



Serie de cartillas: Mujeres y jóvenes desarrollan emprendimientos productivos

Emprendimientos e iniciativas económicas en los Valles Interandinos

Serie de cartillas: Mujeres y jóvenes desarrollan emprendimientos productivos Emprendimientos e iniciativas económicas en los Valles Interandinos

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 Cossío

Revisión:

Vladimir Paniagua

Coordinación editorial:

José Luis Mancilla L. - Comunicación CIPCA

Diseño y diagramación:

Liliana Ríos Vargas M.

Febrero 2026

Depósito Legal: 4-2-2042-2026

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 los Valles Interandinos



Contenido

Introducción	3
1. Orientaciones prácticas para el desarrollo de emprendimientos productivos en el contexto de los Valles Interandinos	5
1.1. Apicultura	5
1.2. Transformación de frutales	9
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 los valles interandinos de Bolivia, las familias campesinas 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 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 los ingresos familiares y fortalecer las economías locales.

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 apicultura y la transformación de alimentos representan oportunidades territoriales para fortalecer la seguridad y soberanía alimentaria, diversificar los ingresos y aprovechar los recursos disponibles en el contexto de las comunidades campesinas.

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 campesinas, 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 de los valles interandinos, centrándose en la apicultura y la transformación de frutales. 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 de impulsar procesos de desarrollo rural integral, basados en el conocimiento local, la gestión sostenible de los recursos naturales y el fortalecimiento de las economías campesinas, focalizando en las mujeres y jóvenes.



1. Orientaciones prácticas para el desarrollo de emprendimientos productivos en el contexto de los Valles Interandinos

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

1.1. Apicultura

La apicultura es una práctica en la cual, a través del cuidado de las abejas, se obtienen beneficios directos (miel, polen, propóleo, cera) e indirectos (polinización de las plantas).

Para el manejo adecuado de las colmenas, independientemente de la cantidad, es necesario tomar en cuenta factores como el clima, recursos naturales, enfermedades y conocimiento por parte del apicultor. Estos factores en su conjunto ayudarán a obtener buenos ingresos de esta práctica.



Conozcamos la organización de las abejas

En una colmena existen tres tipos de individuos: la reina, las obreras y los zánganos.

La reina

Es la única hembra fecundada, por lo que se convierte en el centro y vida de la familia. Si se muere, la colonia tendrá que crear otra o, de lo contrario, desaparecerá. Su función principal es poner huevecillos que aseguren la continuidad y supervivencia del enjambre.

Las obreras

Son hembras; constituyen la mayor población del enjambre, pudiéndose encontrar hasta más de 80.000 en una colonia. Son el elemento productor de la colmena.

Zánganos o machos

Estos carecen de aguijón; su única función es aparearse con las nuevas reinas y ayudar a calentar las crías cuando estén dentro de la colonia.

Consideraciones para la instalación de un apiario

1. El **apicultor**. Las abejas no requieren cuidados y alimentación a diario. Para ser un buen apicultor, hace falta valor, paciencia y dedicación.

2. **Ubicación del apiario.** Los requerimientos generales de ubicación son:
- **Fácil acceso.** Se recomienda un lugar en donde pueda circularse y transportarse con facilidad.
 - **Ubicar apiarios a 200 metros de casas, caminos y carreteras.** Esto evitará a futuro posibles ataques a animales y personas, evitando problemas con los vecinos, además de poner en riesgo la seguridad del apiario.
 - **Flora apícola abundante.** Para las abejas, las plantas son lo más importante, ya que de sus flores obtienen el néctar, que luego convierten en miel, y el polen. En las flores, se encuentran resinas que convierten en propóleo para tapar las grietas de la colmena.
 - **Fuente de agua limpia.** Las abejas necesitan agua abundante y limpia, la que emplean para regular la temperatura interna de la colmena y para su consumo. En condiciones normales, cada colmena necesita de una a dos botellas de agua por día.
 - **El terreno.** Se debe seleccionar un terreno con ligera pendiente, sin mucha humedad ni vientos fuertes.
 - **Equipo de protección.** Estos son: overol, guantes, careta o velo, botas y ahumador.

