



Centro de Investigación y Promoción del Campesinado



Serie de cartillas: Mujeres y jóvenes desarrollan emprendimientos productivos

Emprendimientos e iniciativas económicas en el Chaco boliviano

Serie de cartillas: Mujeres y jóvenes desarrollan emprendimientos productivos Emprendimientos e iniciativas económicas en el Chaco boliviano

Publicado por el CIPCA en el marco del proyecto: "Promoción de modelos de desarrollo rural sostenible, participativo y equitativo en 4 Municipios campesinos indígena y una Autonomía indígena de 3 regiones (Chaco, Altiplano y Valles interandinos)".

© Centro de Investigación y Promoción del Campesinado / CIPCA

Calle Claudio Peñaranda N.º 2706 esquina Vincenti, Sopocachi

Teléfonos: 591-2-2910797 - 2910798

Correo electrónico: cipca@cipca.org.bo

Página web: www.cipca.org.bo

La Paz, Bolivia

Coordinación General:

Marco Antonio Albornoz

Elaborado por:

Christian Ortiz

Heber Araujo

Josafat Barba

Coordinación editorial:

José Luis Mancilla L. - Comunicación CIPCA

Diseño y diagramación:

Liliana Ríos Vargas M.

Febrero 2026

Depósito Legal: 4-2-2043-2026

Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Generalitat Valenciana. El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva del CIPCA y no refleja necesariamente la opinión de la Generalitat Valenciana.



Serie de cartillas: Mujeres y jóvenes desarrollan emprendimientos productivos

Emprendimientos e iniciativas económicas en el Chaco boliviano



Contenido

Introducción	3
1. Orientaciones prácticas para el desarrollo de emprendimientos productivos en el contexto del Chaco boliviano	5
1.1. Transformación y derivados lácteos	5
1.2. Guía práctica para la elaboración de lácteos tradicionales	7
1.3. Panadería tradicional con harina de maíz y harina de trigo	13
2. Gestión de mercados para emprendimientos productivos	17
2.1. Estrategias de mercado	17
2.2. Las 4 P del mercado	18
2.3. Técnicas de ventas basadas en AIDAS	20
3. Gestión económica de los emprendimientos productivos	29
3.1. Algunos conceptos básicos	29
3.2. Cómo llevar el registro de ingresos y egresos	30



Introducción

En la región del Chaco boliviano, las familias pertenecientes a las comunidades indígenas guaraníes son el pilar de la producción de alimentos y del cuidado de los recursos naturales. El cambio climático, la degradación ambiental y el limitado acceso a oportunidades de empleo en esta región constituyen los principales desafíos para un desarrollo integral; en ese contexto, los emprendimientos rurales, con articulación a los potenciales territoriales, se constituyen en una alternativa viable para mejorar sus condiciones de vida y fortalecer las economías locales y su entorno.

Desde el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado - CIPCA, se reconoce el potencial de las mujeres y jóvenes rurales como actores clave en la transformación productiva y social del país. Su participación activa en iniciativas económicas y comunitarias no solo contribuye al desarrollo de sus familias, sino también a la construcción de territorios sostenibles, solidarios y equitativos.

En este marco, actividades como la panadería y derivados de lácteos representan oportunidades territoriales para fortalecer la seguridad y soberanía alimentaria, diversificar los ingresos y aprovechar los recursos disponibles en el contexto de las comunidades indígenas.

La presente cartilla pretende ser una herramienta práctica para acompañar a las y los emprendedores rurales en el desarrollo de sus iniciativas. A través de orientaciones técnicas sencillas y adaptadas al contexto local, se busca aportar al fortalecimiento de las capacidades productivas y organizativas de las familias productoras, promoviendo el ejercicio de derechos económicos y sociales con equidad de género y generacional.

La primera sección presenta una serie de orientaciones prácticas para el desarrollo de emprendimientos en el contexto del Chaco, centrándose en la elaboración de queso, yogur y panadería. La segunda sección se refiere a la gestión de mercados, presentando una serie de guías prácticas para la determinación del precio, presentación del producto y su promoción en ferias locales y redes sociales. Finalmente, en la tercera parte, se presenta una aproximación práctica, para que las y los emprendedores puedan realizar el registro de ingresos y egresos, estableciendo las ganancias generadas por sus negocios.

CIPCA reafirma su compromiso orientado a impulsar procesos de desarrollo rural integral, defensa y acceso a la tierra y territorio, así como la gestión sostenible de los recursos naturales y el fortalecimiento de la economía familiar guaraní, focalizando en las mujeres y jóvenes.



