Emprendimiento y Gestión

ISBN: 978-9978-52-359-9
Reimpresión: septiembre 2019
Impreso por: Medios Públicos EP

Av. Amazonas N34-451 y Atahualpa
Quito, Ecuador
www.educacion.gob.ec

MAYA EDICIONES C. LTDA.

Dirección general
Patricio Bustos Peñaherrera

Editor general
Juan Páez Salcedo

Editor de área
Francisco Erazo Guerrero

Autor
Wilson Mariño Tamayo

Corrección de estilo
Cristina Mancero Baquerizo

Coordinación editorial
Soledad Martínez Rojas

Dirección de arte
Paulina Segovia Larrea

Diseño gráfico
Paulina Segovia Larrea

Diagramación
María José Cantos Sánchez

Investigación gráfica
Flavio Muñoz Mejía

Investigación TIC
Fernando Bustos Cabrera

Coordinación de producción
Santiago Carvajal Sulca

Ilustraciones
Archivo editorial y sitios web debidamente referidos

Fotografías
Flavio Muñoz Mejía, Shutterstock, archivo editorial y sitios web debidamente referidos

Nº de derecho de autor QUI-055124
de 5 de diciembre de 2018

Este libro fue evaluado por la Universidad Internacional SEK, y obtuvo su certificación curricular el 14 de mayo de 2018.

Presentación

Las páginas de este texto reflejan la suma de voluntades más importante del país en torno a la Educación. En ellas se conjuga el esfuerzo de millones de estudiantes que día a día asisten a clases y también el de sus padres, madres, maestros y autoridades. Cada uno de estos actores, desde su espacio, apuntalan la construcción de esa sociedad de oportunidades y de justicia que aspiramos todos los ecuatorianos.

En el Ministerio de Educación trabajamos arduamente para favorecer el desarrollo integral de todos los estudiantes del país. El reto es enorme, pero lo asumimos con absoluta responsabilidad, sabiendo que contamos con el apoyo y compromiso de miles de educadores, héroes silenciosos que son referentes de vida para las niñas, niños y adolescentes.

Nuestras líneas de trabajo están enfocadas a obtener los siguientes resultados:

Lograr que el acceso a la educación y la permanencia en el sistema educativo sean derechos efectivos de todos los estudiantes. Lo más importante para esta Cartera de Estado es que todos nuestros estudiantes alcancen sus metas educativas y estén listos para asumir nuevos retos en su vida adulta. Y éste es el motivo por el que también mantenemos las puertas abiertas para los adultos que no tuvieron la oportunidad de concluir sus estudios.

Generar las mejores condiciones de aprendizaje para formar agentes transformadores de la sociedad, capaces de manifestar sus ideas y empoderarse de sus derechos y responsabilidades.

Propiciar una cultura de diálogo y participación dentro de la escuela, que tanta falta hace en nuestra sociedad. Creemos en el gran potencial de las ideas de las niñas, niños y adolescentes. Por ello, creamos espacios de participación para formular políticas públicas que garanticen sus derechos.

Impulsar estrategias participativas con todos los actores de la comunidad educativa, para fomentar valores como el respeto, la tolerancia, la solidaridad, la honestidad y la equidad. Aprender a vivir armónicamente es un saber tan importante como cualquier asignatura.

Estos resultados solo se pueden alcanzar con el compromiso de todos; involucrarse es el gran primer paso.

La educación siempre será una buena noticia para todos los ecuatorianos, juntos soñamos, juntos construimos.

Gracias por ser parte de este gran proyecto.

Monserrat Creamer
Ministra de Educación

Conoce tu libro

Este texto está diseñado para ser tratado completamente durante los dos quimestres en que está dividido el período escolar.

Para facilitar ese propósito, el libro ha sido dividido en dos partes, cada una de las cuales está compuesta por tres unidades didácticas. Esta distribución facilita la realización de las seis evaluaciones planificadas en el currículo.

Apertura de quimestre

Cada quimestre se abre con una doble página que contiene una fotografía que alude a la actividad de emprender. En las siguientes cuatro páginas se desarrollan dos temas:

Emprendimiento en acción, que describe un emprendimiento que sirve como ejemplo e inspiración para el estudiante.

Descubriéndome como emprendedor, que aborda algunas recomendaciones relacionadas con el modo en que el nuevo emprendedor debe enfrentar, tanto motivacionalmente como actitudinalmente, el reto de emprender. Cada uno de estos temas incluye un taller práctico que lo complementa.

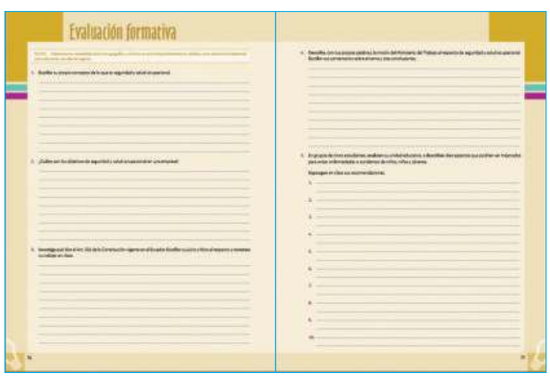
Unidades didácticas

Cada quimestre contiene tres unidades didácticas; cada una de ellas se abre con una fotografía motivadora que viene explicada con una corta reseña que hace alusión al contenido general. Esta sección menciona los objetivos definidos por el Ministerio de Educación para la asignatura.

El contenido de las unidades didácticas está desarrollado –a su vez– en torno a lecciones, desplegadas alrededor de las destrezas con criterios de desempeño que deben ser cubiertas, que se apoyan en fotografías, organizadores gráficos, diagramas, esquemas, cuadros sinópticos e ilustraciones pertinentes, y que son evaluadas en dos páginas por lección, mediante un taller de evaluación formativa.

Taller de evaluación formativa

Propone actividades constructivistas en las dimensiones cognitiva, afectiva y procedimental, pedagógicamente valiosas y factibles de ser cumplidas. Adaptadas a las necesidades, intereses y posibilidades del estudiante, mantienen complementariedad entre actividades individualizadas y socializadas, también con actividades de indagación.



Secciones flotantes a lo largo de los contenidos

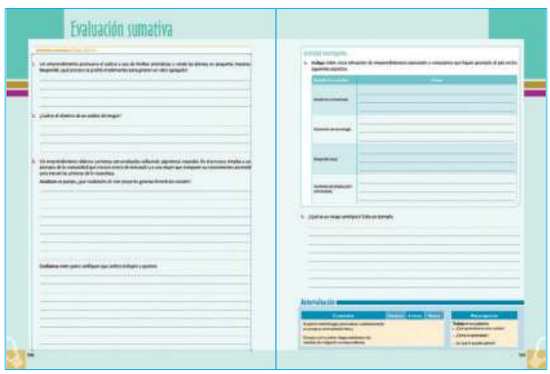
- **Saberes previos.** Activa los conocimientos del estudiante a través de una pregunta de aprendizaje significativo que relaciona el nuevo conocimiento con las experiencias anteriores del estudiante; esta pregunta se vincula con las vivencias del joven en su entorno (lo que él o ella conoce).
- **Desequilibrio cognitivo.** Invita al estudiante a ampliar sus inquietudes acerca de los contenidos aprendidos, por medio de una pregunta que abre dimensiones de comprensión que van más allá de lo puramente conceptual.
- **TIC.** Se utilizan portales web para revisar videos o leer más información sobre el tema que se esté tratando. En la parte inferior del recuadro, se incluye una tarea con el conocimiento adquirido.
- **Interdisciplinariedad.** Trabaja la necesaria relación entre las áreas. Por ejemplo: emprendimiento y ambiente, emprendimiento y literatura, emprendimiento e historia, emprendimiento y música, emprendimiento y deporte. Incluye al final una tarea.
- **Valores.** Contiene una cita sobre la importancia de los valores y la ética en el emprendimiento.

Tecnologías de la información y la comunicación

Ocupa una página al final de cada unidad. Mediante un ejemplo real, indica el modo en que las TIC pueden ser utilizadas como herramientas de investigación o de simulación. La idea es usar lo creado para profundizar en los conocimientos adquiridos.

Educación financiera y *financia tu emprendimiento*

Ocupa una página al final de cada unidad. La sección Educación financiera desarrollará aspectos útiles vinculados con la economía doméstica o cotidiana y está tratada en las lecciones del primer quimestre. La sección *Financia tu emprendimiento* ofrecerá herramientas para obtener los recursos que permitirán arrancar con el emprendimiento; está planteada en las lecciones del segundo quimestre.



Evaluación sumativa

Dos páginas al final de cada unidad. Se evalúa con preguntas / actividades / problemas. Su referente son las destrezas propuestas al inicio. La penúltima pregunta es una tabla de autoevaluación de dos ítems.

Al final se incluye una tabla de metacognición para que el estudiante reflexione sobre sus aprendizajes.

Índice

Primer quimestre **8**

Unidad 1

El emprendimiento desde las necesidades del entorno **10**
Conceptos básicos de un proyecto de inversión 12
Descripción de las necesidades 16
Las variables cualitativas y cuantitativas 20
Descripción del emprendimiento 28
Evaluación social de un emprendimiento 32
TIC 36
Educación financiera 30
Evaluación sumativa 38

Unidad 2

El producto y su costo **40**
Descripción detallada del proceso 42
Características del servicio o producto final 46
Definir la inversión necesaria 50
Costos fijos y variables 54
Gastos de operación 58
Determinar el costo del producto 62
Seguridad y salud ocupacional 66
TIC 70
Educación financiera 71
Evaluación sumativa 72

Unidad 3

El mercado y la publicidad **74**
Segmentación de mercado 76
Variables de mercado 80
Técnicas de publicidad 84
Plan publicitario y comercial 88
Seguridad y salud en un emprendimiento 92
TIC 96
Educación financiera 97
Evaluación sumativa 98

Segundo quimestre **100**

Unidad 4

El manejo financiero del emprendimiento **102**
Determinar la inversión inicial 104
Gastos preoperacionales 108
Proyecciones financieras 112
Flujo de fondos proyectado 116
Flujo de fondos proyectado anual 120
El emprendimiento y el cuidado del medio ambiente 124
TIC 128
Financia tu emprendimiento 129
Evaluación sumativa 130

Unidad 5

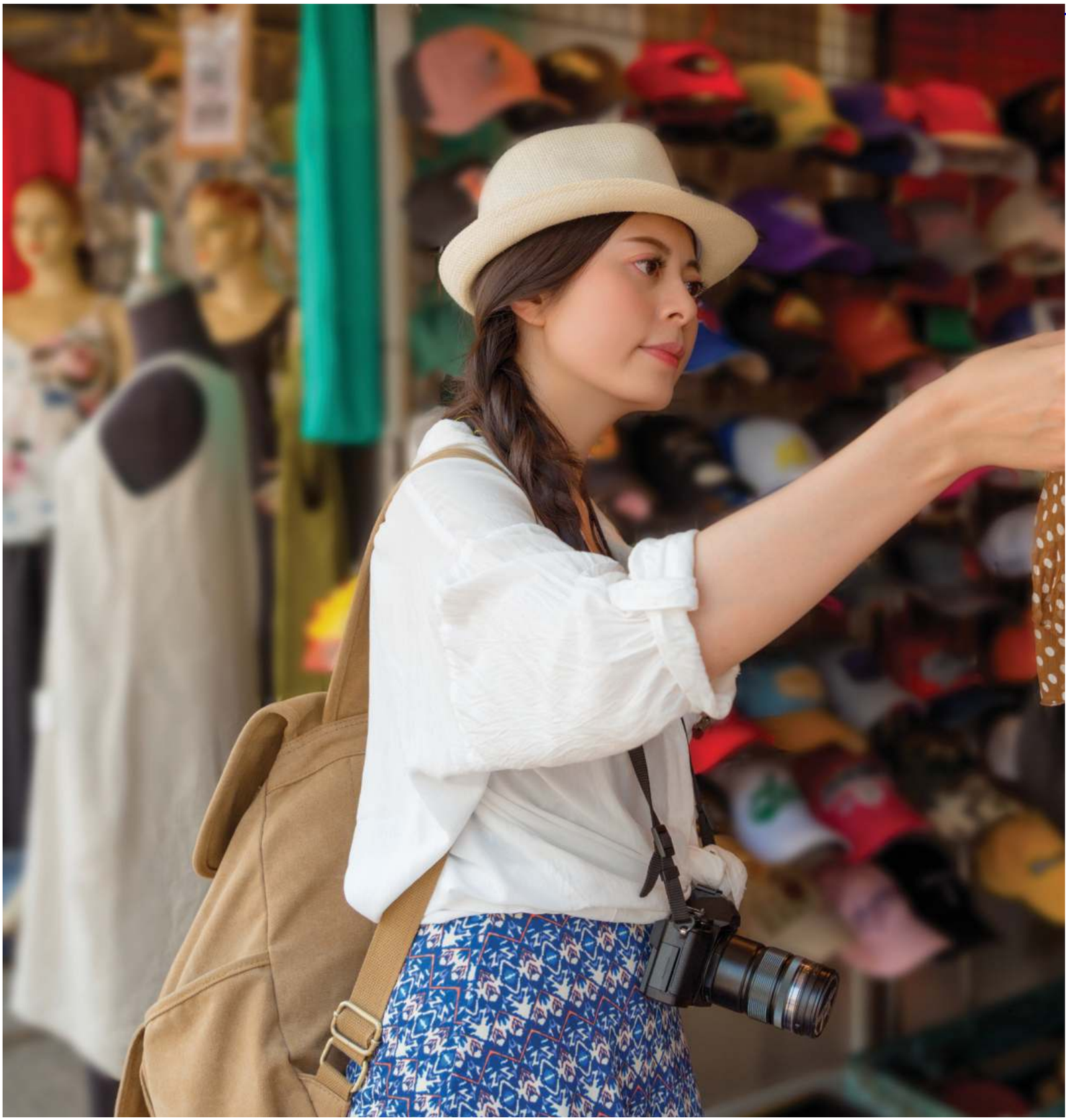
Evaluar, decidir y avanzar **132**
Técnicas para la evaluación financiera 134
Período de recuperación de la inversión 138
El costo del dinero en el tiempo 142
Emprendimientos con interés social 146
TIC 150
Financia tu emprendimiento 151
Evaluación sumativa 152

Unidad 6

Beneficios sociales, riesgos y conclusiones **154**
El beneficio a la sociedad 156
Análisis de riesgos 160
Conclusiones del proyecto 164
El emprendimiento juvenil 168
TIC 172
Financia tu emprendimiento 173
Evaluación sumativa 174

Anexos. Emprendimientos tecnológicos 176
Etapas del emprendimiento y perfil del emprendedor 180
El producto listo para la venta 184
Discursos para comunicar las ventajas del producto 188

Bibliografía y webgrafía **192**

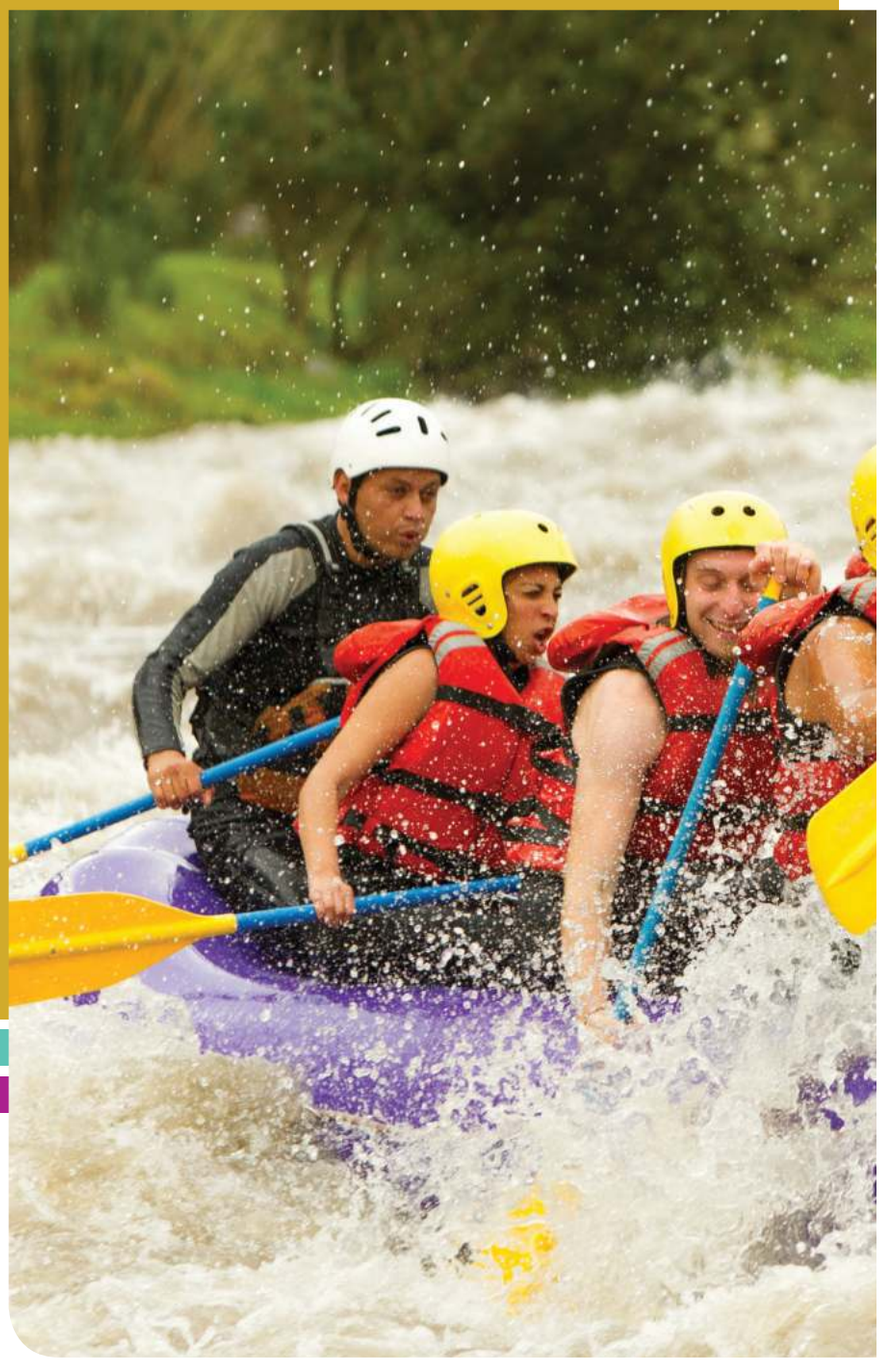


Shutterstock, (2018). 624620465

Primer

quimestre

El emprendimiento desde las necesidades del entorno



En esta primera unidad, el estudiante aprenderá a descubrir las necesidades que tienen los habitantes de su entorno, su barrio o la comunidad en donde vive o donde desarrollará su proyecto. Así podrá crear emprendimientos innovadores que satisfagan la problemática analizada. Precisamente, el componente de innovación es un aspecto fundamental para generar ideas de nuevos emprendimientos, diferentes a los existentes.

1 unidad

Shutterstock. (2018). 1466880111

■ Toda idea que genere un emprendimiento que mejore la calidad de vida de las personas, proviene de la cuidadosa observación y estudio de las variables cualitativas y cuantitativas que están determinadas por el entorno.

Objetivos

OG.EG.5. Analizar las necesidades de la población, recolectar información basada en muestras e indagar sobre datos relacionados con el emprendimiento utilizando herramientas estadísticas.

OG.EG.8. Conocer metodologías y técnicas para evaluar cuantitativa y cualitativamente la factibilidad de un proyecto de emprendimiento.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Te parece que todo emprendimiento debe ser planificado mediante un proyecto de inversión?

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible equilibrar el interés financiero del emprendedor con la satisfacción de las necesidades de la población desde una actitud solidaria?

Conceptos básicos de un proyecto de inversión

Un proyecto de inversión es un documento que indica todos los aspectos de la planificación, necesarios para el futuro emprendimiento. Implica trasladar todos los conocimientos al emprendedor: la investigación de mercado y sus resultados, la forma cómo funcionará el emprendimiento, el plan de mercadeo comercial, las proyecciones financieras y su evaluación. De esta manera podrá tener una guía clara y objetiva para su futuro emprendimiento. Los proyectos de inversión ayudan a decidir la conveniencia o no de desarrollar el emprendimiento.

Entendiéndolo de otra manera, un emprendimiento es el "Conjunto de ideas, datos, cálculos y documentos explicativos, integrados de forma metodológica, que marca las pautas a seguir tanto en la realización, como en costos y beneficios que se obtendrán de determinadas tareas, para así fundamentar la toma de decisiones acerca de su aceptación o rechazo" (Córdova, 2006).

Beneficios del proyecto de inversión

El proyecto de inversión concede los siguientes beneficios:

1. Describe los diferentes aspectos que componen el emprendimiento.
2. Determina los recursos requeridos.
3. Permite visualizar los riesgos existentes.
4. Incrementa la posibilidad de éxito del proyecto.
5. Usualmente es un requisito para el financiamiento.

Shutterstock, (2018). 482235484

Un emprendimiento cobra vida cuando se integran y ordenan los datos, ideas y cálculos que se han generado, en función de satisfacer las necesidades de las personas del entorno.

Aspectos que debe resolver un plan de inversión

- Beneficios del proyecto para la comunidad
- Principales riesgos y cómo minimizarlos
- Principales funciones y procesos
- Investigación de mercado y conclusiones
- Evaluación cualitativa y cuantitativa
- Necesidades que satisface
- Recursos necesarios
- Inversión requerida
- Plan publicitario y comercial
- Proyecciones financieras

Contenido del proyecto de inversión

Resumen ejecutivo

Es un resumen en pocas páginas que induce al lector a interesarse en el proyecto de inversión. Presenta lo más destacado del plan y las principales conclusiones derivadas del análisis cualitativo y cuantitativo.

Descripción del emprendimiento

En este capítulo se explica brevemente en qué consiste el emprendimiento, las necesidades que satisface, los beneficios y los objetivos generales y específicos que se desea alcanzar con el emprendimiento.

Plan operacional

Incluye la descripción de la estructura organizacional y las funciones de los colaboradores, una explicación de los procesos de producción o prestación de servicios necesarios para cubrir una necesidad insatisfecha, la tecnología por utilizar, la inversión requerida, los costos y gastos involucrados.

Plan comunicacional

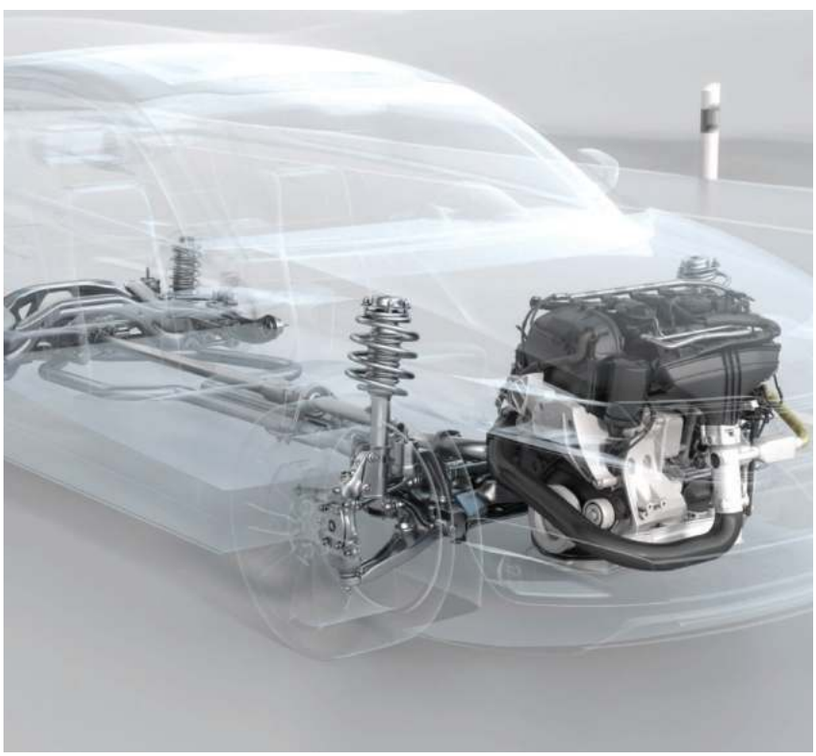
Este componente debe demostrar, a través de la investigación del mercado, que existe una demanda insatisfecha actual o potencial que genera una oportunidad. Se incluye la segmentación de mercado, las variables de mercado y las estrategias de publicidad o promoción para que los usuarios conozcan la existencia del emprendimiento.

Plan financiero

Incluye la proyección de los ingresos y los egresos del proyecto; determina el margen de contribución y el punto de equilibrio.

Evaluación del proyecto

Se realiza la evaluación objetiva e integral del proyecto en sus componentes cuantitativos y cualitativos, y el análisis de riesgos. A partir de estos datos, se obtienen las conclusiones sobre la factibilidad o no del proyecto.



Shutterstock, (2018). 563893726

Cuando un emprendimiento ha logrado articular todos sus componentes, está en condiciones de funcionar y ponerse en marcha.

Interdisciplinariedad

El emprendimiento y la comunicación

Uno de los objetivos sociales de los emprendimientos debe ser satisfacer algunas necesidades de la comunidad. Para alcanzar este objetivo, es fundamental que los potenciales usuarios conozcan la existencia del emprendimiento. Para ello, el emprendedor deberá utilizar muchas herramientas de comunicación, usar un lenguaje oral y escrito que respete las reglas gramaticales y que facilite la comprensión por parte de quien recibe el mensaje.

Shutterstock, (2018). 511145381

Glosario

Segmentación de mercado. Determinar las características del mercado que se desea alcanzar.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. Con tus propias palabras, **define** qué es un proyecto de inversión.

2. **Explica:** ¿por qué es importante elaborar un proyecto de inversión?

a)

b)

c)

3. **Explica** brevemente los beneficios de un proyecto de inversión.

a)

b)

c)

d)

e)

Actividad colaborativa

4. En grupos de trabajo, **determinen** una idea de emprendimiento para su zona geográfica y **establezcan** el contenido que debería tener el proyecto de inversión en los siguientes aspectos (en el cuadro se incluye un ejemplo del trabajo que deben realizar).

Idea del emprendimiento

Turismo comunitario _____

Descripción del emprendimiento

Se realizará turismo para los visitantes de la zona, aprovechando los bienes de cada miembro de la comunidad.

Plan operacional

Se recibirá a los turistas, quienes recorrerán las instalaciones de la comunidad.

Plan comunicacional

Se visitarán agencias de viajes y medios de comunicación.

Plan financiero

Se debe incluir la evaluación financiera del proyecto.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

Para crear un emprendimiento, ¿te basarías en las necesidades de las personas?

Desequilibrio cognitivo

¿Es deseable que un emprendimiento orientado a satisfacer las necesidades de nutrición de los niños, por ejemplo, deba satisfacer las de sus padres?

TIC

Mira el siguiente video:

bit.ly/2U0k4Uk

Determina las fases para realizar un diagnóstico de necesidades comunitarias.

Descripción de las necesidades

Como se había mencionado *en Emprendimiento y Gestión 2*, en la unidad de investigación de mercado, un emprendimiento debe satisfacer una o varias necesidades de los clientes o usuarios. En esa unidad se mencionó que el emprendedor debe investigar las necesidades que tiene la comunidad, las cuales pueden variar de acuerdo con muchos factores, entre los que destacan: zona geográfica; temas culturales, deportivos, artísticos, productivos, hábitos y cultura de los habitantes, etc.

Shutterstock, (2018). 416861611

La pirámide de Maslow es una importante herramienta para priorizar las necesidades que pueden tener los individuos y las comunidades.

Las necesidades de una comunidad rural pueden ser muy diferentes a las necesidades de una cabecera provincial, y estas, a su vez, pueden ser distintas a las de las grandes ciudades. Según el psicólogo Abraham Maslow, una persona se motiva a consumir o a adquirir bienes o servicios de acuerdo con sus necesidades de autorrealización, reconocimiento, filiación, seguridad y fisiología (Maslow, 1954).

Para elaborar un proyecto de inversión, en primera instancia el emprendedor deberá detectar las necesidades que tiene un mercado o comunidad, siempre considerando los gustos y preferencias del cliente o usuario. Para ello es necesario comprender dos aspectos fundamentales:

- Conocer las necesidades reales del sector que desea atender.
- Conocer los bienes y servicios disponibles en su sector que actualmente podrían satisfacer dichas necesidades.

El emprendedor deberá conocer y elaborar un listado de las necesidades de su entorno. Para ello, puede partir de una pregunta muy sencilla:

¿Qué le hace falta a este mercado?

La labor del estudiante emprendedor es actuar con mucha curiosidad, innovación y deseo de investigar. Se puede apoyar en consultas a sus padres, a otras personas adultas, a líderes de opinión; puede también investigar en Internet o visitando otras ciudades, etc. Una vez determinadas las necesidades, se puede utilizar un cuadro similar al siguiente:

N.º	Necesidades de la zona geográfica, usuario o cliente
1.	
2.	

Archivo editorial, (2018)

Es fundamental detallar estas necesidades de la manera más específica, con el fin de establecer en un futuro de qué se trata el emprendimiento. Si existen más de tres alternativas, mucho mejor. Por otro lado, como se observa en el cuadro inferior, las necesidades pueden ser para el mercado en su conjunto o para un sector específico del mercado, lo cual se definirá durante el desarrollo del proyecto de inversión.

El segundo aspecto tiene que ver con la satisfacción actual de dichas necesidades y los potenciales emprendimientos, para lo cual se puede utilizar un cuadro como el que se propone a continuación:

Shutterstock, (2018). 640840474

Para cada necesidad, puede existir una forma de satisfacerla.

	Necesidades	¿Cómo se las satisface actualmente?	Potencial emprendimiento
1.			
2.			

Archivo editorial, (2018)

Podemos observar en el cuadro, que para cada necesidad se propone una forma de satisfacerla. Por ejemplo, en el caso de una parroquia rural:

- Necesidades que se satisfacen completamente en la localidad (transportación entre dos lugares de la misma parroquia).
- Necesidades que se satisfacen parcialmente en la localidad (transportación a la cabecera provincial).
- Necesidades que no se satisfacen en la localidad (transportación aérea a otro país).
- Necesidades para las cuales aún no existen bienes o servicios que las satisfagan (transportación a la velocidad de la luz).

Sobre la base de estas respuestas, se llena la matriz y se determinan los emprendimientos que pueden satisfacer las necesidades identificadas.

Valores humanos

"Si usted planea ser algo menos de lo que es capaz de ser, probablemente será infeliz todos los días de su vida".

Abraham Maslow

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Explica:** ¿por qué es necesario establecer las necesidades del mercado?

2. **Explica** brevemente cómo está estructurada de forma jerárquica, la escala de necesidades de Maslow.

a)

b)

c)

d)

e)

3. **Responde:** ¿cómo se relaciona la descripción de las necesidades de una zona geográfica con el emprendimiento?

Actividad colaborativa

4. En el grupo de trabajo, **determinen** cinco necesidades puntuales de la zona en donde viven.

1. Ejemplo. Sitios de hospedaje
2.
3.
4.
5.

5. **Completen** la siguiente tabla.

N.°	Necesidades	¿Cómo se satisfacen actualmente?	Potencial de emprendimiento
1.	Sitios de alojamiento	No existen	Construcción de un hostal
2.			
3.			
4.			
5.			

6. Considerando las respuestas de la pregunta anterior, **seleccionen** dos emprendimientos que se podrían establecer en su zona geográfica y **expliquen** por qué los eligieron.

Actividad investigativa

7. **Indaga**: ¿qué pregunta es clave para determinar las necesidades de la zona geográfica?

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

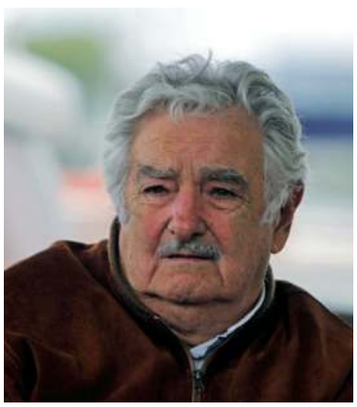
¿Qué variables debes considerar a la hora de crear el emprendimiento que tanto has soñado?

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible que un emprendimiento tenga éxito en satisfacer las necesidades de una población sin haber tenido éxito en generar ganancias financieras para el emprendedor?

TIC

Investiga en Internet la vida del expresidente uruguayo José Mujica, y los métodos que ha implementado para apoyar la educación técnica en procura de la mejora de la productividad.



Shutterstock, (2018). 605621231

Expón en clase los resultados de tu indagación.

Las variables cualitativas y cuantitativas

Una vez que se han identificado varias necesidades, es fundamental que el emprendedor seleccione aquel emprendimiento que tenga las mayores probabilidades de éxito en función de algunos aspectos de evaluación. Por lo tanto, cada una de las necesidades de la zona geográfica debe ser sometida a un análisis detallado, apoyándose en la evaluación de variables cualitativas y cuantitativas.

Ejemplos de variables cualitativas

- Atracción de inversiones al territorio.
- Existencia de leyes para fomentar el tipo de emprendimiento.
- Incremento del nivel de vida de los beneficiarios.
- Generación de empleo.
- Crecimiento económico sostenido de ese territorio.
- Posibilidad de generar alto impacto en las comunidades.
- Gusto por la actividad.
- Cuidado del medioambiente.
- Evitar salida de divisas por importaciones.

Estas variables definirán la factibilidad del emprendimiento.

Ejemplos de variables cuantitativas

- Rápido retorno de la inversión
- Resultados financieros o de utilidad
- Futura sostenibilidad financiera
- Número de usuarios o clientes
- Nivel de ventas
- Participación del mercado

Shutterstock, (2018). 398012116

El correcto diagnóstico de las variables que afectan a un proyecto de emprendimiento ayudará a elegir cuál es la forma más eficaz para satisfacer las necesidades financieras y sociales que han sido detectadas.

Matriz de evaluación de necesidades

Para evaluar las diferentes necesidades y sus potenciales emprendimientos, se puede utilizar una matriz que facilite la decisión. Considerando que existirán numerosas necesidades y cada una de ellas puede generar un emprendimiento, la evaluación es un proceso fundamental para evitar inconvenientes futuros. El emprendedor deberá seleccionar aquellas variables sobre las cuales se realizará el análisis.

La matriz de evaluación de necesidades debe considerar los potenciales emprendimientos. A continuación se presenta el formato de la matriz de evaluación de necesidades, que se tratará en la página 24.

Shutterstock, (2018). 567077257

El gusto con el que hagamos nuestro trabajo o con el que enfrentemos el desafío de emprender es una importante variable cualitativa que tiene que ser considerada.

	Peso	Emprendimiento 1	Emprendimiento 2	Emprendimiento 3	Emprendimiento 4	Emprendimiento 5
Variables cualitativas						
Nivel de vida de beneficiarios						
Generación de empleos						
Crecimiento económico de la región						
Cuidado del medioambiente						
Beneficio comunitario						
Existencia de leyes de fomento						
Evitar salida de divisas al exterior						
Gusto por la actividad						
Variables cuantitativas						
Rápido retorno de la inversión						
Existencia de competencia						
Sostenibilidad futura						
Número de clientes/usuarios						
Acceso a financiamiento						

Archivo editorial, (2018)

Existe una variable cualitativa que se denomina "Gusto por la actividad"; esta variable es importante para el éxito futuro del emprendimiento, pues cada emprendedor debe seleccionar y elaborar un proyecto de inversión con el cual se sienta a gusto utilizando su experiencia y talentos. Por otro lado, se debe precisar cada uno de los emprendimientos que se describen como Emprendimiento 1, Emprendimiento 2, etc., para que puedan ser evaluados.

¿Sabías qué?

El detalle de las variables cualitativas y cuantitativas debe ser cuidadosamente seleccionado. El siguiente paso será determinar la importancia que se le otorgará a cada variable.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Anota** la importancia de realizar una matriz de evaluación de necesidades.

2. **Determina** las tres necesidades cualitativas más importantes para tu zona geográfica y **explica** por qué las seleccionaste.

Necesidad 1: _____

Explicación: _____

Necesidad 2: _____

Explicación: _____

Necesidad 3: _____

Explicación: _____

3. **Explica** por qué se debe incluir la variable "Gusto por la actividad".

Actividad colaborativa

4. En un grupo de trabajo, **escojan** cuatro emprendimientos de acuerdo con las necesidades de su zona geográfica y **determinen** las variables cualitativas y cuantitativas de evaluación.

Emprendimiento 1: _____

Emprendimiento 2: _____

Emprendimiento 3: _____

Emprendimiento 4: _____

Variables cualitativas	Variables cuantitativas

5. En grupo, **escriban** una explicación de cada una de las variables cualitativas escogidas.

Variables cualitativas	Explicación

Saberes ancestrales

En la Antigüedad, las comunidades se enfocaban en satisfacer sus necesidades, sin considerar la repercusión del uso indiscriminado de recursos en el ambiente. Desde el siglo XVII, los árboles de quina en Ecuador fueron utilizados para combatir el paludismo. El agotamiento de estos vegetales obligó a Eugenio Espejo a denunciar el hecho y solicitar la prohibición de cortar la corteza que se exportaba a Europa.

Fuente: http://www.ieep.org.ec

Matriz de evaluación de necesidades (continuación)

Según la matriz detallada en la página 21, existe una columna que se denomina peso, en la que se establece el grado de la importancia otorgada a cada variable.

Por ejemplo, al tratarse de emprendimientos sociales o comunitarios, tendrán un mayor peso las variables cualitativas; mientras que en emprendimientos productivos privados, se otorgará un mayor peso a las variables cuantitativas. La asignación de peso tendrá un componente de análisis personalizado (en caso de ser un solo emprendedor) o análisis grupal (en caso de emprendimientos de varias personas).

A continuación proponemos un ejemplo de pesos para un emprendimiento comunitario, y otro para un emprendimiento productivo privado, ambos sobre variables seleccionadas:

Emprendimiento comunitario	Peso
Variables cualitativas	**80 %**
Generación de empleos	25 %
Cuidado del medioambiente	15 %
Existencia de leyes de fomento	10 %
Evitar salida de divisas al exterior	10 %
Gusto por la actividad	20 %
Variables cuantitativas	**20 %**
Rápido retorno de la inversión	0 %
Existencia de competencia	0 %
Sostenibilidad futura	10 %
Número de clientes/usuarios	0 %
Acceso a financiamiento	10 %
Total	100 %

Emprendimiento privado	Peso
Variables cualitativas	**50 %**
Generación de empleos	10 %
Cuidado del medioambiente	10 %
Existencia de leyes de fomento	15 %
Evitar salida de divisas al exterior	0 %
Gusto por la actividad	15 %
Variables cuantitativas	**50 %**
Rápido retorno de la inversión	15 %
Existencia de competencia	5 %
Sostenibilidad futura	10 %
Número de clientes/usuarios	10 %
Acceso a financiamiento	10 %
Total	100 %

Desequilibrio cognitivo

¿Puede un emprendimiento productivo privado otorgar mayor peso a las variables cualitativas?

