

Emprendimiento y Gestión

BGU

2

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA
Lenín Moreno Garcés

MINISTRA DE EDUCACIÓN
Montserrat Creamer Guillén

VICEMINISTRA DE EDUCACIÓN
Susana Araujo Fiallos

VICEMINISTRO DE GESTIÓN EDUCATIVA
Vinicio Baquero Ordoñez

SUBSECRETARIA DE FUNDAMENTOS EDUCATIVOS
María Fernanda Crespo Cordovez

SUBSECRETARIO DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
Mariano Eduardo López

DIRECTORA NACIONAL DE CURRÍCULO
María Cristina Espinosa Salas

DIRECTORA NACIONAL DE RECURSOS EDUCATIVOS
Sandra Zurita Granda

ISBN: 978-9978-52-359-9

Reimpresión: septiembre 2019

Impreso por: Medios Públicos EP

© Ministerio de Educación del Ecuador, 2019
Av. Amazonas N34-451 y Atahualpa
Quito, Ecuador
www.educacion.gob.ec

La reproducción parcial o total de esta publicación, en cualquier forma y por cualquier medio mecánico o electrónico, está permitida siempre y cuando sea autorizada por los editores y se cite correctamente la fuente.

DISTRIBUCIÓN GRATUITA - PROHIBIDA SU VENTA



MAYA EDICIONES C. LTDA.

Dirección general
Patricio Bustos Peñaherrera

Editor general
Juan Páez Salcedo

Editor de área
Francisco Erazo Guerrero

Autor
Wilson Mariño Tamayo

Corrección de estilo
Cristina Mancero Baquerizo

Coordinación editorial
Soledad Martínez Rojas

Dirección de arte
Paulina Segovia Larrea

Diseño gráfico
Paulina Segovia Larrea

Diagramación
María José Cantos Sánchez

Investigación gráfica
Flavio Muñoz Mejía

Investigación TIC
Fernando Bustos Cabrera

Coordinación de producción
Santiago Carvajal Sulca

Ilustraciones
Archivo editorial y sitios web debidamente referidos

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

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

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

MINISTERIO
DE EDUCACIÓN



Promovemos la conciencia ambiental en la comunidad educativa.

Hemos impreso el 8% de ejemplares con certificado de responsabilidad ambiental.

ADVERTENCIA

Un objetivo manifiesto del Ministerio de Educación es combatir el sexismo y la discriminación de género en la sociedad ecuatoriana y promover, a través del sistema educativo, la equidad entre mujeres y hombres. Para alcanzar este objetivo, promovemos el uso de un lenguaje que no reproduzca esquemas sexistas, y de conformidad con esta práctica preferimos emplear en nuestros documentos oficiales palabras neutras, tales como las personas (en lugar de los hombres) o el profesorado (en lugar de los profesores), etc. Sólo en los casos en que tales expresiones no existan, se usará la forma masculina como genérica para hacer referencia tanto a las personas del sexo femenino como masculino. Esta práctica comunicativa, que es recomendada por la Real Academia Española en su Diccionario Panhispánico de Dudas, obedece a dos razones: (a) en español es posible referirse a colectivos mixtos a través del género gramatical masculino-, y (b) es preferible aplicar <la ley lingüística de la economía expresiva> para así evitar el abultamiento gráfico y la consiguiente ilegibilidad que ocurriría en el caso de utilizar expresiones como las y los, os/as y otras fórmulas que buscan visibilizar la presencia de ambos sexos.



Presentación

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

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

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

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

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

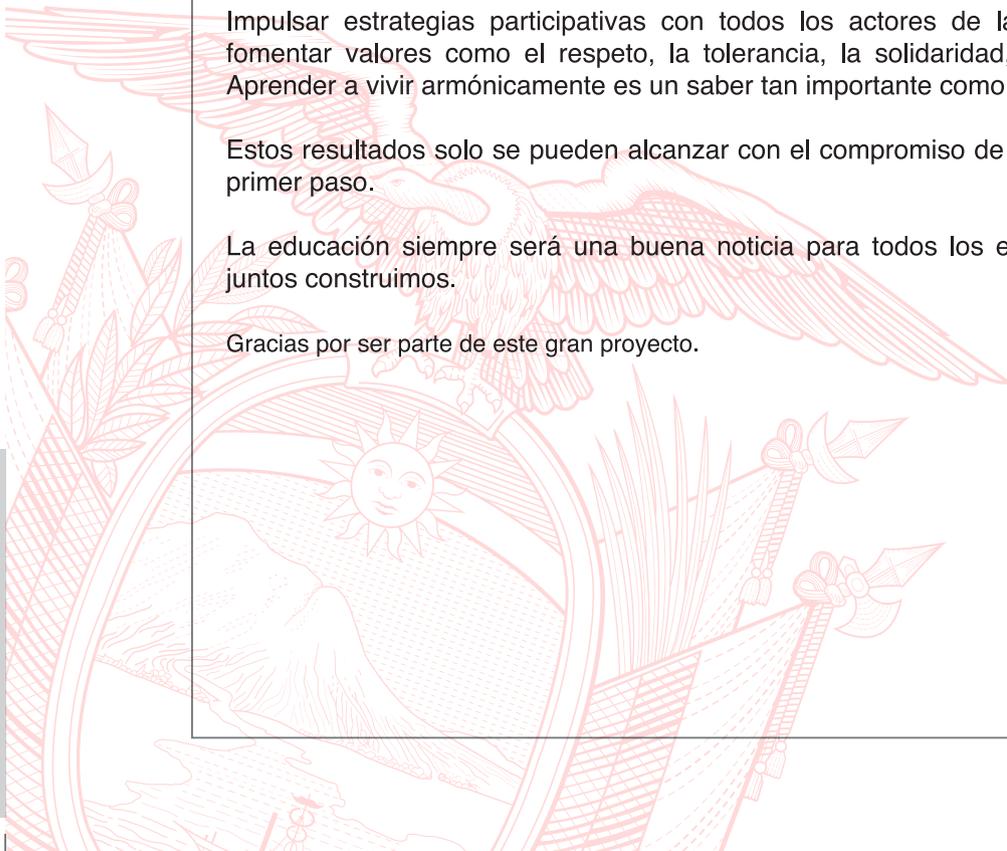
Propiciar una cultura de diálogo y participación dentro de la escuela, que tanta falta hace en nuestra sociedad. Creemos en el gran potencial de las ideas de las niñas, niños y adolescentes. Por ello, creamos espacios de participación para formular políticas públicas que garanticen sus derechos.

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

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

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

Gracias por ser parte de este gran proyecto.



Monserrat Creamer
Ministra de Educación

Conoce tu libro

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

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

Apertura de quimestre

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

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

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



Unidades didácticas

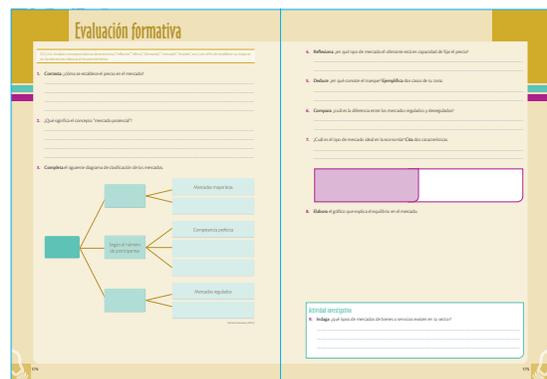
Cada quimestre contiene tres unidades didácticas; cada una de ellas se abre con una fotografía motivadora que viene explicada con una corta reseña que hace alusión al contenido general. Esta sección menciona los objetivos definidos por el Ministerio de Educación para la asignatura.

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



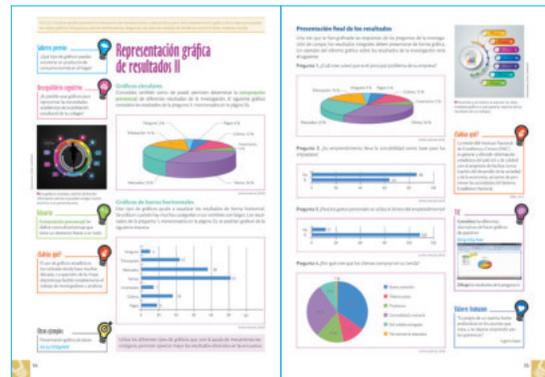
Taller de evaluación formativa

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



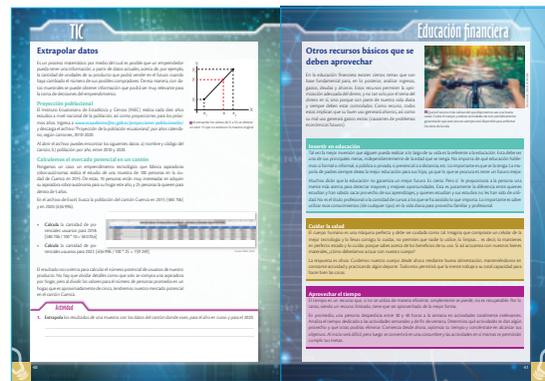
Secciones flotantes a lo largo de los contenidos

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



Tecnologías de la información y la comunicación

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

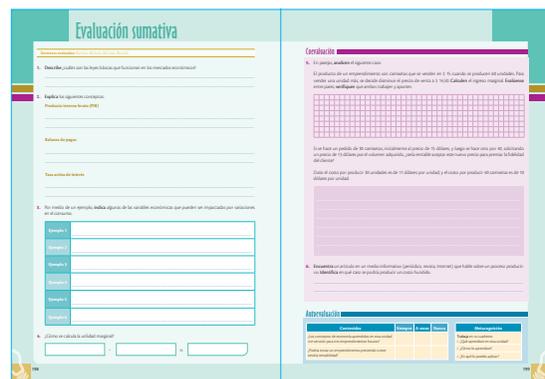


Educación financiera y Financia tu emprendimiento

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

Evaluación sumativa

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



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



Índice

Primer trimestre..... 8



Unidad 1

Conociendo el entorno del emprendimiento 10

Determinar las necesidades del entorno	12
Definición de los objetivos de la investigación de campo.....	16
Técnicas de investigación.....	20
Recopilación de datos.....	24
Emprendimiento social.....	28
TIC	32
Educación financiera.....	33
Evaluación sumativa	34



Unidad 2

Ordenando la información del entorno 36

Introducción a la estadística descriptiva.....	38
Tabulación de datos.....	42
Agrupación de datos.....	46
Obtención de resultados	47
Representación gráfica de resultados I.....	50
Representación gráfica de resultados II.....	54
Ejemplo de emprendimiento exitoso con responsabilidad social.....	58
TIC.....	62
Educación financiera.....	63
Evaluación sumativa	64



Unidad 3

Interpretar la información para llegar a conclusiones 66

Medidas de tendencia central.....	68
La moda.....	72
Interpretación de los datos.....	76
Conclusiones.....	80
Componentes de la responsabilidad social.....	84
TIC	88
Educación financiera.....	89
Evaluación sumativa	90



Segundo quimestre..... 92



Unidad 4

El diseño del emprendimiento 94

Introducción a los principios de la administración	96
La planeación.....	100
La organización.....	101
Organigrama estructural y funciones departamentales	104
La integración.....	108
La dirección	109
El control.....	112
El acceso a las prestaciones del IESS.....	116
TIC.....	120
Financia tu emprendimiento.....	121
Evaluación sumativa.....	122



Unidad 5

Produciendo con eficiencia y responsabilidad social.... 124

Administración eficaz y eficiente.....	126
La productividad	130
Responsabilidad social corporativa.....	134
Ética y responsabilidad social en los emprendimientos.....	138
TIC.....	142
Financia tu emprendimiento.....	143
Evaluación sumativa.....	144



Unidad 6

Impacto de la economía en el emprendimiento 146

Conceptos básicos de economía.....	148
Oferta.....	152
El mercado.....	156
Impactos de las variables macroeconómicas	160
Microeconomía.....	164
Costo marginal.....	168
Costos hundidos.....	172
Costo de oportunidad.....	173
Obligaciones laborales de los emprendedores.....	176
TIC.....	180
Financia tu emprendimiento.....	181
Evaluación sumativa.....	182

Anexos. El prototipo 184

Habilidades comerciales 188

Bibliografía y webgrafía..... 192







Shutterstock, (2018), 409069587

Primer

quimestre



Conociendo el entorno del emprendimiento

En esta unidad, el estudiante descubrirá que existe una serie de productos o servicios que pueden ser la base de un futuro emprendimiento. Asimismo, conocerá acerca de las diferentes metodologías para evaluar si ese producto o servicio tendrá acogida en el mercado. Este proceso es fundamental antes de iniciar un emprendimiento, pues ayuda a determinar las posibilidades de éxito del futuro emprendimiento.



Shutterstock, (2018), 760606126



1

unidad



Objetivos

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

OG.EG.1. Incentivar el espíritu emprendedor del estudiante desde diferentes perspectivas y áreas del emprendimiento: comunitario, asociativo, empresarial, cultural, deportivo, artístico, social, etc.

Fuente: Ajuste curricular 2016.
Ministerio de Educación.

■ El mejor método para identificar las necesidades que tienen las personas es aproximarse a la convivencia cotidiana en el lugar donde vive.



Saberes previos

¿Qué tipo de necesidades tienes en tu vida diaria?



Desequilibrio cognitivo

¿Es importante, para un emprendedor honesto, satisfacer las necesidades de la población o atender a sus deseos?



Determinar las necesidades del entorno

Antes de crear un nuevo emprendimiento, hay que conocer si, en el territorio donde vamos a emplazarlo, existen potenciales clientes o usuarios. En pocas palabras, se requiere establecer las necesidades o las carencias del mercado. Por lo tanto, el emprendedor debe identificar las necesidades que puede tener la comunidad, que pueden variar de acuerdo con factores como:

- Zona geográfica.
- Expresiones culturales.
- Tamaño de la población.
- Idiosincrasia de los habitantes, etc.

Por ejemplo, las necesidades de una comunidad rural pueden ser muy diferentes a las necesidades de una cabecera provincial; y estas, a su vez, pueden ser muy diferentes a las de las grandes ciudades, como Guayaquil o Quito. El emprendedor debe identificar estas necesidades en su comunidad, las que pueden ser de distintos tipos.



Shutterstock, (2018). 574371298

■ Un emprendedor debe diagnosticar correctamente las necesidades del entorno y también conocer sus propias capacidades para satisfacerlas.

Glosario

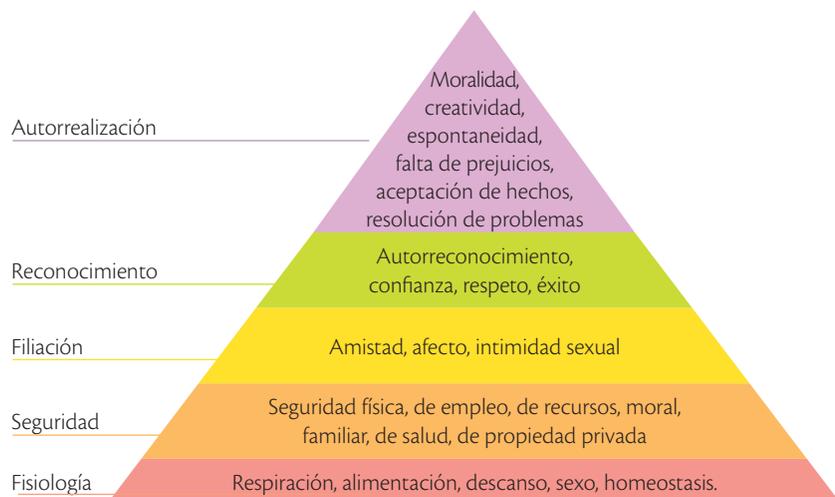
Escala. Sucesión ordenada de elementos con las mismas características.

