

UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA
FACULTAD DE CIENCIA HUMANAS Y DE LA
EDUCACION
CARRERA PEDAGOGIA

Producto de grado previo a la obtención del título de Licenciadas en Ciencias de la Educación, Mención Pedagogía.

Tema: “Diseño y Elaboración de módulos para el desarrollo de emprendimientos, para la etapa de inserción laboral en el centro de capacitación modular de la FUNDACIÓN PACES - CUENCA”.

Autoras:

Lorena Patricia Bueno Palomeque

María Elizabeth Marín Guamán

Director:

Lcdo. Xavier Merchán Arízaga Msc.

Cuenca – Ecuador

2010

Certificado de Director de Tesis:

Certifico que el presente producto de grado realizado por las estudiantes Lorena Patricia Bueno Palomeque, y María Elizabeth Marín Guamán, previo a la obtención del título de Licenciadas en Ciencias de la Educación, ha sido dirigido y acompañado en su realización de manera prolija, por lo que cumple con todos los requisitos exigidos para su aprobación.

Lcdo. Xavier Merchán Arízaga Msc.

Director de Tesis

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD.

Todas las expresiones, datos y conclusiones expuestos en este trabajo son de responsabilidad de las autoras del mismo; quienes nos hacemos responsables por el contenido aquí propuesto.

Lorena Bueno P.

Elizabeth Marín G.

DEDICATORIA:

Dedico este proyecto educativo a Dios por permitirme culminar esta etapa, a mis padres, a mi hermano por el apoyo y el cariño que siempre me han brindado, y de manera especial a mi abuelito Alberto que aunque ya no esté supo inculcarme siempre con su ejemplo fortaleza, responsabilidad y deseos de superación.

También a una persona muy especial en mi vida Faby, que estuvo conmigo y me apoyo en los momentos difíciles, a mis amigos de la Fundación Paces y a los de la Universidad que han sido de mucha ayuda en el proceso y desarrollo de mi investigación.

Elizabeth

DEDICATORIA:

Dedico este proyecto educativo a Dios por permitirme culminar esta etapa, a mi familia y a todas las personas que de una u otra manera me apoyaron en el proceso y desarrollo de mi investigación.

Lorena

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a todos los docentes de la Carrera de Pedagogía de la Universidad Politécnica Salesiana por el apoyo , guía y enseñanzas en la adquisición de conocimientos a lo largo de este proceso, en especial al Lcdo. Xavier Merchán por su paciencia y colaboración en la realización de esta tesis.

Agradecemos también a todo el personal de la Fundación PACES por la colaboración prestada para la realización de este proyecto.

INDICE

1. <u>CAPITULO I</u>	<u>Pg.</u>
DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA FUNDACIÓN SALESIANA PACES – CUENCA	
1.1 Diagnóstico situacional.....	3
1.2 Fundación Salesiana PACES – Cuenca.....	4
1.2.1 Personal Administrativo, y Educadores de la Fundación Paces - Cuenca.....	5
1.2.2 Localización.....	6
1.2.3 Infraestructura.....	6
1.3 ¿Quiénes son?.....	7
1.4 . Que hace la Fundación PACES.....	8
1.5 . Propuesta educativa:.....	8
1.5.1 Presencia preventiva en la calle.....	10
1.5.2 Capacitación para el trabajo.....	10
1.5.3 Escolaridad.....	10
1.5.4 Educación.....	12
1.5.5 Educación en la Fé.....	12
1.5.6 Familia y Comunidad.....	13
1.5.7 Acogida oportuna y reinserción familiar.....	13
1.5.8 Organización.....	14
1.5.9 Inserción Laboral.....	14
1.6 Horario de Clases.....	15
1.7 Diagnóstico de la situación de los estudiantes que se capacitan en la Fundación PACES – CUENCA.	

2. <u>CAPITULO II</u>	<u>Pg.</u>
MODELO PEDAGÓGICO	
2.1. Constructivismo.....	21

2.3. Trabajo cooperativo.....	22
2.4. Trabajos con los niños, adolescentes, y jóvenes en situación de riesgo.....	25
2.5. Que es el trabajo modular.....	26

3. CAPITULO III Pg.

**FUNDAMENTACIÓN TEORICA Y
DISEÑO CURRICULAR DE LA ASIGNATURA**

3.1. Que son los emprendimientos.....	28
3.2. Objetivos del emprendimiento.....	31.
3.3. Que es un proyecto.....	32
3.4. Como elaborar un proyecto.....	33
3.5. Estructura de un proyecto.....	34.
3.6. Destrezas fundamentales.....	35
3.7. Métodos didácticos y técnicas activas.....	36

.4. CAPITULO IV Pg.

ELABORACIÓN Y PILOTAJE DE LOS MODULOS DE EMPRENDIMIENTOS

4.1. Descripción del Producto.....	38
4.2. Módulos de Emprendimientos.....	38
Módulo uno: La Empresa.....	45
Módulo dos: El Liderazgo	75
Módulo tres: Contabilidad.....	97
Módulo cuatro: Comercialización.....	123
Módulo cinco: Plan de negocios.....	146
4.3 Validación de los Módulos.....	162

5- ANEXOS

6. RECOMENDACIONES

7. BIBLIOGRAFÍA

8. ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La formación educativa es la base principal para el desarrollo del ser humano y por ende de la sociedad.

Uno de los elementos fundamentales del proceso enseñanza-aprendizaje es el material didáctico que deben utilizar tanto los profesores, como alumnos, a fin de fortalecer e integrar la formación académica y técnica de los alumnos, a más de lograr aprendizajes básicos que contribuyan a la comprensión y aplicación de los conocimientos en la vida diaria.

Nuestro proyecto de trabajo tiene el objetivo de colaborar con la FUNDACIÓN PACES en la creación de propuestas y emprendimientos que respondan a las demandas de los sectores productivos y las necesidades de desarrollo profesional y laboral orientadas a conseguir un mejor estilo de vida.

El Producto elaborado comprende la realización de cinco módulos para la realización de emprendimientos a ser aplicados en la fundación Paces-Cuenca.

Estos módulos de aprendizaje se fundamentan en el constructivismo y el ciclo del aprendizaje, modelos que permiten al alumno trabajar en la construcción de su propio conocimiento.

El primer módulo referente a la Empresa, explica lo que se requiere saber acerca de su significado, clasificación, fundamentos, proceso administrativo y requisitos legales, conocimientos básicos que nos ayudarán a iniciar un emprendimiento.

El segundo módulo trata acerca del liderazgo, liderazgo emprendedor, liderazgo estratégico y el trabajo en equipo, herramientas necesarias para llevar adelante cualquier emprendimiento o meta propuesta.

En el tercer módulo encontraremos la información necesaria acerca de la contabilidad, sin la que no podríamos manejar nuestra economía y la de nuestro emprendimiento. Temas como los fundamentos contables, procesos contables y control de costos, nos serán de gran utilidad para el manejo adecuado del dinero.

El cuarto módulo, referente a la comercialización, nos ayudará a darle movimiento a nuestro emprendimiento a fin de lograr los objetivos propuestos. Conoceremos que es el mercado, el cliente, la competencia, publicidad y promociones, así nos prepararemos para

que nuestro emprendimiento crezca, ya que aprenderemos a trabajar adecuadamente en estos campos.

Y, el quinto módulo contiene la recopilación de todo lo aprendido en los módulos anteriores, esto es un Plan de Negocios, aquí se completa la práctica todos los conocimientos adquiridos a lo largo de este interesante proceso.

Estos productos que han sido realizados con el apoyo y colaboración de docentes universitarios y educadores de la Fundación PACES, tienen como finalidad contribuir en el crecimiento personal y profesional de los alumnos, los que presentamos y ponemos a la consideración de maestros y alumnos.

CAPITULO I

1.1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA FUNDACIÓN SALESIANA PACES



La Fundación PACES

“En el Ecuador, a partir de la década de los 80, se experimentaron cambios significativos en su estructura económico-social observándose mayor índice de pobreza, de desvalorización de la sociedad como tal; en nuestro país se siente con más fuerza este fenómeno social, y sobre todo en una parte específica y vulnerable de la población que son los niños /as adolescentes y jóvenes trabajadores de la calle en situación de riesgo; este problema social se presenta generalmente por la pobreza y la desorganización familiar a causa de la migración, interna y externa, ocasionando familias con problemas disfuncionales, desintegradas, maltrato y abuso infantil y un sin número de sucesos que da como resultado muchachos con problemas de conducta, deficiencia de valores, abandonados, que encuentran refugio o una forma de vida en las calles. Por lo que motivados en el espíritu de Don Bosco se crea La Fundación Proyecto Salesiano “Chicos de la Calle” Ecuador, para brindarles el apoyo a estos chicos/as, adolescentes y jóvenes en situación de riesgo.”¹

“Hace 27 años el 8 de Diciembre de 1980 , se inicia oficialmente La fundación Proyecto Salesiano para Los chicos de la Calle , tiempo después en ese mismo año se acogió la propuesta y la iniciativa de un grupo de Salesianos que había presentado como fruto del trabajo que venían realizando, desde unos años atrás , con los niños betuneros en el legendario Galpón , ubicado en los terrenos de la parroquia María Auxiliadora del Girón

¹Cfr: www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc y www.salesianos.edu/encuentros/modulos/

de Quito en donde se brindaba además de albergue , alfabetización , alimentación, recreación atención medica y catequesis, desde entonces el proyecto se ha extendido a diferentes lugares del país para apoyar a los chicos de la calle. En la actualidad la Fundación Proyecto Salesiano “Chicos de la Calle” Ecuador tiene representación en 7 ciudades del Ecuador; Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Santo Domingo, Esmeraldas y San Lorenzo desarrollando todos los centro una misma propuestas educativa pastoral enfocado en cada programa acuerdo a sus características y realidades propias.”²

1.2 FUNDACION SALESIANA PACES – CUENCA.

La formación educativa es la base principal para el desarrollo del ser humano y por ende de la sociedad. La FUNDACIÓN PACES (Programa Artesanal de Capacitación Especial Salesiano) se concentra en ofrecer una propuesta educativa integral que potencie las capacidades de niños(as), adolescentes y jóvenes en situación de alto riesgo, y a la vez fomente la formación salesiana basada en los preceptos de Don Bosco de formar buenos cristianos y honrados ciudadanos, brindándoles la oportunidad de ser parte del sistema educativo al cual por múltiples razones no tuvieron acceso o tuvieron que abandonarlo, logrando de esta manera un ambiente propicio para motivar una mejor calidad de vida y a su vez reivindicarles sus derechos dentro de una sociedad cambiante.

La Fundación Paces-Cuenca se fundó en el año de 1988 y viene trabajando en la ciudad de Cuenca aproximadamente unos 22 años, nace como una proyección social de la comunidad educativa del ITSS, que buscando desarrollar algún servicio social en la comunidad orienta su trabajo en la línea eminentemente salesiana esto es la atención de los muchachos pobres y marginados particularmente aquellos que se encuentran en la calle en situación de riesgo, las personas responsables actualmente de este centro son : el Padre Javier Herrán - Rector de la UPS, Arq. Edgar Gordillo - Director Fundación.

La Fundación Paces-Cuenca actualmente atiende diferentes programas dirigidos a los chicos/as, jóvenes y adolescentes trabajadores y en situación de alto riesgo siempre bajo la luz del evangelio y fieles al Sistema Preventivo de Don Bosco. P.

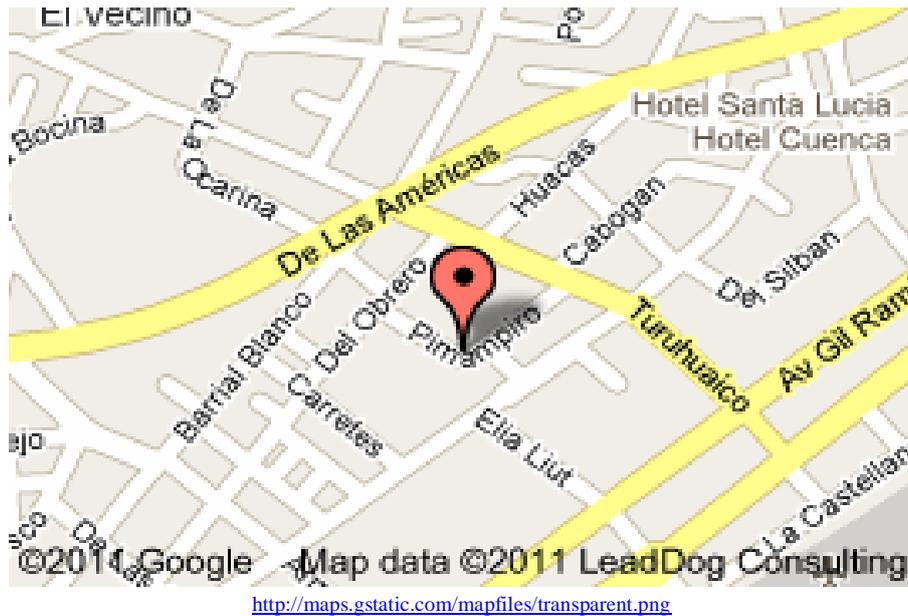
²Cfr.: www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc y www.salesianos.edu/encuentros/modulos/

1.2.1. PERSONAL ADMINISTRATIVO, Y EDUCADORES DE LA FUNDACION PACES - CUENCA.

N.	NOMBRES DEL PERSONAL DE LA FUNDACION PACES-CUENCA	CARGOS
1	AMENDAÑO PEREZ MARIA D.	NUTRICIONISTA
2	ASTUDILLO CABRERA PABLO JAVIER	TALLERISTA INDUSTRIAL
3	BONETE GUARTAN MARCO FABIAN	EDUCADOR FERIA LIBRE
4	CABEZA NAZARENO CARMEN	NUTRICIONISTA
5	CALLE MENDEZ LUIS	TALLERISTA INDUSTRIAL
6	CHAMORRO VELIZ CARMEN	EDUCADORA 10 DE AGOSTO
7	CUENCA VILLA JOSELITO	TALLERISTA CARPINTERIA
8	GOMEZ MOSQUERA MARIA VICTORIA	NUTRICIONISTA
9	GORDILLO GORDILLO EDGAR	DIRECTOR DE LA FUNDACION
10	GUAZHCO MARIA PIEDAD	NUTRICIONISTA
11	JUCA SUAREZ RUTH	TALLERISTA BELLEZA
12	OJEDA SNACHEZ ALICIA	SECRETARIA
13	PESANTEZ JARA JANETH YOLANDA	PSICOLOGA
14	PESANTEZ LARRIVA ANA LUCIA	CONTADORA
15	SARMIENTO JARA JOHANA	TRABAJADORA SOCIAL
16	SERRANO ALVAREZ OMAR FERNANDO	TALLERISTA AUTOMOTRIZ
17	ZHUNIO FACONES SONIA E.	EDUCADORA FERIA LIBRE
18	TACURI CHAPA DOLORES ESTHELA	EDUCADORA 9 DE OCTUBRE
19	MIRIAN FRANCISCA CORONEL	EDUCADORA FERIA LIBRE
20	RIVAS RIVAS VICTOR HUGO	TALLERISTA ELECTRICIDAD
21	CALLE MOSQUERA JULIO CESAR	TALLERISTA PANADERIA
22	VEGA JHOANNA	ENCARGADA DEL TALLER DE BAILE Y PROFESORA DE SOCIALES
23	VINUEZA JHONATAN	ENCARGADO DE LA BATUCADA
24	PACHECO BELEN	ENCARGADA DEL TALLER DE TEATRO Y PROFESORA DE LENGUAJE
25	BRIONES LOURDES	ENCARGADA DEL TALLER DE TEATRO Y PROFESORA DE LENGUAJE
26	ALEXANDRA ESPINOZA	PROFESORA DE INGLES

1.2.2 LOCALIZACION:

La Fundación salesiana PACES está ubicada en la ciudad de Cuenca, dentro de las instalaciones de la Universidad Politécnica Salesiana, Calle Vieja 12-30 y Elia Liut.



1.2.3. INFRAESTRUCTURA:

La Fundación PACES ha utilizado inicialmente parte de los talleres del ITSS. En 1993 se inicia la construcción de una infraestructura propia, la que quedó solamente en sus inicios por falta de apoyo, no obstante en octubre de 1994 se iniciaron dos talleres nuevos e independientes de carpintería y panadería, en estos talleres se ofrecieron capacitación a algunos muchachos y al mismo tiempo se han realizado trabajos de producción. El octubre de 1995, se da autonomía al taller de cerrajería, sin embargo en el área de automotriz se seguía compartiendo con el taller del ITSS, se suspende la capacitación en electricidad y se establecen los criterios de servicios que detallamos a continuación:

Capacitación en Cerrajería, Mecánica Automotriz, Carpintería y Panadería.

El número de muchachos será máximo de diez por cada taller para potenciar su capacitación.

El horario de trabajo será de una sola jornada, de ocho de la mañana a una de la tarde.

Los talleres estarán abiertos para la capacitación permanente, y por lo tanto trabajara toda la semana.

En 1994, el 12 de abril se firma un convenio con acción social municipal para atender educativamente durante dos años un albergue transitorio en el terminal terrestre de Cuenca, el que en 1995 recibió el nombre de "Nuestro Cuchito"

La Fundación Salesiana PACES – CUENCA cuenta hoy con un local e infraestructura propia y adecuada para prestar sus servicios, a los niños (as), adolescentes y jóvenes trabajadores en su etapa de formación con una propuesta Educativa Pastoral Salesiana con visión empresarial, solidaria para la dignificación de los niños (as) y jóvenes.

El Local cuenta actualmente con un edificio de dos plantas, en la primera plantase ubican los talleres de mecánica automotriz, carpintería y panadería, así como también el salón de juegos; en la segunda planta está ubicado el salón de conferencias o auditorio, el aula en donde funciona el taller de belleza, el aula de Ciencias Básica y el salón de computación, en esta planta está situada también la parte administrativa de la fundación.

1.3 ¿Quiénes son?

“La Fundación Paces es una Comunidad Educativa Pastoral sin fines de lucro, conformada por Salesianos y seglares que motivados en el espíritu de Don Bosco crea La Fundación Proyecto Salesiano “Chicos de la Calle” Ecuador, para brindarles el apoyo a estos chicos/as, adolescentes y jóvenes en situación de riesgo.”³

En nuestra ciudad La FUNDACIÓN PACES-CUENCA viene trabajando hace 22 años atendiendo en diferentes programas como son los centros organización salesianos (COS), actualmente, Centros de Acompañamiento Educativo Talentos y Ciudadanía (CAETC), y el Centro de Capacitación Técnica Artesanal, comprometidos al acompañamiento de los procesos educacionales y formativos para lograr insertarlos nuevamente a la sociedad de manera productiva. La fundación Paces busca desarrollar y potenciar las capacidades de los jóvenes, con una pedagogía laboral emprendedora y solidaria, desde la formación, garantía, ejercicio y defensa de sus derechos; promueve además su ciudadanía desde la cultura del buen trato y previene procesos de callejización nocivos.

³ Información proporcionada por la Fundación Paces - Psicóloga Janette Pesantez

1.4 ¿Qué hace la Fundación PACES?

“Acompaña y comparte el proceso educativo de las niñas, adolescentes, jóvenes trabajadores en situaciones especiales de riesgo y sus familias para realizar el proyecto apostólico de Don Bosco “Formar honrados ciudadanos y buenos cristianos”, de esta manera contribuye en la construcción de una sociedad más justa y solidaria, mejorando su calidad de vida mediante una formación integral que les permita ejercer su protagonismo en la sociedad; desarrollando sus capacidades y potencialidades.

Además identifica y coordina a nivel de red con otras instituciones públicas y privadas, su propuesta educativa integral promoviendo su ciudadanía desde una cultura del buen ⁴trato y fomentando la Inserción Laboral de Jóvenes en Situación de vulnerabilidad social.”

1.5 Propuesta educativa:

Ofrece a los niños (as), adolescentes y jóvenes en situaciones de riesgo, una nueva perspectiva de educación y formación integral: potenciando sus habilidades, capacidades, buscando mejorar sus vidas y reivindicarles sus derechos dentro de una sociedad cambiante.

Esta propuesta pedagógico-participativa, tiene como objetivo primordial ofrecer la oportunidad de progresar a aquellos jóvenes que por diferentes motivos, como la pobreza y desorganización familiar, han abandonado sus estudios. Su gestión apunta al desarrollo de procesos educativos integrales de calidad con una pedagogía laboral emprendedora y solidaria, desde el acompañamiento y promoción de dicho proceso mediante la formación, garantía, ejercicio y defensa de sus derechos, para el fortalecimiento de su ciudadanía e incidencia política.

“En el año lectivo 2008-2009 se crea el centro de capacitación modular básico para atender a los adolescentes y jóvenes trabajadores y en situación de alto riesgo comprendidos en la edad de 14 años en adelante con el primer ciclo que comprende el octavo, noveno y decimo año de educación general básica en ese año se cuenta con 69 alumnos matriculados que se les ha distribuido en dos grupos uno por la tarde y otro por

⁴Información proporcionada por la Fundación Paces - Psicóloga Janette Pesantez

la noche, además brindándoles una capacitación en diferentes talleres , permitiendo la inserción laboral de los participantes.

En el año lectivo 2009- 2010 se encuentran matriculados en el octavo año en el primer grupo 38 alumnos y en el segundo grupo 39 alumnos dando un total de 77 alumnos de los cuales asisten el primer grupo 30 y en el segundo grupo 15 dando un total de 45, Noveno año en la tarde asisten 15 estudiantes y en la noche 25 estudiantes, Décimo año asisten en la tarde 2 estudiantes y en la noche 5 alumnos.”⁵

En el presente año lectivo 2010 - 2011 se encuentran matriculados, en el horario de lunes a viernes, 63 estudiantes; y en el horario del sábado, 71 alumnos que se les ha distribuido en los diferentes talleres como son: Mecánica Automotriz, Mecánica Industrial, Panadería, Belleza, Carpintería y Electricidad, y que a la vez reciben formación académica regular en los diferentes años de octavo, noveno y décimo.”⁶

El programa de Capacitación Técnica Modular se implementa con el objetivo de ayudar y mejorar las condiciones de trabajo de los niños (as) , jóvenes y adolescentes en situación especial de riesgo como: betuneros, vendedores ambulantes, mendigos; jóvenes que no estudian , adolescentes que tienen entre 13 y 18 años y cuya edad cronológica no va acorde con su nivel escolar; jóvenes y adolescentes que tienen pocas oportunidades para acceder a una educación de calidad y posteriormente ser reinsertados al área laborar y a ocupar un empleo que le asegure llevar una vida digna puedan enfrentarse y superar adecuadamente sus problemas y necesidades.

1.5.1 Presencia preventiva en la calle

El Proyecto salesianos PACES desarrolla procesos oportunos de prevención, protección y acompañamiento desde las calles, plazas, hogares, lugares de trabajo, barrios, patios, Centros organizativos, como un paso prioritario para la construcción de un modelo de desarrollo que parte de su realidad. Realizamos proyectos de acompañamiento diario desde las calles, abordaje nocturno, atención básica desde los Centros de Referencia,

⁵ Información proporcionada por la Fundación Paces - Sra. Alicia Ojeda

⁶ Información proporcionada por la Fundación Paces - Sra. Alicia Ojeda

Centros Organizativos, Patios / Apoyo, recreación, Escuelas de Fútbol, refuerzo Escolar, Formación Humana Cristiana, etc.

1.5.2 Capacitación para el trabajo

Por medio de este proyecto se propicia la formación para el trabajo, a través de una propuesta educativo- laboral de calidad, con la mentalidad socio empresarial, incluyente y solidaria, desde las potencialidades de los jóvenes, analizando permanente el contexto laboral y productivo y sobre todo fundamentado en conocimientos básicos en los diferentes oficios tradicionales, como : Mecánica Automotriz, Panadería y Cocina, Mecánica Industrial, Belleza y Cosmetología, Electricidad y Telefonía, y Carpintería, capacitación que es complementada con formación humana e inserción laboral.

1.5.3 Escolaridad

La Educación que brinda esta propuesta se basa en la realidad de cada uno de los destinatarios de proyecto de inclusión e integración educativa, mediante acciones como inserción en instituciones educativas de educación formal, becas, refuerzo escolar, capacitación en talleres artesanales dictados en el Centro de Capacitación Modular Técnica, acompañamiento escolar, trabajo con padres y maestros para su formación, sensibilidad y corresponsabilidad en los resultados obtenidos.

“La estructura curricular y los planes de estudio son propuestas definidas por las respectivas instituciones de capacitación. En el Centro de Capacitación Modular PACES es la Junta General del Artesano los que establecen el esquema curricular a cumplir para otorgar los certificados de artesanos calificados. Sin embargo los contenidos curriculares que incluye esta formación mantienen una secuencia modular que permite al estudiante complementar sus estudios de una forma flexible y en distintos tiempos de acuerdo a sus necesidades y condiciones de vida. La metodología a desarrollarse es la de talleres de formación laboral basada en el desarrollo Curricular por competencias, en donde se destaca la importancia de las capacidades y conocimientos a alcanzar en cada proceso, con la finalidad de que los jóvenes puedan insertarse al campo

profesional desarrollando las capacidades técnicas, valores y formación humana logrando la promoción del joven como actor y líder social.

Los instructores y /o equipo técnico son profesionales con experiencia en las áreas mostrando compromiso y voluntad de cooperación con este tipo de capacitación. ⁷

“Sus fundamentos pedagógicos son los siguientes:

- Partir de la realidad del joven mediante un Currículo flexible y sistemático.
- Identificar procesos participativos a desarrollar.
- Establecer el uso de metodologías y recursos que faciliten el desarrollo de todos los participantes y potencien el trabajo y su desempeño personal.
- Fortalecer el trabajo personal en la competencia, respetando y apoyando los propios procesos del joven y el aporte del grupo.
- Desarrollar procesos activos para la observación, práctica y demostración de los diferentes elementos de competencia, evitando así actividades eminentemente teóricas.
- Ofrecer un proceso en igualdad de oportunidades a todo el grupo, dando más atención a jóvenes que están en desventaja o un ritmo “lento” de aprendizaje.
- Desarrollar un proceso permanente de evaluación que parte del joven, el grupo y su capacidad para apreciar sus competencias.
- Involucrar a la familia en procesos de motivación y corresponsabilidad.”⁸
- Priorizar la acción educativa y el ambiente familiar desde espacios cotidianos como la calle, el barrio, la escuela, y la comunidad, teniendo en cuenta las diferentes situaciones familiares que se dan en nuestro medio.

En la actualidad la Fundación Paces brinda la capacitación modular a dos grupos el primero por la tarde en horario de 14h30 a 18h00 los días miércoles y viernes: el segundo grupo por la noche en horario de 18h00 a 21h30, Se recibe a adolescentes de catorce años en adelante en el bloque modular básico para octavo, noveno y décimo año de educación general básica y al finalizar reciben seminarios en las asignaturas de contabilidad, legislación, que les permitirá la elaboración de un trabajo final para poder

⁷ Cfr: www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc

⁸ www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc

obtener un título artesanal; actualmente están trabajando con textos de la LNS para lo que es la educación básica.

1.5.4 Educación

Orientada a procurar que el trabajo inevitable de los niños, niñas, adolescentes y jóvenes trabajadores en la calle y en situación de riesgo, no les impida estudiar, mediante un programa orientado a favorecer el acceso y la permanencia en el medio escolar, comprometiendo en esta tarea a los maestros, a las familias y a los propios estudiantes.

1.5.4 Educación en la Fe

Ofreciendo a los niños, niñas, adolescentes y jóvenes trabajadores en la calle y en situación de riesgo, el rostro atractivo de Cristo y los valores del Evangelio a través de itinerarios de evangelización de modo que adquieran una visión cristiana positiva de su vida y de la historia para la construcción de una sociedad más justa y solidaria según el proyecto de Dios. Todo esto es posible gracias al compromiso de salesianos y seglares que trabajan en el proyecto y el resto de la Insectoría que está pendiente de la opción preferencial.⁹

1.5.5 Familia y Comunidad



latarde.com.ec

⁹2.5. Tomado de: www.salesianos.org.ec

Considera a la familia como el núcleo de toda sociedad, y como el actor principal en el desarrollo personal de sus destinatarios, en este contexto y tendiente a generar espacios de buen trato y desarrollo económico en el grupo familiar, realiza proyectos de Acompañamiento y Formación a Familias, Economías Solidarias, Microcréditos, Emprendimientos, Capacitación artesanal, y grupos de apoyo.

“La Familia y la Comunidad son elementos fundamentales para entender y ayudar a cambiar el niño , adolescente, joven de la calle, y trabajador en situación especial de riesgo, por lo que es fundamental para este proyecto el acompañamiento de la familia a fin de evitar la explotación y el maltrato, buscando favorecer el buen trato, el respeto, el afecto y la paternidad responsable y a la vez moviliza a distintos actores comunitarios sea familiar, organizaciones barriales, escuelas, medios de comunicación etc., con el fin de crear una nueva cultura de infancia, que reconozca y respete los derechos asumiendo como criterio ético el interés superior de los niños adolescentes y jóvenes.”¹⁰

1.5.6 Acogida oportuna y reinserción familiar

Las acciones se ubican en ofrecer a los niños, niñas, adolescentes y jóvenes trabajadores de la calle y en situación de riesgo, la acogida oportuna en albergues transitorios y centros, con servicios básicos de salud, nutrición, atención pedagógica y formación mientras se realizan las gestiones orientadas a la reinserción socio familiar.

1.5.7 Organización

“Promueve el liderazgo y el protagonismo social de los niños, adolescentes, y jóvenes trabajadores y de la calle, a fin de fortalecer la solidaridad y el desarrollo de capacidades ciudadanas de manera que puedan defender o reivindicar sus derechos.”¹¹

Los proyectos que se ejecutan en estas áreas son de evangelización, educación en la fe, ciudadanía, participación lúdica, recreacional, deportiva y artística, participación social, organización, equidad de género y capacitación en oficios.

¹⁰ Folleto del Proyecto Educativo pastoral Salesiano “ Chicos de la Calle”, pág. 73

¹¹ Información proporcionada por la Fundación Paces - Psicóloga Janette Pesantez

Entre las acciones más significativas tenemos la conformación y formación de grupos organizados, formación de líderes, participación en Movimientos Nacionales, escuelas de deportes, danza, teatro, música; y la formación de jóvenes y adolescentes en los talleres de capacitación profesional promoviendo su inserción en el mercado laboral.

La Fundación Paces está dividida en tres equipos de trabajo: Los educadores encargados de todo lo referente al trabajo de calle; el equipo de trabajo y capacitación artesanal; y, el equipo de administración que funciona en la Universidad Politécnica Salesiana.

1.5.8 Inserción Laboral

“La Formación en el centro de Capacitación Modular Técnica de la Fundación PACES no tendría sentido si su objetivo no es proporcionarles un oficio y formación humana, ya que esta educación les permitirá una efectiva inserción tanto al mundo laboral como a la sociedad.

En este sentido, las relaciones que los organismos de ayuda social desarrollen con el sector productivo público y privado de la localidad determinarán la posibilidad de lograr la inserción laboral de los adolescentes”.¹²

1.6 Horario De Clases

Los adolescentes y jóvenes reciben su formación en los talleres de la Fundación en los siguientes horarios:

Horario	
Lunes, Martes y Jueves	Desde 14:00 pm. Hasta 18:00 pm.
Miércoles y Viernes	Desde 17:00 pm. Hasta 21:00 pm.
Sábado	Desde las 8:00 am. Hasta 13:00 pm

¹²Información proporcionada por la Fundación Paces - Psicóloga Janette Pesantez
Cfr.: www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc

1.7 Diagnóstico de la situación de los estudiantes que se capacitan en la Fundación PACES – CUENCA.

Este momento la Fundación Paces en su proyecto de capacitación modular se encuentra dando servicio a aproximadamente 257 jóvenes, los mismos que están distribuidos en dos bloques modulares: el primer bloque modular básico corresponde a alumnos que no han terminado el ciclo básico, es decir que no tiene un certificado de haber terminado el tercer curso o décimo de básica y que pueden estar cursando los talleres de capacitación; el segundo bloque modular técnico son los estudiantes que asisten a los diferentes talleres de capacitación de mecánica industrial, mecánica automotriz carpintería, belleza, panadería, instalaciones civiles; que se dan en los días ordinarios de lunes a viernes y los sábados y que también pueden estar cursando los niveles básico de educación desde octavo a décimo año de acuerdo a sus necesidades académicas.

Los datos que corresponden a los alumnos que asisten a los bloques modulares se detallan a continuación:

TALLERES	MIERCOLES Y VIERNES LUNES, MARTES, Y JUEVES	SÁBADO
Taller de Belleza	31	39
Taller de Carpintería	17	
Taller de Panadería	47	
Taller de Mecánica Automotriz	41	32
Taller de Mecánica Industrial	20	
Instalaciones Civiles	30	
Total de alumnos inscritos	257	

Bloque Modular Técnico:

Alumnos inscritos 137 estudiantes

Básico primaria 5 estudiantes (inscritos tarde)

Básico Segundo 8 estudiantes (noche)

Octavo Año En la tarde asisten 38 estudiantes y en la noche 39 estudiantes

Noveno Año En la tarde asisten 15 estudiantes y en la noche 25 estudiantes

Decimo Año Asisten en la tarde 2 estudiantes y en la noche 5 alumnos

Asisten los días lunes, martes y jueves en un horario de la tarde de 14:00 pm. a 18:00 pm. y los sábados en una sola jornada de 8:00 am hasta las 13:00pm.

