

Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)

La Seguridad y Salud en el Trabajo busca prevenir accidentes y enfermedades laborales, protegiendo la vida y el bienestar de los trabajadores. Esto no solo es una obligación ética, sino que también disminuye pérdidas y mejora la productividad del negocio.

Elementos de Protección Personal (EPP)

- Identificar los riesgos presentes en el trabajo.
- Seleccionar el EPP adecuado para cada riesgo.
- Usar correctamente el EPP.

Prevención de Accidentes Causas Comunes

- Falta de capacitación.
- Falta de supervisión.
- Falta de mantenimiento.
- Falta de señalización.

Claves para Prevenir Accidentes

- Identificar los riesgos.
- Eliminar o controlar los riesgos.
- Usar EPP.
- Mantener el área de trabajo limpia y ordenada.

Elaboración de un Plan de Seguridad

- Identificar los riesgos.
- Establecer medidas de control.
- Designar responsables.
- Establecer un sistema de monitoreo.

Ética Laboral en el Emprendimiento

- Ser transparente con los clientes.
- Pagar los impuestos.
- Tratar a los empleados con respeto.
- Mantener la confidencialidad.

Proyectos Clave para el Proyecto

- Identificar los riesgos.
- Establecer medidas de control.
- Designar responsables.
- Establecer un sistema de monitoreo.

Ejemplos de Costos Variables

- Costo de la materia prima para producción.
- Salarios y utilidades.
- Transporte de mercancías a los clientes.
- Alquileres específicos según la producción.

Ejemplos de Costos Fijos

- Alquiler del local.
- Salarios fijos.
- Depreciación de equipos.
- Seguros.

Ejemplos de Proyectos Productivos

- Implementación de un nuevo sistema de gestión.
- Lanzamiento de un nuevo producto.
- Expansión de la red de distribución.
- Mejora de la calidad del servicio.

Objetivo de la Sesión

- Comprender la importancia de la SST en el emprendimiento.
- Identificar los riesgos laborales más comunes.
- Conocer las medidas de prevención de accidentes.

Emprendimiento y Seguridad y Salud en el Trabajo

Guía Integral para un Negocio Exitoso y Seguro

Objetivo de la Sesión

- ➔ Identificar oportunidades de negocio.
- ➔ Reconocer elementos básicos para iniciar un proyecto productivo.
- ➔ Aplicar principios fundamentales de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST).

¿Qué es un Proyecto Productivo?

Un proyecto productivo es un conjunto de actividades organizadas que buscan producir un bien o prestar un servicio para satisfacer una necesidad de los clientes y generar ingresos. Es la base de cualquier emprendimiento exitoso.



Preguntas Clave para tu Proyecto

➔ ¿Qué voy a vender?

➔ ¿A quién se lo voy a vender?

➔ ¿Cómo lo voy a producir?

➔ ¿Cómo voy a obtener ganancias?

Ejemplos de Proyectos Productivos

- ➔ Taller de confecciones.
- ➔ Peluquería y servicios de belleza.
- ➔ Venta de comidas rápidas o panadería.
- ➔ Reparación de celulares o carpintería.
- ➔ Tienda virtual.

Oportunidades de Negocio

- Una oportunidad es una necesidad del mercado aún no satisfecha.
- Aparecen al resolver un problema o mejorar un producto/servicio.
- También al disminuir costos o atender a un nuevo tipo de cliente.

Cómo Identificar Oportunidades



Observar lo que hace falta en el entorno.



Identificar lo que las personas necesitan.



Analizar lo que otros negocios hacen mal.



Monitorear las tendencias del mercado y redes sociales.

Atención al Cliente: Clave del Éxito

El cliente es la persona que compra nuestros productos o servicios. Un cliente satisfecho no solo regresa y compra nuevamente, sino que también recomienda nuestro negocio, siendo un pilar para el crecimiento.



Reglas Básicas de Atención al Cliente



Saludar amablemente al cliente.



Escuchar activamente sus necesidades y dudas.



Hablar con respeto y cordialidad.



Cumplir lo prometido para generar confianza.



Agradecer la compra y su preferencia.

Comprendiendo los Costos del Negocio



Costos Fijos

Son aquellos gastos que se pagan regularmente y no varían con el nivel de producción o ventas (ej. arriendo, sueldos fijos).

Costos Variables

Son los gastos que cambian en proporción directa al volumen de producción o servicios ofrecidos (ej. materia prima, empaques).