Necesidad. Falta de algo para sobrevivir o estar mejor.



Necesidades individuales

Se utiliza la **escala** de Maslow, que define cinco categorías de **necesidades**:



David Topi, (2008)

¿Sabías qué?

Abraham Maslow (EE.UU., 1908-1970) es considerado, junto con otros autores, como fundador de la psicología humanista, que cobró importancia a mediados del siglo XX a raíz de la publicación, en 1943, de su principal trabajo *Una teoría sobre la motivación humana*. En ella propone una jerarquización de las necesidades humanas, desde las más vitales, de supervivencia, hasta las de autorrealización.



La determinación de las necesidades de los clientes o usuarios se puede obtener al aplicar un proceso de investigación de mercados con los potenciales clientes o usuarios, con base en preguntas y cuestionarios clave, conforme se lo indica en las páginas siguientes.



Necesidades comunitarias

Se refieren a los aspectos que, por no estar resueltos, afectan la calidad de vida de comunidad. Por ejemplo: abastecimiento de servicios básicos, carreteras adecuadas, cuidado de la biodiversidad, seguridad de los miembros y activos de la comunidad, acopio y distribución de productos de la zona, generación de empleo sostenible, control y manejo de desechos, programas de reforestación, servicios culturales o artísticos, esquemas de turismo comunitario, etc.



Shutterstock, (2018). 533892373 - 668754799 - 657591136 - 133922114

■ Todo emprendimiento debe dar respuesta a las necesidades humanas, ya sea en el medio rural o en el urbano.

Antes de establecer un nuevo emprendimiento, es necesario realizar una pequeña investigación previa sobre las necesidades de la comunidad, como un elemento clave para el desarrollo del futuro emprendimiento.

Para la determinación de las necesidades de una comunidad, el emprendedor puede averiguarlas con los líderes comunitarios, los padres de familia, los docentes y rectores de las unidades educativas, o con cualquier otra persona interesada en el desarrollo comunitario.

Por otro lado, la investigación mediante Internet ayuda a determinar las necesidades que podrían tener las comunidades. Por ejemplo, realizar una socialización *on line* o por internet con personas que sepan sobre un tema específico. Esto permite ahorrar tiempo y tomar decisiones adecuadas de acuerdo con experiencias en otras comunidades. Internet permite trascender las fronteras.

Saberes ancestrales



Observa este video:

bit.ly/2BI3pOS



Realiza un ensayo sobre las necesidades que tiene esta comunidad y cómo un emprendimiento puede aprovechar las fortalezas organizativas que tiene.



Evaluación formativa

EG.5.3.1. Proponer y definir productos o servicios determinados por las necesidades de su entorno.

1. **Observa** la pirámide de Maslow de la página 12. **Lanza** ideas de emprendimientos que resuelvan los dos primeros pasos de la pirámide.

2. **Observa** y **toma** fotos del sector donde vives. **Pega** las fotografías y **describe** las necesidades del entorno.

Descripción	Foto
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	



3. Sugiere tres productos o servicios, tomando en cuenta las necesidades de tu entorno.

1. _____

2. _____

3. _____

Retroalimenta mi aprendizaje



¿Puedes jerarquizar las prioridades de tu vida del mismo modo que lo puede hacer cualquier otra persona que viva en un entorno diferente al tuyo?

Actividad investigativa

4. Formen grupos de cinco personas y visiten una zona rural cercana a la población donde estudian.

• Indaguen y comparen las necesidades entre una zona rural y una zona urbana. Enfóquense en:

- Ubicación
- Cultura
- Tamaño de la población
- Creencias
- Otros aspectos que consideren importantes



Shutterstock, (2018). 62-42488888

Zona rural	Zona urbana



Saberes previos

Cuando un bachiller averigua sus distintas opciones para una carrera universitaria mediante visitas, preguntas o consultas vía Internet, ¿está haciendo investigación de campo?

Desequilibrio cognitivo

¿Qué objetivos personales habré cumplido una vez que haya concretado mi emprendimiento?

Glosario

Etapas exploratoria. Es una parte de la investigación de campo, en la cual se planifica la investigación: qué, para qué y en relación con qué.

Definición de los objetivos de la investigación de campo

Una vez que delimitemos el tema por investigar, pasamos a definir los objetivos de la investigación que deben ser muy concretos y claros.

Objetivos de la investigación de campo

Son los propósitos precisos de las metas que se persiguen. Corresponde a la **etapa exploratoria** de la investigación. Deben ser alcanzables y coherentes con la realidad.

Para redactarlos, se usan verbos en infinitivo. Por ejemplo: investigar, planificar, buscar, analizar, demostrar.

Tienen tres elementos básicos:

Exponer el proceso de la investigación

Se aclara de manera concreta cuál es la intención del proyecto.

¿Qué quiero hacer en la investigación?

Desarrollar conocimiento

Hay que conseguir datos, suministrar teorías, y aclarar un tema determinado.

¿Qué es lo que busco conocer?

Expresar el contenido

El éxito o el fracaso de la investigación depende del cumplimiento de los objetivos planteados.

¿A dónde quiero llegar?

El objetivo general abarca tres elementos. Los objetivos específicos, incluyen solo alguno de ellos.



Shutterstock, (2018), 595031060

■ Definir los objetivos de la investigación de campo es parte de la estrategia para concretar nuestro emprendimiento.



La definición de los objetivos puede ser obtenida desde un **análisis situacional** que se realice sobre el emprendimiento, además de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se presentan en el mercado. En este análisis suelen determinarse los principales problemas, cuya respuesta se desconoce.

Si existen muchos problemas por resolver, es muy posible que el análisis situacional permita establecer varios objetivos, lo cual dependerá de la cantidad y calidad de información que se tenga a la mano.

Recomendaciones

Con el fin de evitar errores en la formulación de objetivos, a continuación se detallan unos *tips* para elaborar correctamente los objetivos de una investigación:

- No pongas objetivos demasiado amplios y generalizados.
- No es lo mismo el planteamiento de pasos o métodos que los objetivos.
- No confundir objetivos con políticas o planes para llegar a la finalidad práctica.
- Los objetivos deben estar relacionados con la delimitación del tema, el marco teórico y la metodología.
- Unos objetivos deben ser logrados primero que otros; por lo tanto, deberán ser redactados en ese mismo orden.
- Los objetivos son el destino de la investigación; el marco teórico, el terreno y la metodología, el camino por seguir.
- Propón objetivos reales que se puedan cumplir. Por ejemplo, en el problema “la salud de millones de personas está en riesgo por efecto de la acumulación de basura”, se puede plantear su disminución, mas no su eliminación.

Archivo editorial, (2018)

Ahora, a modo de práctica, imagina e intercambia en clase, cuáles son los objetivos que, una vez alcanzados resolverían los problemas de: Disminución de basura contaminante y eliminación de basura contaminante.



■ Los objetivos serán amplios, ordenados y posibles de cumplir.

Glosario



Análisis situacional. Acción de recopilar y estudiar información sobre aspectos de una organización, comunidad, empresa, etc.

Otros ejemplos



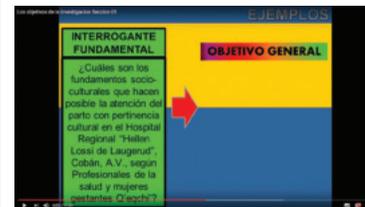
Los objetivos de la investigación.
bit.ly/2PcdGp8

TIC



Ingresa a:

bit.ly/2PaR5cz



En este enlace encontrarás una tutoría sobre cómo crear los objetivos para tu investigación.

Shutterstock, (2018), 273501812



Evaluación formativa

EG.5.3.2. Describir y explicar los componentes del diseño de la investigación de campo para obtener información certera sobre el tema que se desee investigar o profundizar.

1. Une con líneas, según corresponda.

Desarrollar un conocimiento

¿Adónde quiero llegar?

Expresar el contenido

¿Qué es lo que busco conocer?

Exponer el proceso de la investigación

¿Qué quiero hacer en la investigación?

2. Crea y explica tres objetivos de una investigación de campo que podría tener una empresa comercial de ropa para mujer.

1. _____

2. _____

3. _____

3. Propón. ¿Qué *tips* consideras que se deben tomar en cuenta para evitar errores en la formulación de objetivos?

4. Explica. ¿Por qué los objetivos no deben ser demasiado amplios?



5. **Determinen** los *tips* que deben considerar en una investigación de campo para que los resultados sean valederos.

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Puedo identificar cuáles han sido los objetivos y las metas que he cumplido en mi vida?

Actividad investigativa

6. **Indaga.** ¿Qué es el marco teórico?

Actividad colaborativa

7. **Investiguen y debatan** cuáles son las diferencias entre metas y objetivos.

Metas

Objetivos



Saberes previos

¿Alguna vez te han encuestado?
¿Para qué puede servir la información que se saca de una encuesta?



Desequilibrio cognitivo

¿Cómo lograr que nuestras propias expectativas e intereses no distorsionen los resultados de la investigación?



Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación son las herramientas que se utilizan para obtener la información que ayudará a desarrollar la investigación de campo, de acuerdo con las hipótesis que se han planteado. Existen dos tipos de fuentes de dónde obtenemos información: las fuentes primarias y las secundarias.

Fuentes primarias

Son aquellas desde donde el investigador toma información de primera mano, obtenida mediante observación directa del entorno, actores o fenómenos que investiga. Entre estas podemos citar: encuestas, entrevistas, pruebas, experimentación, observación, grupos focales.

Hablemos brevemente del modo cómo se estructura una encuesta.

Encuesta

Debe establecerse qué se va a preguntar, si serán preguntas abiertas o cerradas, cuál será el medio de comunicación que se utilizará, cuántas encuestas se realizarán (para lo cual se debe emplear un muestreo estadístico), a quién y en dónde se va a encuestar.

Las respuestas deben proporcionar la información que se busca, facilitar la tabulación, sin cansar a la persona encuestada y deben considerar sus propias necesidades. Antes de realizar el diseño de la encuesta, hay que analizar en detalle el entorno de la persona a la que se encuestará.

Estructura de la encuesta:

- Datos informativos
- Preguntas cerradas
- Explicación de la finalidad de la encuesta
- Preguntas abiertas
- Agradecimiento



Shutterstock, (2018). 140419813

■ Para un emprendedor decidido, una encuesta, además de ser un instrumento útil para obtener información, es un recurso para relacionarse con sus potenciales clientes.

Encuesta para conocer el consumo de alimentos en la población infantil

Establecimiento educativo: _____

Año escolar: _____ Esta es una encuesta que busca saber su opinión acerca del consumo de su hijo o hija de nivel primario. Sus aportes serán tratados de manera confidencial.

1. ¿Su hijo o hija consume en la escuela un refrigerio preparado en casa? (Escoja solo una opción).
Siempre ____ A veces ____ Nunca ____

2. ¿Qué incluye el refrigerio preparado en casa?

Gracias por su colaboración

Fuentes secundarias

Proviene a partir de información primaria procesada o contrastada con otras fuentes. Pueden hacer referencia a información producida o generada por otros investigadores. Entre las fuentes secundarias podemos citar: enciclopedias, diccionarios, estadísticas, catálogos, resúmenes, publicaciones, entre otras.



Estudio de situaciones

Se refieren al estudio de casos similares y simulaciones. En otras palabras, se trata de recrear artificialmente una situación real para analizar los diferentes resultados.

Experimento

Se realiza para buscar la relación entre la causa y el efecto de algún tipo de situación. Se deben realizar tantas repeticiones como sean necesarias para que la información sea concluyente. El diseño de la investigación explicará en qué consistirá el experimento y las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo.



Shutterstock, (2018), 344426855

■ Los emprendimientos orientados a desarrollar productos químicos farmacéuticos y de belleza ponen el mayor peso de sus esfuerzos en su componente experimental.

Observación

Consiste en analizar la situación y registrar la información resultante. Esta técnica es muy útil cuando no es necesario recoger datos directamente de la población y es suficiente observar la situación. Permite obtener información precisa y concreta. Si la investigación requiere de observación, su diseño deberá incluir las siguientes características, entre otras: qué es lo que se observará, cuándo, a qué hora, qué se debe observar.



Shutterstock, (2018), 5527883751

■ Observar es un proceso riguroso que tiene como antecedente la curiosidad, y como producto, el planteamiento de supuestos.

Entrevista

Para que la entrevista permita llegar a conclusiones adecuadas, esta debe ser realizada con la mayor imparcialidad posible y sin perder de vista el objetivo de la investigación. En lo posible, la entrevista debe ser grabada para que sea analizada en detalle posteriormente y no se **tergiverse** su contenido.

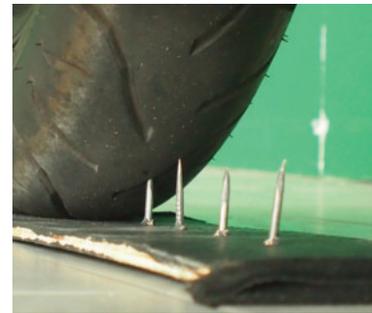
Indagación en fuentes especializadas

Se refiere a las informaciones publicadas en fuentes especializadas y calificadas sobre algún tema. Por lo tanto, el diseño de la investigación también deberá señalar las fuentes de las cuales se podría obtener información.

¿Sabías qué?



En las simulaciones se trata de dar respuesta a la pregunta: "¿Qué pasaría si...?"



Shutterstock, (2018), 718489096

Otros ejemplos



Técnicas de investigación.
bit.ly/2QmJ0q3

Glosario



Tergiversar. Dar una interpretación equivocada o falsa sobre algo, con consciencia de ello.

¿Sabías qué?



Es importante preparar con anticipación las preguntas para no tener la necesidad de improvisar.





■ La literatura sobre emprendimiento es vasta, pero la mayoría está en inglés. ¡Aprende idiomas!

Indagación en libros

El sistema tradicional de consulta corresponde a la información que aparece en los diferentes libros que se han escrito sobre un tema en particular. Debe tomarse en cuenta el año de edición del libro. Otra fuente muy relevante en este aspecto son las tesis de grado y los **estudios de factibilidad** e inversión. Finalmente, existen revistas especializadas que suelen publicar investigaciones profundas sobre algún tema en particular.

Glosario

Estudio de la factibilidad.

Análisis que realiza una persona emprendedora para determinar si una propuesta de emprendimiento tendrá o no éxito futuro.



Indagación en la prensa

Es una de las fuentes de información más actualizadas, sin embargo, normalmente tiene un carácter muy general y no satisface los requerimientos específicos de una investigación en particular.