Bloque Modular Básico:

Alumnos inscritos 120 estudiantes

Alumnos que asisten a los talleres de capacitación pero que no han terminado su educación básica 120 estudiantes, que asisten también los Miércoles y Viernes en un horario de la tarde de 17:00 pm. a 21:00 pm. y los sábados en una sola jornada de 8:00 am hasta las 13:00pm.

Grafico de porcentajes de los alumnos que asisten a los dos bloques de capacitación.

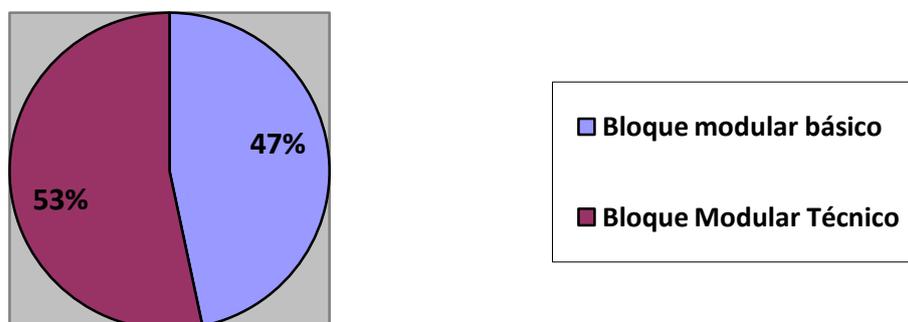
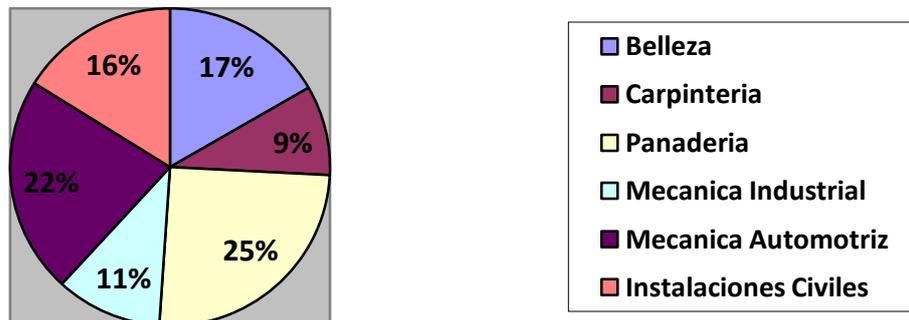


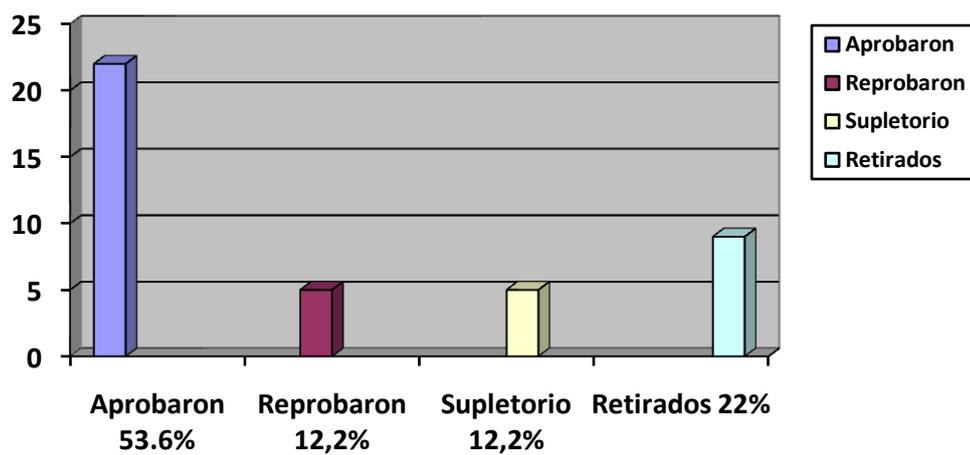
Grafico de los alumnos en porcentaje de los estudiantes que asisten a los talleres de capacitación, de Lunes a Viernes.



Todos los jóvenes al terminar estas capacitaciones reciben seminarios en las materias de legislación, contabilidad, e investigación, etc. para poder desarrollar una tesis que le permita alcanzar la calificación artesanal y graduarse, en este proceso y una vez terminado el mismo se realiza la inserción laboral de los muchachos (as). Este momento los jóvenes no realizan emprendimientos por lo que la propuesta para los emprendimientos iría dirigida a todos los alumnos de que están por terminar los talleres de capacitación, logrando que estos puedan crear su propias fuentes de ingresos por medio de los emprendimientos.

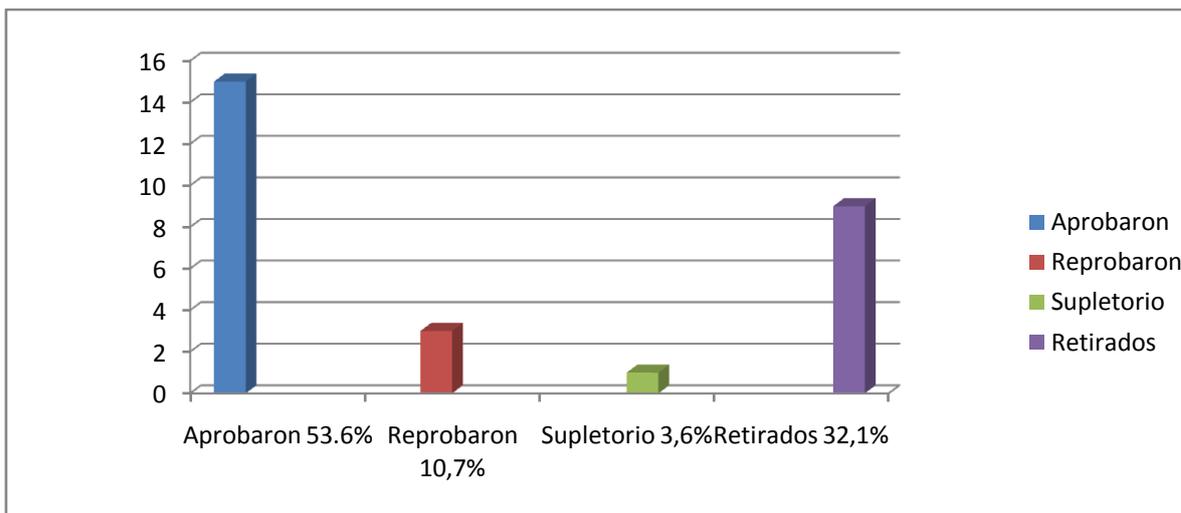
La fundación acoge a los adolescentes y jóvenes trabajadores y en situación de alto riesgo en su centro de capacitación modular y preparación educativa desde hace dos años validados por la junta del artesano; el primer año comprendió el año lectivo 2008-2009 presentando los siguientes aspectos:

En el primer ciclo en el bloque modular Básico del primer grupo (tarde) se matricularon 41 alumnos de los cuales:



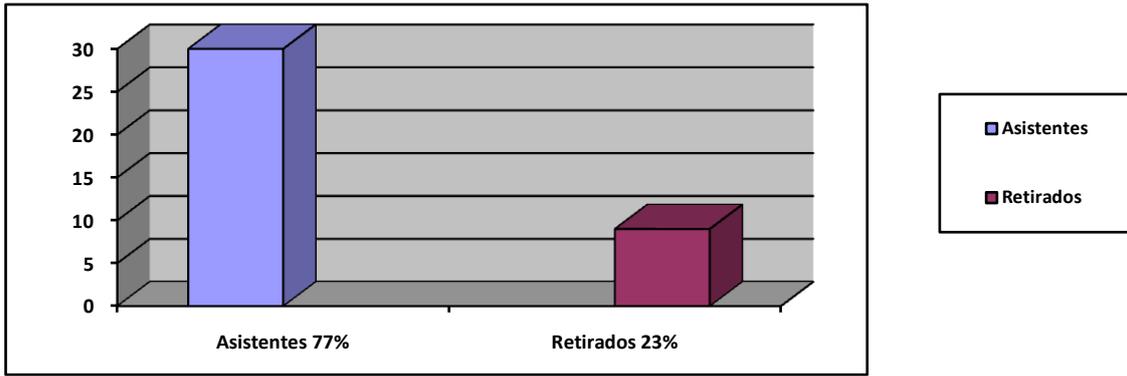
	Alumnos	Porcentaje
Aprobaron	22	53.6%
Se quedaron a supletorios	5	12.2%
Reprobaron	5	12,2%
Retirados(Se matricularon y No asistieron)	9	22%
Total	41	100%

En el segundo Grupo (noche) se matricularon 28 estudiantes de los cuales:



	Alumnos	Porcentaje
Aprobaron	15	53.6%
Se quedaron a supletorios	1	3,6%
Reprobaron	3	10,7%
Retirados(Se matricularon y No asistieron)	9	32.1%
Total	28	100%

En el presente año lectivo 2009 - 2010 se matricularon en el octavo año en el grupo de la tarde 39 estudiantes de los cuales:



	Alumnos	Porcentaje
Retirados	9	23%
Asistentes	30	77%
Total	39	100%

CAPITULO II

MODELO PEDAGOGICO

2.1. Constructivismo

Teniendo en cuenta la necesidad de contar con herramientas básicas y útiles para desarrollar habilidades apoyadas en el conocimiento que capaciten a los estudiantes a enfrentar los retos que le presenta nuestra actual sociedad competitiva, conviene trabajar con los alumnos y alumnas nuevas capacidades y habilidades en cuanto a creatividad, razonamiento crítico, inventiva, moral, toma de decisiones, etc., y de esta manera apoyar a la construcción de una generación lista para conducir su propio destino, su familia y el de la sociedad en la que se desenvuelve, sin olvidar el bien común.

Esta reflexión de la educación y de los programas de enseñanza, buscando: “superar la pedagogía tradicional que se basa en la transmisión de conocimientos, manifestada en la típica clase magistral, dirigida a un alumnado “oyente-pasivo”, estableciendo una comunicación unidireccional, en donde el saber procede de una sola voz, con autoridad total e indiscutible sobre la materia, la del profesor-profesora, y el aprendizaje se muestra sólo a ese ser que “lo sabe todo”; y, mostrar a los alumnos que es posible aplicar el conocimiento obtenido en las aulas a la vida diaria y que el aprendizaje puede ser un proceso divertido e interesante, capaz de producir cambios significativos, no sólo en términos de conocimientos, sino, en el logro de nuevas habilidades que lo ayuden a insertarse de manera más productiva en el contexto social se exterioriza y hace eco a través de un nuevo paradigma que busca el aprendizaje significativo y el desarrollo integral”¹, esto es, el CONSTRUCTIVISMO PEDAGÓGICO que se fundamenta en:

1. Fuentes filosóficas (Kant, Kuhn)
2. Fuentes psicológicas (Piaget, Vigotsky, Bruner, Ausubel, Novack, etc.)
3. Fuentes pedagógicas (Decroly, Pestalozzi, Freinet, Dewey).

Entendiendo que el conocimiento se da mediante un proceso dinámico e interactivo que transforma las estructuras internas del cerebro, construyendo redes cada vez más complejas, el Constructivismo concibe los procesos cognitivos como construcciones eminentemente activas del sujeto que conoce, en interacción con su entorno físico y social.

¹CFR: www.educacion.idoneos.com

Para el constructivismo es de interés fenómenos como el pensamiento, el razonamiento, el desarrollo mental, la toma de decisiones, la memoria y la percepción implícitos en el aprendizaje, lo que permite un desarrollo integral del alumno que no es como equivocadamente aún se piensa, un sujeto que registra información.

El Constructivismo como teoría se comenzó a trabajar en la década de los veinte. Como teoría cognoscitiva desde los años sesenta y de los ochenta en Latinoamérica. Como corriente educativa desde 1980 y 1990. Sus orígenes tienen relación con el desarrollo que tuvieron las ciencias psicológicas a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Gracias a los diferentes descubrimientos que en este campo se dieron la psicología se convierte en ciencia independiente de la filosofía y la fisiología y se ramifica en varias escuelas y corrientes, siendo una de ellas la cognoscitiva.

“Los puntos de vista constructivistas derivan de las ideas del filósofo Immanuel Kant, quien afirmó que las personas pueden nacer con ciertas capacidades o estructuras para adquirir lenguaje, conceptos y habilidades estructuras innatas que se desarrollan al mismo tiempo que el individuo. Además el conocimiento y las creencias que adquieren los individuos afectan el modo en que perciben y piensa, por lo que no reciben de manera pasiva la información de sus sentidos sino que desarrollan activamente ideas y generan significados de lo que perciben sus sentidos al interpretar estos estímulos con base en las ideas existentes y las experiencias previas.”²

Su difusión se ha realizado a través de reformas educativas y de la reflexión teórica en las Universidades e Institutos Pedagógicos.

2.2. Trabajo cooperativo

Es necesario tener en cuenta que el aprendizaje desde un punto de vista cooperativo es parte de la formación integral del alumno, ya que se comparte conocimientos, experiencias, y les muestra el valor del aporte y solidaridad de cada persona, esta labor cooperativa no es únicamente entre alumnos, es el maestro, quien también interviene, lo mismo que la comunidad. Todos necesitamos de todos, no podemos ser parte de un mundo egoísta e individualista. El individualismo en el aula provoca situaciones

²(El currículo apropiado. Pág. 123)

equivocadas como que los alumnos consideren como obstáculo esperar a que todos sus compañeros desarrollen determinada labor y lleguen a una meta común.

El aprendizaje y el trabajo cooperativo son herramientas útiles y necesarias si buscamos enfrentar los retos educativos y sociales actuales, gracias a estas herramientas podemos desarrollar grandes potencialidades de aprendizaje basados en la interacción que tengamos entre compañeros, y será más fácil superar dificultades. Obviamente debemos tener en cuenta que trabajar conjuntamente no garantiza la eficacia de la labor en su totalidad, pero si hay la certeza de que acciones conjuntas coordinadas adecuadamente posibilitan alcanzar objetivos que de otra manera no se podrían conseguir.

Es importante señalar que no se trata de hacer trabajo por grupos, ya que la cooperación no solo es una idea común, comprende un proceso mucho largo y responsable, que requiere de un verdadero compromiso.

Un trabajo cooperativo comprende estas etapas:

- ✓ Condiciones a tener en cuenta, que consisten en:

Conocerse.- Es necesario un ambiente de libre expresión, confianza y escucha, lo que se consigue con la dedicación de suficiente tiempo y esfuerzo.

Escuchar.- Toda idea es válida o al menos discutible y debe ser escuchada.

Hacer aportaciones y exponer al colectivo aquello que pensamos.- La responsabilidad de aportar es personal, y hay que hacerlo, buscando la manera de cooperar.

Observar y tener en cuenta las diferentes expectativas.

Aprender a acordar es un objetivo importante, ya que no es fácil llegar a acuerdos.

- ✓ Secuencia.- Es la manera de abordar el trabajo que se quiere realizar, teniendo en cuenta las condiciones señaladas anteriormente, y planificando de la manera más adecuada cada fase y su secuencia.
- ✓ Proyecto común.- Una vez definido, es el referente fundamental para el trabajo cooperativo.

El Proyecto común, contiene los siguientes elementos:

Debe contener mínimos compartidos, esto referente a valores, actitudes, etc. susceptibles de consensos, los que permitirán orientar las acciones que se emprendan

La existencia de tareas bien definidas que permita llegar a acuerdos razonables.

Igualmente la existencia de desacuerdos, situaciones inevitables, deben ser causa para aportar creativamente y seguir avanzando. Hay que tener claro que la cooperación no significa que haya que silenciar conflictos, sino al contrario, cooperamos al reconocerlos, afrontarlos y sobretodo colaborando a buscar soluciones.

El trabajo cooperativo debe fomentarse desde el aula, el proceso de aprendizaje comprende también la realización de tareas compartidas, poniendo énfasis en las diferentes habilidades con las que puede aportar cada alumno y en las condiciones en las que se va a desarrollar determinado trabajo.

Capacidades que se educan con el trabajo cooperativo:

- 1.-Autonomía individual y de grupo.- Al aprender a planificar, resolver dificultades, asumir responsabilidades individuales dentro del grupo y las colectivas del grupo.
- 2.-Cumplimiento de compromisos.- Aprendiendo a ser cumplir sus tareas
- 3.-Actitud de comunicación.- Aprendiendo a escuchar, aceptar, respetar opiniones diferentes, y a expresar sus ideas.

Dificultades que surgen en el desarrollo de un trabajo cooperativo: Definido el proyecto común a realizarse, recién ha iniciado el trabajo, la labor más ardua es continuar con este proyecto a largo plazo, la falta de interés y perseverancia es el primer problema, por lo que conviene en la planificación buscar opciones de otras metas a corto plazo, a fin de animar a los participantes a seguir trabajando hasta lograr la meta definida. Otros

contratiempos son la falta de apertura a otras ideas o propuestas, las dificultades sociales, la prevalencia de intereses personales o sectoriales perjudicando la labor general, obstáculos que se mencionan y que deben ser abordados al iniciar la labor cooperativa, con el fin tener presente de que no es trabajo fácil pero que se puede lograr si hay una predisposición real a enfrentar todas las adversidades y si creen en sus capacidades y habilidades.”³

2.3. Trabajos con los niños, adolescentes, y jóvenes en situación de riesgo

Todos somos parte de una sociedad y los niños adolescentes y jóvenes de situación de riesgo tienen igual derecho de ser parte activa de esta sociedad, obviamente necesitan de apoyo y ayuda, ya que por diferentes circunstancias de la vida, sobrellevan una realidad difícil.

Este debe ser una labor no solo de las fundaciones de ayuda sino de la sociedad en general, buscando ser incluyente, generosa y animada a buscar un bienestar colectivo.

En el caso específico, es el Proyecto Salesiano el que se preocupa por despertar las habilidades dormidas de estos niños, adolescentes y jóvenes en situación de riesgo, permitiéndoles no solo ser parte de la Comunidad sino que además trabajan en fortalecer el deseo por superarse.

Son varias las líneas de intervención educativa- pastoral en que el proyecto salesiano trabaja, brindando atención a los niños, niñas, adolescentes y jóvenes trabajadores en situación de alto riesgo, con una propuesta educativa integral que mejore su condición de vida, favoreciendo el desarrollo de sus capacidades y potencialidades.

2.4 Que es el trabajo modular

El módulo de aprendizaje es un recurso didáctico diseñado por el profesor, educador, pedagogo, para lograr el desarrollo de competencias de diverso orden. Integra diferentes estrategias y conocimientos a través de la participación activa del profesor y del alumno,

CFR: El trabajo educativo, una clave educativa, www.concejoeducativo.org

quienes –motivados por un propósito común– desarrollan actividades en un tiempo determinado, las cuales son evaluadas y retroalimentadas permanentemente. El módulo promueve, además, la meta cognición del proceso de aprendizaje.

Los módulos educativos son de gran importancia, ya que sirven como una herramienta adicional en el proceso de enseñanza aprendizaje, con el propósito de estimular el desarrollo de destrezas de aprendizaje, difunde del conocimiento de una manera nueva y atractiva para nuestros estudiantes, permitiéndole participar de una experiencia de enseñanza, propiciando situaciones donde los alumnos puedan: observar, relacionar, comparar, plantear hipótesis, hacer deducciones, etc.

Las características de los módulos de aprendizaje tienen estrecha relación con su orientación cognitiva, constructivista y comunicativa funcional.

Entre ellas destacamos:

- ❖ La progresión analítica en las estrategias, desde las más simples a las más complejas.
- ❖ El trabajo parte siempre del conocimiento previo y de las experiencias de los estudiantes, el que se confronta con nuevos desafíos o conocimientos. En este caso, el estudiante debe validar o cuestionar sus conocimientos, en el diálogo que presuponen los procesos comunicativos y de aprendizaje.
- ❖ Todo el proceso está basado en el rol activo estudiante y el profesor debe asumir la función de orientarlo a través de la proposición de actividades y del manejo de las distintas variables que inciden en él. Así, el aprendizaje del estudiante será autónomo y se evitará la memorización.
- ❖ Para la realización de todas estas actividades se utilizan reactivos conocidos, como son los ítems de selección múltiple, pregunta con respuesta breve, completación, etc. Destacamos esto para acentuar que cualquier aprendizaje no se mejora con actividades absolutamente originales sino que con una nueva visión, con conocimientos actualizados sobre las competencias cognitivas que deben activarse y con la disposición de profesores para cambiar antiguos esquemas.

Señalamos además que conviene el uso de módulos en el proceso de aprendizaje, cuando estos son elaborados tomando en cuenta todos los contextos en que se

desenvuelve el alumno, y se cuenta con un adecuado acompañamiento del profesor, con quien de una manera cooperativa trabajan en la construcción y descubrimiento de conocimientos.

CAPITULO III
FUNDAMENTACIÓN TEORICA Y DISEÑO CURRICULAR
DE LA ASIGNATURA

3.1.¿Qué son los emprendimientos?

El Emprendimiento es un fenómeno de orden cultural que incluye comportamientos, valores, creencias y sobre todo, formas de ver el mundo que se actualizan en una propuesta de intervención en el entorno para generar utilidad y bienestar social para la colectividad a la que pertenecemos. El emprendimiento es un término actualmente muy utilizado en todo el mundo, aunque ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor, se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, mas aun sí se tiene en cuenta que el empresario no

siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio. En el caso de nuestro país tenemos el MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad cuya misión es “Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo”¹ y el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad cuya misión es “Coordinar, impulsar, ejecutar y evaluar las políticas, estrategias y programas de producción, empleo y competitividad, que permitan superar las inequidades, diversificar la producción y transformar el modelo productivo del Ecuador”²

La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

¹ <http://www.mipro.gob.ec>

² www.presidencia.gov.ec/gabinete

Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de Vida.

Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis, es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes. Entendiendo que no es una labor sencilla, puesto que emprender también significa arriesgar y permanecer.

Ante la actual problemática de desempleo y exclusión, comienza a verse como una oportunidad el autoempleo, y la importancia del espíritu emprendedor en el orden social.

La educación puede favorecer a que los individuos tengan actitudes emprendedoras, la existencia de emprendimientos puede lograr la disminución del desempleo y favorecer el desarrollo local.

Las aptitudes emprendedoras contribuyen positivamente en el desarrollo de un proyecto y en el de una comunidad. Esto último, a través de diferentes caminos: creación de empresas, generación de autoempleo, crecimiento de las empresas ya creadas y formación de redes sociales.

También, se observa la necesidad de que los agentes de desarrollo, posean cualidades emprendedoras.

La Educación para el Emprendimiento como respuesta a lo anotado es una enseñanza necesaria y en libertad, que abre las puertas a los talentos y creatividad de los estudiantes, para que, llevada de la mano de una fuerte motivación y una sólida formación valórica, asegure que el comportamiento ético, la solidaridad y la responsabilidad social no serán sacrificados ante los afanes personales de lucro y reconocimiento. Aquí es importante señalar el concepto a cerca de emprendedor del autor Fernando Dolabela: “Emprendedor es una persona que se ha convencido que él puede hacer algo útil para cambiar el mundo, desde una perspectiva innovadora, social, solidaria y colaborativa”.

3.2. Objetivos del emprendimiento.

“Vale la pena indicar que un objetivo en un emprendimiento es algo que debe estar bien definido y limitado porque su misión será estar en la cabeza del emprendedor todo el tiempo, de esta manera se mantendrá el impulso al emprendimiento en el que se trabaja. Este objetivo describe el propósito o meta que se quiere alcanzar en un tiempo determinado, debe establecerse en base a una premisa real. Es importante que este sea conocido y entendido por todos quienes forman parte del emprendimiento”³

Los objetivos que se planteen deben siempre cumplir las siguientes condiciones:

“-Adecuados.- Que expresen lo que realmente quiere conseguir, teniendo en cuenta su misión y su visión.

-Realistas.- Debe ser coherente con lo que ha descubierto en etapas anteriores, de planificación y análisis.

-Oportunos.- Hay que aclarar cuando se pretenden conseguir determinados objetivos, tanto los finales, como los intermedios.

-Medibles.- Hay que establecer cifras concretas, pero que luego pueda contrastar con la realidad y modificar si es necesario.

-Alcanzables.- Evitar metas imposibles, hay que ser optimistas y realistas.”⁴

“El Objetivo planteado debe contener principalmente:

1. Determinación de qué es lo que se pretende lograr, acorde a la Misión de la empresa y debe ser medible y alcanzable.
2. Plazo de realización, que es establecer un periodo o plazo en el cual se pretende realizar el objetivo, de acuerdo a la capacidad de la empresa.
3. Periodo de evaluación, que es establecer un periodo para evaluar el cumplimiento parcial de los objetivos.
4. Comparación gráfica del avance en el cumplimiento del objetivo, un gráfico ilustra con claridad el avance registrado, contra las metas intermedias. Se pueden utilizar gráficas de barras o de líneas, que pueden elaborarse manualmente ó si es posible, en computadora.

³Cfr. www.webea.net. los objetivos del emprendimiento

⁴CFR: www.mailxmail.com/curso-creacion-empresas-emprendedores/formulacion-objetivos

5. Hacer del conocimiento del personal, lo que es parte fundamental para que los esfuerzos de todos los miembros de la empresa, encaminen sus esfuerzos hacia el logro de los mismos.”⁵

3.3. ¿Qué es un proyecto?

Proyecto es un plan de acción con actividades articuladas a través del cual se indican los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios ejecutados de forma coordinada, con el propósito de alcanzar un objetivo propuesto en el tiempo previsto.

Suele confundirse su significado con el de aparentes sinónimos como plan o programa o actividad, que en la práctica se refieren a diferentes aspectos.

Etimológicamente, el vocablo proyecto proviene del latín “proiectum”, compuesto del prefijo “pro” que significa “hacia adelante” y de “iectum” que significa “lanzar”, tendríamos entonces: ”lanzar hacia delante”, si bien este es uno de los tantos significados de esta palabra no se refiere específicamente a un plan sistematizado que apunte a conseguir determinados fines.

También se considera a un proyecto como “espacio privilegiado que moviliza recursos concentrados para lograr objetivos específicos dentro de un tiempo determinado”.⁶

El proyecto tiene un tiempo definido de existencia, no es permanente, se los considera en muchos casos como experimentos sociales, los cuales si son exitosos pueden servir para crear políticas sociales y contribuir al establecimiento de programas permanentes que apliquen sistemáticamente el aprendizaje generado en el proyecto.

3.4. ¿Como elaborar un proyecto?

“La elaboración de proyectos requiere una serie de requisitos, en el que se especifiquen los elementos fundamentales que se requieren para lograr un seguimiento en la ejecución y evaluación del proyecto y sus impactos.

Para lo que el proyecto debe explicar lo siguiente:

⁵CFR: www.negociosyemprendimiento.com

⁶Maestría en Gerencia de proyectos Educativos y Sociales. Diseño de proyectos Compilación. Aso. De Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación.2001. Pg.14

- ❖ **Fundamentación.-** Las razones por las que se necesita realizar el proyecto.
Finalidad.- A qué fin determinado va a contribuir el logro de los objetivos del proyecto.
- ❖ **Objetivos.-** Qué se espera obtener del proyecto.
- ❖ **Beneficiarios directos e indirectos.-** A quién va dirigido el proyecto.
- ❖ **Servicio y/o Productos.-** Qué es lo que debe producir el proyecto para crear las condiciones básicas que permitan la consecución del objetivo.
- ❖ **Actividades.-** Qué acciones generarán los Servicio y/o productos
Recursos.- Los necesarios para lograr el objetivo propuesto.
- ❖ **Estructura administrativa.-** Determinación de los responsables de la ejecución del proyecto.
- ❖ **Modalidades de operación.-** Cómo se ejecutará el proyecto
Calendario de actividades.- Determinación del tiempo en el que se lograrán los objetivos previstos.
- ❖ **Determinación de factores externos.-** Que puedan colaborar al éxito del proyecto.

Para ayudarnos en la formulación del proyecto vale tener en cuenta preguntas básicas que favorecen la organización del mismo:

QUÉ	Naturaleza del proyecto
POR QUÉ	Origen y Fundamentación
PARA QUÉ	Objetivos y propósitos
CUÁNTO	Metas
DÓNDE	Localización física
CÓMO	Actividades y tareas
CUÁNDO	Cronograma
A QUIÉNES	Beneficiarios
QUIÉNES	Recursos humanos
CON QUÉ	Recursos Financieros y materiales ⁷

3.5. Estructura de un proyecto

⁷Cfr. Maestría en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales.
Diseño de Proyectos.

Asociación de Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación. Ecuador. 2001.

CONTENIDO	
1. Resumen ejecutivo	
	Nombre y ubicación de la Empresa
	Descripción del negocio y los Socios
	Situación jurídica
	Ventas, producción y resultados económicos en el período anterior
	Desafíos y metas para el año en curso
2. Análisis del Mercado	
	Mercado meta y producto apropiado para atenderlo
	Objetivos, visión y misión revisada y ajustada
	Estructura organizacional, roles y funciones internas revisadas y ajustadas
3. Plan de ventas	
	Metas de ventas
	Oportunidades, riesgos y estrategias
4. Plan de producción	
	Metas de producción
	Cuellos de botella y medidas a tomar para superarlos
5. Plan financiero	
	Análisis de costos y punto de equilibrio
	Proyecciones de ingresos y egresos
	Flujo de caja y necesidades de financiamiento
6. Cronograma de implementación	
7. Mecanismo de seguimiento al plan y de toma de decisiones oportunas	
8. ANEXOS	

3.6. Destrezas fundamentales

Las destrezas fundamentales que se alcanzarán en el desarrollo de esta tesis son:

- “Lograr una persona consiente de sí misma, de sus capacidades, virtudes, defectos, limitaciones e inclinaciones, que pueda tomar medidas para alcanzar un óptimo aprovechamiento de lo positivo que hay en él, y perseverar en el desarrollo de un emprendimiento.”⁹

⁸<http://www.asocam.org/portales.shtml?s=Q&m=Recurso&n=20687&k=20684&apc=J---xx-EMARS-xx-xx1->

⁹CFR:www.gestiopolis.com

<http://pedablogia.wordpress.com/2006/11/26/emprendimiento-y-educacion-2/>

- Contribuir a que un número de jóvenes de 14 a 21 años de edad que se encuentran en situación de riesgo de exclusión social, mejoren su condición de vida, mediante la elaboración de proyectos propios que mejoren su calidad de vida.
- Desarrollar un proceso de capacitación ocupacional, adaptado a la realidad social de los jóvenes beneficiarios para facilitar y motivar su participación y permanencia.
- Capacitar a los jóvenes beneficiarios, en áreas técnicas de gran demanda en el mercado de trabajo.
- Fortalecer los aspectos psico - sociales y culturales de los jóvenes beneficiarios, de tal manera que se constituyan en ciudadanos productivos para la sociedad.
- Facilitar el acceso de los jóvenes beneficiarios al mercado de trabajo en áreas afines a la formación impartida.”¹⁰

Las conductas que deben potenciar una educación para el emprendimiento son:

- a) Planificación
- b) Flexibilidad
- c) Autoconfianza.
- d) Responsabilidad.
- e) Trabajo colaborativo.
- f) Búsqueda de soluciones.
- g) Capacidad de persuasión.
- h) Asertividad.
- i) Talento creativo.
- j) Equilibrio entre riesgo y prudencia.

3.7. Métodos didácticos y técnicas activas

¹⁰www.innovemosdoc.cl/educacion_trabajo/.../CUENCA.doc

“En este siglo es necesario utilizar métodos nuevos y adecuados que permitan superar el dominio cognitivo de las disciplinas, hay que facilitar el acceso a nuevos planteamientos pedagógicos y didácticos y fomentarlos para propiciar la adquisición de conocimientos prácticos, competencias y aptitudes para la comunicación, el análisis creativo y crítico, la reflexión independiente, el trabajo en equipo en contextos multiculturales, el emprendimiento, en los que la creatividad exige combinar teoría y práctica con la ciencia y la tecnología. Esta reestructuración de los planes de estudio debe tomar en cuenta las cuestiones relacionadas con las diferencias entre hombres y mujeres, así como el contexto cultural, histórico y económico, propio de cada país.

Los nuevos métodos pedagógicos suponen nuevos materiales didácticos, los que deberán asociarse a nuevos métodos de evaluación que pongan a prueba no sólo la memoria sino también las facultades de comprensión, la aptitud para las labores prácticas y la creatividad.”¹¹

El método es el proceso didáctico que organiza los procedimientos para la realización de la enseñanza – aprendizaje de nociones, conceptos, vocabulario, principios, reglas, leyes, valores, hábitos, comportamientos sociales, destrezas, etc.

A los procedimientos se lo define como el proceso didáctico que organiza la materia de estudio.

La técnica es el proceso didáctico que viabiliza la aplicación de los métodos, procedimientos y recursos.

El método, la técnica, el recurso que se aplique en cada clase depende mucho de las circunstancias y del entorno de la clase. El docente debe ser un hábil seleccionador de la metodología para lograr en el discente un aprendizaje significativo.

Luis Alves Mattos dice:

“Método didáctico es la organización racional y práctica de los recursos y procedimientos del profesor con el propósito de dirigir el aprendizaje de los alumnos

¹¹CFR:www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm

hacia los resultados previstos y deseados y se encuentren aptos para la vida y estén capacitados para su futuro trabajo profesional”¹²

Los métodos didácticos más utilizados en el proceso enseñanza aprendizaje de matemática son: Inductivo, Deductivo, Heurístico o del descubrimiento, Científico, Solución de problemas, Analítico – Sintético.