1. Orientaciones prácticas para el desarrollo de emprendimientos productivos en el contexto del Chaco boliviano

En esta sección, se presentan orientaciones básicas para el desarrollo de emprendimientos relacionados con la transformación de lácteos y panadería. Se consideran los aspectos básicos para el desarrollo adecuado de prácticas de manejo de acuerdo a las condiciones técnicas y sociales requeridas.

1.1. Transformación y derivados lácteos

Los derivados lácteos son alimentos obtenidos a partir de la leche mediante procesos sencillos como el cuajado, la fermentación o el calentamiento. Entre ellos se encuentran el quesillo, queso, requesón, yogur y mantequilla, todos ricos en proteínas, calcio, vitaminas y energía. Estos productos no solo mejoran la alimentación diaria, sino que también permiten aprovechar mejor la leche disponible, conservarla por más tiempo y transformarla en alimentos variados, nutritivos y fáciles de preparar dentro de los hogares.

Su importancia radica en que aportan beneficios tanto **nutricionales como económicos**. Desde el punto de vista alimentario, contribuyen al crecimiento, fortalecen los huesos y mejoran la salud digestiva, siendo especialmente valiosos en regiones con acceso limitado a productos industrializados. En el aspecto económico, la elaboración y venta de derivados lácteos ofrece una oportunidad accesible para generar ingresos, reducir desperdicios y fortalecer la autosuficiencia familiar, convirtiéndose en una actividad clave para mejorar la calidad de vida y fomentar el desarrollo local.

Los derivados lácteos representan una fuente fundamental de **nutrición, seguridad alimentaria y autosuficiencia** para las familias guaraníes del Chaco boliviano. La transformación de la leche en productos como quesillo, queso, requesón y yogur permite conservar mejor los alimentos, aprovechar al máximo los recursos ganaderos y mejorar la calidad de la dieta familiar. Estos productos aportan proteínas, calcio, vitaminas y energía, elementos esenciales para el crecimiento de niños y jóvenes. La elaboración artesanal de alimentos fortalece habilidades familiares, promueve prácticas tradicionales y asegura que cada hogar cuente con alimentos nutritivos durante todo el año.

Al mismo tiempo, los derivados lácteos son una **oportunidad económica clave** para las familias guaraníes, ya que permiten generar ingresos adicionales mediante la venta en mercados locales y ferias comunitarias. La producción es accesible porque requiere materiales simples y conocimientos transmitidos de generación en generación, lo que facilita la participación de mujeres y jóvenes en actividades productivas. El aprovechamiento del excedente de leche evita pérdidas y aumenta el valor del producto, fortaleciendo la economía familiar. A nivel comunitario, la producción y comercialización de lácteos impulsa el desarrollo local, promueve la cooperación y contribuye a la construcción de economías sostenibles adaptadas al territorio chaqueño.

1.2. Guía práctica para la elaboración de lácteos tradicionales

1. Elaboración del queso

Este proceso resulta en un queso fresco moldeado, ideal para consumo inmediato o fritura.

Preparación de la cuajada

Recepción y limpieza de la leche:

- **Revisión:** observar y oler la leche cruda. Solo se debe usar leche fresca y sin olores extraños.
- **Filtrado:** pasar la leche por un paño, tela fina o gasa limpia para eliminar impurezas gruesas como paja o tierra.

Coagulación (hacer la cuajada):

- **Temperatura:** la leche debe estar a temperatura ambiente o ligeramente tibia.
- **Adición de cuajo:** agregar el cuajo (natural de vaca o sintético) a la leche, siguiendo las dosis recomendadas para cuajarla por completo.
- **Reposo:** dejar la leche quieta por 30 a 45 minutos hasta que se forme una masa firme, similar a una gelatina.

Proceso específico del queso

Cortar y batir la cuajada:

- **Corte:** con un cuchillo, cortar la cuajada en cuadritos pequeños (alrededor de 1 centímetro) para que el suero (líquido amarillento) comience a liberarse.
- **Batido:** dejar reposar por 5 minutos y luego batir suavemente con una cuchara o paleta. El batido debe ser lento al inicio y volverse más enérgico para que los pequeños residuos de la cuajada se asienten y afirmen en el fondo del recipiente, logrando que suelte la mayor cantidad de suero.
- **Asentado de la cuajada:** con las manos bien limpias, comenzar a asentar firmemente toda la cuajada hasta el fondo del recipiente hasta tener una masa firme.

Desuerado:

- Retirar la mayor parte del suero que queda en la superficie.
- Retirar la cuajada del recipiente y colocarla en un paño para que continúe el desuerado durante 45 a 60 minutos.