Indagación en Internet

Es el más reciente sistema de información que existe y permite acceder a una infinidad de datos sobre todas las ramas del saber.

¿Sabías qué?

Los datos recolectados por cualquier medio (entrevista, encuesta, Internet, prensa, etc.) deben ser transcritos tal y como fueron obtenidos. No se puede modificar la información obtenida.



Grupos focales

Son sesiones, en lo posible grabadas, de un número limitado de clientes actuales o potenciales que comentan sobre los atributos o defectos del producto o servicio en análisis. Al tratarse de comentarios, no pueden ser inferidos para la totalidad de la población y, por lo tanto, solamente indican gustos y preferencias de las personas presentes. Sin embargo, suelen entregar información relevante sobre los atributos del producto o del servicio en estudio.

Otros ejemplos

Técnicas de investigación.
bit.ly/2KGveck



■ Los *focus groups* o grupos focales son un recurso técnico de indagación que se utiliza para someter a escrutinio un producto o servicio.



Evaluación formativa

EG.5.3.3. Diseñar los instrumentos de investigación que se aplicarán para obtener información de campo que permita direccionar las ideas del emprendimiento.

1. **Explica** las principales técnicas de investigación.

2. De las técnicas de investigación, **analiza** cuáles son las más importantes.

Actividad investigativa

3. **Indaga** qué son preguntas abiertas y cuáles son preguntas cerradas, en el contexto de una entrevista.

Actividad colaborativa

4. **Diseñen** una encuesta que sirva para indagar sobre las fuentes de empleo en el país. **Anoten** sus conclusiones.



Saberes previos

¿Crees que recopilar datos es un requisito fundamental para analizar un futuro emprendimiento?



Desequilibrio cognitivo

¿Los datos que se recogen reflejan toda la realidad del territorio o solamente aquella que se relaciona con tu idea de emprendimiento?



Recopilación de datos

La recolección de datos es el procedimiento de agrupar la información útil, obtenida a través de las herramientas de investigación que estudiamos anteriormente, con el fin de proceder al análisis.

Es importante porque la recolección de estos datos permite conocer o medir las actitudes y preferencias del público objetivo, es decir, saber cuál es la percepción permanente y evolutiva con respecto a un objeto o fenómeno.



Shutterstock, (2018), 2009982983

Para este trabajo hay que considerar los siguientes conceptos:

Hipótesis. Es una suposición realizada a partir del análisis previo, que se debe someter a pruebas para comprobarla y llegar a una conclusión.

Variable. Factor que puede modificarse al ser aplicado a diferentes individuos, cuando se realiza una investigación.

Los elementos importantes deben ser establecidos con el mayor grado de detalle.

■ Cuando interpretamos correctamente los datos que hemos recogido, podemos conocer con precisión las preferencias de nuestros potenciales clientes.

¿Sabías qué?

Los errores se minimizan mediante un sistema de supervisión y control que asegura que todos los datos sean íntegros y reales.



Recolección de datos	
Los datos se recolectan de la muestra seleccionada. Recolectar datos es equivalente a medir.	
Elementos de la recolección de datos	
¿Qué se mide?	Las fluctuaciones de las variables contenidas en la hipótesis.
¿Cómo se mide?	Se registran los valores visibles que representan a las variables; valores que han sido previamente vinculados con ítems numéricos.
¿Con qué se mide?	Con algún instrumento de medición disponible, como, por ejemplo: cuestionario, escala para medir actitudes, observación, etc.
¿Cómo se aplican las técnicas de investigación?	Pueden ser autoaplicadas (individual o grupal), por entrevistas (personal, por teléfono, a través de una red social) o por observación directa.

(Coimbra, 2011)



Uno de los aspectos primordiales dentro de la planeación de la investigación es determinar el tamaño de la **muestra**, pero antes es necesario realizar algunos pasos importantes.

Pasos para determinar el tamaño de la muestra estadística	• Identificación del universo con el mayor grado de detalle.
	• Identificación del margen de error que se tolerará en la encuesta.
	• Identificación del nivel de confianza que se desea para la investigación.

(Centuria Asesores, 2015)

Los errores más comunes en la recolección de datos son:

- Datos incorrectos o inventados.
- Preguntas mal formuladas.
- Tamaño de la muestra mal seleccionada.
- Realización de la encuesta en un lugar inadecuado.
- Ejecución de la investigación a personas con **criterios preestablecidos**, es decir, que no tengan objetividad en sus respuestas.
- Preguntas no contestadas o contestadas ambiguamente.
- Encuestas no contestadas y consideradas en las conclusiones finales (Kinneer, 1997).



Shutterstock, (2018). 261177431

■ El tamaño de la muestra debe elegirse siguiendo criterios técnicos estadísticos y matemáticos para que refleje la situación de la población estudiada.

Informe de la investigación de campo

La presentación de los datos obtenidos debe realizarse de la manera más concreta y precisa posible, mediante un informe. Este informe debe contener un resumen ejecutivo, el objetivo de la investigación, los antecedentes del emprendimiento, cómo se diseñó la encuesta, cómo se la aplicó, el tamaño de la muestra, un resumen de los datos investigados, las conclusiones y recomendaciones de la investigación y todos los anexos que se consideren necesarios.

El informe puede ser presentado en forma oral o escrita, pero lo más importante es que sea completo, objetivo y efectivo.

Antes del desarrollo integral del informe, se debe incluir una sección de resumen ejecutivo, cuya extensión máxima sea de dos páginas, y en el que se realice una explicación clara de las conclusiones obtenidas.

Glosario



Muestra. Una parte representativa del universo sobre la cual se pueden aplicar herramientas de investigación y adoptar conclusiones, con cierto margen de error, para toda la población.

Criterios preestablecidos. Regla o norma que una persona posee en función de su experiencia o conocimiento.

Otros ejemplos



Cálculo de la muestra.
bit.ly/2PeqYBO

TIC



Para calcular el tamaño de una muestra, **ingresa** al siguiente enlace:
bit.ly/2Q87RyE

¿Sabías qué?



La persona que investiga debe plasmar sus conclusiones con coherencia en los objetivos que se plantearon al inicio de la investigación de mercado.



Evaluación formativa

EG.5.3.4. Ejecutar una investigación de campo entre los clientes potenciales/usuarios determinados, para establecer las necesidades de la zona geográfica, de tal manera que se determinen las ideas potenciales de emprendimiento.

1. **Escribe:** ¿qué entiendes por recopilación de datos?

Actividad colaborativa

2. **Escriban y analicen** en parejas: ¿por qué es importante el tamaño de la muestra en una investigación?

3. **Seleccionen** un emprendimiento y **planifiquen** los elementos de la recolección de datos que utilizarían.

4. **Detalla** los errores más comunes en la recolección de datos.

Actividad investigativa

5. **Ejemplifica** los siguientes conceptos de investigación de mercados:

- a) **Elabora** una hipótesis acerca de un emprendimiento que tengas proyectado realizar.



b) ¿Qué tipo de variables deberías considerar para comprobar tu hipótesis?:

Otros ejemplos

Hipótesis, variables y margen de error.

bit.ly/2E5h988



c) Investiga acerca de la importancia de establecer un margen de error al momento de hacer el muestreo.

6. En grupos de tres estudiantes, **elaboren** una matriz para recoger información usando los cuatro criterios de recolección de datos mencionados en la tabla de la página 24.



Saberes previos

¿Cómo reconoces si algún emprendimiento tiene objetivos sociales?



Desequilibrio cognitivo

¿Pueden ser considerados emprendimientos sociales las acciones de beneficencia y paternalismo que realizan algunas personas o instituciones?



Emprendimiento social

Cuando se habla de emprendimiento social, lo que se pretende es generar un emprendimiento que tenga un impacto positivo en la sociedad. Las nuevas tendencias indican que los emprendimientos deben dejar de ser de carácter individual para convertirse en emprendimientos de carácter social.

Estos emprendimientos se fundamentan en que el beneficio sea de carácter comunitario, es decir, la comunidad es la beneficiada. Su ámbito de acción son todos los aspectos sociales, culturales, políticos, deportivos, ambientales, etc., siempre y cuando tengan un impacto social en una comunidad. Uno de los objetivos es generar empleo para elevar la calidad de vida de los beneficiarios o bien para solucionar un problema de la comunidad.

Algunas características de estos emprendimientos son:	Solucionar un problema de la comunidad.
	Elevar la calidad de vida a través de la generación de empleo.
	Los beneficios económicos son repartidos entre todos los beneficiarios y colaboradores.
	Los beneficiarios son la comunidad en general.

Archivo editorial, (2018)

Veamos algunos emprendimientos con alto enfoque social:

Una comunidad requiere abastecer de agua potable a algún sector y solicita el apoyo de las autoridades seccionales o de las entidades internacionales para que los ayuden con la tubería y la maquinaria. Luego, entre todos los miembros de la comunidad, realizan una minga de varios días para instalar la tubería en su lugar y así disponer de agua potable. Esta situación es muy común en el Ecuador. Es un ejemplo de cómo el trabajo colectivo y organizado para emprender una tarea de interés común, trae importantes beneficios para todos.

Otro caso emblemático de carácter social es un emprendimiento internacional que inicialmente fue conocido como TECHO PARA MI PAÍS. Su historia inicia en 1997, cuando un grupo de jóvenes chilenos comenzó a trabajar para superar la situación de pobreza de millones de personas. Actualmente mantienen operaciones en 19 países de Latinoamérica y el Caribe. En el Ecuador, cientos de jóvenes voluntarios de universidades privadas se encargan de obtener los materiales de construcción de empresas muy grandes y, con esto, construyen gratuitamente casas para personas de muy bajos recursos económicos en diferentes lugares del país.

Como vemos, los beneficiarios son personas de muy bajos recursos, es decir, la responsabilidad social de estos jóvenes ha permitido que se cumplan anhelos de otros compatriotas, sin esperar nada a cambio, sino solamente la sonrisa de quien recibe la vivienda (TECHO Ecuador, 2015).

Campaña "Un techo para mi País", (2018).
www.wabccom.py/



■ El anhelo de emprender, teniendo como objetivo la solución solidaria de problemas sociales, puede dar lugar a importantes iniciativas y al fortalecimiento de los vínculos entre las personas.



Ejemplos de potenciales emprendimientos sociales en tu comunidad

A continuación se describen algunos ejemplos de emprendimientos con responsabilidad social que pueden generarse en cualquier comunidad:

Turismo comunitario. Surge en las comunidades indígenas, campesinas o rurales. Consiste en que la comunidad utilice sus recursos naturales, ancestrales o culturales para atraer a potenciales turistas, haciéndolos partícipes de sus actividades diarias, lo cual para un turista se convierte en una verdadera experiencia de vida. Se trata de que el turista pueda compartir a profundidad las costumbres, la cultura y tradiciones de una comunidad. Por lo tanto, se puede analizar cuáles son las principales actividades de la comunidad y, de esta manera, hacer que los turistas conozcan estas actividades. Lo importante es que participe la mayoría de personas de la comunidad: de esta manera, todos se benefician.



Shutterstock, (2018). 680890168

■ En la propia vivencia diaria de una comunidad, un emprendedor atento puede encontrar la fuente para inspirar iniciativas que den lugar a emprendimientos que ayuden a resolver necesidades colectivas reales.

Emprendimiento deportivo. Consiste en realizar labores que promuevan el espíritu deportivo de una comunidad con el fin de tener tiempos para compartir en familia, formar ideales, cumplir sueños, etc., o bien que la juventud destine su tiempo y energía a actividades provechosas que le generen crecimiento mental y emocional. Existe la posibilidad de practicar todo tipo de deportes en una comunidad. De igual manera, la gran beneficiaria será la comunidad.

Emprendimiento cultural. La gran mayoría de comunidades tiene sus propias tradiciones y culturas que podrían ser conocidas por otras personas. Además de mantener vigente la cultura y el conocimiento de ello, se pueden generar ciertos ingresos al darlos a conocer a otras personas. Al igual que en los casos anteriores, la comunidad en su conjunto será la beneficiada.

Emprendimiento ambiental. Una comunidad puede ser la que origine un movimiento ambiental que permita cuidar el medioambiente. Por ejemplo, a través de procesos de reciclaje de basura o reciclaje de agua, etc. Lo importante es que toda la comunidad se beneficie de las ventajas de estos emprendimientos. Este tema es fundamental, considerando que la juventud actual tiene gran cuidado con la ecología y el medioambiente, no solo de su zona, sino en general de la naturaleza en su conjunto.

Emprendimiento comunitario. Es una de las formas más tradicionales de emprendimiento, en la cual toda la comunidad realiza una determinada actividad, y las ganancias son para la comunidad en su conjunto. Por ejemplo, en el caso de las actividades agrícolas, la comunidad podría adquirir un camión o construir un centro de acopio a fin de reunir todo el producto para que la comunidad negocie directamente con las grandes ciudades sin necesidad de intermediarios. En consecuencia, las ganancias quedarán para la comunidad.



Shutterstock, (2018). 595903445

■ Algunos indicadores que un emprendimiento con interés social debe tomar en cuenta como señal de eficacia y eficiencia parten de las preguntas: ¿realmente está aportando a la solución de problemas de fondo de la comunidad?, ¿se puede sostener en el tiempo?, ¿fortalece o debilita la capacidad de la comunidad para resolver sus propios problemas?



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. **Explica** con tus propias palabras, ¿qué es responsabilidad social en un emprendimiento? **Cita** un ejemplo.

Ejemplo

2. **Escribe** tu propia definición de lo que es el turismo comunitario. **Cita** un ejemplo.

Ejemplo

3. **Explica** con tus propias palabras, ¿qué es un emprendimiento comunitario? **Cita** un ejemplo.

Ejemplo

4. ¿Qué características tienen los emprendimientos con carácter social? **Explica** cada una de ellas mediante un ejemplo.

1.

Ejemplo

2.

Ejemplo



3. _____

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Qué gratificaciones aparte de las económicas, deja en tu vida el emprender con interés social?

Ejemplo

4. _____

Ejemplo

5. Detalla tres ejemplos de emprendimientos deportivos..

1. _____

2. _____

3. _____

Actividad colaborativa

6. En grupos de cuatro personas, **determinen** y **expliquen** todos los aspectos necesarios para desarrollar un emprendimiento de turismo comunitario en su zona. Pueden apoyarse en preguntas como: ¿a quién nos dirigiremos para buscar apoyo?, ¿qué actividades se le ofrecerá al turista?, ¿qué se le enseñará?, ¿dónde comerán los huéspedes?, ¿dónde dormirán?, ¿quién guiará a los turistas?, ¿cómo nos publicitamos?, ¿quiénes serán nuestros proveedores?, etc.



Extrapolar datos

Es un proceso matemático por medio del cual un emprendedor puede obtener información a partir de datos actuales, acerca de, por ejemplo, la cantidad de unidades de su producto que podrá vender en el futuro cuando haya cambiado el número de sus posibles compradores. De esa manera, con datos muestrales se puede obtener información que podrá ser muy relevante para la toma de decisiones del emprendimiento.

Proyección poblacional

El Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC) realiza cada diez años estudios a nivel nacional de la población, así como proyecciones para los próximos años. Ingresa a www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/ y descarga el archivo "Proyección de la población ecuatoriana", por años calendario, según cantones, 2010-2020.

