espacio						
Mano de obra						
Tecnología y herramientas						
Costos indirectos						



1

2

3



Bloque 2: Lo que cuesta

Tema 1

Tema 2

Tema 3



Gastos

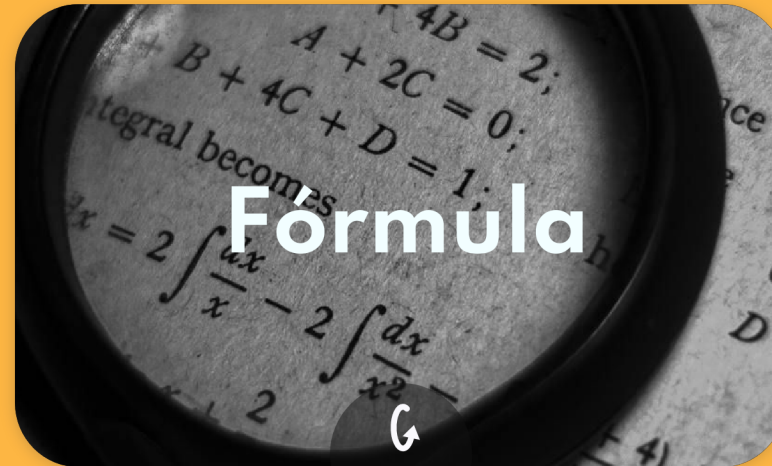


Costos



Valor unitario del producto

Definiciones clave – El valor justo



Objetivo del tema:

Este cálculo es la base para definir tu precio y no trabajar a pérdida.

Ejemplo aplicado

¿Cuánto debe cobrar Ana por cada porción?

Instrucciones

1. Calcula el total de costos y gastos mensuales de Ana.
2. Calcula el valor unitario que le cuesta producir cada unidad.

Comprobar

Categoría	Valor mensual
Costos del negocio	\$1.030.000
Gastos personales	\$930.000
Total mensual	
Producción mensual	400 porciones
Valor unitario	

Actividad

Instrucciones

1. Abre tu cuaderno en el tema de valor unitario.
2. Escribe el total de:
3. Costos del negocio.
4. Gastos personales.
5. Suma ambos valores para obtener tu total mensual.
6. Escribe cuántas unidades produces o cuántos servicios prestas cada mes.
7. Aplica la fórmula y halla:
 - Valor unitario = Total mensual ÷ Número de unidades
 - Resultado: \$ _____ por unidad



Gracias