Salado:

- Una vez desuerada la cuajada, se coloca en una batea y se procede al amasado o cortado de la cuajada en pequeños cuadraditos. Esta parte es muy importante, puesto que será determinante para el correcto prensado del queso.
- Agregar sal a gusto. Se recomienda mezclar bien para distribuirla uniformemente.

Prensado y moldeado:

- Colocar los pequeños cuadraditos de cuajada salada dentro de los moldes para queso.
- Presionar aplicando peso sobre el molde para que salga el suero restante y la masa se compacte, dándole la forma final al queso.

Almacenamiento:

- Una vez firme, el queso debe almacenarse bajo refrigeración para mantener su frescura. Este proceso dura entre 24 y 36 horas.

2. Elaboración del quesillo. Método artesanal tradicional

Preparación de la cuajada

Recepción y limpieza de la leche:

- **Revisión:** observar y oler la leche cruda. Solo se debe usar leche fresca y sin olores extraños.
- **Filtrado:** pasar la leche por un paño, tela fina o gasa limpia para eliminar impurezas gruesas como paja o tierra.

Coagulación (hacer la cuajada):

- **Temperatura:** la leche debe estar a temperatura ambiente o ligeramente tibia.
- **Adición de cuajo:** agregar el cuajo (natural de vaca o sintético) a la leche, siguiendo las dosis recomendadas para cuajarla por completo.
- **Reposo:** dejar la leche quieta por 30 a 45 minutos hasta que se forme una masa firme, similar a una gelatina.

Desmenuzando de la cuajada:

- Una vez cuajada, se retira el suero.
- Con las manos limpias, se comienza a deshacer toda la cuajada.
- La idea es quebrarla completamente hasta obtener pedacitos muy pequeños, lo más finos posible (como arena gruesa).

Salado:

- Cuando la cuajada ya está bien desmenuzada, se le agrega sal a gusto.
- Se mezcla bien con las manos para que la sal se distribuya de manera uniforme.

Formación del quesillo

- Tomar porciones de la cuajada salada.
- Se prensa y se aprieta con las manos, dándole forma.
- Se hacen bolitas del tamaño de la mano, compactando bien para que no se desarmen.

Reposo

- Se dejan reposar unos minutos o incluso una hora para que termine de escurrir el suero restante.
- Luego, están listos para consumir.



3. Elaboración del requesón

El requesón NO se hace con cuajada como el queso, sino con el suero que sobra después de elaborar queso o quesillo.

Ingredientes:

- Suero fresco (el que queda después de hacer queso)
- Un poco de leche (opcional, para que salga más rendidor y más cremoso)
- Sal a gusto

Proceso de elaboración

Recolección del suero:

- Después de colar la cuajada para hacer queso o quesillo, guardar el suero limpio.
- Entre más fresco esté, mejor.
- Calentar el suero.
- Coloca el suero en una olla grande.
- Calentar sin revolver demasiado.
- Dejar que llegue casi a hervir, pero sin que bote.

Cuando el suero se calienta bien, empieza a subir el requesón formando grumos blancos.

Opcional:

Para obtener más cantidad y textura, agregar 1 taza de leche por cada 5 litros de suero.

Formación de los grumos:

- Cuando los grumos de requesón suben a la superficie y se separan del suero, ya está listo.
- Debe verse blanco y flotar.

Colado:

- Colocar una tela limpia (manta o gasa) sobre un colador.

- Verter el suero caliente con cuidado.
- El requesón quedará en la tela y el suero pasará.

Ecurrido:

- Dejar que escurra bien durante unos minutos.
- No se prensa fuerte, solo se deja soltar el exceso de líquido.

Salado:

- Colocar el requesón en un recipiente.
- Agregar sal a gusto y mezclar suavemente.

Reposo y envasado:

- Se deja reposar unos minutos para proceder al envasado.
- Refrigerar durante 24 horas.
- Luego, está listo para consumir.



4. Elaboración de yogur

Ingredientes:

- Leche: la cantidad que se desee usar
- Yogur natural (semilla): 2 cucharadas (30 g) por cada 1 litro de leche
- Azúcar o miel (opcional, después de cuajado)

Proceso, tiempos y temperaturas

Calentamiento de la leche:

- Temperatura: calentar a 80-90 °C (casi hervir, pero sin que suba).
- Tiempo: 5-10 minutos.
- Objetivo: mejorar la textura y matar microorganismos indeseados.

Enfriado de la leche:

- Temperatura: dejar enfriar hasta 45 °C (tibia caliente, pero no quema).
- **IMPORTANTE:** si la leche está más caliente de 50 °C, matará el cultivo.