Las técnicas activas de aprendizaje son un conjunto de procedimientos, pasos y ciertas actividades que permiten al estudiante acceder al conocimiento de una manera activa, autónoma y solidaria, y no pasiva, receptora de conocimientos dados por el docente. En todo proceso educativo debe cumplirse todos los momentos del ciclo de aprendizaje: experiencia – concreta, gráfica – reflexiva, simbólica – conceptual y práctica – aplicativa.

¹² Métodos Didácticos, compilaciones de Mts. Braulio Lima

CAPITULO IV

ELABORACIÓN Y PILOTAJE DE LOS MODULOS DE EMPRENDIMIENTOS

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Los módulos servirán para contribuir a la realización de proyectos de emprendimiento, para la etapa de inserción laboral del proyecto modular técnico y básico de la FUNDACIÓN PACES – CUENCA.

Estos módulos se elaboraron de acuerdo a los diferentes pasos que se necesita para elaborar un emprendimiento o un plan de negocios, y fueron elaborados de acuerdo a una educación activa y en base a un modelo pedagógico constructivista, es decir que parte de las necesidades de los destinatarios con lo que vamos a trabajar, construyendo el conocimiento y aprendiendo en un contexto para la resolución de problemas, promoviendo en el estudiante el desarrollar sus capacidades, tratando siempre de cubrir sus necesidades, expectativas, intereses, y sobre todo adaptado a la realidad en la que vive y se desarrolla. El producto que presentaremos a continuación estará conformado por cinco módulos, con temas seleccionados de acuerdo a las necesidades educativas del caso y que se encuentran dentro del proyecto de formación integral salesiano bajo la idea de formar “buenos cristianos honrados ciudadanos”; quedando de la siguiente manera:

4.2 Módulos de Emprendimiento

Módulo uno: La Empresa

Módulo dos: El Liderazgo

Módulo tres: Contabilidad

Módulo cuatro: Comercialización

Módulo cinco: Plan de negocios

Para la validación de los módulos se conto con la colaboración de los educadores de la Fundación Pases con quienes se realizó una presentación explicativa de la estructura modular y una revisión general de los módulos de emprendimiento, los mismos que fueron aceptados por la fundación.

Además se acordó que para validarlos se trabaje el Modulo de Empresa con los muchachos que asisten a la fundación en el horario de la tarde, y que se encuentran cursando octavo, noveno y décimo de básica; llevándose acabo el taller de la empresa y obteniendo muy buenos resultado demostrados en el siguiente cuadro realizado utilizando la calificación de logros de los mismos estudiantes.

Listado de los Estudiantes Asistentes al Taller:

N.	Estudiantes	Cursos
1	Carlo Vera	Octavo de Básica
2	Cristian Tenesaca	Octavo de Básica
3	Andrea Chicay	Octavo de Básica
4	Gabriela Guerrero	Octavo de Básica
5	Fabiola Pérez	Octavo de Básica
6	Marcia Saldaña	Octavo de Básica
7	Diana Fajardo	Octavo de Básica
8	Milton Sánchez	Octavo de Básica
9	Cristian Montalvan	Octavo de Básica
10	Verónica Fajardo	Octavo de Básica
11	María Ortega	Noveno de Básica
12	Walter Cruz	Noveno de Básica
13	Luis Ponce	Noveno de Básica
14	Norma Chillogalli	Noveno de Básica
15	Dany Cuzco	Noveno de Básica
16	Mónica Pérez	Noveno de Básica
17	Gina Maricela Loja	Décimo de Básica
18	Mauricio Guiracocha	Décimo de Básica
19	Carlos Otawalo	Décimo de Básica
20	Julio Jaramillo	Décimo de Básica

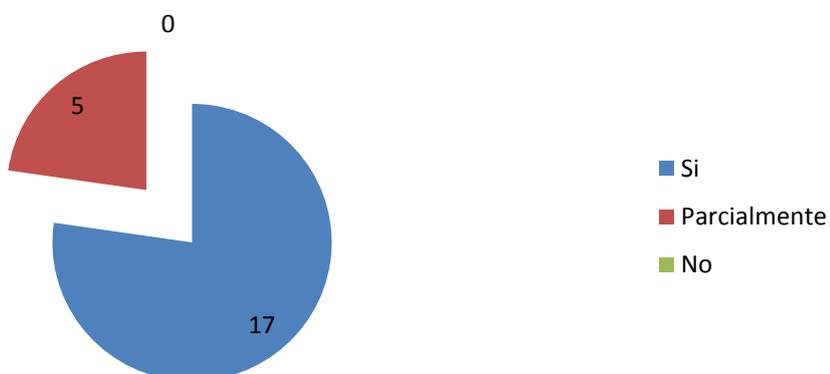
Cuadros estadísticos referentes a la Valoración de logros de los 20 estudiantes de la Fundación PACES – CUENCA que asistieron al taller.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Identifico los conceptos de empresa y su clasificación	15	5	
2.- Elaboro mi propia idea de negocio	17	3	
3.- Me relaciono con los demás frente a sus ideas	18	2	

1. Identifico los conceptos de empresa y su clasificación



2. Elaboro mi propia idea de negocio.



3. Me relaciono con los demás frente a sus ideas.



Módulos de Emprendimiento para la Fundación Paces-Cuenca.

Guía Didáctica para el Educador

Para conseguir una utilidad eficiente de los módulos de aprendizaje para emprendimientos, ponemos a consideración las siguientes sugerencias:

a) Sugerencias generales:

Leer el módulo

Revisar las direcciones electrónicas que se indican al final de cada módulo

Realizar la lectura crítica de los temas propuestos

Preparar el material necesario de acuerdo al tema, y a su propia creatividad

Planificar la realización del taller, tomando en cuenta que cada módulo debe desarrollarse en un tiempo comprendido entre dos semanas y media a tres semanas, esto de acuerdo a la complejidad de los temas y conocimientos previos de los participantes.

Planificar dinámicas para amenizar el taller

Profundizar previamente el tema a tratarse.

En los puntos de reflexión de cada tema, conviene en primer lugar entender la frase, y conocer breves rasgos de su autor.

En los puntos de aprendamos, se han utilizado cuadros sinópticos, mentefactos y gráficos que faciliten la comprensión, los que también deben explicarse brevemente.

Para las actividades propuestas en los puntos aprendamos conviene trabajar en pareja para compartir ideas y dificultades.

Los puntos construyamos implica la aplicación de lo aprendido por lo que también se sugiere trabajar en pareja más la ayuda del tutor.

Los puntos finales referentes a la evaluación de logros debe ser personal y debe el tutor animar a la clase a evaluarnos con honestidad.

b) Módulo Uno:

Para fortalecer el desarrollo del taller a cerca de la Empresa, recomendamos utilizar el audio “El caballero de la armadura oxidada”, que se encuentra en el CD adjunto.

c) Módulo Dos:

Para ayudarnos en el tema del liderazgo, si bien tenemos al inicio una lectura crítica, podemos utilizar las diapositivas respecto de la misma lectura que se encuentran en la siguiente dirección electrónica:

www.renuevodeplenitud.com/power-point-el-vuelo-de-los-gansos. ; o en su lugar podemos utilizar el video “El circo de las mariposas” que se encuentra en el CD adjunto.

d) Módulo Tres:

En este módulo podemos utilizar como material de apoyo el video “Dónde está mi queso”, a fin de favorecer la creatividad y la atención de los alumnos.

e) Módulo Cuatro:

Para éste módulo tenemos como material de apoyo el video “Marcianos” que de igual manera lo encontraremos en el CD adjunto.

f) Módulo Cinco:

Para finalizar el taller, y fortalecer este módulo podemos compartir un resumen del documento “Yunus (Bangladesh)”, en la siguiente dirección:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcrédito>

“Historia y evolución del microcrédito moderno

La historia del microcrédito moderno comienza en los años '70 con cuatro entidades: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 ACCION Internacional en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh.

Si bien el concepto de créditos cooperativos a bajo o nulo interés enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado.

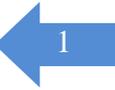
En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, el Banco Grameen ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de "*grupos de solidaridad*"; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente. Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

A mediados de los 70s, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. A principio de los 80s estos organismos comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta que este esfuerzo

podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONGs. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado”.

Módulo 1



La Empresa

Algunas personas sueñan con grandes logros,
Mientras que otros no duermen cumpliéndolos

– Anónimo –



<http://movimientojunting.wordpress.com/2011/02/10/2011-buen-año-para-jóvenes-emprendedores/>

Competencia a desarrollar:

Diferenciamos los tipos de empresas y las herramientas necesarias para su organización con responsabilidad





<http://www.blogdejano.blogspot.com/>

Contenidos:

1. Fundamentos de la empresa.
2. Etapas del proceso administrativo de la empresa.
3. Requisitos legales para empezar un emprendimiento.

Objetivo de desempeño:



Al finalizar el estudio del presente módulo, seremos capaces de:

Comprender los conceptos procedimientos necesarios para emprender un negocio con responsabilidad.



Introducción

Bienvenidos queridos jóvenes emprendedores, realizar un proyecto, significa el logro de metas, las que no pueden ser dejadas a la espontaneidad de quienes quieren desarrollarlas, por lo que en este módulo te invitamos a realizar tus sueños de generar tu propio negocio cumpliendo paso a paso las actividades necesarias para poder lograrlo. En este módulo encontrarás ayuda para poder generar tus ideas de negocio y llevarlas a cabo de acuerdo a tu realidad dando como resultado una opción que te permita mejorar tu calidad de vida y obtener nuevas fuentes de ingreso para ti y tu familia.

Para que esta propuesta se haga realidad y se lleve a la práctica necesitamos conocer los fundamentos y características de una empresa, su proceso administrativo, la organización de sus recursos humanos, materiales, y financieros, siempre dando cumplimiento a las normativas legales necesarias para establecer un negocio propio.

Recuerda que para alcanzar el éxito no solo basta con tener buenas ideas sino que hay que trabajar y llevarlas a cabo solo así llegarás lejos y alcanzaras todo lo que anhelas.



Tema 1.

FUNDAMENTOS DE LA EMPRESA

Concepciones la empresa, funciones básicas y clasificación.

Utilicemos nuestra experiencia



- Objetivos del aprendizaje:**
- ❖ Definir que es una empresa y su finalidad.
 - ❖ Conocer los tipos de empresa y su funcionamiento.
 - ❖ Transformar ideas en actos.

PASADO, PRESENTE, Y FUTURO:
 Los participantes deben ponerse de pie, cerrar los ojos, respirar profundamente y reflexionar sobre cómo era su vida hace cinco años, como es en el presente y como quiere que sea en cinco años. Evalúe qué acciones realizó para conseguir el éxito en las áreas donde lo haya conseguido y que pudo haber hecho para mejorar o solucionar problema o conflicto que hoy todavía está presente, se sugerirá a los participantes que tengan en cuenta estos factores para lograr lo que desean en el futuro, corrijan errores y perfeccionen las buenas acciones que hayan realizado. Luego de haber hecho este recorrido por el pasado, el presente y el futuro, deberán complementar el siguiente cuadro.

El genio es 1% de inspiración y 99% de sudor.
 – Thomas Edison -

¿Qué deseas alcanzar?
 ¿Quieres crear tu propia fuente de ingreso?
 ¿Deseas que tu sueño de crear tu propia empresa se haga realidad?
 ¿Te gustaría generar más fuentes de trabajo?

Preguntas:	Familia: esposo (a), hijos, padres, familia extensa.	Salud: apariencia, salud, física, salud mental, alimentación.	Trabajo: Satisfacción, rendimiento, relaciones.
1.Hace 5 años mi vida era:			
2.En la actualidad mi vida es :			
3.Quiero que en cinco años mi vida sea:			
4. Que tareas debo emprender para lograr lo que quiero en cinco años:			
5. Como me puede servir ser asociado de una organización solidaria para lograr lo que deseo:			



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Para asumir el reto de lograr en cinco años las metas que cada participante se propuso en el cuadro anterior, debemos conocer las habilidades que tenemos para lograr estas metas, y reconocer en cuales hay que trabajar, para que no sea impedimento en lograr el éxito. Complete el siguiente cuadro, otorgándole un valor de uno a cinco, siendo: **uno** la habilidad menos desarrollada, y **cinco** la que se ponen en acción con mayor frecuencia.

Habilidades	1	2	3	4	5
Entusiasmo					
Motivación					
Esfuerzo					
Otra:					
Otra:					

Reflexionemos



Escribe tu comentario sobre la siguiente frase y compártela con los demás:

“Nunca he perfeccionado un invento en el que no pensara en términos de su utilidad para los demás... Averiguo qué necesita el mundo, luego procedo a inventar...”

Thomas Edison

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Aprendamos juntos



6

¿Qué es una empresa?

Es una entidad creada en un lugar determinado, formada por una o más personas, para realizar acciones de comercialización, producción, o servicios que permitan satisfacer las necesidades de la comunidad; con o sin fines de lucro, de carácter público o privado.

¿Cuál es la finalidad de la empresa?

La finalidad principal de la empresa es obtener utilidad o ganancia, disminuyendo los costos o gastos, y posibilitando su permanencia por largo plazo.

¿Cuáles son las funciones básicas de una empresa?

Están relacionadas con las actividades que realiza la empresa para lograr sus objetivos. Las funciones básicas de toda empresa son:

***GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS.-** Selección, contratación y capacitación del personal de la empresa

***PRODUCCIÓN.-** Comprende todos los procesos que se realizan desde que llega la materia prima hasta que esta se convierte en producto terminado.

***MERCADOTECNIA.-** Conjunto de actividades para la promoción y venta de los productos
***FINANZAS.-** Es obtener recursos monetarios, invertirlos y asignar adecuadamente en la empresa.

***ADMINISTRACIÓN.-** Prever, planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

¿Qué recursos básicos necesita una empresa?

La empresa requiere de los siguientes Recursos Básicos:

***Talento Humano** = Empleado o trabajador.

***Recursos Materiales** = Los Bienes con los que cuenta el negocio.

***Recursos Financieros** = Dinero para el funcionamiento de la Empresa.

***Recursos Administrativos** = **Técnicos** = Procedimientos de la Empresa.



Clasificación de Empresas

Las empresas se clasifican desde varios puntos de vista como:

- ❖ Por sectores económico al que pertenece.
- ❖ Por su tamaño.
- ❖ Por el origen de capital.
- ❖ Por el número de propietarios.
- ❖ Por su constitución legal.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

CLASIFICACION DE EMPRESAS

Las empresas se clasifican en:

Por sectores Económicos:	<ul style="list-style-type: none">• Servicios• Comercial• Industrial
Por su Tamaño:	<ul style="list-style-type: none">• Grande• Mediana• Pequeña: Pequeña, Micro, Fami - empresas
Por el Origen del Capital:	<ul style="list-style-type: none">• Publico• Privado• Economía Mixta• Por el número de propietarios:• Individuales• Unipersonales• Sociedades
Por su constitución legal:	<ul style="list-style-type: none">• Sociedad en Nombre Colectivo• Sociedad en Comandita Simple• Sociedad en Comandita por Acciones• Sociedad de Responsabilidad Limitada• Sociedad Anónima• Sociedad de Hecho.



Reunidos en grupos, hagamos una lista de los tipos de empresa existentes en la ciudad de acuerdo a la clasificación anterior y en el mismo orden, busquemos ideas principales, sobre los conceptos cada una de ellas:

Lista de tipos de empresa	¿Por qué son importantes?



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



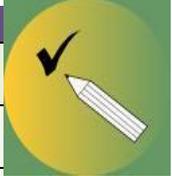
“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca



Construyamos:

Construyamos nuestro propio concepto de empresa y escribamos una lista que contenga tres negocios posibles, realicemos una comparación utilizando un sistema de calificación del 1 al 10 en el cuadro propuesto; luego de verificar cual es la idea que más puntaje tiene, contesta las siguientes preguntas y establece tu propia idea de negocio detallando las características propuestas en el cuadro. Se objetivo a la hora de elegir el negocio.

Concepto de empresa	
	

Preguntas básicas	IDEA 1 :	IDEA 2 :	IDEA 3 :
¿Puedo dedicarme a lo que me gusta?			
¿Podré satisfacer una necesidad en crecimiento?			
¿Puedo especializarme?			
¿Puedo aprenderlo y ponerlo a prueba primero?			
TOTAL			

Las siguientes preguntas pueden ayudar a aclarar la situación:

- ❖ Mis actividades preferidas son: _____
Me gusta prestar un servicio a la gente, ¿cuál? : _____
- ❖ ¿Se trata de algo que me gusta hacer? SI___ NO___
¿Cubrirá una necesidad en el mercado? SI___ NO___
- ❖ ¿Puedo cubrir una necesidad especializada y personalizada y hacer que los clientes piensen que no existe un negocio igual? SI___ NO___
- ❖ ¿Puedo manejar las necesidades de dinero capital? SI___ NO___
- ❖ ¿Puedo aprender antes acerca del negocio trabajando como empleado de otra persona? SI___ NO___



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

- ❖ ¿Podría funcionar como una “empresa”, sin contar con una fábrica y con un número mínimo de empleados? SI___ NO___
- ❖ ¿Se trata de un producto o servicio que puedo poner a prueba? SI___ NO___
- ❖ ¿Debería considerar un socio que posea destrezas que sumadas a las mías pueda contribuir con la financiación de la empresa? SI___ NO___



*Recomendación:*¹Habla con personas que trabajen y tengan que ver con el negocio seleccionado. No tengas miedo conocer los aspectos negativos de este negocio. En lugar de ello, trata de identificar los obstáculos: es mejor hacerlo ahora que hacerlo cuando la empresa esté funcionando.

Completa el siguiente cuadro:

DATOS DEL NEGOCIO	
NOMBRE DEL NEGOCIO:	
TIPO DE EMPRESA:	
EL NUMERO DE LOS SOCIOS CON LOS QUE SE VA REALIZAR EL NEGOCIO:	
ACTIVIDADES QUE SE VAN A DESARROLLAR EN EL NEGOCIO:	- - -
LA NECESIDAD A CUBRIR EN TU BARRIO O COMUNIDAD:	
EL LUGAR EN DONDE SE VA HA ESTABLECER EL NEGOCIO:	



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Verifiquemos nuestros logros:

10

Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Identifico los conceptos de empresa y su clasificación			
2.- Elaboro mi propia idea de negocio			
3.- Me relaciono con los demás frente a sus ideas			

Vocabulario:

- **Constitución legal:** Manera en que está compuesto algo o forma en que se estructuran sus elementos formantes de acuerdo a la ley
- **Clasificación:** Lista de elementos ordenados según algún criterio
- **Comandita:** Sociedad mercantil con dos tipos de socios, los que aportan capital, reciben intereses y dirigen el negocio y los que solamente aportan capital y reciben intereses pero no tienen poder de decisión.
- **Comercialización:** poner a la venta un **producto** o darle las condiciones y vías de distribución para su venta.
- **Colectivo:** Grupo de personas asociadas por intereses laborales o profesionales comunes
- **Destrezas:** Capacidad para hacer una cosa bien, con facilidad y rapidez
- **Simple:** Que está formado por un solo elemento
- **Socio:** Persona que pertenece a un grupo con un fin determinado



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Tema 2.

ETAPAS DEL PROCESO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA

Utilicemos nuestra experiencia:



Objetivo de aprendizaje:

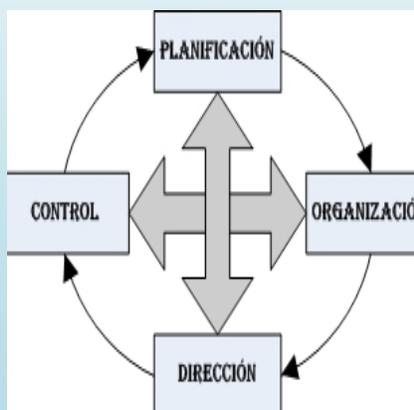
- ❖ Definir las etapas del proceso administrativo de la empresa.
- ❖ Conocer la estructura de una empresa.
- ❖ Dar seguimiento a los procesos para lograr los objetivos propuestos y satisfacer sus obligaciones sociales.

Para dialogar y responder:

¿Qué se entiende por proceso?
¿Cuáles son los procesos de la administración?

Un **proceso** es una forma sistemática de hacer las cosas.

La **administración** es el proceso por el cual se realiza la planeación, organización, dirección y control, busca el logro de los objetivos organizacionales establecidos.



www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.htm

2La Montaña De Las Dificultades

“En la selva vivían tres leones. Un día el mono, el representante electo por los animales, convocó a una reunión para pedirles una toma de decisión:

Todos sabemos que el león es el rey de los animales, pero existen tres leones y los tres son muy fuertes. ¿A cuál de ellos debemos rendir obediencia? ¿Cuál de ellos deberá ser nuestro Rey?

Los leones supieron de la reunión y comentaron entre sí: -Es verdad, la preocupación de los animales tiene mucho sentido. Una selva no puede tener tres reyes. Luchar entre nosotros no queremos ya que somos muy amigos... Necesitamos saber cuál será el elegido, pero ¿Cómo descubrirlo?- Otra vez los animales se reunieron y después de mucho deliberar, comunicaron a los tres leones la decisión tomada:

Encontramos una solución muy simple para el problema, y decidimos que ustedes tres van a escalar la Montaña Dificil. El que llegue primero a la cima será consagrado nuestro Rey.

La Montaña Dificil era la más alta de toda la selva. El desafío fue aceptado y todos los animales se reunieron para asistir a la gran escalada.

El primer león intentó escalar y no pudo llegar. El segundo empezó con todas las ganas, pero, también fue derrotado. El tercer león tampoco pudo y bajó derrotado.

Los animales estaban impacientes y curiosos; si los tres fueron derrotados, ¿Cómo elegirían un rey?

En este momento, un águila, grande en edad y en sabiduría, pidió la palabra: ¡Yo sé quién debe ser el rey! Todos los animales hicieron silencio y la miraron con gran expectativa. ¿Cómo?, Preguntaron todos. Es simple... dijo el águila. Yo estaba volando bien cerca de ellos y cuando volvían derrotados en su escalada por la Montaña Dificil escuché lo que cada uno dijo a la Montaña.

El primer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido! .El segundo león dijo: - ¡Montaña, me has vencido! El tercer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido, por ahora! Tú ya llegaste a tu tamaño final y yo todavía estoy creciendo.

La diferencia, dijo el águila, es que el tercer león sintió la derrota en aquel momento, pero no desistió y quien piensa así, es más grande que su problema: él es el rey de sí mismo, y está preparado para ser rey de los demás. Los animales aplaudieron entusiasmadamente al tercer león que fue coronado el Rey de los Animales.

Moraleja: No tiene mucha importancia el tamaño de las dificultades o situaciones difíciles, tus problemas, por lo menos la mayor parte de las veces, ya llegaron al nivel máximo, pero no tú. Tú todavía estás creciendo y eres más grande que todos tus problemas juntos. Todavía no llegaste al límite de tu potencial y de tu excelencia. La Montaña de las Dificultades tiene un tamaño fijo, limitado. ¡Tú todavía estas creciendo!”



²<http://www.enplenitud.com>

Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Escribamos por que fue elegido el tercer león como rey y cuáles fueron sus cualidades.

“En la preparación para la batalla siempre he encontrado que los planes son inútiles, pero la planificación es indispensable.”

Dwight D. Eisenhower, ex presidente de EE.UU
(1953-1961)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Reflexionemos:



Compartamos lo leído y pensemos qué nos enseña la historia anterior, como la aplicamos en nuestra vida y como lo aplicaríamos en nuestro negocio propio.



.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

<http://www.deperu.com/imagenes/>

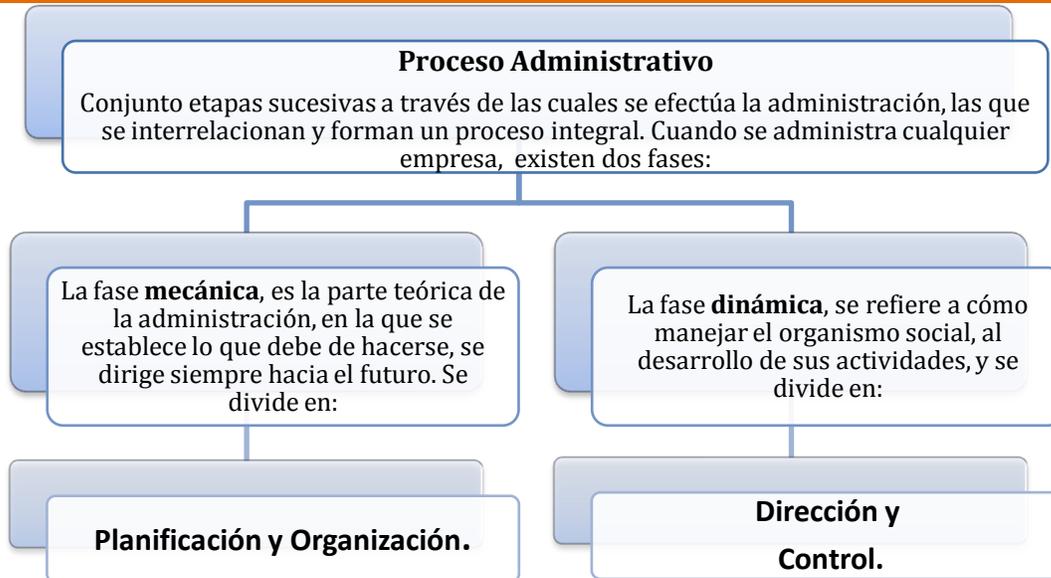


“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Aprendamos juntos:

13



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

PLANIFICACIÓN

Dentro de la planificación tenemos:

Planificación estratégica: Es el proceso por el que la empresa define lo que desea alcanzar en un futuro y como pretende hacerlo.

Los pasos para realizar la planificación estratégica son:

Misión: “¿Cuál es nuestra razón de ser?”.

Visión: “¿Qué queremos ser?”.

Valores y Principios: Se refiere a las normas de vida y ética



www.altoren.com/img/terminos_estrategicos.gif&imgrefurl

Análisis del FODA

Análisis externo de la empresa: Detectar oportunidades y amenazas.

Análisis interno de la empresa: Detectar sus fortalezas y debilidades.

ASPECTOS POSITIVOS		ASPECTOS NEGATIVOS	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Factores internos positivos que benefician a su empresa.	Factores externos favorables para su empresa.	Factores internos negativos que perjudican a la empresa.	Factores externos desfavorables para su empresa.
INTERNAS	EXTERNAS	INTERNAS	EXTERNAS
F	O	D	A

Establecimiento de los objetivos generales: Son los que definen el rumbo de la empresa.

Planteamiento de Estrategias: El diseñar, evaluar y seleccionar las estrategias permitirá alcanzar los objetivos de la empresa.

Diseño de planes estratégicos: Son documentos en donde se especifica cómo se van a alcanzar los objetivos generales

El Presupuesto: Es la estimación financiera anual, valor de los ingresos y gastos.

Financiamiento: Son los recursos monetarios de la empresa. <http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



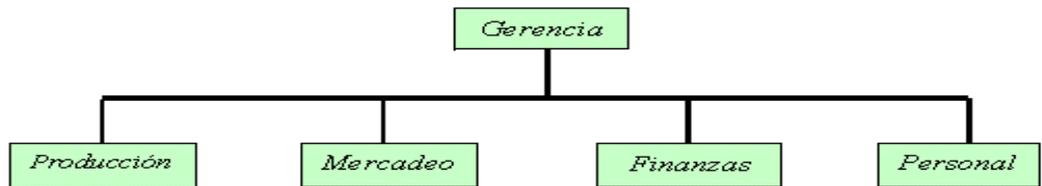
“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

ORGANIZACIÓN

¿Qué es un organigrama?

Es una representación gráfica de las relaciones jerárquicas existentes entre los departamentos, unidades de negocio o personas que integran la organización.



<http://www.aulafacil.com/administracionempresas/Lecc-19.htm>

Los Manuales Administrativos.

¿Qué es un Manual Administrativo?

Es un documento que sirve como medios de comunicación y coordinación, permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización.



DIRECCION

Es la parte "esencial" y "central", de la administración, en la que se logra la realización efectiva de lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, en este nivel es muy importante mantener una comunicación adecuada con todos los miembros de la empresa.



CONTROL

Es el proceso del que disponen los administradores para controlar las operaciones de una empresa, entre estas técnicas tenemos:

- **Las técnicas presupuestales:** Son los planes expuestos en términos cuantitativos, medibles. Ejemplo: Presupuestos de ingresos, de egresos, presupuestos de insumos y materiales, presupuesto de mano de obra, etc.
- **Las técnicas no presupuestales:** Son recursos adicionales de control. Entre estas técnicas encontramos los datos estadísticos, reportes o análisis especiales, observación directa, programas de auditoría, el punto de equilibrio, etc.
- **Técnicas modernas de control:** Podemos encontrar la Técnica de Revisión y Evaluación de Programas. (Cronograma de Actividades, Costeo Directo y la Investigación de Operaciones, entre otras).

El Punto de Equilibrio: Es la situación en la que, las ventas totales de una empresa igualan los costos totales de la misma, es decir, cuando la empresa no gana ni pierde. El punto de equilibrio se establece a través de un gráfico que muestra la relación en que los ingresos cubren exactamente los costos y por tanto, no hay ni beneficios ni pérdidas.



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

En equipo conversemos y contestemos las siguientes preguntas, de acuerdo a la idea del negocio que propusimos en el tema anterior:

Planificación	Organización	Dirección	Control
- ¿Qué es lo que se quiere hacer? ¿Qué se va a hacer?	- ¿Cómo se va a hacer?	- Verificar que se haga	- ¿Cómo se ha hecho?

Construyamos



Elaboremos un esquema, en el que anotemos y desarrollemos los puntos indicados en el cuadro, dependiendo de la idea de negocio que estemos desarrollando sea esta individual o en grupo.

DATOS ELABORADOS DE ACUERDO A LAS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS DE LA EMPRESA
MISION DEL NEGOCIO:
VISION DEL NEGOCIO:
OBJETIVO GENERAL DEL NEGOCIO:
OBJETIVOS ESPECÍFICOS QUE SE VAN A DESARROLLAR EN EL NEGOCIO: ➤ ➤



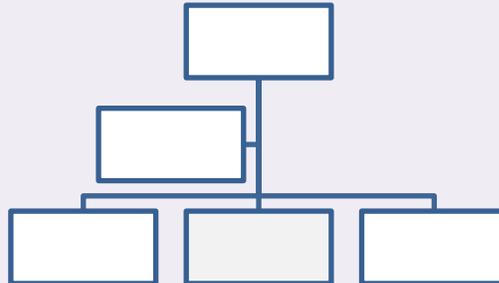
“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

ANALISIS DEL FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS DEL NEGOCIO:

<p>FORTALEZAS</p> <p>¿Que ventajas tienen?</p> <p>¿Qué hacen bien?</p> <p>¿Qué recursos tiene?</p> <p>¿Que valoran otros como su fortaleza?</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>¿Qué podrían mejorar?</p> <p>¿Qué es lo que hacen mal?</p> <p>¿Qué debería evadir?</p>	<p>FORTALEZAS:</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>DEBILIDADES:</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>AMENAZAS:</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>OPORTUNIDADES:</p> <p>-</p> <p>-</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>¿Donde ven sus Oportunidades?</p> <p>¿Cuáles son las tendencias de desarrollo que están enfrentando?</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>¿Cuáles son sus obstaculos?</p> <p>¿Qué hace la competencia?</p> <p>¿Cambios en la tecnología, leyes, etc. ?</p> <p>¿Una de sus debilidades amenaza seriamente su existencia?</p>	

GRAFICO DEL ORGANIGRAMA DEL NEGOCIO PROPUESTO:



CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	MESES														
	mes:					mes:						mes:			
OBJETIVO 1															
ACTIVIDAD 1															
ACTIVIDAD 2															
ACTIVIDAD 3															
OBJETIVO 2															
ACTIVIDAD 1															
ACTIVIDAD 2															
ACTIVIDAD 3															
OBJETIVO 3															
ACTIVIDAD 1															
ACTIVIDAD 2															
ACTIVIDAD 3															



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

PRESUPUESTO:

	INGRESOS	GASTOS
FUENTES/ ORIGEN		
VENTAS		
OTROS INGRESOS		
TOTAL INGRESO		
FUENTE/ORIGEN		
GASTOS DE LOCAL		
GASTOS DE SUELDOS		
OTROS GASTOS		
TOTAL GASTOS		

Verifiquemos nuestros logros



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
1. Identifico las dimensiones que integran las funciones administrativas.			
2. Descubro cuales son los puntos más importantes dentro de las funciones administrativas.			
3. Relaciono cada uno de los puntos tratados en las dimensiones administrativas como son: la visión, la misión, los objetivos, los organigramas etc., como necesarias para la elaboración de la idea de negocio que me estoy proponiendo.			



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Vocabulario.

Administrar: Actividad a través de la cual un sujeto o grupo de personas imparten orden y organización

Cronograma: Cuadro que representa la evolución temporal de algo.

Cualidades: Cada uno de los caracteres que distinguen a las personas o cosas

Egreso: Disminuciones patrimoniales que afectan los resultados de un periodo, aunque no constituyan desembolso o salida de efectivo.

Enfoque: Dirección o procedimiento que se adopta ante un proyecto, problema u otra cosa, que implica una manera particular de valorarla o considerarla.