Al abrir el archivo puedes encontrar los siguientes datos: a) nombre y código del cantón, b) población por año, entre 2010 y 2020.

Calculemos el mercado potencial en un cantón

Pongamos un caso: un emprendimiento tecnológico que fabrica aspiradoras robot-autónomas realiza el estudio de una muestra de 100 personas en la ciudad de Cuenca en 2015. De estas, 10 personas están muy interesadas en adquirir su aspiradora robot-autónoma para su hogar este año, y 25 personas la quieren para dentro de 5 años.

En el archivo de Excel, busca la población del cantón Cuenca en 2015 (580 706) y en 2020 (636 996).

- **Calcula** la cantidad de potenciales usuarios para 2018. $[580\ 706 / 100 * 10 = 58\ 070,6]$
- **Calcula** la cantidad de potenciales usuarios para 2022. $[636\ 996 / 100 * 25 = 159\ 249]$

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN CANTONES 2010-2020												
Código	Nombre de cantón	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
101	CUENCA	524 563	535 024	546 804	558 127	569 416	580 706	591 896	603 269	614 239	625 775	636 996
102	GUANO	13 192	13 196	13 197	13 198	13 197	13 179	13 137	13 184	13 107	13 074	13 037
103	GUALACOS	44 487	44 994	45 501	45 997	46 482	46 954	47 411	47 855	48 286	48 702	49 104
104	NARÓN	16 593	16 686	16 777	16 863	16 943	17 017	17 084	17 145	17 201	17 250	17 292
105	PAUTE	26 539	26 833	27 146	27 431	27 715	27 989	28 246	28 500	28 741	28 969	29 214
106	PUCARÁ	10 510	10 533	10 534	10 571	10 580	10 599	10 605	10 609	10 603	10 595	10 584

Fuente: INEC, 2010.

El resultado nos orienta para calcular el número potencial de usuarios de nuestro producto. No hay que olvidar detalles como que solo se compra una aspiradora por hogar, pero al dividir los valores para el número de personas promedio en un hogar, que es aproximadamente de cinco, tendremos nuestro mercado potencial en el cantón Cuenca.

Actividad

1. **Extrapolas** los resultados de una muestra con los datos del cantón donde vives, para el año en curso y para el 2020.

Educación financiera

Otros recursos básicos que se deben aprovechar

En la educación financiera existen ciertos temas que son base fundamental para, en lo posterior, analizar ingresos, gastos, deudas y ahorros. Estos recursos permiten la optimización adecuada del dinero, y no tan solo por el tema del dinero en sí, sino porque son parte de nuestra vida diaria y siempre deben estar controlados. Como recurso, todos estos implican que su buen uso generará ahorros, así como su mal uso generará gastos extras (causantes de problemas económicos futuros).



Shutterstock, (2016), 585783596

■ Quizá el recurso más valioso del que disponemos sea una buena salud. Cuidar el cuerpo y realizar actividades de ocio periódicamente garantizarán que este recurso siempre esté disponible para enfrentar los retos de la vida.

Invertir en educación

Tal vez la mejor inversión que alguien pueda realizar a lo largo de su vida es la referente a la educación. Esta debe ser una de sus principales metas, independientemente de la edad que se tenga. No importa de qué educación hablemos: si formal o informal, si pública o privada, si presencial o a distancia, etc. Lo importante es que se la tenga. La mayoría de padres siempre desea la mejor educación para sus hijos, ya que lo que se procura es tener un futuro mejor.

Muchos dirán que la educación no garantiza un mejor futuro. Es cierto. Pero sí le proporciona a la persona una mente más atenta para detectar mayores y mejores oportunidades. Esta es justamente la diferencia entre quienes estudian y han sabido sacar provecho de sus aprendizajes, y quienes estudian y sus estudios no les han sido de utilidad. No es el título profesional o la cantidad de cursos a los que se ha asistido lo que importa. Lo importante es saber utilizar esos conocimientos (de cualquier tipo) en la vida diaria para provecho familiar y profesional.

Cuidar la salud

El cuerpo humano es una máquina perfecta y debe ser cuidada como tal. Imagina que compraste un celular de la mejor tecnología y lo llevas contigo, lo cuidas, no permites que nadie lo utilice, lo limpias... es decir, lo mantienes en perfecto estado y lo cuidas porque sabes acerca de los beneficios de su uso. Si así actuamos con nuestros bienes materiales, ¿cómo deberíamos actuar con nuestro cuerpo?

La respuesta es obvia. Cuidemos nuestro cuerpo desde ahora mediante buena alimentación, manteniéndonos en constante actividad y practicando algún deporte. Todo esto permitirá que la mente trabaje a su total capacidad para hacer bien las cosas.

Aprovechar el tiempo

El tiempo es un recurso que, si no se utiliza de manera eficiente, simplemente se pierde, no es recuperable. Por lo tanto, siendo un recurso limitado, tiene que ser aprovechado de la mejor forma.

En promedio, una persona desperdicia entre 30 y 40 horas a la semana en actividades totalmente irrelevantes. Analiza el tiempo dedicado a las actividades semanales y de fin de semana. Determina qué actividades te dan algún provecho y qué otras podrías eliminar. Comienza desde ahora, optimiza tu tiempo y concéntrate en alcanzar tus objetivos. Al inicio será difícil, pero luego se convertirá en una costumbre y las actividades en sí mismas te permitirán cumplir tus metas.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.3.1, EG.5.3.2.

1. **Escojan** un emprendimiento de su zona geográfica y **determinen** qué investigarían en estos ámbitos: productos sustitutos, proveedores y competencia.

2. **Desarrollen** los objetivos de la investigación de campo que escogieron.

Destreza evaluada: EG.5.3.3.

3. **Elijan** qué fuentes primarias y secundarias son apropiadas para indagar información sobre su tema de investigación y **expliquen** por qué las escogieron.

4. **Analicen** qué herramientas se utilizarían a fin de obtener la información para desarrollar la investigación. **Expliquen** de qué manera estas herramientas son de ayuda.



Destreza evaluada: EG.5.3.4.

5. **Determinen** los principales aspectos que deberían averiguar sobre sus clientes en su investigación de campo.

6. ¿En dónde van a realizar su investigación de campo para recolectar datos? **Dibujen** un croquis.

Coevaluación

7. En parejas, **determinen** los aspectos que se deben analizar para que una investigación de campo no tenga errores. **Evalúense** entre pares, **verifiquen** que ambos trabajen y aporten.

Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca	Metacognición
Analizo las necesidades del entorno, para generar, a partir de ahí, propuestas de emprendimiento.				Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
Sé cómo aplicar la mayoría de técnicas de investigación de campo.				• ¿Cómo lo aprendiste? • ¿En qué lo puedes aplicar?



Ordenando la información del entorno

En esta unidad descubriremos herramientas estadísticas básicas para analizar, de forma técnica, la investigación de campo como elemento fundamental que nos permite conocer si una idea de emprendimiento tendrá acogida en el mercado. Las herramientas descritas en esta unidad son las mismas utilizadas por las grandes empresas de investigación de mercado, y son imprescindibles para que las decisiones que se tomen garanticen el cumplimiento de los objetivos que se han propuesto.

Shutterstock, (2018). 117027379





unidad



Objetivos

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

OG.EG.1. Incentivar el espíritu emprendedor del estudiante desde diferentes perspectivas y áreas del emprendimiento: comunitario, asociativo, empresarial, cultural, deportivo, artístico, social, etc.

Fuente: Ajuste curricular 2016.
Ministerio de Educación.

■ Existen numerosas herramientas para ordenar la información que hemos recogido del entorno. Dichas herramientas, combinadas con nuestra capacidad de reflexión y sentido común, transforman la realidad a formas de fácil interpretación.



Saberes previos

¿Qué utilidad puede tener la estadística en la vida de jóvenes como tú?



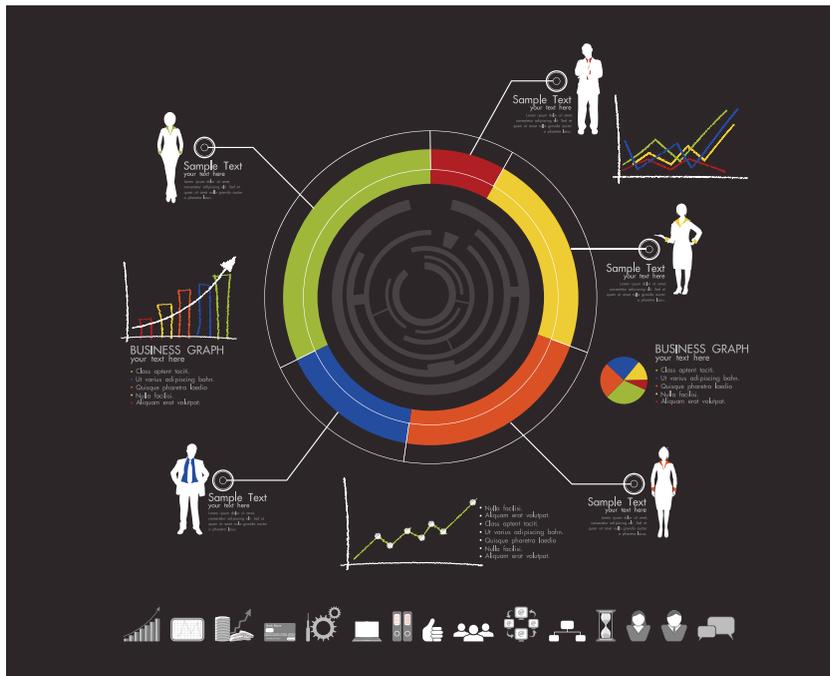
Introducción a la estadística descriptiva

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible interpretar las emociones que muestra el conjunto de individuos de una sociedad por medio de la estadística?



En la unidad anterior de investigación de mercados se analizaron las diferentes formas de obtener información del mercado. En función de estos aspectos, el emprendedor recopila información fundamental que lo oriente en su futuro emprendimiento. En esta unidad se estudiará cómo esa información puede ser analizada y evaluada mediante la estadística aplicada al mercadeo y ventas.



Shutterstock, (2018), 142558966

Hay mucha bibliografía que entrega conceptos de lo que es la estadística. Sánchez (2004) menciona que la estadística es la "ciencia que ayuda a organizar, presentar, analizar e interpretar los datos históricos como elemento de juicio fundamental para la toma de decisiones futuras del emprendedor". Usualmente los datos son numéricos y, a partir de ellos, se obtienen referencias para estimar comportamientos futuros.

La estadística descriptiva consiste en la presentación de datos numéricos utilizando tablas, columnas, líneas, pasteles, etc., que en la actualidad pueden elaborarse con la ayuda de herramientas tecnológicas, como las hojas electrónicas.

■ Mediante la estadística, es posible interpretar la realidad de una población e incluso prever comportamientos futuros.

¿Sabías qué?

La estadística básica sirve para organizar y evaluar datos numéricos de potenciales clientes, proveedores, competidores, etc., a través de la tabulación de datos, la agrupación y obtención de resultados, y su representación gráfica hasta llegar a la interpretación de dichos datos, con el fin de tomar decisiones adecuadas. Esto se conoce como estadística descriptiva.

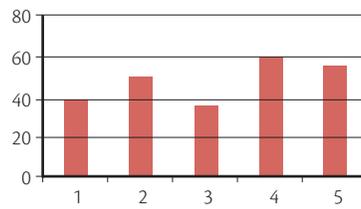


Gráfico en columnas

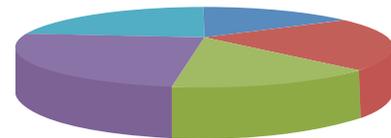


Gráfico circular (en pastel)

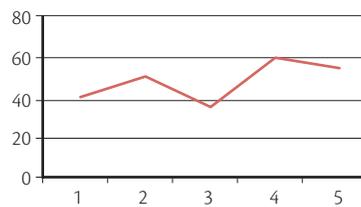


Gráfico en líneas

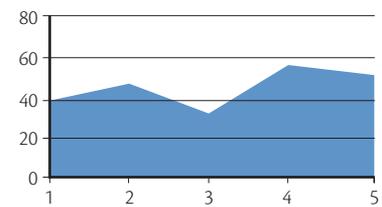


Gráfico por área

■ Tipos de gráficos más utilizados en estadística.



Como se puede observar en los gráficos, existen muchas formas de representar los datos para analizarlos. Por lo tanto, una vez que se han obtenido los datos, producto de la investigación de mercados, el proceso es el siguiente:

Tabulación de datos

Significa codificar y transcribir los datos a una herramienta de comprensión y análisis. Usualmente los datos se transcriben a una hoja electrónica que permita la sumatoria y proceso de información.

Agrupación de datos

Una vez que los datos han sido transcritos, la siguiente actividad es agruparlos en función de características comunes, por ejemplo: sectores geográficos, respuestas numéricas, respuestas similares, respuestas abiertas o cerradas, etc.

Obtención de resultados

La siguiente actividad es obtener los resultados de acuerdo con lo deseado: sumas aritméticas, medidas de tendencia, porcentajes, etc.

Representación gráfica

Para facilitar el análisis, es necesario que se presenten los resultados considerando algunas de las representaciones gráficas que se mencionaron en la página anterior.

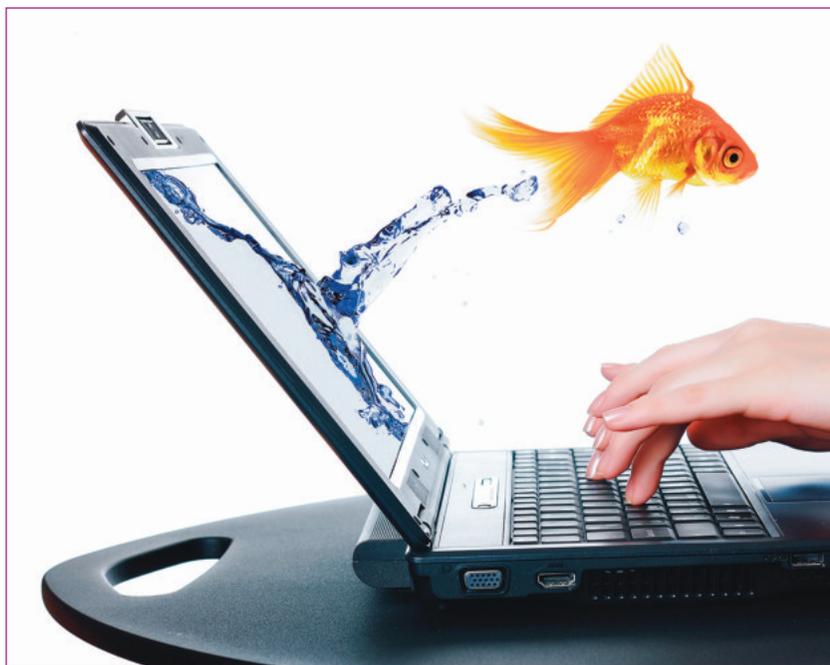
Interpretación y conclusiones

Una vez realizada la representación gráfica, la actividad final es interpretar los resultados como elemento para realizar conclusiones que le permitan al emprendedor tomar decisiones adecuadas respecto a su emprendimiento.