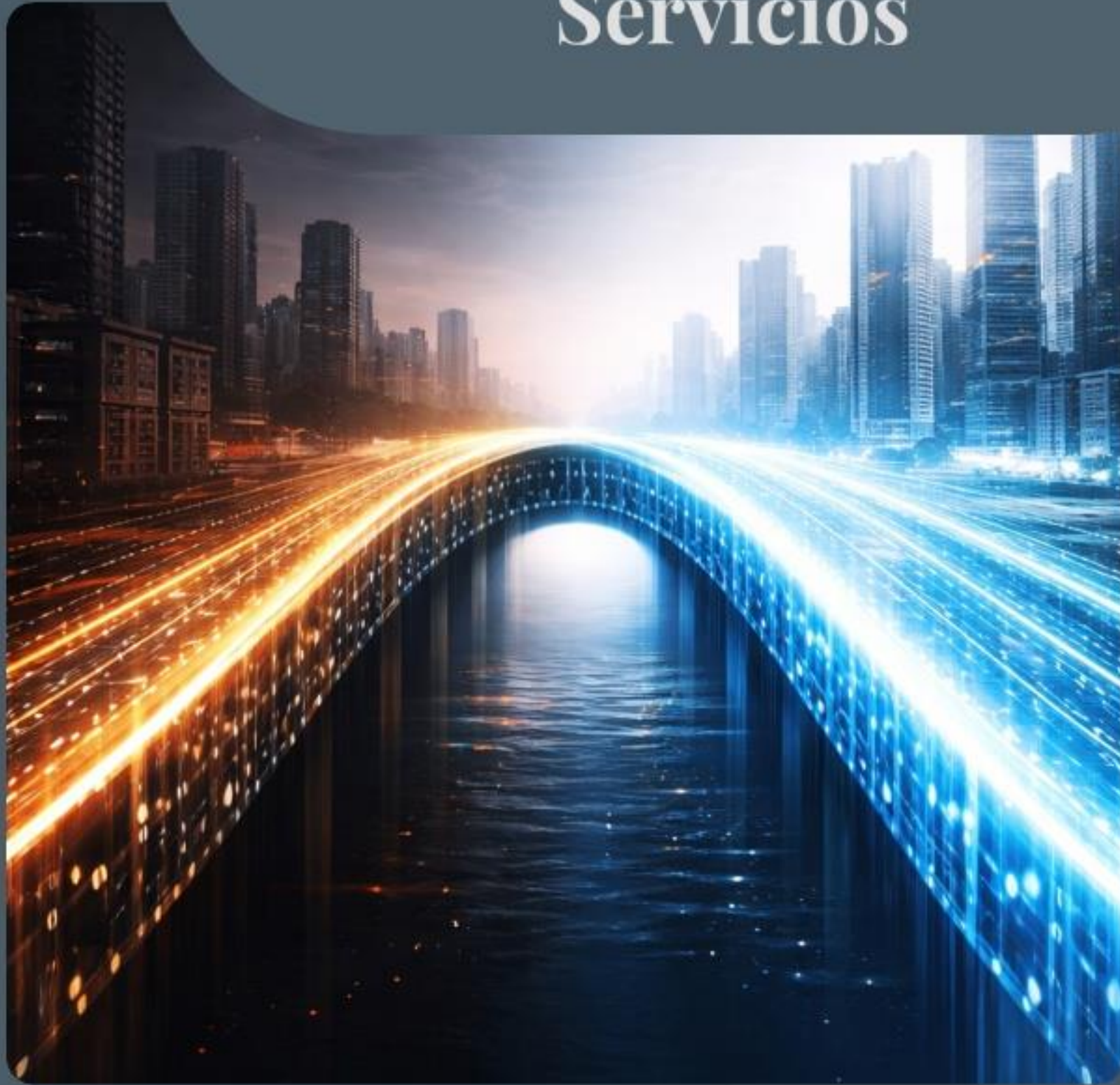
Ejemplos de Costos Fijos

- ➔ Arriendo del local u oficina.
- ➔ Servicios básicos como Internet y energía (tarifa fija).
- ➔ Sueldos del personal administrativo o fijo.

Ejemplos de Costos Variables

- ➔ Costo de la materia prima para productos.
- ➔ Empaques y embalajes.
- ➔ Transporte de mercancías o insumos.
- ➔ Insumos específicos según la producción.

Estrategias de Promoción de Servicios



Volantes y tarjetas de presentación.



Publicidad 'voz a voz' o referencias.



Redes sociales: WhatsApp, Facebook, Instagram, TikTok.



Comunicar qué vendes, precio, ubicación, contacto y beneficio clave.

Marketing Básico: Las Cuatro P

Elementos clave para una estrategia exitosa



Producto

¿Qué es lo que se ofrece para satisfacer la necesidad del cliente?



Precio

¿Cuál es el valor monetario asignado al producto o servicio?



Plaza

¿Dónde se distribuye o vende el producto para llegar al cliente?



Promoción

¿Cómo se comunica el valor del negocio a los clientes potenciales?



Producto

¿Qué es lo que se
ofrece para satisfacer
la necesidad del
cliente?