Gasto: una salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

Ingreso: Cantidad de dinero que gana una persona, grupo o empresa de manera periódica y regular.

Tecnología: Conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Tema 3. REQUISITOS LEGALES PARA COMENZAR UNA NUEVA EMPRESA.



Utilicemos nuestra experiencia:

¿³Qué precio estás dispuesto a pagar para vencer?

Objetivo de aprendizaje:

Comprenderlos procedimientos necesarios para emprender un negocio apegado a la ley.



Se cuenta que en la China antigua, un príncipe de la región norte del país, estaba en vísperas de ser coronado emperador, pero de acuerdo con la ley, debía estar casado. Sabiendo esto, resolvió hacer una competencia entre las doncellas de la corte que se hallasen dignas de su propuesta. Al día siguiente, el príncipe anunció que ofrecería una celebración especial para las pretendientes al puesto y allí les lanzaría un desafío.

Una vieja señora, sierva del palacio por muchos años, oyendo los comentarios sobre los preparativos, sintió una ligera tristeza, pues sabía que su joven hija guardaba un sentimiento profundo de amor por el príncipe. Al llegar a casa y relatarle los planes del príncipe, se asombró al saber que ella pretendía ir a la ceremonia, indagando incrédula preguntó: Hija mía, ¿qué es lo que harás allí? Estarán presentes las más bellas y ricas doncellas de la corte, por favor sácate esa idea de la cabeza, yo sé que debes estar sufriendo, pero no conviertas el sufrimiento en locura. La hija respondió: No querida madre, no estoy sufriendo y mucho menos estoy loca, yo sé que jamás podré ser la escogida, pero es mi oportunidad de estar cuando menos algunos momentos, cerca del príncipe y esto ya me hace feliz. Por la noche, la joven llegó al palacio y en verdad, allí estaban las más bellas chicas, con las más bellas ropas, joyas y aún más, con las más determinadas intenciones. Finalmente, el príncipe anuncio el desafío: Les daré a cada una de ustedes una semilla, y aquella dama que dentro de seis meses me traiga la más bella flor, será escogida como mi esposa y futura emperatriz de China.

El tiempo pasó y la dulce joven, que no tenía mucha habilidad en las artes de jardinería, cuidaba con mucha paciencia y ternura su semilla, pues sabía que si la belleza de la flor surgiese con la misma extensión de su amor, ella no necesitaría preocuparse con el resultado. Pasaron tres meses y nada surgió.

La joven intentó de todo, usando todos los métodos conocidos de cultivo, pero nada había nacido. Día tras día ella veía cada vez más lejano su sueño y cada vez más profundo era su amor. Por fin, los seis meses pasaron y nada había brotado....

“Si deseas disfrutar del Arco Iris, primero debes soportar la lluvia”.

D. Parton



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces - Cuenca

Consciente de su esfuerzo y dedicación, contó a su madre que iría al palacio en la fecha y hora acordadas, pues no pretendía nada más que algunos momentos cerca de la compañía del príncipe. En la hora marcada, estaba allí ella y las demás pretendientes, sólo que su vasija estaba vacía y las otras jóvenes tenían flores bellísimas variadas en formas y colores. Ella estaba admirada, nunca había visto tan bella escena. Finalmente, llegó el momento esperado y el príncipe observa la vasija de cada una de las pretendientes con mucho cuidado y atención. Después de pasar por todas, anuncia el resultado e indica que la hija de la sierva del palacio sería su futura esposa.

Los presentes tuvieron las más inesperadas reacciones... Nadie comprendía por qué había escogido justamente aquella que nada había cultivado. Entonces el príncipe aclaró: Esta fue la única que cultivó la flor que es digna de ser convertida en mi emperatriz. La flor de la honestidad, pues todas las semillas que les había entregado eran estériles. Si para vencer, debes poner en juego tu honestidad...pierde....ya que siempre serás un vencedor”.

Este cuento nos deja claro que para ser vencedores tenemos que ser honestos, ¿Qué opinas de este mensaje?

.....
.....
.....

¿Estás de acuerdo con lo que dice?:

.....
.....

Reflexionemos:

Conversemos en grupo:
planificacionfasedeensayo.blogspot.com



¿Qué es cumplir reglas y normas para ti?

.....
.....
.....

¿Por qué es importante sujetarse a las normas y leyes para administrar un negocio?

.....
.....
.....



Aprendamos juntos:



REQUISITOS LEGALES PARA INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA.

Para iniciar un negocio es necesario realizar algunos trámites para legalizar el negocio. A continuación te daremos a conocer los trámites y requisitos necesarios para iniciar tu pequeña empresa.



<http://www.enplenitud.com>

1. Registre Único de Contribuyente (RUC).

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación para el Servicio de Rentas Internas (SRI), registra un cúmulo de información relativa al contribuyente por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias. El trámite es personal, hay que acercarse a las oficinas del SRI con la documentación mencionada y firmar el documento. Una vez que se ha logrado la obtención del RUC, es necesario solicitar a una imprenta autorizada la emisión de facturas. Las obligaciones tributarias se inician con el RUC, por lo que se debe realizar las declaraciones con la periodicidad requerida mensual, o semestralmente.

Requisitos:

- Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación
- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).

2. RISE (RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO)

EL RISE ES UN NUEVO RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN VOLUNTARIA, REEMPLAZA EL PAGO DEL IVA Y DEL IMPUESTO A LA RENTA A TRAVÉS DE CUOTAS MENSUALES Y TIENE POR OBJETO MEJORAR LA CULTURA TRIBUTARIA EN EL PAÍS.

Para inscribirse pueden hacerlo en cualquier oficina del SRI a nivel nacional, luego deberá acercarse a una ventanilla exclusiva para culminar el proceso de inscripción al RISE, de esta manera disminuirá el tiempo de espera. Una vez que se ha logrado la obtención del RUC, es necesario solicitar a una imprenta autorizada la emisión de notas de venta.



Requisitos:

- Una copia de la planilla del pago de teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).
- Si el contribuyente está afiliado a alguna asociación o gremio profesional, se le consultará el número del RUC de tal organización.
- Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación

3. Trámites Municipales

Para la legalización de los negocios, la Municipalidad tiene ciertos requisitos que hay que cumplir:

PATENTE DE COMERCIO:

Para las personas jurídicas:

- Copia del RUC
- Copia de la cédula de identidad del Representante Legal
- Copia del Nombramiento del Representante Legal

Para las personas naturales:

- Copia del RUC
- Copia de la cédula de identidad

4. Permisos de Funcionamiento Sanitarios

Las empresas, sobre todo aquellas que van a realizar productos de consumo humano requieren mantener un permiso sanitario, y para esto necesitan:

Una solicitud dirigida al jefe del departamento sanitario que contenga:

El nombre, o la razón social del negocio, nombre del representante legal, ubicación del establecimiento, especificando la ciudad, y calle, teléfono, detalle del producto que fabrica.

Construyamos:



Conversa con tus compañeros y describe que tipo de documentos y qué permisos necesitas obtener, para abrir legalmente tu negocio.

.....

.....

.....

.....

.....

.....



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Verifiquemos nuestros logros:



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
1. Identifico los requisitos legales necesarios para abrir mi negocio.			
2. Descubro los beneficios de que mi negocio este legalmente constituido.			
3. Relaciono si mi forma de actuar y cumplir con las leyes afecta a mi vida personal y al de los demás.			

Vocabulario:

Requisito: Circunstancia o condición necesaria para una cosa.

SRI: Servicio de Rentas Internas del Ecuador

Bibliografía:

- M.I. MUNICIPLIDAD DE GUAYAQUIL, Aprendamos, Asesoría Internacional Formar, Educación a distancia, año 2005.
- Contabilidad General, Rubén Sarmiento R., décima edición 2008.
- <http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>
- <http://www.myownbusiness.org/espanol/>
- <http://www.enplenitud.com>
- <http://es.thefreedictionary.com/>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Módulo 2

El Liderazgo



<http://movimientojunting.wordpress.com/2011/02/10/2011-buen-año-para-jóvenes-emprendedores/>

Competencia a desarrollar:

Gestionemos los recursos que tenemos generando desarrollo con equidad



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán





www.emprenden.com/cursos_becas

Contenidos:

1. Liderazgo emprendedor
2. Liderazgo estratégico
3. Trabajo en equipo

Objetivo de desempeño:



Al finalizar el estudio del presente módulo, seremos capaces de:

Trabajar cooperativamente en propuestas de desarrollo con responsabilidad



Introducción

Un líder emprendedor es capaz de transformar un sueño en realidad, a esto estamos invitados todos en este módulo, no es imposible, podemos ver y buscar oportunidades para mejorar nuestra vida.

Cierto que emprender significa arriesgarse, equivocarse a veces, pero es válido para aprender y mejorar, encontraremos más adelante las características necesarias para ser un líder, y tendremos a nuestro alcance el saber que necesitamos para ser grandes hombres, cumpliremos nuestras metas, no importa si son grandes o pequeñas.

Un líder tiene defectos y virtudes, entonces es una persona como nosotros, la diferencia está en que estos defectos y virtudes deben ser conocidos y entendidos, para poder así aceptar a nuestros compañeros, ayudarlos e incluso conducirlos al fin común. Es importante también tener presente que la misión del líder no es mandar, sino ser parte del grupo buscando facilitar los medios para lograr un buen trabajo, buen servicio a los clientes y el bienestar del grupo.

Si miramos nuestra sociedad nos encontraremos con diferentes tipos de líderes, como espirituales, empresariales, familiares, etc., la característica común es que llevan a su equipo a las metas propuestas.

Recordemos que no es conveniente ni de un buen cristiano dejar a medias un trabajo, por lo que, si con valentía emprendemos un negocio debemos trabajar para sacar adelante este proyecto, no habrá sentido si al menor tropiezo bajamos la guardia.

Así que ánimo, podemos lograr aquello que nos proponemos, si somos líderes en nuestra vida y con nuestro grupo de trabajo.



Tema 1. LIDERAZGO EMPRENDEDOR

Objetivo de aprendizaje:

Descubrir que ser un líder no significa ser superior a los demás.

¿Qué crees tú?

¿Podemos ser líderes de nuestra vida?

¿Un verdadero líder nace o se forma a lo largo de su vida?

¿Es un líder una persona superdotada?

"Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente"

Peter Drucker

Utilicemos nuestra experiencia

El vuelo de los gansos⁴

¿La naturaleza comparte su sabiduría?



El próximo otoño, se podrá ver a los gansos emigrar dirigiéndose a un lugar más cálido para pasar el invierno, se observará que vuelan formando una V, una V corta.

Tal vez te interese saber que la ciencia ha descubierto por qué vuelan en esa forma. Se ha comprobado que, cuando cada pájaro bate sus alas, produce un movimiento en el aire que ayuda al pájaro que va detrás de él. Volando en V, la bandada completa aumenta su poder, por lo menos un 71% más que si cada pájaro volara solo.



Cada vez que un ganso se sale de la formación, siente inmediatamente la resistencia del aire, se da cuenta de la dificultad de hacerlo solo y rápidamente regresa a la formación, para beneficiarse del poder del compañero que va adelante.

Cuando el líder de los gansos se cansa, se pasa a uno de los lugares de atrás y otro ganso toma su lugar. Los gansos que van detrás graznan para alentar a los que van adelante a mantener la velocidad. Una palabra de aliento a tiempo ayuda, da fuerza, motiva y produce el mejor de los beneficios. Finalmente, cuando un ganso se enferma o cae herido por un disparo, otros dos gansos salen de la formación y lo siguen para ayudarlo y protegerlo. Se quedan acompañándolo hasta que está nuevamente en condiciones de volar o hasta que muera y sólo entonces los dos acompañantes vuelan a su bandada o se unen a otro grupo.

⁴ <http://formador.zoomblog.com/.../los-Gansos-Lectura-para-la-formacion-e.html>



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Respondamos las siguientes preguntas acerca de la historia que leímos, escribamos las respuestas y luego compartámoslas en grupo.



AVESIBERICAS.E

¿Qué es lo que más te ha llamado la atención? ¿Por qué?

.....
.....
.....
.....

¿Por qué crees que un ganso no emigra solo?

.....
.....
.....

¿Qué pasa si como un ganso abandonamos nuestro grupo de trabajo?

.....
.....
.....

¿Qué valores encontramos en la actitud de estos animales y debemos aprender?

.....
.....
.....

¿Qué distingue al líder de los demás del grupo?

.....
.....
.....

Reflexionemos



Compartamos la historia y escribamos un comentario acerca de la frase: Una palabra de aliento a tiempo ayuda, da fuerza, motiva y produce el mejor de los beneficios.

.....
.....
.....
.....
.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Aprendamos juntos



¿QUIÉN ES UN LÍDER?

Líder es la persona que conduce a los demás por el camino del bien y hacia una meta común.

¿EL LÍDER NACE O SE HACE?

- ✓ El líder si nace, cada uno de nosotros tenemos diferentes capacidades, virtudes y vocaciones.
- ✓ También un líder se hace así mismo mediante el esfuerzo personal y el afán de mejorar.
- ✓ ²Entonces, todos podemos ser líderes, porque todos podemos guiar a los demás en determinado momento de la vida.

¿QUÉ ES UN LIDERAZGO EMPRENDEDOR?

Liderazgo emprendedor es la habilidad para conseguir que su grupo se comprometa a lograr objetivos comunes.



¹Para ser líder hay que ser emprendedor y para emprender hay que correr riesgos con responsabilidad, no siempre salen bien las cosas, habrá épocas difíciles, y es cuando un verdadero líder mostrará sus capacidades.

El liderazgo emprendedor es también una vocación de servicio, inicia con el reconocimiento de quiénes somos y de qué podemos hacer en beneficio propio y los demás.



REVISTAINTERFORUM.COM



**CARACTERÍSTICAS DE UN
LÍDER EMPRENDEDOR**

- Establecer metas y objetivos específicos
- Tener iniciativa propia, voluntad y entusiasmo en el trabajo
- Aprender a ponerse en el lugar de la otra persona.
- Desarrollar diferentes habilidades como resolver problemas, sentido común; y, valores que facilitarán su labor, como la prudencia, humildad, etc.
- Ser responsable
- Perseverar en las dificultades y logros
- Tener autoridad
- Comprometerse a llevar adelante la misión del Proyecto
- Ser organizado
- Escuchar ideas y aceptar críticas constructivas
- Ser capaz de tomar decisiones
- Tener seguridad en sus actuaciones

El líder siempre busca el bien de los demás y el de sí mismo, con medios buenos.



GRUPOMOTIVACION.COM



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

En grupos elaboremos un cuadro en el que compartamos y escribamos las características de un líder que tenemos y cuáles son las que debemos ejercitar.

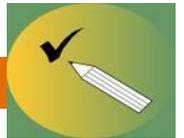
Características de líder que tengo	Características de líder que debo ejercitar

Construyamos:



Construyamos nuestro propio concepto de líder y escribámoslo al inicio de nuestro cuaderno de estudio, junto a la imagen, dibujo o fotografía de un líder importante y conocido.

Verifiquemos nuestros logros:



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Elaboro mi propio concepto de líder			
2.- Comprendo que podemos ser líderes			
3.- Identifico las características de un líder			



Vocabulario:

- **Constructivo:** Que construye o sirve para construir
- **Emprender:** Comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro
- **Emprendimiento:** Acción de emprender
- **Liderazgo:** Situación de superioridad en que se halla una empresa, un producto o un sector económico, dentro de su ámbito.
- **Meta:** Propósito o fin a que se dirigen las acciones o deseos de alguien.
- **Objetivo:** finalidad de una acción o intento.



Tema 2 LIDERAZGO ESTRATÉGICO

Objetivo de aprendizaje:

Descubramos un modelo de liderazgo para planificar y organizar nuestras actividades laborales y cotidianas.

Utilicemos nuestra experiencia:

La historia de un líder diferente



Para dialogar y responder:

¿Por qué es importante pensar y actuar estratégicamente?

Poner en práctica una idea, un proyecto, no es tan difícil si nos ayudamos de nuestra creatividad, El reto es perseverar en la idea, o actividad, mantenerla, e ir más allá, es decir volverla exitosa. Mirar el futuro con optimismo.

¿Cómo sabemos si estamos actuando estratégicamente?

Comprendamos en primer lugar como vemos cada uno de nosotros el futuro.

- Persona **tradicional**.- No corre riesgos, espera.
- Persona **creativa**.- Confía en su creatividad y asume riesgos.
- Persona **planeadora**.- Observa y analiza su entorno antes de asumir riesgos.

"Al contrario de lo que usualmente se cree, la felicidad y el éxito no se logran mediante grandes golpes puntuales de suerte sino mediante las pequeñas acciones que se acumulan día tras día."

Benjamín Franklin



⁵“MOHANDAS (MAHATMA) GANDHI

Ejemplo típico de tardía genialidad, Mohandas fue un adolescente silencioso, retraído y nada brillante en los estudios, que pasó sin llamar la atención por las escuelas de Rajkot.

Como sus calificaciones no mejoraron en el instituto, la familia decidió enviarlo a Londres para seguir los cursos de abogacía del Inner Temple, cuyas exigencias eran menores que las de las universidades indias.

En efecto, en la capital inglesa comenzó a frecuentar a los teósofos, quienes lo iniciaron en la lectura del primer clásico indio, el Bhagavad Gita, al que llegaría a considerar «el libro por excelencia para el conocimiento de la verdad». También allí entró en contacto con las enseñanzas de Cristo, y durante un tiempo se sintió tan atraído por la ética cristiana que dudó entre ésta y el hinduismo. De esa época, son sus intentos de sintetizar los preceptos del budismo, el cristianismo, el islamismo y su religión natal, a través de lo que señaló como el principio unificador de todos ellos: la idea de renunciación. En él encontramos un hombre con el firme propósito de unir los pueblos, convencido de que no hacía falta la violencia para lograrlo, sólo la paz.

Como abogado no halló muchas perspectivas, ya que su primera actuación profesional terminó en un humillante fracaso, pues enmudeció al dirigirse al tribunal y no pudo continuar. Fue entonces cuando una factoría comercial musulmana le ofreció un contrato para atender un caso de la empresa en Durban, y Gandhi no dejó pasar la oportunidad. Se embarcó hacia Sudáfrica en 1893.

⁵www.biografiasyvidas.com/monografia/gandhi



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Terminado su trabajo, Gandhi estaba a punto de regresar a la India cuando se enteró de la existencia de un proyecto de ley para retirar el derecho de sufragio a los hindúes. Decidió entonces aplazar la partida un mes para organizar la resistencia. Durante esa larga etapa de su vida, su mayor preocupación fue la liberación de la comunidad india, y en ella fue dando forma a las armas de lucha que más tarde utilizaría en su país.



DOCUMENTALES

Ese mes se convirtió en veintidós años de lucha contra la dominación inglesa. Organizó una campaña de propaganda a nivel nacional mediante la no-violencia, que comenzó con una huelga general. Ésta pronto se extendió a todo el país y las protestas se sucedieron en las principales ciudades, donde se registraron algunos focos de violencia pese a la insistencia del líder en el carácter pacífico de las manifestaciones. Fue detenido y puesto preso y

en 1924 lo liberaron pero encontró que el panorama político se había modificado en su ausencia: el Partido del Congreso se había dividido en dos facciones y la unidad entre hindúes y musulmanes, conseguida con el movimiento de desobediencia civil, había desaparecido. Gandhi decepcionado, decidió entonces retirarse de la política, para vivir en absoluta pobreza y buscando el silencio como fuerza regenerativa, en esos años se convirtió en el jefe espiritual de la India, en el dirigente religioso de fama internacional que muchos occidentales en busca de la paz espiritual trataban como un gurú.

Varias veces en su vida Gandhi recurrió a los ayunos como medio de presión contra el poder, como forma de lucha espectacular y dramática para detener la violencia. El 30 de enero de 1948, cuando al anochecer se dirigía a la plegaria comunitaria, fue alcanzado por las balas de un joven hindú. Tal como lo había predicho a su nieta, murió como un verdadero Mahatma, con la palabra Rama ('Dios') en sus labios. Como dijo Einstein, «quizá las generaciones venideras duden alguna vez de que un hombre semejante fuese una realidad de carne y hueso en este mundo”



PIDE.WORDPRESS.COM

Escribamos otra historia cercana y real de alguien al que consideramos un líder.



montsemarketing.wordpress.com

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca



praxischile.blogspot.com

Reflexionemos:



36

Compartamos la historia y pensemos si está a nuestro alcance ser un líder estratégico, consultemos además por qué un león puede ser un líder estratégico:

.....
.....
.....

Aprendamos juntos:



**MIRAR SEGUIDO A ESTE PROYECTO
NOS AYUDARA A DEDICARNOS
A CONSEGUIR NUESTRAS METAS**



Proyecto de Vida

Es una guía personal que facilita el logro de las metas propuestas, como por ejemplo: ¿qué queremos ser?, ¿qué queremos hacer?, etc. Algunos tenemos este proyecto en nuestra mente, en otros casos hace falta escribirlo para no olvidarlo.



Iniciemos nuestro Proyecto de Vida

Quién soy: Cuáles son mis habilidades, debilidades para cumplir metas.

Misión: El propósito que queremos alcanzar.

Visión: Quién seré en el futuro

Objetivos: La finalidad que tenemos

Estrategia: Medios para alcanzar los objetivos



Mi idea de Negocio

Como parte de mi proyecto de vida, puedo proponer un negocio propio, así tendré ingresos propios y una fuente de empleo generada por nosotros mismos.

No será difícil encontrar una idea acertada si hemos seguido los pasos para crear nuestro proyecto de vida.

Así estamos utilizando estrategias adecuadas para hacer realidad mi idea de negocio.



Construyendo una imagen propia del Negocio

De la misma manera en que hemos proyectado nuestra vida podemos proyectar nuestro negocio, definiendo claramente cuál va a ser la Misión la Visión, es decir la razón de ser y lo que se quiere obtener.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Construyamos

Siguiendo los pasos indicados elaboremos un nuevo proyecto de vida en el que incluyamos la idea de un negocio propio.



37

Nuestra vida no puede limitarse a un simple pasar de días sin dirección y sin sentido, necesitamos detenernos y pensar ¿para qué vivimos?, si comenzamos conociéndonos mejor a nosotros mismos podremos encontrar sentido a nuestra vida, y proponernos proyectos y metas a las que nos sintamos llamados y que alegrarán nuestra existencia.

Compartamos con nuestros compañeros nuestro proyecto de vida:

Verifiquemos nuestros logros



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
1. Descubro cuales son mis habilidades y debilidades y las utilizo como herramientas en mis actividades diarias			
2. Identifico la importancia de tener un proyecto de vida			
3. Relaciono el proyecto de vida con un negocio propio			



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Vocabulario:

Estrategia.- Es el conjunto de una serie de pasos a seguir en cada etapa de un proceso para lograr un fin o una meta propuesta. Es el plan organizado para realizar o conseguir algo.

Misión.- El propósito que queremos alcanzar. La razón de ser

Negocio.- Es una actividad, que permite obtener dinero a cambio de ofrecer de alguna manera un beneficio a otras personas.

Proyecto.- Es una planificación que consiste en un conjunto de actividades relacionadas y coordinadas

Visión.- Lo que se quiere lograr en el futuro.



Tema 3. TRABAJO EN EQUIPO

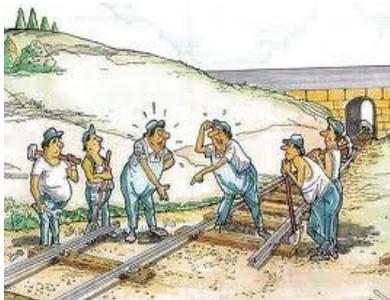
Utilicemos nuestra experiencia:

Objetivo de aprendizaje:

Aprendamos a trabajar en equipo valorando el trabajo de cada integrante con sus habilidades y limitaciones.

En un equipo:

¿Todos realizan el mismo trabajo? ¿Por qué?
¿Cuántos líderes deben haber?
¿Por qué?
¿Es más sencillo el trabajo si se lo hace en equipo que si lo realizamos solos?
¿Debe haber respeto y equidad?



“Yo hago lo que usted no puede, y usted hace lo que yo no puedo. Juntos podemos hacer grandes cosas” (Madre Teresa de Calcuta)



⁶“Un día, un grupo de animales decidieron que era muy importante hacer algo para afrontar los problemas del Nuevo Mundo. Así que fundaron una escuela. Decretaron que las materias que deberían enseñar serían: la carrera, la escalada, la natación y el vuelo.

El pato era un nadador excelente, incluso mejor que su formador, pero no pasó de una nota aceptable en el vuelo y muy pobre en la carrera. Como era lento corriendo, empezó a ir a clases particulares y tuvo que abandonar la natación para practicar más la especialidad en la que iba más flojo. Después de cierto tiempo, sus patas finas, elegantes y estilizadas estaban tan gastadas que pasó a ser un nadador medianito.



El conejo era el primero de la clase en las carreras, pero sufrió una fuerte depresión a raíz de intentar mejorar en natación, y no digamos ya en el vuelo.

La ardilla era un escalador magnífico, pero se frustró mucho en las clases de vuelo porque su formador le hacía empezar los ejercicios desde el suelo y no desde los árboles. Sufrió estrés. Al final obtuvo un aprobado justito en escala hay un suspenso en la prueba de correr.

El águila era un alumno problemático. Durante el curso recibió muchas críticas por parte de sus formadores porque en la clase de escalada ganaba a todo el mundo y llegaba siempre la primera a los árboles, pero lo hacía a su manera y nunca escuchaba las observaciones.

Al final del curso, el águila, que podía nadar bastante bien y también corría, pero escalaba y volaba peor, tuvo el honor de pronunciar el discurso de clausura del curso escolar”.

⁶ www.eliceo.com/general/una-lectura-sobre-el-trabajo-en-equipo.html



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

De esta lectura ¿qué es lo que más te ha impresionado?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Cómo hubieras resuelto este problema? ¿Crees que este problema también se presenta entre nosotros?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Reflexionemos:



Conversemos en grupo:
¿Es fácil trabajar en equipo?



.....

.....

.....

.....

.....

¿Qué beneficio conseguimos cuando trabajamos en equipo?

SIMBIOS.COM.MX

Escribamos aquí un resumen sobre lo que hablamos:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Aprendamos juntos:



LIDERAZGO EN EQUIPO

Ningún líder puede tener éxito solo. Necesitamos de todos en nuestra vida diaria.

El futuro de nuestra empresa, de nuestro negocio exige un líder seguro sí mismo y estratégico que forme un excelente equipo de trabajo, personas capaces, responsables y honestas, que compartan la misma visión del negocio, y que pueda funcionar cuando él no esté.



TRABAJO EN EQUIPO

Trabajar en equipo significa comprometernos, liderar, trabajar en paz, con responsabilidad, creatividad, voluntad, organización y cooperación entre cada uno de los miembros. Con un líder para coordinar las tareas y hacer que sus integrantes cumplan con las reglas



juanmalaret.wordpress.com

El equipo de trabajo es todo el grupo de personas que trabaja en conjunto, cuyas habilidades y destrezas se encaminan a conseguir el objetivo final.

Y Deben

- ☺ Tener una mentalidad abierta y emprendedora, de acuerdo con la misión y visión de la empresa.
- ☺ Estar organizados.



IMPORTANCIA DEL TRABAJO EN EQUIPO

Al trabajar en equipo, las actividades se realizan de manera más rápida y eficiente. Sin embargo, no siempre es fácil que los integrantes del equipo se entiendan entre sí con el objeto de llegar a una conclusión final, cada persona tiene sus propias opiniones e ideas.



3turispain.com

PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN EL TRABAJO EN EQUIPO

- ❖ No siempre hay un equipo de trabajo ideal, lo importante es buscar soluciones a los problemas.
- ❖ Es difícil coordinar el trabajo del grupo humano, por la diversidad en las formas de pensar, capacidades, disposición para trabajar, responsabilidad, etc. y orientarlos hacia un mismo objetivo.
- ❖ Muchas diferencias en las formas de pensar, puede llevar a discusiones que dividen al equipo.
- ❖ Suele pasar que al cometer errores nadie quiera asumírselos en forma particular.

¿CÓMO SE PUEDE TRABAJAR EN EQUIPO?

- ❖ Teniendo presente que si queremos éxito vale trabajar en equipo.
- ❖ Entendiendo que el equipo responde del resultado final y no cada uno de forma independiente.
- ❖ Todos están especializados en un área determinada que ayuda y afecta al proyecto.
- ❖ Asumiendo la responsabilidad del trabajo, si todos cumplen su función será posible sacar el proyecto adelante.



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

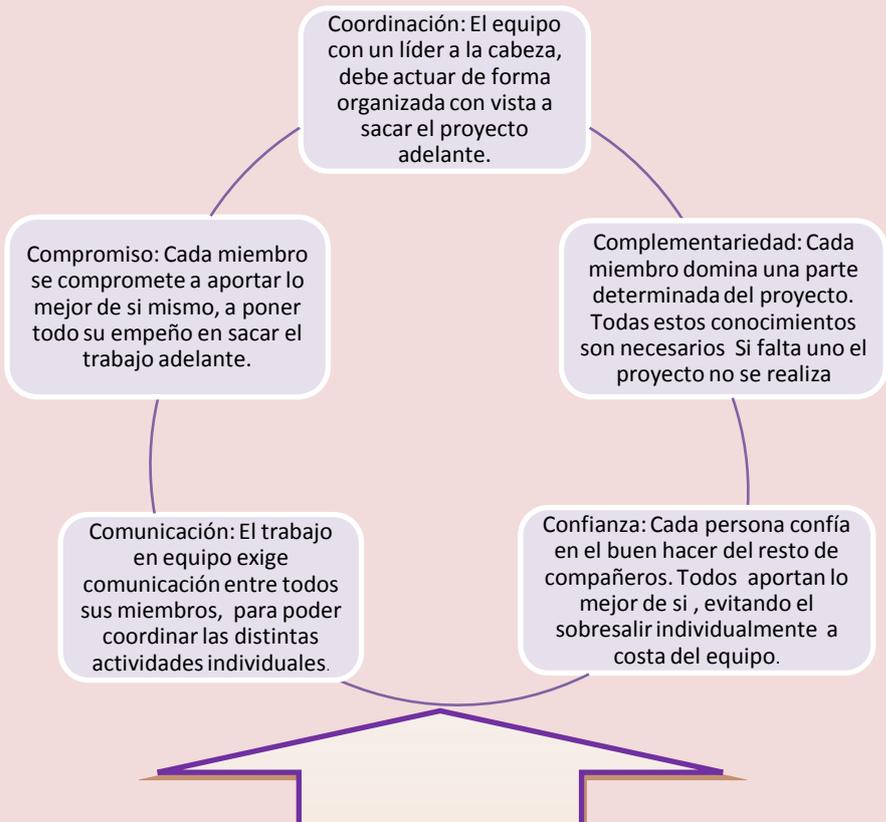
Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

TRABAJO EN EQUIPO

Tengamos presente que de por sí la palabra "equipo" implica incluir a más de una persona, lo que significa que el objetivo planteado no puede ser logrado sin la ayuda de todos sus miembros.

Es como un juego de fútbol: todos los miembros del equipo deben colaborar y trabajar juntos para poder ganar.

El trabajo en equipo no solo es la suma de actividades individuales, debe haber:



El equipo responde de los resultados obtenidos pero goza de libertad para organizarse como considere más conveniente.



Recordemos:
“Un grupo de personas trabajando juntas en un mismo proyecto, pero sin ninguna coordinación entre ellos, en la que cada uno realiza su trabajo de forma individual y sin que le afecte el trabajo del resto de compañeros, no forma un equipo”
<http://www.aulafacil.com/Trabequipo/Lecc-1.htm>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E .Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Completemos el cuadro expuesto a continuación con nuestras propias ideas de trabajar en equipo para conseguir la meta que propongamos:



Construyamos:

Recreemos en el aula cualquier trabajo en equipo que conozcamos.



Verifiquemos nuestros logros:

Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.



Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
1. Entiendo la importancia de trabajar en equipo para conseguir el objetivo propuesto			
2. Descubro el valor de unir esfuerzos para conseguir grandes logros			
3. Relaciono el diario vivir con el trabajo del equipo			



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Vocabulario:

Coordinación.-Combinación de personas o cosas para realizar una acción común.

Complementariedad.-Característica que tiene una cosa que es el complemento de otra o dos cosas que se complementan mutuamente.

Compromiso.-Responsabilidad u obligación que se contrae.

Equipo.-Conjunto de personas organizado para realizar una actividad o trabajo.

Mentalidad.-Capacidad intelectual

Organización.-Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines. Acción y efecto de disponer y preparar un conjunto de personas y medios para un fin determinado.

Bibliografía:

Direcciones electrónicas:

http://www.degerencia.com/tema/trabajo_en_equipo

<http://www.aulafacil.com/Trabequipo/Lecc-1.htm>

<http://www.definiciontrabajoenequipo.com/definicion-de-trabajo-en-equipo.htm>

<http://www.coninpyme.org/pdf/LiderazgoyTrabajoenEquipo.pdf>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Módulo 3

Contabilidad



<http://movimientojunting.wordpress.com/2011/02/10/2011-buen-año-para-jóvenes-emprendedores/>

Competencia a desarrollar:

Determinemos los conocimientos básicos contables del negocio que nos permitan interpretar la información económica de la empresa y tomar decisiones éticas.