Instalación, mantenimiento y manejo de apiarios y colmenas

1. **Instalación de un apiario.** Es el conjunto de dos o más colmenas, hasta un máximo de treinta a cincuenta en un mismo lugar. Requieren un área de recolección de hasta tres km². Se pueden tener más colmenas, pero la competencia por la recolección de polen y néctar sería muy alta y la producción por colmena disminuiría.
2. **Partes de la colmena.** En cuanto a las principales, están: base de fondo, cámara de cría, alza para miel, piquera, marcos, entretapa y tapa.
3. **Organización de las colmenas.** Hay tres maneras de organizar las colmenas: circular, en grupos y en línea.

La distancia entre colmenas debe ser de dos metros como mínimo.



Plagas y enfermedades de las abejas

- **Varroa.** Es un ácaro del tamaño de una garrapata de color crema, marrón hasta anaranjado.
- **Polilla de cera.** Son larvas de mariposas que se alimentan de cera, miel, polen, restos de larvas y capullos de abejas.

Las abejas son propensas a las enfermedades cuando hay escasez de alimento o cuando las colmenas están muy débiles; otra causa para las enfermedades es el consumo de alimentos o agua contaminadas.

Multiplicación de colmenas

- Se selecciona una colmena fuerte.
- Se extraen de tres a cinco marcos y se colocan en una caja.
- Se calcula que más o menos quede igual cantidad de abejas en ambos núcleos.
- Llevar el núcleo a una distancia de por lo menos diez metros de donde estaba la colmena madre.
- Revisar tres días después de realizada la división, para verificar la disponibilidad de alimento y dónde está la reina.

Productos de la colmena

Los productos que se obtienen se dividen en primarios y secundarios.

- **Productos primarios:** miel, polen, cera, jalea real, propóleo y veneno.
- **Productos secundarios:** núcleos, colmena y reinas.

1.2. Transformación de frutales

Los frutales son muy apreciados, no solo por su variada gama de sabores, sino por su contenido de proteínas, grasas, minerales, carbohidratos y vitaminas para una adecuada nutrición.

La mayor parte de las frutas son estacionarias, es decir, que aparecen en ciertas temporadas del año y, cuando abundan en el mercado, tienen un precio muy bajo y desaparecen el resto del año, por lo que es conveniente aplicar procesos de conservación y transformación de las frutas.

Técnicas de transformación de frutales

Elaboración de pulpas

La pulpa es la parte comestible de las frutas. Están compuestas de agua en un 70 a 95 %, pero su mayor atractivo desde el punto de vista nutricional es su aporte a la dieta de principalmente vitaminas, minerales, enzimas y carbohidratos como la fibra.

Proceso productivo para la elaboración de pulpa de frutas

Recepción de la fruta fresca

Verificar el grado de maduración y estado de la fruta, la cual debe encontrarse sana y sin contaminación; tomar en cuenta que el total de frutos dañados no debe sobrepasar el 2 %.

Se recomienda eliminar la fruta sobremadura, magullada, con hongos y heridas por donde hayan podido entrar microorganismos, ya que esto incide en el deterioro de la pulpa.

Lavado de la fruta

La fruta debería ser lavada con agua limpia y potable, con el objetivo de realizar una remoción de suciedad y de posibles materias extrañas. Para desinfectar las frutas, hay varios trucos caseros que se pueden considerar. Una buena opción es usar productos antibacteriales, capaces de combatir las bacterias y disminuir el riesgo que tienen sus patógenos contaminantes.

Escaldado

Es el tratamiento térmico corto que se puede aplicar a las frutas con el fin de ablandar los tejidos y aumentar los rendimientos durante la obtención de pulpas; además, disminuye la contaminación superficial de las frutas que pueden afectar las características de color, sabor, aroma y apariencia de la pulpa durante la congelación y la descongelación.

Despulpado y tamizado

Es la operación en la que se logra la separación de la pulpa de los demás residuos, como semillas, cáscaras y otros. Se basa en hacer la pulpa a través de un tamiz. La fuerza centrífuga de giro de las paletas lleva la masa contra el tamiz y allí es arrastrada esta pulpa, logrando que el fluido pase a través de los orificios del tamiz. El tamiz es una especie de colador y las paletas son la cuchara que repasa la pulpa.