Adición del cultivo (yogur)

Proporción exacta:

- 1 litro de leche: 2 cucharadas de yogur (30 g)
- 5 litros de leche: 10 cucharadas de yogur (150 g)
- 10 litros de leche: 20 cucharadas de yogur (300 g)

Procedimiento:

- En un vasito, poner el yogur (semilla).
- Agregar un poco de la leche tibia (45 °C) para "aflojarlo" y mezclar bien.
- Agregar esta mezcla a toda la leche y mezclar suavemente.

Fermentación

- Temperatura de fermentación: entre 38 y 45 °C (ideal: 40-42 °C)
- Tiempo:
 - 6 horas : yogur suave
 - 8 horas: yogur más firme
 - 10-12 horas: yogur más ácido y muy espeso

Recomendación

- Mantener el recipiente tapado y sin mover.
- Envolver en una manta, usar una hielera o dejar cerca de un lugar tibio.

Refrigeración

- Tiempo: mínimo 2 horas antes de consumir.
- El frío detiene la fermentación y mejora la consistencia.

1.3. Panadería tradicional con harina de maíz y harina de trigo

La panadería tradicional es una actividad profundamente arraigada en las familias rurales, transmitida de generación en generación como una forma sencilla y accesible de transformar ingredientes básicos, como la harina de maíz y la harina de trigo, en alimentos nutritivos, económicos y apreciados por la comunidad. Los panes y bizcochos artesanales forman parte

esencial del desayuno, la merienda y de diversas celebraciones familiares, convirtiéndose en un elemento importante del patrimonio culinario regional. Su elaboración no requiere maquinaria compleja; basta con conocimientos básicos, dedicación y el deseo de mantener vivas las recetas que fortalecen la identidad cultural y alimentaria de cada región.

Además de su valor cultural y alimentario, la panadería artesanal representa una fuente importante de ingresos diarios para muchas familias, ya que los panes y bizcochos siempre tienen demanda en comunidades, ferias y escuelas. Es una alternativa productiva de baja inversión que utiliza ingredientes disponibles localmente y ofrece oportunidades de emprendimiento, especialmente para mujeres y jóvenes que pueden trabajar desde sus hogares. A través de esta práctica, no solo se generan recursos económicos, sino que también se preservan conocimientos ancestrales, se fortalece el trabajo comunitario y se enriquece la economía familiar mediante la producción de alimentos auténticos y llenos de tradición.

Materias primas principales

Harina de maíz:

- Se obtiene de granos secos molidos.
- Aporta sabor más rústico y aroma característico.



- Produce panes ligeramente más densos.
- Es buena fuente de fibra, vitaminas y minerales.

Harina de trigo:

- Permite masas más suaves y esponjosas.
- Contiene gluten, que da elasticidad a la masa.
- Complementa muy bien a la harina de maíz en mezclas.

Utensilios tradicionales utilizados

- Tazones o bateas de madera
- Cucharas y tazas para medir
- Piedra o mesa para amasar
- Horno de barro, lata o cocina a leña
- Mantelillos o trapos para cubrir la masa
- Bandejas de metal o planchas

Proceso general para elaborar panes y bizcochos

Aunque cada receta tiene sus variaciones, el procedimiento base tradicional es:

Mezcla de ingredientes secos:

Se combinan las harinas, la sal, el polvo de hornear o la levadura, y el azúcar si la receta lo pide.

Incorporación de líquidos:

Agua tibia, leche o suero. También puede añadirse grasa: manteca, aceite o mantequilla.

Amasado:

Se trabaja la masa hasta que quede suave y manejable.

- Con trigo: masa elástica
- Con maíz: masa suave, pero más compacta

Reposo (cuando se usa levadura):

La masa se tapa y se deja reposar para que “suba” y se esponje.

Formado:

Se moldean panes, tortas, rosquitas, marraquetas o bizcochos.

Horneado:

En horno de barro o de cocina, hasta lograr un color dorado y aroma agradable.

Recetas tradicionales**Pan casero mixto (harina de trigo + maíz)****Ingredientes:**

- 2 tazas de harina de trigo
- 1 taza de harina de maíz
- 1 cucharadita de sal
- 1 cucharada de azúcar
- 1 cucharada de levadura
- 2 cucharadas de manteca o aceite
- Agua tibia c/n

Preparación:

- Mezclar ambas harinas con sal y azúcar.
- Activar la levadura en agua tibia y agregarla.
- Incorporar la grasa y amasar 10 minutos.
- Tapar y dejar reposar 30-45 minutos.
- Formar los panes y dejar reposar otros 10 minutos.
- Hornear hasta que estén dorados.