<http://www.blogdejano.blogspot.com/>

Contenidos:

1. Fundamentos contables.
2. Procesos Contables.
3. Control de Costos.

Objetivo de desempeño:



Al finalizar el estudio del presente módulo, seremos capaces de:

Definir los fundamentos básicos contables en la propuesta de negocio de forma ética.



Introducción

Querido amigo/a, te invito a vivir la emocionante aventura de conocer los fundamentos básicos contables, que te permitirán tomar las decisiones adecuadas sobre la marcha del negocio.

Este módulo también te ayudará a establecer los costos reales de los artículos a producir o servicios a prestar con un control de los costos adecuado para analizar la situación financiera del negocio.

Recuerda que cuentas con nuestro apoyo para lograr alcanzar tu idea de negocio, y que cualquier inconveniente que se presente en la elaboración de tu propuesta de emprendimiento o aplicación de los procesos contables tiene solución, estamos contigo para aclarar tus dudas, guiarte a alcanzar tu objetivo. Ten presente que lo único difícil de vencer o alcanzar es aquello a lo que tú mismo crees imposible de lograrlo.

Mucha suerte, en la realización de tu trabajo.



**Tema 1.
FUNDAMENTOS CONTABLES**



Utilicemos nuestra experiencia:

- Objetivos de aprendizaje:**
- Definir los fundamentos básicos contables de una empresa.
 - Diferenciar los tipos de contabilidades y su importancia.
 - Utilizar los conocimientos adquiridos en los emprendimientos propuestos.

¿POR QUÉ LA CONTABILIDAD?
 ¿Cómo está mi negocio?
 ¿Cuanto gano con mi empresa?
 ¿Estoy generando bastante utilidad?
 ¿Trabajo, trabajo y el dinero se va no sé por dónde? ¿Cuánto debo y cuánto me deben? ¿Y quiénes?
 ¿Podría ganar más teniendo el control sobre mis gastos?

"Una Contabilidad bien organizada y al día, constituye la brújula que guía a la empresa, camino al éxito"
<http://www.la-importancia-de-la-contabilidad>

Actividad

Elabora una lista de las compras con productos básicos, que necesitas realizar para alimentarte en una semana, escribe a lado de cada uno de los productos la cantidad y el precio estimado de cada uno, y además coloca en el siguiente cuadro la cantidad de dinero que por lo general llevas para realizar las compras.

<u>Capital</u>	<u>Cantidad</u>	
Total ingresos		
Egresos(Productos)	Cantidad	Valor
Total egresos		
Diferencia del total ingresos y egresos		

Una vez elaborado el listado en el cuadro compara cuanto llevaste de dinero y cuanto gastaste, conversa con tus compañeros contestando las siguientes preguntas:

¿Quién generalmente hace las comprar en tu casa?

.....
 ¿Tú crees que tu mamá o la persona que realiza las Compras en tu familia realiza la actividad que acabamos de realizar?

.....
 ¿Te has dado cuenta que sin saberlo siempre estamos comparando los ingresos que tenemos con los gastos que podemos realizar?



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

¿Cuántas veces has realizado tú esta operación?



Principios de la Contabilidad
Los sistemas contables toman en cuenta la aplicación de muchos principios contables, que por efectos prácticos con este sistema los resumiremos en dos, estos son:
⇒ Principio de causa y efecto.
⇒ Principio De Partida Doble

.....
.....

¿Es importante para ti entonces llevar las cuentas de tu dinero en cualquier actividad que vas a realizar? ¿Por qué?

.....
.....

¿Crees que será necesario llevar cuentas en tu propuesta de emprendimiento?. ¿Por qué?

.....
.....
.....

¿Crees tú que esto es contabilidad? ¿Por qué?

.....
.....
.....
.....
.....

Reflexionemos



Escribe tu comentario sobre la actividad N. 1 que acabamos de realizar y conversa con tus compañeros porque es tan importante llevar la cuentas en un negocio, y que crees tú y tu grupo que necesitarían conocer para saber y entender un poco más sobre esta actividad.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....





Aprendamos juntos

¿QUÉ ES CONTABILIDAD?
Contabilidad es la técnica mediante la cual se analiza, clasifica, interpreta, y registra, los movimientos de la empresa.

Objetivo de la Contabilidad
Es conocer la situación económica-financiera de la empresa en un periodo de tiempo determinado, con el fin tomar las decisiones adecuadas para la utilización de recursos.

TIPOS DE CONTABILIDAD

- ❖ Contabilidad Financiera
- ❖ Contabilidad de Costos
- ❖ Contabilidad Gubernamental
- ❖ Contabilidad Social
- ❖ Contabilidad Comercial
- ❖ Contabilidad Agrícola
- ❖ Contabilidad de Servicios en General.

Obligaciones Tributarias
Las obligaciones tributarias varían según el tipo de contribuyente y de acuerdo a las características de su actividad económica.

Tipo de contribuyente		Fijo
Personas Naturales	<i>Obligado a llevar contabilidad</i>	- Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual. - Presentación de Anexo Transaccional.
	<i>NO obligado a llevar contabilidad</i>	- Declaración mensual o semestral de IVA (según la actividad que realice).
Sociedades	<i>Privadas</i>	- Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual. - Presentación de Anexo Transaccional.
	<i>Públicas</i>	- Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Presentación de Anexo Transaccional.
ESPECIALES		- Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual - Presentación de Anexo Transaccional

Contabilidad

¿Quiénes están obligados a llevar contabilidad?
Se está obligado a llevar contabilidad en los siguientes casos:
Todas las sociedades
Las personas naturales que realicen actividades empresariales en el Ecuador y que operen con un capital propio que al 1ro. De enero de cada ejercicio impositivo supere lo establecido por el SRI en el ejercicio inmediato anterior, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas pecuarias, forestales o similares.

LA ECUACIÓN CONTABLE

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;">ACTIVO</td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">PASIVO</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;">BIENES Y DERECHOS A FAVOR DE LA EMPRESA</td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">DEUDAS Y OBLIGACIONES CON TERCEROS</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"></td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">PATRIMONIO NETO</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"></td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">CAPITAL, RESERVAS Y RESULTADOS (INCLUYE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO)</td> </tr> </table>	ACTIVO	PASIVO	BIENES Y DERECHOS A FAVOR DE LA EMPRESA	DEUDAS Y OBLIGACIONES CON TERCEROS		PATRIMONIO NETO		CAPITAL, RESERVAS Y RESULTADOS (INCLUYE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO)	<p>ECUACION CONTABLE</p> <p>Es la fórmula fundamental de la contabilidad, está compuesta por los siguientes elementos:</p> <p>Activo = Pasivo + Patrimonio. 500 = 300 + 200</p>
ACTIVO	PASIVO								
BIENES Y DERECHOS A FAVOR DE LA EMPRESA	DEUDAS Y OBLIGACIONES CON TERCEROS								
	PATRIMONIO NETO								
	CAPITAL, RESERVAS Y RESULTADOS (INCLUYE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO)								

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO NETO
PATRIMONIO NETO = ACTIVO - PASIVO

www.curso-gestion-empresas/importancia/contabilidad



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Reunidos en grupos, hagamos una lista de las ideas principales, sobre los contenidos presentados en la página anterior sobre la contabilidad, objetivo, clasificación, obligaciones a cumplir en tributación, etc.

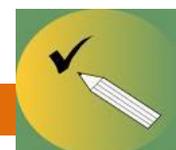
Lista de ideas	¿Por qué son importantes?

Construyamos:



Construyamos nuestro propio concepto de contabilidad, clasifiquemos sus tipos especificando un ejemplo del negocio en el que se utilizaría cada tipo de contabilidad, y enumeremos las obligaciones tributarias que tendríamos como emprendedores dependiendo de nuestro tipo de negocio. Escribámoslo en un cartel y expongamos en grupo nuestro trabajo.

Verifiquemos nuestros logros:



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Identifico el concepto y objetivo de la contabilidad			
2.- Elaboro mi propio concepto de contabilidad			
3.- Relaciono los conocimientos obtenidos como necesarios para mi propuesta de emprendimiento.			



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Vocabulario:

Contable: Relativo a la contabilidad económica

Contribuyente: Persona que legalmente está obligada a pagar impuestos.

Ecuación contable: Es la herramienta más básica de la contabilidad, la cual se basa en la igualdad: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$.

Fundamentos: Conjunto de principios iniciales a partir de los que se elabora, establece o crea una cosa.

Persona natural: Es la persona física capaz de ejercer sus derechos, que inicia y ejerce su actividad económica a su propio nombre y con su número de RUT.

Sociedad: Grupo formado por personas que se unen con un fin determinado

Tributarias: Se aplica a la persona que paga tributos.

Tributos: Cantidad de dinero que un ciudadano debe pagar al estado o a otro organismo para sostener el gasto público.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán





Tema 2 PROCESO CONTABLE

Utilicemos nuestra experiencia:

Objetivo de aprendizaje:
Diferenciar ordenadamente cada etapa del proceso contable en nuestro negocio.



FÁBULA DE ESOPHO.

LA GALLINA DE
LOS HUEVOS DE
ORO.
SOL PINCK.

Esopo cuenta que un pobre granjero descubrió un día que su gallina había puesto un reluciente huevo de oro. Primero pensó que debía tratarse de algún tipo de fraude. Pero cuando iba a deshacerse del huevo, lo pensó por segunda vez, y se lo llevó para comprobar su valor.

¡El huevo era de oro puro! el granjero no podía creer en su buena suerte. Más increíble aún se sintió al repetirse la experiencia. Día tras día, se despertaba y corría hacia la gallina para encontrar oro huevo de oro.

Llegó a ser fabulosamente rico; y todo parecía demasiado bonito como para que fuera cierto.

Pero, junto con su creciente riqueza llegaron la impaciencia y la codicia. Incapaz de esperar día tras día los huevos de oro, el granjero decidió matar a la gallina para obtenerlos todos de una vez. Pero al abrir el ave, la encontró vacía. Allí no había huevos de oro, y ya no habría modo de conseguir ninguno más. El granjero había matado a la gallina que los producía.

En esta fábula hay un principio: la definición básica de la efectividad. La mayoría de las personas ven la efectividad desde el paradigma* de los huevos de oro: cuanto más se produce, cuanto más se hace, más efectivo se es. Pero, como muestra el relato, la verdadera efectividad está en función de 2 cosas: lo que se produce (los huevos de oro) y los medios o bienes de producción y la capacidad para producir (la gallina). O sea que lo más importante es cuidar el modo en que realizamos algo para llegar a ese fin.

<http://www.enplenitud.com>

¿Qué es una Cuenta Contable?
La cuenta es definida como la representación contable de las personas, valores o resultados, que intervienen en las operaciones realizadas por una empresa. Todo lo que se recibe debe anotarse en el debe de la cuenta que recibe y en el haber de la cuenta que entrega.

		Nombre cuenta			
		DEBE	HABER		
Anotar en el debe	{	Cargar Debitar Adeudar	Abonar Acreditar	}	Anotar en el haber
Cantidad abonada		Cargo	Abono		
		suma del Debe	suma de Haber		
		SALDO			



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Reflexionemos:



55

Compartamos la historia y pensemos qué quiere decir la frase “lo más importante es cuidar el modo en que realizamos algo para llegar a ese fin.”

.....

.....

.....

Aprendamos juntos:



PROCESO CONTABLE

1. PLAN DE CUENTAS	Listado lógico y ordenado de las cuentas del libro Mayor, y de las subcuentas aplicables a una entidad específica con su denominación y código correspondiente. Podemos encontrar cinco grupos de cuenta que participaran en el ejercicio económico y son: Activo: Todos los bienes, valores y servicios que posee la empresa. Pasivo: son las obligaciones con terceras personas. Patrimonio: constituido por el capital de trabajo y las utilidades de la empresa. Ingresos: Valores que recibimos en el negocio, por lo general son resultados de la ventas de productos o servicios Egresos: Son valores que pagamos en el negocio, son de dos tipos costos y gastos.
2. ESTADO DE SITUACION INICIAL	Registra detalladamente los bienes, obligaciones y el estado del patrimonio de la empresa para el inicio de sus operaciones.
3. DOCUMENTOS FUENTES	Es el inicio del proceso; aquí se entra en contacto con la documentación de sustento de los gastos como facturas, notas de venta, liquidación en compras, comprobantes de retención, notas de crédito, tiquetes de maquinas registradoras, y boletos de espectáculos públicos.), y el análisis para identificar la naturaleza, alcance, y cuentas contables afectadas.
4. LIBRO DIARIO	Es el registro donde se hacen las anotaciones de las transacciones de la empresa en estricto orden cronológico, es decir como suceden las operaciones, bajo el principio de partida doble.
5. LIBRO MAYOR O MAYORIZACION	Es el registro que clasifica a la cuenta según su naturaleza. Aquí se agrupan y clasifican todas las cuentas por separado y se determina su saldo.
6. BALANCE DE COMPROBACION	Verifica el cumplimiento de partida doble y la calidad del trabajo realizado en los pasos anteriores, este registro es elaborado con los saldos de las diferentes cuentas del libro mayor.
7. ESTADOS FINANCIEROS (ESTADO DE RESULTADOS ESTADO DE SITUACION FINAL O BALANCE GENERAL).	El “estado de resultados”, refleja los movimientos de ingresos y egresos de las transacciones realizadas por la empresa en un periodo de tiempo determinado, permitiéndonos conocer la utilidad o pérdida del ejercicio. El balance general presenta todos los activos (lo que se tiene), pasivos (lo que se adeuda) y capital (patrimonio) que tiene la compañía a una fecha específica. Es como una fotografía del estado de la compañía en un momento dado. Los estados financieros representan el producto final del proceso contable y tienen por objeto presentar la información financiera para que se puedan tomar decisiones eficientes y oportunas.
8. ANALISIS DE LA INFORMACION.	Es la evaluación y diagnostico económico – financiero de la empresa, mediante la relación de ciertos índices para analizar el comportamiento de las cuentas que interesan para la toma oportuna de decisiones.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



En equipo elaboremos un cuadro, donde se puedan observar los pasos del proceso contable.

EJERCICIO PROPUESTO CONTABLE N. 1

APLICANDO EL PROCESO CONTABLE.

EMPRESA COMERCIAL “X”

1. PLAN DE CUENTAS

1. ACTIVO

1.1. CORRIENTE

1.1.1. DISPONIBLE

1.1.1.01Caja

1.1.1.02Bancos

1.1.2 INVERSIONES

Pólizas de acumulación

1.1.3. EXIGIBLE

Cuentas por Cobrar

1.1.4. REALIZABLE

Mercaderías (Materia Prima)

1.2 FIJO TANGIBLE

1.2.1Vehículos

1.2.2(-)Dep. Acum. Vehículos

1.2.3Gastos De Constitución

1.2.4(-)Amor. Acum. Gtos. Cont.

2. PASIVO

2.1 CORRIENTE

2.1.1. Cuentas Por Pagar

2.2 NO CORRIENTE

21.2 Hipotecas Por Pagar

3.PATRIMONIO

3.1 Capital Social

4. INGRESOS

4.1. Ventas

4.2 Comisiones Cobradas

5. GASTOS

5.1. Compras

5.2. Sueldos y Salarios



Elaborado por:
L. Bueno P. – E .Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Modulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

EMPRESA COMERCIAL “X” 2. ESTADO DE SITUACION INICIAL AL 01 DE ENERO DEL 2011.

ACTIVO		PASIVO	
<u>CORRIENTE</u>		<u>CORRIENTE</u>	
<u>DISPONIBLE</u>		Cuentas Por Pagar	140
Caja	150	<u>NO CORRIENTE</u>	
Bancos	200	Hipotecas Por Pagar	1.500
<u>INVERSIONES</u>		TOTAL PASIVO	1.640
Pólizas de acumulación	1.000	PATRIMONIO	
<u>EXIGIBLE</u>		Capital Social	3.148,67
Cuentas por Cobrar	80		
<u>REALIZABLE</u>			
Mercaderías(Materia Prima)	250		
<u>FIJO TANGIBLE</u>			
Vehículos	3.000		
(-)Dep. Acum. Vehículos	50		
Gastos De Constitución	160		
(-)Amor. Acum. Gtos. Cont.	1,33		
TOTAL ACTIVO	<u>4.788,67</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>4.788,67</u>

EMPRESA COMERCIAL “X” 3. DOCUMENTOS FUENTES:

- Enero 10.-** Se adquiere con cheque N. 001, un mueble de oficina por el valor de \$120,00.
Enero 15.- Se cobra en efectivo la cuenta pendiente de cobro.
Enero 20.- Se compra materia prima con factura N. 145 en efectivo por el valor de \$ 85
Enero 30.- Se vende mercaderías con factura N. 32 por el valor de \$210, el 40% en efectivo, y el resto a 30 días plazo.

EMPRESA COMERCIAL “X” 4. LIBRO DIARIO AL 01 DE ENERO DEL 2011.

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
01-01-11	-1-		
	Caja	150	
	Bancos	200	
	Póliza de Acumulación	1.000	
	Cuentas por Cobrar	80	
	Mercaderías	250	
	Vehículos	2.950	
	Gastos De Constitución	158,67	
	Cuentas por Pagar		140
	Hipotecas por Pagar		1.500
	Capital Social		3.148,67
	Estado de situación inicial.		
10-01-11	-2-		
	Muebles de oficina	120	
	Bancos		120
	Se adquiere con cheque N. 001 un mueble de oficina.		
15-01-11	-3-		
	Caja	80	
	Cuentas por Cobrar		80
	Se cobra en efectivo una cuenta pendiente de cobro.		
20-01-11	-4-		
	Compras	85	
	Caja		85
	Se compra materia prima con factura N. 145, en efectivo.		
	PASAN	<u>5.073,67</u>	<u>5.073,67</u>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

	BIENEN	5.073,67	5.073,67
30-01-11	-5-		
	Caja	60	
	Cuentas por cobrar	150	
	Ventas		
30-01-11	Por la venta de mercaderías con factura N. 32 por el valor de \$210, el 40% en efectivo, y el resto a 30 días plazo.		210
	-6-		
	Costo de Ventas	100	
	Mercaderías		
	Por registrar el costo de ventas.		100
	SUMAN	5.383,67	5.383,67



**EMPRESA COMERCIAL “X”
5. LIBRO MAYOR
AL 01 DE ENERO DEL 2011.**

CAJA COBRAR	BANCOS	POLIZA DE ACUMULACION	CUENTAS POR																																		
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">150</td><td style="width: 50%; text-align: left;">85</td></tr> <tr><td style="text-align: right;">80</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: right;">60</td><td></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">290</td><td style="text-align: left;">85</td></tr> <tr><td style="text-align: right;"></td><td style="text-align: left;">205</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><td style="text-align: right;">290</td><td style="text-align: left;">290</td></tr> </table>	150	85	80		60		290	85		205	290	290	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">200</td><td style="width: 50%; text-align: left;">120</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">200</td><td style="text-align: left;">120</td></tr> <tr><td style="text-align: right;"></td><td style="text-align: left;">80</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><td style="text-align: right;">200</td><td style="text-align: left;">200</td></tr> </table>	200	120	200	120		80	200	200	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">1.000</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">1.000</td><td></td></tr> </table>	1.000		1.000		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">80</td><td style="width: 50%; text-align: left;">80</td></tr> <tr><td style="text-align: right;">150</td><td></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">230</td><td style="text-align: left;">80</td></tr> <tr><td style="text-align: right;"></td><td style="text-align: left;">150</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><td style="text-align: right;">230</td><td style="text-align: left;">230</td></tr> </table>	80	80	150		230	80		150	230	230
150	85																																				
80																																					
60																																					
290	85																																				
	205																																				
290	290																																				
200	120																																				
200	120																																				
	80																																				
200	200																																				
1.000																																					
1.000																																					
80	80																																				
150																																					
230	80																																				
	150																																				
230	230																																				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">250</td><td style="width: 50%; text-align: left;">100</td></tr> <tr><td style="text-align: right;">250</td><td style="text-align: left;">100</td></tr> <tr><td style="text-align: right;"></td><td style="text-align: left;">150</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><td style="text-align: right;">250</td><td style="text-align: left;">250</td></tr> </table>	250	100	250	100		150	250	250	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">2.950</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">2.950</td><td></td></tr> </table>	2.950		2.950		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">158,67</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">158,67</td><td></td></tr> </table>	158,67		158,67		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%; text-align: right;">140</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td></td><td style="text-align: right;">140</td></tr> </table>		140		140														
250	100																																				
250	100																																				
	150																																				
250	250																																				
2.950																																					
2.950																																					
158,67																																					
158,67																																					
	140																																				
	140																																				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%; text-align: right;">1.500</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td></td><td style="text-align: right;">1.500</td></tr> </table>		1.500		1.500	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%; text-align: right;">3.148,67</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td></td><td style="text-align: right;">3.148,67</td></tr> </table>		3.148,67		3.148,67	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">120</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">120</td><td></td></tr> </table>	120		120		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">85</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">85</td><td></td></tr> </table>	85		85																			
	1.500																																				
	1.500																																				
	3.148,67																																				
	3.148,67																																				
120																																					
120																																					
85																																					
85																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%; text-align: right;">210</td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td></td><td style="text-align: right;">210</td></tr> </table>		210		210	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; text-align: right;">100</td><td style="width: 50%;"></td></tr> <tr style="border-top: 1px solid black;"><td style="text-align: right;">100</td><td></td></tr> </table>	100		100																													
	210																																				
	210																																				
100																																					
100																																					



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

EMPRESA COMERCIAL “X” 6. BALANCE DE COMPROBACIÓN AL 01 DE ENERO DEL 2011.

N.	Cuentas	SUMAS		SALDOS	
		DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1	Caja	290	85	205	
2	Bancos	200	120	80	
3	Póliza de Acumulación	1.000		1.000	
4	Cuentas por Cobrar	230	80	150	
5	Mercaderías Inv. Final	250	100	150	
6	Vehículos	2.950		2.950	
7	Gastos De Constitución	158,67		158,67	
8	Cuentas por Pagar		140		140
9	Hipotecas por Pagar		1.500		1.500
10	Capital Social		3.148,67		3.148,67
11	Muebles de oficina	120		120	
12	Compras	85		85	
13	Ventas		210		210
14	Costo de Ventas	100		100	
	SUMAN	5.383,67	5.383,67	4.998,67	4.998,67

EMPRESA COMERCIAL “X” 7. ESTADO DE SITUACION FINAL AL 31 DE ENERO DEL 2011.

	PARCIAL	TOTAL
VENTAS NETAS		210
Ventas	210	
COSTO DE VENTAS		<u>185</u>
Inv. Inicial Mercaderías		
+Compras Netas	250	
Compras	<u>85</u>	
=Mercaderías Disponibles Para La Venta	85	
-Inv. Final Mercaderías	335	
=UTILIDAD BRUTA DEL EJERCICIO	<u>150</u>	25

EMPRESA COMERCIAL “X” 7.1. ESTADO DE SITUACION FINAL AL 31 DE ENERO DEL 2011.

ACTIVO	PASIVO
<u>CORRIENTE</u>	<u>CORRIENTE</u>
<u>DISPONIBLE</u>	Cuentas Por Pagar
Caja	140
Bancos	80
<u>INVERSIONES</u>	<u>NO CORRIENTE</u>
Pólizas de acumulación	Hipotecas Por Pagar
1.000	1.500
<u>EXIGIBLE</u>	TOTAL PASIVO
Cuentas por Cobrar	1.640
150	PATRIMONIO
<u>REALIZABLE</u>	Capital Social
Mercaderías(Materia Prima)	3.148,67
150	Utilidad del Ejercicio
<u>FIJO TANGIBLE</u>	25
Vehículos	
2.950	
Muebles de oficina	
120	
Gastos De Constitución	
158,67	
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
<u><u>4.813,67</u></u>	<u><u>4.813,67</u></u>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Construyamos



60

Desarrollemos con tu grupo un pequeño ejercicio contable básico, para identificar los pasos del proceso contable, teniendo como base el ejercicio presentado anteriormente, y aplicando los conocimientos adquiridos para su posterior utilización en tu negocio.

EMPRESA COMERCIAL “X” ESTADO DE SITUACION INICIAL AL 01 DE ENERO DEL 2011.			
ACTIVO		PASIVO	
<u>CORRIENTE</u>		<u>CORRIENTE</u>	
<u>DISPONIBLE</u>		Cuentas Por Pagar	200
Caja	120	<u>NO CORRIENTE</u>	
Bancos	300	Hipotecas Por Pagar	2.000
<u>INVERSIONES</u>		TOTAL PASIVO	2.200
Pólizas de acumulación	2.000	PATRIMONIO	
<u>EXIGIBLE</u>		Capital Social	5.974.59
Documentos por Cobrar	90		
<u>REALIZABLE</u>			
Mercaderías(Materia Prima)	500		
<u>FIJO TANGIBLE</u>			
Vehículos	5.000		
(-)Dep. Acum. Vehículos	(-83.33)		
Gastos De Constitución	250		
(-)Amor. Acum. Gtos. Cont.	(-2.08)		
TOTAL ACTIVO	8.174,59	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	8.174.59

EMPRESA COMERCIAL “X” 3. DOCUMENTOS FUENTES:

- Enero 10.-** Se adquiere un escritorio para uso de la oficina con cheque N. 011, por el valor de \$180,00.
- Enero 15.-** Se compra materia prima con factura N. 320 en efectivo por el valor de \$ 150
- Enero 20.-** Se cobra en efectivo la cuenta pendiente de cobro.
- Enero 30.-** Se vende mercaderías con factura N. 56 por el valor de \$350, el 30% en efectivo, y el resto a 30 días plazo.

Verifiquemos nuestros logros



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
4. Identifico las etapas que integran el proceso contable.			
5. Descubro la importancia que tiene cada una de las etapas del ciclo contable, para aplicarlas a mi negocio.			
6. Relaciono los conocimientos adquiridos con las necesidades para llevar un registro contable en mi propuesta de negocio.			



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Vocabulario.

Cuenta: La cuenta es el elemento básico y central en la contabilidad y en los servicios de pagos. Las cuentas suponen la clasificación de todas las transacciones comerciales que tiene una empresa o negocio

Ejercicio contable: Año económico; periodo de tiempo comprendido entre dos balances anuales sucesivos

Proceso: Un conjunto de acciones integradas y dirigidas hacia un fin



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Tema 3. CONTROL DE COSTOS

Utilicemos nuestra experiencia:



62

Objetivo de aprendizaje:

Fijar los costos reales de los diversos productos o servicios prestados, con honestidad y ética.



LOS TRES CERDITOS

Este cuento es un cuento popular que no tiene una versión original clara y definida. Algunos de los cuentos de Perrault y los hermanos Grimm son similares, aunque ninguna es una versión oficial de este cuento que ayudó a popularizar Disney en los años 30.

“La mejor razón para crear una empresa es para tener un impacto: crear un producto o servicio que haga del mundo un lugar mejor “

Guy Kawasaki

Había una vez tres cerditos que eran hermanos, y se fueron por el mundo a buscar fortuna. A los tres cerditos les gustaba la música y cada uno de ellos tocaba un instrumento. El más pequeño tocaba la flauta, el mediano el violín y el mayor tocaba el piano...

A los otros dos les pareció una buena idea, y se pusieron manos a la obra, cada uno construyendo su casita.

- La mía será de paja - dijo el más pequeño-, la paja es blanda y se puede sujetar con facilidad. Terminaré muy pronto y podré ir a jugar.

El hermano mediano decidió que su casa sería de madera: - Puedo encontrar un montón de madera por los alrededores, - explicó a sus hermanos, - Construiré mi casa en un santiamén con todos estos troncos y me iré también a jugar.

El mayor decidió construir su casa con ladrillos.

- Aunque me cueste mucho esfuerzo, será muy fuerte y resistente, y dentro estaré a salvo del lobo. Le pondré una chimenea para asar las bellotas y hacer caldo de zanahorias.

Cuando las tres casitas estuvieron terminadas, los cerditos cantaban y bailaban en la puerta, felices por haber acabado con el problema. De detrás de un árbol grande surgió el lobo, rugiendo de hambre y gritando:

- Cerditos, ¡os voy a comer!

Cada uno se escondió en su casa, pensando que estaban a salvo, pero el Lobo Feroz se encaminó a la casita de paja del hermano pequeño y en la puerta aulló:

- ¡Soplaré y soplaré y la casita derribaré!

Y sopló con todas sus fuerzas: sopló y sopló y la casita de paja se vino abajo. El cerdito pequeño corrió lo más rápido que pudo y entró en la casa de madera del hermano mediano.

De nuevo el Lobo, más enfurecido que antes al sentirse engañado, se colocó delante de la puerta y comenzó a soplar y soplar gruñendo:

- ¡Soplaré y soplaré y la casita derribaré!



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

La madera crujió, y las paredes cayeron y los dos cerditos corrieron a refugiarse en la casa de ladrillo del mayor. El lobo estaba realmente enfadado y hambriento, y ahora deseaba comerse a los Tres Cerditos más que nunca, y frente a la puerta bramó:

- ¡Soplaré y soplaré y la puerta derribaré! Y se puso a soplar tan fuerte como el viento de invierno

Sopló y sopló, pero la casita de ladrillos era muy resistente y no conseguía su propósito. Decidió trepar por la pared y entrar por la chimenea. Se deslizó hacia abajo... Y cayó en el caldero donde el cerdito mayor estaba hirviendo sopa de nabos. Escaldado y con el estómago vacío salió huyendo hacia el lago

Los cerditos no le volvieron a ver. El mayor de ellos regañó a los otros dos por haber sido tan perezosos y poner en peligro sus propias vidas.

<http://www.enplenitud.com>

¿Cuáles son los personajes de este cuento y que actividad realiza cada uno?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Enumera los tipos de materiales que utiliza y que podría haber utilizado, cada cerdito para la construcción de cada de sus casas?:

Casa de Paja	Casa de Madera	Casa de Ladrillo



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS ”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

¿Clasifiquemos los tipos de materiales y recursos directos e indirectos que utiliza, cada cerdito para la construcción de cada de sus casas?

Recursos	Casa de Paja	Casa de Madera	Casa de Ladrillo
Directos			
Indirectos			

Reflexionemos:



Conversemos en grupo:

¿Qué tipo de materiales, mano de obra, y gastos de fabricación intervendrían para establecer los costos de los productos y servicios prestados en tu negocio?

¿Crees que es importante saber el costo real de un producto o servicio para tu negocio?

¿Cómo te beneficiaría conocer el costo de los productos?

Escribamos aquí un resumen sobre lo que hablamos en cada pregunta:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



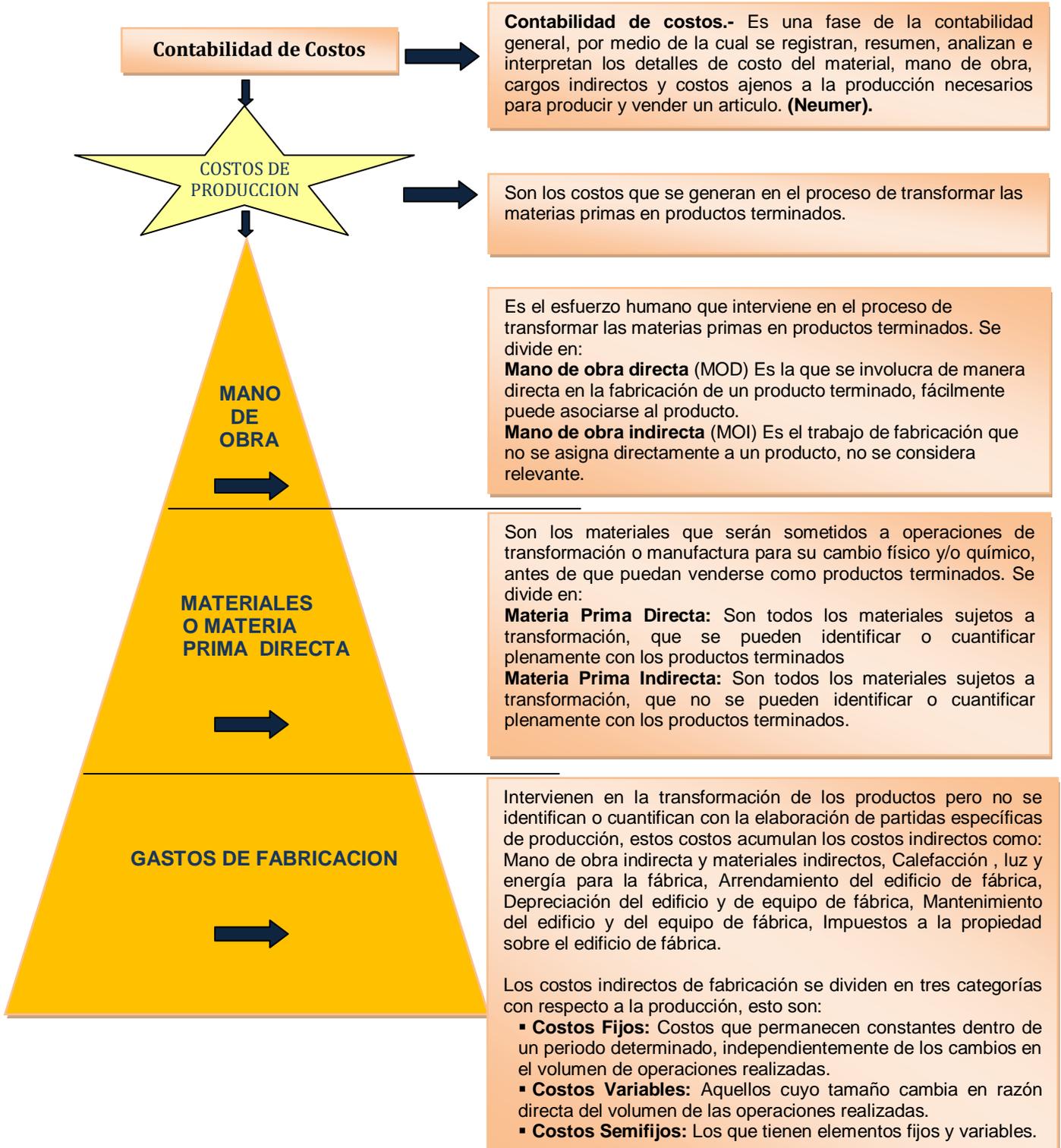
Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Aprendamos juntos:



65



PUNTO DE EQUILIBRIO

Se le conoce así a la situación en la cual, las ventas totales de una empresa igualan los costos totales de la misma, es decir, **situación en la cual, la empresa no gana ni pierde**. Este análisis permite a los administradores contar con datos precisos, relacionados al total de costos fijos y variables más convenientes para la organización, para maximizar las utilidades a través de las ventas planificadas; se establece a través de un gráfico.