Estos pesos, que pueden cambiar de acuerdo con el criterio de cada emprendedor, serán los que se utilicen para evaluar el emprendimiento. Una vez asignado el peso, el siguiente paso es calificar cada emprendimiento en un rango del 1 al 5 en función de estas variables. Se califica con 5 si esta variable favorece completamente al emprendimiento; con 1, si la variable perjudica completamente al emprendimiento; con números intermedios, si se acerca a favorecer o perjudicar; y con una puntuación de 3, si no existe afectación al emprendimiento.

Shutterstock, (2018), 284717402

Cada variable estudiada debe ser ubicada dentro de una escala, según su peso y grado de importancia.

Ejemplo práctico de matriz de evaluación de necesidades

Veamos el caso de una estudiante de bachillerato que desea seleccionar el emprendimiento que más le convenga a una comunidad que se dedica a la venta de los productos agrícolas tradicionales que ha cosechado. Ella tiene las siguientes opciones para emprender:

1. Instalar un centro de acopio del producto que más se produce.
2. Sembrar otro producto para no depender del anterior.
3. Comprar un vehículo de transporte de carga para ampliar el mercado.
4. Comprar maquinaria que facilite la producción.

Usando una escala de 1 a 5, calificó sus opciones de la siguiente manera:

Shutterstock, (2018). 2342527345

Antes de decidir las acciones que se deben ejecutar para decidir las líneas de acción de un emprendimiento, es imprescindible realizar una matriz de evaluación de necesidades.

Emprendimiento comunitario	Peso	Centro de acopio	Sembrar otro producto	Vehículo de carga	Compra de maquinaria
Variables cualitativas	**70 %**				
Generación de empleos	20 %	3	2	3	1
Cuidado del medioambiente	15 %	4	5	2	1
Existencia de leyes de fomento	10 %	4	4	3	4
Tiempo para implementar	10 %	3	3	5	3
Gusto por la actividad	15 %	3	4	2	2
Variables cuantitativas	**30 %**				
Alta inversión	10 %	1	3	2	1
Sostenibilidad futura	10 %	3	3	4	5
Acceso a financiamiento	10 %	2	2	3	4
Total	**100 %**				

Ponderó los resultados, multiplicando los pesos por la puntuación de cada variable, y obtuvo la siguiente calificación final:

Variables	Centro de acopio	Sembrar otro producto	Vehículo de carga	Compra de maquinaria
Generación de empleos	0,60	0,40	0,60	0,20
Cuidado del medioambiente	0,60	0,75	0,30	0,15
Existencia de leyes de fomento	0,40	0,40	0,30	0,40
Tiempo para implementar	0,30	0,30	0,50	0,30
Gusto por la actividad	0,45	0,60	0,30	0,30
Alta inversión	0,10	0,30	0,20	0,10
Sostenibilidad futura	0,30	0,30	0,40	0,50
Acceso a financiamiento	0,20	0,20	0,30	0,40
Total	**2,95**	**3,25**	**2,90**	**2,35**

En función de la tabla de ponderaciones, se puede concluir que la mejor opción para esta estudiante de bachillerato es "Sembrar otro producto". Como se observa, esta metodología establece un proceso técnico para comparar, evaluar y seleccionar un emprendimiento.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Explica**, según tu criterio, ¿por qué en los emprendimientos sociales se otorga más peso a las variables cualitativas?

2. Te proponen seleccionar entre un emprendimiento de mantenimiento de las instalaciones eléctricas y sanitarias de tu unidad educativa o la creación de una biblioteca virtual. **Determina** las variables cualitativas y cuantitativas con las cuales evaluarías las dos alternativas.

Variables cualitativas	Variables cuantitativas

3. Sobre las variables cualitativas y cuantitativas seleccionadas en la pregunta anterior, **determina** el peso que otorgarías a cada variable y **explica** la razón por la que lo asignaste.

Variables cualitativas	Peso	Explicación

Variables cuantitativas	Peso	Explicación

4. En grupos de trabajo, y considerando los cinco emprendimientos de la página 21, **utilicen** la matriz de evaluación de necesidades, y **seleccionen** el emprendimiento que tenga la mejor calificación.

Emprendimiento comunitario	Peso				
Variables cualitativas					
Variables cuantitativas					
Total	100 %				

5. Matriz de evaluación de necesidades:

Variables					
Total					

Emprendimiento seleccionado:

EG.5.5.2. Exponer, de forma sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan.

Saberes previos

Describe brevemente, ante la clase, qué emprendimiento te gustaría desarrollar y el problema que pretende resolver.

Desequilibrio cognitivo

¿Qué sucede con tu motivación para emprender, si la información objetiva que arrojan los análisis no se corresponde a la idea que en un comienzo te entusiasmó?

Descripción del emprendimiento

En la unidad anterior se detalló una técnica para seleccionar un emprendimiento en función de las distintas variables que se pueden generar. Ahora ya se tiene una idea del emprendimiento que se analizará y, de ser el caso, implementará. El siguiente paso es detallar la definición de emprendimiento, es decir, a qué actividad se va a dedicar.

Por lo tanto, en la fase del proyecto de inversión (denominada "descripción del emprendimiento"), se debe incluir lo siguiente:

- Planteamiento de un problema
- Actividad y tipo de emprendimiento
- Objetivo general del emprendimiento
- Beneficiarios del emprendimiento
- Necesidades que satisface
- Objetivo del emprendimiento

Shutterstock, (2018). 229606204

Idear un emprendimiento es una combinación de técnica, creatividad y motivación.

Para que un emprendimiento sea factible, debe incluir el planteamiento de un problema. Un emprendimiento que tiene interés social, debe procurar la resolución de un problema de la comunidad o de sus potenciales usuarios.

El planteamiento de un problema define exactamente la situación por resolver mediante la implementación del emprendimiento. Por ejemplo, si se desea establecer un emprendimiento cultural para rescatar las tradiciones ancestrales de una determinada zona geográfica del Ecuador, se podría generar el planteamiento de un problema similar a este:

Planteamiento del problema: "El acceso a la tecnología por parte de los jóvenes bachilleres del Ecuador ha permitido que tengan conocimientos de otras culturas alrededor del mundo; sin embargo, la cultura y tradición ancestral de la zona de _____ se ha ido perdiendo entre las nuevas generaciones, quienes desconocen todos los aspectos que la rodean y los secretos que se han ido comunicando de generación en generación.

Por lo tanto, el desconocimiento de los aspectos ancestrales se ha convertido en un problema social debido a la pérdida de identidad propia de los jóvenes de la localidad".

Actividad del emprendimiento

En esta parte del proceso, el emprendedor deberá escribir cuál será el giro principal de su emprendimiento, es decir, cuáles serán las actividades principales, en función del planteamiento de los problemas mencionados en la página anterior.

Por otro lado, en esta sección es conveniente elegir el nombre del emprendimiento, que deberá ser corto, de fácil recordación y que identifique al negocio. Hay que recordar que el emprendimiento tiene una duración de largo plazo y el mercado lo identificará por su nombre.

La descripción de las actividades del emprendimiento debe responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué bienes o servicios ofrece el emprendimiento?
- ¿Quiénes serán los principales clientes?
- ¿En qué zona geográfica se desenvolverá el emprendimiento?
- ¿Con qué recursos se realizarán las actividades?
- ¿Cuáles serán las características de los colaboradores?

Un ejemplo de descripción de negocio sería el siguiente:

"Somos un emprendimiento que se dedica a producir y comercializar productos elaborados con la técnica de teñido *Ikat* de excelente calidad, con diseños exclusivos, mediante técnicas manuales y artesanales capaces de competir en mercados nacionales e internacionales. Estamos ubicados en el cantón Gualaceo de la provincia del Azuay, y nuestro objetivo es lograr el desarrollo económico y social de la comunidad y, a la vez, rescatar una técnica ancestral".

Shutterstock, (2018). 229606204

Es muy importante elegir un nombre para el emprendimiento, que sea de fácil recordación y que identifique la línea del negocio.

Saberes ancestrales

Una actividad practicada desde los inicios de la humanidad es la agricultura. Las herramientas utilizadas por nuestros ancestros estaban hechas de concha, piedra hueso, cobre y madera (chaquitakllas); instrumentos diseñados para talar árboles, limpiar hierbas y malezas, cavar la tierra, romper terrones, construir surcos y camellones, hacer orificios para introducir semillas o mugrones, romper la tierra para cosechar tubérculos, deshojar maíz, etc.

Interdisciplinariedad

Emprendimiento e historia

Muchas de las actividades que nos menciona la historia de nuestro país, especialmente en lo relacionado con la cultura y los saberes ancestrales, pueden generar emprendimientos culturales y de rescate de nuestros valores. Por ejemplo, la instalación de un museo que cuente la historia de una región, su cultura, sus tradiciones, etc. Este puede ser una fuente de ingresos turísticos debido a que muchos de estos temas no son conocidos por la comunidad ni por sus visitantes.

Shutterstock, (2018). 709486000

Evaluación formativa

EG.5.5.2. Exponer, de forma sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan.

1. **Enlista** los componentes de la descripción del emprendimiento.

Planteamiento de un problema	Variables cuantitativas
Objetivo general del emprendimiento	Actividad y tipo de emprendimiento
Necesidades que satisface	Recursos necesarios

2. **Explica**: ¿por qué es importante detallar el problema que un emprendimiento resolverá?

3. **Enlista** y **explica** cinco preguntas básicas que deben ser resueltas en la descripción del emprendimiento.

a)

b)

c)

d)

e)

Actividad colaborativa

4. En su grupo de trabajo, **escojan** una idea de emprendimiento para la zona geográfica donde viven y **describan** el problema que resolverá.

> **Ejemplo:** Venta de artesanías
> **Problema que resolverá:** falta de fuentes de ingreso de la población del territorio que respeten y fortalezcan sus manifestaciones culturales.

5. Con base en la respuesta a la pregunta anterior, **describan** detenidamente las actividades de su emprendimiento, considerando las preguntas detalladas en la página 29.

6. **Indaga** sobre la importancia de incluir el problema por resolver en el proyecto de emprendimiento.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Conoces de alguna organización o persona cercana cuyo emprendimiento haya ayudado a mejorar la vida de mucha gente?

Desequilibrio cognitivo

¿Crees que es importante que los emprendimientos que mayor impacto social tengan, sean recompensados, por ejemplo, con la disminución de los impuestos que deben pagar?

Evaluación social de un emprendimiento

Los proyectos de inversión usualmente evalúan los aspectos financieros, entre ellos: la ganancia o el tiempo de recuperación de la inversión. Sin embargo, los emprendimientos que nos interesa promover no solamente tienen el componente de rentabilidad financiera, sino también el de mejoramiento de la calidad de vida de sus beneficiarios.

Por ejemplo, si se desea instalar una biblioteca en una unidad educativa, la finalidad de lucro de ese emprendimiento con seguridad estará supeditada a su finalidad social, que podría ser elevar el conocimiento y la educación de los estudiantes de la unidad educativa. Este ejemplo puede replicarse en emprendimientos culturales, sociales, deportivos, etc.

Para la evaluación de estos emprendimientos, existen variables que permiten identificar su impacto. Por ejemplo, se podría considerar el nivel de educación de la población, el nivel de ocupación de la población, la tasa de desempleo de la comunidad, el grado de alfabetización, etc. Obviamente, evaluar el cumplimiento de estos indicadores es un aspecto muy difícil de cuantificar.

Shutterstock, (2018). 421175572

Un emprendimiento que mejora las oportunidades laborales de una comunidad tendrá una muy buena calificación en sus indicadores de evaluación de impacto social.

Por lo tanto, un tema fundamental para la evaluación del emprendimiento será establecer su objetivo social, para lo cual se debe analizar la problemática de una comunidad que puede girar en torno a:

- Falta de algunos de los servicios básicos
- Escasa red de comunicaciones para Internet
- Daños a la ecología
- Falta de cuidado de mascotas
- Inseguridad en la comunidad
- Deserción en el colegio y la universidad
- Desacuerdos entre los miembros principales de la comunidad
- Falta de centros de acopio
- Falta de trabajo formal
- Inadecuado manejo de residuos y desechos comunes y tecnológicos, etc.

Archivo editorial, (2018)

Es decir, existen muchísimas necesidades sociales que podrían ser cubiertas con el emprendimiento.

Preguntas clave para la evaluación social del emprendimiento

Todo emprendimiento debe plantearse metas sociales que deben ser analizadas y posteriormente evaluadas para tener una noción del impacto en la comunidad. Esta evaluación permitirá conocer si se alcanzan los objetivos sociales planteados al inicio del emprendimiento.

Existen preguntas clave que debe hacer el emprendedor, que están relacionadas con problemas que dificultan la vida de todos los miembros de la comunidad o bien con problemas sobre aspectos puntuales. Entre estas preguntas, se pueden mencionar las siguientes:

Shutterstock, (2018). 712088686

Un emprendimiento asociativo en el que participen los miembros de la comunidad beneficiada, como los proyectos de turismo comunitario, garantiza una excelente evaluación de impacto social.

- ¿Este emprendimiento tiene una meta social?
- ¿Este emprendimiento mejorará en algo la situación social de la comunidad?
- ¿Mejorará la calidad de vida de los miembros de la comunidad? ¿Cómo?
- ¿Este emprendimiento genera empleo a la comunidad?
- Exactamente, ¿cuál problema social está buscando solucionar este emprendimiento?
- ¿Este emprendimiento aumentará las capacidades y destrezas de la población?

Archivo editorial, (2018)

Por lo tanto, el emprendedor debe definir específicamente los objetivos sociales que desea alcanzar y durante el desarrollo de su proyecto de inversión deberá detallar las actividades necesarias para cumplir esos objetivos, y la forma como se irá evaluando permanentemente su cumplimiento.

Como se mencionó en la página anterior y dependiendo de los objetivos sociales, el planteamiento de preguntas deberá considerar los objetivos sociales planteados. Así, por ejemplo, para algunas de esas necesidades, las preguntas relacionadas con problemas puntuales podrían ser:

Necesidad / problema	Pregunta clave
Falta de algunos de los servicios básicos	¿El emprendimiento mejorará los servicios básicos de la comunidad?
Escasa red de comunicaciones para internet	¿El emprendimiento permitirá una mejor comunicación por internet?
Daños al medioambiente	¿El emprendimiento permitirá un mejor cuidado al medioambiente?
Múltiples problemas que afectan la calidad de vida de la comunidad	¿Es oportuno plantear un emprendimiento asociativo junto con miembros de la comunidad?

Archivo editorial, (2018)

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Detalla** cinco problemas más comunes que puede tener una comunidad.

a) _____

_____

b) _____

_____

c) _____

_____

d) _____

_____

e) _____

_____

2. **Enuncia** cuatro preguntas relacionadas con problemas de toda la comunidad que no estén incluidas entre las de la página 33.

a) _____

_____

_____

b) _____

_____

c) _____

_____

d) _____

_____

_____

3. **Completa** el siguiente cuadro:

Necesidad / problema	Pregunta clave
Deserción en el colegio y la universidad	
Falta de un centro de acopio para la comercialización de productos agrícolas	
Inadecuado manejo de residuos y desechos comunes y tecnológicos	
Problemas de incomunicación o conflictos interpersonales en el interior de la comunidad	

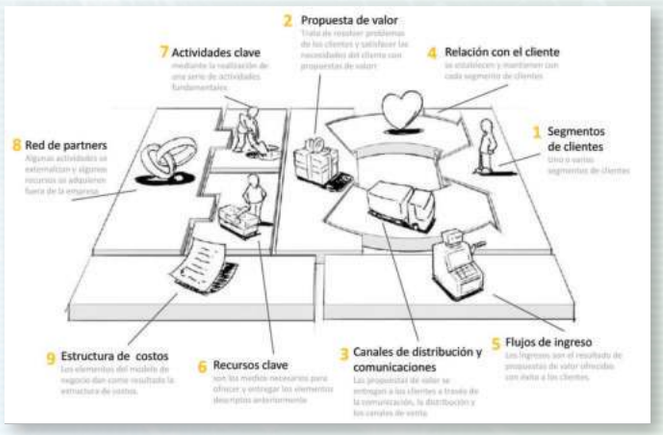
4. En grupos de cinco estudiantes, **analicen** su comunidad, **realicen** preguntas clave, **determinen** cinco necesidades, y **seleccionen** potenciales emprendimientos que las puedan resolver.

Necesidad / problema	Pregunta clave	Potencial emprendimiento

5. **Escribe** un ensayo corto que tenga como título: *Los emprendimientos asociativos, una estrategia para alcanzar el máximo beneficio social.* **Enuncia** tres conclusiones y tres recomendaciones, y **expón** tu trabajo en clase.

Modelo de negocio

Se trata de un instrumento que facilita la comprensión y el trabajo con el Modelo de Negocio Canvas, creado por Alexander Osterwalder, que entiende a la empresa como un todo. Se compone de nueve bloques que representan las áreas clave y que debemos estudiar en nuestro modelo de negocio. Estas áreas son:

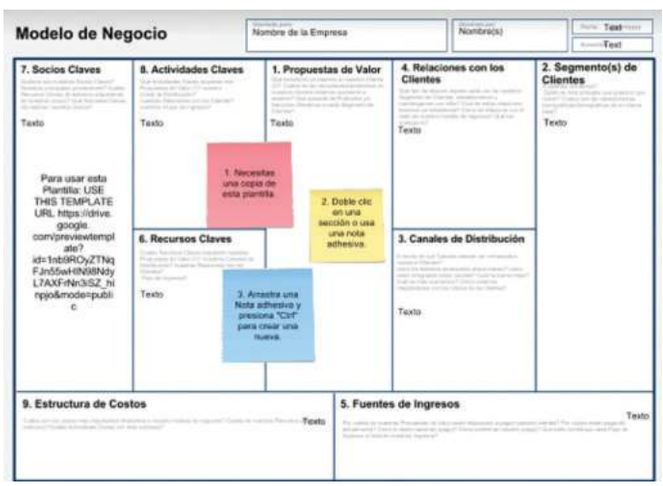


- **Mercado meta.** Definir quiénes son nuestros clientes y conocer sus características.
- **Propuesta de valor.** Es el problema que solucionamos al cliente con nuestro producto o servicio.
- **Canales.** Cómo distribuir nuestra propuesta de valor a nuestros clientes.
- **Relaciones con el consumidor.** Cómo hacer que el cliente se enamore de nuestra propuesta.
- **Flujos de ingresos.** Cómo obtenemos ingresos de nuestros clientes.
- **Recursos clave.** Son los recursos necesarios para llevar a cabo nuestra propuesta de valor.
- **Actividades clave.** Actividades necesarias que debemos realizar.
- **Socios clave.** Definir a otros actores para asegurar el éxito de nuestro emprendimiento.
- **Estructura de costos.** Definir los costos fijos y costos variables.

Fuente: Alexander Osterwalder

Actividad

1. Ingresa a: *bit.ly/2E6ARjU*
2. Selecciona *File / Make a copy.*
3. Llena el modelo de negocios según el orden arriba señalado.
4. Compara con tus compañeros tu modelo de negocio, **escucha** sus observaciones y **mejora** tu propuesta hasta que sea convincente.



El presupuesto familiar

A fin de tener un mayor control de los ingresos y egresos de una familia, lo aconsejable es realizar un presupuesto, en el cual se planifica el detalle de los valores que ingresarán o que serán gastados.

A continuación un modelo básico de presupuesto mensual que puede ser adaptado a las necesidades de cada familia.

Rubro	Valor
Ingresos	
Sueldos	
Horas extras	
Ingreso por microempresa	
Otros ingresos	
Total ingresos	

Rubro	Valor
Egresos	
Alimentación	
Arriendo	
Educación	
Vestimenta	
Transporte	
Luz	
Agua	
Telefonía	
Internet	
Útiles escolares	
Gas	
Comida fuera de casa	
Pago de tarjetas de crédito	
Deudas en el almacén	
Deudas de vivienda	
Deudas con familiares o amistades	
Deudas en la tienda	
Otros desembolsos	
Total desembolsos	
Superávit o déficit mensual	

Shutterstock, (2018). 264937112

Elaborar un presupuesto familiar es una estrategia que ayudará a prever los gastos que se hacen, y diferenciarlos entre imprescindibles, de mediana importancia, o eventuales, emergentes o imprevistos.

Lo importante es que la unidad familiar tenga una herramienta de control de sus finanzas mensuales a fin de analizar las cifras y determinar mejoras en la economía familiar.

Evaluación sumativa

Destreza evaluada: EG.5.1.1.

1. **Explica** cada uno de los componentes de un proyecto de inversión.

2. **Anota** cuáles son los principales aspectos que debe resolver un plan de inversión.

3. **Determina** las cuatro formas de necesidades relacionadas con las zonas geográficas.

a)

b)

c)

d)

Coevaluación

4. **Únete** a otro compañero o compañera para elaborar el formato de la matriz de evaluación de necesidades. Luego, **expliquen** cómo se llena.

Evalúense uno a otro; **verifiquen** que ambos trabajen y aporten.

Actividad investigativa

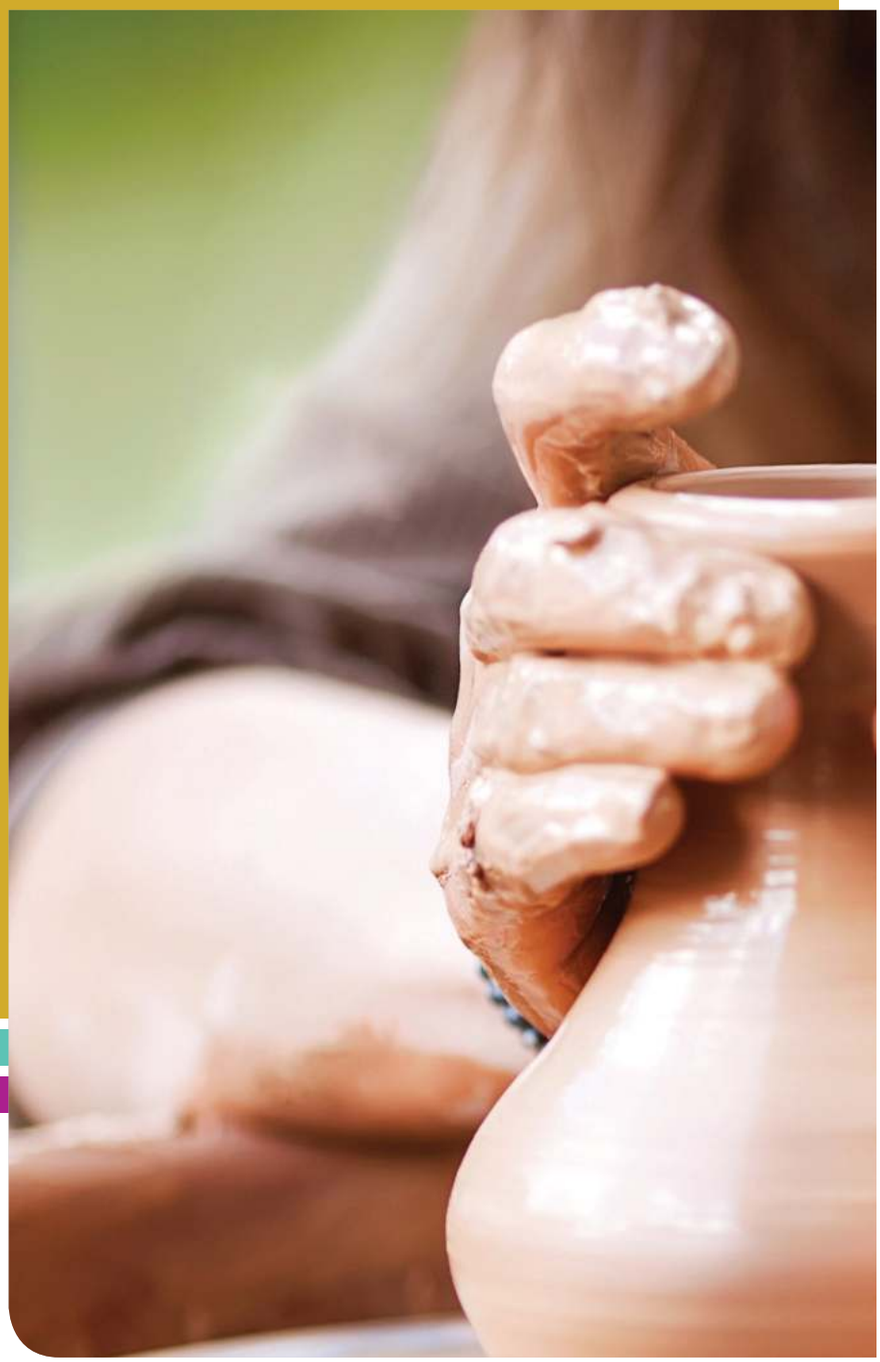
5. **Investiga** y **escribe** ocho variables cualitativas que se pueden evaluar en un emprendimiento comunitario.

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Entiendo que un proyecto de emprendimiento arranca con la observación y la sensibilidad ante las necesidades de los demás.			
¿Tengo destreza para elaborar tablas y matrices técnicas?			

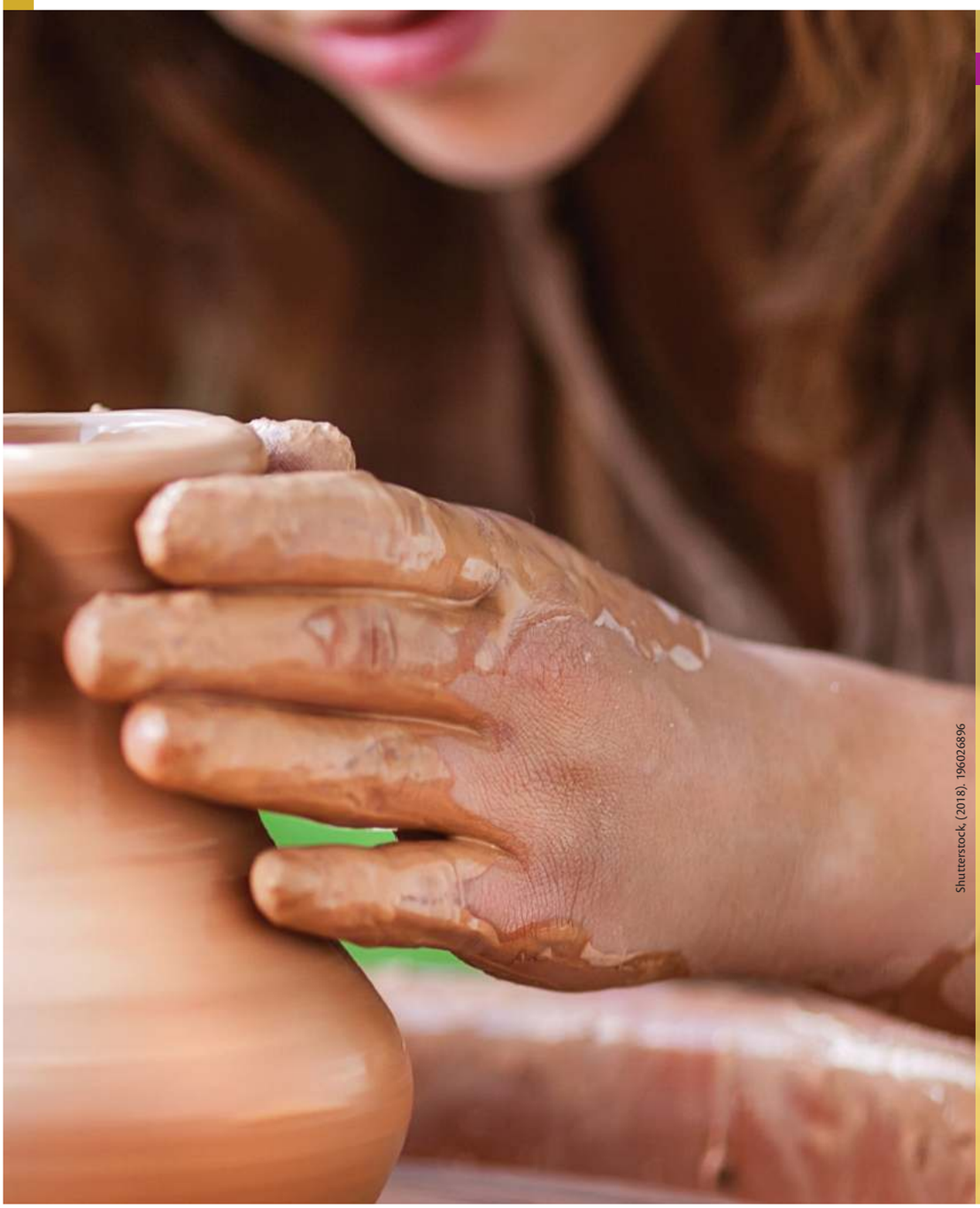
Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
• ¿Cómo lo aprendiste?
• ¿En qué lo puedes aplicar?

El producto y su costo



Para aumentar las posibilidades de éxito del emprendimiento, la persona emprendedora debe planificar detalladamente todos los aspectos relacionados con el futuro desarrollo de su proyecto. En esta unidad, el estudiante aprenderá todo lo relacionado con la planificación de las operaciones de su emprendimiento, el proceso productivo y sus costos, y la forma como puede obtener los recursos que necesita.

2 unidad



Shutterstock. (2018). 196026896

Objetivo

OG.EG.7. Diseñar y formular un proyecto básico de emprendimiento con todos los elementos necesarios y componentes de innovación.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

■ Antes de definir el costo que tendrá el producto, es necesario detallar cuáles serán sus características y todo el proceso para su elaboración.

EG.5.5.4. Describir detalladamente el proceso operacional o productivo del nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materiales), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.
EG.5.5.4.1. Explicar detalladamente el proceso operacional o productivo del nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materiales), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.

Saberes previos

¿Planificas con detenimiento algunos aspectos de tu vida diaria para alcanzar un objetivo?

Desequilibrio cognitivo

¿El éxito de un emprendimiento comunitario consiste en dar trabajo a la mayor cantidad de personas?

TIC

Analiza el siguiente video y **compáralo** con el proceso de elaboración y empacado industrial de papas fritas.

bit.ly/2SjH4Mg

Descripción detallada del proceso

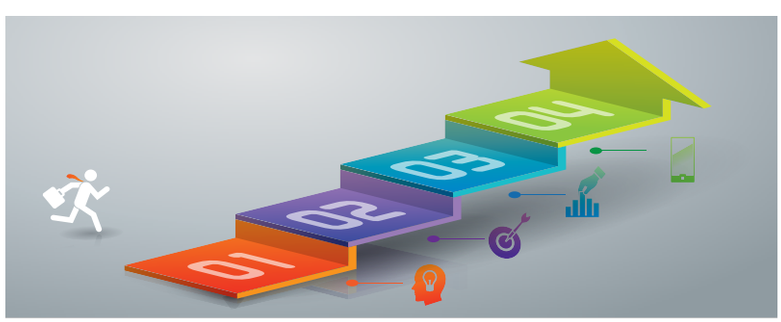
Como parte del proyecto de inversión, los emprendedores deben detallar las diferentes etapas del proceso operacional de acuerdo con el tipo de emprendimiento. Los tipos de emprendimientos más comunes son:

Comerciales	Industriales	De servicios
Compra un producto y lo vende con las mismas características (sin ningún proceso de transformación). Por ejemplo, una papelería que compra y vende cuadernos.	Adquiere materia prima y la transforma en otro producto con la ayuda de mano de obra o maquinarias; luego vende el producto terminado. Por ejemplo: una panadería que compra harina y la transforma en pan.	Ofrece un servicio en función de las destrezas y habilidades manuales o intelectuales de una persona o el uso temporal de un bien. Por ejemplo: el servicio de transporte.

Para la descripción de los procesos, se cumplirán los siguientes pasos:

1. **Gráfico de las fases del proceso**
   Se describe cuáles son las principales fases dentro de un proceso. Por ejemplo, si se desea iniciar un emprendimiento para elaboración de chifles, se requieren las siguientes actividades en producción:

Proceso para la fabricación de chifles
Seleccionar los plátanos
Comprar los plátanos
Lavar los plátanos
Secar los plátanos
Pelar los plátanos
Cortar los plátanos
Freír los chifles
Seleccionar los chifles
Empacar



Shutterstock, (2018). 267796919

No importa cuál sea el tipo de emprendimiento, el proceso detallado de producción orientará las acciones para alcanzar la máxima calidad.

2. Explicación detallada de cada fase productiva

En este punto, se explican muy detenidamente las actividades determinadas en cada fase, incluyendo los recursos necesarios. En lo posible, se debe adjuntar una fotografía por cada actividad descrita. Por ejemplo, en el caso de un emprendimiento para la elaboración artesanal de chifles en la casa del emprendedor, el proyecto de inversión debería incluir algo parecido a lo siguiente:

	Fase	Recursos necesarios (equipos, herramientas)	Personal necesario
1.	Seleccionar los plátanos	• Una mesa para seleccionar • Tacho de basura • Útiles de limpieza	• La misma persona
2.	Comprar los plátanos	• Medio de transporte de ida y vuelta al mercado • Dinero para la compra	• Una persona con experiencia que vaya a comprar muy temprano en la mañana
3.	Lavar los plátanos	• Un lavabo • Agua	• La misma persona
4.	Secar los plátanos	• Un lugar para secar	• La misma persona
5.	Pelar los plátanos	• Cuchillos	• La misma persona
6.	Cortar los plátanos	• Cuchillos • Bandejas	• La misma persona
7.	Freír los chifles	• Cocina doméstica • Gas • Aceite	• La misma persona
8.	Seleccionar los chifles	• Una mesa • Tacho de basura	• La misma persona
9.	Empacar los chifles	• Fundas plásticas • Selladora	• La misma persona

Como se puede observar en el ejemplo, se establecen los aspectos necesarios para el emprendimiento, lo cual facilitará la adquisición de los bienes que se requieran para la parte productiva. En este caso, además de una serie de productos y dinero necesario para la compra, se requiere únicamente de una persona. Posteriormente, cuando el emprendimiento crezca, se integrarán más personas a la fase productiva, o bien se cambiarán ciertas tareas manuales por el uso de tecnología industrializada.

Shutterstock, (2018). 566223760

Cada fase de producción debe estar explicada en términos de recursos necesarios y responsables.

¿Sabías qué?

En los emprendimientos de carácter social o comunitario que ofrecen servicios, la descripción de las actividades deberá tener el suficiente detalle para que se comprenda el servicio por ofrecer. Por ejemplo, si la comunidad desea hacer un emprendimiento sobre turismo comunitario, deberán detallarse todas las actividades requeridas para proveer ese servicio, así como los recursos y personas que se necesitarían.

Evaluación formativa

EG.5.5.4. Describir detalladamente el proceso operacional o productivo del nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materiales), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.
EG.5.5.4.1. Explicar detalladamente el proceso operacional o productivo del nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materiales), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.

1. **Describe** las actividades principales por tipo de emprendimiento.

Emprendimiento industrial

Emprendimiento comercial

Emprendimiento de servicios

2. **Clasifica** los siguientes emprendimientos de acuerdo con el tipo de empresa (industrial, comercial o de servicios).

Fábrica de escobas	
Cooperativa de crédito	
Ferretería	
Tienda de barrio	
Panadería que hace el pan	
Panadería que revende el pan	
Hotel	
Centro de acopio	

3. **Indaga** qué tipo de emprendimiento sería aquel que se dedica a la agricultura y ganadería.

Actividad colaborativa

4. En grupos de trabajo, **investiguen** en Internet sobre una empresa que fabrique chocolate artesanal. **Grafiquen** el proceso y **expliquen** detenidamente cada fase del proceso productivo.

Gráfico del proceso productivo de una fábrica artesanal de chocolate

Explicación de las fases para una fábrica artesanal de chocolate			
	Fase	**Recursos necesarios (equipos, herramientas)**	**Personal necesario**

EG.5.5.2. Exponer, de forma sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan.

Saberes previos

¿Cuáles son las marcas comerciales que más recuerdas? ¿Por qué se quedaron en tu memoria?

Características del producto o servicio final

Glosario

Atributo. Característica propia de un producto o servicio.

Uno de los principales aspectos por el cual un emprendimiento puede tener éxito es el cuidado en el cumplimiento de las características requeridas por el cliente/usuario en cuanto a calidad, tamaño, durabilidad, y otros aspectos que el cliente/usuario aprecia como **atributo** al momento de adquirir el producto o servicio.

Desequilibrio cognitivo

¿Qué actitud debe guardar el emprendedor frente a un cliente que considera que el producto o servicio adquirido no cumple con las características ofrecidas?

Shutterstock, (2018). 334086323

Brindar un servicio de calidad garantiza clientes contentos que volverán cuando lo requieran nuevamente.

El usuario apreciará que el emprendimiento cumpla lo que ofrece, sea en producto, servicio o mensaje. Un producto puede ser un bien tangible (como un par de zapatos), un servicio (como el de limpieza), una idea (como "no tire basura"), o una combinación de los tres (Jóvenes Empresarios de las Américas, 2011).

Shutterstock, (2018). 583789294

La marca es el nombre comercial, término, símbolo, diseño o combinación de estos elementos que identifican a los productos.

Todos los productos o servicios deben cumplir ciertas características definidas, es decir, ciertos aspectos de calidad, durabilidad, seguridad, etc. En consecuencia, el emprendedor deberá velar porque estas características se cumplan en todos los productos o servicios que vaya a ofrecer.

Todo producto o servicio debe tener una marca que lo identifique, de tal manera que el cliente o consumidor inmediatamente la recuerde. La marca debe ser sencilla, corta y de fácil pronunciación por parte de los consumidores o clientes.

Es fundamental que todos los productos o servicios del mismo modelo cumplan siempre con las características técnicas que se hayan establecido en un primer momento, y que deben constar en el plan de inversión. A continuación, algunas características técnicas que pueden ser consideradas por los emprendedores para sus productos o servicios.

TIC

Averigua en YouTube de qué se tratan las normas ISO.

Características técnicas		
Productos		Servicios
Calidad	Colores	Tiempo
Durabilidad	Medidas exactas	Seguridad
Tamaño	Frescura	Amplitud
Sabor	Resistencia	Conocimientos

Archivo editorial, (2018)

Así, en la descripción del bien o servicio, el emprendedor debe considerar las características técnicas; es decir, debe incluir unidades de medida tales como longitud, peso, volumen, tiempo u otras formas de caracterización (sabores, colores, etc.). Estos datos son muy importantes, pues son aquellos con los cuales el usuario o cliente escogerá el producto de su agrado. Por lo tanto, las características técnicas tienen que pensarse en función de las necesidades del cliente, antes que en función del gusto del emprendedor.