Pan de maíz (maíz puro, estilo tradicional)

Ingredientes:

- 3 tazas de harina de maíz
- 1 taza de leche o agua tibia
- 2 cucharadas de manteca
- 1 cucharadita de sal
- 1 cucharadita de polvo de hornear

Preparación:

- Mezclar harina de maíz, sal y polvo de hornear.
- Agregar la leche tibia y la manteca.
- Amasar suavemente; la masa queda más compacta.
- Formar tortitas o panes pequeños.
- Hornear o cocer sobre plancha caliente.

Biscochos tradicionales (trigo o mezcla)

Ingredientes:

- 2 tazas de harina (trigo o mixto)
- ½ taza de manteca
- 1 huevo (opcional)
- ½ taza de azúcar (según gusto)
- ½ taza de leche o agua
- 1 cucharadita de polvo de hornear

Preparación:

- Mezclar harina, azúcar y polvo de hornear.
- Incorporar manteca y huevo.
- Agregar leche poco a poco hasta formar una masa suave.
- Formar rosquitas, tiras o círculos.
- Hornear hasta que estén dorados y crocantes.



2. Gestión de mercados para emprendimientos productivos

El éxito de un emprendimiento no depende solo de tener un buen producto, sino también de saber vender, llegar a los clientes y posicionar el producto o servicio en el mercado. Es necesario gestionar el mercado para planificar cómo vender de manera eficiente, rentable y sostenible, aprovechando las oportunidades locales y regionales.

Las ferias locales, los circuitos cortos de comercialización y las alianzas con actores públicos y privados son aspectos clave para una buena estrategia de mercado.

2.1. Estrategias de mercado

Implica conocer a los consumidores, identificar qué productos son los demandados, definir precios justos, elegir los canales de comercialización y promover creativamente las características del producto.

2.2. Las 4 P del mercado

Una herramienta práctica para diseñar una estrategia de mercadeo es el modelo de las 4 P (Producto, Precio, Plaza y Promoción), que permite analizar y mejorar los principales elementos que influyen en la venta de un producto o servicio:



- Bien o servicio que se ofrece. Este debe tener una **presentación atractiva** y resaltar las características que respondan a las preferencias del consumidor.
- Los productos lácteos y de panadería deben resaltar su **origen local, natural y artesanal** para diferenciarse del resto.



- Debe cubrir los costos de producción y generar una ganancia razonable.
- Comparar con precios del mercado local para establecer un precio competitivo, evitando vender por debajo del costo o muy caro.



Plaza (distribución)

- Son lugares donde el producto se vende: ferias, mercados o mediante entregas directas.
- La **venta directa del productor al consumidor** es más ventajosa, fortalece la confianza y mejora el ingreso del productor.



Promoción

- Se refiere a mostrar el producto: degustaciones, ferias productivas, campañas en redes sociales, etiquetas, empaques.
- Una buena marca, acompañada de una breve historia del producto o la comunidad puede fortalecer el vínculo con el consumidor.

2.3. Técnicas de ventas basadas en AIDAS

El modelo AIDAS (Atención, Interés, Deseo, Acción y Servicio) se refiere a las etapas requeridas para una venta efectiva. Se trata de un proceso que combina la comunicación, la empatía y el servicio al cliente.

Atención

Llamar la atención del cliente con una buena presentación del producto: envases adecuados, etiquetas y disposición ordenada en el puesto de venta. Un saludo amable y seguro genera una primera buena impresión.

Interés

Despertar el interés explicando las características del producto: su origen, beneficios, proceso de elaboración o valor nutritivo. Las personas compran no solo por necesidad, sino también por confianza y empatía.

Deseo

Crear el deseo de compra resaltando lo que hace especial al producto: su sabor, frescura, aporte a la salud o apoyo a la economía local.

Acción de venta

Ofrecer degustaciones, promociones, descuentos por cantidad u obsequios (una muestra, catálogo, tarjeta de presentación).

Servicio posventa

Mantener contacto con los clientes fortalece la confianza. Por ejemplo, se puede solicitar el contacto del cliente para enviarle las promociones, o simplemente agradecer la compra. Un cliente satisfecho se convierte en el mejor aliado para conseguir nuevos clientes.

Ficha práctica 1: Cálculo del precio de venta

El precio justo es aquel que cubre los costos de producción, genera ganancia y mantiene satisfecho al cliente.

Para fijarlo correctamente, se deben seguir estos pasos:

1. Calcular los costos de producción

Se deben registrar todos los gastos que intervienen en el proceso productivo. Existen dos tipos de costos:

- **Costos fijos:** son los que no cambian, aunque produzcas más o menos (ejemplo: alquiler, gastos administrativos, otros).
- **Costos variables:** son los que cambian según la cantidad producida (ejemplo: materia prima, insumos, envases, etiquetas, otros).