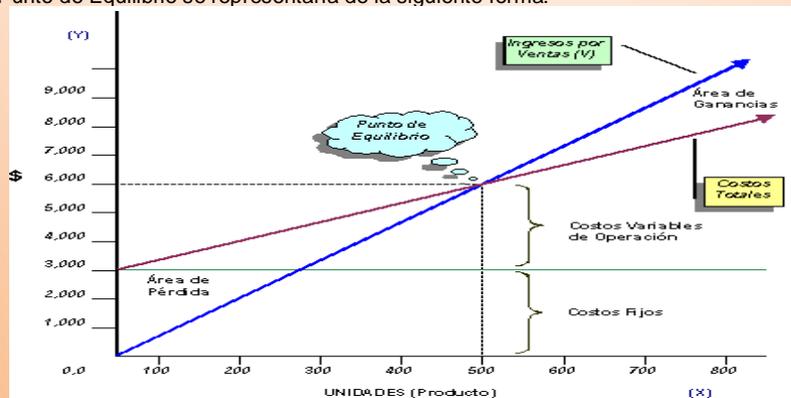
Para encontrar el punto de equilibrio necesitaremos de las siguientes fórmulas:

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

Ahora, necesitamos encontrar los ingresos necesarios para estar en equilibrio, para lo que se emplea la siguiente fórmula:

$$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Gráficamente, el Punto de Equilibrio se representaría de la siguiente forma:



ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Este provee **información** importante para los administradores del negocio ya que nos **muestra** los flujos de efectivo del período, es decir, las entradas y salidas de efectivo por actividades de operación, inversión y **financiamiento**, lo que servirá a la **gerencia** de las empresas para la **toma de decisiones**.

	<u>Ene</u>	<u>Feb</u>	<u>Mar</u>	<u>Abr</u>
Efectivo inicial	1,000	1,200	900	(300)
■ Ingresos				
– Ventas	1,000	1,100	1,200	1,300
Total ingresos	2,000	2,300	2,100	1,000
■ Egresos				
– Sueldos y salarios	300	500	600	400
– Compras	300	400	400	400
– Gastos generales	200	500	400	300
– Gastos de capital	0	0	1,000	0
Total egresos	800	1,400	2,400	1,100
■ Efectivo al final del período	1,200	900	(300)	(100)
<i>(Efectivo inicial más "Ingresos" menos "Egresos")</i>				



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca



67

Construyamos:

1. Elaboramos una lista del material necesario para la elaboración de un producto o servicio ofrecido en tu idea de negocios y clasifica, la mano de obra directa, la mano de obra indirecta, los materiales directos e indirectos, y los gastos de fabricación poniendo un valor estimado a los materiales del producto elegido.
2. Calcula el punto de equilibrio del producto que escogiste, reemplazando las formulas dadas anteriormente por cantidades que tu creas necesarias y establece tu punto de equilibrio para tu producto.
3. Elabora el flujo de efectivo para las venta de tu negocio realízalo con cantidades estimadas y basándote en el ejemplo anterior, veras que fácil resulta saber un estimado de tus ingresos mensuales o anuales.

Verifiquemos nuestros logros:



Marca con un visto o pinta en el casillero que este de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
4. Identifico los significados y relaciones de los costos de producción.(mano de obra, materiales, costos indirectos, etc.			
5. Descubro la necesidad de establecer los costos de mis productos.			
6. Relaciono los conceptos revisados con mi idea de negocio.			

Vocabulario:

Control: El acto o el poder de dominar, dirigir, regular, comandar, controlar

Costo: Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Gasto: Acción de usar el dinero para comprar o para obtener alguna cosa

Producto: Cosa que es producida de manera natural o artificial.

Recurso: Elemento de la naturaleza que la industria, con su tecnología, es capaz de transformar.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín C.
Dir. Xavier Merchán



Bibliografía:

Contabilidad General., Rubén Sarmiento, décima edición año 2008.

Contabilidad de Costos., Benard J. Hargaton Jr., Armando Múnera Cárdenas, Grupo Editorial Norma.

Direcciones electrónicas:

<http://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml>

[http:// www.ideasparapymes.com/contenidos/](http://www.ideasparapymes.com/contenidos/)

<http://www.itistmo.edu.mx/>

<http://www.myownbusiness.org/espanol/s7/>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín C.
Dir. Xavier Merchán



Módulo 4

La Comercialización



<http://movimientojunting.wordpress.com/2011/02/10/2011-buen-ano-para-jovenes-emprendedores/>

Competencia a desarrollar:

Negociemos diversos tipos de productos y servicios, honesta y responsablemente.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín C.
Dir. Xavier Merchán





Contenidos:

1. El mercado, el cliente, la competencia
2. Plan de mercadeo
3. Publicidad y promociones.

Objetivo de desempeño:

Al finalizar el estudio del presente módulo, seremos capaces de:

Definir que es un mercado y planear nuestro negocio propio con honestidad.

Descubrir el valor que tiene la persona humana.



Introducción

Hola amigos, seguimos en la tarea de emprender con nuestro negocio, tenemos muchas preguntas aún, pero poco a poco iremos encontrando respuestas.

En este módulo aprenderemos a comercializar, a vender, hacer llegar los productos o servicios de nuestro negocio hasta el consumidor, actividad necesaria si queremos sacar adelante nuestro negocio. En esta actividad es posible que nos encontremos con algunos problemas, creados por nosotros mismos como: no se vender, no tengo buenas ideas, no soy buen negociante, no tengo facilidad de palabra etc., los que tienen solución, no son graves si ponemos de nuestra parte en desarrollar las diferentes estrategias que vayamos conociendo.

No olvidemos que el trabajo implica constancia, esfuerzo y sacrificio, los resultados serán nuestra recompensa, así que no podemos desanimarnos.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín C.
Dir. Xavier Merchán



Tema 1. El mercado, el cliente, la competencia

Utilicemos nuestra experiencia:



Objetivo de aprendizaje:

Diferenciamos las concepciones que se tienen acerca de mercado, cliente y competencia

La botella media llena o media vacía⁷

Una empresa fabricante de zapatos envió un representante al África para abrir un nuevo mercado. Cuando el viajante volvió a la empresa un mes después, su informe era totalmente negativo, decía:

- En África casi todos van descalzos.
- Por lo tanto no vamos a vender nada.



Contesta:

¿Se necesita más responsabilidad para ser jefe que empleado? ¿Por qué?
¿Es importante practicar la honestidad en el emprendimiento de un negocio? ¿Por qué?
¿Es lo mismo ser pesimista que ser realista?

La dirección de la empresa, que no se dejó desmotivar por la mala noticia, envió un segundo representante a África para averiguar qué es lo que pasaba. Cuando éste volvió, un mes después, elaboró un informe bien distinto, decía:

- ¡Estamos de maravilla, señores!
- En aquel continente nadie tiene zapatos.
- ¡Tenemos todo un mercado para abrir!

Fuente: autor desconocido.

**"La emoción de ganar
deber ser mayor al
miedo de perder"
Robert Kiyosaki**

⁷<http://contarcuentos.com/cuentos/crecimiento-personal/>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS ”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

A cerca de la historia que hemos leído tenemos una gran interrogante que la vamos a compartir en nuestro grupo:

¿Y tú ves la botella media llena o media vacía?

Pensemos que es una cuestión vital que influye en como transcurrirá nuestra vida. La decisión es nuestra.

.....
.....
.....

¿Por qué crees que el primer representante hizo ese informe?

.....
.....
.....

¿Por qué el segundo representante cambió su informe si vio lo mismo que el primero?

.....
.....
.....

¿A qué te anima esta breve lectura?

.....
.....
.....

Reflexionemos



Escribe tu comentario sobre el siguiente cuento, aparentemente es un absurdo:

“Un arquero quiso cazar la luna.
Noche tras noche, sin descansar, lanzó sus flechas hacia el astro.
Los vecinos comenzaron a burlarse de él.
Inmutable, siguió lanzando sus flechas.
Nunca cazó la luna, pero se convirtió en el mejor arquero del mundo”

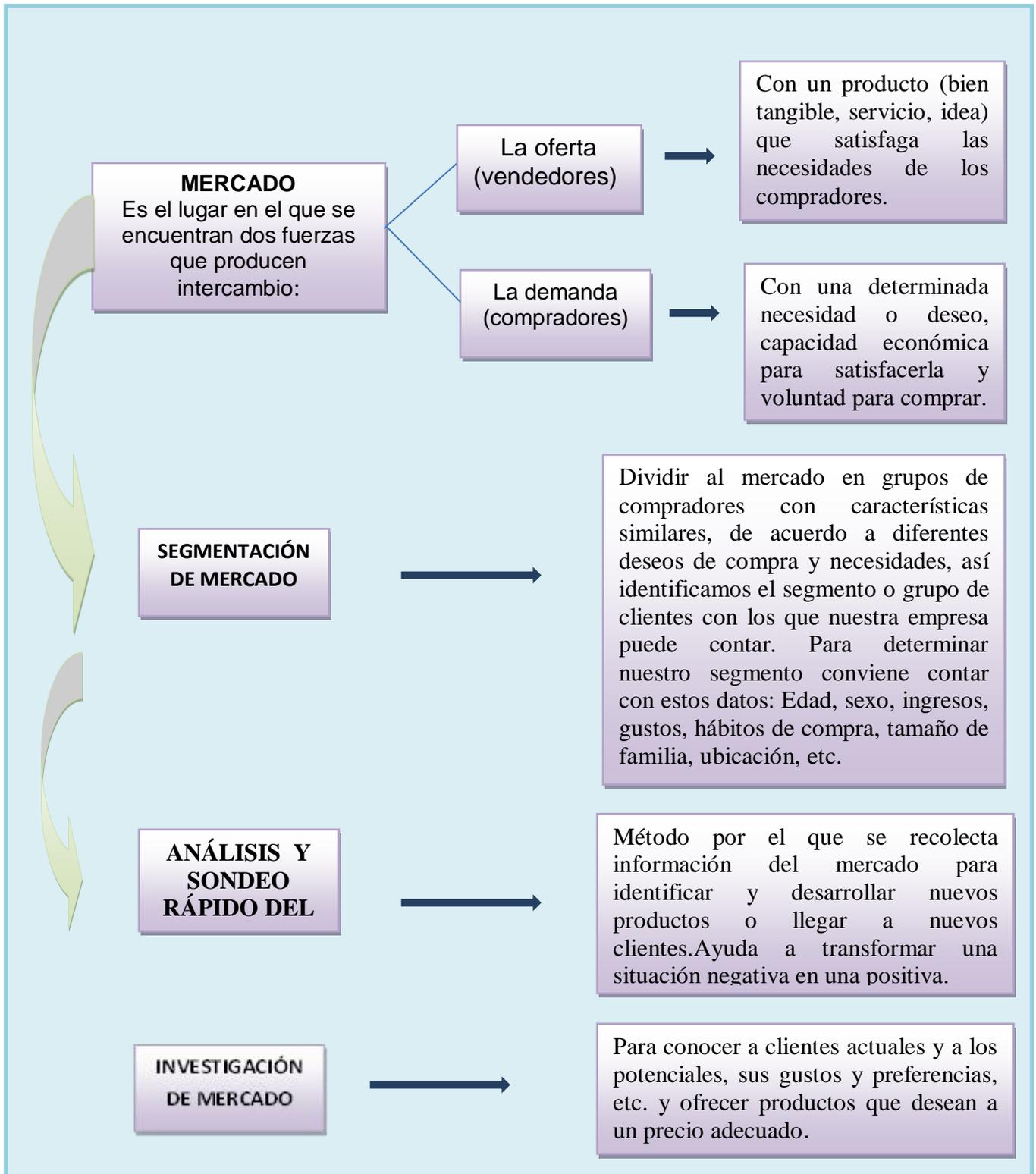
.....
.....
.....
.....
.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Aprendamos juntos



¿Cómo realizo una investigación de mercado?



1. Determinar las necesidades o el objetivo de la investigación ¿Para qué?
2. Identificar la información que vamos a recolectar para conocer necesidades
3. Determinar fuentes de información De dónde vamos a conseguir información
4. Definir y desarrollar las técnicas de recolección: Encuesta, observar, experimentar, grupo focal, sondeo.
5. Recolectar la información Reunir información necesaria
6. Analizar la información interpretar la información. Analizarla y sacar nuestras conclusiones.
7. Tomar decisiones o diseñar estrategias. Maneras útiles para mejorar nuestro negocio.

CLIENTE

Es la persona o empresa que adquiere o compra voluntariamente productos o servicios que necesita para sí mismo, para otra persona o para otra empresa.

Sus principales necesidades

Ser comprendido
Sentirse bienvenido
Sentirse importante
Sentirse cómodo
Sentir confianza
Sentirse escuchado



LA COMPETENCIA

Es una situación en la cual los comerciantes ofrecen libremente sus bienes y servicios en el mercado y eligen a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. Entonces para un bien hay varios vendedores y varios compradores



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Reunidos en grupos, hagamos una lista de las ideas principales que tengamos a cerca de los conceptos de mercado, cliente y competencia.

Mercado	Cliente	Competencia

Construyamos:



Con la ayuda del Anexo No. 1, elaboremos un análisis de mercado para emprender un negocio de venta de camisetas estampadas.

Verifiquemos nuestros logros:

Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Identifico los conceptos de mercado, cliente y competencia			
2.- Elaboro un análisis de mercado para mi negocio			
3.- Diferencio el análisis de la segmentación de mercado			



Vocabulario:

- **Análisis.-** En general, 'examen o estudio pormenorizado de algo.
- **Bien.-** Cualquier cosa susceptible de satisfacer necesidades humanas.
- **Comerciante.-** Comerciante es, en términos generales, la persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un comercio.
- **Demanda.-** Es la serie de bienes y/o servicios que un grupo de personas, llamados demandantes o clientes desean adquirir o comprar.
- **Intercambio.-** Transferencia de un bien o servicio a cambio de otro bien o servicio, o a cambio de dinero. Cuando se transan solamente bienes entre sí se denomina trueque.
- **Oferta.-** Es lo opuesto a la demanda. Son los bienes o servicios que se ofrecen en venta en el mercado.
- **Pesimista.-** Que todo lo encuentra mal.
- **Realista.-** crea la impresión de reflejar la vida y la realidad tal como es.
- **Segmentar.-** Técnica de marketing que se utiliza para dividir un mercado determinado en función de alguna variable relevante (edad, nivel económico...)
- **Servicio.-** Actividad o conjunto de actividades que buscan responder a las necesidades de un cliente o de alguna persona
- **Sondeo.-** Medición estadística tomada a partir de encuestas
- **Tangible.-** Característica que posee un producto de ser percibido por los sentidos (se puede ver, tocar,...).



Tema 2. PLAN DE MERCADEO

Utilicemos nuestra experiencia:



El

heno de los bueyes⁸

Objetivo de aprendizaje:

Descubramos qué es un plan de mercado y su utilidad en nuestras actividades laborales



Hace muchos años existía un Monasterio habitado por frailes que, además de llevar una vida contemplativa y de oración, se dedicaban a cultivar la tierra para procurarse el sustento. En cada temporada recolectaban los frutos de la tierra y la parte que no necesitaban la llevaban al mercado de la población más cercana.

Para dialogar y responder:

¿Qué importancia tiene planear y aceptar nuestra responsabilidad?

¿Cómo establecemos estrategias para nuestro negocio?

Y si nos equivocamos en nuestro plan y con las estrategias ¿qué debemos hacer?

Cierta temporada asignaron a Benito la responsabilidad de llevar al mercado la fruta que recolectaban día a día. Benito era un fraile joven e impetuoso que asumió con mucho entusiasmo la labor encomendada. Solicitó consejo para su empresa a otros frailes más viejos, que le explicaron con mucho detalle cómo debería proceder para sacar el mayor partido de sus viajes a la población más cercana los días de mercado.

Benito debería levantarse antes de la salida del sol, preparar los bueyes y cargar la carreta con la fruta recolectada el día anterior por sus hermanos. Le explicaron cómo funcionaba el mercado y le dieron detalles del camino. Su objetivo era vender toda la fruta al mejor precio y retornar al monasterio con la mayor cantidad posible de monedas en la bolsa. También fue instruido sobre la forma en que debería anunciar su mercancía y negociar con los compradores. Como tarea adicional, debería cuidar de los bueyes durante la temporada de recolección de frutas, ya que el acarreo al mercado era la única actividad que realizarían. Así pues, cada día de mercado debería comprar cierta cantidad de heno que serviría de alimento a los bueyes, con parte del dinero conseguido por la venta de la fruta.

"Grabad esto en vuestro corazón; cada día comienza en nosotros un año nuevo, una nueva vida"

Emerson

Su primer día, ya cargada la carreta y entusiasmado, partió hacia el mercado imponiendo su autoridad sobre sus sufridos bueyes.

⁸<http://www.cuentosinfantilescortos.net/cuento-el-heno-de-los-bueyes/>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Su primer día, ya cargada la carreta y entusiasmado, partió hacia el mercado imponiendo su autoridad sobre sus sufridos bueyes. Ya superada la mitad del trayecto, encontró una ramificación del camino sobre la que ninguno de sus consejeros le habían advertido, era plano pero más largo. Ordenó parar a sus bueyes y fue suficiente un instante para decidir que continuarían por el camino corto y empinado, dejando la ramificación a su izquierda. Meditaba sobre la oportunidad de su elección, pero aún no había llegado al mercado y ya habían asentamientos de otros proveedores de mercancías.

Benito, contrariado por no haber llegado el primero al mercado, se prestó diligentemente a disponer su mercancía y a pregonarla con seguridad y solvencia. Otros vendedores de fruta que habían llegado más temprano, tenían a su alrededor potenciales compradores mientras él culpaba a la lentitud de sus bueyes el no estar dispuesto antes. Notó cómo, poco a poco, se acercaban personas a su puesto interesándose por su mercancía, de la que él destacaba su calidad y frescura. Así transcurrió la mañana hasta que fueron desapareciendo compradores y puestos. Benito se apuró hasta que su puesto era el único y ya nadie se interesaba por la escasa fruta que aún le quedaba. Contó los resultados de sus ventas, pensando que hubieran sido mejores si hubiera llegado al mercado antes, vendiendo así toda su carga.

Para el regreso tomó el camino alternativo, pero antes debería realizar la provisión de heno para alimentar a sus bueyes a la llegada al monasterio. Pensó que si reducía la cantidad a comprar de heno, la bolsa que entregaría al prior sería mejor, sus bueyes casi no notarían la merma en su alimentación. Ya de regreso en el monasterio, recibió la consideración de sus hermanos y del prior por la bolsa que presentaba. No había estado mal, siendo el primer día.

Al día siguiente partió con una nueva carga a la misma hora, considerando que llegaría antes al mercado por la ramificación, que era un camino más llano. Los bueyes habían agotado su ración de heno la tarde anterior y se mostraban cautelosos en su avance dosificando su energía para no estar exhaustos a su regreso. Benito consideraba aceptable la marcha de los bueyes por este nuevo camino de suave pendiente aunque más largo. Aun así, vio aparecer la claridad del amanecer en el horizonte, contrariado, aceleró a los bueyes pero otra vez llegó tarde, pensó Benito. Estos bueyes holgazanes tendrán su merecido.

Al final de la mañana, comprobó que le quedaba más mercancía por vender que el primer día, por lo que decidió mejorar sus resultados a costa del heno de los bueyes. Ya de regreso en el monasterio, presentó su bolsa argumentando que la lentitud de los bueyes y el deslumbramiento final por el sol le habían impedido estar a antes en disposición de vender la fruta.



Esa tarde, mientras servía el heno a los bueyes, Benito meditaba sobre qué podría hacer para mejorar sus resultados. Entonces, apareció uno de sus consejeros, un fraile ya anciano que le dijo: Benito, he oído tus argumentaciones al llegar al monasterio y he visto que la carga sobre la carreta no es todo heno por el espacio que ocupa la fruta sobrante. A lo que Benito respondió: Creo estar siguiendo vuestros consejos y mi resultado es cada día peor ¿Qué puedo hacer para mejorarlos?

El viejo fraile le dijo: Reflexiona sobre lo que voy a decirte. En tí, y no en los bueyes, hemos depositado nuestra confianza para obtener de la venta de la fruta los mejores resultados, por lo que tú eres el único responsable. Son tus



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

decisiones las que te han conducido a la situación que estás reconociendo, por lo que si las cambias podrías cambiar los resultados.

Esa noche, durante la cena Benito siguió el consejo del fraile y repasó detenidamente todas las decisiones que había ido tomando durante esos dos días. Se dio cuenta de que para llegar a tiempo al mercado los bueyes deberían rendir al máximo, pero podría no ser suficiente y algo más debería hacer. Dijo al hermano encargado de los pajares que le dejara algo de heno para suplementar el que había comprado para sus bueyes, y se fue a dormir.

Al día siguiente, Benito madrugó más que los días anteriores y así pudo partir hacia el mercado una hora antes. Observó que los bueyes parecían satisfechos y avanzaban con una tenacidad sorprendente. Llegaré al mercado el primero, iba pensando, cuando al llegar a donde se ramificaba el camino tomaba el de su izquierda sin más preocupaciones y desbordante de entusiasmo.

Escrito por Lucía Nante.

A cerca de la historia pensemos y respondamos:

Hemos tenido algún encargo como Benito en la historia

.....
.....
.....

¿Cómo hemos asumido el encargo? Con entusiasmo, ánimo, pereza.

.....
.....
.....

¿Si nos equivocamos lo reconocemos o es más fácil echar la culpa a otro?

.....
.....
.....

Reflexionemos:

De la historia que hemos compartido saquemos una frase, la que más nos ha llamado la atención, escribamos por qué? Y apliquémosla a nuestra vida.



.....
.....
.....
.....
.....
.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán

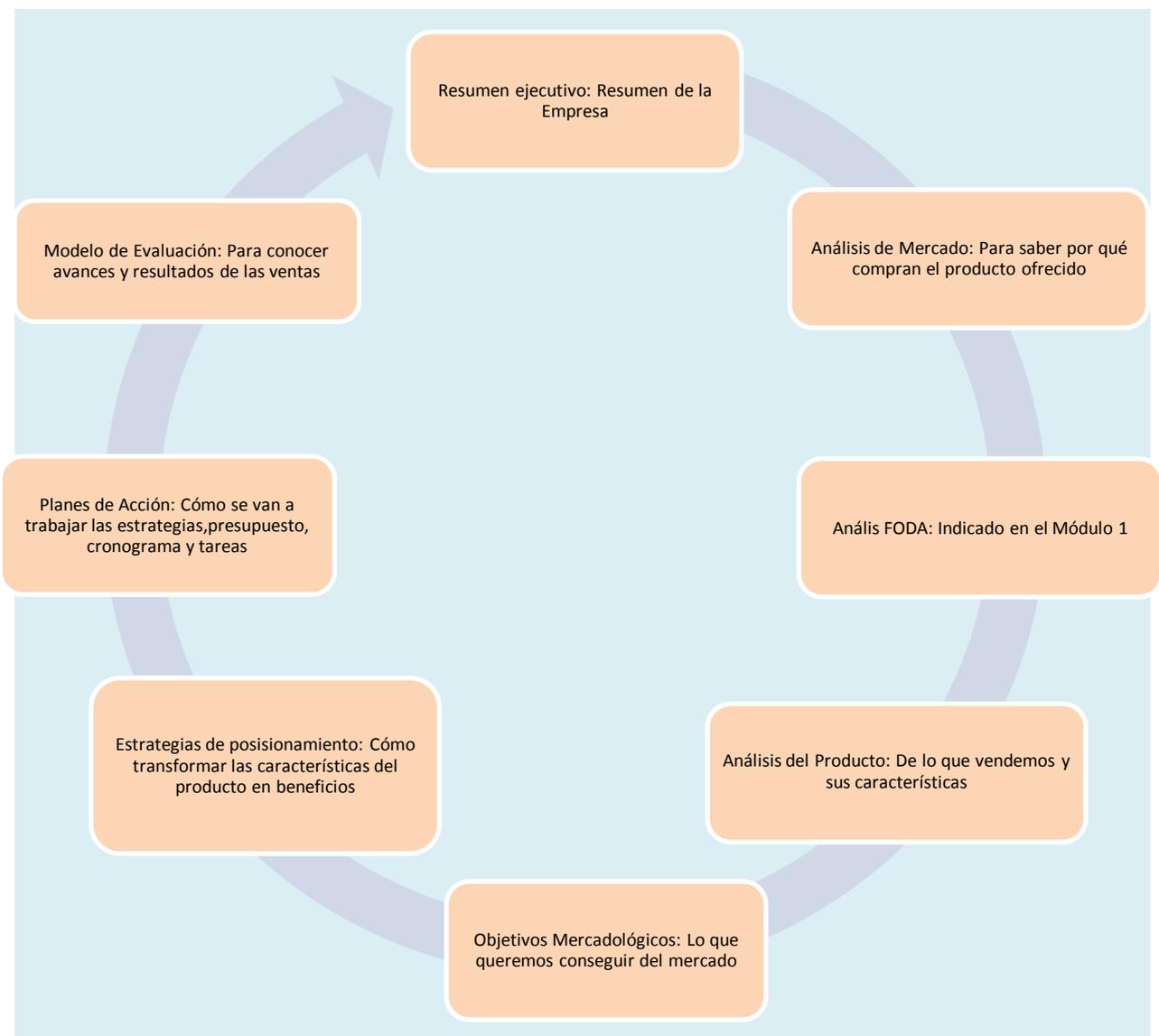
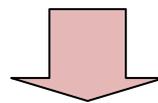


Aprendamos juntos:



PLAN DE MERCADO

Planificar el adecuado intercambio de bienes para cumplir los objetivos propuestos.

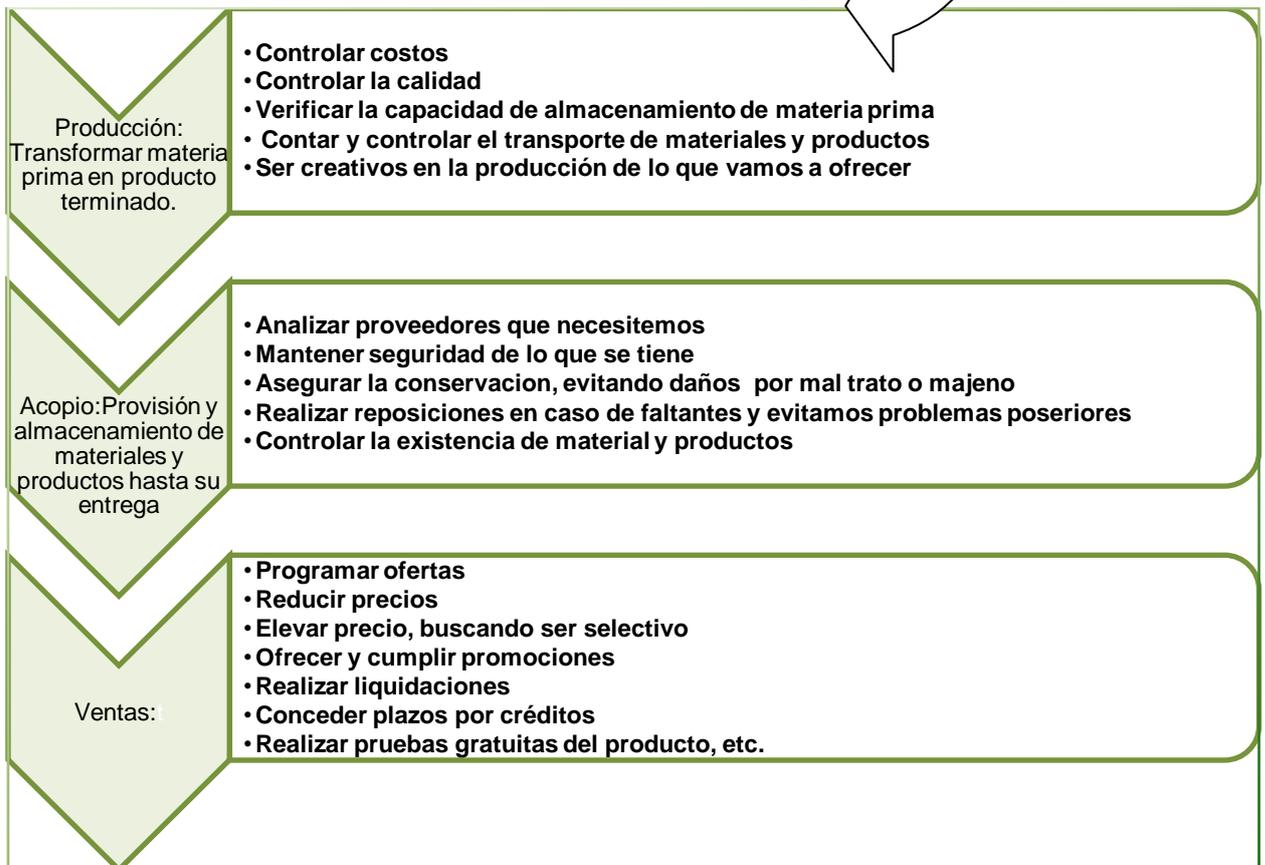


“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN, ACOPIO Y VENTAS:

Manera de generar impulsos y satisfacer necesidades de clientes actuales y potenciales



"Si haces una venta, te dará suficiente para vivir. Si inviertes tiempo y prestas un buen servicio al cliente, puede hacer una fortuna."

Jim Rohn



Vocabulario.

Acopio.- Reunir pequeños lotes de productos para su venta o transporte en mayores cantidades

Estrategia.- Plan organizado para realizar o conseguir algo

Mercadeo.- Consiste en una serie de actividades que realizan personas, empresas u organizaciones para estimular el intercambio y comercio de mercancías en mercados específicos.

Producción.- Todo los procesos involucrados en producir la riqueza y transportándola desde su lugar de origen al último consumidor.

Ventas.- Plan organizado para realizar o conseguir algo



Tema 3. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES



Utilicemos nuestra experiencia:

Objetivo de aprendizaje:
Diferenciamos:
Publicidad, de
propaganda y
promociones



“El cuadro”

Fracción tomada de los cuentos de Manuel del Cabral

⁹ “En el museo, frente a un cuadro dos personas dialogan.

M- ¡Qué es lo que le ven a este niño con aro los críticos de pintura?

C- Debe ser algo muy especial porque su fama está vigente

M- Yo noto que el dibujo no es bueno, los colores casi mediocres, la forma menos que simple, en conclusión: poca cosa.

C- ¿Por qué, entonces tiene un precio monetario tan alto y lo exhiben con tanto orgullo en este museo de categoría?

M- Muchas veces los coleccionistas no compran un

cuadro por sus cualidades auténticas sino por la especulación y otros motivos que solo saben los genios de la propaganda comercial, cuya psicología en el comercio del arte es felina.....”

Esta fracción tomada de los cuentos de Manuel del Cabral ¿qué tiene de real?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

¿Estás de acuerdo con eso de que la propaganda influye en la compra que vamos a hacer? Escribe un ejemplo cercano que hayas visto con alguno de tus compañeros o familia.

Sabías

La publicidad creativa es útil incluso para grandes causas.

⁹ Fragmento tomado de <http://www.inabima.org/Biblioteca/INABIMA---/ESCRITORES%20DOMINICANOS/Manuel%20del%20Cabral%20Cuentos%20cortos%20con%20pantalones%20argos/Manuel%20del%20Cabral%20-%.pdf>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Reflexionemos:



Conversemos en grupo:

¿Deben ser honestas las promociones que hagamos para mejorar las ventas en nuestro negocio? ¡Qué pasaría si no es así?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Aprendamos juntos:

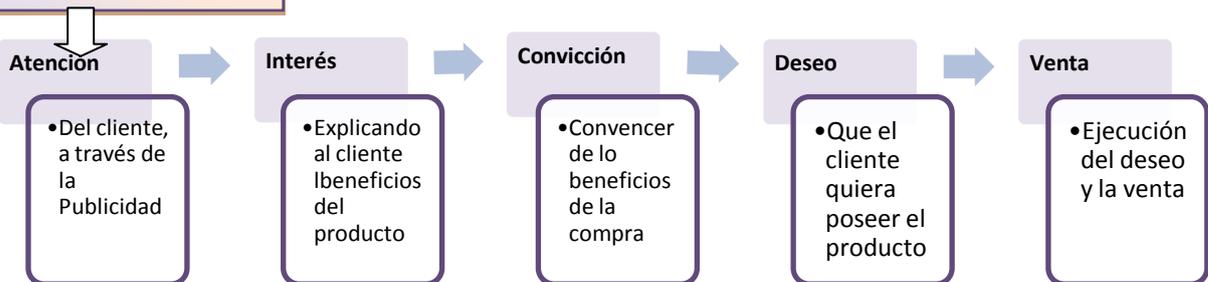


VENTAS



Venta es la entrega de alguna cosa, producto, servicio o idea que hace el vendedor al comprador por el pago del precio convenido que el comprador hace al vendedor.