Así, por ejemplo, si un emprendedor desea iniciar un proyecto de carpintería, deberá indicar en su plan de inversión lo siguiente:

Los muebles elaborados en la carpintería se comercializarán bajo la marca Madera Segura, y serán fabricados en madera tipo chanul y seike. Las medidas de las mesas serán de 2,40 m por 1,20 m. El acabado será en colores negro, café y blanco.

En el caso de un emprendedor que desee iniciar un servicio de llevar impuestos y contabilidad a los miembros de su comunidad, deberá indicar en su plan de inversión lo siguiente:

Nuestros servicios de impuestos y contabilidad se comercializarán bajo la marca Contabilidad Segura; nuestros trabajos se cumplirán en un plazo máximo de 3 días luego de recibida la información, e inmediatamente los datos y documentos serán subidos a la página web del SRI.

Shutterstock, (2018). 250375207

Las características indicadas en la etiqueta del producto deben corresponderse a la realidad con precisión y honestidad.

¿Sabías qué?

El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) es el organismo técnico al que le compete la Normalización, Reglamentación Técnica y Metrología, que garantiza el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección y la salud humana.

Este ente controla las normas técnicas que deben tener los productos y servicios que se comercializan en el país.

Valores humanos

"Un negocio no es más que una idea para hacer de la vida de otras personas algo mejor".

Richard Branson

Evaluación formativa

EG.5.5.2. Exponer, de forma sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan.

1. **Explica** ¿Por qué es importante que todos los productos o servicios tengan una marca?

2. **Determina** las características que deben cumplir los siguientes bienes:

Una jeringa	
Una gaseosa	
Una camiseta	
Una maleta	
Un bus de transporte escolar	

3. **Selecciona** cinco productos o servicios de la zona donde vives y **determina** sus características.

Producto o servicio	Características
Agua embotellada	*Pureza, sabor, botellas de 250 ml*

Actividad colaborativa

4. En grupos de trabajo, **seleccionen** cinco productos o servicios relacionados con la alimentación y **determinen** sus características específicas de sabor, presentación, caducidad, frescura y peso.

Producto 1: Corvina

Frescura, sabor, tamaño, presentación

Producto 2: _____

Producto 3: _____

Producto 4: _____

Producto 5: _____

5. **Imagina** que con tu grupo de trabajo ponen en marcha un emprendimiento de fabricación de cuadernos de cuadros y líneas. **Analicen** y **escriban** el enunciado que incluirían en el proyecto de inversión acerca de las características técnicas de sus productos.

Producto: cuadernos de cuadros y líneas

Características técnicas

Actividad investigativa

6. **Indaga:** ¿por qué todos los productos o servicios ofrecidos por un emprendimiento deben cumplir siempre las mismas características?

EG.5.5.5. Determinar el monto de los bienes que el nuevo emprendimiento requiere, para establecer el valor de la inversión necesaria.

Saberes previos

¿Cómo sabes cuánto se debe invertir para arrancar con un emprendimiento?

Definir la inversión necesaria

Para el inicio del emprendimiento, es necesario que el emprendedor sepa cuál es el costo de la inversión que le permitirá empezar las actividades operacionales. Para complementar el cuadro que ya elaboramos en la página 43, se debe añadir una columna en la que se consignará la inversión necesaria:

	Fase	Recursos necesarios	Inversión necesaria
1.	Compra de plátanos.	• Medio de transporte de ida y vuelta al mercado • Dinero para la compra	Dinero para transporte y compra del producto
2.	Selección de plátanos.	• Una mesa para seleccionar • Tacho de basura • Útiles de limpieza	Una mesa
3.	Lavar los plátanos.	• Un lavabo • Agua	Ninguna. Se utilizará lo de la misma casa
4.	Pelar los plátanos.	• Cuchillos	Utensilios de cocina
5.	Cortar los plátanos.	• Cuchillos • Bandeja	Utensilios de cocina
6.	Secar los plátanos.	• Un lugar para secar	Ninguna. Se utilizará lo de la misma casa
7.	Freír los chifles.	• Cocina doméstica • Gas • Aceite	Una cocina
8.	Seleccionar los chifles.	• Una mesa • Tacho de basura	Ninguna. Se utilizará lo de la misma casa
9.	Empacar los chifles.	• Fundas plásticas • Selladora	Dinero para comprar fundas plásticas y selladora

Archivo editorial, (2018)

Desequilibrio cognitivo

¿Es necesario hacer una investigación previa de los precios actuales de lo que utilizarás para tu producción antes de conocer la inversión necesaria?

Por lo tanto, en este emprendimiento se requiere: una mesa, utensilios de cocina, una cocina doméstica, fundas plásticas y una selladora. Es también importante analizar los bienes que se requieren para poner en marcha el emprendimiento: terrenos, obra civil, maquinaria, vehículos o equipos de transporte, equipos de cómputo, muebles y enseres, equipos de oficina, etc.

A fin de determinar exactamente la inversión requerida, el emprendedor debe establecer con precisión las características técnicas de los bienes que adquirirá y su disponibilidad en el mercado. Por ello, es fundamental solicitar varias cotizaciones antes de comprarlos y adquirir aquellos que ofrezcan las condiciones que más se ajusten a las necesidades del emprendimiento.

Shutterstock, (2018). 658192105

Al inicio del emprendimiento, se deben elegir y determinar los recursos que posibilitarán la puesta en marcha del proceso productivo.

Una vez determinados los bienes, es importante detallar el momento de lo que se conoce como "cronograma de compra". Para ello, se puede utilizar el siguiente modelo financiero, dividido por tipos de activo, lo cual facilitará el cálculo de la depreciación e incluirá el tiempo que se requiere para realizar la inversión.

Shutterstock, (2018) 241915339

En el cronograma de compras, el emprendedor ordena sus actividades para adquirir las herramientas, equipos y materiales que necesitará para iniciar su trabajo.

Inversión en activos				Momento de compra			
Inversiones por realizar	Cantidad requerida	Valor unitario	Total en dólares	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Terrenos							
Terreno 1	1	8 000	8 000	8 000			
Terreno 2	1	4 000	4 000	–		4 000	x
Subtotal			12 000	8 000	–	4 000	–
Edificios y adecuaciones							
Local comercial	1	10 000	10 000	–	10 000		
Adecuaciones	1	5 000	5 000			5 000	
Subtotal			15 000	–	10 000	5 000	–
Maquinarias y muebles							
Máquina 1	1	16 000	16 000				16 000
Mesas	3	200	600	–		600	
Sillas	8	40	320	–		320	
Subtotal			16 920		–	920	16 000
Vehículos							
Camión	1	28 000	28 000				28 000
Subtotal			28 000	–	–	–	28 000
Equipos de cómputo							
Computador	2	800	1 600	1 600			
Impresora	1	150	150	150			
Subtotal			1 750	1 750	–	–	–
Inversión en activos			73 670	9 750	10 000	9 920	44 000

Archivo editorial, (2018)

En este ejemplo, el emprendimiento requiere que ingresen $ 73 670 durante los cuatro siguientes meses, en función de los valores señalados por cada mes. De esta manera, se determina el valor de la inversión que se requerirá para el emprendimiento y las fechas de dicha inversión.

Este modelo de presupuesto de inversión se debe realizar en función de la planificación de las actividades requeridas, conforme se mencionó en la página 42. Así se facilitará la elaboración del monto de inversión.

TIC

Aquí puedes aclarar tus dudas acerca de cómo se realiza un presupuesto de inversión:

bit.ly/2TYej9u

Evaluación formativa

EG.5.5.5. Determinar el monto de los bienes que el nuevo emprendimiento requiere, para establecer el valor de la inversión necesaria.

1. **Explica**: ¿cuál es la herramienta básica para determinar la inversión de un proyecto?

2. **Indaga**: ¿por qué es necesario solicitar varias cotizaciones de los bienes que requiere un emprendimiento?

3. **Determina** cuáles de estos bienes o transacciones se incluyen en la inversión en activos de un emprendimiento. **Escribe** una "x" en la columna respectiva.

Ítem	Se incluye	No se incluye
Computadores		
Pago de sueldos		
Impresoras		
Gastos legales		
Mantenimiento de la oficina		
Cocina industrial		
Máquinas de coser		
Gasolina artesanal		
Motor fuera de borda		
Terreno de tus padres		
Pago de Internet de la oficina		
Compra de teléfonos celulares		
Pago de IVA		
Máquina para hacer helados		
Uniformes del personal		
Camioneta pequeña comprada		
Garantía del arriendo		

Actividad colaborativa

4. Con tu grupo de trabajo y, considerando el emprendimiento de la fábrica artesanal de chocolates que analizaron en la página 45, **investiguen** qué bienes son necesarios y **estimen** sus costos. A continuación, **llenen** la siguiente hoja de inversión en activos.

Inversión en activos				**Momento de compra**			
Inversiones por realizar	Cantidad requerida	Valor unitario	Total en dólares	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Terrenos							
Subtotal							
Edificios y adecuaciones							
Subtotal							
Maquinarias y muebles							
Subtotal							
Vehículos							
Subtotal							
Equipos de cómputo							
Subtotal							
Total inversión en activos							

Actividad investigativa

5. **Indaga** cómo puedes obtener las cotizaciones que necesitas antes de definir la inversión que pondrá en marcha tu emprendimiento. **Presenta** en clase los resultados de tu investigación.

EG.5.5.7. Identificar los costos fijos y variables (directos e indirectos) en un ejercicio de bienes o servicios.

Saberes previos

¿Piensas que para organizar cualquier emprendimiento se debe saber cuáles serían los costos variables y fijos? ¿Por qué?

Desequilibrio cognitivo

¿Es ético considerar como costo variable el sueldo de los trabajadores o colaboradores del emprendimiento?

Costos fijos y variables

Los costos de producción son los que provienen de la compra de materia prima, pago de la mano de obra directa y otros costos indirectos relacionados con la fabricación de los productos o servicios (por ejemplo: la compra de materias primas, mano de obra del personal de producción, envases, embalajes, mantenimiento de herramientas, máquinas, energía eléctrica del taller, entre otros). El adecuado manejo de costos, sin menoscabar la calidad de los productos finales, permitirá tener un adecuado margen de rentabilidad y, por lo tanto, de beneficio económico (Weston, 1984).

Los costos totales se calculan agrupándolos en:

a) costos fijos

b) costos variables

Costos fijos + Costos variables = Costos totales

Los costos fijos son los que permanecen inalterables, es decir, hay que pagarlos independientemente de si se producen o no. En cambio, los costos variables son los que cambian con relación al volumen de producción y ventas. Es decir, si se aumenta la producción o las ventas, el costo variable aumenta.

Shutterstock, (2018). 340579448

Un emprendedor responsable sabrá calcular con precisión sus costos fijos y variables; así, estará en capacidad de cumplir con las obligaciones que tiene con sus empleados y con la comunidad a la que ofrecerá sus servicios.

Costos fijos

Los siguientes costos deben ser cancelados independientemente de si se venden 10 o 1 000 unidades de un producto. Algunos ejemplos son:

- Arriendo de maquinaria
- Depreciación de maquinaria
- Alquiler de la planta
- Sueldos de la mano de obra
- Internet

Costos variables

Los siguientes costos aumentan conforme aumenta la producción. Entre ellos:

- Materia prima
- Electricidad para la producción
- Materiales indirectos utilizados
- Mantenimiento de maquinaria

Es labor del emprendedor controlar diariamente sus costos, de manera que el margen de ventas sea alto. Para ello, debe establecer presupuestos de producción, uso óptimo de la materia prima, indicadores de utilización, y control exhaustivo de cada unidad de producto al final del proceso.

El emprendedor debe realizar su presupuesto de costos de acuerdo con su volumen de producción. Por ejemplo, un emprendimiento que vende pupitres para escuela hechos con madera tiene los siguientes costos de producción:

Costos fijos	Sueldo de un operario: $ 400 mensuales.
	Alquiler de una máquina: $ 100 mensuales.
Costos variables	Materias primas – madera: $ 21 por pupitre.
	Materiales (clavos, pegamento, etc.): $ 3 por pupitre.

Para el año, se planificará con base en la siguiente producción:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300

Archivo editorial, (2018)

En función de este nivel de producción, los costos del proyecto serían los siguientes:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300
Materia prima	630	1 260	1 890	2 520	3 150	3 780	4 410	5 040	5 670	6 300	6 300	6 300
Mano de obra	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Materiales	90	180	270	360	450	540	630	720	810	900	900	900
Alquileres	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Costo total	1 220	1 940	2 660	3 380	4 100	4 820	5 540	6 260	6 980	7 700	7 700	7 700

Archivo editorial, (2018)

En estos cuadros se puede diferenciar fácilmente cómo, a lo largo del año que el emprendedor ha proyectado, los costos de mano de obra y alquileres (costos fijos) permanecen idénticos cada mes, mientras que los costos de materia prima y materiales (costos variables) aumentan conforme aumenta la producción. Se ve que una creciente inversión en costos variables se ha reflejado en una cada vez mayor producción.

Shutterstock, (2018). 684859402

■ En un emprendimiento bien organizado, deben existir indicadores que ayuden al control exhaustivo de los costos y de la calidad del producto.

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y finanzas corporativas

Todo emprendedor debe proyectar sus costos de forma conservadora; es decir, considerando el escenario menos optimista, y con esta información obtener los márgenes de rentabilidad.

Shutterstock, (2018). 92389585

Evaluación formativa

EG.5.5.7. Identificar los costos fijos y variables (directos e indirectos) en un ejercicio de bienes o servicios.

1. **Define** los siguientes conceptos:

Costos de producción

Costos fijos

Costos variables

2. **Ejemplifica** cinco costos fijos y variables.

Costos fijos	Costos variables

Actividad colaborativa

3. Los costos mensuales de un emprendimiento dedicado a la producción y venta de sacos de lana de oveja son los siguientes:

Costos fijos	Costos variables
Mano de obra	$ 1 450
Materia prima principal	$ 2,50 el kilo de lana
Químico 1 para tinturar	$ 40 el litro (se utilizan 0,05 litros por cada kilo de lana)
Químico 2 para tinturar	$ 240 el litro (se utilizan 0,005 litros por cada kilo de lana)
Suministros de producción	$ 250
Energía eléctrica	$ 230
Mantenimiento	$ 0,35 por cada kilo de lana
Mantenimiento de máquina	$ 128 cada mes
Servicio de teñido	$ 0,80 el kilo de lana
Supervisora de planta	$ 750

Con la información del ejercicio anterior, **determinen** el costo de fabricación para los siguientes niveles de producción en kilos:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	50	80	120	150	175	200	250	300	350	400	450	500

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Materia prima												
Mano de obra												
Materiales												
Costo total												

Actividad investigativa

4. **Investiga** sobre los costos semifijos o semivariables. ¿Cómo podrías incluir estos costos en tu proyecto de inversión?

Ilustra tu explicación por medio de un ejemplo detallado.

Ejemplo.

EG.5.5.6. Determinar el costo de producción de los bienes o el costo de los servicios como elemento fundamental para conocer los gastos que la operación requiere.

Saberes previos

¿Cuáles son los gastos de operación de una mecánica, una farmacia, un puesto callejero de venta de frutas?

Desequilibrio cognitivo

¿De qué manera aporta un emprendimiento a la sociedad y a sus promotores cuando planifica con honestidad el pago de obligaciones legales de su actividad?

Gastos de operación

Durante la planificación del emprendimiento, el promotor también debe presupuestar sus gastos de operación, es decir, aquellos desembolsos necesarios para la operación del negocio. Estos se dividen en gastos de administración (aquellos relacionados con la oficina principal) y gastos de venta (aquellos que ayudan a vender el producto o servicio). A continuación, algunos ejemplos de estos tipos de gastos.

Gastos de administración	Gastos de venta
Sueldos de administración	Sueldos de venta
Beneficios sociales de administración	Beneficios sociales de venta
Arriendos de oficina	Comisiones en ventas
Servicios básicos: luz, teléfono, agua	Publicidad
Pago de Internet	Transporte en ventas
Suministros de oficina	Impresión de volantes y dípticos
Pago de impuestos municipales	

Archivo editorial, (2018)

Shutterstock, (2018). 97412618

Un buen emprendedor sabe reducir los gastos operativos a los estrictamente necesarios.

Como se puede observar, todos estos gastos deben ser planificados de forma mensual con el fin de conocer de antemano el valor que se requiere para cubrir estas necesidades. Para la planificación se debe considerar el gasto mensual en que se incurriría para cada una de ellas, tomando en cuenta variaciones en meses de ventas altas o bajas. Al igual que los costos, se debe determinar si son gastos fijos o variables.

Un gasto especial que se debe planificar es el relacionado con los sueldos, tanto de administración como de ventas y producción. Para ello, es necesario considerar los beneficios sociales y laborales que se mencionaron en *Emprendimiento y Gestión 1*, como, por ejemplo, las obligaciones legales de décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, aportes al IESS, entre otros. Así, en el caso de un sueldo de $400, se tendrían los siguientes rubros.

Rubro	Descripción	Valor
Sueldo	Dinero recibido por una persona	400,00
Décimo tercer sueldo	Doceava parte del sueldo	33,33
Décimo cuarto sueldo	Doceava parte de un salario mínimo vital ($ 386 en 2018)	32,16
IESS aporte patronal	12,15 % del sueldo asumido por el empleador	48,60
Total beneficios sociales		114,09
Costo mensual para la empresa - primer año		514,09

Archivo editorial, (2018)

Ejemplo de presupuesto de gastos operacionales

Considerando el emprendimiento de pupitres que se mencionó en la página 55, los gastos operacionales estimados son los siguientes:

Gastos de administración		Gastos de venta	
Asistente de gerencia	Sueldo $ 450	Sueldos de venta	Sueldo $ 500
Arriendos de la oficina	$ 200 mensuales y dos meses de garantía (se envía al gasto)	Publicidad	$ 300 el primer mes y luego $ 100 mensuales
Servicios básicos: luz, teléfono	$ 50 mensuales	Impresión de volantes	$ 200 una sola vez, al inicio
Pago de Internet	$ 30 mensuales		
Suministros de oficina	$ 35 mensuales		
Pago de impuestos municipales	$ 120 en el quinto mes		

Archivo editorial, (2018)

En función de estos gastos, se puede hacer un presupuesto mensual. A continuación, un ejemplo (se han considerado solamente los primeros ocho meses, ya que los restantes se repiten):

TIC

Observa el video
bit.ly/2PdlFlQ

Explica los beneficios de planificar el presupuesto.

Saberes ancestrales

Antiguamente el trabajo era comunal, y se compartían las tareas y sus beneficios entre los participantes, quienes desconocían el concepto de sueldo. Hoy se pretende rescatar esta práctica ancestral para aportar a la Economía Social del Conocimiento (ESC), con el fin de configurar la sociedad del buen vivir.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
Gastos de administración								
Sueldos	450	450	450	450	450	450	450	450
Beneficios sociales	121,68	121,68	121,68	121,68	121,68	121,68	121,68	121,68
Arriendos	600	200	200	200	200	200	200	200
Servicios básicos	50	50	50	50	50	50	50	50
Pago de Internet	30	30	30	30	30	30	30	30
Suministros de oficina	35	35	35	35	35	35	35	35
Impuestos	–	–	–	–	120,00	–	–	–
Subtotal	1 286,68	886,68	886,68	886,68	1 006,68	886,68	886,68	886,68
Gastos de ventas								
Sueldos de venta	500	500	500	500	500	500	500	500
Beneficios sociales	131,92	131,92	131,92	131,92	131,92	131,92	131,92	131,92
Publicidad	300	100	100	100	100	100	100	100
Impresión de volantes	200							
Subtotal	1 131,92	731,92	731,92	731,92	731,92	731,92	731,92	731,92
Gasto total	2 418,60	1 618,60	1 618,60	1 618,60	1 738,60	1 618,60	1 618,60	1 618,60

NOTA: En el caso de este ejemplo, el emprendedor debe pagar los impuestos prediales del Municipio en el Mes 5.

Archivo editorial, (2018)

Evaluación formativa

EG.5.5.6. Determinar el costo de producción de los bienes o el costo de los servicios como elemento fundamental para conocer los gastos que la operación requiere.

1. **Define** los siguientes conceptos:

Gastos de administración

Gastos de venta

Gastos fijos

2. **Ejemplifica** cinco gastos fijos y variables.

Gastos fijos	Gastos variables
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

3. **Calcula** los beneficios sociales que tendría que cancelar un emprendimiento para los siguientes niveles de sueldos

$ 450	
$ 800	
$ 1 500	

4. El mismo emprendimiento dedicado a la producción de sacos de lana de oveja, que se analizó en la página 56, tiene los siguientes gastos mensuales.

Sueldo de gerente	$ 1 800
Sueldo de dos vendedores	$ 450 cada uno
Arriendo del local comercial	$ 200 mensuales
Sueldo de asistente de gerencia	$ 400
Suministros y papelería	$ 80 mensuales
Servicios básicos	$ 130 mensuales
Comisión en ventas	$ 2 por cada unidad vendida
Transporte a provincia	$ 0,40 por cada unidad vendida

Además, se ha presupuestado la compra de tres computadoras a $ 800 por unidad, y una impresora de $ 200. Estos bienes se deprecian en tres años. En muebles y enseres se compra $ 1 800, que se deprecian en diez años. Se ha estimado vender el siguiente número de unidades:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Venta	50	80	120	150	175	200	250	300	350	400	450	500

Con esta información, **determinen** el gasto de operación, dividido en gastos administrativos y de venta. **Utilicen** el siguiente formato.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos de administración												
Subtotal												
Gastos de ventas												
Subtotal												
Gasto total												

EG.5.5.6. Determinar el costo de producción de los bienes o el costo de los servicios como elemento fundamental para conocer los gastos que la operación requiere.
EG.5.5.15. Calcular el margen de contribución del producto o servicio del emprendimiento.

Determinar el costo del producto

Saberes previos

¿De qué manera un comerciante determinará el costo de venta de su mercadería?

Desequilibrio cognitivo

¿Es éticamente correcto disminuir los costos unitarios disminuyendo sueldos de los trabajadores?

¿Sabías qué?

El conocimiento del costo unitario permite establecer un precio de venta.

Un aspecto fundamental para todo emprendimiento es la determinación del costo total y costo unitario de los productos que vende o servicios que ofrece. Como se mencionó en el análisis de costos marginales que se estudiaron en la unidad de Economía de *Emprendimiento y Gestión 2*, los costos unitarios disminuyen conforme aumenta la producción. Lo ideal es determinar el nivel de producción óptimo del emprendimiento que permita disminuir el costo.

El costo unitario es el valor que le cuesta a una empresa fabricar un producto o servicio de manera individual, el cual dependerá del tipo de emprendimiento. A continuación, los componentes del costo por tipo de empresa:

Industrial	Comercial	Servicios	Agrícolas
Materia prima Mano de obra directa Costos indirectos de fabricación	Compra del inventario	Mano de obra directa Insumos para los servicios	Semillas Mano de obra directa Suministros agrícolas

Archivo editorial, (2018)

Es obligación del emprendedor conocer los costos de cada uno de los componentes mencionados.

Costos unitarios

En el ejemplo de la fábrica de pupitres mencionado en la página 55, si se dividen los costos de fabricación para el número de unidades de producción, se obtiene el costo unitario de producción.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300
Costo total	1 220	1 940	2 660	3 380	4 100	4 820	5 540	6 260	6 980	7 700	7 700	7 700
Costo unitario	40,67	32,33	29,56	28,17	27,33	26,78	26,38	26,08	25,85	25,67	25,67	25,67

Archivo editorial, (2018)

TIC

Observa el siguiente video:
bit.ly/2SgJ6g2

Explica la forma de obtener el costo de fabricar camisas.

Shutterstock, (2018). 126565157

Los costos unitarios disminuyen conforme aumenta la producción.

Con esta información, se puede conocer el costo unitario según diferentes niveles de producción. Se puede observar que el costo unitario cuando se fabrican 30 unidades llega a $ 40,67; mientras que cuando se fabrican 300 unidades, el costo unitario llega a $ 25,67.

A este valor se le incluye el gasto administrativo y de ventas en un mes promedio, tal como se menciona en la página 65:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300
Gasto total	2 418	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618	1 618
Gasto unitario	80,60	26,97	17,98	13,48	10,79	8,99	7,70	6,74	5,99	5,39	5,39	5,39

Archivo editorial, (2018)

Con esta información, se pueden juntar ambas tablas, tanto de costos como de gastos.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300
Costo unitario	40,67	32,33	29,56	28,17	27,33	26,78	26,38	26,08	25,85	25,67	25,67	25,67
Gasto unitario	80,60	26,97	17,98	13,48	10,79	8,99	7,70	6,74	5,99	5,39	5,39	5,39
Costo y gasto unitario	121,27	59,30	47,53	41,65	38,12	35,77	34,09	32,83	31,84	31,06	31,06	31,06

Archivo editorial, (2018)

Fijación de precios de venta

Como se puede observar, el costo y gasto unitario disminuye notoriamente cuando se aumenta el nivel de producción. Con base en este costo, se puede establecer el precio del producto, el cual tendrá que considerar la combinación de dos aspectos:

1. Utilidad esperada en una producción estable. Por ejemplo, si se desea obtener una utilidad del 30 % de una producción de 300 unidades, se podría tener una utilidad de $ 9,32 (31,06 x 0,30); en consecuencia, el precio sería de $ 40,38 más IVA.

2. Este valor de venta deberá ser comparado con los precios de la competencia, es decir, si la competencia vende por menos de $ 40,38, se tendría que analizar nuevamente el precio. Pero si la competencia vende a un precio mayor, no existiría ningún problema en fijar el precio en $ 40,38 más IVA.

Shutterstock, (2018), 655127104

La producción en serie abarata los costos de producción, pues se usan los mismos procesos y recursos para fabricar muchas unidades.

Evaluación formativa

EG.5.5.6. Determinar el costo de producción de los bienes o el costo de los servicios como elemento fundamental para conocer los gastos que la operación requiere.
EG.5.5.15. Calcular el margen de contribución del producto o servicio del emprendimiento.

1. **Define** el siguiente concepto:

Costo unitario de producción

2. **Determina** los componentes del costo de las siguientes empresas.

Industrial	Comercial	Servicios	Agrícola

3. Con base en el primer ejemplo, **investiga** cuáles serían los componentes detallados del costo total de los siguientes emprendimientos.

Fábrica de pupitres de madera. *Materia prima:* madera, clavos, pegamento. *Mano de obra:* sueldo del obrero. *Costos indirectos:* depreciación de la maquinaria, energía eléctrica.

Unidad educativa:

Turismo comunitario:

Siembra de yuca:

Club de ciclismo:

Restaurante:

Actividad colaborativa

4. En grupos de trabajo, **consideren** los costos que obtuvieron en la página 57 y los gastos que calcularon en la página 61 sobre el emprendimiento de sacos de lana de oveja.

Con base en esta información, **calculen** para los primeros 12 meses:

- Costo unitario por mes
- Gasto unitario por mes
- Costo y gasto unitario por mes

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Producción												
Costo unitario												
Gasto unitario												
Costo y gasto unitario												

5. **Determinen** el precio del producto cuando se fabriquen 400 sacos, si desean tener una ganancia del 35 %.

6. Si la competencia tiene un precio de venta de $ 30, ¿qué estrategia podrían implementar para vender sus productos?

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿De qué manera los trabajadores pueden exigir mejores condiciones para desempeñar su trabajo con seguridad y dignidad?

Desequilibrio cognitivo

¿Es tan importante la salud de un trabajador y su seguridad, así como lo es el presupuesto del emprendedor o del empresario?

Seguridad y salud ocupacional

Un tema de vital importancia que deben considerar los emprendedores se refiere al cuidado de la salud de sus trabajadores. Precisamente a este aspecto, la Organización Mundial de la Salud (OMS) lo define como el conjunto de actividades que se pueden realizar para controlar y prevenir problemas que puedan afectar negativamente la salud de todos los trabajadores de una empresa, sea pública o privada. Dentro de estos aspectos, se incluyen enfermedades de cualquier clase, todo tipo de accidentes y cualquier otro factor que ponga en riesgo la vida, la salud o la seguridad de los trabajadores durante el desarrollo de sus actividades diarias (OMS, 2018).

Debido a la cantidad de enfermedades, accidentes y situaciones adversas que puede tener un empleado en el desarrollo de sus funciones, se institucionalizó la salud ocupacional con el fin de promover y generar bienestar físico, mental y emocional de los trabajadores de una empresa. Para ello se deben cumplir ciertas normas que apoyen que el trabajo sea sano y seguro.

El proceso de implementación de medidas de salud ocupacional en una empresa debe cumplir con tres objetivos:

1	Proteger, prevenir y controlar la salud de los empleados
2	Implementar condiciones de trabajo adecuadas para proteger la salud de los empleados
3	Crear procesos organizacionales para favorecer la salud de los trabajadores

Fuente: norma ISO 18001

Cada empleador debe ofrecer las mejores condiciones en sus instalaciones para asegurar la salud y la seguridad a todos los trabajadores. Además debe implementar las acciones necesarias preventivas para evitar futuras enfermedades o accidentes en todos los departamentos de una empresa.

En paralelo, los trabajadores deben protegerse y cuidarse de forma muy consciente para evitar enfermedades, accidentes y riesgos innecesarios. Por lo tanto, es su obligación acatar las instrucciones de la empresa al respecto.

Shutterstock, (2018). 564089995

Un buen emprendedor sabe que cumplir con las normas de seguridad y salud de sus colaboradores garantiza que estos desempeñen sus actividades como sus aliados y no como sus enemigos.

Seguridad y salud ocupacional en Ecuador

En el Ecuador, el Ministerio del Trabajo tiene a su cargo la implementación del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional y textualmente indica en su página web: http://www.trabajo.gob.ec/

La Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo surge como parte de los derechos del trabajo y su protección. El programa existe desde que la ley determinara que "los riesgos del trabajo son de cuenta del empleador" y que hay obligaciones, derechos y deberes que cumplir en cuanto a la prevención de riesgos laborales.

A través del Programa de Seguridad y Salud en el trabajo, se ha desarrollado el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en los Centros de Trabajo del País, afianzamiento de los procesos de responsabilidad solidaria en los centros de trabajo respecto a requisitos para contratación de obras y servicios.

Shutterstock, (2018). 265884422

El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en los centros de trabajo del País ha especificado el tipo de riesgos y problemas que pueden afectar la salud de los trabajadores.

Marco legal

Este Programa está sustentado en el Art. 326, numeral 5 de la Constitución del Ecuador del año 2008, en normas comunitarias andinas, convenios internacionales de la OIT, Código del Trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores, mejoramiento del medio ambiente de trabajo, Seguro General de Riesgos del Trabajo del IESS y acuerdos ministeriales.

Visión

Ser líderes en salvaguardia de la integridad, la salud y la vida de las personas trabajadoras.

Misión

Coordinar la ejecución de la Política Institucional en Seguridad y Salud y el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud del Ministerio del Trabajo. Asesorar, capacitar, controlar y hacer seguimiento de programas de prevención de riesgos laborales en los centros de trabajo con la finalidad de reducir la siniestralidad laboral, mejorar la productividad y la calidad de vida de los trabajadores.

Objetivos

Entre los objetivos que persigue el Programa de Seguridad y Salud en el Trabajo están:

- Mejorar las condiciones de los trabajadores, referentes a seguridad y salud.
- Desarrollar consciencia preventiva y hábitos de trabajo seguros en empleadores y trabajadores.
- Disminuir las lesiones y daños a la salud provocados por el trabajo.
- Mejorar la productividad con base en la gestión empresarial con visión preventiva.

FUENTE: http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Escribe** tu propio concepto de lo que es seguridad y salud ocupacional.

2. ¿Cuáles son los objetivos de seguridad y salud ocupacional en una empresa?

3. **Investiga** qué dice el Art. 326 de la Constitución vigente en el Ecuador. **Escribe** tu juicio crítico al respecto y **comenta** tu trabajo en clase.

4. **Describe**, con tus propias palabras, la misión del Ministerio del Trabajo al respecto de seguridad y salud ocupacional. **Escribe** tus comentarios sobre el tema y tres conclusiones.

5. En grupos de cinco estudiantes, **analicen** su unidad educativa, y **describan** diez aspectos que podrían ser mejorados para evitar enfermedades o accidentes de niños, niñas y jóvenes.

   Expongan en clase sus recomendaciones.

   1.
   2.
   3.
   4.
   5.
   6.
   7.
   8.
   9.
   10.

Flujo de ingresos

Un emprendimiento necesita ingresos y existen distintas formas de conseguirlo. Además de la venta tradicional, se pueden cobrar: cuotas de servicio, suscripciones, préstamos y alquileres, anticresis, licencias de uso, comisión o publicidad. Este es un campo donde hay mucha apertura para la innovación.

Shutterstock, (2018). 690783415

Hay muchas formas de prestar un servicio. Un emprendimiento bien organizado tiene que saber llevar correctamente sus ingresos, diferenciando su origen.

Actividad

1. Un emprendimiento de bicicletas busca formas innovadoras de generar ingresos. Dispone de 20 bicicletas nuevas, las cuales se pueden vender o alquilar.

- Costo de las 20 bicicletas: 7 000 dólares
- Precio de venta de cada bicicleta: 500 dólares
- Número de bicicletas que se venden cada mes: 4
- Número de meses en vender todas las bicicletas: 5
- Precio de alquiler: 3 dólares la hora
- Número de horas de alquiler al mes: 400 horas
- Mantenimiento de las bicicletas por mes: 350 dólares

¿Qué será mejor: venderlas o alquilarlas?

1. **Ingresa** a *bit.ly/2Rowgwk* , donde encontrarás un ejemplo que te puede servir como referencia.
2. Con la nueva información que has ingresado, **crea** una gráfica para poder analizar los datos.
3. **Identifica** los ingresos mensuales y el capital final después del tiempo estipulado.
4. **Cambia** las variables a tu gusto y **plantea** nuevos valores.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2	**VENTA DE BICICLETAS**			**ALQUILER DE BICICLETAS**				
3	INVERSIÓN INICIAL	7000		INVERSIÓN INICIAL	7000			
4	PRECIO DE VENTA	500		PRECIO DE ALQUILER	3			
5	BICICLETAS VENDIDAS POR MES	4		ALQUILERES POR MES	400			
6	INGRESOS MENSUALES	2000		INGRESOS MENSUALES	1200			
7	NÚMERO DE MESES	5		NÚMERO DE MESES	5			
8	INGRESOS TOTALES	10000		INGRESOS TOTALES	6000			
9	INVENTARIO FINAL	0		MANTENIMIENTO MENSUAL	350			
10	*CAPITAL FINAL VENTA*	*10000*		MANTENIMIENTO TOTAL	1750			
11				GANANCIA	4250			
12				INVENTARIO TOTAL	7000			
13				*CAPITAL FINAL ALQUILER*	*11250*			
14								

Cómo mejorar el presupuesto familiar

Uno de los temas que inquieta a las familias es el relacionado con mecanismos y técnicas que ayuden a mejorar su presupuesto. Recordemos cuáles son sus componentes:

Ingresos	
Desembolsos	Gastos básicos mensuales
	Gastos secundarios
	Gastos no mensuales
	Pago de imprevistos
	Pago de deudas
Inversiones	Ahorros

Archivo editorial, (2018)

Shutterstock, (2018), 34959349

Muchas veces, en aras de generar más ingresos para la familia, niñas y niños son victimizados y colocados en situaciones de trabajo infantil.

El ideal es que los ingresos sean mayores que los desembolsos ya que en esta situación existe superávit. Caso contrario, se está en déficit y los padres de familia se deberán endeudar para solucionar un problema económico.

En vista de que lo que se desea es incrementar los ingresos, optimizar los gastos, ahorrar para imprevistos y pagar las deudas lo antes posible, cada familia debe incluir las medidas necesarias para optimizar el presupuesto. Uno de los métodos eficaces para optimizarlo es a través de la metodología de preguntas. Su uso adecuado y continuo permitirá que las personas disfruten del dinero recibido. Veamos algunas preguntas clave para optimizar el presupuesto:

Ingresos	¿Se pueden generar más ingresos en la familia?
	¿Qué trabajos adicionales se pueden realizar durante la noche o en un fin de semana?
	¿Se puede cobrar deudas pendientes?
Desembolsos	¿Está realizando las compras de víveres en el lugar más barato?
	¿El pago de servicios básicos es el mínimo posible?
	¿Hay desperdicio de comida en la casa?
	¿Puede llevar comida de su casa a su trabajo, en lugar de comer en restaurantes?
	¿Se puede ahorrar en comida rápida?
	¿Tiene el plan de celular más barato?
	¿Se pueden disminuir las salidas de fines de semana?
	¿Puede ir a lugares más baratos de diversión y entretenimiento?

Archivo editorial, (2018)

La lista de preguntas puede ser mucho más larga. Lo importante es que se inicie con el proceso de concientización de la optimización de los componentes del presupuesto.

Por supuesto, debemos entender que parte de la armonía familiar descansa sobre aspectos que no son únicamente financieros. Debemos hacer un balance, por ejemplo, entre invertir el dinero en actividades de ocio que generan distanciamiento familiar o aquellas que generan consolidación de relaciones.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.5.2., EG.5.5.4., EG.5.5.4.1., EG.5.5.5., EG.5.5.6., EG.5.5.7, EG.5.5.15.

1. Una comunidad rural planifica la implementación de un centro de acopio para la venta de leche. Se tienen los siguientes costos mensuales:

Sueldo obrero	$ 450
Costo de leche	$ 0,25 el litro
Suministros de producción	$ 80
Energía eléctrica	$ 120

Además, se ha presupuestado la construcción del centro por $ 36 000 (se deprecia en 20 años), la compra de tanques de enfriamiento, generador eléctrico, cuarto frío, calderos y otras maquinarias cuyo costo es de $ 52 000 (se deprecia en diez años). Los gastos mensuales presupuestados son los siguientes:

Sueldo de administrador	$ 600
Suministros y papelería	$ 80
Servicios básicos	$ 70
Pago a transportista	$ 0,03 por cada litro vendido

También se ha presupuestado la compra de una computadora por $ 800 y de una impresora por $ 200. Estos bienes se deprecian en tres años. En muebles y enseres se compran $ 500, que se deprecian en diez años. Se ha estimado vender el siguiente número de litros de leche:

Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
10 000	20 000	30 000	40 000	50 000	60 000	70 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000

Con base en esta información, calculen para los primeros doce meses:

- Gasto total y unitario por mes
- Costo total y unitario por mes

Evalúense entre estudiantes; **verifiquen** que todos los miembros del grupo trabajen y aporten.