Cabe mencionar que este proceso estadístico ayuda en la toma de decisiones, pero no puede ser considerado como una verdad **irrefutable** en el tiempo, ya que las variables que afectan el emprendimiento pueden modificarse sustancialmente.

La interpretación pasa por encontrar patrones, hallar categorías, obtener conceptos, determinar singularidades y generalidades.

De todas formas, también el proceso de interpretación de los datos obtenidos, su transformación en información, y la elaboración de conclusiones, implican una cierta experiencia o, al menos, un espacio de reflexión cuidadosa y discusión entre quienes sacarán adelante el emprendimiento, que puede ser auxiliado por alguien que tenga experiencia.



Shutterstock, (2018). 57086932

■ De los criterios técnicos y la pericia con que tratemos a los datos que hemos obtenido, dependerá que la información procesada se transforme en planificación, en acciones concretas, y que nuestro proyecto se convierta en realidad.

Glosario



Irrefutable. Algo que es tan verdadero que no admite la posibilidad de generar dudas.

Otros ejemplos



Tabulación de datos.
bit.ly/2zwuXEL



Evaluación formativa

EG.5.3.5. Describir los conocimientos estadísticos básicos para tabular los datos recabados en una investigación de campo.

1. Con tus propias palabras, **define**: ¿qué es estadística?

2. ¿Para qué sirve la estadística?

3. ¿Por qué es importante usar la estadística para un emprendimiento?

4. Analiza y **subraya** la respuesta correcta.

a) Codificar y transcribir los datos a una herramienta de comprensión y análisis es:

Tabulación de datos.

Representación gráfica.

Interpretación y conclusiones.

Agrupación de datos.

b) La actividad en la cual se aplican sumas aritméticas, medidas de tendencia y porcentajes es:

Representación gráfica.

Interpretación y conclusiones.

Agrupación de datos.

Obtención de resultados.

c) El elemento para realizar conclusiones que le permite al emprendedor tomar decisiones adecuadas respecto a un emprendimiento es:

Representación gráfica.

Interpretación y conclusiones.

Agrupación de datos.

Obtención de resultados.



d) El elemento en el que se utilizan características comunes, por ejemplo, sectores geográficos, respuestas numéricas, respuestas similares, respuestas abiertas o cerradas es:

Representación gráfica.

Interpretación y conclusiones.

Agrupación de datos.

Obtención de resultados.

e) El elemento que presenta los resultados de forma visual es:

Representación gráfica.

Interpretación y conclusiones.

Agrupación de datos.

Obtención de resultados.

Actividad investigativa

5. En una hoja electrónica, **busca** más modelos de gráficos de estadística descriptiva, **imprímelos** y **pégalos** en los siguientes recuadros. También tienes la opción de **dibujarlos** en los espacios.

6. **Investiga:** ¿en qué áreas de tu comunidad se puede aplicar la estadística descriptiva?



Saberes previos

¿Qué significa tabular?



Desequilibrio cognitivo

¿Se debe conocer previamente el entorno para poder formular las preguntas correctas?



Glosario

Preguntas cerradas. Aquellas cuya respuesta es concreta o consiste en escoger entre varias alternativas planteadas.

Preguntas abiertas. La respuesta es amplia y la detalla la persona encuestada.



Tabulación de datos

La tabulación de datos se refiere a la codificación y transcripción de los datos obtenidos en la investigación de mercado. Para la explicación de este tema, se analizará la investigación de mercados realizada sobre una muestra de 150 emprendimientos de las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Santo Domingo de los Tsáchilas y Tena, referentes al comercio de productos básicos, más conocido como “tiendas”. El objetivo de la investigación es conocer la situación del sector para adoptar decisiones que permitan mejorar sus negocios. Las preguntas se detallan en el recuadro inferior.

Los resultados fueron tabulados de la siguiente manera:

Pregunta 1. Al tratarse de una pregunta con diferentes respuestas concretas, se cuentan uno por uno los resultados. Para ello se utilizan las herramientas tecnológicas que faciliten el proceso. Por ejemplo, cada respuesta se tabula de la siguiente manera:



Shutterstock, (2018). 262874696

■ Del correcto orden con que hemos transcrito los datos de una encuesta depende que su codificación nos entregue información significativa para el emprendimiento.

1. ¿Cuál cree usted que es el principal problema de su empresa?

- Pagos a proveedores
- Cobros de clientes
- Manejo de inventarios
- Ventas bajas
- Falta de publicidad
- Desconocimiento de impuestos
- Otros
- Ninguno

2. ¿Su emprendimiento lleva la contabilidad como base para los impuestos?

Sí No

3. ¿Para pagar los gastos personales se utiliza el dinero del emprendimiento?

Sí No

4. ¿Por qué cree que los clientes compran en su tienda? (una sola característica)

Pagos a proveedores:

1+1+1+1+1+1+...

Cobros de clientes:

1+1+1+1+1+1+...

Manejo de inventarios:

1+1+1+1+1+1+

Ventas bajas:

1+1+1+1+1+1+

Falta de publicidad:

1+1+1+1+1+1+...

Desconocimiento de impuestos:

1+1+1+1+1+1+...

Otros:

1+1+1+1+1+1+...

Ninguno:

1+1+1+1+1+1+...



Pregunta 2. Es una pregunta con respuestas Sí o No, por lo que se cuentan uno por uno los resultados, y se tabulan de la siguiente manera:

Sí: 1+1+1+1+1+1+1+1+1+1+1...

No: 1+1+1+1+1+1+1+1+1+1+1...

Pregunta 3. También es una **pregunta cerrada**, por lo que se cuentan uno por uno los resultados, y se tabulan del siguiente modo:

Sí: 1+1+1+1+1+1+1+1+1+1+1...

No: 1+1+1+1+1+1+1+1+1+1+1...



Shutterstock, (2018), 381423433

■ Tabular respuestas abiertas a preguntas formuladas en una encuesta es una tarea extremadamente difícil.

Pregunta 4. Al tratarse de una **pregunta abierta**, es necesario transcribir las distintas respuestas. En el caso de esta pregunta, se obtuvieron 150 respuestas diferentes. A continuación, se muestra parte de la tabulación de estas respuestas:

Valores humanos



“Di siempre la verdad, así no tendrás que recordar lo que has dicho”.

Mark Twain

Buen trato y atención	Buena atención	Mercadería buena, fresca y limpia	Buen precio	Atención	Se fía al cliente	Prestigio y atención
Buena atención	El cliente compra al paso de sus actividades	Es conocida y existe un trato frecuente	Atención	Cercanía	Productos frescos, buena presentación	Precios bajos
El trato al cliente	Constancia	Precio justo	Precio justo	Cercanía y les gustan los productos	Buen trato al cliente	Atención y buen servicio
Por el modo de atenderles, el carácter, la educación y la práctica diaria	Por el trato, ya que ya soy conocido	Estamos cerca	Por la atención	Mantiene los productos ordenados y limpios	Por la variedad de productos	Atención
No hay otra tienda cerca	El precio respeta lo que es justo	En la mitad del barrio	Forma de atención	Comodidad y cercanía	Puedo pagar a fin de mes	Despacho a domicilio

La tabulación debe **transcribir** exactamente la respuesta de la persona encuestada. En el caso de las preguntas abiertas, el proceso de tabulación es mucho más complejo, ya que quien investiga se puede encontrar con tantas respuestas como encuestados tenga, por lo que el proceso estadístico se complica. En consecuencia, se debe procurar evitar las respuestas abiertas, a menos de que sea extremadamente necesario.

Por tal razón, es recomendable que los emprendedores hagan algunos ensayos y pruebas con algunos formatos de encuestas y preguntas para saber cómo funcionan. Una ventaja que tienen las preguntas cerradas, es que puedes imprimir una sola hoja de encuesta y anotar las respuestas en una hoja donde pueden caber las respuestas de muchos encuestados.

Glosario



Transcribir. Copiar una información literalmente.



Evaluación formativa

EG.5.3.5. Describir los conocimientos estadísticos básicos para tabular los datos recabados en una investigación de campo.

1. Escribe dos ejemplos de preguntas abiertas y dos de preguntas cerradas.

Preguntas abiertas

1.

2.

Preguntas cerradas

1.

2.

Actividad colaborativa

2. Diseñen una encuesta con cinco preguntas cerradas y aplíquenlas a veinte estudiantes de otros cursos de la unidad educativa. El objetivo de esta encuesta será determinar qué tipo de emprendimientos existen en su entorno familiar y de amistades.

Pregunta 1

Pregunta 2

Pregunta 3

Pregunta 4

Pregunta 5



Saberes previos



Si debes ordenar una biblioteca, ¿cuántas formas hay de clasificar los libros? ¿Alfabéticamente, por tamaño, por tema?

Desequilibrio cognitivo



“¿Cuánto me amas?” ¿Es una pregunta abierta o es una pregunta cerrada?

Interdisciplinariedad



Emprendimiento e historia

A inicios del siglo XVII, llegó a Quito, entonces Virreinato del Perú, la misión geodésica francesa con el objetivo de realizar mediciones cuantitativas.

En las últimas décadas del siglo XVI-II, comenzó un proceso de recolección de información que la Corona española requería de las posesiones americanas.

Los administradores comenzaron a utilizar la frase “Su majestad quiere saber”, a fin de recabar toda esa información necesaria para planificar correctamente un futuro de seguridad y promisión para los territorios americanos (Capa Santos, 2007).



Una representación en cera de la misión geodésica francesa se puede apreciar en el museo del Centro Cultural Metropolitano.

(Centro Cultural Metropolitano de Quito, 2015)

Flavio Muñoz, (2018). Colección Centro cultural metropolitano

Agrupación de datos

Como se pudo observar en la página 43, los datos se encuentran muy dispersos, por lo que es fundamental agruparlos y así obtener conclusiones que permitan la toma de decisiones.

Preguntas cerradas

En el caso de las preguntas cerradas, la agrupación es más sencilla ya que solamente se buscará agrupar respuestas comunes como: sí, no, con frecuencia, poca frecuencia, nunca. Luego se cuentan los resultados similares. Por ejemplo, en la pregunta 3 de la página 43, se recibieron 150 respuestas que se agruparon en 133 resultados positivos y 17 resultados negativos.

Preguntas abiertas

La agrupación es un poco más compleja ya que se debe buscar algún criterio de agrupación de las respuestas recibidas. Por ejemplo, los resultados observados en la página 43 tienen ciertos aspectos comunes: buena atención, precio, productos variados, limpieza, ambiente agradable, etc. De acuerdo con las 150 respuestas recibidas, se lograron establecer los siguientes parámetros de agrupación:



Shutterstock, (2018). 388995775

El ordenamiento correcto de los datos levantados en un territorio garantiza que no se pierda su relevancia.

Buen trato, atención, amabilidad	Precios justos	Variedad de productos, fresca, presentación	Comodidad y cercanía	Por el crédito otorgado	No conoce la respuesta
----------------------------------	----------------	---	----------------------	-------------------------	------------------------

En este caso, se pudieron establecer seis agrupaciones o temas comunes. No existe un número exacto de agrupaciones, ya que pueden ser dos o más.

La habilidad del investigador radica en establecer los elementos que permiten agrupar las respuestas en un orden tal que facilite su interpretación posterior. De igual forma, y con ayuda de herramientas tecnológicas, pueden clasificar las respuestas en cada uno de los casilleros. Por ejemplo, se clasificó en colores la totalidad de las 150 respuestas recibidas (se tomó una muestra de las respuestas, tal como consta en la página 43):

Buen trato, atención, amabilidad	Precios justos	Variedad de productos, fresca, presentación	Comodidad y cercanía	Por el crédito otorgado	No conoce la respuesta
Respuestas en cuadros celestes	Respuestas en cuadros rojos	Respuestas en cuadros amarillos	Respuestas en cuadros morados	Respuestas en cuadros verdes	Respuestas en cuadros blancos



Obtención de resultados

La obtención de resultados es el resumen detallado de las respuestas obtenidas de forma numérica, de tal manera que se puedan apreciar las respuestas agrupadas. En pocas palabras, consiste en sumar las respuestas y establecer los resultados de forma numérica.

En el ejemplo que estamos analizando, los resultados de la investigación fueron los siguientes:



Shutterstock, (2018). 307526993

■ La calidad de los resultados finales obtenidos desde el tratamiento de los datos tiene relación con la precisión con que has trabajado.

Pregunta 1. ¿Cuál cree usted que es el principal problema de su empresa?

Pagos	Cobros	Inventarios	Ventas	Mercadeo	Tributación	Otros	Ninguno	Total
9	18	7	51	38	22	-	5	150

Pregunta 2. ¿Su emprendimiento lleva contabilidad como base para los impuestos?

Si	No	Total
64	86	150

Pregunta 3. ¿Para los gastos personales se utiliza el dinero del emprendimiento?

Si	No	Total
133	17	150

Pregunta 4. ¿Por qué cree que los clientes compran en su tienda? (una sola característica)

Buen trato, atención, amabilidad	Precios justos	Variación de productos, frescura, presentación	Comodidad y cercanía	Por el crédito otorgado	No conoce la respuesta	Total
52	18	22	43	14	1	150

Como se puede observar, se han obtenido los resultados de las cuatro preguntas que permitirán tener mayores **elementos de juicio** para la toma de decisiones por parte de la persona emprendedora

Saberes previos



¿Podemos fracasar en una investigación si no sabemos clasificar los resultados de las preguntas? ¿Por qué?

Desequilibrio cognitivo



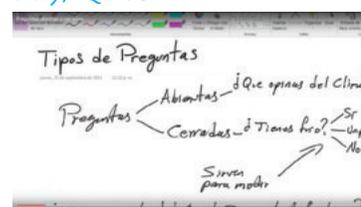
¿Los resultados numéricos son suficientes para reflejar la situación de un emprendimiento?

TIC



Analiza el video que se presenta en:

bit.ly/2Qo2sCM



Ejemplifica casos de preguntas cerradas y abiertas.

Glosario



Elementos de juicio. Se refiere a aspectos adicionales que pueden ayudar a una persona emprendedora a tomar una decisión.



2. Escribe las diferencias entre preguntas abiertas y cerradas.

Respuestas abiertas

Respuestas cerradas

3. En la siguiente lista de preguntas, **distingue** cuáles son abiertas y cuáles son cerradas.

a) ¿Qué tipo de emprendimiento te gustaría implementar?

- Comercio
- Servicios
- Artesanal

b) ¿En qué rama te gustaría seguir tu carrera universitaria?

- Financiera contable
- Medicina
- Docencia
- Ingeniería

c) ¿Qué servicios hacen falta en tu barrio?

d) ¿En tu barrio se realizan proyectos de emprendimiento?

- Sí
- No

e) ¿Qué asignatura crees que debes recibir para tu mejor preparación académica?



Saberes previos

¿Has utilizado Excel para crear gráficos estadísticos?