ETAPAS DE LAS VENTAS

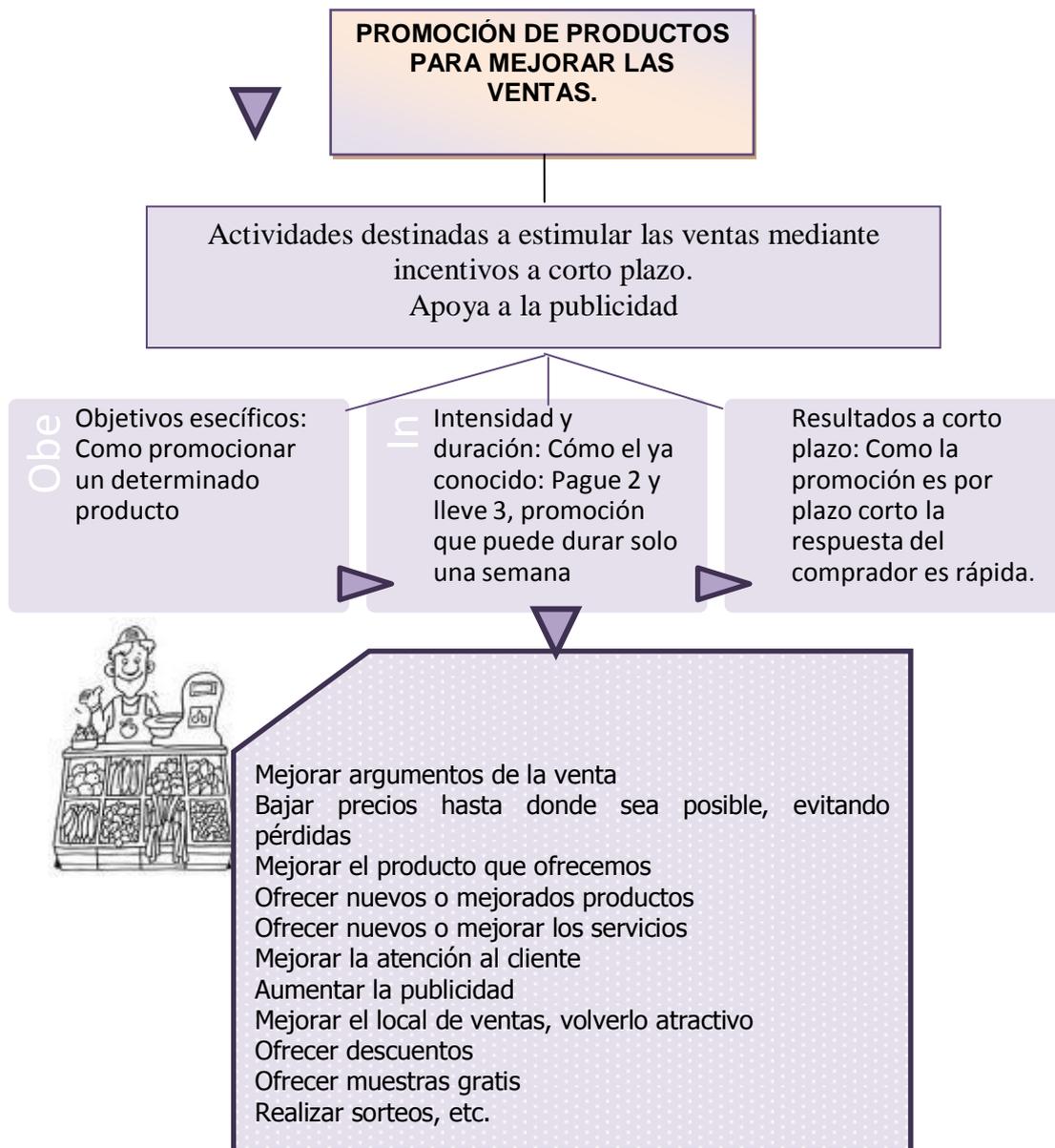


Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca



OBSERVEMOS:

PUBLICIDAD.- Anuncio al público para promover el consumo de un producto o servicio.
Resulta en las razones para comprar

PROPAGANDA.- Difusión de ideas e información para convencer al público.
Resulta en las razones para comprar pero lo más pronto posible.

"El buen servicio te lleva a lograr múltiples ventas. Si atiendes bien a tus clientes, te abrirán puertas que nunca habrías podido abrir solo."

Jim Rohn.



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

88

Construyamos:

Preparemos un teatro para compartirlo con los demás, sobre un negocio en el que pongamos en práctica los pasos para una venta y las promociones para mejorar las ventas.



Verifiquemos nuestros logros:

Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.



Logros	Valoración		
	Sí	Parcialmente	No
7. Descubro los significados y relaciones entre publicidad, propaganda y promoción			
8. Identifico los pasos que debo seguir para lograr una venta			
9. Relaciono estas actividades con la honestidad			

Vocabulario:

Atractivo.- Que llama la atención y despierta el interés de los demás.

Incentivo.- Estímulo económico dado a alguien para que realice una actividad

Producto.- Cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad

Rebaja.- Disminución, descuento

Sorteo.- Procedimiento mediante el cual se somete a la decisión de la suerte una cosa.

Direcciones electrónicas:

http://www.degerencia.com/articulo/las_5_etapas_clave_que_conducen_a_ventas_de_calidad

<http://www.crecenegocios.com/como-aumentar-las-ventas-de-un-negocio/>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-de-ventas.html>

<http://www.mujeryempresas.org/pdf/mercadeo.pdf>

http://www.empresariorural.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=8&Itemid=8

<http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>

http://www.emprenden.com/cursos_becas.php?id=20&nombre=C%F3mo%20investigar%20un%20mercado. Dibujo de contenidos



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

<http://www.exito-motivacion-y-superacionpersonal.com/frases-de-ventas.html>

89

Direcciones donde encontrarás ideas de negocios:

<http://www.lanzateya.com/article.php?At=91>

<http://www.enplenitud.com/nota.asp?articuloID=8114#ixzz1G1Q4lcbk>

<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp>

<http://www.crecenegocios.com/pasos-para-realizar-una-investigacion-de-mercados/>

Video sobre investigación de mercado. Tema 1

http://www.youtube.com/watch?v=2bJyO_dwPaA&feature=related y

<http://www.youtube.com/watch?v=SvCiWaNdGb8&feature=BF&playnext=1&list=QL&index=3>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Módulo 5

Plan de Negocios



<http://movimientojunting.wordpress.com/2011/02/10/2011-buen-año-para-jóvenes-emprendedores/>

Competencia a desarrollar:

Emprendamos la idea de negocio que nos ayude a mejorar nuestra calidad de vida con honradez.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán





<http://www.blogdejano.blogspot.com/>

Contenidos:

1. El plan de negocios y su estructura.
2. Propuesta: Seguimiento, verificación de logros.

Objetivo de desempeño:

Al finalizar el estudio del presente módulo, seremos capaces de:

Elaborar una propuesta de emprendimiento para generar una fuente de ingreso propio, mejorando su calidad de vida.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Introducción

Querido amigo/a, hemos recorrido un largo camino de aprendizaje para poder cumplir el sueño de tener nuestro propio negocio sin embargo en este modulo veras plasmada tu idea de emprendimiento y demostraras que tu idea funcionara.

Este módulo también te permitirá obtener un amplio conocimiento de cómo pueden conseguir y obtener recursos para ejecutar tu negocio el momento en el que ya tengas tu propuesta de emprendimiento y alcanzar la meta que te propusiste al principio de de estos módulos.

Recuerda que un emprendedor es el que se arriesga y lleva a cabo sus metas, el trabaja para salir adelante y lograr un mejor futuro para si y para su familia.

Cuentas con nuestro apoyo para la elaboración de tu emprendimiento, y cualquier dificultad que se presente en la elaboración del tu propuesta de emprendimiento estamos contigo para despejar tus dudas ayudarte a alcanzar tu meta. Ten presente que:

Algunas personas sueñan con grandes logros,
Mientras que otros no duermen cumpliéndolos
~ Anónimo ~

Mucha suerte, en la realización de tu trabajo.



Tema 1. EI PLAN DE NEGOCIOS Y SU ESTRUCTURA

Utilicemos nuestra experiencia:



Objetivo de aprendizaje:

- Definir el concepto de plan de negocios y elaborar su estructura.



El Sueño De La Oruga

Un pequeño gusanito caminaba un día en dirección al sol. Muy cerca del camino se encontraba un

saltamontes:

Hacia dónde te diriges?, le preguntó.

Sin dejar de caminar, la oruga contestó:

- Tuve un sueño anoche; soñé que desde la punta de la gran montaña yo miraba todo el valle. Me gustó lo que vi en mi sueño y he decidido realizarlo.

Sorprendido, el saltamontes dijo, mientras su amigo se alejaba:

- ¡Debes estar loco!, ¿Cómo podrías llegar hasta aquel lugar?

- ¡Tú, una simple oruga!. Una piedra será para ti una montaña, un pequeño charco un mar y cualquier tronco una barrera infranqueable.

Pero el gusanito ya estaba lejos y no lo escuchó. Sus diminutos pies no dejaron de moverse.

La oruga continuó su camino, habiendo avanzado ya unos cuantos centímetros.

Del mismo modo, la araña, el topo, la rana y la flor aconsejaron a nuestro amigo a desistir de su sueño!

-¡No lo lograrás jamás! - le dijeron -, pero en su interior había un impulso que lo obligaba a seguir.

Ya agotado, sin fuerzas y a punto de morir, decidió parar a descansar y construir con su último esfuerzo un lugar donde pernoctar:

- Estaré mejor, fue lo último que dijo, y murió.

Todos los animales del valle por días fueron a mirar sus restos. Ahí estaba el animal más loco del pueblo.

Había construido como su tumba un monumento a la insensatez. Ahí estaba un duro refugio, digno de uno que murió "por querer realizar un sueño irrealizable".

Una mañana en la que el sol brillaba de una manera especial, todos los animales se congregaron en torno a aquello que se había convertido en una ADVERTENCIA PARA LOS ATREVIDOS. De pronto quedaron atónitos.

Aquella concha dura comenzó a quebrarse y con asombro vieron unos ojos y una antena que no



<http://hogwartsmagia.foros.ws/>

"Dios no nos hubiera dado la posibilidad de soñar, si no nos hubiera dado la oportunidad de hacer realidad nuestros sueños..."

<http://www.enplenitud.com>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MÓDULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

podía ser la de la oruga que creían muerta. Poco a poco, como para darles tiempo de reponerse del impacto, fueron saliendo las hermosas alas arco iris de aquel impresionante ser que tenían frente a ellos: UNA MARIPOSA.

No hubo nada que decir, todos sabían lo que haría: se iría volando hasta la gran montaña y realizaría un sueño; el sueño por el que había vivido, por el que había muerto y por el que había vuelto a vivir.

"Todos se habían equivocado". Si tienes un sueño, vive por él, intenta alcanzarlo, pon la vida en ello y si te das cuenta que no puedes, quizá necesites hacer un alto en el camino y experimentar un cambio radical en tu vida y entonces, con otro aspecto, con otras posibilidades y circunstancias distintas: !!LO LOGRARAS!!!!

EL ÉXITO EN LA VIDA NO SE MIDE POR LO QUE HAS LOGRADO, SINO POR LOS OBSTÁCULOS QUE HAS TENIDO QUE ENFRENTAR EN EL CAMINO.

LUCHA CON TODAS TUS FUERZAS POR LO QUE DESEAS Y ALCANZARAS TUS SUEÑOS. NO IMPORTA LAS VECES QUE LO INTENTES SIGUE HASTA EL FINAL.

<http://www.enplenitud.com>

Respondamos las siguientes preguntas acerca de la historia que leímos, escribamos las respuestas y compartámoslas en el grupo.

¿Qué es lo que más te ha llamado la atención de esta historia?

.....

.....

.....

.....

¿Por qué crees que la oruga continuo su camino a pesar de lo que los demás le decían?

.....

.....

.....

.....

¿La oruga alcanzó su sueño?

.....

.....

.....

.....

¿Y tú qué crees que necesitas hacer para alcanzar tu sueño?

.....

.....

.....

.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Reflexionemos



"Las oportunidades pequeñas son el principio de las grandes empresas."

Demóstenes.

Escribe tu comentario sobre la siguiente frase y compártela con los demás:

.....
.....
.....
.....
.....

Contesta las siguientes preguntas:

¿Crees que tu idea de emprendimiento es el principio de grandes cosas para ti?
Porque.....

.....
.....
.....

¿Estás dispuesto a trabajar por crear tu oportunidad?

.....
.....
.....
.....
.....





Aprendamos juntos

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

Un **plan de negocios** es una **guía** para el emprendedor, en este documento se describe un negocio, se analiza la situación del **mercado** y se establecen las **acciones** que se realizarán en el futuro, junto a las estrategias para implementarlas. Es un instrumento que permite **comunicar una idea de negocio**.



http://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_negocio



Financiación para Emprendimientos

Una de las mayores trabas para comenzar un emprendimiento es conseguir financiación para poder comenzar. Existen en la actualidad al menos tres fuentes de financiamiento:

- Bancos
 - Gobierno
 - Inversiones privadas, fundaciones, inversores.
 - Vecino y Miembros de la Familia.
 - Proveedores de insumos.
 - Cooperativas de ahorro y crédito.
 - Bancos Comunales
 - Grupos Locales de Ahorro.
- <http://www.emprenden-online.com.ar>

Características de un Plan de Negocios.

- Comprensible:** lenguaje claro, evitando palabras rebuscadas.
- Breve:** Documento sea corto, la información será oportuna, clara y corta.
- Cómodo:** debe ser de fácil lectura y tener todas las referencias bibliográficas y anexos.
- Atractivo:** las ideas sobre el producto a ofertar deben ser innovadores.

Plan de Negocios O Emprendimiento



<http://antoniocepero.com/blog/tag/plan-de-negocios/>



[HTTP://BLOG.PUCP.EDU.PE/ARCHIVE/](http://BLOG.PUCP.EDU.PE/ARCHIVE/)



ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Elementos Introdutorios

- 1.1. **Portada:** nombre de negocio, logotipo, dirección, teléfono, fax, dirección electrónica, fecha de elaboración, nombre del emprendedor o emprendedores.
- 1.2. **Resumen Ejecutivo:** Concepto de la empresa, su estado actual, cuándo se creó, propietarios, personal con que cuenta, y las características financieras.
- 1.3. **Índice:** forma rápida y fácil de encontrar las secciones debe estar detallada todas las páginas y numeradas.

2. Capítulos:

2.1 Capítulo 1: Punto de Vista Organizacional

- 2.1.1. **Descripción de la Empresa:** Fecha de inicio, estructura legal, quienes son los socios, mapa de ubicación del negocio, como está distribuido el local.
- 2.1.2 **Resumen del Negocio:** Describa el negocio con una breve reseña de la empresa con la que va a competir, describa el negocio actual, como el futuro de la empresa, describa los segmentos del mercado que participaran en el entorno, y el impacto potencial que tendrá el negocio
- 2.1.3 **Información del Negocio:** Describir la misión, la visión y el FODA del negocio.
- 2.1.4. **Equipo de trabajo:** Lista detallada de los colaboradores de la empresa, detallando sus capacidades y experiencia, demostrando que cuenta con el personal idóneo.
 - 2.1.4.1 **Estructura Organizacional:** Elaboración de un organigrama de la empresa que defina la estructura y jerarquía del negocio.
 - 2.1.4.2 **Funciones de cada miembro:** Detalla las funciones que va a desempeñar cada uno de los miembros de la empresa permitiendo conocer su rol y responsabilidad.

2.2. Capítulo 2: Punto de Vista Comercial y de Mercado

- 2.2.1 **Características del mercado:** Describe el segmento del mercado en el que se trabajará considerando las características geográficas, demográficas, y psicográficas, define los clientes potenciales, sus necesidades y describe a sus competidores.
- 2.2.2 **Define la estrategia:** Analiza a la competencia de acuerdo al punto anterior y define cual es la diferencia de nuestro producto con el de la competencia:
 - 2.2.2.1 **Describiendo el producto o servicio:** piensa en cómo lograr obtener ingresos, detalla por que el producto o servicio tendrá éxito.
 - 2.2.2.2 **El Posicionamiento del mercado:** Es la forma de presentación de la empresa en el mercado, es como nos van a percibir la gente y especialmente la competencia. Considera aspectos como la distribución, la determinación del precio, el valor, el servicio, la calidad del producto, el horario de atención, los medios a utilizar para que sus productos se puedan vender, la facturación y la distribución.
 - 2.2.2.3 **La estrategia de precios:** Describe el precio que tendrá el producto o servicio, y la manera con la que se llega a ese precio.
 - 2.2.2.4 **El sistema de venta:** Se refiere a como se va a desarrollar el proceso de ventas y la distribución del producto desde que se conoce el producto hasta que se vende o se realiza el servicio.



2.3 Capítulo 3: Punto de vista Financiero

2.3.1. Detalla la Inversión Necesaria: En esta sección se detallan los activos con los que cuenta la empresa y los todos los gastos de constitución de la compañía.

2.3.2. Calcula el Punto de Equilibrio: Es decir cuanto se tiene que vender para cubrir los gastos y obtener utilidad. Su fórmula es:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Mensuales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

2.3.3 El Presupuesto: Refleja de lo que se planea hacer en la empresa.

2.3.4 Flujo de Efectivo: Una proyección de ingresos y egresos de la empresa, incluye lo que es el efectivo.

Construyamos:



Construyamos nuestro propio PLAN DE NEGOCIOS y expongamos al grupo nuestro trabajo.

Portada:	
Resumen Ejecutivo:	
Índice:	



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

	CAPÍTULOS Capitulo 1 : Punto de Vista Organizacional.
1.1.Descripción de la empresa:	
1.2.Resumen del Negocio:	
1.3.Información del Negocio:	
1.4.Equipo de trabajo:	
1.5.Estructura Organizacional o Organigrama:	
1.6.Funciones de cada miembro:	



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

100

	Capitulo 2: Punto de Vista Comercial y de Mercado
2.1. Características del mercado:	
2.2. Define la estrategia:	
2.2.1 Describiendo el producto o servicio:	
2.2.2 El Posicionamiento del mercado:	
2.2.3 Las estrategia de precios:	
2.2.4 El sistema de venta:	

	2.3 Capitulo 3: Punto de Vista Financiero
3.1. Detalla la Inversión Necesaria:	
3.2. Calcula el Punto de Equilibrio:	



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



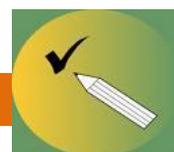
“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

101

3.3 El Presupuesto:	
3.4 Flujo de Efectivo:	

Verifiquemos nuestros logros:



Marca con un visto o pinta en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado en este encuentro.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- Identifico el concepto y objetivo del plan de negocios			
2.- Elaboro mi propio plan de negocios			
3.- Relaciono los conocimientos obtenidos como necesarios para iniciar mi negocio.			



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Tema 2. Seguimiento del emprendimiento. Verificación de logros



Utilicemos nuestra experiencia:

Objetivo de aprendizaje:

Aprender a monitorear el crecimiento de mi negocio y tomar decisiones para el cambio de rumbo en caso de una mala inversión.



FRAANN.WORDPRESS.C

10”Las semillas

Hubo una vez 4 semillas amigas que llevadas por el viento fueron a parar a un pequeño claro de la selva. Allí quedaron ocultas en el suelo, esperando la mejor ocasión para desarrollarse y

convertirse en un precioso árbol.

Pero cuando la primera de aquellas semillas comenzó a germinar, descubrieron que no sería tarea fácil. Precisamente en aquel pequeño claro vivía un grupo de monos, y los más pequeños se divertían arrojando plátanos a cualquier planta que vieran crecer. De esa forma se divertían, aprendían a lanzar plátanos, y mantenían el claro libre de vegetación. Aquella primera semilla se llevó un platanazo de tal calibre, que quedó casi partida por la mitad. Y cuando contó a las demás amigas su desgracia, todas estuvieron de acuerdo en que lo mejor sería esperar sin crecer a que aquel grupo de monos cambiara su residencia.

Todas, menos una, que pensaba que al menos debía intentarlo. Y cuando lo intentó, recibió su platanazo, que la dejó doblada por la mitad. Las demás semillas se unieron para pedirle que dejara de intentarlo, pero aquella semillita estaba completamente decidida a convertirse en un árbol, y una y otra vez volvía a intentar crecer. Con cada nueva ocasión, los pequeños monos pudieron ajustar un poco más su puntería gracias a nuestra pequeña plantita, que volvía a quedar doblada. Pero la semillita no se rindió. Con cada nuevo platanazo lo intentaba con más fuerza, a pesar de que sus compañeras le suplicaban que dejase de hacerlo y esperase a que no hubiera peligro. Y así, durante días, semanas y meses, la plantita sufrió el



[http:// sinalefa2.wordpress.co](http://sinalefa2.wordpress.co)

¹⁰₁₀ <http://cuentosparadormir.com/infantiles/cuento/el-elefante-fotografo>



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

ataque de los monos que trataban de parar su crecimiento, doblándola siempre por la mitad. Sólo algunos días conseguía evitar todos los plátanos, pero al día siguiente, algún otro mono acertaba, y todo volvía a empezar. Hasta que un día no se dobló. Recibió un platanazo, y luego otro, y luego otro más, y con ninguno de ellos llegó a doblarse la joven planta. Y es que había recibido tantos golpes, y se había doblado tantas veces, que estaba llena de duros nudos y cicatrices que la hacían crecer y desarrollarse más fuertemente que el resto de semillas. Así, su fino tronco se fue haciendo más grueso y resistente, hasta superar el impacto de un plátano. Y para entonces, era ya tan fuerte, que los pequeños monos no pudieron tampoco arrancar la plantita con las manos. Y allí continuó, creciendo, creciendo y creciendo.

Y, gracias a la extraordinaria fuerza de su tronco, pudo seguir superando todas las dificultades, hasta convertirse en el más majestuoso árbol de la selva. Mientras, sus compañeras seguían ocultas en el suelo. Y seguían como siempre, esperando que aquellos terroríficos monos abandonaran el lugar, sin saber que precisamente esos monos eran los únicos capaces de fortalecer sus troncos a base de platanazos, para prepararlos para todos los problemas que encontrarían durante su crecimiento”



ENTRERIOS.GO

Después de leer esta lectura miremos como está nuestro emprendimiento, debe estar creciendo, a paso lento tal vez, no hay problema, lo importante es no tener miedo y hacer las cosas bien.

.....
.....
.....
.....

Al final del tema encontraremos una ficha que nos ayudará a ver en que estamos fallando, ánimo, hay tiempo.



Reflexionemos

“Me puedo caer, me puedo herir, puedo quebrarme, pero con eso no desaparecerá mi fuerza de voluntad.”
Madre Teresa de Calcuta.

Escribe lo que piensas de la frase de la Madre Teresa de Calcuta.

.....
.....
.....
.....
.....



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Verifiquemos nuestros logros:



Utilizando esta ficha, marca con un visto en el casillero que esté de acuerdo con lo que has logrado con el aprendizaje de estos módulos.

Logros	Valoración		
	Si	Parcialmente	No
1.- ¿He iniciado mi negocio?			
2.- ¿Tengo capital disponible para seguir manteniendo mi negocio?			
3.- ¿Mi equipo de trabajo está bien?			
4.- ¿He pensado reinvertir en mi negocio las ganancias obtenidas?			
5.- ¿He buscado fuentes de financiamiento para que mi negocio crezca?			
6.- ¿Me he desanimado en el camino?			
7.- ¿Estoy obteniendo ganancias en mi negocio?			
8.- ¿He logrado conseguir clientes?			
9.- ¿Mi producto o servicio ha tenido aceptación en el mercado?			
10.- ¿He buscado un mercado adecuado?			
11.- ¿Atiendo bien a mis clientes?			
12.- ¿Tengo demasiadas deudas?			
13.- ¿Este negocio cubre las expectativas que tenía?			
14.- ¿Necesito replantear los objetivos propuestos?			
15.- ¿Quiero cerrar mi negocio?			

Hemos visto nuestro crecimiento o nuestro detenimiento, vamos a continuar corrigiendo problemas y tropiezos, y buscando siempre nuevas oportunidades.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Vocabulario:

Acciones: Actividad o movimiento.

Comunales: Que es común o relativo a todos los miembros de una comunidad.

Estructura: Conjunto de relaciones que mantienen entre sí las partes de un todo

Demográficas: Relativo al estudio estadístico de la población de un país, región o ciudad.

Financiación: Acción de financiar. Obtención de fondos para la normal ampliación y funcionamiento de una empresa o entidad.

Geográficas: Tocante a la realidad física y humana de una zona o de un territorio.

Guía: Cosa que ayuda a encontrar el camino que se ha de seguir para ir a un lugar o que orienta acerca de la conducta o actitud que hay que tener.

Idóneo: Que es adecuado o conveniente para una cosa, especialmente para desempeñar una función, una actividad o un trabajo.

Inversión: Empleo de una cantidad de dinero en una cosa para conseguir ganancias

Jerarquía: Organización o clasificación de categorías o poderes, siguiendo un orden de importancia.

Logotipo: Dibujo o símbolo que distingue a una empresa, institución o sociedad y a las cosas que tienen relación con ella.

Oportunidad: Circunstancia favorable o que se da en un momento adecuado u oportuno para hacer algo.

Psico gráficas: Referente al estudio del comportamiento del consumidor.

Segmentos: Parte de una clase o grupo que presenta caracteres particulares.

Bibliografía:

<http://acronyms.thefreedictionary.com/Acci%C3%B3n+C%ADvica+Revolucionaria>

http://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_negocio

<http://www.emprender-online.com.ar>

<http://www.enplenitud.com>

Dirección de apoyo:

<http://www.slideshare.net/Mclanfranconi/plan-de-negocios-1625413>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



ANEXOS



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Módulos de Emprendimiento para la Fundación Paces-Cuenca.

Guía Didáctica para el Educador

Para conseguir una utilidad eficiente de los módulos de aprendizaje para emprendimientos, ponemos a consideración las siguientes sugerencias:

a) Sugerencias generales:

Leer el módulo

Revisar las direcciones electrónicas que se indican al final de cada módulo

Realizar la lectura crítica de los temas propuestos

Preparar el material necesario de acuerdo al tema, y a su propia creatividad

Planificar la realización del taller, tomando en cuenta que cada módulo debe desarrollarse en un tiempo comprendido entre dos semanas y media a tres semanas, esto de acuerdo a la complejidad de los temas y conocimientos previos de los participantes.

Planificar dinámicas para amenizar el taller

Profundizar previamente el tema a tratarse.

En los puntos de reflexión de cada tema, conviene en primer lugar entender la frase, y conocer breves rasgos de su autor.

En los puntos de aprendamos, se han utilizado cuadros sinópticos, mentefactos y gráficos que faciliten la comprensión, los que también deben explicarse brevemente.

Para las actividades propuestas en los puntos aprendamos conviene trabajar en pareja para compartir ideas y dificultades.

Los puntos construyamos implica la aplicación de lo aprendido por lo que también se sugiere trabajar en pareja más la ayuda del tutor.

Los puntos finales referentes a la evaluación de logros debe ser personal y debe el tutor animar a la clase a evaluarnos con honestidad.

b) Módulo Uno:

Para fortalecer el desarrollo del taller a cerca de la Empresa, recomendamos utilizar el audio “El caballero de la armadura oxidada”, que se encuentra en el CD adjunto.

c) Módulo Dos:

Para ayudarnos en el tema del liderazgo, si bien tenemos al inicio una lectura crítica, podemos utilizar las diapositivas respecto de la misma lectura que se encuentran en la siguiente dirección electrónica:



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

www.renuevodeplenitud.com/power-point-el-vuelo-de-los-gansos. ; o en su lugar podemos utilizar el video “El circo de las mariposas” que se encuentra en el CD adjunto.

108

d) Módulo Tres:

En este módulo podemos utilizar como material de apoyo el video “Dónde está mi queso”, a fin de favorecer la creatividad y la atención de los alumnos.

e) Módulo Cuatro:

Para éste módulo tenemos como material de apoyo el video “Marcianos” que de igual manera lo encontraremos en el CD adjunto.

f) Módulo Cinco:

Para finalizar el taller, y fortalecer este módulo podemos compartir un resumen del documento “Yunus (Bangladesch)”, en la siguiente dirección:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcrédito>



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



ANEXO MODULO 1

TEMA 1

CLASIFICACION DE EMPRESAS

Las empresas se clasifican en:

Por sectores Económicos:

- Extractivas:** Dedicadas a explotar recursos naturales. Ejemplo: Petroecuador
- Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad. Ejemplo: Clínicas, salones de belleza, transportes.
- Comercial:** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica. Ejemplo: Coralcentro, Almacenes TIA etc.
- Agropecuaria:** Explotación del campo y sus recursos. Ejemplo: Hacienda, agroindustrial.
- Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado. Ejemplo: Muebles Carrusel, La Llantera, etc.

Por su Tamaño:

- Grande:** Esta empresa tiene grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores (excede a 100 personas). y el volumen de ingresos al año es alto. Ejemplo: Almacenes Juan Eljuri, Comercial Jaher, La Embutidos la Italiana etc.).
- Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100. Ejemplo: Comercial El Rosal, Distribuidora
- Pequeñas:** Se dividen en:
 - **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
 - **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).
 - **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de empresa en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

Por el Origen del Capital:

- Público:** Su capital proviene del Estado o Gobierno. Ejemplo: Alcaldía, y La Gobernación del Azuay.
- Privado:** Son aquellas en que el capital proviene de particulares. Ejemplo: Sociedades comerciales.
- Economía Mixta:** El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares. Ejemplo: El Banco del Pacífico S.A.



Por el número de propietarios:

Individuales: empresas de un solo dueño o unitarias. Sin puesta de bienes en común.

Unipersonales: Se conforma con la presencia de una sola Persona Natural o Jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles.

Sociedades: Empresas conformadas por dos o más dueños denominados socios.

Por su constitucion legal:

Sociedad en Nombre Colectivo: Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo solidario e ilimitado a las obligaciones sociales. La razón social (nombre), se formará con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras “y compañía”.

Sociedad en Comandita Simple: Es aquella que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios comanditados, que responde, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus prestaciones. El nombre o razón social se formará con los nombres de uno o más comandatarios, seguido de las palabras “y compañía”. A esta razón social se le agregará, “sociedad en comandita”.

Sociedad en Comandita Por Acciones

Se compone de uno o varios socios comanditados, que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios, que únicamente están obligados al pago de sus acciones. Su razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados, seguidos de las palabras, “y compañía”, agregándose las palabras, “sociedad en comandita por acciones”.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Se forma entre tres o más personas con un máximo de 25 personas , que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social a la que se añadirá , las palabras " compañía limitada" o su correspondiente abreviatura : Cía. Ltda.

Sociedad Anónima: Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo. La denominación se formará con el nombre de algún, fin, objetivo, etc., seguidas de las iniciales S.A. o palabras Sociedad Anónima.

Sociedad De Hecho: Surge por el acuerdo entre dos o más personas, que se obligan a aportar dinero, trabajo u otro tipo de bienes para realizar una actividad comercial, con el ánimo de repartirse entre sí las utilidades. No se constituye por escritura pública, es una sociedad civil que no requiere del registro en la Superintendencia de Compañías, y se registrá por las condiciones que las partes interesadas establezcan en cada caso.



PLANIFICACIÓN

Dentro de la planificación se pueden destacar los siguientes puntos:

Planificación estratégica: Es el proceso por medio del cual la empresa define lo que desea alcanzar en un futuro y como pretende alcanzarla.

Los pasos para realizar la planificación estratégica son:

Misión: Es una declaración duradera del objeto, propósito o razón de ser de la empresa, indica las necesidades que satisface, el tipo de cliente al que va a servir y el producto que ofrece. Responde a la pregunta: “¿cuál es nuestra razón de ser?”.

Visión: Indica hacia dónde se dirige la empresa en el largo plazo, o qué es aquello en lo que pretende convertirse tomando en cuenta las nuevas tecnologías, necesidades, expectativas de las condiciones del mercado. Responde a la pregunta: “¿qué queremos ser?”.

Valores y Principios: Se refiere a las normas de vida y ética que guían nuestros comportamientos y por lo tanto los procedimientos, y cualidades positivas que posee una empresa tales como la búsqueda de la excelencia, el desarrollo de la comunidad, el desarrollo de los empleados, etc.



www.altoren.com/img/terminos_estrategicos.gif&imgrefurl

Análisis del FODA

Análisis externo de la empresa

El análisis externo consiste en detectar y evaluar acontecimiento y tendencias que sucedan en el entorno de la empresa, con el fin de conocer la situación, y detectar **oportunidades y amenazas**, son muy difícil modificarlas. Para el análisis externo se evalúan las fuerzas económicas, sociales, gubernamentales, tecnológicas; así como la competencia, los clientes y los proveedores de la empresa. Se evalúan aspectos que ya existen, así como aspectos que podrían existir (tendencias).