Tipo de costos	Concepto	Costo (Bs)
Fijo	Energía y mantenimiento	600
Variable	Leche, harina, envases, etiquetas	450
Costo total		1.050

2. Agregar la ganancia esperada

Una ganancia razonable permite seguir produciendo y mejorar el emprendimiento. Se puede calcular como un porcentaje sobre el costo total.

Ejemplo:

Costo total:	Bs 1.050,00
Cantidad producida:	100 unidades
Costo unitario:	$1.050/100 = 10,50$
Ganancia del 25 %:	Bs 2,62
Precio:	Bs 13,12

3. Comparar precios de mercado

Antes de fijar el precio final, es necesario comparar nuestro precio con el del mercado.

- Visita ferias locales o tiendas para ver cuánto cuesta un producto similar.
- Si tu producto tiene mejor calidad o presentación, puedes ofrecerlo a un precio ligeramente superior.
- Evita vender muy barato: eso reduce la rentabilidad y desvaloriza tu trabajo.

4. Considerar el valor agregado

El precio de nuestro producto también refleja su historia, calidad y presentación.

Nuestro producto aumenta de valor si:

- Usas insumos agroecológicos.
- Tienes una presentación adecuada y atractiva.
- Cuentas con registro sanitario o SPG (Sistemas Participativos de Garantía).
- Promueves que tu producto apoya a mujeres o jóvenes del campo.

“El precio justo no solo paga el producto, también reconoce el esfuerzo del productor y el valor de mantener viva la economía local”.

Ficha práctica 2: Diseño de etiqueta y presentación

La etiqueta es la carta de presentación de tu producto. A través de ella, el consumidor conoce quién lo produce, qué contiene y por qué nuestro producto es especial.

Una buena etiqueta puede marcar la diferencia entre vender poco o vender todo.

1. Transmite confianza y calidad

La etiqueta debe informar claramente las características del producto.

Elemento	Qué debe contener
Nombre del producto	Ej. Lácteos chaqueño, pan tradicional de maíz
Peso o volumen neto	Ej. 500 ml, 1 litro
Ingredientes	En orden de mayor a menor cantidad
Fecha de elaboración y vencimiento	Formato: dd/mm/aa
Nombre del productor o emprendimiento	Ej. Asociación de Mujeres Productoras de Lácteos
Lugar de origen	Comunidad, municipio y departamento
Registro sanitario (si lo tiene)	SENASAG o sello de SPG
Mensaje o valor agregado	Ej. "Producto agroecológico", "Producto natural", "Sin conservantes"

2. Cuida la presentación

Una etiqueta limpia y bien diseñada transmite confianza y calidad.

- Usa colores que representen la naturaleza, como tonos tierra, verdes y amarillos.
- Asegúrate de que el nombre del producto sea visible y legible.
- Coloca la etiqueta alineada y sin arrugas.
- Evita el exceso de texto o adornos que dificulten la lectura.
- Si es posible, protege la etiqueta con barniz o plástico transparente para evitar que se dañe con la humedad.

3. Cuenta una historia

A la gente le gusta saber quién está detrás del producto. Incluye un mensaje breve que conecte emocionalmente con el consumidor. Ejemplo: “Elaborado por mujeres emprendedoras del Chaco, promoviendo la producción agroecológica y el consumo responsable”.

Este tipo de mensaje resalta la identidad, la confianza y genera cercanía con el comprador.

4. Agrega elementos visuales

Un pequeño dibujo o logotipo ayuda a mostrar las características del producto.

Puede ser:

- Un cereal o paisaje para productos panificados.
- Un símbolo local (montaña, río, planta) que refleje el origen del producto.

Si el emprendimiento tiene un nombre, diseña un logotipo sencillo y úsalo siempre en tus envases y materiales.

5. Presentación del producto

La etiqueta debe ir acompañada de una presentación limpia y confiable:

- Usa envases del mismo tamaño y forma.
- Lava y seca bien botellas y bolsas antes del envasado.
- Evita envases reciclados con etiquetas anteriores.
- Si es posible, utiliza tapas del mismo color y en buen estado.

“Una etiqueta bien diseñada comunica orgullo, identidad y calidad. No solo vendes un producto, estás mostrando la historia de tu comunidad”.

Ficha práctica 3: ¿Cómo vender en ferias y mercados locales?

Las ferias locales son una gran oportunidad para dar a conocer nuestro producto, hacer nuevos clientes y mejorar nuestra economía familiar.