Desequilibrio cognitivo

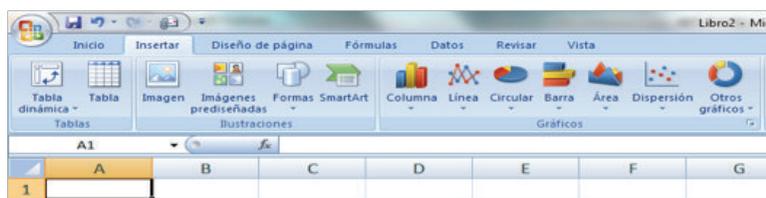
¿Un gráfico estadístico sirve para conocer la realidad o solamente para interpretarla?



Representación gráfica de resultados I

Una vez que se han obtenido los resultados, el siguiente paso es realizar su representación gráfica, ya que el análisis de cifras numéricas de forma gráfica facilita la interpretación y la toma de decisiones.

Existe una gran cantidad de formas de representar gráficamente los resultados de una investigación de mercado. De hecho, en las hojas electrónicas se encuentra una variedad de gráficos que se pueden utilizar, tal como lo indica la pantalla siguiente tomada de una hoja electrónica:



Archivo editorial, (2018)

Se puede observar que existen gráficos en columnas, líneas, gráficos circulares, de barras y otros que facilitan la representación gráfica de los resultados obtenidos. A continuación se analizan los de uso más frecuente.

Presentación en tablas

Se refiere a tablas o matrices que permiten visualizar los resultados de **tendencias** o cifras comparativas de varios períodos. Por ejemplo, un emprendimiento puede evaluar sus ventas de los tres últimos años, mes por mes. Para ello, utiliza tablas como la siguiente:

Tabla comparativa de ventas mensuales			
	2012	2013	2014
Enero	\$ 3 344,50	\$ 2 362,50	\$ 2 115,34
Febrero	\$ 3 518,50	\$ 2 265,00	\$ 1 809,23
Marzo	\$ 2 201,50	\$ 3 168,65	\$ 3 278,75
Abril	\$ 2 658,00	\$ 6 277,97	\$ 3 743,49
Mayo	\$ 1 667,50	\$ 6 308,10	\$ 2 762,89
Junio	\$ 1 811,00	\$ 3 565,53	\$ 2 845,57
Julio	\$ 1 594,80	\$ 1 766,10	\$ 2 062,21
Agosto	\$ 1 528,50	\$ 1 876,50	\$ 1 931,58
Septiembre	\$ 679,80	\$ 2 529,40	\$ 2 178,25
Octubre	\$ 2 111,90	\$ 2 393,06	\$ 2 122,21
Noviembre	\$ 1 489,00	\$ 2 331,10	\$ 1 386,27
Diciembre	\$ 1 909,00	\$ 2 107,00	\$ 2 029,45

Glosario

Tendencia. Es un patrón de comportamiento de los elementos que se desean analizar.



Valores humanos

“La forma de iniciar es dejando de hablar y empezando a hacer”.

Walt Disney



Shutterstock, (2018), 603244448



La información que entregan los gráficos estadísticos no reemplaza a la realidad. Su interpretación siempre estará acompañada con la visión propia de quien investiga.

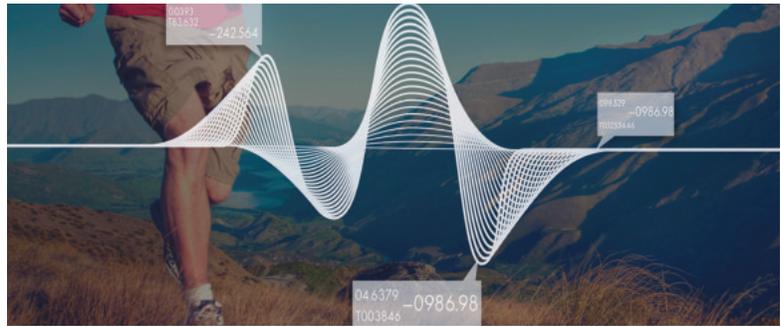


Presentación en gráficas

Otra forma de presentar la información estadística es mediante gráficas en el plano bidimensional, utilizando ejes x-y.

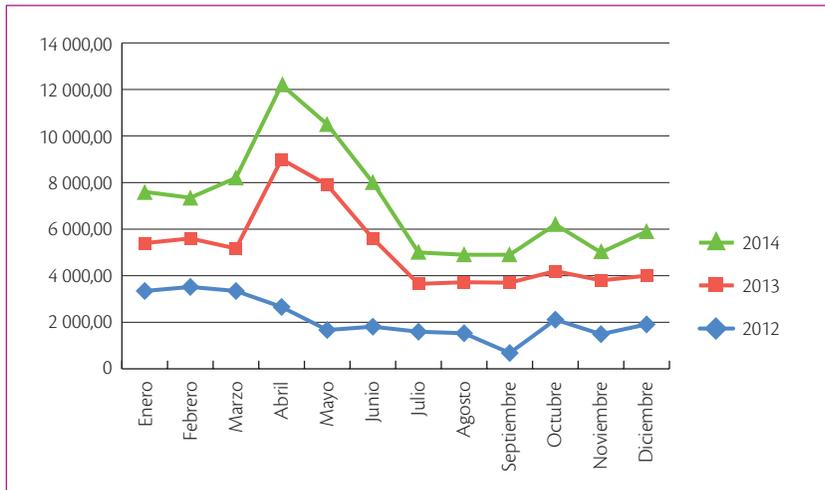
Gráficos de líneas

Son aconsejables para información comparativa. Tomando la información de la página 50, se podría obtener el siguiente gráfico.



Shutterstock, (2018). 452069200

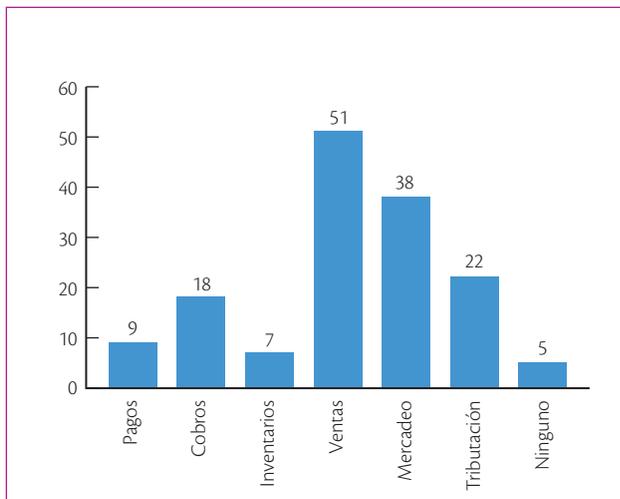
■ La representación gráfica es un importante auxiliar en el mundo del emprendimiento, pero también en ámbitos como el deporte.



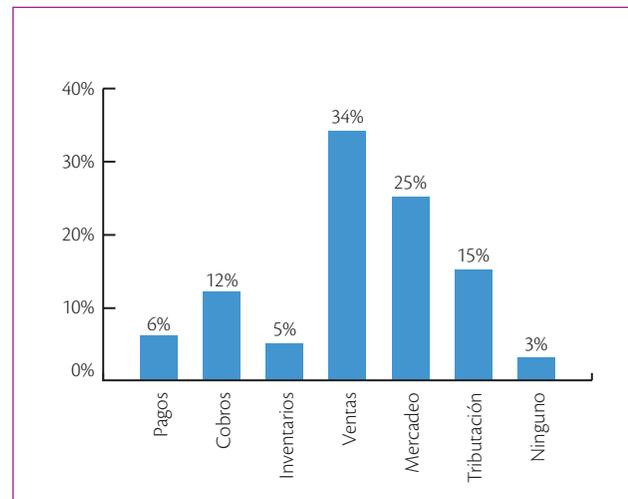
Archivo editorial, (2018)

Gráficos de columnas o histogramas

Recomendados para series básicas no comparables. Si se grafican los resultados de la pregunta 1, mencionados en la página 47, se podría obtener cualquiera de los dos gráficos siguientes, considerando, si se desea, en **números absolutos** o en porcentajes.



Archivo editorial, (2018)



Archivo editorial, (2018)

Como se puede observar, los resultados son mucho más fáciles de interpretar y analizar cuando se presentan mediante gráficos.

Otros ejemplos

Presentación gráfica de datos.

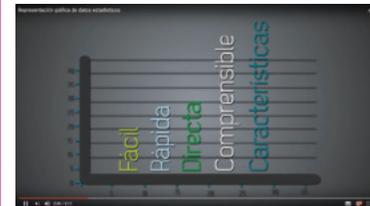
bit.ly/2PaATZ1



TIC

Conoce un poco más sobre la presentación gráfica en:

bit.ly/2rbtKxU



Realiza un ejemplo en Excel y utiliza el gráfico según la función.

Glosario

Números absolutos. ¿Valores de los números? más allá de su signo.



Evaluación formativa

EG.5.3.7. Analizar estadísticamente la información de mercado (oferta y demanda) a partir de la representación gráfica de los datos procesados en tablas, gráficas, histogramas, cálculo de frecuencias, diagramas, estudios de medidas de tendencia central (media, mediana, moda).

1. **Explica:** ¿qué entiendes por representación gráfica de los resultados?

2. Un emprendimiento de fabricación de muebles necesita realizar un estudio de venta del primer trimestre; los datos se indican a continuación. **Realiza** un gráfico (a mano) que represente los valores de ventas mensuales de cada ítem.

	Enero	Febrero	Marzo
Escritorios	15 677	12 943	25 364
Sillas	16 374	23 745	23 459
Cubículos	23 674	32 456	12 386
Archivadores	27 586	24 758	12 456
Sillones	23 459	38 756	32 134
Paneles	23 417	28 956	20 967
Divisiones	35 768	31 289	37 586
Total	165 955	192 903	164 352

Gráfico

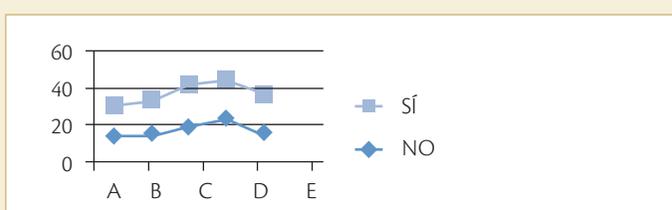
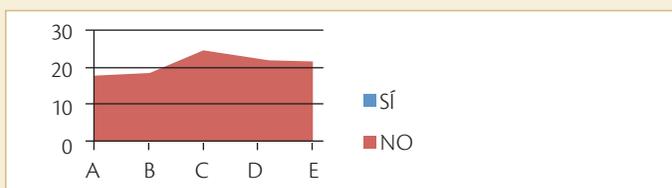
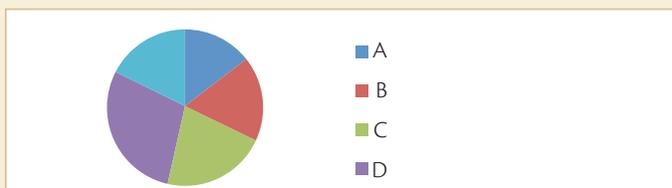
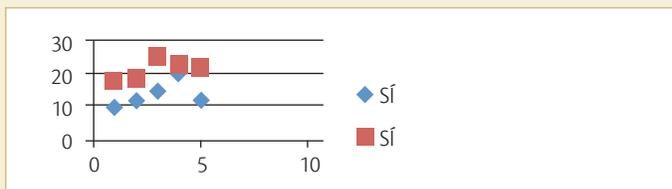


3. Según la información que arroja el gráfico que hiciste, **responde** las siguientes preguntas:

a) ¿Qué artículo fue el más vendido en febrero?

b) ¿Qué artículo no ha tenido grandes variaciones en sus ventas?

4. **Coloca** en los espacios señalados cuál es el tipo de gráfico representado: de líneas, de columnas, gráficos circulares, de barras, etc. **Puedes** buscar la respuesta con ayuda de Excel.



Actividad investigativa

5. **Indaga:** ¿cómo puedes graficar los resultados de una pregunta abierta?



Saberes previos

¿Qué tipo de gráficos puedes encontrar en productos de consumo normal en el hogar?



Representación gráfica de resultados II

Desequilibrio cognitivo

¿Es posible usar gráficos para representar las necesidades académicas de la población estudiantil de tu colegio?



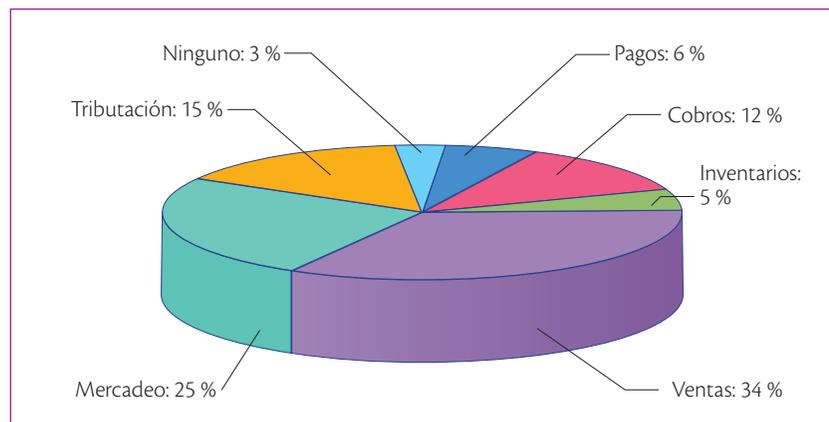
Gráficos circulares

Conocidos también como de pastel, permiten determinar la **composición porcentual** de diferentes resultados de la investigación. El siguiente gráfico considera los resultados de la pregunta 1, mencionados en la página 47:



Shutterstock, (2018). 4383368839

Los gráficos circulares, además de brindar información precisa, le pueden otorgar mucho atractivo a tus presentaciones.



Archivo editorial, (2018)

Glosario

Composición porcentual. Se define como el porcentaje que tiene un elemento frente a un todo.

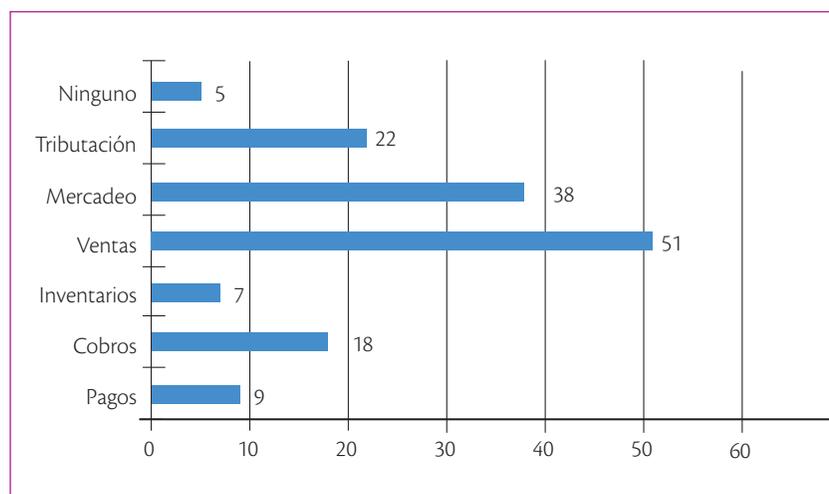


Gráficos de barras horizontales

Este tipo de gráficos ayuda a visualizar los resultados de forma horizontal. Se utilizan cuando hay muchas categorías o sus nombres son largos. Los resultados de la pregunta 1, mencionados en la página 47, se podrían graficar de la siguiente manera:

¿Sabías qué?