Precio

¿Cuál es el valor monetario asignado al producto o servicio?



Plaza

¿Dónde se distribuye o vende el producto para llegar al cliente?



Promoción

¿Cómo se comunica
el valor del negocio
a los clientes
potenciales?

Redes Sociales para Emprendedores: Recomendaciones



Publicar fotografías y videos reales de buena calidad.



Contestar mensajes y comentarios rápidamente.



Tener un logo distintivo y profesional.



Compartir promociones y ofertas especiales.



Mostrar testimonios de clientes satisfechos.



Publicar contenido de forma constante y planificada.

Redes Sociales para Emprendedores: Errores Comunes



No responder a los mensajes o comentarios de los clientes.



Publicar información falsa o engañosa.



Usar fotografías o videos de mala calidad.

Elaboración de un Plan Sencillo de Negocio

- ➔ Nombre del negocio y descripción de la actividad económica.
- ➔ Producto o servicio ofrecido y cliente objetivo.
- ➔ Necesidad que resuelve el negocio y análisis de la competencia.
- ➔ Estructura de costos, precio de venta y ganancia esperada.
- ➔ Estrategias de promoción y metas a corto/largo plazo.

Ética Laboral en el Emprendimiento

- ➔ Actuar con honestidad, puntualidad y responsabilidad.
- ➔ Mantener el respeto y el compromiso con clientes y colaboradores.
- ➔ Ofrecer productos y servicios de alta calidad.
- ➔ Un negocio exitoso se construye más sobre la confianza que el dinero.

Emprendimiento y Responsabilidad Ambiental



Reducir la generación de desperdicios y residuos.



Separar y reciclar residuos de manera adecuada.



Ahorrar agua y energía en todas las operaciones.



Reutilizar materiales siempre que sea posible.



Evitar cualquier tipo de contaminación ambiental.

Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)

La Seguridad y Salud en el Trabajo busca prevenir accidentes y enfermedades laborales, protegiendo la vida y el bienestar de los trabajadores. Esto no solo es una obligación ética, sino que también disminuye pérdidas y mejora la productividad del negocio.



Uso Adecuado de Herramientas

- ➔ Revisar siempre el estado de la herramienta antes de utilizarla.
- ➔ Utilizar la herramienta correctamente según su diseño y función.
- ➔ Guardar las herramientas en su lugar apropiado al terminar su uso.
- ➔ Nunca improvisar reparaciones o adaptaciones en las herramientas.

Elementos de Protección Personal (EPP)



Ejemplos: Casco, guantes, gafas de seguridad, botas, tapabocas, protectores auditivos, delantal.



El EPP debe ser seleccionado según la actividad específica.



Regla principal: El EPP no evita el accidente, pero disminuye sus consecuencias.

Prevención de Accidentes: Causas Comunes

- ➔ Descuido y exceso de confianza en el entorno laboral.
- ➔ Falta de capacitación o conocimiento sobre procedimientos seguros.
- ➔ Uso de herramientas dañadas o inadecuadas para la tarea.
- ➔ Desorden y falta de limpieza en el área de trabajo.

Claves para Prevenir Accidentes

- ➔ Seguir estrictamente los procedimientos de seguridad establecidos.
- ➔ Mantener el orden y la limpieza en todo momento.
- ➔ Realizar capacitación continua en seguridad y salud.
- ➔ Inspeccionar y mantener las herramientas en óptimas condiciones.



YOKOI KENJI

 CANAL OFICIAL

“EMPRENDIMIENTO”

ACTIVIDAD PRÁCTICA (2 horas)

Diagnóstico de una idea de negocio

Cada participante deberá diligenciar el siguiente formato.

Nombre del emprendimiento:

Producto o servicio:

¿Qué necesidad resuelve?

¿Quiénes serán sus clientes?

¿Qué lo hace diferente?

¿Cuáles serían sus principales costos?

¿Cómo lo promocionaría?

¿Qué redes sociales utilizaría?

¿Qué riesgos existen para los trabajadores?

¿Qué elementos de protección serían necesarios?

¿Qué acciones ambientales implementaría?



Socialización

Cada grupo dispondrá de cinco minutos para presentar su idea de negocio.

Los compañeros realizarán preguntas y aportarán recomendaciones para mejorar el proyecto.

Cierre de la sesión

Cada participante escribirá en una hoja:

Una oportunidad de negocio que descubrió hoy.

Tres acciones para mejorar la atención al cliente.

Tres riesgos laborales presentes en su emprendimiento.

Tres compromisos para desarrollar un proyecto productivo exitoso.

Producto esperado de la sesión: Primer borrador de la idea de negocio, propuesta de valor y diagnóstico inicial del proyecto productivo que será fortalecido durante el resto del curso