Costos totales												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Inventario												
Costo total												

Costos totales												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos de administración												
Subtotal												
Gastos de ventas												
Subtotal												
Gasto total												

Costos unitarios												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Litros												
Costo unitario												
Gasto unitario												
Costo y gasto unitario												

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Podría aplicar los conocimientos que he alcanzado en un emprendimiento que produzca bienes de calidad.			
Podría darle una estructura organizacional a mi emprendimiento.			

Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad? • ¿Cómo lo aprendiste? • ¿En qué lo puedes aplicar?

El mercado y la publicidad

En esta unidad, el estudiante aprenderá a elaborar estrategias de mercadeo eficientes con el fin de comunicar, a los clientes y usuarios del emprendimiento, la existencia de sus productos o servicios, las variables de mercadeo que se deben utilizar en la comercialización y la forma cómo seleccionar el nicho de mercado que será atendido con el emprendimiento. La aplicación adecuada de estos conceptos y su inclusión en el proyecto de inversión permitirá que el emprendimiento tenga altas probabilidades de éxito.

3 unidad

Shutterstock, (2018). 531528235

Objetivo

OG.EG.7. Diseñar y formular un proyecto básico de emprendimiento con todos los elementos necesarios y componentes de innovación.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

■ La difusión del producto o servicio que ofrece un emprendimiento será más acertada en la medida en que comprendamos con mayor profundidad el comportamiento del mercado.

EG.5.5.8. Describir y explicar de forma sencilla el segmento de mercado que se desea alcanzar y sus características, para establecer estrategias adecuadas para convertirlo en cliente/usuario.

Saberes previos

¿Crees que un emprendimiento pueda atender a todas las personas de una comunidad?

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible considerar como segmentos de mercado a los grupos poblacionales que carecen de servicios básicos (como agua, electricidad, salud o educación) y que sufren enormes dificultades económicas?

¿Sabías qué?

La Ley Orgánica de Comunicación, en el Art. 10. (Normas deontológicas), dice que todas las personas naturales o jurídicas que participen en el proceso comunicacional deberán considerar las siguientes normas mínimas, de acuerdo con las características propias de los medios que utilizan para difundir información y opiniones:

1. Referidos a la dignidad humana:
   - **a)** Respetar la honra y la reputación de las personas;
   - **b)** Abstenerse de realizar y difundir contenidos y comentarios discriminatorios; y,
   - **c)** Respetar la intimidad personal y familiar (Asamblea Nacional, 2013).

Segmentación de mercado

Es un proceso mediante el cual se diferencian los compradores en grupos, según sean sus características, es decir, se divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes. Por ejemplo, un emprendimiento puede dedicarse exclusivamente a atender a niños, por lo tanto, su segmento de clientes será la niñez. Se puede dividir al mercado en tantas necesidades como elementos existan, por lo que es fundamental establecer una característica común que identifique el segmento.

Existen varias formas de segmentar el mercado. Por ejemplo, se puede segmentar según el grupo de clientes que se atenderá: clientes finales, industriales, etc.

Tipos de clientes para realizar una segmentación de mercados

- Personas naturales
- Intermediarios
- Clientes empresariales

Shutterstock, (2018). 752638612

El mercado se divide en varios segmentos, dependiendo de las diferentes necesidades que tengan los clientes.

Segmentación de mercado para personas naturales

Para el caso de personas naturales, algunos de los aspectos que se utilizan para la segmentación pueden ser:

Aspectos geográficos

Se divide el mercado en diferentes regiones con mediciones geográficas: barrios, parroquias, sectores de la ciudad, ciudades, cantones, provincias, regiones, países, continentes, etc.

Aspectos demográficos

Se divide el mercado de acuerdo con rangos de edad, sexo, ingresos familiares, profesiones u ocupaciones, nivel de estudio, etc.

Aspectos socioeconómicos

Se divide el mercado según los estratos económicos: alto, medio-alto, medio, medio-bajo, bajo o indigencia.

Aspectos psicográficos

Se divide el mercado de acuerdo con las características de los grupos sociales, estilos de vida, costumbres y tendencias.

Shutterstock, (2018). 402894580

A diferencia de grandes empresas industriales, un emprendimiento puede precisar su acción en entornos pequeños, identificando cuáles son las necesidades específicas de pequeños grupos de clientes.

Por ejemplo, una empresa dedicada a la venta de ropa por Internet para embarazadas puede segmentar de la siguiente manera:

Aspectos geográficos
Mujeres embarazadas de todo el país.

Aspectos demográficos
Sexo femenino con ingresos sobre los $ 800 mensuales.

Aspectos socioeconómicos
Pertenecen a un nivel socioeconómico alto y medio-alto.

Aspectos psicográficos
Personas a quienes les gusta estar a la moda, sentirse bien, constantemente utilizan Internet y redes sociales, prefieren recibir sus productos en su domicilio.

Segmentación de mercado para empresas o sociedades

Para el caso de personas jurídicas o sociedades, sean intermediarias o empresas consumidoras, algunos de los aspectos que se utilizan para la segmentación pueden ser:

Aspectos geográficos

Se lo divide al mercado –de igual forma que para personas naturales– en diferentes regiones con mediciones geográficas: por barrios, parroquias, sectores de la ciudad, ciudades, cantones, provincias, regiones, países, continentes, etc.

Tamaño

Se lo divide al mercado según el tamaño de las empresas: multinacionales, grandes, medianas, pequeñas o microempresas. Esta división suele hacerse por el volumen anual de ventas.

Actividad empresarial

Se lo divide al mercado en tipos de empresas (industriales, comerciales, de servicios o agrícolas) o por actividades específicas: construcción, finanzas, petroleras, agrarias, comerciantes, etc.

Una vez definido el mercado que se va a atender, el siguiente paso es determinar las variables de mercado que le permitan llegar adecuadamente al segmento escogido.

TIC

Mira la segmentación de mercado de una zapatería en el video:

bit.ly/2PbXZ1a

Puedes hacer algo similar para "venta de sánduches".

Evaluación formativa

EG.5.5.8. Describir y explicar de forma sencilla el segmento de mercado que se desea alcanzar y sus características, para establecer estrategias adecuadas para convertirlo en cliente/usuario.

1. **Analiza:** ¿por qué es importante realizar la segmentación del mercado?

2. **Enlista** algunos de los elementos que pueden incluirse en los aspectos de la segmentación de mercado para personas naturales:

Aspectos demográficos

Aspectos geográficos

Aspectos psicográficos

Aspectos socioeconómicos

3. **Enlista** algunos de los elementos que pueden incluirse en los aspectos de la segmentación de mercado para sociedades:

Aspectos de tamaño

Aspectos geográficos

Aspectos por actividad económica

4. **Analiza:** ¿qué sucedería si un emprendimiento no hiciera segmentación de mercado?

Actividad colaborativa

5. En grupos de trabajo, **determinen** la segmentación de mercado para un emprendimiento relacionado con el turismo comunitario de su zona geográfica.

Aspectos demográficos

Aspectos geográficos

Aspectos psicográficos

Aspectos socioeconómicos

6. En grupos de trabajo, **determinen** la segmentación de mercado para un emprendimiento que venderá uniformes a empresas.

Aspectos de tamaño

Aspectos geográficos

Aspectos por actividad económica

EG.5.5.9. Establecer las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) del nuevo emprendimiento, para satisfacer las necesidades del segmento de mercado seleccionado.

Saberes previos

Para comprar zapatos, ¿qué es lo que normalmente tomas en cuenta: la calidad del producto, el precio, el lugar, la promoción o la atención?

Desequilibrio cognitivo

¿La calidad de los servicios de atención en salud o educación depende de la plaza hacia dónde va dirigida?

Glosario

Variable. Proviene del término latino variabilis, palabra que representa a aquello que varía o que está sujeto a algún cambio.

Variables de mercado

Se denomina **variables** de mercado a los aspectos por los cuales un cliente decide si adquiere un producto o servicio. Usualmente se conocen como las 4 P´s del marketing, identificadas como: producto, precio, plaza y promoción. En el caso de nuevos emprendimientos, hay una variable adicional llamada personalización de la venta. La inclusión de estas variables y sus componentes se conoce como mezcla de mercadeo o marketing mix.

Preguntas clave sobre la mezcla de mercado

Producto	¿Cuáles son las características del producto o servicio que debemos vender?
Precio	¿Cuánto debemos cobrar y cuál será la forma de pago?
Plaza	¿Dónde debemos vender y cómo será la forma de entrega?
Promoción	¿Cuáles son los canales de información para los clientes acerca de nuestros productos o servicios?
Personalización de la venta	¿Cuál es la habilidad del personal para atender al cliente y satisfacer sus necesidades?

Archivo editorial, (2018)

Esto significa que un cliente decide su compra en función de los atributos del producto o servicio y los compara con la competencia. Por tanto, el emprendedor debe realizar un análisis de estas variables para atraer al cliente. Por ejemplo, un producto de alta calidad para un segmento de clase alta debe complementarse con un alto precio, o un producto de consumo masivo debería tener un precio accesible para la gran masa de clientes.

En el proyecto de inversión se deben detallar muy detenidamente los aspectos incluidos en la mezcla de mercadeo.

Producto. Se refiere a las características intrínsecas, técnicas y funcionales de un bien o servicio. Incluye aspectos sobre descripción técnica, empaque, variedad, calidad, marca, tamaño, presentación, sabor, etc. En los emprendimientos relacionados con servicios, tiene que ver con experiencias previas, satisfacción de necesidades, conocimientos, reputación del vendedor, calidad de servicio, etc.

Shutterstock, (2018), 92418955

Un producto debe etiquetarse con características técnicas y funcionales: descripción, empaque, calidad, marca, tamaño, etc.

A un producto o servicio se lo identifica claramente a través de una marca. La marca es el nombre comercial bajo el que se vende el producto. Su objetivo es facilitar la relación con los clientes mediante un nombre en particular, debiendo ser algo corto y fácil de recordar.

Precio. Es el valor monetario de un producto o servicio. Este debe considerar el valor económico, el plazo de crédito y las formas de pago. Adicionalmente, es importante analizar el precio de la competencia para fijar el precio de venta.

Plaza. Es el lugar físico o virtual donde se ofrecerán los productos o servicios. Involucra el área geográfica de atención, los canales de distribución (físicos o virtuales) y la distribución física interna del punto de ventas. Los canales de distribución hacen llegar el producto desde el emprendimiento hasta los clientes. La selección de los canales de distribución puede ser un factor clave para la diferenciación del producto, por ejemplo, se puede ofrecer un servicio a domicilio.

Promoción. Es la estrategia que se diseña para dar a conocer e informar sobre las características y beneficios de los productos o servicios dirigidos a nuestro mercado potencial. Deberá ser innovadora y agresiva, de tal manera que neutralice y, de ser posible, supere los beneficios y características de los competidores. El mercado actual, cada vez más competitivo, exige capacidad de creatividad y habilidad para promocionar los productos y servicios.

Personalización de ventas. En nuevos emprendimientos, se refiere a las características que deben tener las personas encargadas de las ventas. Incluye aspectos como conocimiento técnico, habilidades de comunicación y actitud para las ventas. El personal debe entender las necesidades de los clientes y lograr satisfacerlas. Esta es la principal diferencia frente a la gran empresa.

Valores humanos

"El mundo ha perdido muchos valores, especialmente los de la comunicación, la memoria.

A veces nuestros propios pueblos pierden su memoria histórica y no tienen toda la culpa, pues las editoriales no publican sus libros y los medios de comunicaciones crean solo fantasías de intrigas, de odios, de rencores o, simplemente, silencio".

Rigoberta Menchú

TIC

Mira este enlace
bit.ly/2SnzikA
y **conoce** un poco más sobre el marketing

Anota una definición personal sobre el marketing.

Shutterstock, (2018). 373248580

La creatividad es un ingrediente primordial para diseñar la estrategia de promoción de los productos o servicios de un emprendimiento.

Evaluación formativa

EG.5.5.9. Establecer las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) del nuevo emprendimiento, para satisfacer las necesidades del segmento de mercado seleccionado.

1. **Explica:** ¿qué es una variable de la mezcla en mercadeo?

2. **Enlista** las variables del *marketing mix*.

3. **Indica** las principales preguntas que debe resolver cada variable del *marketing mix*.

Actividad colaborativa

4. En grupos de trabajo, **seleccionen** un emprendimiento de su zona geográfica y **analicen** las variables de mercadeo de dicho emprendimiento.

Emprendimiento:

Análisis de las variables de mercadeo

5. En grupos de trabajo, **creen** un emprendimiento que se dedique a la venta de hortalizas a domicilio. **Expliquen** las variables de mercadeo que utilizarán.

Variables de mercadeo:

Actividad investigativa

6. **Imagina** que creas un emprendimiento de capacitación sobre la actividad que más te gusta realizar. **Explica** cada variable del *marketing mix* en ese emprendimiento.

Variables de mercadeo:

7. **Indaga** por qué en nuevos emprendimientos se debe analizar la variable de personalización de ventas.

EG.5.5.10. Describir y explicar los mecanismos de comunicación (publicidad y promoción) que se implementará en el futuro emprendimiento, en función de la caracterización del segmento de mercado que se aspira alcanzar.

Saberes previos

De toda la publicidad que has recibido, ¿cuál te ha parecido más interesante?

Glosario

Publicidad. Pago por el uso de medios de comunicación masiva para la promoción de un producto o servicio.

Promociones. Herramienta de la publicidad por medio de la que se ofrece un beneficio, generalmente económico, al cliente por su compra.

Relaciones públicas. Construcción de vínculos estratégicos con otras personas o instituciones para conformar alianzas o acuerdos, con el fin de mejorar las condiciones de operación del emprendimiento.

¿Sabías qué?

Muchos emprendimientos aún esperan que sus clientes lleguen a comprar sin hacer publicidad, y luego se preguntan por qué no venden.

TIC

Investiga en Internet cómo puedes crear una página web para promocionar un nuevo emprendimiento.

Técnicas de publicidad

En la teoría de marketing (Mariño, 2010), la variable promoción está compuesta por varios aspectos que forman la mezcla promocional, la cual incluye la publicidad física o virtual, las relaciones públicas, las promociones en sí mismo y la publicidad boca a boca. Esto se conoce como el plan publicitario.

Shutterstock, (2018), 215934253

La publicidad debe ser hecha de manera técnica para obtener resultados importantes.

Publicidad

Se la puede definir como comunicación en "un espacio comprado" a un medio de comunicación con la intención de atraer a los clientes actuales y a los potenciales.

Lo más importante en la publicidad es el mensaje que se desea transmitir. Entre sus características se pueden mencionar:

Mensaje claro y objetivo.
Resaltar las fortalezas del producto o servicio para que el potencial cliente las compare inconscientemente con las de la competencia.
Reforzar los hábitos de compra existentes en los clientes actuales.
Imágenes que se queden en la memoria del potencial cliente.

Aunque la publicidad es muy beneficiosa, requiere una gran cantidad de dinero, lo cual es característico de las grandes organizaciones, que utilizan los medios tradicionales como televisión, radio, prensa, revistas especializadas, vallas publicitarias, etc.

Las opciones más accesibles y rentables para los nuevos emprendimientos serán aquellas que requieran poca inversión, pero que aseguren un nivel de aceptación de las personas o empresas detalladas en la segmentación de mercado.

Algunos medios de publicidad al alcance de los nuevos emprendedores son los siguientes:

Redes sociales

Uso de Facebook, Instagram, Twitter, los cuales permiten llegar a los clientes conectados a las redes virtuales.

Mensaje de texto

Uso del celular para enviar mensajes a todos los contactos.

Volante o flyer

Se utilizan a nivel local, generalmente para que los clientes localicen y conozcan los negocios. Se ubican en sitios estratégicos de gran tráfico peatonal. Es un mecanismo muy barato y debe llevar consigo información de interés, caso contrario, quienes tomen las hojas luego las botarán.

Shutterstock, (2018). 329295428

La variedad de medios que se utilice para promocionar un producto o un servicio está limitada únicamente por la capacidad creativa del emprendedor.

Anuncios

Se utilizan para publicitar un servicio y se pueden obtener gratuitamente en las instalaciones de otras empresas. Por ejemplo, anuncio en la pared de una tienda de barrio o en el mercado.

Publicidad rodante

Es la que se realiza sobre cualquier medio de transporte: bus, taxi, autos particulares, bicicletas, etc.

Publicidad por correo electrónico

Se utiliza para publicitar los productos o servicios. Hay que tener cuidado con la normativa vigente sobre correos electrónicos. Es un medio masivo y de muy bajo costo.

Sitios web

Uso de herramientas tecnológicas para acceder a un mercado, de forma rápida y de gran alcance. Es importante contar con un diseño simple pero claro, que debe ser constantemente actualizado.

Correo directo

Se envía una carta o publicidad directamente a los vecinos del barrio.

El presupuesto de publicidad

Estos son solamente algunos ejemplos de medios de publicidad de bajos precios. Existen otros adicionales que el emprendedor podría utilizar en función de su creatividad y conocimiento. Con base en los medios escogidos, es importante realizar un presupuesto mensual de publicidad que tome en cuenta diversos canales por emplear.

Para ello, su presupuesto total de publicidad podría tener como referencia el siguiente cuadro:

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	...	Mes 12
Medio de publicidad	$ xxx	$ xxx	$ xxx	$ xxx	$ xxx	$ xxx

Archivo editorial, (2018)

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y publicidad

Hace más de 2 500 años, las caravanas de mercaderes babilónicos se valían de hombres mensajeros, de voz potente y clara pronunciación para anunciar sus productos. Los griegos contaban con pregoneros que anunciaban la llegada de los barcos con cargamento de vino, especias y metales. Después se convirtieron en el medio más común de anuncios públicos en muchos países europeos. En Grecia y Roma aparecen los primeros soportes comunicativos, colocados en lugares transitados para informar a los ciudadanos de los pormenores de interés público, de los acontecimientos sociales, juegos y espectáculos.

La costumbre de colocar en las monedas la efigie y el nombre del emperador o del gobernante, fue utilizado como una forma eficaz de propaganda política. Al familiarizarse el pueblo con su regente, era más fácil que lo reelija.

Evaluación formativa

EG.5.5.10. Describir y explicar los mecanismos de comunicación (publicidad y promoción) que se implementarán en el futuro emprendimiento, en función de la caracterización del segmento de mercado que se aspira alcanzar.

1. ¿Por qué es importante diseñar la estrategia de publicidad? **Responde** utilizando tus propios criterios.

2. Cuáles son las características del mensaje publicitario?

3. **Explica** cinco alternativas de publicidad para nuevos emprendimientos y **cita** ejemplos para cada una.

4. **Reflexiona** y **responde.** ¿Por qué la televisión es un medio tradicional que no puede ser utilizado por nuevos emprendimientos?

5. En grupos de cinco personas, **establezcan** un plan de publicidad que incluya mensaje publicitario, medio o canal de publicidad y presupuesto de publicación, para un emprendimiento que se pueda implementar en la comunidad donde viven.

Describan cada uno de los elementos.

Mensaje publicitario

Medio o canal de publicidad

Presupuesto de publicidad

EG.5.5.10. Describir y explicar los mecanismos de comunicación (publicidad y promoción) que se implementará en el futuro emprendimiento, en función de la caracterización del segmento de mercado que se aspira alcanzar.

Saberes previos

¿Cuánto de la publicidad que ves a diario queda retenida en tu mente? ¿Por qué?

Desequilibrio cognitivo

¿Una publicidad exitosa es aquella que siempre logra vender más, aunque para ello haya tenido que promocionar características del producto que en realidad no posee?

Saberes ancestrales

Los habitantes de la Costa ecuatoriana de las culturas Valdivia, Chorrera y Jama-Coaque construyeron una vía para poder comunicarse con la región andina, intercambiar y comerciar productos.

Plan publicitario y comercial

En esta parte del proyecto de inversión se detallan los elementos de la mezcla de publicidad (publicidad, promoción, relaciones públicas y boca a boca) y se explican las estrategias comerciales usadas para cumplir con las ventas programadas.

Plan publicitario

Este plan genera la publicidad que atrae clientes al punto de venta.

Plan publicitario → Publicidad → Atrae clientes al punto de ventas

En el plan publicitario, el emprendedor debe seleccionar las diferentes herramientas publicitarias y promocionales que se mencionaron en la lección anterior.

Expliquemos ahora el modo de realizar el presupuesto del plan publicitario para cada mes de funcionamiento del emprendimiento, detallando la actividad por cada componente y su costo.

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	...
Publicidad					
Costo					
Promoción					
Costo					
Relaciones públicas					
Costo					
Boca a boca					
Costo					
Total costo					

Archivo editorial, (2018)

En el cuadro propuesto, se detalla la actividad promocional que se realizará mensualmente, y en la fila inferior, el costo de cada actividad, de tal manera que se pueda establecer el costo total mensual del plan publicitario.

Shutterstock, (2018). 702568762

Un plan publicitario puede ser muy eficaz en términos de atraer clientes, pero cumplir con la calidad del producto promocionado depende de la ética del emprendedor.

Plan comercial

Planifica las ventas y la comercialización y cierra la venta.

Plan comercial → Ventas / Comercialización → Cierra la venta

El plan comercial define los objetivos, estrategias y planes de acción del área comercial. Debe ser incluido con total nivel de detalle en el proyecto de inversión.

Shutterstock, (2018). 362171267

■ Un plan comercial debe definir con claridad los pasos que se seguirá hasta cumplir con los objetivos del plan publicitario.

¿Sabías qué?

La gran ventaja de una pequeña empresa con respecto a la gran empresa es la calidad de atención que brinda su personal de ventas.

En consecuencia, el plan comercial debe tener los siguientes componentes:

1. **Objetivos.** Son las metas comerciales que se desea alcanzar. Entre otros aspectos, pueden estar relacionadas con el monto de ventas esperado, número de clientes, número de unidades vendidas, precios promedio, etc. Por ejemplo, se puede tener el objetivo de *vender 300 pupitres que generen un ingreso de $ 13 500 en el décimo mes luego de iniciado el emprendimiento.*

   Los objetivos deben ser retadores, alcanzables con esfuerzo, cuantificables y limitados a un plazo para conseguirlos.

2. **Estrategias.** Se refieren a la forma en la que se alcanzan los objetivos. Deben considerar aspectos como: disponibilidad de producto, existencia de personal de venta capacitado y motivado, proceso de planificación, gestión y control de la venta, diseño de preguntas y respuestas clave para manejar objeciones, estrategias para cada componente de la mezcla de publicidad, etc. Por ejemplo, Estrategia 1: *tener dos vendedores totalmente capacitados y motivados; y Estrategia 2: implementar estrategias de publicidad enfocadas en el segmento de mercado.*

3. **Planes de acción.** Se refieren a las actividades detalladas para ejecutar las estrategias. Deben responder a preguntas tales como: qué, quién, cuándo, cuánto. Por ejemplo, en lo referente a las estrategias de vendedores totalmente capacitados y motivados, se tendrían los siguientes planes de acción:

   a) Poner un anuncio en la radio: "Se necesitan vendedores con tres años de experiencia". Responsable: dueño. Fecha: domingo 28 de junio. Costo: $ 20.

   b) Una vez contratado el mejor candidato, este debe ser capacitado en técnicas detalladas de venta. Responsable: dueño. Fecha: desde lunes 6 de julio. Costo: $ 0.

En síntesis:

- **Objetivos.** Definen las metas comerciales que se desea alcanzar.
- **Estrategias.** Forman parte de cada objetivo estratégico e indican cómo se los alcanzará.
- **Planes de acción.** Indican la actividad detallada (*¿qué…?*), el responsable (*¿quién…?*), el plazo (*¿cuándo…?*) y el costo de cada actividad (*¿cuánto…?*).

Evaluación formativa

EG.5.5.10. Describir y explicar los mecanismos de comunicación (publicidad y promoción) que se implementará en el futuro emprendimiento, en función de la caracterización del segmento de mercado que se aspira alcanzar.

1. **Explica** con tus propias palabras: ¿qué es el plan publicitario?

2. **Escribe:** ¿qué es para ti un plan comercial?

3. **Analiza** la relación que existe entre publicidad y ventas.

4. Una persona va a iniciar el emprendimiento "Venta de empanadas de carne", los sábados y domingos. La meta es vender un total de 200 empanadas cada día, a $ 1,50 cada una.

Propón dos estrategias comerciales y dos planes de acción.

Actividad colaborativa

5. En grupos de trabajo, **seleccionen** un producto agrícola de su zona geográfica. El emprendimiento que van a iniciar será vender dicho producto en otras provincias.

Diseñen el plan publicitario con sus respectivos costos para doce meses. **Detallen** su plan publicitario en una hoja electrónica, utilizando el formato señalado a continuación.

Desarrollen el plan comercial que incluya dos objetivos establecidos por el equipo, con sus respectivas estrategias (mínimo dos por cada objetivo), y sus planes de acción (mínimo tres por cada estrategia).

Plan publicitario					
Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	…
Publicidad					
Costo					
Promoción					
Costo					
Relaciones públicas					
Costo					
Boca a boca					
Costo					
Total costo					

Plan comercial		
Objetivos	Estrategias	Planes de acción
1.	1.	1.
		2.
		3.
	2.	1.
		2.
		3.
2.	1.	1.
		2.
		3.
	2.	1.
		2.
		3.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Los derechos a la salud y a la seguridad son resultados de la lucha de los trabajadores para mejorar su vida?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué es más inteligente?: trabajar más horas a la semana o trabajar menos horas pero con mayor rendimiento.

Seguridad y salud en un emprendimiento

El Código del Trabajo incluye artículos que garantizan la seguridad y salud de los trabajadores:

Art. 410. Obligaciones respecto de la prevención de riesgos. Los empleadores están obligados a asegurar a sus trabajadores condiciones de trabajo que no presenten peligro para su salud o su vida. Los trabajadores están obligados a acatar las medidas de prevención, seguridad e higiene, determinadas en los reglamentos y facilitadas por el empleador. Su omisión constituye justa causa para la terminación del contrato de trabajo.

Art. 411. Planos para construcciones. Los planos para la construcción o habilitación de fábricas serán aprobados por el Director Regional del Trabajo, quien nombrará una comisión especial para su estudio, de la cual formará parte un profesional médico del Departamento de Seguridad e Higiene del Trabajo.

Art. 412. Preceptos para la prevención de riesgos. El Departamento de Seguridad e Higiene del Trabajo y los inspectores del trabajo exigirán a los propietarios de talleres o fábricas, y de los demás medios de trabajo, el cumplimiento de las órdenes de las autoridades, y especialmente de los siguientes preceptos:

1. Los locales de trabajo, que tendrán iluminación y ventilación suficientes, se conservarán en estado de constante limpieza y al abrigo de toda emanación infecciosa.
2. Se ejercerá control técnico de las condiciones de humedad y atmosféricas de las salas de trabajo.
3. Se realizará revisión periódica de las maquinarias en los talleres, a fin de comprobar su buen funcionamiento.
4. La fábrica tendrá los servicios higiénicos que prescriba la autoridad sanitaria, la que fijará los sitios en que deberán ser instalados.
5. Se ejercerá control de la afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y de la provisión de ficha de salud.
6. Que se provea a los trabajadores de mascarillas y más implementos defensivos, y se instalen, según dictamen del Departamento de Seguridad e Higiene del Trabajo, ventiladores, aspiradores u otros aparatos mecánicos propios para prevenir las enfermedades que pudieran ocasionar las emanaciones susceptibles de ser aspiradas por los trabajadores, en proporción peligrosa, en las fábricas en donde se produzcan tales emanaciones.
7. A los trabajadores que presten servicios permanentes que requieran de esfuerzo físico muscular habitual y que, a juicio de las comisiones calificadoras de riesgos, puedan provocar hernia abdominal en quienes los realizan, se les proveerá de una faja abdominal.

Ministerio del Trabajo. (2016)

Art. 413. Prohibición de fumar. Se prohíbe fumar en los locales de trabajo de las fábricas.

Shutterstock. (2018). 739896127

El descanso y la recreación adecuada de los trabajadores, además de ser un derecho conquistado, aumenta la productividad del emprendimiento y mejora el clima laboral.

Art. 430. Asistencia médica y farmacéutica. Los empleadores observarán las siguientes reglas:

1. Todo empleador conservará, en el lugar de trabajo, un botiquín con los medicamentos indispensables para la atención de sus trabajadores, en los casos de emergencia, por accidentes de trabajo o de enfermedad común repentina. Si el empleador tuviera veinticinco o más trabajadores, dispondrá de una enfermería.
2. El empleador que tuviere más de cien trabajadores establecerá, en el lugar de trabajo, un servicio médico permanente que, a más de cumplir con lo determinado en el numeral anterior, proporcionará a todos los trabajadores medicina laboral preventiva. Este servicio contará con el personal médico y paramédico necesario, y estará sujeto a la reglamentación dictada por el Ministerio de Trabajo y Empleo y supervigilado por el Ministerio de Salud.
3. Si en el concepto del médico o de la persona encargada del servicio, según el caso, no se pudiera proporcionar al trabajador la asistencia que precisa, en el lugar de trabajo, ordenará el traslado del trabajador, a costo del empleador, a la unidad médica del IESS o al centro médico más cercano del lugar del trabajo, para la pronta y oportuna atención.

Ministerio del Trabajo. (2016)

Glosario

Comité paritario. Grupo formado en el interior de una empresa, emprendimiento o industria, del que forman parte representantes del patrono, de los trabajadores, del IESS y del Ministerio de Trabajo, encargado de vigilar el cumplimiento de las regulaciones de seguridad y salud ocupacional.

Obligaciones según el tamaño de empresa

El mismo artículo 430 determina que, según el tamaño de la empresa, se deben cumplir las siguientes obligaciones:

N.° de trabajadores	Obligaciones
De 1 a 9 trabajadores	Diagnóstico de riesgos, política empresarial, plan mínimo de prevención de riesgos, certificado de salud por cada trabajador, botiquín de primero auxilios, delegado de seguridad y salud, responsable de prevención de riesgos.
De 10 a 49 trabajadores	Los del grupo anterior y: reglamento interno de seguridad y salud en el trabajo, programa de prevención, programa de capacitación, exámenes médicos preventivos, registro de accidentes e incidentes, planes de emergencia, comité paritario (empresas con más de 15 trabajadores), servicio de enfermería (empresas con más de 25 trabajadores).
De 50 a 99 trabajadores	Los del grupo anterior y: vigilancia de la salud y un técnico ocupacional.
Más de 100 trabajadores	Los del grupo anterior y: sistema de gestión de la seguridad y salud, servicio médico de empresa, liderazgo gerencial y técnico ocupacional.

Ministerio del Trabajo. (2016)

Además, funcionarán departamentos de seguridad e higiene del trabajo a cargo de médicos especialistas que tendrán las siguientes funciones:

1. La vigilancia de las fábricas, talleres y más locales de trabajo, para exigir el cumplimiento de las prescripciones sobre prevención de riesgos y medidas de seguridad e higiene.
2. La intervención de los médicos jefes de los departamentos en las comisiones centrales de calificación y en las demás para las que fueren designados.
3. La formulación de instrucciones a los inspectores en materias concernientes a las actividades de los departamentos, instrucciones que deberán ser conocidas y aprobadas por las direcciones regionales.
4. Las demás que se determinen en el respectivo reglamento.

Ministerio del Trabajo. (2016)

Shutterstock. (2018). 435746728

El empleador que tuviere más de cien trabajadores establecerá, en el lugar de trabajo, un servicio médico permanente, que, a más de cumplir con lo determinado en el numeral anterior, proporcionará a todos los trabajadores medicina laboral preventiva.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Explica** por qué es importante que las construcciones de fábricas sean aprobadas por del Director Regional del Trabajo. **Apoya** tu explicación mediante ejemplos.

2. Según tu criterio, **explica** por qué es importante que los trabajadores tengan prohibido fumar en las fábricas. **Ilustra** tu explicación mediante un ejemplo.

3. **Explica**, con tus propias palabras, e **ilustra** con ejemplos, cinco preceptos para la prevención de riesgos.

a)

Ejemplo

b)

Ejemplo

c)

Ejemplo

d)

Ejemplo

e)

Ejemplo

4. En grupos de tres estudiantes, **realicen** un estudio del cumplimiento de las obligaciones en seguridad y salud ocupacional de una empresa o emprendimiento cercano al lugar donde viven. **Realicen** un informe escrito de sus observaciones y **expongan** en clase los resultados de su trabajo.

Nombre del emprendimiento o empresa

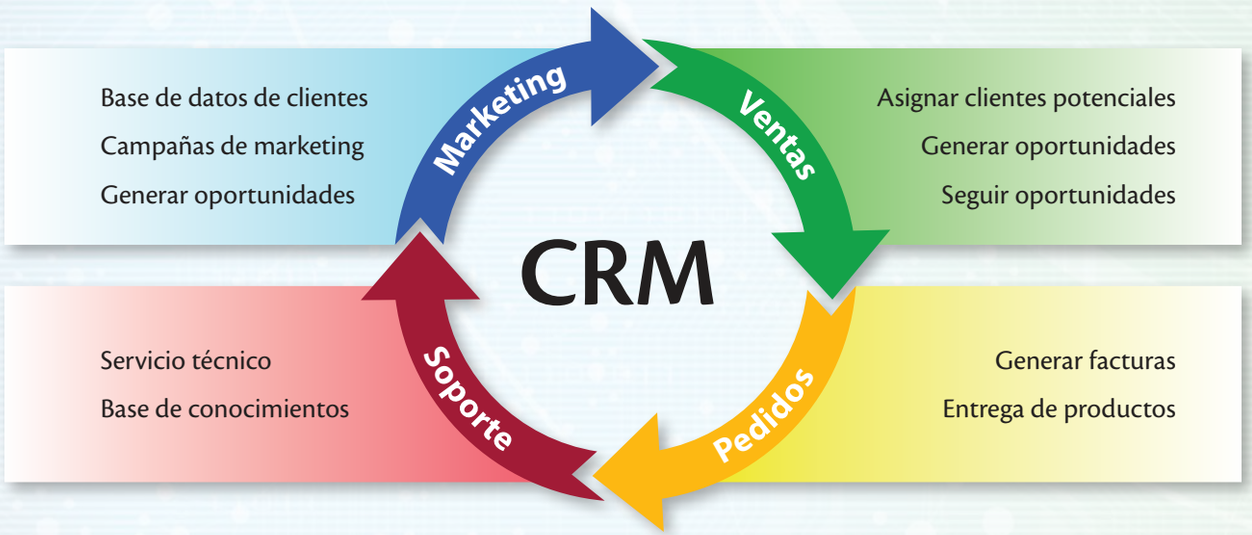
Descripción de la actividad que realiza

Informe del cumplimiento de obligaciones de seguridad y salud ocupacional

Conclusiones

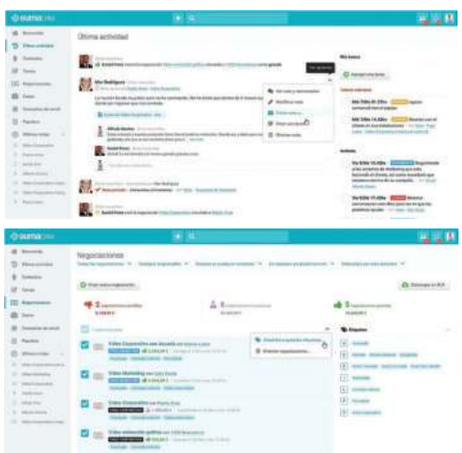
CRM

Son las siglas de Customer Relationship Management, en español, Administración de Relación con Clientes. Es una metodología que nos orienta a administrar y gestionar la relación con clientes actuales y futuros. Se utiliza en ventas, marketing, servicio al cliente y soporte técnico.



Actividad

1. Un emprendimiento utiliza SumaCRM, un servicio en línea, para gestionar las negociaciones de su fuerza de ventas.



   1. **Ingresa** a *bit.ly/2BHtNaK* , y **accede** a la opción "Demo".
   2. **Abre** el menú superior izquierdo y **selecciona** "Negociaciones".
   3. **Crea** una nueva negociación.
   4. **Llena** el formulario a tu gusto, pero **selecciona** a un usuario de la sección de contactos. Al terminar, **presiona** la opción "Crear negociación".
   5. **Agrega** notas, tareas, contactos adicionales y documentos.
   6. **Crea** al menos tres tareas.
   7. **Marca** como ganada o perdida la negociación.
   8. **Vuelve** al tablero de "Negociaciones" y **verifica** el balance actualizado.

   Las herramientas en línea permiten trabajar fácilmente desde cualquier lugar, incluyendo el teléfono celular. Al utilizar un CRM, toda la información de contacto de clientes, oportunidades y tareas están centralizados.

Optimización de deudas familiares

Uno de los principales componentes del presupuesto son las deudas. Una gran cantidad de familias le debe a alguien por las compras que se realizaron con anterioridad. Incluso, en numerosos casos, las deudas son tan grandes que no es posible cancelarlas con los ingresos que la familia genera. Por este motivo es fundamental optimizar las deudas y, en lo posible evitarlas.

De acuerdo con el uso de recursos y la generación de futuros ingresos, existen dos tipos de deudas:

- **Deudas convenientes o deudas buenas.** Son aquellas por la cuales se adquiere un bien o servicio que permite aumentar el patrimonio familiar, tales como son las deudas hipotecarias (un lote de terreno, una casa, un local comercial, tierras para sembrar, etc.), deudas para comprar inventario para un negocio o una deuda destinada para la educación de los hijos. Estas deudas generarán ingresos y ganancias en el futuro, y se dice que son deudas que se pagan solas.

- **Deudas inconvenientes o deudas malas.** Son las que se adquieren por la compra de un bien o servicio que no producirá ninguna utilidad futura. Este tipo de deudas se realizan por un sentimiento de bienestar y placer o para darse gustos personales. Este es el típico caso de deudas para adquirir un nuevo celular, para cambiar los artefactos de la casa, para la compra de ropa innecesaria, para la fiesta de algún familiar cercano, etc. Parecen que son gastos necesarios, pero la experiencia indica que son prescindibles y pueden ser evitados.

Una familia debe evitar endeudarse con prestamistas informales o a altas tasas de interés, sobre todo para adquirir servicios o productos que no son imprescindibles.

Por todo lo expuesto y en el afán de optimizar las deudas, a continuación se detallan algunas preguntas que se deben realizar antes de endeudarse.

- ¿Cuáles deudas incrementan el patrimonio de la familia?
- ¿Algunas deudas podrían ser evitadas por ser innecesarias?
- Si tuviera que volver a comprar un bien o un servicio, ¿se volvería a endeudar?
- ¿Es posible comprar algunos bienes de contado en lugar de endeudarse?
- ¿Antes de endeudarse, realmente fueron analizadas otras alternativas?
- Si hay la necesidad de comprar algo y en ese momento no lo hace, ¿puede ser que aquella necesidad desaparezca y se haya evitado así una nueva deuda?