Pasteurización

El producto es sometido a temperaturas durante un tiempo determinado para destruir microorganismos y obtener un producto comercialmente estéril.

A nivel casero, se puede realizar la pasteurización utilizando un proceso muy conocido, el baño María, que es un método empleado en las industrias y muy comúnmente en la cocina para calentar de manera uniforme una sustancia –líquida o sólida– lentamente. Para calentar a baño María, hay que introducir un recipiente pequeño dentro de uno mayor que contenga agua.



Envasado

El envasado se tiene que realizar de una manera aséptica, manteniendo la esterilidad que se le había aplicado al producto en los procesos de pasteurizado.

Se recomienda no utilizar conservantes, ni colorantes, ni saborizantes; únicamente se le adiciona ácido ascórbico (vitamina C) a algunas frutas para evitar su oxidación.

Congelación

Disminuye la disponibilidad del agua debido a la solidificación del agua. Es la técnica más sencilla que permite mantener las características sensoriales y nutricionales lo más parecidas a las pulpas frescas.

Elaboración de mermeladas

La mermelada de frutas es un producto de consistencia pastosa o gelatinosa que se ha producido por la cocción y concentración de frutas sanas, combinándolas con agua y azúcar.

La sustancia secreta que hace posibles las mermeladas y las jaleas es la pectina. Cuando la fruta cuece por primera vez, se desprende la pectina, provocando el cuajado del producto.

Mermelada de frutilla

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Pulpa de frutilla	g	1.000
Azúcar	g	1.000
Pectina	g	10
Benzoato de sodio	g	1,5
Ácido cítrico	Gotas, lo necesario	

Procedimiento:

- Lavar la frutilla con desinfectante (1 cc/litro de agua) y mantener remojado por 3 minutos, enjuagar con bastante agua y escurrir.
- Eliminar hojas y tallos manualmente.
- Verificar la acidez de la fruta y ejecutar su corrección si es necesario (hasta pH 3).
- Colocar las fresas en la marmita y someter a cocción.
- Una vez que elimine su jugo, efectuar la corrección de la acidez.
- Adicionar la mitad del azúcar y concentrar durante 5 a 7 minutos.
- Adicionar la pectina mezclada con azúcar y agitar para mezclarla adecuadamente; continuar con la cocción durante 1 minuto, enseguida añadir el resto del azúcar.
- La concentración de la mermelada finaliza cuando el termómetro indica 105 °C o la medida en el refractómetro marca 68 ° Brix (% de sólidos solubles).
- En el momento de retirar la mermelada, adicionar el benzoato de sodio, procurando no agitar demasiado para no producir la ruptura del gel.
- Envasar cuando la temperatura de la mermelada está a 90 °C.
- Llenar los envases faltando 7 mm a la tapa y cerrar herméticamente.
- La temperatura no debe ser menor a 80 °C, pues siendo menor no genera el vacío suficiente, lo cual es necesario para la duración del producto.

Mermelada de durazno

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Pulpa de durazno	g	1.000
Azúcar	g	1.000
Pectina	g	6
Benzoato de sodio	g	1,5
Ácido cítrico	Gotas, lo necesario	

Procedimiento:

- Lavar y desinfectar adecuadamente la fruta.
- Realizar el blanqueado sumergiéndola en agua hirviendo durante 3 minutos. Retirar, eliminar la pepa y proceder al pulpeado conservando la cáscara.
- Refinar la pulpa y ajustar la acidez hasta alcanzar un pH aproximado de 3.
- Mezclar la mitad de la pulpa con el azúcar y llevar a ebullición.
- Cuando la preparación alcance los 100 °C, incorporar la otra mitad de la pulpa y continuar la concentración.
- Al llegar a 90 °C, añadir el benzoato de sodio previamente diluido y la pectina dispersada en una porción de azúcar.
- Agitar constantemente para integrar la pectina y mantener la ebullición hasta alcanzar una concentración de 68 % de sólidos solubles.
- Envasar el producto a una temperatura aproximada de 90 °C.

Elaboración de almíbares

- Se llama almíbar al azúcar que se encuentra disuelto en una cierta cantidad de agua y que se lleva al fuego para que adquiera una consistencia similar a la del jarabe. El almíbar se emplea para conservas de frutas.