Sin embargo, para vender bien se requiere preparación, presentación y actitud.

1. Prepárate antes de la feria

- Selecciona y limpia los productos que vas a llevar.
- Etiqueta y envasa de forma uniforme.
- Lleva cambio en monedas y billetes pequeños.
- Prepara un mantel limpio, un afiche y material informativo (puede ser un tríptico o una pequeña historia del emprendimiento).
- Si vendes alimentos listos para consumir, lleva utensilios, guantes, agua y recipientes limpios.

2. Cuida la presentación del puesto

El puesto de venta es la imagen del emprendimiento. Haz que llame la atención por su orden, limpieza y color.

- Usa manteles de tela limpia, de preferencia de colores claros.
- Ordena los productos por tipo o tamaño, y ubica los mejores productos en lugares visibles.
- Coloca un afiche o cuadro con el nombre del emprendimiento y el precio de cada producto.
- Ofrece degustaciones pequeñas (con guantes y limpieza) para que la gente pruebe tu producto.
- Debemos ser amables y cordiales con la gente que nos visita.

3. Aprende a comunicar el producto

Hablar con el cliente es una forma efectiva de mostrar las cualidades del producto y convencerlo para la compra.

- Saluda siempre con respeto y mejor con una sonrisa.
- Explica brevemente qué hace especial tu producto: “Nuestro queso es producido por mujeres y jóvenes emprendedores”.
- Resalta los valores que hay detrás: agroecología, producción familiar, trabajo de mujeres o jóvenes.
- Si el cliente duda, ofrécele probar el producto o mostrar el envase abierto.

4. Evalúa después de la feria

Cuando regreses a casa, anota lo siguiente:

- Cuánto gastaste (transporte, comida, materiales).
- Cuánto vendiste en total.
- Qué productos se vendieron más y cuáles menos.
- Qué comentarios hicieron los clientes.

Esto te ayudará a mejorar en la próxima feria y ajustar tu estrategia de precios y presentación.

“En la feria no solo vendes productos, también siembras relaciones, confianza y reconocimiento para tu comunidad”.

Ficha práctica 4: ¿Cómo promocionar nuestro emprendimiento en redes sociales?

Las redes sociales se han convertido en una herramienta importante para vender y dar a conocer todo tipo de productos. Con un celular y un poco de planificación, es posible llegar a más clientes, aumentar ventas y resaltar la identidad de nuestro emprendimiento.

1. Escoge las redes más adecuadas

No es necesario estar en todas las plataformas. Lo importante es conocer a tu público:

Red social	Para qué sirve mejor
WhatsApp	Tomar pedidos directos, enviar fotos y promociones a grupos de clientes.
Facebook	Publicar productos, historias, fotos y videos de tu emprendimiento; crear página oficial.
Instagram	Mostrar fotos atractivas de productos, empaques y procesos; ideal para jóvenes.
TikTok	Videos cortos mostrando procesos, historias o recetas; genera visibilidad rápida.

2. Publica fotos y videos atractivos

El contenido visual en nuestras redes es clave para atraer compradores:

- Usa buena iluminación natural.
- Muestra productos limpios, empaques completos y atractivos.
- Filma procesos cortos: acopio de leche, elaboración de yogur, envasado final.
- Incluye personas sonrientes para transmitir cercanía y confianza.

3. Redacta mensajes claros y atrayentes

- Explica las características del producto y sus beneficios. Ej.: "Yogur artesanal, 100 % natural y de producción familiar".
- Indica precio, medidas, disponibilidad y cómo pedirlo.

- Utiliza emojis y frases cortas para llamar la atención.
- Comparte historias sobre la comunidad, el proceso de producción o el cuidado del medio ambiente.

4. Mantén contacto con el cliente

- Responde mensajes rápido y con amabilidad.
- Envía fotos y videos de nuevos productos o promociones.
- Pregunta la opinión de los clientes para mejorar el producto o servicio.
- Registra pedidos y coordina entregas con claridad.

5. Planifica tus publicaciones

- Publica con regularidad, por ejemplo, 2-3 veces por semana.
- Alterna tipos de contenido: fotos de productos, recetas, historias de la comunidad, promociones.
- Aprovecha fechas especiales: ferias, festividades locales, feriados, etc.

“Las redes sociales permiten acercar tu emprendimiento al consumidor, fortalecer tu marca y visibilizar el trabajo de mujeres y jóvenes rurales. Una publicación cuidada y constante puede multiplicar tus oportunidades de venta sin grandes inversiones”.



3. Gestión económica de los emprendimientos productivos

Registrar los ingresos y egresos es fundamental para conocer la situación económica de cualquier emprendimiento, tomar decisiones acertadas y planificar el crecimiento.