Antes de comprar algo que realmente no sea necesario, hay que analizar el tema con mucho detenimiento. Es importante pensar cuáles ventajas futuras puede generar esa deuda. Por otro lado, hay que evitar siempre cualquier deuda de prestamistas informales porque estas personas generan el peor tipo de deudas. No solamente buscan prestar rápido, sino que, como trabajan al margen de la ley, lo único que buscan es el dinero fácil, ya que sus intereses son tan altos que no es posible cancelarlos; en numerosas ocasiones, familias honestas han tenido que entregar sus bienes como parte de pago.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.5.8., EG.5.5.9., EG.5.5.10., EG.5.5.11.

Coevaluación

1. Con la información de la fábrica de pupitres mencionada en las páginas 55, 59, 62 y 63, **detallen** en parejas la información sobre el plan comunicacional que deberá ser incluida en un proyecto de inversión. Específicamente, se solicita:

- Segmentación de mercado.
- Explicación detallada de las variables de mercadeo: producto, precio, plaza, promoción y personal de ventas.
- Elaboración del plan publicitario.
- Elaboración del plan comercial.

Entréguenle a su docente un trabajo impreso que considere los siguientes formatos:

Segmentación de mercado	
Aspectos de tamaño:	
Aspectos geográficos:	
Aspectos por actividad económica:	

Variables de mercadeo	
Descripción del producto:	
Descripción de precio:	
Descripción de plaza:	
Descripción de promoción:	
Descripción de personalización de ventas:	

Plan publicitario					
Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	...
Publicidad					
Costo					
Promoción					
Costo					
Relaciones públicas					
Costo					
Boca a boca					
Costo					
Total costo					

Plan comercial		
Objetivos	Estrategias	Planes de acción
1.	1.	1.
		2.
		3.
	2.	1.
		2.
		3.
2.	1.	1.
		2.
		3.
	2.	1.
		2.
		3.

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Entiendo cuál es la razón de segmentar mercados y considerar variables.			
Podría implementar algunas técnicas de comunicación que he aprendido en esta unidad, para mi futuro emprendimiento.			

Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
• ¿Cómo lo aprendiste?
• ¿En qué lo puedes aplicar?

Shutterstock, (2018). 218092612

Segundo

quimestre

El manejo financiero del emprendimiento

En esta unidad, el estudiante recibirá conocimientos sobre cómo proyectar los ingresos y egresos del emprendimiento, de forma manual y a través del uso de tecnología, sobre la base de los estudios realizados en las unidades anteriores. Estas proyecciones se convierten en sus planes financieros, los cuales son la plataforma fundamental para el análisis del nuevo emprendimiento y para concluir si un proyecto es financieramente factible.

4 unidad

Shutterstock. (2018). 180644732

Objetivos

OG.EG.2. Comprender los conceptos de "ingresos", "gastos" e "inversiones" como elementos fundamentales para la toma de decisiones.

OG.EG.7. Diseñar y formular un proyecto básico de emprendimiento con todos los elementos necesarios y componentes de innovación.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

Desde el primer momento de la vida del emprendimiento, se generarán flujos financieros que deberán corresponderse con las proyecciones elaboradas. Es importante contar con colaboradores que sepan manejar herramientas de contabilidad.

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

Saberes previos

¿Qué estrategia propones para determinar cuál será la inversión inicial que se requiere para empezar un emprendimiento?

Desequilibrio cognitivo

¿Cómo puede, un emprendedor que nunca antes había incursionado en negocios, saber lo que debe comprar y cotizar para su emprendimiento?

¿Sabías qué?

El capital de trabajo es la medida del efectivo que se debe tener para financiar las operaciones diarias de una empresa.

Determinar la inversión inicial

Hasta este momento, en el proyecto de inversión se han analizado los planes de producción y de marketing (Mariño, 2001). El siguiente paso es realizar las proyecciones financieras necesarias para el futuro emprendimiento. Por lo tanto, en esta unidad se busca cuantificar todos los aspectos anteriores y analizarlos financieramente como un solo conjunto. Para cumplir estos aspectos, el plan financiero ha de tener los siguientes componentes:

- La inversión inicial en activos.
- Los gastos preoperacionales.
- El capital de trabajo necesario para alcanzar el punto de equilibrio.
- Las proyecciones financieras de ingresos, costos y gastos.

En esta unidad se analizarán estos cuatro aspectos, mientras que en la siguiente unidad, referente a evaluación financiera, se considerarán los aspectos necesarios para determinar la factibilidad cuantitativa y cualitativa del emprendimiento.

Inversión inicial en activos

Como se había mencionado en el plan operacional, es necesario establecer el monto que se requiere para adquirir los bienes, tales como: terrenos, obra civil, maquinaria, vehículos o equipos de transporte, equipos de cómputo, muebles y enseres, equipos de oficina, etc. Por cada uno de estos activos, en el plan financiero se deberá detallar el número de unidades requeridas, su costo aproximado, el sistema de compra (adquisición o alquiler) y su forma de pago. Además, es importante detallar todos los costos necesarios para que un activo se pueda operar, por ejemplo, costos de transporte, costos de instalación, impuestos, etc.

Shutterstock, (2018). 444210199

El plan financiero debe detallar el tipo de equipos, herramientas e instrumentos para el trabajo de producción. Así, podrá conocer cuál será la inversión en activos que necesita.

Todos los emprendimientos, al inicio de sus operaciones, deben afrontar una serie de costos, gastos e inversiones, los cuales, en el caso de ser muy elevados, los podrían desequilibrar. Por lo tanto, es importante analizar detenidamente estos rubros a fin de optimizar el flujo de fondos sin menoscabar la operación de la empresa. Así, desde un inicio, se debe analizar la posibilidad de alquilar ciertos activos, iniciar el negocio con oficinas modestas (sin lujos), utilizar los bienes de su casa, etc. En pocas palabras, buscar el ahorro.

Un buen ejemplo del detalle de la inversión es el mencionado en la página 51, que se refiere a inversión en activos y momento de compra, y que se reproduce a continuación:

Inversión en activos				Momento de compra			
Inversiones por realizar	Cantidad requerida	Valor unitario	Total en dólares	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Terrenos							
Terreno 1	1	8 000	8 000	8 000			
Terreno 2	1	4 000	4 000	–		4 000	
Subtotal			12 000	8 000	–	4 000	–
Edificios y adecuaciones							
Local comercial	1	10 000	10 000				
Adecuaciones	1	5 000	5 000	–	10 000	5 000	
Subtotal			15 000	–	10 000	5 000	–
Maquinarias y muebles							
Máquina 1	1	16 000	16 000				16 000
Mesas	3	200	600	–		600	
Sillas	8	40	320	–		320	
Subtotal			16 920		–	920	16 000
Vehículos							
Camión	1	28 000	28 000				28 000
Subtotal			28 000	–	–	–	28 000
Equipos de cómputo							
Computador	2		800	1 600	1 600		
Impresora	1		150	150	150		
Subtotal			1 750	1 750	–	–	–
Inversión en activos			73 670	9 750	10 000	9 920	44 000

Archivo editorial, (2018)

En este ejemplo, las proyecciones financieras indican que se requiere un monto de inversión de $ 73 670 en activos: se necesita entonces $ 9 750 durante el primer mes, $ 10 000 para el segundo mes, $ 9 920 para el tercero, y $ 44 000 para el cuarto mes.

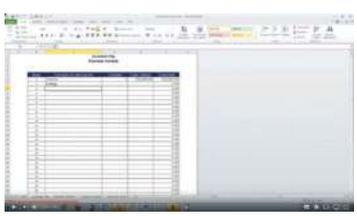
Shutterstock, (2018). 586570931

El valor de las herramientas o equipos propios de quien emprende también debe ser considerado como inversión.

Este cuadro debe estar incluido en el plan financiero. Debe elaborarse en función del requerimiento de activos, tomando en cuenta los bienes que adquirirá y aquellos que tomará de su casa o que ya posee. Estos últimos seguramente deba adquirirlos a futuro, por lo que en ese momento deberá incluir aquel valor como inversión.

TIC

Observa el video
bit.ly/2Q3W6cu
Compara el esquema de inversión de otros países frente al recomendado en este libro.



Evaluación formativa

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

1. **Describe**: ¿cuáles son los componentes de un plan financiero?

2. Con tus propias palabras, **explica** qué es un plan financiero.

3. **Investiga** por qué es importante incluir el capital de trabajo en la inversión inicial.

Actividad colaborativa

4. Tu grupo de trabajo ha decidido crear un emprendimiento para fomentar los bailes típicos de la zona. **Tomen** como base el modelo de plan financiero y **realicen** las siguientes actividades:

a) **Describan** cómo funcionaría el emprendimiento.

b) **Establezcan** el monto inicial de la inversión para implementar este emprendimiento.

Descripción

Plan financiero							
Inversión en activos				Momento de compra			
Inversiones por realizar	Cantidad requerida	Valor unitario	Total en dólares	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Terrenos							
Subtotal							
Edificios y adecuaciones							
Subtotal							
Maquinarias y muebles							
Subtotal							
Vehículos							
Subtotal							
Equipos de cómputo							
Subtotal							
Inversión en activos							

Actividad investigativa

5. **Indaga** cuál es la importancia de la proyección de ingresos.

6. **Cita** tres ejemplos de gastos preoperacionales y tres de inversiones.

Gastos preoperacionales	Gastos de inversiones
1.	**1.**
2.	**2.**
3.	**3.**

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

Saberes previos

¿Sabes qué gastos debes realizar antes de que tu emprendimiento funcione?

Desequilibrio cognitivo

¿Todo emprendimiento, no importa su dimensión, requiere hacer gastos preoperacionales?

Glosario

Patente municipal. Es un permiso que otorgan los municipios locales a todos los emprendimientos para operar sin inconvenientes.

¿Sabías qué?

Todo emprendimiento requiere de gastos preoperacionales para iniciar sus actividades.

TIC

Observa el siguiente video:
bit.ly/2QuVKe6

Explica cómo se obtiene el punto de equilibrio.

Gastos preoperacionales

Son todos aquellos gastos por trámites para cumplir con las leyes ecuatorianas para la creación de una empresa: pagos en notarías, patentes municipales, etc., así como el pago de honorarios a los abogados que se contraten para la constitución del emprendimiento.

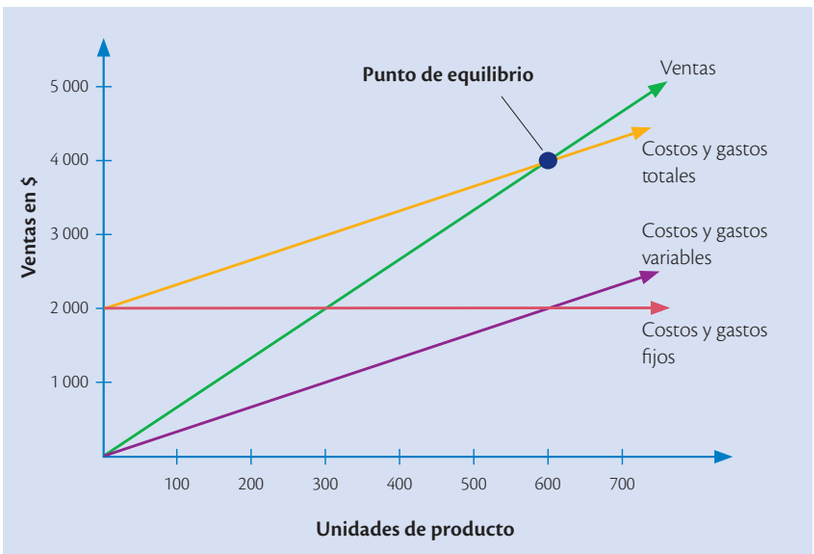
Shutterstock, (2018). 519425380

Son parte de los gastos preoperacionales de un emprendimiento aquellos que se hacen para completar la tramitología que exige la ley para reconocer su constitución.

La Ley dice que toda empresa debe estar sujeta al control de la Superintendencia de Compañías, y que, para su constitución, se depositará un monto en algún banco en calidad de "Depósito para Integración de Capital", cuya cantidad variará según el tipo de empresa que se desee conformar. El pago de este dinero es una inversión temporal y no un gasto, ya que luego de formalizada la creación de la empresa, este dinero es devuelto por el banco; en consecuencia, no debe ser considerado como gasto de constitución.

Por otro lado, antes de la creación del emprendimiento, en ocasiones se requiere invertir en ciertos gastos para investigar el mercado o para las pruebas piloto, lo que se conoce como gastos de investigación y desarrollo. Estos gastos se hacen para seguros de la operatividad y funcionamiento de los productos que se fabricarán, como, por ejemplo: primeros diseños, prueba piloto o pruebas de mercado.

Punto de equilibrio



Archivo editorial, (2016). Emprendimiento 3 p114

Como se había mencionado en la asignatura de Emprendimiento y Gestión 2, el punto de equilibrio se refiere al nivel de ventas necesario para que se cubran los costos y gastos del emprendimiento.

Inversión inicial en capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero necesario para financiar la operación inicial hasta que las ventas cubran los costos y gastos.

Quien quiera emprender debe conocer esto antes de iniciar el emprendimiento. Como es lógico, al inicio, las ventas no alcanzarán a cubrir los gastos y costos, es decir, las ventas serán menores que los costos y gastos iniciales, lo que comúnmente se conoce como "pérdida inicial". Esta pérdida puede durar unos pocos o muchos meses, dependiendo del giro del negocio.

Para ejemplificar aquella "perdida inicial", recordemos los presupuestos de costos y de gastos de los pupitres de los que hablamos en las páginas 55 y 59, que tenían un precio de venta de $ 45:

Shutterstock, (2018). 668148025

Al inicio de un emprendimiento, las ventas serán bajas. El capital inicial de trabajo es el dinero que sostendrá los costos y los gastos en esa etapa.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas unidades	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	300	300
PVP	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Ingresos totales	1 350	2 700	4 050	5 400	6 750	8 100	9 450	10 800	12 150	13 500	13 500	13 500
Costo total	1 220	1 940	2 660	3 380	4 100	4 820	5 540	6 260	6 980	7 700	7 700	7 700
Gasto total	2 419	1 619	1 619	1 619	1 739	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619
Total egresos	3 639	3 559	4 279	4 999	5 839	6 439	7 159	7 879	8 599	9 319	9 319	9 319
Utilidad neta	−2 289	−859	−229	401	911	1 661	2 291	2 921	3 551	4 181	4 181	4 181
Pérdida acumulada	−2 289	−3 147	−3 376									

Archivo editorial, (2018)

Como se puede observar, este emprendimiento tendrá pérdidas los tres primeros meses. Por lo tanto, la sumatoria de las pérdidas mensuales iniciales genera la pérdida acumulada, que en este ejemplo es de $ 3 376. Esta cifra de pérdida acumulada es conocida como inversión de capital de trabajo, es decir, el monto necesario para superar las pérdidas iniciales y que también debe ser financiado al inicio del emprendimiento.

¿Sabías qué?

El emprendedor debe solicitar por lo menos tres cotizaciones por cada uno de los recursos que necesite.

Evaluación formativa

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

1. **Cita** los componentes del punto de equilibrio.

2. **Define** lo que entiendes por:

Capital de trabajo:

Pérdida acumulada:

Gastos preoperacionales:

3. **Analiza**: ¿qué sucede cuando las ventas no alcanzan el punto de equilibrio?

4. **Explica** por qué es importante determinar el capital de trabajo inicial que requiere un emprendimiento.

Actividad colaborativa

5. Con los siguientes datos, **establezcan** la inversión de capital de trabajo inicial para cada uno de los siguientes emprendimientos:

a) Se iniciará un emprendimiento dedicado a la compra y venta de escobas a nivel nacional. Lo proyectado por unidades que se venderán es:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas unidades	300	450	600	750	900	900	900	900	900	900	900	900

Cada escoba se vende a $ 3 y el costo para elaborar cada escoba asciende a $ 1,80. Los gastos de transporte son de $ 0,25 por escoba y los gastos fijos son de $ 800 mensuales.

b) Se iniciará un emprendimiento dedicado al hospedaje y alimentación de turistas en una zona de playa. El número de turistas que se proyecta recibir mensualmente es:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Turistas	20	25	30	40	60	40	40	50	60	60	70	70

Cada turista deja un monto diario de $ 22 y el costo de alimentación diaria es de $ 5. Los gastos de administración mensuales ascienden a $ 450.

c) Se iniciará un centro de acopio de yuca en la Amazonía ecuatoriana. Se estima vender mensualmente las siguientes cantidades:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Kilos	400	400	500	500	550	600	700	800	900	1 000	1 000	1 000

Cada quintal de 50 kilos se vende a $ 25 y se compra en $ 22. Los gastos fijos son de $ 1 500 mensuales.

Actividad investigativa

6. **Investiga** y **escribe** la fórmula del punto de equilibrio.

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

Saberes previos

¿Cómo se elabora un presupuesto de gastos en tu hogar?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué sucede cuando las proyecciones financieras de tu emprendimiento no se producen en la realidad?

Saberes ancestrales

Los primeros emprendimientos en el Ecuador llevaban sus registros contables en grandes hojas cuadriculadas; en ellas, los encargados de la contabilidad escribían las cifras con tinta. Este registro contable permitía realizar proyecciones financieras para los siguientes años. A finalizar el siglo XX, se comenzaron a utilizar las hojas electrónicas, lo que facilitó el trabajo.

Proyecciones financieras

Las proyecciones financieras de la empresa se fundamentan en los presupuestos de ventas, costos y gastos que se analizaron en las unidades anteriores. Para realizar un presupuesto, se debe considerar una serie de supuestos básicos sobre los cuales se pueden proyectar las cifras financieras.

Supuestos básicos para las proyecciones financieras

Presupuesto de ventas

Completada la investigación de mercado y realizado el plan de mercadeo, el empresario podrá estimar cuál será su volumen de venta, el precio al que venderá sus productos y cuál será el tiempo de recuperación del dinero invertido. Con esta información puede proyectar sus ingresos. Normalmente, el número de unidades vendidas y el precio de venta son las bases sobre las cuales se asienta toda la proyección financiera de la empresa, por lo que su estimación debe ser realizada con el mayor nivel de detalle y considerando todos los factores que pudieran afectar las ventas.

Presupuesto de costos

En este presupuesto se deben incluir los costos de vender un producto o prestar un servicio. Debe ser realizado en función del tipo de empresa que se trate, es decir, si es industrial, comercial o de servicios.

Para el caso de emprendimientos industriales, el costo debe incluir todos los pagos relacionados con la planta de producción. En el caso de empresas comerciales, el costo estará determinado por el pago necesario para adquirir los productos que se comercialicen; y, para empresas de servicio, normalmente el costo estará determinado por el costo de la mano de obra que presta el servicio y los materiales que utiliza. Un aspecto muy importante al momento de presupuestar los costos es diferenciar entre costos fijos y variables.

Shutterstock, (2018). 477236668

La medida adecuada para hacer una proyección financiera proviene de la consideración de las ventas, costos y gastos que se produzcan.

Shutterstock. (2018). 533644474

Cuando se han calculado con certeza los presupuestos de ventas, costos y gastos, el estado de resultados siempre será satisfactorio.

Presupuesto de gastos

Se refiere a los gastos de administración, ventas y financieros en los que se incurrirá en la operación de la empresa. Aquí se diferenciará entre gastos fijos y variables.

Estado de resultados proyectado

Incluirá los ingresos por ventas, los costos y los gastos contables que tendrá el emprendimiento realizados en períodos mensuales de hasta por lo menos cinco años. Lo óptimo es utilizar las hojas electrónicas para facilitar los cálculos. Esta información se obtiene de los presupuestos de venta, costos y gastos. Se han de considerar las provisiones requeridas por ley para beneficios sociales, participación laboral en las utilidades e impuesto a la renta.

El formato básico para la proyección del estado de resultados, utilizando la información de la fábrica de pupitres, es el siguiente:

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y probabilidades

En el establecimiento de las proyecciones financieras requeridas por un emprendimiento, se deben determinar las probabilidades de ocurrencia de los supuestos establecidos para la proyección de ventas, costos y gastos. Cuando existen variaciones significativas debido a cambios de demanda o reacción de la competencia, las proyecciones no podrán ser cumplidas.

Otros ejemplos

Estado de resultados proyectados.
bit.ly/2DRKmlW

¿Sabías qué?

El estado de resultados es un estado financiero que muestra los ingresos, los costos y los gastos, así como el beneficio o pérdida que ha obtenido una empresa durante un período de tiempo determinado.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año
Ingresos	1 350	2 700	4 050	5 400	6 750	8 100	9 450	10 800	12 150	13 500	13 500	13 500	101 250
Costos de ventas	1 220	1 940	2 660	3 380	4 100	4 820	5 540	6 260	6 980	7 700	7 700	7 700	60 000
Utilidad bruta	130	760	1 390	2 020	2 650	3 280	3 910	4 540	5 170	5 800	5 800	5 800	41 250
Gastos de ministración	1 287	887	887	887	1 007	887	887	887	887	887	887	887	11 160
Gastos de venta	1 132	732	732	732	732	732	732	732	732	732	732	732	9 183
Gasto total	2 419	1 619	1 619	1 619	1 739	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619	20 348
Utilidad antes de impuestos	−2 289	−859	−229	401	911	1 661	2 291	2 921	3 551	4 181	4 181	4 181	20 902
Participación de trabajadores (15 %)													3 135
Impuesto a la renta (22 %)													3 909
Utilidad neta	−2 289	−859	−229	401	911	1 661	2 291	2 921	3 551	4 181	4 181	4 181	13 858

Archivo editorial, (2018)

Evaluación formativa

EG.5.5.12. Utilizar metodologías para elaborar proyecciones de costos y gastos, que permitan establecer el monto necesario para cumplir con estas obligaciones de fondos futuros.
EG.5.5.13. Utilizar hojas electrónicas para realizar proyecciones utilizando las TIC de manera que se facilite su elaboración.

1. **Explica**: ¿por qué es importante establecer el presupuesto para un emprendimiento?

2. **Indica**: ¿qué ventajas puede generar el presupuesto en el emprendimiento?

3. **Investiga**: ¿cómo influye la investigación de mercado en el presupuesto?

4. **Indaga**: ¿qué podría pasar si los costos y gastos se presupuestan con valores inferiores a los que serán en la realidad?

5. **Analiza**: ¿qué podría suceder con las proyecciones si la competencia baja los precios y las ventas no se cumplieran?

Actividad colaborativa

6. En grupos de trabajo, **establezcan** estrategias para controlar la efectividad del presupuesto en el emprendimiento.

7. **Elaboren** un estado de resultados proyectado para un emprendimiento que se dedicará a la venta de artesanías comunitarias. La investigación de mercado indica que se venderían dos productos. Se estima vender el siguiente número de unidades por cada producto:

Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	750	775	800	850	900	950	1 200	1 300	800	850	900	900
2	250	300	350	400	450	500	800	800	500	500	500	500

- El precio de venta del producto 1 es $ 2,25; mientras que el precio de venta del producto 2 es de $ 4,30. El costo de ventas de los productos 1 y 2 es de 65 % y 72 % sobre las ventas. El gasto de ventas fijo es de $ 1 000 mensuales y además se paga una comisión del 5 % de las ventas. El gasto administrativo es de $ 1 200 mensuales. Además, existen $ 12 000 en activos fijos que se deprecian a una tasa del 10 % anual. En el mes 1 se requieren gastos de publicidad adicionales por $ 2 000.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año
Ingresos													
Costos de ventas													
Utilidad bruta													
Gastos de administración													
Gastos de venta													
Gasto total													
Utilidad antes de impuestos													
Participación de trabajadores													
Impuesto a la renta													
Utilidad neta													

EG.5.5.11. Aplicar metodologías para elaborar una proyección de ingresos (incluyendo incrementos paulatinos y ciclicidad), considerando las unidades vendidas y los precios de venta, para establecer el monto de ingresos del nuevo emprendimiento.
EG.5.5.14. Elaborar el plan de ingresos y egresos del futuro emprendimiento, que permita la evaluación cuantitativa del mismo.
EG.5.5.15. Calcular el margen de contribución del producto o servicio del emprendimiento.

Flujo de fondos proyectado

Saberes previos

¿Cuánto piensas gastar durante tus estudios en la universidad o en institutos técnicos? ¿Por qué es importante saber esto?

¿Cuál es el flujo de fondos semanal que necesitas para mantenerte?

Desequilibrio cognitivo

En qué tipo de categoría se debe ubicar una donación en efectivo: ¿movimiento operacional, de inversión o financiero?

¿Sabías qué?

El flujo de fondos proyectado es una proyección financiera que solicitan los bancos y los inversionistas para financiar los emprendimientos.

El flujo de fondos proyectado, también conocido como flujo de caja proyectado, debe incluir todos los ingresos y egresos de dinero que tendrá el emprendimiento. Esto es diferente al estado de resultados proyectado. En este concepto, no solamente se incluyen ingresos por ventas y egresos por costos y gastos, sino también la compra de activos fijos, los préstamos bancarios, el pago de los préstamos o créditos, la inversión en activos, gastos preoperacionales y capital de trabajo, etc. No incluye aquellas transacciones que no representan movimientos de efectivo, tales como depreciación de activos fijos, provisiones de impuestos o beneficios sociales (que sí se incluyen cuando ya se pagan), etc.

Para la elaboración de este estado financiero proyectado se deben segregar los ingresos y egresos de fondos, de acuerdo con cada una de las siguientes categorías:

Movimientos operacionales

Son los ingresos y egresos originados por el giro principal del emprendimiento. Normalmente serán los mismos conceptos del estado de resultados proyectados, restados aquellos que no se reciben o pagan en el mes. En el caso de las ventas a crédito, se deberán incluir los valores en aquellos meses en los cuales efectivamente se recibirán los fondos, mientras que en costos y gastos, en los meses que efectivamente se pagarán.

Movimientos de inversión

Son aquellos originados en transacciones que representan inversión, tales como la compra de activos fijos.

Shutterstock, (2018). 520977043

En el flujo de fondos que se proyecta, se incluyen todos los ingresos y egresos que se producirán durante la actividad del emprendimiento.

Movimientos financieros

Son aquellos derivados del financiamiento del emprendimiento, por ejemplo, las transacciones con instituciones financieras o con los aportes de los socios, la recepción y pago de capital de créditos o intereses, los aportes recibidos de socios, etc.

Cabe mencionar que este estado de flujos proyectado tiene un rubro inicial que se conoce como el "Año 0". En este período se incluyen todos los ingresos y egresos de fondos que se realizan antes de la primera venta, por ejemplo, el aporte de socios, la compra inicial de activos o el pago de gastos preoperacionales. Por otro lado, el flujo de fondos proyectado debe ser realizado como mínimo para cinco años, al igual que el estado de resultados proyectado. Luego se realiza un resumen de los resultados de cada uno de los años, del 0 al 5.

Formato de flujo de fondos proyectado

En función del estado de resultados, incluido en la página 113, estudiaremos un modelo de un flujo de fondos proyectado. Para su elaboración, vamos a suponer que existe un gasto de depreciación de $ 500 mensuales (que se resta del total de gastos) y que requiere una inversión inicial en activos de $ 38 300, para lo cual es necesario acceder a un crédito de $ 10 000 que se pagará en tres años, con cuotas mensuales de $ 332.

Shutterstock, (2018), 81013909

Un correcto cálculo del flujo del dinero que pone en marcha el emprendimiento permite enfrentar oportunamente las variaciones que puedan producirse en el mercado.

Flujo de fondos proyectado mensual

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año
Movimientos operacionales													
Ingresos	1 350	2 700	4 050	5 400	6 750	8 100	9 450	10 800	12 150	13 500	13 500	13 500	101 250
Costos de ventas	−1 220	−1 940	−2 660	−3 380	−4 100	−4 820	−5 540	−6 260	−6 980	−7 700	−7 700	−7 700	−60 000
Gastos	−1 919	−1 119	−1 119	−1 119	−1 239	−1 119	−1 119	−1 119	−1 119	−1 119	−1 119	−1 119	−14 343
Pago de impuestos													
Total flujo operacional	−1 789	−359	271	901	1 411	2 161	2 791	3 421	4 051	4 681	4 681	4 681	26 907
Flujo de inversión													
Compras de activos fijos													
Total flujo de inversión													
Flujo de financiamiento													
Aportes de socios													
Préstamos recibidos													
Préstamos pagados	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−3 984
Total flujo de financiamiento	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−332	−3 984
Total de flujo de fondos	−2 121	−691	−61	569	1 079	1 829	2 459	3 089	3 719	4 349	4 349	4 349	22 923

Archivo editorial, (2018)

Este flujo de fondos se realiza en los siguientes cuatro años, es decir, se debe proyectar para los años 1 al 5, y se debe considerar el año 0, tal como se indica en la página 120.

Evaluación formativa

EG.5.5.11. Aplicar metodologías para elaborar una proyección de ingresos (incluyendo incrementos paulatinos y ciclicidad), considerando las unidades vendidas y los precios de venta, para establecer el monto de ingresos del nuevo emprendimiento.
EG.5.5.14. Elaborar el plan de ingresos y egresos del futuro emprendimiento, que permita la evaluación cuantitativa del mismo.
EG.5.5.15. Calcular el margen de contribución del producto o servicio del emprendimiento.

1. **Explica**: ¿cuál es la utilidad del flujo de fondos proyectado para el emprendimiento?

2. **Indaga**: ¿qué pasa si en el flujo de fondos proyectado se incluyen cuentas contables que no representan movimientos de efectivo?

3. **Investiga**: ¿cuál es la particularidad de los "movimientos operacionales" del flujo de fondos proyectado?

4. **Indaga**: ¿en qué casos no pueden existir movimientos operacionales en el flujo de fondos proyectado?

Actividad colaborativa

5. Usando el programa Excel, **elaboren** un flujo de fondos proyectado para un emprendimiento que se dedicará al turismo comunitario en su zona geográfica. Se estima recibir el siguiente número de turistas por mes:

Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Nacionales	80	90	120	120	90	100	110	120	130	180	100	100
Extranjeros	20	30	60	70	30	40	50	60	70	100	40	40

- Los turistas nacionales pagan $ 35 por los servicios recibidos, mientras que los extranjeros pagan $ 60. Se debe pagar a los dueños comunitarios un monto de $ 22 por cada turista recibido. Se paga un 15 % a las agencias de viajes por los turistas extranjeros. El emprendimiento requiere tres personas, cuyo costo total es de $ 625 por persona. Los gastos administrativos son de $ 600 mensuales e incluyen gastos de depreciación. Existe $ 1 800 en computadores e impresoras y $ 2 400 en mobiliario que se deprecian a tres y diez años, respectivamente. En el mes 1 se realizará el evento de lanzamiento cuyo costo será de $ 800.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año
Movimientos operacionales													
Ingresos													
Costos de ventas													
Gastos													
Pago de impuestos													
Total flujo operacional													
Flujo de inversión													
Compras de activos fijos													
Total flujo de inversión													
Flujo de financiamiento													
Aportes de socios													
Préstamos recibidos													
Préstamos pagados													
Total flujo de financiamiento													
Total de flujo de fondos													

EG.5.5.11. Aplicar metodologías para elaborar una proyección de ingresos (incluyendo incrementos paulatinos y ciclicidad), considerando las unidades vendidas y los precios de venta, para establecer el monto de ingresos del nuevo emprendimiento.

Saberes previos

¿Qué flujo de fondos requiere tu hogar en un año?

Desequilibrio cognitivo

¿En qué momento el flujo de fondos proyectado anual te indica que el emprendimiento va por buen camino?

Glosario

Inflación. Situación económica que se caracteriza por el aumento sostenido de precios que, por lo general, se mide anualmente.

Shutterstock, (2018). 359351840

La inflación es un factor que debe considerarse en el cálculo anual del flujo de fondos proyectado, ya que supone la pérdida del valor del dinero y, por lo tanto, el aumento de los precios.

TIC

Observa este video:

bit.ly/2DTwc3y

Determina otras formas de elaborar un flujo de caja.

Flujo de fondos proyectado anual

El flujo de fondos proyectado mensual debe complementarse con un flujo de fondos proyectado anual para los primeros cinco años, que refleje el movimiento de efectivo por cada año. Este flujo de fondos debe considerar algunos aspectos:

- Año 0, que detalle los ingresos por aportes o préstamos recibidos y los egresos por las inversiones de activos fijos y gastos preoperacionales que se requieren realizar inicialmente.
- Año 1 al 5 es un resumen de los flujos de fondos mensuales que se mencionaron en la página 117. Para los ingresos y gastos se puede incluir un incremento por inflación que afectará a cada año. Es importante mencionar que los pagos de impuestos se deben realizar en abril, considerando la provisión que se realizó a finales del año inmediato anterior. Además, se deben incluir los pagos del crédito recibido al inicio.

El flujo de fondos anual por los cinco años del emprendimiento de fabricación de pupitres se reflejaría de la siguiente manera:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Movimientos operacionales						
Ingresos		101 250	162 000	162 000	162 000	162 000
Costos de ventas		−60 000	−92 400	−92 400	−92 400	−92 400
Gastos		−14 348	−14 394	−15 414	−16 485	−17 609
Pago de impuestos		0	−7 044	−16 582	−16 239	−15 878
Total flujo operacional		26 902	48 162	37 604	36 877	36 113
Flujo de inversión						
Compras de activos fijos	−38 300	0	0	0	0	0
Total flujo de inversión	−38 300	0	0	0	0	0
Flujo de financiamiento						
Aportes de socios	28 300	0	0	0	0	0
Préstamos recibidos	10 000	0	0	0	0	0
Préstamos pagados		−3 984	−3 984	−3 984	0	0
Total flujo de financiamiento	38 300	−3 984	−3 984	−3 984	0	0
Total de flujo de fondos	–	22 918	44 178	33 620	36 877	36 113

Archivo editorial, (2018)

Balance general proyectado

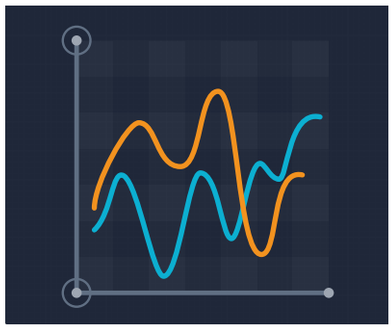
Este estado financiero permite observar cuál será el balance inicial del emprendimiento y debe incluir todos los recursos, obligaciones y patrimonio de la empresa, es decir, el activo, pasivo y patrimonio (Zapata, 2015), tal como se aprendió en Gestión y Emprendimiento 1. Recordemos que la ecuación básica contable es:

Activo = Pasivo + Patrimonio

El formato que puede utilizar para el balance general inicial es el siguiente:

Activos	Pasivos
Bancos	Cuentas por pagar / Proveedores
Cuentas por cobrar	Préstamos bancarios
Inventarios	Obligaciones sociales
Total activo corriente	Impuestos por pagar
Activos fijos	**Total pasivos**
Depreciación acumulada	**Patrimonio**
Activos diferidos	Capital o participaciones
Amortización acumulada	Utilidades acumuladas
Total activos largo plazo	**Total patrimonio**
Total activos	**Total pasivo y patrimonio**

Archivo editorial, (2018)



Shutterstock, (2018). 577316557

La elaboración del balance anual determina la salud financiera de una empresa.

Balance general inicial

Como se indicó en la página 117, el emprendimiento requiere una inversión de $ 38 300 que se financia con un crédito de $ 10 000 y el resto con un aporte $ 28 300 de los socios. Por lo tanto, el balance general inicial del emprendimiento de fabricación de pupitres se expresaría de la siguiente manera:

Activos		Pasivos	
Activos fijos	38 300	Préstamos bancarios	10 000
		Total pasivos	10 000
		Patrimonio	
		Aporte de socios	28 300
		Total patrimonio	28 300
Total activos	**38 300**	**Pasivo y patrimonio**	**38 300**

Archivo editorial, (2018)

Saberes ancestrales

La mayoría de los emprendimientos que hicieron las generaciones anteriores fue realizada sin deudas bancarias.

Evaluación formativa

EG.5.5.11. Aplicar metodologías para elaborar una proyección de ingresos (incluyendo incrementos paulatinos y ciclicidad), considerando las unidades vendidas y los precios de venta, para establecer el monto de ingresos del nuevo emprendimiento.

1. **Define**: ¿qué es un flujo de caja proyectado anual?

2. **Indica** si las siguientes afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F).

El flujo de caja proyectado tiene como base el estado de resultados proyectado.	
El flujo de caja proyectado debe incluir la depreciación de activos fijos.	
El flujo de caja proyectado debe ser realizado desde el año 1 al 5.	
El flujo de caja proyectado puede tener un flujo de fondos final, positivo o negativo.	
Al inicio de un flujo de fondos proyectado, el flujo de fondos siempre es positivo.	

3. **Explica**: ¿por qué crees que pueden fallar las proyecciones de fondos?

4. **Indaga** el efecto de los impuestos en el flujo de fondos proyectado.

5. **Explica**: ¿cuál consideras que es la importancia del balance general proyectado para un emprendimiento?

Actividad colaborativa

6. Utilizando una hoja de Excel, con los datos del ejercicio de la página 119, **realiza** el flujo de caja proyectado para los siguientes cinco años, considerando lo siguiente:

- Los gastos preoperacionales son de $ 800.
- Se estima atender 1 500 turistas nacionales y 650 turistas extranjeros en el año 2. En consecuencia, se estima un incremento del 10 % por cada uno de los siguientes años.
- Los gastos fijos se incrementarán cada año por una inflación estimada del 5 %.
- La tasa de impuestos es del 22 % y la participación de trabajadores es del 15 %.
- El precio de venta y de costo se mantienen iguales durante cinco años.
- Toda la inversión inicial será aportada por los socios.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Movimientos operacionales						
Ingresos						
Costos de ventas						
Gastos						
Pago de impuestos						
Total flujo operacional						
Compras de activos fijos						
Total flujo de inversión						
Aportes de socios						
Préstamos recibidos						
Préstamos pagados						
Total flujo de nanciamiento						
Total de flujo de fondos						

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Conoces cuáles fueron los grupos ciudadanos que promovieron con más fuerza la idea de incorporar los Derechos de la Naturaleza en la actual Constitución?