Almíbar de frutilla

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Frutilla	g	1.000
Azúcar	g	500
Agua	g	1.000

Procedimiento:

- Limpiar muy bien las frutillas.
- Preparar el almíbar. En una olla, incorporar el agua y el azúcar a fuego fuerte. Se debe cocinar hasta que se diluya el azúcar y al dejar caer un poco de mezcla se forme un hilo consistente.
- Cuando llegue al punto de formar un hilo tras dejar caer el almíbar, bajar la temperatura del fuego e introducir las frutillas enteras o cortadas por la mitad (sin hojas). Dejar que hierva todo durante un minuto, puesto que por más tiempo las frutillas se deshacen, porque son delicadas.
- Retirar del fuego las frutillas en almíbar y colocarlas en un frasco de vidrio con cierre hermético, previamente esterilizado.

Almíbar de durazno

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Durazno	g	2.000
Azúcar	g	500
Agua	g	7.000

Procedimiento:

- Limpiar muy bien los duraznos.
- Cortar los duraznos a la mitad, retirar la semilla y pelarlos.
- Colocar en una olla el agua, el azúcar (canela opcional), cocinar a fuego alto hasta que hierva.
- Agregar los duraznos y cocinarlos a fuego medio por 25 minutos; retirar del fuego.
- Para esterilizar los envases de vidrio, colocarlos en una olla grande con agua hirviendo, tapar la olla y cocinar por 20 minutos; retirarlos del agua y dejar secar por completo.
- Rellenar los envases, primero la fruta, luego el almíbar.
- Acomodar los envases en una olla con agua caliente, sobre un trapo.
- Los envases deben estar con las tapas solo puestas, sin ajustar. Hervir durante 20 minutos, ajustar las tapas y hervir 10 minutos más.
- Sacar del agua con cuidado y dejarlos enfriar por completo a temperatura ambiente.

Almíbar de papaya

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Papaya pintona	g	1.000
Azúcar	g	500
Agua	g	300

Procedimiento:

- Comenzar lavando bien la papaya, pelarla y cortar cuadrados de mediano tamaño o grandes.
- En una olla, agregar el agua, el azúcar (cáscara de limón y rama de canela opcional).
- Hervir hasta obtener un líquido espeso.

- Añadir la papaya a fuego lento, hasta que se haya reducido el agua y se torne de color amarillo claro, sin remover.
- Retirar del fuego y envasar.

Elaboración de vinagres y licores

Producto líquido (vino agrio) resultante de la oxidación del vino o de una solución alcohólica, que se utiliza como condimento o como agente conservante.

Vinagre de manzana

Ingredientes	Unidad	Cantidad
Manzanas maduras	g	1.500
Azúcar	g	1.000
Agua	g	5.000

Procedimiento:

- Lavar y desinfectar bien las manzanas con un poco de bicarbonato diluido en agua.
- Una vez limpias, cortarlas en trozos y mezclarlas con el azúcar, de modo que todo quede bien triturado.
- Posteriormente, en un recipiente de vidrio, poner los cinco litros de agua y agregar el puré de manzana y azúcar.
- Tapar el recipiente, de tal modo que le pueda entrar aire, pero que no puedan entrarle moscas y otros bichos.
- Los primeros diez días hay que remover la mezcla a diario con una cuchara de palo.



2. Gestión de mercados para emprendimientos productivos

El éxito de un emprendimiento en nuestro contexto no depende solo de tener un buen producto, sino también de saber vender, llegar a los consumidores y posicionar el producto 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, que permite analizar y mejorar los principales elementos que influyen en la venta de un producto:



- Bien o servicio que se ofrece. Debe tener una **presentación atractiva** y resaltar las características que respondan a las preferencias del consumidor.
- Los productos apícolas o de frutas transformadas deben resaltar su **origen local, natural y artesanal** para diferenciarse.



- 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 los lugares donde el producto se vende: ferias, mercados, tiendas locales, puntos turísticos 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 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 comprador con una buena presentación del producto: envases limpios, etiquetas claras y disposición ordenada en la mesa o 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. Ejemplo: "Esta miel es pura, con flores de molle y eucalipto de la comunidad, sin aditivos".