Análisis interno de la empresa

El análisis interno consiste en el estudio de los diferentes aspectos que puedan existir dentro de una empresa, con el fin de conocer el estado o la capacidad con que ésta cuenta, y detectar sus **fortalezas y debilidades**. Para el análisis interno se evalúan los recursos que posee una empresa, ya sean financieros, humanos, materiales, tecnológicos, etc.



ASPECTOS POSITIVOS		ASPECTOS NEGATIVOS	
FORTALEZAS Son las capacidades especiales con las que cuenta su empresa, esas que le hacen tener una ventaja sobre sus competidores, recursos especiales, o habilidades para realizar determinada tarea, o procedimiento, o una mejor relación con los proveedores, clientes, etc.	OPORTUNIDADES Son todos aquellos factores que resultan positivos, que se pueden explotar a favor de la empresa, que permiten obtener una ventaja competitiva sobre las demás empresas del rubro, y deben descubrirse para poder sacarles provecho.	DEBILIDADES Son aquellos factores que colocan a su empresa en una posición desfavorable respecto de la competencia, como pueden ser recursos que no se tienen, falta de habilidades para determinadas tareas, actividades que desarrolladas con probabilidad de cometer algún error.	AMENAZAS Son aquellas situaciones que provienen del exterior (de la empresa y que pueden afectar de manera negativa el desempeño, pudiendo llegar a atentar contra la existencia de la propia empresa.
INTERNAS	EXTERNAS	INTERNAS	EXTERNAS
F	O	D	A

Establecimiento de los objetivos generales

Se refieren a los objetivos que definen el rumbo de la empresa, los cuales siempre son de largo plazo. Estos objetivos permitirán lograr la misión de la empresa teniendo en cuenta los recursos o la capacidad que tenga, así como la situación del entorno.

Planteamiento de Estrategias

El diseñar, evaluar y seleccionar las estrategias permitirá alcanzar, los objetivos de la empresa y se considera algunas condiciones claves como: Los objetivos deben ser sencillos claros, coherentes, a largo plazo tomando en cuenta las posibilidades reales de la empresa, se debe tener un conocimiento profundo del ambiente competitivo en el que se desenvuelve la empresa para conocer las reglas facilitando su participación en el mercado, valorar las estrategias propuestas, se determinan las ventajas, las desventajas, los costos y los beneficios de cada una, valorando los recursos con los que cuenta la empresa, se seleccionan las estrategias a utilizar, y se clasifican por su importancia.

Diseño de planes estratégicos

Consisten en documentos en donde se especifica cómo es que se van a alcanzar los objetivos generales propuestos, es decir, cómo se van a implementar o ejecutar las estrategias formuladas tomando en cuenta los objetivos, los planes de acción a desarrollar, los recursos a utilizar, las estrategias que se ejecutaran, el tiempo en el que se obtendrán resultados, detallando a los encargados, la inversión requerida para la implementación o ejecución de las estrategias.

Presupuesto y financiamiento.

El Presupuesto: Es la estimación financiera anual de los ingresos y gastos necesarios para que la empresa pueda alcanzar los fines propuestos, estos deben ser realistas, equilibrados, tener flexibilidad de manera que permitan alcanzar los objetivos.

El Financiamiento: Son los recursos monetarios con los que cuenta la empresa para realizar sus actividades económicas, y de no tenerlos se buscara financiarlos a través de los bancos u otras entidades financieras.

<http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>



ORGANIZACIÓN

Organigramas

Una de las herramientas más importantes al definir la estructura orgánica de la empresa es el "organigrama".

¿Qué es un organigrama?

Es una representación gráfica de las relaciones jerárquicas existentes entre los departamentos, unidades de negocio o personas que integran la organización.

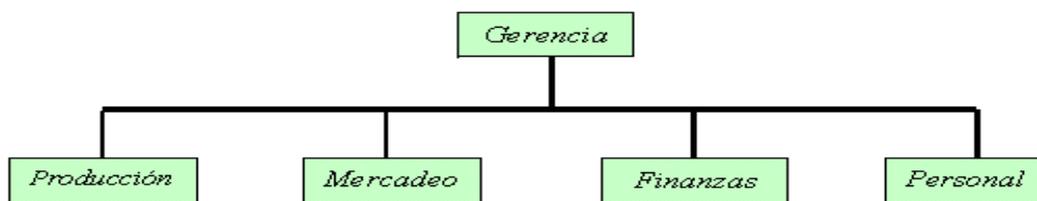
¿Cuál es la utilidad de los organigramas?

- o Brindan una imagen formal de la organización.
- o Son una fuente de consulta oficial.
- o Facilitan el conocimiento de una empresa, así como de sus relaciones de jerarquía.
- o Constituyen un elemento técnico valioso para hacer análisis organizacional

¿Cuáles son los criterios para preparar un organigrama?

- 1) **Precisión:** las unidades administrativas y sus relaciones e interrelaciones deben establecerse con exactitud.
- 2) **Sencillez:** deben ser lo más simple posible, para representar la(s) estructura(s) en forma clara y comprensible.
- 3) **Uniformidad:** en su diseño es conveniente homogeneizar el empleo de nomenclatura, líneas, figuras y composición para facilitar su interpretación.
- 4) **Presentación:** su acceso depende en gran medida de su formato y estructura, por lo que deben prepararse complementando tanto criterios técnicos como de servicio, en función de su objeto.
- 5) **Vigencia:** Para conservar su validez, deben mantenerse actualizados. Es recomendable que en el margen inferior derecho se anote el nombre de la unidad responsable de su preparación, así como la fecha de autorización.

Se puede notar en este organigrama que el nivel jerárquico superior lo conforma la Gerencia General, y ésta tiene cuatro subordinados, a saber: Producción, Mercadeo, Finanzas y Personal.



<http://www.aulafacil.com/administracionempresas/Lecc-19.htm>

Los Manuales Administrativos.

¿Qué es un Manual Administrativo?

Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinar que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización.

¿Cuáles son los objetivos de los manuales?

- Presentar una visión de conjunto de la organización.
- Precisar las funciones asignadas a cada unidad administrativa.
- Establecer claramente el grado de autoridad y responsabilidad de los distintos niveles jerárquicos.
- Coadyuvar a la correcta atención de las labores asignadas al personal.
- Permitir el ahorro de tiempo y esfuerzo en la realización del trabajo.
- Funcionar como medio de relación y coordinación con otras organizaciones.
- Servir como vehículo de información a los proveedores de bienes, prestadores de servicios,





DIRECCION

¿Cuál es la importancia de la Dirección?

Notemos que la dirección es la parte "esencial" y "central", de la administración, a la cual se deben subordinar y ordenar todos los demás elementos.

¿Qué es comunicación?

La comunicación se puede definir como la transferencia de información y entendimiento entre personas por medio de símbolos con significados.

La comunicación en cualquier circunstancia de nuestras vidas, es de vital importancia, para poder expresar nuestros objetivos, necesidades, emociones, etc., de la misma manera se vuelve imperiosa dentro de las empresas, por lo que se pueden mencionar algunos beneficios en los cuales ayuda:

- Establecer y difundir los propósitos y metas de la empresa
- Desarrollar planes para lograr dichos propósitos.
- Organizar los recursos humanos en forma efectiva.
- Seleccionar, desarrollar y evaluar los miembros de dicha empresa.
- Originar un clima de amplia participación.
- Controlar el desempeño de los miembros.
- Influir en la motivación de nuestros trabajadores.



CONTROL

Técnicas de Control

Los administradores disponen de una serie de recursos para controlar las operaciones de una empresa, entre las cuales tenemos:

Las técnicas presupuestales: En estas, los planes, programas y objetivos se encuentran plasmados en términos cuantitativos, medibles, lo que facilita en gran manera la comparación de lo realizado con relación a lo planificado. Ejemplos de este tipo de presupuestos son: los presupuestos de ingresos, presupuestos de egresos, presupuestos de insumos y materiales, presupuesto de mano de obra, etc.

Las técnicas no presupuestales: Son recursos adicionales de control que se emplean frecuentemente en cualquier empresa. Entre estas técnicas encontramos los datos estadísticos, reportes o análisis especiales, observación directa, programas de auditoría, el punto de equilibrio, etc.

Técnicas modernas de control: Entre éstas técnicas podemos encontrar la Técnica de Revisión y Evaluación de Programas (PERT por sus siglas en inglés), Gráfico de Gantt o Cronograma de Actividades, Costeo Directo y la Investigación de Operaciones, entre otras.

El Punto de Equilibrio: Se le conoce así a la situación en la cual, las ventas totales de una empresa igualan los costos totales de la misma, es decir, situación en la cual, la empresa no gana ni pierde. Este análisis permite a los administradores contar con datos precisos, relacionados al total de costos fijos y variables más convenientes para la organización, para maximizar las utilidades a través de las ventas planificadas. El punto de equilibrio se establece a través de un gráfico que muestra la relación de los beneficios con los diferentes volúmenes de ventas, en que los ingresos cubren exactamente los costos y por tanto, no hay ni beneficios ni pérdidas.



**MODULO 3
TEMA 1**

CONTRIBUYENTES NO OBLIGADOS A LLEVAR CONTABILIDAD

Según el Art. 34 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio menor a US\$60.000,00 al 1ro de enero de cada ejercicio impositivo u obtengan ingresos brutos anuales del ejercicio inmediato anterior inferiores a US\$100.000.00, o cuyos costos y gastos anuales hayan sido menores o iguales a US\$80.000.00; así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos no están obligados a llevar contabilidad, pero deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Para el caso de personas naturales cuya actividad habitual sea el arrendamiento de bienes inmuebles, no se considerará el límite del capital propio.

Con la intención de ayudar a los contribuyentes en el cumplimiento de sus deberes formales relacionados a la presentación de la declaración del Impuesto a la Renta por el ejercicio económico 2009; se han elaborado varios ejemplos prácticos aplicando los gastos personales deducibles que se encuentran vigentes, para lo cual, dependiendo del caso, se deberá considerar lo siguiente:

1. Utilizar el Formulario 102 A.
2. El período para declarar se inicia el 1ro de febrero y se extiende hasta el mes de marzo de cada año. Las fechas de vencimiento van del 10 al 28 del citado mes, dependiendo del noveno dígito del RUC de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla de Vencimiento	
9no Dígito del RUC	Fecha de Vencimiento (hasta el día)
1	10 de marzo
2	12 de marzo
3	14 de marzo
4	16 de marzo
5	18 de marzo
6	20 de marzo
7	22 de marzo
8	24 de marzo
9	26 de marzo
0	28 de marzo

3. Obligación de llevar un registro de ingresos y gastos de conformidad con lo que dispone el Art. 35 del Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Esta cuenta o registro de ingresos y egresos debe contener la siguiente información:



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS					
Fecha	Comprobante No.	Concepto	Valor	IVA	Observaciones

Explicación de las columnas:

- En la columna “**Fecha**” se deberá registrar el día de emisión del comprobante de venta. (dd-mm-aaaa).
- En la columna “**Número de Comprobante**” se debe registrar el número secuencial de la factura o de la nota de venta emitida por el contribuyente en el caso de registro de ingresos; o el número del comprobante de venta emitido por su proveedor de bienes y servicios.
- En la columna “**Concepto**”, se debe registrar el detalle de la transacción.
- En la columna “**Valor**”, se debe registrar el monto consignado en el comprobante de venta sin incluir el IVA.
- En la columna “**IVA**”, se debe registrar el valor del IVA.
- En la columna “**Observaciones**”, se debe registrar cualquier novedad asociada a la transacción.

El **Registro de Ingresos y Egresos** debe estar debidamente respaldado por los correspondientes comprobantes de venta que se encuentran establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención; y en el caso de sueldos y salarios a personas bajo relación de dependencia, con las respectivas planillas de aporte, roles de pago y Formulario 107.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



MODULO 3 TEMA N. 3 El Punto de Equilibrio

Se le conoce así a la situación en la cual, las ventas totales de una empresa igualan los costos totales de la misma, es decir, situación en la cual, la empresa no gana ni pierde. Este análisis permite a los administradores contar con datos precisos, relacionados al total de costos fijos y variables más convenientes para la organización, para maximizar las utilidades a través de las ventas planificadas. El punto de equilibrio se establece a través de un gráfico que muestra la relación de los beneficios con los diferentes volúmenes de ventas, en que los ingresos cubren exactamente los costos y por tanto, no hay ni beneficios ni pérdidas. Para calcular el punto de equilibrio, es necesario descomponer los costos en fijos y variables. Los costos fijos permanecen constantes, cualquiera que sea el volumen de producción. Los costos variables guardan relación directa con el nivel de producción. El período para realizar el análisis del punto de equilibrio debe ser especificado, recomendándose trabajar con datos de un año.

A manera de ilustración, veamos el siguiente caso:

Sea PV el precio de venta de un producto, PV= \$12.00 dólares.

Sea CF los costos fijos en el período, CF= \$3,000.00 dólares, en el que se incluyen costos de salarios, alquileres, etc.

Sea CVU los costos variables por unidad, CVU= \$6.00 dólares.

Para encontrar el punto de equilibrio necesitaremos de las siguientes fórmulas:

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

Sustituyendo valores en la fórmula tenemos lo siguiente:

Entonces, para alcanzar el punto de equilibrio, la empresa necesita producir y vender un total de 500 unidades.

Ahora, necesitamos encontrar los ingresos necesarios para estar en equilibrio, para lo que se emplea la siguiente fórmula:

$$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Sustituyendo valores tenemos:

$$PEV(\text{valores}) = \frac{3,000}{1 - \frac{6}{12}} = \$6,000$$

En consecuencia, la empresa necesita obtener ingresos de \$6,000 dólares en concepto de ventas, para no ganar ni perder.



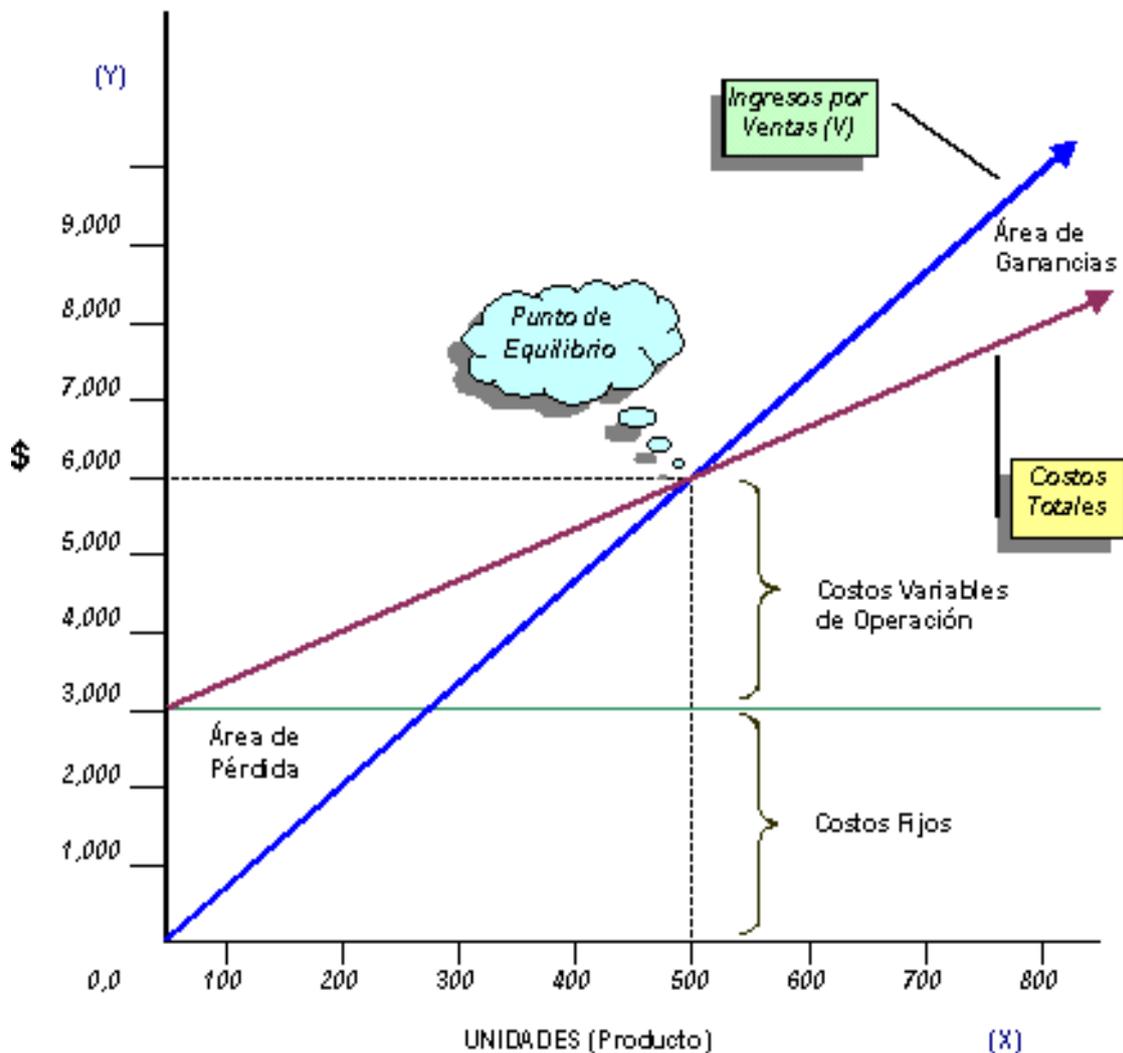
“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

(+)	Ingresos:	500 unidades x \$12.00	=	\$ 6,000.00
(-)	Egresos:	Costos Fijos	=	\$ 3,000.00
		500 unidades x \$6.00	=	<u>\$ 3,000.00</u>
				\$ 0.00

118

Gráficamente, el Punto de Equilibrio se representaría de la siguiente forma:



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es un método que nos ayuda a conocer a los clientes actuales y a los potenciales, sus gustos y preferencias, etc. para ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado.

Pasos a seguir para realizar una investigación de mercado:

1. Determinar las necesidades o el objetivo de la investigación

¿Para qué?

Para hallar una oportunidad de negocio

2. Identificar la información que vamos a recolectar

Que nos permita conocer las necesidades de los consumidores, los nuevos gustos, las nuevas modas, las tendencias, necesidades de mercado no atendidas, etc.

3. Determinar fuentes de información

Ya sea de nuestro público objetivo, de nuestros clientes, de investigaciones hechas anteriormente, de datos históricos, de estadísticas, publicaciones, Internet, etc.

4. Definir y desarrollar las técnicas de recolección

Encuesta.- La encuesta consiste en una interrogación verbal o escrita, cuando la encuesta es verbal se hace uso del método de la *entrevista*; y cuando la encuesta es escrita se hace uso del *cuestionario*

Técnica de observación.- Observar, visitar los locales de la competencia y observar sus procesos, etc.

Experimentación .- Buscar respuesta directa, creando un pequeño puesto de venta, o un pequeño stand de degustación.

Grupo focal.- Reunir a un pequeño grupo de personas con el fin de entrevistarlos y generar un debate o discusión en torno un producto, servicio, idea, publicidad, etc., y así conocer las ideas, opiniones, emociones, actitudes y motivaciones de los participantes.

Sondeo.- Preguntas orales simples y objetivas; del mismo modo, se obtienen respuestas sencillas y objetivas; un ejemplo de una pregunta que se podría realizar en un sondeo es: “¿qué marca de jeans usas?”.

10. **Recolectar la información.-** Reunir toda la información obtenida

6. Analizar la información



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

Interpretar la información, a analizarla y a sacar nuestras conclusiones.

120

7. Tomar decisiones o diseñar estrategias

Y, por último, en base al análisis que hemos realizado, empezamos a tomar decisiones o diseñar nuestras estrategias, por ejemplo:

- en base a la información que hemos recogido y analizado sobre nuestro plan de negocios, tomamos la decisión de dar el visto bueno al proyecto, y empezar con la creación de nuestro nuevo negocio.



Elaborado por:
L. Bueno P. – E. Marín G.
Dir. Xavier Merchán



Estructura de un Plan de Negocios.

1. Elementos Introdutorios
 - 1.1. Portada: nombre de negocio, logotipo, dirección, teléfono, fax, dirección electrónica, fecha de elaboración, nombre del emprendedor o emprendedores.
 - 1.2. Resumen Ejecutivo: Concepto de la empresa, su estado actual,, cuando se creó, los propietarios, el personal con el que cuenta, y las características financieras.
 - 1.3. Índice: forma rápida y fácil de encontrar las secciones debe estar detallada todas las paginas y numeradas.
2. Capítulos:
 - 2.1 Capitulo 1 : Punto de Vista Organizacional
 - 2.1.1. Descripción de la Empresa: Fecha de inicio, estructura legal, quienes son los socios, mapa de ubicación del negocio, como está distribuido el local.
 - 2.1.2 Resumen del Negocio: Describa el negocio con una breve reseña de la empresa con la que va a competir, describa el negocio actual, como el futuro de la empresa, describa los segmentos del mercado que participaran en el entorno, y el impacto potencial que tendrá el negocio
 - 2.1.3 Información del Negocio: Describir la misión, la visión y el FODA del negocio.
 - 2.1.4. Equipo de trabajo: Lista detallada de los colaboradores con los que cuenta la empresa, detallando sus capacidades y experiencia, demostrando que cuentas con el personal idóneo.
 - 2.1.4.1 Estructura Organizacional : Elaboración de un organigrama de la empresa que defina la estructura y jerarquía del negocio.
 - 2.1.4.2 Funciones de cada miembro: Detalla las funciones que va a desempeñar cada uno de los miembros de la empresa permitiendo conocer su rol y responsabilidad.
 - 2.2.Capitulo 2: Punto de Vista Comercial y de Mercado
 - 2.2.1 Características del mercado: Describe el segmento del mercado en el que se trabajara considerando las características geográficas, demográficas, y psicográficas, define los clientes potenciales, sus necesidades y describe a sus competidores.
 - 2.2.2.Define la estrategia: Analiza a la competencia de acuerdo al punto anterior y define cual es la diferencia de nuestro producto con el de la competencia:
 - 2.2.2.1.Describiendo el producto o servicio: piensa en como lograr obtener ingresos, detalla por que el producto o servicio tendrá éxito.
 - 2.2.2.2. El Posicionamiento del mercado: Es la forma de presentación de la empresa en el mercado, es como nos van a percibir la gente y especialmente la competencia. Considera aspectos como la distribución, la determinación del precio, el valor, el servicio, la calidad del producto, el horario de atención, los medios a utilizar para que sus productos se puedan vender, la facturación y la distribución.
 - 2.2.2.3 La estrategia de precios: Describe el precio que tendrá el producto o servicio, y la manera con la que se llevo a ese precio.
 - 2.2.2.4 El sistema de venta: Se refiere a como se va a desarrollar el proceso de ventas y la distribución del producto desde que se conoce el producto hasta que este se vende o se realiza el servicio.
 - 2.3 Capitulo 3: Punto de vista Financiero
 - 2.3.1. Detalla la Inversión Necesaria: En esta sección se detallan los activos con los que cuenta la empresa y los todos los gastos de constitución de la compañía.
 - 2.3.2. Calcula el Punto de Equilibrio: Es decir cuanto se tiene que vender para cubrir los gastos y obtener utilidad. Su fórmula es:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Mensuales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

- 2.3.4 El Presupuesto: Refleja de lo que se planea hacer en la empresa.
- 2.3.5 Flujo de Efectivo: Una proyección de ingresos y egresos de la empresa, incluye lo que es el efectivo.



“HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO MODERNO

La historia del microcrédito moderno comienza en los años '70 con cuatro entidades: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 ACCION Internacional en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh.

Si bien el concepto de créditos cooperativos a bajo o nulo interés enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado.

En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, el Banco Grameen ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de "grupos de solidaridad"; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente. Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

A mediados de los 70s, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. A principio de los 80s estos organismos comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONGs. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado”.



Bibliografía:

RUBÉN Sarmiento, Contabilidad General, décima edición año 2008.

BENARD J., HARGATON JR., MÚNERA CÁRDENAS Armando, Contabilidad de Costos., Grupo Editorial Norma.

CABRERIZO, Diago Jesús, RUBIO ROLDAN, María Julia, CASTILLO ARREDONDO, Santiago. “Formación y Práctica”. Editorial Pearson Educación S.A. Marzo 2008

DIAGONAL SANTILLANA, “Diccionario de las Ciencias de la Educación”, Volumen II, 1983

LIMA Braulio, “Metodología de la investigación científica”, UPS, Cuenca 2008

MORALES GÓMEZ, Gonzalo, “Lo que todo docente debe saber sobre competencias y estándares. Guía Teórico-Práctico para el trabajo pedagógico en clase”. Editorial Litociencia Ltda. Impresión. Tercera Edición Cali Colombia 2004

SOLVES, Hebe, “Lectura y escritura”. del Centro de recursos didácticos. Hacia una comunidad de lectores. Ediciones Novedades Educativas México 2000

TOBÓN, Sergio, “Formación basada en competencias, pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica”. Ecoe Ediciones 2 Edición 2006

M.I. MUNICIPLIDAD DE GUAYAQUIL, Aprendamos, Asesoría Internacional Formar, Educación a distancia, año 2005.

DISEÑO DE PROYECTOS, COMPILACIÓN, Maestría en Gerencia de proyectos Educativos y Sociales. Asoc. De Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación. 2001. Pg.14

Lincografía:

<http://www.youtube.com/watch>

<http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>

<http://www.myownbusiness.org/espanol/>

<http://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml>

<http://www.ideasparapymes.com/contenidos/>

<http://www.itistmo.edu.mx/>

<http://www.myownbusiness.org/espanol/s7/>

http://www.degerencia.com/tema/trabajo_en_equipo



“MODULOS PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS”

Módulo para la realización de Emprendimientos para la Fundación Paces – Cuenca

<http://www.aulafacil.com/Trabequipo/Lecc-1.htm>

<http://www.definiciontrabajoenequipo.com/definicion-de-trabajo-en-equipo.htm>

<http://www.coninpyme.org/pdf/LiderazgoyTrabajoenEquipo.pdf>

<http://acronyms.thefreedictionary.com>

http://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_negocio

<http://www.emprender-online.com.ar>

<http://www.enplenitud.com>

http://www.degerencia.com/articulo/las_5_etapas_clave_que_conducen_a_ventas_de_calidad

<http://www.crecenegocios.com/como-aumentar-las-ventas-de-un-negocio/>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-de-ventas.html>

<http://www.mujiyempresas.org/pdf/mercadeo.pdf>

<http://www.empresariorural.com>

<http://www.tumercadeo.com>

http://www.emprenden.com/cursos_becas.

Direcciones sobre ideas de negocios:

<http://www.lanzateya.com/article.php?At=91>

<http://www.enplenitud.com/nota.asp?articuloID=8114#ixzz1G1Q4Icbk>

<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp>

<http://www.crecenegocios.com/pasos-para-realizar-una-investigacion-de-mercados/>

<http://www.slideshare.net/Mclanfranconi/plan-de-negocios-1625413>



ANEXOS

Anexos:

FUNDACION PACES CUENCA



EDIFICIO DE LA FUNDACION PACES CUENCA



PRIMERA PLANTA



SEGUNDA PLANTA – AULAS DE CAPACITACION



FOTOS DE LA VALIDACION DEL MODULO CON LOS MUCHACHOS DE LA FUNDACION PACES – CUENCA.



FOTOS DE LA VALIDACION DEL MODULO CON LOS EDUCADORES DE LA FUNDACION PACES – CUENCA.





Conclusiones:

Terminado el trabajo planteado y puesto a consideración de los Educadores y alumnos de la Fundación PACES-Cuenca, creemos que es posible lograr en los alumnos la adquisición y construcción de conocimientos a partir de su propia realidad, situación que se puede ir verificando conjuntamente con el desarrollo del módulo ya que este es una guía secuencial y ordenada para lograr un solo fin, el emprendimiento.

Si bien hemos manifestado al inicio, la realización de este proyecto se ha fundamentado en el constructivismo y se ha aplicado el ciclo del aprendizaje, a fin de lograr que los alumnos con la compañía de su tutor sean quienes vayan construyendo su propio conocimiento, este objetivo se ha logrado, por lo que es válida la escuela pedagógica en la que nos hemos fundamentado.

También se ha trabajado en el desarrollo de competencias, queremos que los alumnos, a más de construir conocimientos, adquieran y fortalezcan todos aquellos valores útiles para la vida diaria y laboral. Objetivos que se cumplen al sembrar en los alumnos esta opción válida de actuar con honestidad y solidaridad, a pesar de las dificultades y oportunidades de no hacerlo.

Creemos que los módulos de aprendizaje para emprendimientos serán además una guía informativa y práctica que a través de las actividades, contenidos programados y objetivos planteados lograrán que el alumno mire más allá de las aulas, con la certeza de que lo que está aprendiendo sin lugar a dudas colaborará a ser parte activa del medio en el que se desenvuelve.

Todos somos importantes en nuestra familia y sociedad, y como tales estamos llamados a aportar de alguna manera con nuestro entorno, con este trabajo esperamos de alguna manera participar en el desarrollo de los emprendimientos de los muchachos trabajadores, incentivando a no desanimarnos ni a dejarnos vencer sino llegar a la meta planteada.

Recomendaciones:

Luego de haber realizado nuestro producto y puesto en práctica con los alumnos de octavo, noveno y décimo año de educación básica de la Fundación Paces-Cuenca, presentamos las siguientes sugerencias:

Quienes vayan a desarrollar el taller utilizando estos módulos deben estar previamente capacitados respecto de los temas a tratarse, de esta manera será más fácil llegar a conseguir los objetivos propuestos en los estudiantes.

La elaboración del módulo debe realizarse en su totalidad en la Institución a aplicarse a fin de utilizar la metodología adecuada y facilitar el aprendizaje de los estudiantes, teniendo en consideración su realidad académica y social.

Para la aplicación del módulo y de módulos en general creemos que es necesaria una guía didáctica para el educador, a fin de lograr una mejor planificación del tema, la misma que la hemos elaborado y adjuntado al final de los módulos.

Si bien es cierto la lectura crítica con la que inicia cada tema requiere tiempo, hemos creído importante impulsar la cultura de lectura que a más de despertar la creatividad nos ayuda a prestar atención y lograr concentrarnos para comprender.

El módulo de aprendizaje debe ser lo más interactivo posible a fin de no perdernos la atención de los estudiantes.

Bibliografía:

RUBÉN Sarmiento, Contabilidad General, décima edición año 2008.

BENARD J., HARGATON JR., MÚNERA CÁRDENAS Armando, Contabilidad de Costos., Grupo Editorial Norma.

CABRERIZO, Diago Jesús, RUBIO ROLDAN, María Julia, CASTILLO ARREDONDO, Santiago. "Formación y Práctica". Editorial Pearson Educación S.A. Marzo 2008

DIAGONAL SANTILLANA, "Diccionario de las Ciencias de la Educación", Volumen II, 1983

LIMA Braulio, "Metodología de la investigación científica", UPS, Cuenca 2008

MORALES GÓMEZ, Gonzalo, "Lo que todo docente debe saber sobre competencias y estándares. Guía Teórico-Práctico para el trabajo pedagógico en clase". Editorial Litociencia Ltda. Impresión. Tercera Edición Cali Colombia 2004

SOLVES, Hebe, "Lectura y escritura". del Centro de recursos didácticos. Hacia una comunidad de lectores. Ediciones Novedades Educativas México 2000

TOBÓN, Sergio, "Formación basada en competencias, pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica". Ecoe Ediciones 2 Edición 2006

M.I. MUNICIPLIDAD DE GUAYAQUIL, Aprendamos, Asesoría Internacional Formar, Educación a distancia, año 2005.

DISEÑO DE PROYECTOS, COMPILACIÓN, Maestría en Gerencia de proyectos Educativos y Sociales. Asoc. De Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación. 2001. Pg.14

Lincografía:

<http://www.youtube.com/watch>

<http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>

<http://www.myownbusiness.org/espanol/>

<http://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml>

<http://www.ideasparapymes.com/contenidos/>

<http://www.itistmo.edu.mx/>

<http://www.myownbusiness.org/espanol/s7/>

http://www.degerencia.com/tema/trabajo_en_equipo

<http://www.aulafacil.com/Trabequipo/Lecc-1.htm>

<http://www.definiciontrabajoenequipo.com/definicion-de-trabajo-en-equipo.htm>

<http://www.coninpyme.org/pdf/LiderazgoyTrabajoenEquipo.pdf>
<http://acronyms.thefreedictionary.com>
http://www.plannegocios.com/plan_negocios/planes_de_negocio
<http://www.emprender-online.com.ar>
<http://www.enplenitud.com>
http://www.degerencia.com/articulo/las_5_etapas_clave_que_conducen_a_ventas_de_calidad
<http://www.crecenegocios.com/como-aumentar-las-ventas-de-un-negocio/>
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-de-ventas.html>
<http://www.mujiyempresas.org/pdf/mercadeo.pdf>
<http://www.empresariorural.com>
<http://www.tumercadeo.com>
http://www.emprenden.com/cursos_becas.

Direcciones sobre ideas de negocios:

<http://www.lanzateya.com/article.php?At=91>
<http://www.enplenitud.com/nota.asp?articuloID=8114#ixzz1G1Q4Icbk>
<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp>
<http://www.crecenegocios.com/pasos-para-realizar-una-investigacion-de-mercados/>
<http://www.slideshare.net/Mclanfranconi/plan-de-negocios-1625413>

Video sobre investigación de mercado: Adjunto