Desequilibrio cognitivo

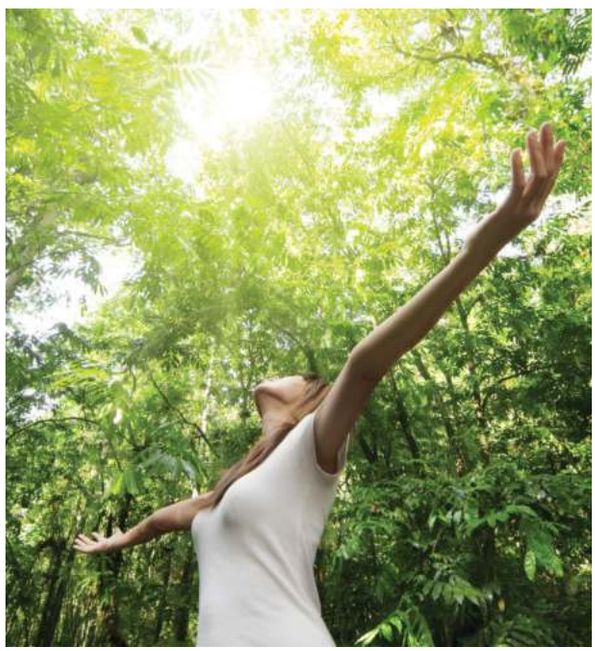
¿De qué manera puede el Estado promover el cuidado del medioambiente en la población?

El emprendimiento y el cuidado del medioambiente

Uno de los principales aspectos que un emprendedor debe cuidar es la protección del medioambiente. Ecuador posee una gran biodiversidad que debe ser protegida de la acción de intereses que solamente buscan su propio lucro a costa de la destrucción del medioambiente.

Revisemos los artículos de la Constitución que procuran el cuidado del medioambiente.

Medio Ambiente: es el espacio en el cual se establece una relación entre los seres vivos de la naturaleza (seres humanos, animales y vegetales), la relación entre sí y los elementos naturales que permiten su supervivencia. Por lo tanto, incluye el uso del suelo, el aire, el agua, el clima, la atmósfera, los seres humanos, la flora y la fauna.



Shutterstock, (2018). 496175411

Con la promulgación de los Derechos de la naturaleza, la Constitución ecuatoriana pone al ser humano como principal responsable del cuidado y conservación del medioambiente.

Biodiversidad: se refiere al conjunto de patrones naturales de los seres vivos como consecuencia de la evolución natural de las especies.

A fin de proteger el medioambiente y la diversidad, la Constitución del Ecuador incluye artículos que deben ser conocidos por los emprendedores.

"Art. 14. Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, sumak kawsay.

Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.

Art. 15. El Estado promoverá, en el sector público y privado, el uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas no contaminantes y de bajo impacto. La soberanía energética no se alcanzará en detrimento de la soberanía alimentaria, ni afectará el derecho al agua.

Art. 71. La naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos.

Toda persona, comunidad, pueblo o nacionalidad podrá exigir a la autoridad pública el cumplimiento de los derechos de la naturaleza. Para aplicar e interpretar estos derechos, se observarán los principios establecidos en la Constitución, en lo que proceda. El Estado incentivará a las personas naturales y jurídicas, y a los colectivos, para que protejan la naturaleza, y promoverá el respeto a todos los elementos que forman un ecosistema (Constitución Política del Ecuador, 2008).

Derechos de la naturaleza

Art. 72. La naturaleza tiene derecho a la restauración. Esta restauración será independiente de la obligación que tienen el Estado y las personas naturales o jurídicas de indemnizar a los individuos y colectivos que dependan de los sistemas naturales afectados. En los casos de impacto ambiental grave o permanente, incluidos los ocasionados por la explotación de los recursos naturales no renovables, el Estado establecerá los mecanismos más eficaces para alcanzar la restauración, y adoptará las medidas adecuadas para eliminar o mitigar las consecuencias ambientales nocivas.

Art. 73. El Estado aplicará medidas de precaución y restricción para las actividades que puedan conducir a la extinción de especies, la destrucción de ecosistemas o la alteración permanente de los ciclos naturales.

Se prohíbe la introducción de organismos y material orgánico e inorgánico que puedan alterar de manera definitiva el patrimonio genético nacional.

Art. 74. Las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades tendrán derecho a beneficiarse del ambiente y de las riquezas naturales que les permitan el buen vivir. Los servicios ambientales no serán susceptibles de apropiación; su producción, prestación, uso y aprovechamiento serán regulados por el Estado.

Como se puede observar, la Constitución del Ecuador garantiza derechos para la naturaleza a fin de evitar impactos ambientales que se pueden presentar en un emprendimiento o en la cadena de producción. Entre los principales temas que deben ser evitados, están:

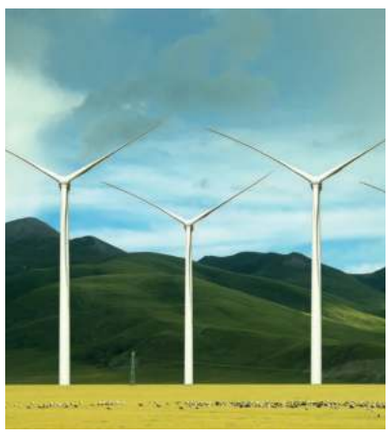
- Explotación nociva de suelos
- Explotación desmedida de recursos naturales
- Contaminación del aire
- Contaminación del agua
- Afectación antinatural de la biodiversidad
- Inserción de tóxicos en la naturaleza

Fuente: http://www.i-ambiente.es/

En consecuencia, los emprendimientos deben incluir una política de gestión ambiental, es decir, un conjunto de estrategias que permitan la gestión integral (planificación, organización, dirección, control y evaluación) del sistema ambiental, mediante lo cual se desarrollen procesos adecuados para promover una calidad de vida apropiada y prevenir sistemas que atenten contra la naturaleza.

Por otro lado, los emprendimientos deben tener buenas prácticas ambientales que incluyan las 3R de ambiente:

- **Reducir.** Generar menos residuos en origen.
- **Reutilizar.** Alargar el ciclo de vida de un producto, dándole otro uso, sin convertirlo directamente en basura.
- **Reciclar.** Utilizar un producto, para generar uno nuevo, evitando que se convierta en basura.



Shutterstock. (2018). 155573624

El uso de tecnologías de generación de energía ambientalmente sustentables, es parte de la estrategia que ha usado el Estado ecuatoriano para obedecer los preceptos de la Constitución.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Define** con tus palabras un emprendimiento enfocado en la conservación del medioambiente.

2. **Escribe** tus propios conceptos de lo que son el medioambiente y la biodiversidad. **Ilustra** tu explicación mediante ejemplos.

Medioambiente

Ejemplo

Biodiversidad

Ejemplo

3. **Realiza** un breve resumen de los artículos 71 a 74 de la Constitución de la República, usando tus propias ideas. **Ayúdate** con ejemplos.

4. Explica, mediante el uso de ejemplos, qué son los siguientes impactos en la naturaleza:

Explotación nociva de suelos

Explotación desmedida de recursos naturales

Afectación antinatural de la biodiversidad

Introducción de sustancias tóxicas en la naturaleza

5. En grupos de cinco estudiantes, ideen, diseñen y promuevan un proyecto de reducir, reutilizar y reciclar en su comunidad. Describan en qué consistirá cada una de las partes.

Nombre del proyecto:

Reducir

Reutilizar

Reciclar

ERP

Son las siglas en inglés de Entrerprise Resource Planning (en español: Planificación de Recursos Empresariales). Son herramientas modulares que centralizan la información de una empresa, evitan la duplicación de información y que facilitan el acceso por parte de distintos miembros de la empresa.

Dolibarr ERP

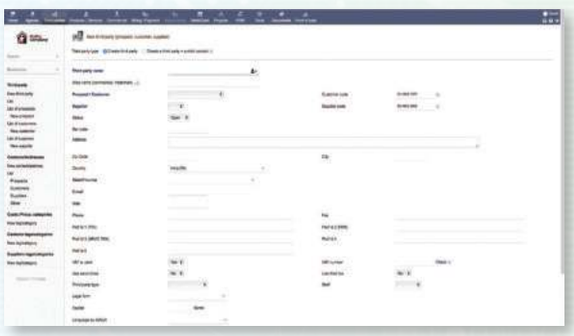
Es un proyecto de *software* libre completamente modular para la gestión empresarial de PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), profesionales independientes, autoemprendedores o asociaciones. Se ejecuta en el seno de un servidor web; es accesible desde cualquier lugar que disponga de conexión a Internet.

Shutterstock, (2018), 492355141

Actualmente, hay plataformas virtuales que permiten mejorar la gestión de la información de la empresa.

http://bit.ly/2EzXR6T

Existe un sinnúmero de recursos digitales disponibles en internet para la gestión de los emprendimientos.



http://bit.ly/2DpOPdu

Dolibarr ERP es un recurso que facilita la gestión financiera de un emprendimiento.

Actividad

En una PYME se necesita crear un usuario y un producto dentro de Dolibarr ERP.

1. **Ingresa** a *bit.ly/2KIGDZe*
2. **Construye** tu perfil (modo de selección manual).
3. **Selecciona** "Empezar".
4. Para ingresar un nuevo cliente, **selecciona** la pestaña "Terceros" y **selecciona** "Nuevo tercero", en el menú izquierdo.
5. **Llena** el formulario con los datos de un cliente y **selecciona** al final "Crear tercero".
6. **Selecciona** la etiqueta "Productos" junto a "Terceros" y "Nuevo producto" en el menú izquierdo.
7. **Llena** el formulario con los datos de un producto y **selecciona** "Crear".

Técnicas para encontrar financiamiento para tu emprendimiento

Según el libro *Guía para crear una empresa sin dinero*, del autor ecuatoriano Wilson Mariño Tamayo, existen 15 formas de financiar un nuevo emprendimiento, sintetizadas a partir de las entrevistas aplicadas a 80 empresarios ecuatorianos. El emprendedor puede utilizar el siguiente cuadro con el fin de analizar alternativas para su financiamiento.

Shutterstock, (2018). 774971629

Muchas son las fuentes desde las cuales un emprendimiento puede obtener su financiamiento. El secreto está en actuar de manera ordenada, estratégica y honesta.

Inversión requerida		
Técnica utilizada		US $
1	Recursos propios	
2	Recursos de parientes	
3	Recursos de amigos	
4	Venta de activos improductivos	
5	Venta y canje de conocimientos	
6	Canje con publicidad	
7	Anticipo de clientes	
8	Crédito de proveedores	
9	Sistema multinivel	
10	Alianzas con empresas formadas	
11	Sociedad en acciones	
12	Recursos de inversionistas temporales	
13	Recursos comunitarios	
14	Fundaciones y organizaciones sin fines de lucro	
15	Beneficios de tarjetas de crédito	
TOTAL		

Este cuadro se llena de manera sencilla. Se anota el monto de la inversión inicial requerida que consta en el proyecto de inversión. En cuanto al valor, se anota el monto tentativo de aquellas técnicas que representan ingreso de dinero para la empresa como los recursos propios, de amigos y familiares, inversionistas, socios o de ingreso de bienes, tales como canje de conocimientos o publicidad. En el caso de ahorro de costos o de liquidez, tales como la alianza con otras empresas y crédito de proveedores, se indica el monto del ahorro en la casilla respectiva.

Ejecuta una mezcla de las 15 técnicas; **realiza** un análisis detallado de cada una de ellas y **utilízalas**.

Luego, **suma** ingresos y ahorros. Esta sumatoria debe ser igual al monto requerido de la inversión. Si lo consigues, ¡felicitaciones! Tus problemas de financiamiento han terminado. El siguiente paso es esforzarse por conseguirlo. De aquí en adelante, todo depende de tu perseverancia.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.5.11, EG.5.5.12, EG.5.5.13, EG.5.5.14, EG.5.5.15.

1. Tres estudiantes de BGU desean crear un nuevo emprendimiento dedicado a llevar la contabilidad de los impuestos de los habitantes de su zona geográfica. Han realizado la investigación de mercado, y han establecido que es un servicio muy demandado. Para ello, han decidido ofrecer dos servicios relacionados con la contabilidad e impuestos: asesoría y capacitación. Estiman tener el siguiente número de clientes por actividad y por mes:

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Clientes de asesoría	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	14	15
Número de personas por capacitar	5	10	20	30	40	40	40	40	40	40	40	40

El precio de venta de las asesorías es de $ 100 mensuales, mientras que los cursos se venden a $ 20 cada uno. El costo de capacitación es de $ 8 por persona, que incluye materiales y ejercicios. Cada estudiante desea tener un ingreso equivalente al 15 % de las ventas. Además, se tiene un gasto administrativo de $ 80 para suministros de oficina, transporte, teléfono y conexión a Internet. Se requiere de tres computadores portátiles de $ 700 cada uno, que se depreciarán en tres años. Para comprar estos computadores se ha solicitado, a los padres de cada estudiante, un préstamo, que se cancelará con cuotas mensuales durante los siguientes dos años. Los gastos preoperacionales para iniciar la empresa (asistencia a cursos, emisión de facturas, etc.) son de $ 600, los cuales son aportados por los socios.

Se estima mantener durante los doce meses del año 2 la misma cantidad de clientes de asesoría y personas capacitadas del año 1. En consecuencia, se estima un incremento de cinco clientes y diez personas capacitadas para cada uno de los años 3 a 5.

Los gastos fijos se incrementarán cada año por una inflación estimada del 5 %. La tasa de impuestos es del 22 % y la participación de trabajadores es del 15 %.

En parejas, **elaboren**:

- Estado de resultados proyectado mensual
- Flujo de fondos proyectado mensual
- Flujo de fondos proyectado anual
- Balance general inicial

Evalúense uno a otro; **verifiquen** que ambos trabajen y aporten.

Estado de resultados proyectado año 1. (Dividido por meses)

Flujo de caja proyectado año 1. (Dividido por meses)

Estado de resultados proyectado anual, año 0 al 5						

Balance general inicial		

Autoevaluación

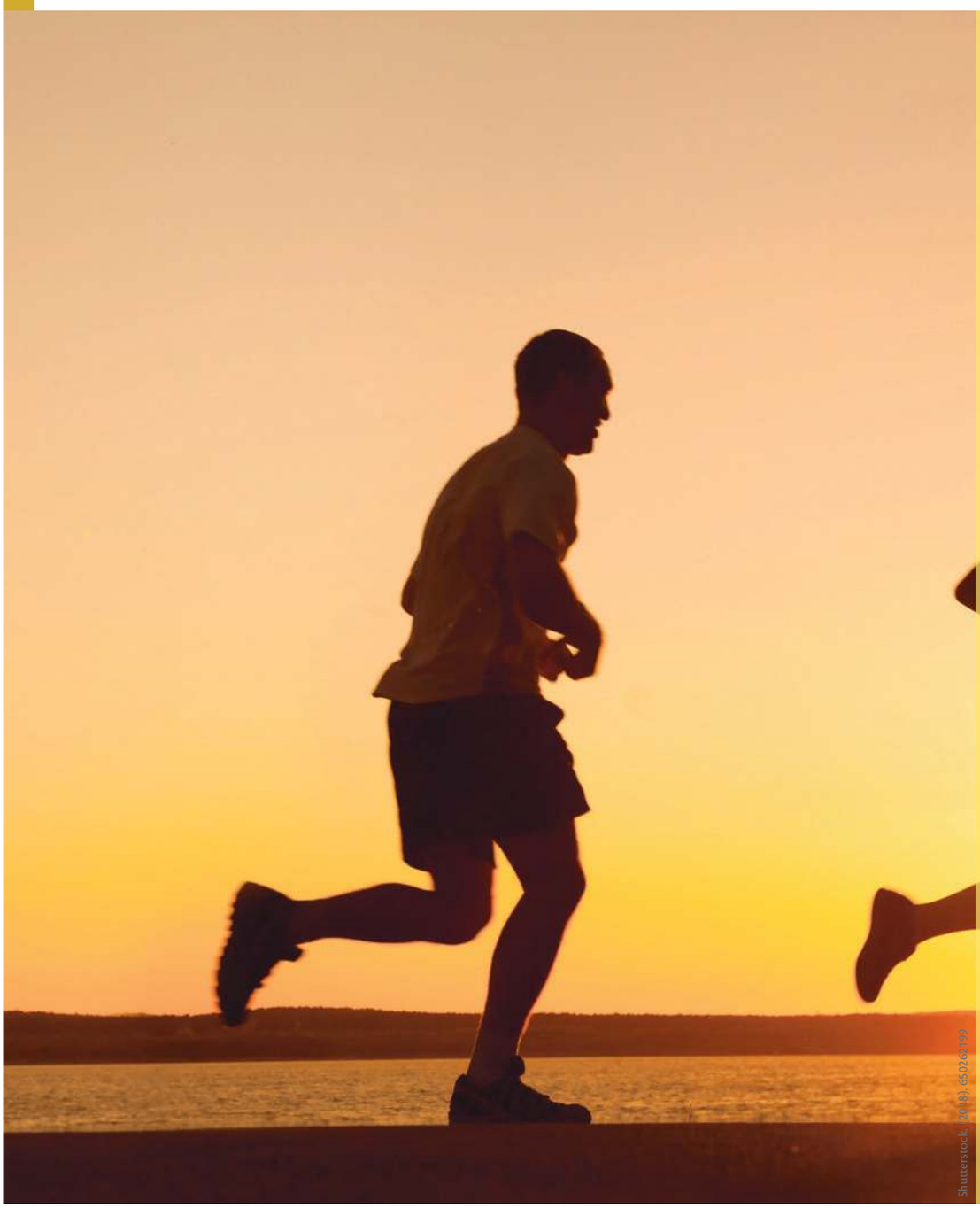
Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Sé cómo elaborar proyecciones financieras para mi emprendimiento.			
Puedo utilizar hojas electrónicas y otras TIC para facilitar mi trabajo.			

Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
• ¿Cómo lo aprendiste?
• ¿En qué lo puedes aplicar?

Evaluar, decidir y avanzar

En esta unidad, el estudiante aprenderá técnicas financieras que permiten evaluar si un emprendimiento tiene factibilidad financiera de implementación. Justamente estas técnicas son las utilizadas por los inversionistas nacionales e internacionales para determinar si financieramente un emprendimiento generará la rentabilidad que buscan sus promotores.

5 unidad



Shutterstock. (2018). 650262199

Objetivos

OG.EG.7. Diseñar y formular un proyecto básico de emprendimiento con todos los elementos necesarios y componentes de innovación.

OG.EG.8. Conocer metodologías y técnicas para evaluar cuantitativa y cualitativamente la factibilidad de un proyecto de emprendimiento.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

La evaluación oportuna del estado financiero de un emprendimiento permite tomar decisiones acertadas, enfrentar con certeza los nuevos desafíos y avanzar con determinación.

EG.5.6.1. Aplicar técnicas básicas para la evaluación financiera de un proyecto de emprendimiento (como análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto) que permitan tomar decisiones sobre su implementación, tales como Análisis de Rentabilidad, Período de Recuperación, Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

Técnicas para la evaluación financiera

Saberes previos

¿Estás de acuerdo con la frase: "La principal obligación de una empresa es generar ingresos"?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué tanto la evaluación financiera de un emprendimiento muestra el cumplimiento de su compromiso con resolver necesidades de la sociedad?

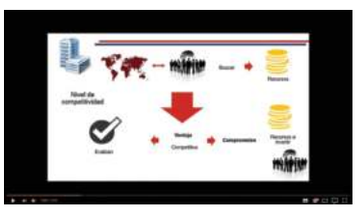
Glosario

Insumos. Son los recursos que participarán en el proceso de la elaboración del producto final.

TIC

Analiza el video

bit.ly/2KJxK1I



Determina por qué es importante realizar la evaluación financiera de un proyecto de inversión.

Con los **insumos** provistos en las proyecciones financieras que revisamos en la unidad anterior, se realiza la evaluación financiera, que es la base principal para la toma de decisiones sobre la implementación de un emprendimiento.

Shutterstock, (2018). 749791276

Cuando las proyecciones financieras indican que su rentabilidad será satisfactoria, se deben tomar las decisiones para impulsar el emprendimiento con decisión.

Las principales técnicas para realizar una evaluación financiera son:

Técnicas para la evaluación financiera de proyectos de inversión
Rentabilidad sobre ventas
Retorno sobre la inversión
Período de recuperación de la inversión
Valor actual neto
Tasa interna de retorno

Archivo editorial, (2018)

Rentabilidad sobre ventas

Es el promedio ponderado sobre el nivel de ventas de cada uno de los períodos que se analiza. La información se obtiene del estado de resultados proyectado para los siguientes cinco años. En el caso de la empresa de fabricación de pupitres, el estado de resultados proyectado indica:

Año	Utilidad neta	Ventas	%
1	13 858	101 250	13,69 %
2	32 623	162 000	20,14 %
3	31 947	162 000	19,72 %
4	31 237	162 000	19,28 %
5	30 492	162 000	18,82 %
Promedio de rentabilidad sobre ventas			**18,33 %**

Archivo editorial, (2018)

Esta herramienta indica que el promedio de rentabilidad de las ventas es de 18,33 %, es decir, la ganancia promedio por las ventas que ha realizado el emprendimiento es del 18,33 % lo que constituye una utilidad atractiva.

Retorno sobre la inversión

El esquema anterior determina la rentabilidad sobre ventas. Bajo el mismo esquema, se podría establecer cuál es el rendimiento que generará la inversión. En consecuencia, a cada una de las utilidades netas se la compara con la inversión inicial. En el caso de los pupitres, la inversión inicial propia del emprendedor es de $ 28 300. Así se tendría:

Shutterstock, (2018). 447252268

Cuando un emprendimiento alcanza a ser rentable por las ventas que ha realizado, está siguiendo el camino correcto.

Año	Utilidad neta	Inversión	%
1	13 858	28 300	48,97 %
2	32 623	28 300	115,28 %
3	31 947	28 300	112,89 %
4	31 237	28 300	110,38 %
5	30 492	28 300	107,75 %
Promedio de retorno sobre la inversión			**99,05 %**

Archivo editorial, (2018)

Esta herramienta indica que el promedio de rentabilidad sobre la inversión es de 99,05 %, lo cual sería una ganancia sumamente atractiva.

Otro ejemplo podría ser el este, con las siguientes utilidades netas y una inversión de $ 80 000:

Año	Utilidad neta	Inversión	%
1	6 500	80 000	8,13 %
2	9 600	80 000	12,00 %
3	13 100	80 000	16,38 %
4	19 200	80 000	24,00 %
5	26 400	80 000	33,00 %
Promedio de retorno sobre la inversión			**18,70 %**

Archivo editorial, (2018)

Para determinar si este porcentaje es atractivo o no, se realiza una comparación con una tasa de interés que paga el banco, es decir, si los $ 80 000 se pusieran en una inversión bancaria a largo plazo, ¿cuánto ganaría ese dinero? Seguramente un 5 % anual. Esta comparación se denomina costo de oportunidad. Por lo tanto, el emprendedor debe comparar su retorno de inversión con otra inversión segura. Como conclusión, se podría indicar que en ambos casos la inversión financieramente sí es atractiva.

Glosario

Costo de oportunidad. Comparar una inversión propuesta con otra inversión segura, mediante el uso de porcentajes.

Evaluación formativa

EG.5.6.1. Aplicar técnicas básicas para la evaluación financiera de un proyecto de emprendimiento (como análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto) que permitan tomar decisiones sobre su implementación, tales como Análisis de Rentabilidad, Período de Recuperación, Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

1. **Resume** en cinco líneas qué aprendiste en esta sección.

2. **Responde**: ¿cuáles son las técnicas de evaluación financiera de proyectos de inversión?

3. **Explica**, con un ejemplo, con qué herramienta de estadística se calcula la rentabilidad sobre ventas.

Actividad colaborativa

4. En parejas, **realicen** el siguiente cálculo: ¿qué promedio de retorno sobre la inversión tendrá un emprendimiento en el que se invierten inicialmente 2 000 dólares? **Utilicen** la información adicional de la siguiente tabla:

Año	Utilidad neta	Inversión	%
1	1 100	2 000	
2	1 130	2 000	
3	1 400	2 000	
4	1 525	2 000	
5	1 800	2 000	
Promedio de retorno sobre la inversión			

Cálculos

5. **Selecciona** si es verdadero o falso, según corresponda.

El costo de oportunidad es el valor que no se ganó por la mejor inversión alternativa posible.

Verdadero		Falso	

Actividad investigativa

6. **Investiga** a fondo el concepto de costo de oportunidad y detalla un ejemplo.

EG.5.6.1. Aplicar técnicas básicas para la evaluación financiera de un proyecto de emprendimiento (como análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto) que permitan tomar decisiones sobre su implementación, tales como Análisis de Rentabilidad, Período de Recuperación, Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

Saberes previos

¿Cuánto tiempo consideras que debe transcurrir para que empieces a recoger los frutos de tu emprendimiento?

Desequilibrio cognitivo

¿Las cifras financieras le permiten al emprendedor prever el futuro?

Valores humanos

"Si he hecho descubrimientos invaluables, ha sido más por tener paciencia que por cualquier otro talento".

Isaac Newton

Período de recuperación de la inversión

Muchos emprendedores requieren conocer en cuánto tiempo recuperarán la inversión. Para ello se determina el número de períodos que se necesita para recuperar la inversión inicial. La metodología es sencilla ya que se suma el dinero que se ha proyectado ganar en cada período o año (flujos promedios futuros) hasta que esta sumatoria cubra el aporte de capital de los emprendedores. Esta técnica puede ser registrada en meses o años.

La metodología tiene las siguientes características:

- Es muy utilizada por los inversionistas.
- Mide la utilidad del proyecto en términos de plazo.
- No considera el costo del dinero en el tiempo.
- Para tomar la decisión, no existen estándares, sino que se realiza en función de la experiencia del emprendedor y del tipo de emprendimiento: la inversión en empresas de servicio se recupera en menor plazo que la inversión en empresas industriales.

Shutterstock. (2018). 573730102

Un emprendimiento recuperará su inversión inicial poco a poco. No es difícil calcular en cuánto tiempo las ganancias llegarán a cubrir el dinero con que aportaron los emprendedores al comienzo.

Para su cálculo se requiere el monto de la inversión propia del emprendedor y los flujos de fondos mensuales o anuales del proyecto. Considerando esta información, se puede calcular el período de dos formas: mediante el cálculo del promedio de flujo anual, o haciendo el análisis mensual de flujo de fondos.

1. Promedio de flujo anual

Se utiliza cuando existe solamente la información de flujos anuales. Se obtiene mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$\text{Período promedio de la inversión} = \frac{\text{Inversión inicial}}{\text{Flujos promedios futuros}}$$

Así, por ejemplo, con la información del ejemplo de la página 135:

La inversión se recuperaría en 1,01 años, es decir, en 12 meses. Este método se puede utilizar cuando no se cuenta con información mensual proyectada.

$$\text{Período promedio de la inversión} = \frac{28\,300}{(13\,858 + 32\,623 + 31\,947 + 31\,237 + 30\,492) / 5} = 1{,}01 \text{ años}$$

Shutterstock, (2018). 520977043

Existen diversos métodos para conocer en cuánto tiempo se recuperará una inversión.

2. Análisis mensual de flujo de fondos

Con este método se compara el valor de la inversión inicial y es utilizado cuando se dispone de flujos de fondos proyectados para cada mes. Considerando la misma información de la página 135, se tendría lo siguiente:

Inversión: $ 28 300

Mes	Flujo mensual	Flujo acumulado
Mes 1	–2 121	–2 121
Mes 2	–691	–2 812
Mes 3	–61	–873
Mes 4	569	–2 304
Mes 5	1 079	–1 225
Mes 6	1 829	604
Mes 7	2 459	3 063
Mes 8	3 089	6 152
Mes 9	3 719	9 871
Mes 10	4 349	14 220
Mes 11	4 349	18 569
Mes 12	4 349	22 918
Mes 13	4 268	27 186
Mes 14	4 268	31 455
Mes 15	4 268	35 723

Archivo editorial, (2018)

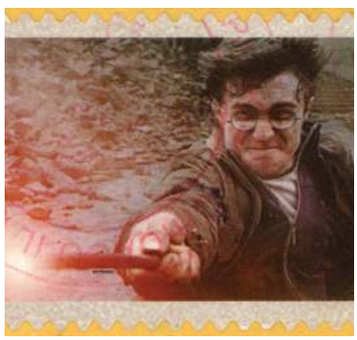
Como se puede observar, el flujo acumulado se iguala al valor de la inversión de $ 28 300 durante el mes 14. Por lo tanto, el período de recuperación de la inversión es de 14 meses.

De la aplicación de esta técnica se concluye que mientras menor sea el tiempo de recuperación, mejor será para el emprendimiento. El período promedio de recuperación de la inversión es una herramienta financiera de evaluación de proyectos de fácil aplicación. Esta herramienta debe ser analizada conjuntamente con otras metodologías de evaluación financiera.

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y literatura

La autora británica J. K. Rowling escribió una serie de historias fantásticas relacionadas con las aventuras de un aprendiz de mago llamado Harry Potter y algunos de sus amigos. Se calcula que los ingresos que la escritora tuvo en el año 2016, por la venta de la serie, fue de 19 millones de dólares (Statista, 2018)



Evaluación formativa

EG.5.6.1. Aplicar técnicas básicas para la evaluación financiera de un proyecto de emprendimiento (como análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto) que permitan tomar decisiones sobre su implementación, tales como Análisis de Rentabilidad, Período de Recuperación, Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

1. **Explica**: ¿qué valor debe alcanzar la sumatoria de los flujos de efectivo para conocer el período de recuperación de la inversión?

2. **Indaga**: ¿por qué los inversionistas utilizan el método del período de recuperación de la inversión?

3. Explica los métodos que conoces para calcular el período de recuperación de la inversión.

Actividad colaborativa

4. En parejas, **realicen** el siguiente cálculo: ¿qué promedio de retorno sobre la inversión tendrá un emprendimiento en el que se invierten inicialmente 2 000 dólares? **Utilicen** la información adicional de la siguiente tabla:

Año	Utilidad neta	Inversión	%
1	6 544	8 000	81,80 %
2	6 737	8 000	84,21 %
3	7 938	8 000	99,23 %
4	8 300	8 000	103,75 %
5	8 487	8 000	106,09 %
Promedio de retorno sobre la inversión			**95,02 %**

$$\text{Período promedio de la inversión} = \frac{\text{Inversión inicial}}{\text{Flujos promedios futuros}}$$

5. Ahora, **entrevisten** a una persona emprendedora de la localidad. **Averigüen** cuánto invirtió inicialmente en su emprendimiento y cuánto tiempo (meses o años) le tomó recuperar su inversión. **Comparen** los periodos de distintos emprendimientos y **concluyan**: ¿a cuál le llevó menos tiempo recuperar su inversión y qué factores pudieron influir en este suceso?

6. **Explica**: ¿de qué datos se debe disponer para aplicar el método de análisis mensual de flujo de fondos?

EG.5.6.1.1. Tomar decisiones sobre la implementación de un proyecto de emprendimiento basadas en las herramientas de análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto.

El costo del dinero en el tiempo

Saberes previos

Recuerda el concepto de inflación e imagina: ¿cuánto de lo que puedes comprar hoy podrás comprar el año entrante con la misma cantidad de dinero?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué es mejor: comprar ahora mismo ya que el dinero tiene más valor que dentro de un año, o comprar en un año el mismo producto, a mayor costo, pero un año más actualizado?

Antes de explicar el Valor Actual Neto, más conocido como VAN, es importante determinar el valor del dinero en el tiempo. Esto quiere decir que un dólar recibido hoy tiene un valor superior a un dólar recibido en el futuro. Por ejemplo, si el emprendedor tiene hoy $ 1 000 y tiene que escoger si adquirir materia prima hoy o dentro de un año, con seguridad, si la adquiere ahora, recibirá más artículos por su compra que si los adquiriera dentro de un año ya que los productos se ven afectados por la inflación. Por otro lado, en conceptualización financiera, el dinero tiene un costo ya que, si una institución financiera le presta dinero a alguien, al cabo de cierto tiempo la persona deberá devolver ese dinero con interés.

Como se señaló en las proyecciones financieras, el emprendimiento tendrá un flujo de fondos para los siguientes años. Sin embargo, por el cambio del valor del dinero en el tiempo, estos flujos no pueden ser comparados unos con otros. Para realizar el análisis comparativo de un año a otro, es necesario que estos flujos sean comparables en el mismo punto del tiempo. Para ello, se requiere que se los ajuste mediante una tasa de descuento, la cual permite traer a valor presente los valores futuros de una proyección. La tasa de descuento representa el costo de oportunidad del dinero, considerando la mejor opción de inversiones alternativas. Para traer a valor presente los valores futuros, se utilizan las fórmulas de interés compuesto:

Shutterstock, (2018). 764623675

El valor del dinero actual o pasado siempre será superior al que tenga en el futuro. Por lo tanto, para comprar el mismo objeto en el futuro, deberás invertir más dinero.

$$VF = VA(1+i)^t$$

$$VA = \frac{VF}{(1+i)^t}$$

En donde:

VF: valor futuro del dinero	**i:** tasa de interés anual
VA: valor actual del dinero	**t:** tiempo de la inversión transcurrido desde VA hasta VF

Así, por ejemplo, conforme lo indica la página 120, el flujo de fondos del segundo año tiene un valor de $ 44 178. Aplicando la fórmula, se tendría lo siguiente:

En consecuencia, un valor futuro de $ 44 178 dentro de dos años, descontado a un 12 % anual, equivale a $ 35 218 de valor actual.

VF: 44 178	**i:** 12 % (tasa de costo del dinero)
VA = 35 218	**t:** 2

El Valor Actual Neto

Shutterstock, (2018). 597213389

El VAN es la suma de los ingresos y egresos actualizados.

El Valor Actual Neto (VAN) se define como el valor que tienen en la actualidad los diferentes flujos de fondos futuros de un proyecto, considerando la inversión inicial. Por lo tanto, es la sumatoria aritmética de los egresos e ingresos actualizados del proyecto de inversión. Para ello lo que se hace es traer a valor presente a todos los flujos mensuales futuros, con base en una tasa de descuento, y se los suma. Adicionalmente se debe incluir en todos estos flujos, el valor de la inversión inicial.

Considerando los datos de la inversión incluida en la página 120 y considerando una tasa de descuento del 12 %, utilizando la fórmula de VA mencionada en la página anterior, el valor actual para cada año sería:

Período	Flujo de fondos proyectado	t	Valor actualizado
Inversión	–28 300	0	–28 300
Año 1	22 918	1	20 463
Año 2	44 178	2	35 218
Año 3	33 620	3	23 930
Año 4	36 877	4	23 436
Año 5	36 113	5	20 492
Valor actual neto			**95 238**

Archivo editorial, (2018)

En este caso, el VAN de este proyecto es $ 95 238. Como es positivo, se asegura que este proyecto arroja una rentabilidad superior a la esperada por los dueños (12 %). En el caso que el VAN sea 0, no quiere decir que las utilidades sean 0, sino que la inversión realizada está generando la misma rentabilidad de su costo de oportunidad.

Conclusión: Si el VAN es positivo, el proyecto debe ser aceptado; y si es negativo, debe ser rechazado.

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y TIC

Herramienta informática

Una forma de calcular el VAN de forma ágil es mediante el uso de las hojas electrónicas de Excel. Para ello, busca en funciones (fx), en la categoría "Financieras", la correspondiente a VA, y llena la función como indica la ilustración.

Shutterstock, (2018). 673264669

Evaluación formativa

EG.5.6.1.1. Tomar decisiones sobre la implementación de un proyecto de emprendimiento basadas en las herramientas de análisis de rentabilidad, periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto.

1. ¿Por qué el valor del dinero varía con el tiempo? **Cita** una posible causa.

2. **Explica**: ¿cómo se realiza un análisis comparativo de un año a otro?

3. **Contesta**: ¿cómo se define el valor futuro y el valor actual en términos de interés y tiempo?

VF =

VA =

En donde:

VF:
VA:
i:
t:

4. **Responde**: ¿en qué situaciones has observado la aplicación del cálculo del valor futuro?

5. **Proyecta**: ¿cuál será el valor futuro de 4 000 dólares que se pagarán en un período de tres años a una tasa del 8 % de interés?

$VF = VA(1+i)^t$

VF =

6. **Escoge** verdadero o falso según corresponda.

Enunciado	V	F
El flujo de caja proyectado tiene como base el estado de resultados proyectado.		
El flujo de caja proyectado debe incluir la depreciación de activos fijos.		
El flujo de caja proyectado debe ser realizado desde el año 1 al 5.		
El flujo de caja proyectado puede tener un flujo de fondos final, positivo o negativo.		
Al inicio de un flujo de fondos proyectado, el flujo de fondos siempre es positivo.		

Actividad colaborativa

7. **Ingresen** al portal del Banco Central del Ecuador a través del siguiente enlace:

bit.ly/2Q2Vkwn

Investiguen y **respondan**: ¿cuál es la tasa de interés que cobran las instituciones financieras?

Actividad investigativa

8. **Indaga**: ¿cuál es la tasa esperada por las empresas privadas y por el Estado ecuatoriano para decidir si un proyecto es financieramente atractivo?

9. **Indaguen** en equipo y **expongan** la historia de casos ecuatorianos en los que se pagaba una tasa de interés más alta que la autorizada.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Conoces experiencias comunitarias rurales en las que un grupo de personas diseñó e implementó emprendimientos asociativos?

Desequilibrio cognitivo

¿La principal motivación de un emprendimiento asociativo comunitario es la resolución de los problemas de todos o el afán de lucro personal?

Emprendimientos con interés social

Un emprendedor puede aprovechar las bondades que le provee la naturaleza para generar emprendimientos que cubran necesidades de su comunidad y, a su vez, tengan un componente social y ambiental con gran dosis de creatividad e innovación. Para ello, se puede apoyar en las tres preguntas clave para innovar:

1. ¿Por qué se hace esa actividad?
2. ¿Qué pasaría si no se hiciera esa actividad?
3. ¿Qué pasaría si esa actividad se hiciera de una nueva forma?

Respondiendo estas preguntas, se pueden generar emprendimientos innovadores que ayudarán a la comunidad en general. A continuación, encontrarás algunos ejemplos de este tipo de emprendimientos, que pueden dar un insumo interesante para que alguien con creatividad, ganas de innovar, y compromiso social pueda generar más ideas de nuevos emprendimientos:

1. **Producir vinos o esencias con productos de la zona.** Cada zona geográfica tiene características únicas y especiales. Se pueden estudiar los productos de la zona, e implementar un emprendimiento que obtenga los mejores vinos de estos productos. Por ejemplo, vino de manzana, esencias con plantas propias de su zona, etc.
2. **Venta de productos orgánicos a bajos precios.** A través de la eliminación de todo tipo de químicos agrícolas tradicionales, se pueden vender productos totalmente orgánicos con un estudio sobre las características de cada uno y los beneficios a la salud. Por ejemplo, la yuca orgánica tiene una gran cantidad de nutrientes beneficiosos para la salud.
3. **La ruta (de tu producto o servicio).** De igual manera, cada zona es especializada en determinados productos. Se puede estructurar un proceso de producción de ese producto y se lo bautiza con el nombre de "La ruta del _____". Se buscaría enseñar el proceso desde el inicio de la siembra, luego el crecimiento, la producción, el empaque hasta el producto final preparado. Es altamente probable que a personas de otros sectores les guste conocer sobre este producto.
4. **Agua embotellada con propiedades químicas.** Al igual que las fuentes naturales en Machachi, muchos sectores tienen aguas minerales que pueden ser aprovechadas para su comercialización en otros lugares del Ecuador.