Un registro adecuado permite saber cuánto se ha vendido, cuánto se ha gastado y qué ganancias reales se obtienen.

3.1. Algunos conceptos básicos

- **Ingreso:** todo dinero que entra al emprendimiento por la venta de productos. Ejemplo: venta de queso, yogur, pan de maíz, bizcocho.
- **Egreso:** todo dinero que sale para producir, envasar o vender los productos. Ejemplo: compra de leche, harina de maíz o trigo, frascos, etiquetas, transporte.
- **Ganancia:** la diferencia entre ingresos y egresos.

$$\text{Ganancia} = \text{Ingreso total} - \text{Egreso total}$$

3.2. Cómo llevar el registro de ingresos y egresos

Se recomienda usar una libreta, cuaderno o planilla sencilla en Excel. Lo importante es registrar cada movimiento de dinero. Se debe anotar la siguiente información: Fecha, Concepto o descripción, Tipo (ingreso o egreso), Monto y Observaciones.

Ejemplo práctico de registro semanal:

Fecha	Concepto	Tipo	Monto	Observaciones
01/11	Venta de 100 litros de yogur	Ingreso	1.200	Feria local
01/11	Compra de 50 litros de leche	Egreso	250	Don Julián Pinto, productor
02/11	Compra de 1 qq de harina de maíz	Egreso	380	Materia prima para elaboración de pan
03/11	Venta de 120 panes de trigo	Ingreso	120	Tienda El Camireño

Cálculo de ganancia semanal:

$$\text{Ingresos: } 1.200 + 120 = 1320$$

$$\text{Egresos: } 250 + 380 = 630$$

$$\text{Ganancia: } 1.320 - 630 = 690$$

Algunos consejos prácticos

- Registrar cada movimiento, aunque sea pequeño. Cada detalle cuenta.
- Usar colores o símbolos para diferenciar ingresos y egresos; por ejemplo: verde para ingreso, rojo para egreso.
- Revisar el registro cada semana para identificar los productos más vendidos, gastos innecesarios u oportunidades de ahorro.

- Si el emprendimiento crece, se debe considerar llevar un libro contable mensual o un cuaderno de Excel con categorías de productos y gastos.

Ventajas de llevar un registro

- Conocer cuánto dinero entra y sale del emprendimiento.
- Se pueden planificar las compras y la producción según la capacidad financiera.
- Permite calcular el precio adecuado de venta y la rentabilidad real.
- Facilita la toma de decisiones sobre inversión, ahorro o expansión del emprendimiento.

“Registrar ingresos y egresos es como mirar con lupa tu emprendimiento: te permite identificar lo que funciona, corregir lo que no y asegurar que tu trabajo sea sostenible y rentable”.

Tabla práctica: Registro de ingresos y egresos para emprendimientos productivos

Fecha	Concepto	Tipo (Ingreso/ Egreso)	Producto	Cantidad	Monto (Bs)	Observaciones	Ganancia acumulada (Bs)

Instrucciones de uso

1. **Fecha:** anotar el día en que se realiza la venta o el gasto.
2. **Concepto:** describir brevemente la operación (ej.: "Venta de 100 litros de yogur" o "Compra de 1 qq de harina").
3. **Tipo:** indicar si es ingreso o egreso.
4. **Producto:** especificar qué producto está involucrado (yogur, queso, pan de trigo o de maíz, etc.).
5. **Cantidad:** registrar la cantidad vendida o comprada.
6. **Monto (Bs):** anotar el monto total de la operación.
7. **Observaciones:** detallar cualquier información adicional (cliente, feria, proveedor, notas importantes).
8. **Ganancia acumulada (Bs):** calcular el total acumulado (sumar los ingresos y restar los egresos hasta ese momento).

Ejemplo:

Fecha	Concepto	Tipo	Producto	Cantidad	Monto (Bs)	Observaciones	Ganancia acumulada (Bs)
01/11	Venta de panes de trigo	Ingreso	Pan de trigo	200 panes	200	Tienda de barrio	200
01/11	Compra envases y tapas	Egreso	Envases y tapas	30 botellas y tapas	120	Proveedor local	80
02/11	Compra de manteca	Egreso	Manteca	1 quintal	380	El Gordito	-300

"Llenar esta tabla permite visualizar claramente los ingresos, gastos y ganancias. Así, se pueden tomar decisiones informadas, planificar compras y asegurar la sostenibilidad del emprendimiento".



Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Generalitat Valenciana. El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva del CIPCA y no refleja necesariamente la opinión de la Generalitat Valenciana.