El uso de gráficos estadísticos fue utilizado desde hace muchas décadas. La aparición de las hojas electrónicas facilitó notablemente el trabajo de investigadores y analistas.



Archivo editorial, (2018)

Otros ejemplos

Presentación gráfica de datos.
bit.ly/2DQqNdK



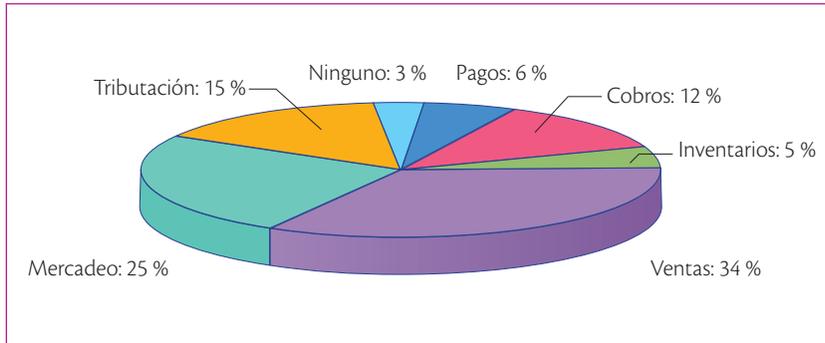
Utiliza los diferentes tipos de gráficos que, con la ayuda de mecanismos tecnológicos, permiten apreciar mejor los resultados obtenidos en las encuestas.



Presentación final de los resultados

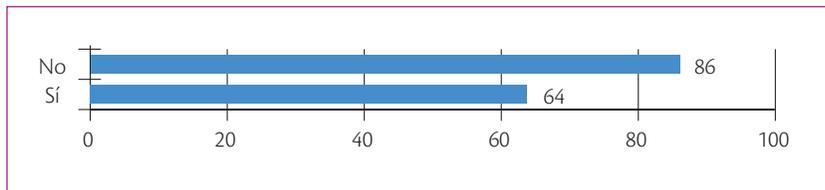
Una vez que se han graficado las respuestas de las preguntas de la investigación de campo, los resultados integrales deben presentarse de forma gráfica. Un ejemplo del informe gráfico sobre los resultados de la investigación sería el siguiente:

Pregunta 1. ¿Cuál cree usted que es el principal problema de su empresa?



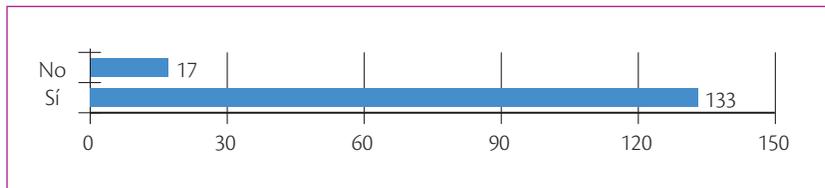
Archivo editorial, (2018)

Pregunta 2. ¿Su emprendimiento lleva la contabilidad como base para los impuestos?



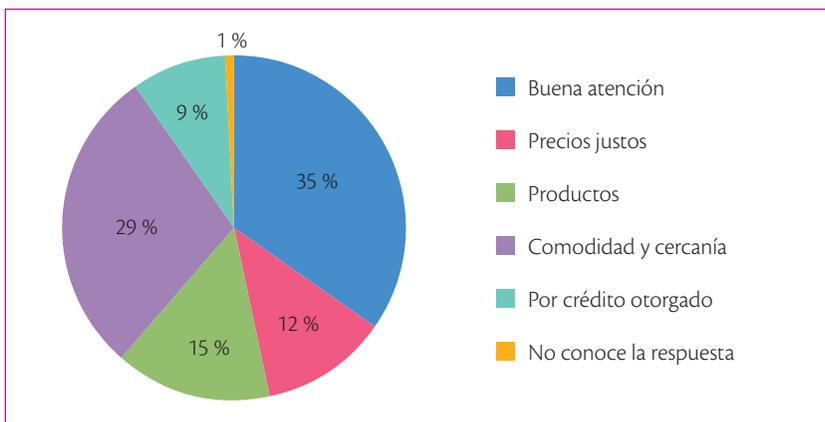
Archivo editorial, (2018)

Pregunta 3. ¿Para los gastos personales se utiliza el dinero del emprendimiento?



Archivo editorial, (2018)

Pregunta 4. ¿Por qué cree que los clientes compran en su tienda?



Archivo editorial, (2018)



Shutterstock, (2018). 594846959

■ Diviértete y sé creativo al exponer tus ideas mediante gráficos o para generar reportes de los resultados de tus trabajos.

¿Sabías qué?



La misión del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) es generar y difundir información estadística del país útil y de calidad con el propósito de facilitar la evaluación del desarrollo de la sociedad y de la economía, así como de promover las actividades del Sistema Estadístico Nacional.

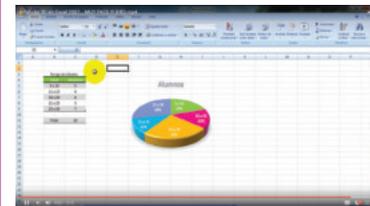
(INEC, 2017)

TIC



Considera las diferentes alternativas de hacer gráficos de pastel en:

bit.ly/2Siy7mo



Dibuja los resultados de la pregunta 4.

Valores humanos



“Es propio de un espíritu fuerte profundizar en los asuntos que trata, y no dejarse sorprender por las apariencias”.

Eugenio Espejo



Evaluación formativa

EG.5.3.7. Analizar estadísticamente la información de mercado (oferta y demanda) a partir de la representación gráfica de los datos procesados en tablas, gráficas, histogramas, cálculo de frecuencias, diagramas, estudios de medidas de tendencia central (media, mediana, moda).

Actividad colaborativa

1. En función de los resultados obtenidos a las cinco preguntas de la página 44, **ingresen** los datos en una hoja electrónica (Excel). Una vez ingresados, **realicen** dos gráficos diferentes para cada respuesta. **Recórtenlos** y **péguelos** en el recuadro de referencia.

Pregunta 1

--	--

Pregunta 2

--	--



Pregunta 3

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Te ayudó esta lección a comprender el significado de la frase "Una imagen dice más que mil palabras"?

--	--

Pregunta 4

--	--

Pregunta 5

--	--



Saberes previos

¿Conoces productos alimenticios que se consuman en tu hogar, que provengan de emprendimientos comunitarios?



Desequilibrio cognitivo

¿Es más eficaz un acto solidario que parte de la organización social que un acto solidario que parte de la actitud personal?



Ejemplo de emprendimiento exitoso con responsabilidad social

Uno de los emprendimientos modelo sobre responsabilidad social inició en 1970 y ha tenido gran éxito local e internacional: el Salinerito.

Desde 1970, el pueblo de Salinas de Guaranda en la provincia de Bolívar, Ecuador, apostó al cooperativismo como la forma efectiva y democrática de enfrentar la pobreza y marginación, con el apoyo de voluntarios extranjeros y la Misión Salesiana.

Poco a poco se pasó de un pueblo sin cultura organizativa y productor de sal, a un pueblo organizado y agroindustrial, convirtiéndose en referente para la provincia y el país. El resultado ha sido el mantenimiento de su población, evitando la migración a los núcleos urbanos, así como la mejora sustancial de las condiciones de vida de sus habitantes.

Hoy en día, Salinas y sus comunidades son la demostración de que en Ecuador es posible el desarrollo rural integral con equidad y sostenibilidad. Es por eso que el proceso salinero es considerado como una experiencia modelo dentro de la Economía Popular y Solidaria que el actual Gobierno está tratando de impulsar.

Con la puesta en marcha de prácticas de trabajo comunitario, Salinas propone una estructura de funcionamiento, un modelo asociativo basado en las organizaciones de base y en la solidaridad en su sentido más literal. El desarrollo de esta economía colectiva se concreta en los principios de trabajo colectivo (las mingas) y del ahorro, que permite poco a poco aumentar la productividad.



Shutterstock, (2018). 213377494

■ La industria de producción de quesos y otros derivados lácteos de la población de Salinas de Bolívar no solamente que ha resuelto importantes necesidades económicas de la comunidad, sino que también ha fortalecido su organización interna y ha redefinido el concepto de solidaridad.

La creación de estructuras comunitarias de tipo cooperativista brinda la posibilidad a sus miembros de poseer conjuntamente las tierras, de tener acceso a la propiedad colectiva de los medios de producción y al crédito, de aumentar su bienestar, y de tener por primera vez voz en cuanto a las decisiones internas. Paralelamente, a nivel ético, la creación de una cooperativa permite cambiar las mentalidades, promoviendo la construcción del consenso y la renuncia a pequeños beneficios personales en función de mayores beneficios comunitarios.

En Salinas, este modelo de desarrollo se construyó prescindiendo de los explotadores que habían dominado tradicionalmente la economía de la zona, y poniendo en juego medios



que permitan el aumento de la productividad en las empresas comunitarias y en los emprendimientos familiares. Al crear fuentes de autoempleo, organizar la producción de forma comunitaria y al estimular el ahorro de las familias a partir de la tradicional capacidad de vivir sobriamente, se logra aumentar su bienestar y la productividad de sus actividades.

Para el año 2018, el Salinerito produce y comercializa, con un enfoque social, queso, chocolates y confites, embutidos, hongos y frutas deshidratadas, hilos y textiles de alpaca y oveja, entre otros productos. Verdaderamente, es un ejemplo de emprendimiento con responsabilidad social. Uno de sus promotores es el padre Antonio Polo, quien ha sido, a su vez, uno de los líderes y responsable del éxito de este emprendimiento (El Salinerito, 2017).

La importancia de un liderazgo íntegro e integral

Los emprendimientos que orientan sus objetivos al desarrollo comunitario establecen, sin duda, líneas de acción en torno a la solidaridad. Para que estos propósitos se mantengan en el tiempo, crezcan, se desarrollen y puedan ser referentes de otras comunidades, es necesario actuar organizadamente y bajo la orientación de liderazgos de personas íntegras, principios fuertes o instituciones serias.

En el caso del Salinerito, la figura promotora y líder histórico de la iniciativa fue el padre salesiano Antonio Polo, que, desde su llegada a la zona, en 1970, ha mantenido una actitud coherente con su propósito inicial.

En la siguiente carta, explica la orientación intelectual y espiritual que ha sustentado su vida:

Carta de Padre Antonio Polo a la comunidad ecuatoriana

“Amigos queridos:

Salinas se ha caracterizado todo el tiempo por su puerta siempre abierta. También la “puerta virtual” ha estado ya entreabierta, llamando tímidamente la atención de amigos y curiosos. Ahora ha llegado el tiempo de lanzarnos con decisión y alegría al mar abierto de Internet.

En medio de tantos mensajes interesados, queremos ser un mensaje de solidaridad. En medio de tantos eslóganes sobre el mejor desarrollo, queremos mostrar la cara de un desarrollo posible:

Pequeñas empresas comunitarias que cruzan serenas el mar de la globalización. Comunidades campesinas que siguen organizadas desafiando los vientos del individualismo. Imágenes de fiestas alborotadas y de duelos compartidos. Llegada de visitas interesantes y agridulces despedidas de amigos. Paisajes hermosos desde los páramos agitados por el viento hasta el subtrópico acariciado por el sol. Rostro de niños y mayores, de mujeres hermosas por la flor de la edad o por las arrugas, que cuentan mil historias de entrega, de paciencia y de fe.

Proyectos que nacen, proyectos que culminan en el lento pero seguro caudal del proceso salinero de salir de la pobreza en solidaridad”.

Padre Antonio Polo

Fuente: <http://www.salinerito.com/institucional/bienvenida-p-antonio>



Blog banca para empresas, (2018).
www.bancaparaempresas.com

■ El sacerdote salesiano Antonio Polo puso la semilla del Salinerito, basado en principios de solidaridad y confianza en las capacidades de la comunidad.



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. En grupos de tres estudiantes, **determinen** y **expliquen** razonadamente los factores de éxito del Salinerito.

2. En sus palabras, **determinen** cuáles características debería tener una comunidad para alcanzar un éxito similar al Salinerito.

3. ¿Cuáles son los aspectos de responsabilidad social que está cumpliendo el Salinerito? **Explica** razonadamente tu respuesta.



4. **Analiza** detenidamente los componentes de la página www.salinerito.com y **diseña** un contenido similar para un producto de tu zona.

- **Identifica** los aspectos principales y **explica** en qué elementos hacen énfasis.

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Qué relación puedes encontrar entre el éxito de un emprendimiento comunitario y la participación organizada de todos sus beneficiarios?

Actividad colaborativa

5. En grupos de cinco estudiantes, **seleccionen** un producto de su zona geográfica y **diseñen** detalladamente un emprendimiento con las características del Salinerito.

Producto escogido

¿Por qué razón lo escogieron?

Descripción del emprendimiento

6. Con los resultados de su trabajo, **presenten** en clase una síntesis de sus aprendizajes, conclusiones y recomendaciones.



Data Gif Maker

Data Gif Maker es una herramienta muy fácil de usar para animar datos estadísticos, y ayudar a que información compleja se pueda entender de forma más sencilla.

Actividades:

1. Ingresa a <https://datagifmaker.withgoogle.com>
2. En la sección "Comparison One", llena la información requerida:
 - "Left Term": nombre del valor que se representará en la izquierda.
 - "Right Term": nombre del valor que se representará a la derecha.

The screenshot shows the Data Gif Maker interface. At the top, there is a blue header with the text "Data Gif Maker" and "By Google News Lab". To the right of the header are two buttons: "PREVIEW GIF" and "CREATE GIF". Below the header, there are two comparison sections, "Comparison One" and "Comparison Two". Each section has a "LEFT TERM" and a "RIGHT TERM" column. The "LEFT TERM" column has a "Name" field and a "Values (comma-separated)" field. The "RIGHT TERM" column has a "Name" field and a "Values (comma-separated)" field. Below these fields is a "Data sample (i.e. Searches, population etc)" field. To the right of each comparison section is a vertical blue bar with a percentage sign and a plus sign. The "Autoplay" toggle is turned on.

Fuente: <https://datagifmaker.withgoogle.com>

3. Ingresa los valores en la siguiente fila.
4. Para ver la gráfica, haz clic en "Preview GIF".
5. Agrega más valores en las secciones inferiores. Al finalizar, selecciona "Create GIF" para descargar la tabla.

▶ PREVIEW GIF

↓ CREATE GIF

Valor 1

Valor 2

Conceptos básicos sobre crédito

Para entender la educación financiera es necesario conocer algunos conceptos fundamentales relacionados con crédito o deuda. A continuación los principales conceptos relacionados con crédito:

Crédito (préstamo o deuda)

El crédito es una transacción en la que una persona recibe un bien o un valor de dinero con la promesa de cancelarlo en un período de tiempo determinado, con o sin intereses. Se denomina acreedor a quien presta el dinero o el bien, y se denomina deudor a quien recibe el dinero o el bien.