Shutterstock, (2018). 682212448

Es posible encontrar ideas de emprendimientos asociativos en los que una comunidad, usando procedimientos simples, sea capaz de elaborar productos u ofrecer servicios de gran demanda.

5 **Transmisión de conocimientos y experiencias.** En cada localidad hay personas con gran experiencia, conocedores de la historia y cultura de la zona, y con disponibilidad generosa para transmitir estos conocimientos. Con estos insumos, se puede crear un emprendimiento, para que estas personas proporcionen sus conocimientos a emprendedores interesados en el cuidado del ambiente y en la conservación y promoción de costumbres y tradiciones.

6 **Tecnología comercial para productos tradicionales.** Con las ventajas que provee la tecnología, es posible ofrecer mercadeo digital a los empresarios tradicionales de algún territorio, es decir, que se genere una alianza en la cual quienes emprenden ayudan a vender los productos de la zona a través de la tecnología y ganen una comisión por esas ventas.

7 **Innovación en el producto final.** A través de la investigación en Internet, se puede realizar un análisis de tendencias de consumo mundial de los productos de la localidad y, mediante creatividad e innovación, generar mayor valor agregado a los productos de la zona geográfica. Por ejemplo, investigando en Internet se puede determinar que la yuca tiene muchos más usos que los tradicionales.

8 **Obtención de financiamiento en línea.** Con base en un estudio detallado que provea un beneficio social o ambiental, es posible obtener financiamiento en línea (a través de redes sociales) para que personas de otros lugares financien el proyecto y sientan que su aporte ayudará a conseguir un objetivo social importante.

Shutterstock, (2018). 608762162

Un centro de acopio es un lugar donde muchos agricultores se juntan con sus productos para, de modo asociativo, acordar formas de distribución y comercialización, y así evitar pagar en exceso los costos de transporte de sus productos.

9 **Eliminación de intermediación.** Uno de los grandes problemas de las comunidades rurales agrícolas es la existencia de intermediarios que tienen una ganancia personal mucho mayor que la del productor individual. Un emprendedor puede generar emprendimientos que eliminen este problema, a través de un proyecto en el cual se creen las políticas comunitarias que promuevan que los productores locales vendan directamente en los grandes centros poblados a través de una cadena de comercialización propia.

10 **Tiempo de ocio.** Uno de los grandes problemas de la sociedad es la ocupación en tiempos de ocio. Se pueden implementar emprendimientos en los cuales el tiempo de ocio pueda ser aprovechado en aumentar las capacidades o destrezas de las personas o en aumentar la educación de la comunidad en general. Por ejemplo, con clases extras de inglés, de liderazgo, de manejo de redes sociales, etc.

Como se puede observar, emprendimientos con impacto social pueden ser implementados, siempre y cuando exista la buena voluntad de hacer crecer a la comunidad con una visión social que ayude a satisfacer sus necesidades y con alto componente de innovación.

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. ¿Cuáles son las tres preguntas clave en la innovación de un emprendimiento?

2. **Aplica** las tres preguntas anteriores para el caso del transporte de tu casa a tu unidad educativa. **Usa** ejemplos para realizar este ejercicio.

3. En grupos de tres estudiantes, **seleccionen** un producto propio de la comunidad donde viven o un servicio en el que son hábiles sus habitantes y **expongan** algunos factores de innovación que se pueden implementar para dicho producto o servicio.

4. **Formen** grupos de trabajo y **debatan** sobre el tema: "La innovación en el emprendimiento".

Antes de iniciar el debate, cada grupo debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Es importante la innovación en el emprendimiento?
- ¿Cuáles son los factores principales que limitan la innovación?
- ¿Cuáles son los beneficios de la innovación?

Escriban las ideas principales que surjan de las respuestas e **identifiquen** los elementos que aportarán de mejor manera al debate colectivo.

TIC

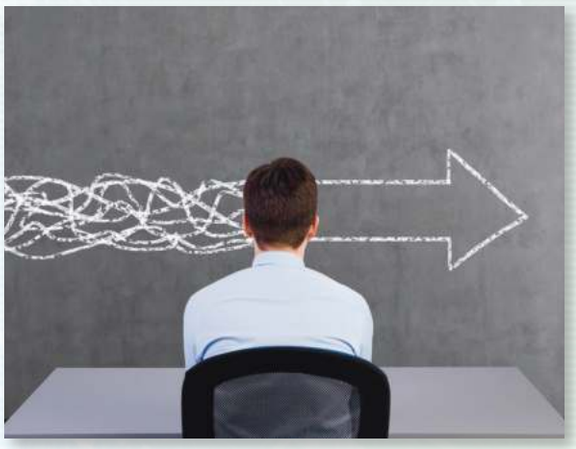
Tasa Interna de Retorno

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con un tipo mínimo: si el tipo TIR supera al tipo mínimo, se acepta la inversión; en caso contrario, se la rechaza. Además, se da preferencia a aquellas inversiones cuya TIR es más elevada.

Cómo calcular la Tasa Interna de Retorno

La manera más sencilla de calcular la Tasa Interna de Retorno del proyecto o de la empresa es emplear la calculadora online del TIR. Para utilizarla, simplemente hay que rellenar el campo inicial de la inversión realizada (cuánto dinero se ha invertido) y después rellenar los cobros y los pagos anuales para hallar así el flujo de caja.

Con estos parámetros completados, la herramienta calculará automáticamente la Tasa Interna de Retorno. Una vez calculada, puedes realizar todos los ajustes que consideres necesarios, e ir viendo las variaciones en el valor de la TIR.

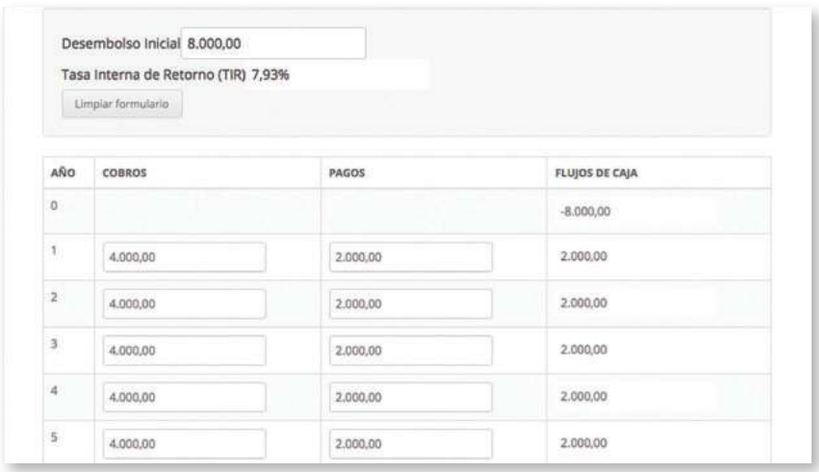


Shutterstock, (2018) 1023598918

El valor que arroja el cálculo de la Tasa Interna de Retorno es un parámetro fundamental para decidir si la inversión es conveniente.

Actividad

1. Un emprendimiento realiza una inversión que supone un desembolso inicial de 8 000 dólares, unos cobros anuales de 4 000 dólares y que permite realizar desembolsos anuales de 2 000 dólares para pagar la inversión inicial, durante cinco años. **Calcula** la TIR de la inversión.



   1. **Ingresa** a *bit.ly/2DTCujW*
   2. **Ingresa** el desembolso inicial.
   3. **Ingresa** los ingresos anuales en cobros.
   4. **Ingresa** los pagos anuales que puedes realizar.
   5. **Obtén** el resultado como Tasa Interna de Retorno.
   6. **Practica** con distintas cantidades iniciales y con diferentes flujos de caja. Los proyectos con mayor Tasa Interna de Retorno son más rentables para un emprendimiento.

¡Un gran error!

Acudir al financiamiento de los informales

Uno de los grandes problemas sociales es el financiamiento de los emprendimientos a través de prestamistas informales. El proceso consiste en que alguien ofrece dinero y lo entrega sin que el "beneficiario" debe cumplir con requisitos, es decir, solo se firman algunos papeles y con ello se recibe el dinero de forma inmediata.

En el mercado informal, esta forma de financiamiento es muy usual. Uno de los esquemas más utilizados es aquel mediante el cual el financista se acerca al puesto de mercado y dice: "Le presto $ 20 y mañana me devuelve $ 22". Parece que no es mucho, pero en realidad están prestando a un interés del 10 % diario. Si, por cualquier motivo, la persona no alcanza a pagar los $ 22, tendrá graves problemas, ya que el financista le quitará todo lo que tiene.

Muchas veces esta situación ha ocasionado que empresarios honrados hayan perdido sus casas o sus bienes más valiosos, especialmente cuando hablamos de montos más altos ($ 2 000, $ 10 000 o valores superiores).

Si un emprendedor acude al usurero o "chulquero" para financiar una empresa, es seguro que su emprendimiento fracasará. No existe ningún negocio lícito que pueda cancelar intereses del 10 % mensual, peor diario. Esto implicaría que la rentabilidad del nuevo emprendimiento debería ser un mínimo de 150 %, de tal modo que un 120 % se lo lleve el usurero y la empresa se quede con el 30 %. Suena bastante injusto.

Si acudes al chulquero, lo que estás haciendo es trabajando para él. Estas personas simplemente recibirán todas las utilidades de tu esfuerzo y sacrificio, y tú las recibirás después, si es que sobran. Por otro lado, la presión emocional y mental que tendrás no te permitirán trabajar y descansar tranquilamente. Por tu futuro y el de tu familia, no cometas este gravísimo error.

No te dejes tentar por las condiciones para recibir dinero de manera inmediata. Es fácil recibir el dinero. Lo extremadamente difícil es cancelarlo. Si ingresas a este sistema, muy difícilmente podrás salir de él y habrás hipotecado los ingresos de tu empresa y, posiblemente, los ingresos familiares por los próximos años.

Shutterstock, (2018). 29360344

Cuando pides préstamos a personas que te ofrecen rapidez y todas las facilidades, puedes terminar involucrado en mafias que pueden extorsionarte y quitarte todo lo que tienes.

El mejor consejo:

¡NUNCA PIDAS PRESTADO DINERO A LOS INFORMALES!

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.6.1., EG.5.6.1.1., EG.5.5.1.

1. **Menciona** y **explica** las técnicas que conoces para hacer la evaluación financiera.

2. **Deduce**: ¿cuáles son las inquietudes financieras frecuentes que tienen los emprendedores y cómo se pueden resolver?

3. **Explica**: ¿cuál es la diferencia entre el método de promedio de flujo anual y el de análisis mensual de flujo de fondos?

4. **Resuelvan** en parejas los siguientes ejercicios:

La empresa Atuk se dedica a la venta de bicicletas y está pensando en la posibilidad de ampliar su negocio hacia la venta de accesorios para ciclismo, como, por ejemplo, envases para agua, herramientas básicas, entre otros. Para ello, ha previsto un desembolso de 8 000 dólares. Las utilidades netas que se generarían durante la inversión, que es de cuatro años, serían:

Año	Utilidad neta	Inversión	%
1	3 200	8 000	40,00 %
2	4 100	8 000	51,25 %
3	4 000	8 000	50,00 %
4	4 120	8 000	51,50 %
Promedio de retorno sobre la inversión			**48,19 %**

- **Calculen** y **respondan**: ¿en cuánto tiempo se recuperará la inversión?

- Si para llevar a cabo este emprendimiento, se solicita un préstamo al banco de $ 5 000 para completar el capital, a una tasa de 16 % que se pagará en un período de tres años, ¿cuál será el valor final de este dinero cuando el emprendimiento termine de realizar los pagos?

- Uno de los socios encuentra una alternativa para invertir los mismos 8 000 dólares en la fabricación de ropa para ciclismo con una utilidad muy atractiva. Si se calcula que para la primera idea el TIR es menor que el costo de oportunidad, ¿en qué proyecto se debería invertir?

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Con las técnicas aprendidas, ya podrías tomar decisiones estratégicas si inicias un emprendimiento.			
Valoras que el componente cuantitativo es importante para el emprendimiento.			

Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
• ¿Cómo lo aprendiste?
• ¿En qué lo puedes aplicar?

Beneficios sociales, riesgos y conclusiones

En la unidad anterior, se evaluó el emprendimiento en función de su utilidad financiera. En esta unidad, el estudiante recibirá los conocimientos necesarios para evaluar el emprendimiento en función de factores cualitativos, tales como aspectos sociales, ambientales, cobertura de necesidades, generación de empleos, etc., y los riesgos y amenazas para el funcionamiento del emprendimiento. Adicionalmente, aprenderá técnicas para mitigar estos riesgos y generar soluciones para cuando se presenten.

6 unidad

Shutterstock, (2018). 278482268

Objetivos

OG.EG.4. Conocer y explicar los requisitos y responsabilidades legales y sociales que debe cumplir un emprendedor en el momento de crear y mantener un emprendimiento, como forma de retribuir al Estado por los servicios recibidos.

OG.EG.7. Diseñar y formular un proyecto básico de emprendimiento con todos los elementos necesarios y componentes de innovación.

Fuente: Ajuste curricular 2016. Ministerio de Educación.

■ Podemos concluir que el emprendimiento cumplirá con su propósito cuando, durante su ejecución, logre encaminarse con eficacia hacia la satisfacción de necesidades de la comunidad, siendo este uno de los objetivos iniciales del emprendimiento.

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

Saberes previos

Todo emprendimiento tendrá una consecuencia en muchos aspectos. ¿Qué huella te gustaría dejar con el tuyo?

Desequilibrio cognitivo

¿Cómo un emprendimiento puede medir si ha aportado en mejorar el trato y las relaciones entre las personas de una comunidad?

TIC

Observa el siguiente video sobre emprendimientos en la provincia del Napo:
bit.ly/2zyIF9X

Contesta: ¿qué aspectos sociales de esta iniciativa resuelven problemas de fondo?

El beneficio a la sociedad

La evaluación cualitativa del proyecto de inversión debe considerar los beneficios sociales y comunitarios que puede generar el emprendimiento. Entre los principales aspectos sociales que debe considerar un emprendimiento, se pueden mencionar los siguientes:

Aumento de producción comunitaria

Se refiere al incremento en la producción o productividad de algún emprendimiento asociativo de la comunidad que puede originar la inversión que se está analizando. Por ejemplo, cuando el emprendimiento mejora los procesos agrícolas de algún producto.

Coherencia con el desarrollo local

Se relaciona con generar beneficios para la ciudad o la comunidad (en el caso de un emprendimiento de desarrollo local), o bien se considera como un complemento al desarrollo local, es decir, las autoridades locales realizan un proyecto de desarrollo y el emprendimiento (generalmente asociativo) lo complementa con un producto o su servicio. Por ejemplo, cuando el emprendimiento incentiva el turismo comunitario del sector.

Mejora en la salud o en la educación

Este aspecto se refiere al caso en el que el emprendimiento mejora la salud o la calidad de la educación de la comunidad. Por ejemplo, cuando el emprendimiento promueve la alimentación sana de una población o cuando aumenta el conocimiento tecnológico.

Beneficios ambientales

Este beneficio se relaciona con que el emprendimiento debe tener como objetivo la preservación y cuidado de la naturaleza. Por ejemplo, si el emprendimiento busca el cuidado de las áreas protegidas.

Shutterstock, (2018). 295997063

Muchas empresas que extraen recursos naturales suelen compensar los impactos ambientales que causa su actividad con programas de forestación y reforestación.

Ocupación constructiva del tiempo libre

El emprendimiento también se puede relacionar con la optimización del tiempo libre de los miembros de una comunidad. Por ejemplo, cuando el emprendimiento promueve actividades deportivas o artísticas entre la comunidad.

Desarrollo tecnológico

El emprendimiento permite aprovechar los adelantos tecnológicos para mejorar un proceso interno de la comunidad. Por ejemplo, cuando el emprendimiento permite la implementación de tecnología en algún proceso actual de la comunidad.

Valor agregado

Todo emprendimiento se justifica en tanto logre aportar un valor agregado a la economía o a un desarrollo local. Es decir, el proyecto de inversión debe determinar aquellos elementos para que el emprendimiento provea soluciones a los problemas de la comunidad en oportunidades de negocios.

Por lo tanto, es fundamental que el emprendimiento proyecte un valor agregado a la economía local, tanto para sus beneficiarios directos como para los indirectos. En consecuencia, se debe cuantificar el impacto en la economía de la localidad en lo que respecta a niveles de ingresos o satisfacción de necesidades comunitarias y, especialmente, en lo que respecta al impacto socioeconómico que genere.

Shutterstock, (2018). 426500653

Los emprendimientos relacionados con la construcción son los que más empleos generan.

Valores humanos

"El verdadero éxito de la globalización se determinará en la medida en que permita disfrutar a cada persona de los bienes básicos de alimento y vivienda, educación y empleo, paz y progreso social, desarrollo económico y justicia".

Juan Pablo II

Saberes ancestrales

Los sabios y líderes comunitarios siempre están cuidando el bienestar de su pueblo, por lo que, en el caso de emprendimientos comunitarios, tendrá más peso la evaluación cualitativa sobre la cuantitativa.

Los principios de los pueblos indígenas [*Ama Shua* (no robar), *Ama Killa* (no mentir), *Ama Llulla* (no ser ocioso)] se encuentran establecidos como valores de los gobiernos transparentes y en servicio a su comunidad.

Generación de empleo

El impacto del proyecto de emprendimiento en la economía local debe estar vinculado con algunas variables, en particular con la capacidad del proyecto de generar plazas de trabajo, tanto en cantidad como en calidad. Uno de los parámetros fundamentales de análisis es la posibilidad de creación de fuentes de trabajo en el sector donde se realizará el proyecto de inversión. Por lo tanto, el emprendedor debe detallar con sumo cuidado el número y calidad de empleos nuevos que genere.

Evaluación cualitativa

Considerando los diferentes aspectos relacionados con beneficios para la comunidad, el impacto socioeconómico y la generación de empleo, el emprendedor debe realizar la evaluación cualitativa de su emprendimiento para determinar la calidad de los servicios y beneficios que genera. Si bien esta evaluación es subjetiva, ya que dependerá del criterio personal de quien realiza la evaluación, el emprendedor debe tener claro que todo emprendimiento debe pasar por una evaluación cualitativa.

Evaluación formativa

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

1. **Define** con tus propias palabras: ¿qué es la evaluación cualitativa de un emprendimiento?

2. **Define**: ¿qué es el valor agregado?

3. **Enumera** algunos de los componentes de la evaluación cualitativa de un emprendimiento.

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

4. **Selecciona** un emprendimiento cercano al lugar donde vives y **determina** los beneficios que produce en la sociedad.

5. **Reflexiona** y **responde**: ¿cómo describirías un emprendimiento que no genera beneficios para la sociedad?

6. **Explica**: ¿qué impacto positivo genera el valor agregado en la economía?

7. **Reflexiona** y **responde**: ¿la evaluación cualitativa se basa en las utilidades generadas por el emprendimiento? **Explica** tu respuesta.

Actividad colaborativa

8. **Debatan** en grupos las siguientes cuestiones:

- ¿Cómo implementa sus políticas de beneficio social un emprendimiento que, para generar y vender sus productos o servicios, no requiere contratar empleados?
- ¿Está siendo un emprendedor socialmente irresponsable al no generar empleo?

Discutan el resultado de sus trabajos en un foro abierto en clase.

9. **Organicen** un debate en clase, en torno a si la evaluación cualitativa de un proyecto es más importante que la cualitativa. **Anoten** sus reflexiones.

10. Con tu grupo de trabajo, **describan** un emprendimiento que produzca los mayores beneficios sociales y cuyos ingresos económicos permitan vivir dignamente a sus promotores.

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

Saberes previos

¿Estás de acuerdo con que "evitar totalmente el riesgo es en realidad un riesgo en sí mismo"?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué tipo de riesgo financiero enfrenta la prestación pagada de servicios vitales, como, por ejemplo, la provisión de agua potable en una población que sufre sequías permanentes?

Glosario

Riesgo. Posibilidad de que un hecho adverso se presente y afecte las proyecciones del emprendimiento.

Análisis de riesgos

Además de la evaluación cuantitativa y cualitativa, el emprendedor debe realizar un análisis de riesgos que permita establecer las principales amenazas externas y diseñar un plan de acción que mitigue su impacto.

El riesgo puede presentarse en cualquier momento, por lo que el emprendedor debe estar preparado justamente para ese evento. La dimensión que tendrá la posible afectación se determina según el mayor o menor grado de riesgo.

Existen varias clasificaciones de riesgo. Las principales, según su origen, son las siguientes (Córdova, 2006):

Riesgo	Situación
Naturales	Fenómenos de la naturaleza: inundaciones, sequías, etc.
Tecnológicos	Accidentes químicos, transporte de mercancías peligrosas, apagones eléctricos.
Antrópicos	Generados por errores humanos: accidentes en transporte público, grandes concentraciones de personas, etc.
Financieros	Pérdidas financieras, robos y hurtos.
Comerciales	Falta de ventas, competencia agresiva.
Dinámicos	Coyunturas económicas, inflación, variaciones en la demanda.
Legales	Regulación y normas estatales o su incumplimiento.
Estáticos	Se relacionan con la deshonestidad de las personas o falta de pericia.
Particulares	Riesgo que afecta a una sola persona, pero que, por su influencia, puede afectar a la comunidad.
De liquidez	Falta de recursos para cumplir con las obligaciones del emprendimiento.
Culturales	Afectación a la cultura y tradiciones de una comunidad.

Archivo editorial, (2018)

Shutterstock, (2018). 401845456

Todo emprendimiento enfrenta la posibilidad de ser afectado por uno o más riesgos; un plan de acción pertinente, y oportunamente aplicado, puede mitigar sus impactos.

En función de los aspectos mencionados, el emprendedor debe analizar las principales amenazas a su proyecto de inversión con total claridad y objetividad, de tal manera que ningún suceso que pueda ser perjudicial lo tome por sorpresa.

Priorización de riesgos y estrategias de mitigación

Una vez determinado el listado de potenciales riesgos, el emprendedor debe ejecutar las siguientes etapas de análisis de riesgos:

1. **Descripción de riesgos.** Se hace una lista detallada de las potenciales amenazas. Por ejemplo, si desea iniciar una escuela para deportes y para instalar las canchas se requiere cortar algunos árboles, con toda seguridad la comunidad se opondrá al proyecto, justamente por cuidar el medioambiente. El riesgo será: "oposición de la comunidad".
2. **Priorizar los riesgos.** Una vez determinados los riesgos, el siguiente paso es priorizarlos con base en una clasificación sencilla:

Shutterstock, (2018). 411767251

La poca sensibilidad e interés social de un emprendimiento puede generar la oposición de la comunidad. Ese es un riesgo que será muy difícil de gestionar en el futuro.

- *Alta probabilidad de ocurrencia*: aquellos que tienen mayor probabilidad de que sucedan.
- *Mediana probabilidad de ocurrencia*: igual factibilidad entre que ocurran o no.
- *Baja probabilidad de ocurrencia*: las posibilidades de que ocurran son muy bajas.

3. **Estrategias de mitigación.** El siguiente paso es establecer los planes de acción para minimizar los efectos del riesgo.

A continuación, un ejemplo de un listado de riesgos, su priorización y mitigación para un emprendimiento de incentivos a la cultura artística.

	Descripción	Priorización (Alta-media-baja)	Estrategias de mitigación
Riesgo 1	La gente puede estar desinteresada en el arte.	Media	Capacitación a toda la comunidad.
Riesgo 2	No existen posibles financistas.	Alta	Buscar apoyo de autoridades locales.
Riesgo 3	No existen fondos para su sostenibilidad.	Alta	Buscar financiamiento privado permanente.

Archivo editorial, (2018)

De cualquier manera, debes comprender que la mejor manera de prevenir los riesgos de un emprendimiento, es incluyendo a la comunidad en el emprendimiento, diseñándolo como un proceso asociativo en donde todos ganan por igual.

Valores humanos

"Ten en cuenta que el gran amor y los grandes logros requieren grandes riesgos".

Dalai Lama

Evaluación formativa

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

1. **Explica** qué es el riesgo en un emprendimiento, y por qué es importante su análisis.

2. **Enuncia** y **explica** cinco clases de riesgos que pueden afectar al emprendimiento.

1.

2.

3.

4.

5.

3. **Indaga** cuál es el factor de riesgo menos manejable para un emprendimiento. **Justifica** tu respuesta.

Actividad colaborativa

4. **Analicen** y **formulen** recomendaciones sobre la estrategia que se podría implementar para minimizar los efectos de los riesgos legales y financieros.

Elaboren un plan de acción por cada riesgo detectado.

5. **Une** con una línea el concepto con su significado

Descripción de riesgos	La probabilidad de que el riesgo ocurra puede ser alta, mediana o baja.
Priorización de riesgos	Son los planes de acción para minimizar los efectos de los riesgos.
Estrategias de mitigación	Listado detallado de potenciales amenazas.

6. **Propongan** opciones para evitar los siguientes riesgos:

Riesgo	Estrategia
Contratar un nuevo empleado sin realizar una evaluación previa de sus capacidades.	

Riesgo	Estrategia
Iniciar un emprendimiento sin hacer un estudio de mercado.	

Riesgo	Estrategia
Abrir un emprendimiento en un sitio con alta probabilidad de inundación.	

Actividad investigativa

7. **Investiga** un emprendimiento cercano al lugar donde vives, que haya sido afectado por algún tipo de riesgo. **Describe** cómo se produjo la situación e **identifica** el tipo de riesgo.

8. **Indaga** cuáles son los principales riesgos que podrían amenazar a un nuevo emprendimiento en la comunidad o barrio en donde vives. **Describe** cuáles deberían ser las estrategias para mitigar sus efectos.

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

Saberes previos

¿Qué proyecto factible se podría iniciar en la zona donde vives?

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible que los objetivos sociales de un emprendimiento exitoso se contrapongan a la obtención de sus objetivos productivos?

Conclusiones del proyecto

Una vez culminada la evaluación cuantitativa y cualitativa, y analizados los riesgos del proyecto, el siguiente paso es elaborar las conclusiones enfocadas en la factibilidad favorable o desfavorable de su implementación, considerando lo siguiente:

Satisfacción de necesidades

La primera parte de las conclusiones se refiere a la satisfacción de las necesidades. Conforme habíamos indicado, existen muchas necesidades que requieren ser satisfechas. La naturaleza de las necesidades puede variar según diversos factores; algunos de estos pueden ser:

Shutterstock, (2018), 316135883

Se deben estudiar profundamente los valores y códigos culturales del lugar en donde se afincará el emprendimiento para que pueda cumplir correctamente con su propósito de resolver las necesidades de la comunidad.

- Zona geográfica.
- Aspectos culturales, deportivos, artísticos, productivos.
- Hábitos, costumbres, valores de los habitantes, etc.

Por lo tanto, al finalizar el proyecto de inversión, una de las conclusiones debe referirse a la satisfacción de las necesidades establecidas al inicio del proyecto.

Coherencia de la información

La siguiente parte de las conclusiones se refiere a establecer si existe coherencia entre los diferentes componentes del proyecto. A continuación, proponemos algunos ejemplos para analizar el modo en que está integrado el proyecto para el emprendimiento:

- Verificar que todas las funciones del emprendimiento estén adecuadamente descritas en el plan operacional y que el costo de personal se incluya en el plan financiero.
- Verificar que los activos determinados en el plan operacional sean los mismos incluidos en el plan de inversión del plan financiero.
- Verificar que el costo del plan publicitario se incluya en los presupuestos de gastos detallados en el plan financiero. Verificar que todos los componentes del proyecto de inversión se hayan realizado completamente. En definitiva, el emprendedor debe verificar que el proyecto de inversión esté completo.

¿Sabías qué?

La evaluación de un proyecto de inversión debe considerar todas las necesidades que se plantearon al inicio. Si una necesidad no ha sido cubierta, la evaluación no puede ser realizada ni se pueden emitir conclusiones.

Una vez constatada esta información, puede ser incorporada como parte del documento final de conclusiones del proyecto.

Análisis cuantitativo

En función del análisis cuantitativo, se debe realizar un análisis de las diferentes técnicas de evaluación financiera detalladas en la página 134 y siguientes. Para ello, en las conclusiones se deben precisar los resultados numéricos obtenidos en la rentabilidad sobre ventas, retorno de inversión, período de recuperación de la inversión, VAN y TIR.

Con base en estos resultados numéricos y sus respectivos parámetros de calificación, se debe concluir si cuantitativamente el proyecto de inversión es financieramente conveniente para su implementación.

Análisis cualitativo

Lo siguiente es la evaluación de los aspectos sociales del emprendimiento. Por lo tanto, se debe concluir sobre el impacto del emprendimiento en aspectos tales como: aumento de producción comunitaria, desarrollo local, mejora en la salud o en la educación, beneficios ambientales, ocupación recreacional y constructiva del tiempo libre, desarrollo tecnológico, impacto socioeconómico, generación de empleo, aumento de las capacidades organizativas de la comunidad, etc.

A partir de este análisis, se debe concluir si, cualitativamente, el proyecto de inversión es socialmente conveniente para su implementación.

Análisis de riesgos

A continuación, en las conclusiones se debe describir brevemente el impacto de los diferentes riesgos encontrados, la posibilidad de su ocurrencia y las principales medidas de mitigación que se puedan implementar.

A partir de este análisis se debe determinar si los riesgos tendrán una afectación en la implementación del proyecto.

Conclusión final

Como punto final y considerando los tres aspectos mencionados, el emprendedor debe concluir si su proyecto de inversión es factible de implementación y emitir una recomendación para que efectivamente se lo ponga o no en práctica.

Shutterstock, (2018). 567876049

Las conclusiones deben precisar los resultados financieros de un emprendimiento. Un emprendimiento que ha fracasado en lo financiero, no está en capacidad de cumplir con sus objetivos sociales.

¿Sabías qué?

Es fundamental el análisis en conjunto de los números y de los beneficios sociales, ya que un emprendimiento debe tener utilidad social y económica. Esta última le permitirá generar sostenibilidad en el tiempo.

Valores humanos

"Más importante que ser pobre o rico en lo material, es tener clarísimos los sueños que uno puede alcanzar".

Jefferson Pérez,
campeón olímpico de marcha.

TIC

Mira el video:
bit.ly/2AE5klb

¿Crees que se puede hacer un emprendimiento similar en la comunidad o en lugares cerca de donde vives?

Evaluación formativa

EG.5.6.2. Aplicar metodologías para la evaluación cualitativa de un proyecto de emprendimiento (cobertura de necesidades y empleo generado) que permitan establecer su factibilidad, los riesgos existentes y medidas mitigantes propicias.

1. **Detalla** las consideraciones que se deben tomar en cuenta para concluir si es favorable la implantación de un emprendimiento.

2. **Explica** qué son las conclusiones sobre coherencia de la información.

3. **Indica** cuáles son los tipos de análisis que se deben tomar en cuenta para concluir sobre la factibilidad de un proyecto. **Describe** las características principales de cada uno.

4. **Indica** cuáles son los aspectos que se deben incluir en el análisis cualitativo.

Actividad colaborativa

5. **Lean** y **escriban** sus reflexiones en torno al siguiente problema: si se concluyera que un emprendimiento tiene un riesgo alto de carácter cultural, pero presenta utilidades muy atractivas, ¿lo llevarían a cabo? ¿Por qué?

6. **Escoge** una de las siguientes áreas de emprendimiento:

Tecnología	Alimentación	Moda	Artesanía

Investiga un emprendimiento ecuatoriano en el área seleccionada que se haya desarrollado en tu zona geográfica. **Evalúalo** y **aporta** con tus conclusiones respecto a los riesgos que recaen sobre la factibilidad del proyecto.

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

Saberes previos

¿Desde qué edad una persona puede trabajar legalmente?

Desequilibrio cognitivo

¿Crees que se cumple en la práctica lo que dice el Art. 283 de la Constitución?

¿Sabías qué?

El Art. 283 de la Constitución dice:

"El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios".

El emprendimiento juvenil

Shutterstock, (2018). 558988381

El sistema económico del Ecuador es social y solidario. Por esa razón, la mejor manera de generar empleo para los jóvenes es apoyando sus iniciativas emprendedoras.

El empleo juvenil es un objetivo y una política del Estado ecuatoriano. Para el Gobierno, por mandato de la Constitución, el empleo es una preocupación y una prioridad, por lo que se ha construido una estrategia global para cubrirla.

El Art. 39 de nuestra Constitución indica: "El Estado garantizará los derechos de las jóvenes y los jóvenes, y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas y programas, instituciones y recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en todos los ámbitos, en particular en los espacios del poder público.

El Estado reconocerá a las jóvenes y los jóvenes como actores estratégicos del desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento".

Adicionalmente el Art. 329 de la Constitución afirma: "Las jóvenes y los jóvenes tendrán el derecho de ser sujetos activos en la producción, así como en las labores de autosustento, cuidado familiar e iniciativas comunitarias. Se impulsarán condiciones y oportunidades con este fin".

En efecto, buscar oportunidades laborales para los jóvenes es complicado por la falta de experiencia. Ante esta situación, el emprendimiento juvenil es una alternativa para el desarrollo económico de una comunidad, la mejora de calidad de vida y la creación de empleo.

Es fundamental que las unidades educativas tengan programas y planes escolares que desarrollen las capacidades de emprendimiento, tales como:

- Actitud para emprender
- Liderazgo
- Autocrítica
- Resiliencia
- Innovación
- Espíritu de equipo
- Conciencia social
- Defensa de derechos
- Detección de oportunidades
- Habilidades de comunicación

Estas habilidades deben ser complementadas con los planes de inversión mencionados a lo largo de todo este libro.

Por lo tanto, para desarrollar y potencializar el emprendimiento juvenil, todos los actores relacionados con el tema de emprendimiento (esto es, autoridades nacionales y locales, profesores, empresarios) deben articular esfuerzos para generar emprendimientos juveniles con altos valores agregados y aunar recursos para desarrollar el potencial emprendedor de los jóvenes ecuatorianos.

Shutterstock, (2018), 251010292

El empleo juvenil que generan los emprendimientos es una importante estrategia para alcanzar mejores condiciones de vida de la población.

Políticas estatales para el desarrollo de emprendimientos juveniles

El plan de Gobierno actual incluye los siguientes aspectos relacionados con el emprendimiento en general:

Vincular a los jóvenes investigadores con el sector de la economía popular y solidaria para innovar en nuevos productos o servicios.
La economía debe ser social y solidaria, para lo cual se fortalece la asociatividad.
Promover el emprendimiento y las unidades productivas, el capital semilla y de riesgo para emprendedores jóvenes.
Fortalecer los incentivos tributarios, la capacitación y asistencia técnica para contratar jóvenes.
Fortalecer los programas de inserción de la PYME en encadenamientos productivos.
Fomentar los infocentros.
Crear el Plan Nacional de Empleos y Emprendimientos Verdes.

Específicamente para los jóvenes y sus emprendimientos, incluye los siguientes temas dentro de la política nacional:

Promover alicientes estatales y privados para el primer empleo.
Promover programas para financiar y abaratar costos del primer aparato electrónico.
Ampliar la construcción de instalaciones deportivas y culturales.
Generar espacios de encuentro barrial, como cines, foros, festivales, etc.
Generar convenios con librerías para abaratar precios a estudiantes.
Crear el Banco del Pueblo.

El Banco del Pueblo está orientado a beneficiar principalmente a mujeres, jóvenes emprendedores, migrantes, comerciantes informales, pequeños y medianos productores de manera individual y/o asociativa, así como a proporcionar el financiamiento de los programas "Casa para Todos", "Minga agropecuaria" e "Impulso Joven", acelerar la entrega de los recursos a quienes más lo necesitan, y producir más y mejor (SENPLADES, 2018).

Evaluación formativa

EG.5.5.1. Determinar las necesidades de la zona geográfica y la forma en que el emprendimiento las satisfaría, como elemento fundamental para seleccionar una idea de negocio.

1. **Explica**. ¿Por qué los emprendimientos juveniles son una prioridad para cualquier Gobierno? **Apoya** tu explicación con ejemplos.

2. **Describe** de qué manera se puede aplicar el Art. 39 de la Constitución del Ecuador. **Usa** ejemplos para ilustrar tu respuesta.

3. **Reflexiona** e **idea** una forma creativa que permita aplicar el Art. 329 de la Constitución del Ecuador.

4. **Sugiere** formas para vincular a los jóvenes investigadores con el sector de la economía popular y solidaria para innovar en nuevos productos o servicios.

5. **Investiga** qué son los emprendimientos verdes.

6. En grupos de cuatro estudiantes, **determinen** emprendimientos en tu comunidad que puedan aplicar al crédito de $ 15 000 facilitado por el Gobierno nacional, con base en los siguientes aspectos:

Título del emprendimiento

Necesidad que satisface

Beneficios sociales que recibe la comunidad

Proyecciones financieras

Inversión requerida

Destino de los $ 15 000 del crédito

Forma de pago del crédito

Con esta información, **realiza** una exposición en clase.

Financiación colectiva

Es una forma de cooperación que le permite a un proyecto reunir recursos de la comunidad. A cambio del apoyo, los benefactores reciben recompensas según el valor aportado.

Indiegogo

Indiegogo es una iniciativa que facilita que la gente de todo el mundo sume fuerzas para que las ideas se hagan realidad. Desde 2008, millones de colaboradores han ayudado a cientos de miles de inventores, músicos, benefactores, cineastas, y muchos más innovadores, a hacer que sus grandes sueños se hagan realidad.

Actividad

Tú sabes que después de una larga preparación y de validar adecuadamente la idea, un emprendimiento confía en su iniciativa y está listo para buscar financiación.

1. **Ingresa** a *bit.ly/2ABW3d7* y **busca** el archivo Indiegogo Field Guide.
2. **Descarga** la guía y **revisa** los temas.
3. **Planifica** todos los recursos necesarios para el lanzamiento y desarrollo del proyecto. No prometas recompensas que no puedes cumplir.
4. **Completa** las actividades de la sección "Antes de lanzar tu campaña" y **prepara** el material necesario para el lanzamiento de la campaña.
5. **Registra** tu proyecto en Indiegogo.com.
6. **Difunde** tu campaña, sé creativo y mantén el impulso. Las campañas solo tienen un tiempo limitado.
7. Si al terminar la campaña, lograste superar la meta, ¡felicidades! ¡Ahora empieza el trabajo de verdad! Si no se logra llegar a la cantidad, se hará un reembolso a los usuarios que aportaron, pero se te cobrará un porcentaje. Sé siempre transparente con tus colaboradores y cumple con tu palabra.