Acción de venta

Se pueden ofrecer degustaciones, descuentos por cantidad o pequeños obsequios (una muestra, una tarjeta).

Servicio posventa

Mantener el contacto con los clientes fortalece la confianza. Se pueden tomar datos para avisar sobre nuevos productos o ferias, o simplemente agradecer la compra. Un cliente satisfecho se convierte en el mejor aliado para conseguir nuevos clientes.

Ficha práctica 1: ¿Cómo calcular el precio de venta de un producto?

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

Para fijarlo correctamente, sigue estos pasos sencillos:

1. Calcular los costos de producción

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

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

Tipo de costos	Concepto	Costo (Bs)
Fijo	Energía y mantenimiento mensual	150
Variable	Fruta, azúcar y frascos	350
Total		500

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	=	500 Bs
Ganancia del 25 %	=	125 Bs
Precio total	=	625 Bs

3. Comparar precios de mercado

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

- Visitar ferias locales o tiendas para ver cuánto cuesta un producto similar.
- Si tu producto tiene mejor calidad o presentación, se lo puede ofrecer 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 presentación limpia y atractiva.
- Cuentas con registro sanitario o SPG.
- 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: ¿Cómo diseñar una etiqueta y presentación atractiva?

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. Miel del Valle, Mermelada Natural de Durazno
Peso o volumen neto	Ej. 250 g, 500 ml
Ingredientes	En orden de mayor a menor cantidad
Fecha de elaboración y vencimiento	Formato: dd/mm/aaaa
Nombre del productor o emprendimiento	Ej. Asociación de Mujeres Productoras "Caranuta"
Lugar de origen	Comunidad, municipio y departamento
Registro sanitario (si lo tiene)	SENASAG o sello de SPG
Mensaje o valor agregado	Ej. "Producto agroecológico", "Hecho por mujeres del valle de Caranuta", "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 artesanalmente por mujeres del valle de Caranuta, promoviendo la producción agroecológica y el consumo responsable."

Este tipo de mensaje resalta la identidad, 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:

- Una abeja o flor para la miel.
- Una fruta o paisaje para mermeladas o néctares.
- 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 los frascos o botellas 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, 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: “Nuestra miel es pura, sin azúcar añadida, producida en el valle de Caranuta”.
- 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 invertiste (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: recolección de miel, preparación de mermeladas, empaque final.
- Incluye personas sonrientes para transmitir cercanía y confianza.

3. Redacta mensajes claros y atrayentes

- Explica las características del producto y sus beneficios. Ejemplo: "Miel pura de flores de molle y eucalipto, 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, fiestas locales, Día de la Madre, Carnavales, Todos Santos, 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 frascos de miel, mermeladas o harinas.
- **Egreso:** todo dinero que sale para producir, envasar o vender los productos. Ejemplo: compra de fruta, azúcar, 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 10 frascos de miel	Ingreso	500	Feria de Anzaldo
01/11	Compra frascos y tapas	Egreso	30	10 unidades
02/11	Compra azúcar	Egreso	300	Insumos para mermeladas
03/11	Venta 5 frascos de mermelada	Ingreso	75	Pedido a cliente por WhatsApp

Cálculo de ganancia semanal:

$$\text{Ingresos: } 500 + 75 = 575$$

$$\text{Egresos: } 30 + 300 = 330$$

$$\text{Ganancia: } 575 - 330 = 245$$

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 el emprendimiento: permite identificar lo que funciona, corregir lo que no y asegurar que el 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 10 frascos de miel" o "Compra de frascos y etiquetas").
3. **Tipo:** indicar si es ingreso o egreso.
4. **Producto:** especificar qué producto está involucrado (miel, mermelada, harina, 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 10 frascos de miel	Ingreso	Miel	10 frascos	500	Feria de Anzaldo	500
01/11	Compra frascos y tapas	Egreso	Miel	10 frascos	30	Proveedor local	470
02/11	Compra azúcar	Egreso	Mermelada	1 quintal	300	Material para mermeladas	170
03/11	Venta 5 frascos de mermelada	Ingreso	Mermelada	5 frascos	75	Pedido WhatsApp	245

"Llenar esta tabla permite visualizar claramente los ingresos, gastos y ganancias. Así se puede 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.