Shutterstock, (2018). 143737066

Cuando logramos identificar correctamente las necesidades, también identificamos las capacidades. Poner al servicio las capacidades de unos para solucionar las necesidades de otros es una forma verdaderamente solidaria de construir buen vivir.

Actualmente, el avance de la tecnología informática y de comunicaciones facilita la creación de redes mundiales de apoyo a las iniciativas de los emprendedores.

El uso de la tarjeta de crédito

Uno de los instrumentos de mayor utilización para efectuar compras son las tarjetas de crédito. Su uso es cada vez más común tanto en sectores urbanos como en sectores rurales, especialmente entre la población joven.

Cuando una persona usa su tarjeta de crédito para comprar algún producto o servicio, se inicia con la autorización automática de la emisora de la tarjeta de crédito, autorización que se comunica a través de la tecnología: la tarjeta puede ser utilizada. Entonces, el cliente firma un voucher como evidencia del consumo y retira su producto o activa un servicio. El establecimiento le preguntará si el consumo es "corriente" (a pagar todo al mes siguiente) o "diferido" (cuando se paga con cuotas mensuales). Finalmente, el consumo con tarjeta de crédito se convierte en una deuda que deberá ser pagada a futuro.

Parece fácil, pero es un sistema que debe ser utilizado muy responsablemente, tanto en los consumos como en el financiamiento de un nuevo proyecto. Algunos consejos sobre su utilización para las compras son:

Shutterstock, (2018). 85708625

El uso responsable de la tarjeta de crédito es una opción válida a fin de obtener dinero para el emprendimiento. Sin embargo, hay que recordar que todo lo que se adquiera con ella siempre será más caro que una compra en efectivo, además de que genera deudas.

- Antes de hacer la compra, determinar si será una deuda conveniente o inconveniente.
- Cada usuario de tarjeta de crédito debe determinar el límite de deudas que pueda manejar.
- Si se trata de una compra para gastos usuales (como víveres, medicinas u otros, que se consumen de forma inmediata), utilizar crédito corriente. Si la compra va a ser utilizada en varios meses (por ejemplo para muebles de la casa, electrodomésticos, computadoras, entre otros), lo mejor es utilizar crédito diferido.
- Nunca diferir gastos mensuales, tales como víveres o la colegiatura de los hijos.
- Utilizar una sola tarjeta de crédito. Así se tendrá mayor control de las deudas.
- Si no se utilizarán las tarjetas de crédito, es mejor dejarlas en casa. Llevar consigo la tarjeta solamente cuando se vaya a realizar una compra.
- Con la tarjeta también se puede sacar dinero de cajeros automáticos. Utilizar los avances de efectivo únicamente para verdaderas emergencias.
- Usar avance de efectivo para adquirir bienes de contado. Usualmente algunos establecimientos indican un valor cuando es de contado y un valor muy superior si se paga con tarjeta. En ese caso, es mejor sacar el dinero a través del cajero automático y hacer la compra en efectivo para conseguir descuentos.

Como se puede ver, el uso de la tarjeta es muy atractivo y genera la sensación de poder comprar todo lo que se desea. Sin embargo, como finalmente es una deuda, su uso debe ser muy responsable a fin de evitar sobreendeudamientos.

Por otro lado, la tarjeta de crédito responsablemente utilizada puede ayudar a financiar un emprendimiento: puede usarse para adquirir varios de los bienes requeridos para ello, por ejemplo, una computadora, una impresora, muebles, etc. En este caso, la tarjeta ayudará a conseguir estos bienes sin mayor problema.

En conclusión, la tarjeta de crédito sirve para adquirir deudas buenas que ayudarán a incrementar el patrimonio familiar.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.6.2., EG.5.5.1.

1. Un emprendimiento promueve el cultivo y uso de hierbas aromáticas y vende las plantas en pequeñas macetas. **Responde**: ¿qué proceso se podría implementar para generar un valor agregado?

2. ¿Cuál es el objetivo de un análisis de riesgos?

3. Un emprendimiento elabora camisetas personalizadas utilizando pigmentos naturales. En el proceso, emplea a un artesano de la comunidad que conoce acerca de tinturado y a una mujer que comparte su conocimiento ancestral para extraer las pinturas de la naturaleza.

Analicen en parejas, ¿qué cualidades de este proyecto generan beneficios sociales?

Evalúense entre pares; verifiquen que ambos trabajen y aporten.

Actividad investigativa

4. **Indaga** sobre casos relevantes de emprendimientos nacionales o extranjeros que hayan aportado al país en los siguientes aspectos:

Beneficios sociales	Casos
Beneficios ambientales	
Desarrollo de tecnología	
Desarrollo local	
Aumento de producción comunitaria	

5. ¿Qué es un riesgo antrópico? **Cita** un ejemplo.

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca
Sé aplicar metodologías para evaluar cualitativamente un proyecto de emprendimiento.			
Conozco cómo prever riesgos existentes y las medidas de mitigación correspondientes.			

Metacognición
Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
• ¿Cómo lo aprendiste?
• ¿En qué lo puedes aplicar?

Anexos

Emprendimientos tecnológicos

El emprendimiento involucra acción, por lo que el presente módulo se focaliza en la ejecución de actividades prácticas y vivenciales, de tal manera que se cumpla con uno los grandes objetivos de esta asignatura, el cual es motivar al estudiante a la realización de tareas que incentiven el emprendimiento. En este marco cobra particular relevancia la aplicación de metodologías prácticas y reales que le permiten al estudiante asimilar los principios de *Emprendimiento y Gestión* desde su propia realidad y mediante vivencias y prácticas al realizar entrevistas a emprendedores del sector, visitar empresas, participar en ferias, concursos y eventos, etc. Estos son solamente algunos ejemplos que viabilizan la práctica en situaciones reales, y posibilitan analizar y contrastar diversas dinámicas para aprender a enfrentar problemas y persistir hasta su resolución.

Shutterstock, (2018). 388029847

Por lo general, los emprendimientos tecnológicos nacen como ideas de estudiantes muy creativos.

Este módulo incluye las diferentes formas de creación de nuevos emprendimientos con énfasis en tecnología. Existen muchos emprendimientos tecnológicos que nacieron pequeños, pero que poco a poco han ido creciendo, con base en la innovación y la creatividad. La tecnología tiene que ver con asignar recursos tecnológicos, creación de *software* o dispositivos electrónicos, entre otros, que faciliten procesos actuales en los diferentes productos o servicios.

Los emprendimientos tecnológicos, también conocidos como emprendimientos de base tecnológica, pueden incluir un componente tecnológico en alguna parte de un producto o en el proceso de una empresa de servicio, metodologías para llegar rápidamente a los potenciales clientes o usuarios, desarrollo y comercialización de *software*, nuevas aplicaciones y juegos. Cualquier emprendimiento que tenga un componente tecnológico puede tener altas probabilidades de éxito.

La creación de un emprendimiento de base tecnológica tiene algunos beneficios:

Shutterstock, (2018). 387033298

El desarrollo de software, nuevas aplicaciones o juegos tiene altas probabilidades de éxito.

Mayor impacto en el desarrollo socioeconómico de la zona geográfica.
Puede generar empleo para nuevas generaciones.
Su mercado crece muy rápido.
Su mercado puede ser internacional.
Se fundamenta en la creatividad e innovación de la juventud.
No requiere de una cantidad importante de fondos.
Puede adaptarse rápidamente a las necesidades de los clientes.
Existe una gran tendencia a tecnologizar las empresas actuales.

Archivo editorial, (2018)

Los emprendimientos tecnológicos han tenido gran acogida en los últimos años, especialmente en mercados juveniles. A continuación, algunos ejemplos de emprendimientos con base tecnológica que operan actualmente en el Ecuador.

Airbnb: es una empresa creada en Estados Unidos que se fundamenta en un *software* por el cual se ofertan alojamientos en casas particulares para personas que viajan a otros lugares y que no desean hospedarse en los hoteles tradicionales. Se ofrece el servicio por Internet y la empresa gana una comisión por el hospedaje de los turistas o visitantes. A su vez, el visitante se ahorra dinero porque paga menos que un hotel.

Uber: es un sistema muy parecido al anterior, que se fundamenta en un *software* por el cual se ofertan servicios de transporte particulares para personas que requieren movilizarse. Se ofrece el servicio por Internet y la empresa gana una comisión por el transporte de los usuarios. A su vez, el usuario puede movilizarse con gran seguridad. Si bien aún no es autorizada en el Ecuador, en otros países esta aplicación tiene gran éxito comercial

Shutterstock, (2018). 429188983

Hay emprendimientos que desarrollan *software* para ofrecer alojamientos en casas particulares alrededor del mundo.

Corporación KRUGER: es una empresa consultora ecuatoriana que se ha constituido en el primer laboratorio privado de emprendimiento tecnológico del Ecuador como una inversión de responsabilidad social empresarial y una apuesta por la economía del conocimiento. Sus oficinas situadas en Quito están inspiradas en los mayores ecosistemas de innovación tecnológica del mundo como Google, Facebook o Twitter. El interior del laboratorio esta conceptualizado y diseñado con un ambiente open y lúdico para que las ideas fluyan, la creatividad se expanda y para que los potenciales negocios se atrapen, se potencien y se conviertan en *startups* (empresas) exitosas y rentables. Para Ernesto Kruger, Presidente de la Corporación: "Ecuador tiene un potencial enorme para el emprendimiento. Por tanto, se busca fomentar la economía del conocimiento a través de la creación de prototipos para emprendimientos tecnológicos con valor agregado y alto componente nacional para así gestar *startups* escalables y competitivas e integrarse al cambio de la matriz productiva" (www.krugercorporation.com). Al momento, corporación Kruger tiene oficinas en varios países del mundo.

Con estos tres ejemplos se puede evidenciar que algunas ideas simples que utilizaron tecnologías pueden ser emprendimientos de gran trayectoria local o internacional. Esta es una gran oportunidad para los jóvenes emprendedores ecuatorianos, quienes podrían utilizar sus conocimientos tecnológicos para explotar su creatividad e innovación.

Shutterstock, (2018). 551106190

Mediante un *software*, se puede ofrecer transporte para personas. En este tipo de emprendimiento, gana quien presta el servicio y la empresa recibe un porcentaje.

Taller

Emprendimiento en la práctica

Concurso de emprendimientos con base tecnológica

Objetivo: Realizar un concurso de emprendimiento con base tecnológica entre varias unidades educativas.

Localidad: Ejecución en el salón de clases y evaluación final fuera del salón de clases.

Shutterstock, (2018), 556760812

Planificación:

Docentes de emprendimiento de tercer año establecen un concurso de emprendimientos con base tecnológica, que permita solucionar un problema de cualquier tipo de la zona geográfica.

Este grupo de docentes emitirá las bases del concurso, considerando experiencias previas de algunas organizaciones, tales como son el Young Americas Business Trust con su concurso "TIC Americas", o la Corporación Financiera Nacional con su concurso "Liga de emprendedores". Estos pueden ser una buena base para el concurso. El concurso debe tener plazos de entrega de las diferentes etapas.

Adicionalmente, los docentes deberán escoger personas relevantes de su comunidad para que sean parte del jurado que evaluará las mejores ideas de emprendimiento con base tecnológica.

Ejecución:

En grupos de entre cuatro y seis estudiantes, analizan los problemas de la comunidad y se inventan un proyecto con base tecnológica que permita solucionar estos problemas o darle alguna mejora a un producto o servicio.

En los plazos establecidos, los estudiantes de los colegios que intervienen en el concurso exponen sus ideas y explican los beneficios del emprendimiento.

Evaluación:

El jurado del concurso emite su evaluación con base en los parámetros establecidos y la solución a algún problema de la comunidad.

Tiempo de la exposición por grupo: 5 minutos

Alternativas:

- El concurso puede ser solamente interno, en la unidad educativa.
- Pueden definirse premios o incentivos de presentación con asesores especializados en emprendimiento.

Evaluación

Explica la planificación que hicieron en el grupo:

Objetivo alcanzado:

¿Por qué escogieron la idea de emprendimiento tecnológico? ¿Qué problemas se resolverán?

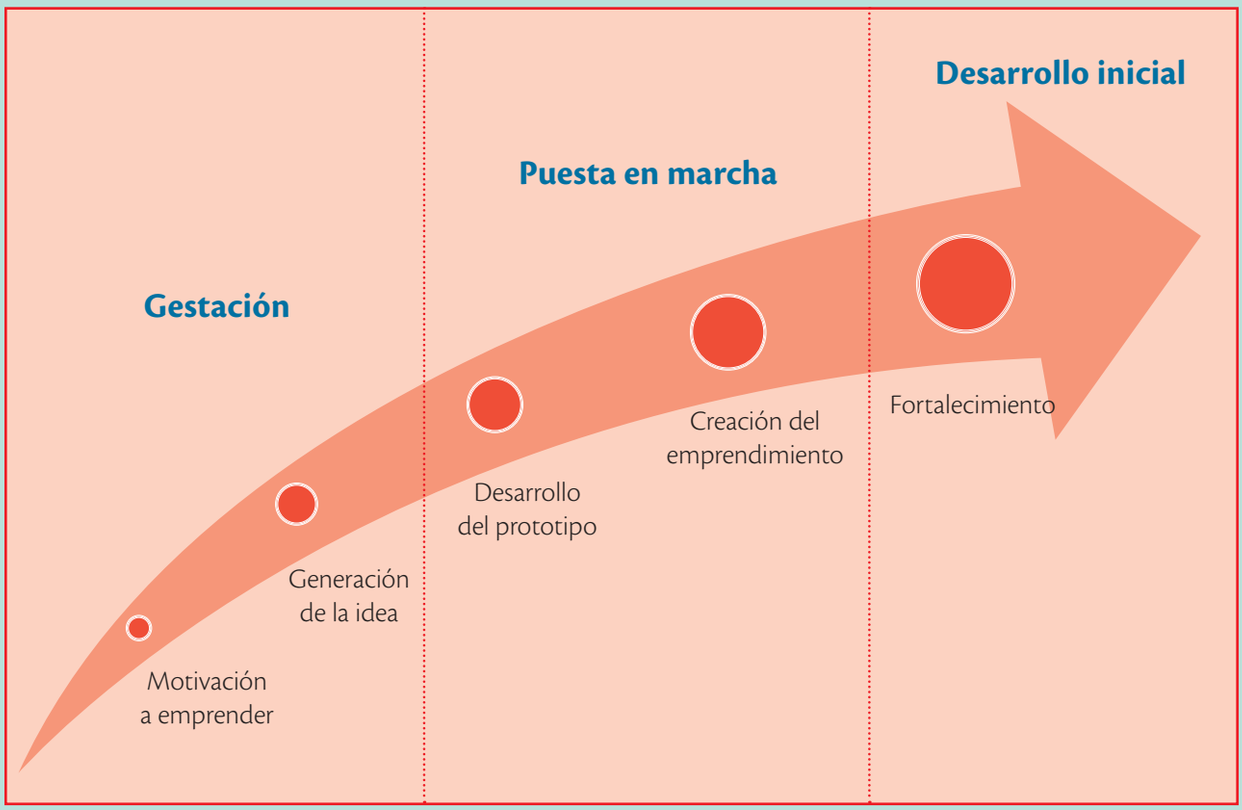
¿Cuál fue la experiencia en el concurso de emprendimiento?

¿Se pueden mejorar los procesos con emprendimientos de base tecnológica? ¿De qué manera?

¿Cuál fue tu aprendizaje?

Etapas del emprendimiento y perfil del emprendedor

El proceso natural de creación de un emprendimiento responde al esquema que se señala a continuación:



(Kantis, 2008).

1 Etapa de gestación

En esta etapa, el futuro emprendedor se motiva a la creación de un emprendimiento a partir del desarrollo de sus capacidades personales. Posteriormente, inicia un proceso de investigación, análisis de varias ideas de emprendimiento y selecciona aquellas de mayores probabilidades de éxito. De esta manera, el emprendimiento seleccionado es viable de llevarlo a la práctica en un futuro cercano, según los recursos económicos y personales, y las oportunidades generadas en su entorno.

2 Puesta en marcha

En una segunda etapa, el emprendedor elabora un proyecto de emprendimiento con todos sus componentes, sea de manera escrita o de manera informal; es decir, planifica los diferentes aspectos operacionales de su emprendimiento, y en paralelo diseña y fabrica un prototipo del producto o servicio que ofrecerá. Con estos insumos listos, puede iniciar la actividad emprendedora en sí misma. Lamentablemente, un 80 % de emprendimientos solo llegan hasta esta etapa y mueren en el primer año de su creación.

3 Etapa de fortalecimiento

Una vez que el emprendimiento está creado, hay que consolidarlo y fortalecerlo para que continúe funcionando en los años subsiguientes y, por lo tanto, evitar su cierre por cualquier causa, durante sus primeros años. Para ello, el emprendedor, utilizando la metodología "prueba-error", va mejorando su emprendimiento, en función de los aprendizajes diarios que su experiencia le va entregando durante la gestión.

Como se mencionó, solo pocas empresas llegan a la etapa de fortalecimiento. Se han investigado las causas de este hecho, tomando en cuenta el perfil de los emprendedores cuyas decisiones han logrado fortalecer a sus empresas. De acuerdo con la investigación de la Corporación Andina de Fomento (CAF, 2013), el perfil de emprendedor dinámico tiene los siguientes atributos: liderazgo, creatividad e innovación, tolerancia al riesgo y cualidades gerenciales.

Shutterstock, (2018). 472230661

En un comienzo, las mejoras del emprendimiento podrán ser un resultado de la metodología de "prueba-error", que obligará a enmendar algunas cosas y mejorar otras.

Liderazgo: existen muchos conceptos sobre este tema. Resumiendo, se puede decir que es el conjunto de habilidades, innatas o adquiridas, por las cuales una persona puede influir en el pensamiento y actividades de otras personas. El líder es la persona que motiva a otros para ejecutar ciertas tareas de forma eficiente y en función de un objetivo que alcanzar.

Creatividad e innovación: es la habilidad para hacer algo diferente, para modificar una situación. Creatividad es diseñar el cambio, e innovación es implementar el cambio. Todo emprendedor debe tener estas habilidades para modificar situaciones y ganar más clientes. La innovación y creatividad se da también a nivel tecnológico. Al igual que el rasgo anterior, la creatividad y la innovación se pueden adquirir a lo largo de la vida.

Tolerancia al riesgo: se define como el nivel en que un emprendedor decide arriesgarse. En contraposición está la zona de confort, en la cual el emprendedor no tiene ningún reto, todo está fijo, no hay inseguridad ni miedo. El emprendedor debe saber que no puede trabajar en su zona de confort. Debe tomar riesgos y aceptar las consecuencias de su decisión para salir adelante. En pocas palabras, si un emprendedor se cae por cualquier motivo, sabe levantarse porque tolera el riesgo. El emprendedor debe saber que si quiere mantenerse en el mercado, a pesar de los problemas diarios, debe promover la tolerancia al riesgo y tener siempre positivismo y optimismo.

Shutterstock, (2018). 387716602

Para emprender, es necesario tener la disposición a tomar riesgos, enfrentarse a problemas nuevos y no dudar en solucionarlos.

Cualidades empresariales: se refiere a todas las cualidades de conocimiento técnico, destrezas comunicacionales, habilidades comerciales, financieras y operativas, entre otras.

Taller

Emprendimiento en la práctica

Mejorando tus destrezas de emprendimiento

Objetivo: Reconocer las destrezas de emprendimiento que tiene cada estudiante.

Localidad: Ejecución en el salón de clases y evaluación final de forma personal.

Ejecución:

Formar un gran círculo en el aula entre los estudiantes. Cada estudiante debe tener una hoja en blanco con su nombre en la parte superior. A la instrucción del docente, pasan la hoja con su nombre al estudiante que se encuentra a la derecha. El estudiante que recibe la hoja debe escribir cinco cualidades que tenga el dueño de la hoja y junto a las cualidades, su propio nombre. Estas cualidades se escogen del siguiente listado:

Alegría	Autocontrol	Dinamismo	Estratégico	Imagen personal	Mejora continúa	Perseverancia	Retro-alimentación
Ambición sana	Competi-tividad	Disciplina	Excelencia	Ingenio	Objetividad	Planificación	Respon-sabilidad
Apertura a otras ideas	Compromiso	Fijación de metas	Fluidez verbal	Integridad	Orientación a la calidad	Positividad	Seguridad
Aprendizaje permanente	Confianza en sí mismo	Economía	Fortaleza	Inteligencia	Orientación a resultados	Proyección de seguridad	Sentido práctico
Aprovecha oportunidades	Creatividad	Enfocarse en el trabajo	Gratitud	Liderazgo	Orientación al trabajo duro	Resiliencia	Tolerancia al riesgo
Audacia	Descom-plicación	Entusiasmo	Honestidad	Marcando la diferencia	Originalidad	Respeto	Trabajo en equipo

El proceso sigue hasta que cada estudiante reciba su propia hoja con las cualidades escritas por los otros estudiantes.

En un momento a solas, cada estudiante evalúa las cualidades que les fueron atribuidas por sus compañeros y compañeras, y determina aquellas en las que es fuerte y aquellas que requieren mejora.

Tiempo de ejecución de la dinámica: 30 minutos

Alternativas:

- Pueden hacerse dos o tres círculos, de acuerdo con el número de estudiantes.
- No se pueden colocar aspectos negativos de la persona.
- La hoja final es personal. No puede ser leída en voz alta.

Evaluación

Objetivo alcanzado:

¿Tienes cualidades que mejorar? ¿Cómo lo harías?

¿Cuál fue tu experiencia al evaluar al resto?

¿Cuáles son los sentimientos que tienes al recibir la hoja de cualidades?

¿Cuál fue tu aprendizaje?

El producto listo para la venta

Shutterstock, (2018). 521478409

Luego de haber obtenido una opinión favorable de los potenciales clientes acerca de la calidad del producto prototipo, es hora de iniciar la elaboración del producto final.

La enseñanza de Emprendimiento en Acción involucra una serie de metodologías para que el estudiante se familiarice con ellas y las ponga en práctica. Durante los dos años anteriores y en el quimestre anterior, se han realizado entrevistas con empresarios, charlas magistrales de líderes de la comunidad, venta de prototipos de productos o servicios, participación en ferias y eventos dentro de la unidad educativa, etc. En consecuencia, la enseñanza-aprendizaje de esta asignatura se ha basado en la metodología de "aprender-haciendo", ya que está probado que el estudiante tiene mayor asimilación de conocimientos y destrezas cuando participa activamente en el proceso de aprendizaje.

Para ello, el estudiante practicó sus labores de emprendimiento con productos y servicios reales, es decir, los fabricó y realizó el prototipo respectivo. Este proceso de prototipo es fundamental ya que se debe fabricar el producto o servicio por ofrecer, de tal manera que al finalizar este curso, el estudiante tenga una muestra física del prototipo de producto o servicio.

En esta etapa se planifica el producto, se bosquejan los detalles, se producen los primeros borradores del producto o servicio, y se analiza el acabado final. Se requiere de tiempo y energía para desarrollar este prototipo. En esta fase inicial se generan muchas pruebas, productos descartados, mejoras a los productos hasta que quede listo para su venta. Si se trata de un servicio, se planifica el proceso y los entregables hasta hacerlo eficiente. Si se trata de un producto, se elaboran los primeros prototipos.

Shutterstock, (2018). 267352733

Una vez que se han definido las características del producto o servicio, el prototipo final debe ser costeado.

Cada componente del producto o del servicio incluido en el prototipo final debe ser costeado. Si existieron algunas fallas o productos descartados, ese costo no debe ser incluido en el prototipo, sino solamente sus componentes finales, de tal manera que el costo del prototipo final incluya solamente la materia prima e insumos utilizados, así como el tiempo de la mano de obra incurrido, valorizado en dólares.

Con el prototipo listo y con las sugerencias implementadas para mejorarlo, el emprendedor está listo para vender y comercializar sus productos o servicios de forma masiva.

Ahora es el momento de la verdad: ofrecer el producto a clientes reales y desconocidos que necesitan satisfacer una necesidad. El estudiante está listo para generar su propio emprendimiento, poniendo en práctica los conocimientos técnicos, destrezas, habilidades y actitudes para salir adelante.

A fin de que el producto o servicio esté listo para la venta, el emprendedor debe verificar que todos los puntos del producto o servicio se hayan cumplido a cabalidad. A continuación, algunos aspectos, bajo la modalidad de preguntas, que el emprendedor debe verificar antes de ingresar masivamente al mercado en general:

Clientes

¿Se tiene identificado el mercado que se atenderá?
¿Se ha cuantificado el número potencial de clientes que tiene el mercado?
¿Se ha realizado una segmentación de mercados para identificar el cliente?
¿Se han identificado las necesidades de los clientes?
¿Son clientes que compran una sola vez o su compra es recurrente?
¿Actualmente, dónde compran los potenciales clientes?

Competidores

¿Han sido identificados los competidores directos de nuestro emprendimiento?
¿Se conoce cuáles son sus productos o servicios y sus atributos?
¿Cómo son sus precios frente a los nuestros?
¿Se ha analizado su estrategia de ventas?
¿Cuáles son sus estrategias de publicidad?
¿Sus vendedores saben transmitir las ventajas del producto?
¿Sus vendedores transmiten actitud positiva y energía?

Nuestro producto o servicio

¿Se verificó la calidad del producto o servicio antes de venderlo?
¿El empaque es atractivo?
¿El producto o servicio es fácil de utilizar?
¿El producto o servicio genera comodidad al cliente?
¿El producto o servicio tiene diferenciación frente a la competencia?

Nuestro precio

¿Nuestro precio es justo?
¿Tenemos precios adecuados frente a la competencia?

Nuestro punto de venta

¿Nuestro punto de venta es atractivo?
¿Nuestro punto de venta es ordenado y limpio?
¿El cliente se sentirá cómodo en nuestro punto de venta?

Nuestra publicidad

¿Estamos seguros de que los potenciales clientes conocen sobre nuestro emprendimiento?

¿Tenemos publicidad en los canales de comunicación de acuerdo con el segmento de clientes?

¿Tenemos publicidad en redes sociales?

Shutterstock, (2018). 585472955

Las características que reúne nuestro producto deberán competir ventajosamente con las de otros similares. Por eso hay que cuidar su calidad.

Shutterstock, (2018). 761166868

¿Qué mercado se atenderá? ¿Cuáles son las necesidades de los clientes? ¿Compran una o varias veces?: son algunas preguntas que se debe formular el emprendedor antes de lanzarse al mercado.

Taller

Emprendimiento en la práctica

Feria empresarial fuera de la unidad educativa

Shutterstock, (2018). 124813231

Objetivo: Realizar una feria empresarial en un lugar concurrido de la zona geográfica para que los estudiantes vendan sus productos o servicios a clientes reales.

Localidad: Ejecución fuera de las instalaciones de la unidad educativa. Debe ser realizada en un sitio concurrido de la ciudad.

Planificación:

Junto con el docente, los estudiantes escogen una idea de emprendimiento que puedan implementar en su zona geográfica en un tiempo máximo de tres días. Por ejemplo, venta de comida, venta de ropa usada, venta de productos de la zona o la mejora de servicios turísticos o de otra índole que se encuentren en funcionamiento.

En grupos de entre 5 y 7 estudiantes, el docente indica que deben producir una cantidad suficiente de productos o servicios para ofertarlos fuera de la unidad educativa. La fecha tope en la cual se realizará la feria empresarial la escogerá el docente, solicitando autorización al rector o rectora del colegio.

El rector o rectora deberá pedir autorización a las autoridades de la ciudad para poder ocupar las instalaciones de un sitio concurrido, que puede ser el parque, la salida de una iglesia, la junta parroquial, alguna institución pública, etc.

Junto con el docente, los estudiantes deben planificar el mobiliario necesario para la feria, los carteles, la comunicación a la comunidad en general, etc.

Ejecución:

Llegado el día, se realiza la feria empresarial en la localidad escogida durante un lapso mínimo de cuatro horas. Los estudiantes deben ofertar sus productos o servicios con su respectivo precio y recibir dinero por ellos.

Evaluación:

Una vez terminada la feria empresarial, en el salón de clases cada grupo deberá hablar acerca de su experiencia.

Tiempo de la ejecución: 4 horas

Tiempo de la exposición por grupo: 5 minutos

Evaluación

Explica el proceso de planificación de la feria empresarial:

Objetivo alcanzado:

Durante la feria fueron corrigiendo errores. Explica este proceso.

¿Cuál fue la experiencia en la feria empresarial?

¿Qué faltaría para que el negocio continúe con sus ventas, una vez que te gradúes de bachiller?

¿Cuál fue tu aprendizaje?

Discursos para comunicar las ventajas del producto

Shutterstock, (2018). 598918634

Un emprendedor deber ejercitarse para desarrollar sus habilidades comerciales e identificarse con las necesidades y satisfacción de su cliente.

Una de las principales destrezas que deben tener los emprendedores tiene que ver con las habilidades comerciales, es decir, con la capacidad para convencer a otra persona sobre su producto, servicio, idea, propuesta, conocimiento, prototipo, etc. Para potencializar estas destrezas en los jóvenes emprendedores, es necesaria la práctica empresarial. El emprendedor, entonces, debe realizar ejercicios prácticos para el desarrollo de las habilidades comerciales a fin de cimentar la venta futura de sus bienes o servicios, todo ello en el menor tiempo posible, pues el tiempo del cliente es valioso. Para ello, se creó la técnica del "discurso del elevador".

¿Qué es un "discurso de elevador"?

El "discurso de elevador" es una técnica utilizada por los profesionales en ventas. Fue creada en la década de los ochenta. Se trata de resumir, en un lapso muy corto de tiempo, las ventajas de un proyecto, un producto, un servicio o una idea. Incluye los beneficios para el potencial cliente y cómo lo que se ofrece puede ayudarle a mejorar su vida. Contiene aspectos especiales que se impregnen en la mente del cliente para que los recuerde y los tenga en cuenta al momento de decidir la compra.

El discurso del elevador tiene algunas características que permiten que el cliente se convenza de lo que está escuchando. Por lo tanto, el vendedor debe generar una muy buena impresión en la persona que lo escucha para generar así una acción de compra. El mensaje debe ser comprensible, sin lenguaje técnico, con voz segura y con pasión al hablar.

¿Quién debe utilizarlo?

Para que tenga éxito en su gestión, el discurso del elevador debe ser utilizado por cualquier persona que desea convencer de algo a otra persona. Es muy utilizado por vendedores profesionales, por motivadores y conferencistas. Para que cause impacto en el público, debe estar muy bien estructurado, incluir los principales beneficios para el cliente, y la persona que lo dice debe proyectar pasión, actitud positiva, hablar con las manos y siempre mirando a los ojos de quien escucha.

Shutterstock, (2018). 393463021

Un buen vendedor debe aprender a explicar con claridad las virtudes del producto o servicio que está ofreciendo.

¿Por qué se lo debe utilizar?

La filosofía del discurso del elevador es llamar la atención de personas que no tienen tiempo suficiente para escuchar un discurso largo. Es ideal para conseguir nuevos clientes. Por otro lado, el joven emprendedor debe saber que en cualquier momento y en cualquier lugar puede estar el potencial cliente y que, por lo tanto, debe estar listo para hablar sobre su emprendimiento. Siempre habrá una buena oportunidad para generar una relación cliente-vendedor.

¿Cómo planificar un discurso del elevador?

Es fundamental conocer el objetivo del discurso del elevador. Puede ser vender sus productos o servicios, convencer de una idea, conseguir un beneficio, obtener financiamiento para el emprendimiento, conseguir un trabajo, etc. Por lo tanto, el primer paso es definir el objetivo del discurso del elevador. Luego, el emprendedor debe determinar su mercado objetivo y los beneficios y ventajas de lo que se desea vender para quien lo va a escuchar. Puede ser que sea para consumo personal, para satisfacer una necesidad, para obtener réditos económicos, para solucionar un problema de la comunidad, entre otros objetivos.

Shutterstock, (2018). 737883445

Aprender a elaborar un discurso conciso y preciso es fundamental para satisfacer la curiosidad del cliente.

¿Qué tiempo debe durar el discurso de elevador?

Por la experiencia en ventas y considerando el escaso tiempo del comprador, lo ideal es que el discurso no supere los 60 segundos.

¿Qué se debe incluir en el discurso de elevador?

Los beneficios del producto o servicio, resumidos en 60 segundos, son lo que se debe incluir en el discurso. Para ello, se pueden seguir estos pasos:

1. Iniciar con una frase que llame la atención al potencial cliente, por ejemplo: "¿Sabía usted que...?". Básicamente, debe hablarse de necesidades emocionales.
2. Describir brevemente el producto o servicio: "Hemos creado este producto para...".
3. Describir brevemente el problema que se resuelve. En el numeral anterior, se continúa hablando sobre el problema que arregla.
4. Describir brevemente los beneficios para el cliente: "Este producto tiene los siguientes beneficios para los clientes…". Se deben detallar las diferencias básicas frente a la competencia.
5. Culminar con una frase que motive la acción por parte del cliente. "Entonces, ¿se anima a comprarlo?". Recuerde tener siempre una tarjeta de presentación o concretar una cita para una reunión siguiente.

Hay que practicar, practicar y practicar el discurso del elevador. Al inicio será difícil ajustarse al tiempo o seleccionar qué se va a decir. Con el tiempo y la práctica continua, esta herramienta será muy útil para vender y convencer a potenciales clientes sobre el emprendimiento.

Shutterstock, (2018). 237968992

Recuerda que, para conservar el interés del cliente, es importante concertar una cita con él y entregarle una tarjeta de presentación.

Taller

Emprendimiento en la práctica

Actitudes en la práctica

El discurso del elevador

Objetivo: Aprender y aplicar habilidades comerciales para vender sus productos y servicios en el menor tiempo posible.

Localidad: Salón de clases.

Planificación:

Cada estudiante escoge una idea de emprendimiento que pueda implementar en su zona geográfica. Por ejemplo, venta de comida, venta de ropa usada, venta de productos de la zona o la mejora de servicios turísticos o de otra índole que se encuentren en funcionamiento.

El estudiante analiza el mercado objetivo, las necesidades de los clientes y cómo su emprendimiento satisface esas necesidades. Así mismo, estructura su "discurso del elevador" en un lapso máximo de 60 segundos.

En paralelo, el docente invitará a mínimo tres personas ajenas a la unidad educativa con trayectoria en emprendimiento, para que escuchen el "discurso del elevador" de los estudiantes.

Shutterstock, (2018). 615110348

Ejecución:

En una fecha determinada, se organiza la asistencia de los invitados al aula de clases, y cada estudiante tendrá sus 60 segundos para exponer su discurso del elevador que convenza sobre su emprendimiento a los invitados.

Los invitados deben realizar las preguntas pertinentes y concluirán si la exposición les gustó y les llamó la atención.

Evaluación:

Una vez terminadas las exposiciones, el docente indicará, de forma general para todos los estudiantes, los puntos positivos y los aspectos que requieren mejorar y practicar.

Tiempo de la ejecución: 45 minutos

Tiempo de la evaluación: 5 minutos

Evaluación

¿Qué características y habilidades descubriste durante el discurso que diste?

¿Qué características y habilidades requieren ser mejoradas?

Explica cómo llegaste a comprimir el discurso en 60 segundos.

¿Qué te pareció la experiencia de dar discursos rápidos?

¿Las sugerencias recibidas de los invitados te ayudarán a mejorar tus destrezas?

¿Qué aprendizajes tuviste?

Bibliografía y webgrafía

Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Constitución de la República del Ecuador 2008.* Recuperado de *http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf*

Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). *Ley Orgánica de Comunicación.* Quito, Ecuador.

Córdova, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. In M. Córdova. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Corporación Financiera Nacional. (2016). Simulador de crédito. Recuperado de *http://www.cfn.fin.ec*

Dulces de Alicia. (2017). *Nosotros: Objetivos.* Recuperado de *http://www.dulcesdealicia.com/*

El Comercio. (2014), *En Manabí los alfareros resaltan lo precolombino de ese territorio.* Recuperado de *http://www.elcomercio.com/actualidad/manabi-alfareros-figuras-precolombinas-montecristi.html*

Flickr. Recuperado de *www. flickr.com*

Instituto Ecuatoriano de Economía Política (2016). *El uso de recursos en Ecuador, la quinina.* Recuperado de *http://www.ieep.org.ec*

I.ambiente, (2014). *#Ranking: Los 10 problemas ambientales más preocupantes.* Recuperado de *http://www.i-ambiente.es/?q=noticias/ranking-los-10-problemas-ambientales-mas-preocupantes*

ISOTools. (2018). *La norma OHSAS 18001.* Recuperado de *https://www.isotools.org/pdfs-pro/ebook-ohsas-18001-gestion-seguridad-salud-ocupacional.pdf*

Jóvenes Empresarios de las Américas. (2011), *Manual de Formación y Gestión de Emprendedores.* Quito: YABT.

Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional,* p. 28. Banco Interamericano de Desarrollo.

KrugerLabs. (2018). *Cómo posicionar tu emprendimiento en el mundo.* Recuperado de *https://www.krugerlabs.com/blog*

Mariño, W. (2010). *100 técnicas para que tu pequeño negocio crezca.* Quito: Santillana.

Mariño, W. (2001). *500 ideas de negocios no tradicionales.* Quito: Editorial Ecuador.

Maslow, A. (1954). *Motivación y Personalidad.* Ediciones Díaz de Santos.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2017). *Estudios del agro.* Recuperado de *http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/estudios-del-agro/*

Ministerio de Educación. (2016). *Ajuste curricular 2016.* Recuperado de *https://educacion.gob.ec/biblioteca/*

Ministerio del Trabajo. (2017). *Código Orgánico del Trabajo.* Recuperado de *http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf*

Ministerio del Trabajo. (2014). *Seguridad y Salud en el Trabajo.* Recuperado de *http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/*

Organización Mundial de la Salud. (2017). *Protección de la salud de los trabajadores.* Recuperado de *http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs389/es/*

Runa. (2018). Recuperado de *http://runa.org/impact/#SocialImpact*

Salvador, B. Recuperado de *www.eltiempo.com.ec*

Secretaría Nacional de Planificación. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida 2017-2021.* Recuperado de *http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf.*

Los Cebiches de la Rumiñahui. (2018). *Historia. Sobre nosotros.* Recuperado de *http://www.loscebichesdelarumiñahui.com/index.html*

Statista. (2017). *Ingresos anuales de la escritora Joanne Rowling (J.K. Rowling) desde mayo de 2010 hasta junio de 2016 (en millones de dólares).* Recuperado de *https://es.statista.com/estadisticas/585949/ingresos-de-la-escritora-jk-rowling/*

Weston, F., Brigham, E. (1984). *Manual de administración financiera.* México: Nueva Editorial Interamericana.

Zapata, P. (2015). *Contabilidad.* Quito: Archivo editorial.