Capital o valor del crédito

Es el monto inicial en dólares por el cual se ejecuta la transacción. Por ejemplo, una persona pide un préstamo de \$ 2 000 (dos mil dólares). Este es el valor del crédito.

Tasa de interés

Es el costo del dinero expresado en porcentaje. Los créditos suelen estar asociados a una tasa de interés. En el Ecuador, las tasas de interés son definidas por el Banco Central del Ecuador. Por ejemplo, para un crédito personal de consumo ordinario, en enero de 2018, la máxima tasa de interés anual es de 17,30 %. Nadie puede cobrar más de este porcentaje. Esto quiere decir que si una persona obtiene un préstamo de \$ 1 000, al cabo de un año deberá cancelar un valor de \$ 1 173.

Gasto financiero (Interés)

Es el costo del dinero expresado en dólares. En el ejemplo anterior, el interés sería de \$ 173.

Tiempo del crédito

Es la duración que tiene la deuda, es decir, el tiempo en que se acordó la transacción entre el deudor y el acreedor. Se expresa en días, meses o años. Si bien la tasa de interés es anual, se debe calcular proporcionalmente de acuerdo con el tiempo. Puede ser de dos tipos:

- Préstamo de corto plazo, cuando el plazo de la deuda es inferior a un año.
- Préstamo de largo plazo, cuando el plazo de la deuda es superior a un año.

Forma de pago

Se refiere a la periodicidad de pago, es decir, si la deuda se cancela por partes (mensuales, quincenales o semanales) o se cancela todo al final del período.

Cuota mensual

Es el valor en dólares que se debe destinar para el pago de una deuda.

Pagaré

Es un documento formal que debe ser firmado por el deudor, mediante el cual se obliga a pagar, a vencimiento mensual o final, un valor predeterminado con el acreedor.

Garantía

Es la forma como un acreedor garantiza el crédito en caso de que no se pague puntualmente. Puede ser hipotecaria (cuando se garantiza con un bien inmueble) o prendaria (cuando se garantiza con un bien mueble: maquinaria, inventarios, auto, joyas, electrodomésticos, etc.).



Shutterstock (2018). 591495590

■ Un crédito otorgado bajo condiciones justas y legales, y administrado con sabiduría y planificación, será un aporte invaluable en la concreción de tus aspiraciones.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.3.5., EG.5.3.7., EG.5.4.3.

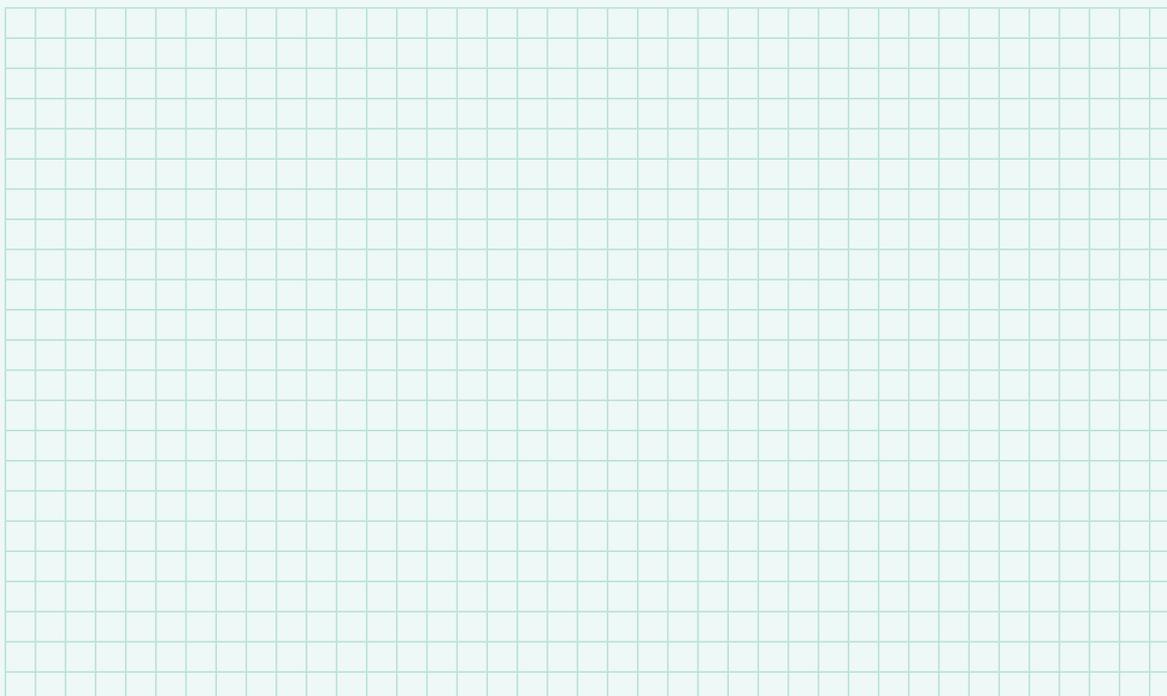
1. Antes de instalar un emprendimiento comunitario de preparación y servicio de comida, un grupo de emprendedores realizó una investigación de campo para conocer las preferencias de los posibles clientes. Se aplicó una encuesta sobre 500 personas, quienes dijeron lo siguiente:

Sobre las actividades de turismo:

- 205 personas prefieren paseos por la naturaleza.
- 124 personas prefieren deportes extremos.
- 76 personas prefieren actividades de baños en aguas termales.
- 57 personas prefieren disfrutar de actividades de la comunidad.
- El resto disfruta de cualquier actividad.

Sobre los gustos en comida:

- 45 personas prefieren comidas con carne.
 - 128 personas prefieren comida vegetariana.
 - 108 personas prefieren comidas con pollo.
 - 138 personas prefieren comidas con pescado.
 - El resto disfruta cualquier clase de comida.
- **Realiza** la representación gráfica de estos datos.



2. Describe un emprendimiento que se podría desarrollar sobre la base de los resultados del ejercicio anterior, que cumpla con un enfoque de responsabilidad social.

La descripción incluirá los siguientes aspectos:

- ¿A quién se vendería?

- ¿Cómo se publicitaría?

- ¿Qué se ofrecería?

- ¿Quién se encargaría de qué?

- ¿Qué ganaría la comunidad?

- ¿Qué beneficios traería este emprendimiento para la comunidad?

3. Añade una nueva pregunta.

Retroalimentación mi aprendizaje

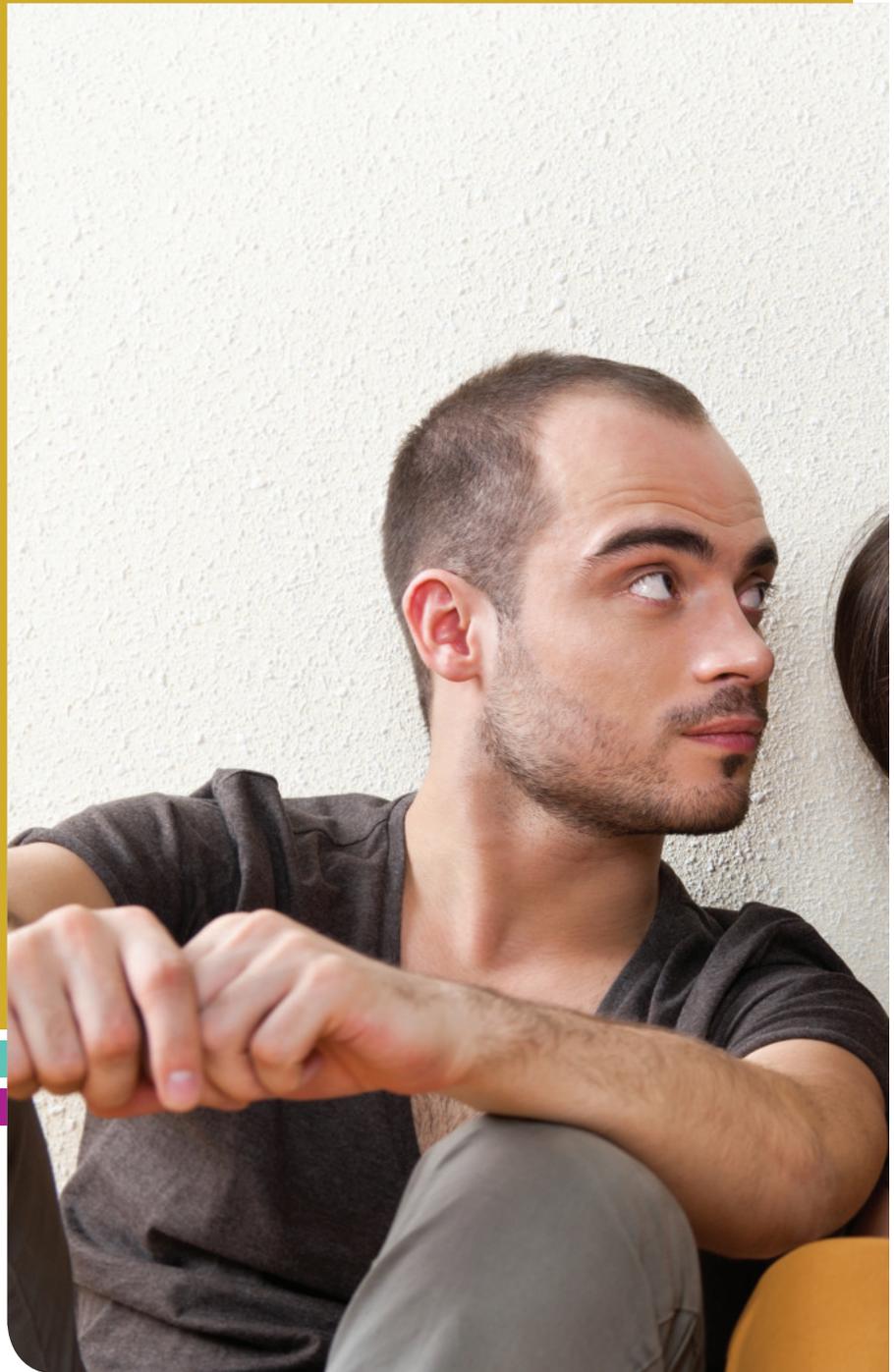


¿Qué importancia tiene para tu vida obtener información adecuada antes de tomar una decisión?



Interpretar la información para llegar a conclusiones

El análisis de la información de mercado a través de diversas herramientas estadísticas le permitirá al futuro emprendedor tomar decisiones adecuadas que incrementen las posibilidades de éxito de su emprendimiento. En esta unidad se analiza cómo se deben interpretar los datos sobre la base de informes técnicamente realizados.



Shutterstock, (2018), 107762792



3

unidad



Objetivo

OG.EG.1. Incentivar el espíritu emprendedor del estudiante desde diferentes perspectivas y áreas del emprendimiento: comunitario, asociativo, empresarial, cultural, deportivo, artístico, social, etc.

Fuente: Ajuste curricular 2016.
Ministerio de Educación.

■ Las conclusiones finales de un trabajo de investigación técnico y sincero por parte del emprendedor derivarán, sin duda, en el éxito del emprendimiento.



Saberes previos

¿Cuál fue la calificación promedio que obtuvo tu curso en la última prueba de matemáticas?



Desequilibrio cognitivo

¿Es posible calcular aspectos subjetivos como el comportamiento de una sola persona, usando las medidas de tendencia central?



Medidas de tendencia central

Son medidas estadísticas que buscan resumir, en un solo valor, un conjunto de datos. Representan un centro promedio en torno al cual se ubican los valores.

Media aritmética

También conocida como “promedio”, es la medida más utilizada. Se la obtiene realizando la suma aritmética de todos los elementos de una serie y se la divide entre la cantidad de elementos que contiene la serie. Se consigue de la siguiente manera:

$$X = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 \dots + X_n}{n \text{ (número de elementos de la serie)}}$$

Por ejemplo, se desea saber el peso promedio en kilogramos de las mujeres estudiantes de primer curso de bachillerato. Los datos son los siguientes:

48	49	52	57	45	48	51	50	50	45	47	45	46
49	44	46	47	43	49	44	48	43	50	46	55	54
50	45	45	46	44	42	46	48	49	49	48	55	50

De acuerdo con la fórmula, se deben sumar los resultados (1 868) y dividirlos entre el número de elementos (39). En consecuencia, se podría indicar que el peso promedio de las mujeres de la clase del primer curso de bachillerato es de 47,90 kilos.

Otra forma de obtener el promedio es mediante la agrupación de resultados iguales. Por ejemplo, se desea saber el peso promedio de los hombres estudiantes de primer curso de bachillerato. Los resultados fueron: 4 jóvenes pesan 52 kilos cada uno, 6 jóvenes pesan 53 kilos cada uno, y así sucesivamente, como lo indica la siguiente tabla:

	Peso individual	Número de jóvenes	
Símbolo	X	N	XN
1	52	4	208
2	53	6	318
3	54	9	486
4	55	12	660
5	56	5	280
6	58	3	174
		39	2 126
		Promedio	54,51

En este caso, se multiplican los valores de X por N y se obtiene XN. Se suma la columna XN (2 126) y se divide para el total de N (39), con lo que se obtiene un promedio de 54,51 kg por alumno. De esta manera, se obtiene el dato requerido de una forma más rápida.



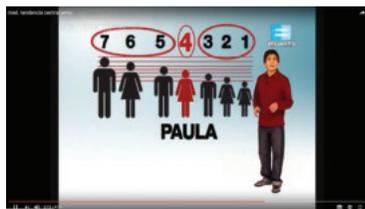
Shutterstock, (2018). 281352995

Entre muchas cosas distintas, el punto promedio es aquella cualidad que las hace parecidas.

TIC

Mira este enlace y conoce un poco más sobre las medidas de tendencia central:

bit.ly/2Q45ug7



Concluye: ¿cuándo se puede utilizar una medida de tendencia central?

YouTube (2018). www.youtube.com/watch?v=Y9tmjr8CVM



Mediana

La mediana es el valor medio de una secuencia de datos. Es el valor que divide a la secuencia en dos partes numéricamente iguales.

Para entender mejor esta medida de tendencia central, tomemos el ejemplo de las 39 estudiantes del primer curso de bachillerato mencionadas en la página anterior. Los pesos de cada una, ordenados de menor a mayor, son los siguientes:

N° de estudiante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Peso	42	43	43	44	44	44	45	45	45	45	45	46	46
N° de estudiante	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Peso	46	46	46	47	47	48	48	48	48	48	49	49	49
N° de estudiante	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Peso	50	50	50	50	51	51	51	51	52	53	54	54	55

Existen 39 mediciones. Por lo tanto, en la medición 20, se divide exactamente por la mitad a la secuencia de datos, ya que existen 19 mediciones antes y 19 mediciones después.

¿Cuándo utilizar el promedio y cuándo utilizar la mediana?

La respuesta tendrá que ver con los datos recabados. Si los datos son bastante homogéneos (como es el análisis de los pesos), se utiliza el promedio. Pero si existen datos extremos en una serie, tanto hacia abajo como hacia arriba, es prudente utilizar la mediana ya que esta elimina los efectos de los extremos. Por ejemplo, ¿qué pasaría si existieran dos personas con pesos superiores a 100 kilos? En este caso, el promedio se incrementaría sustancialmente y las conclusiones derivadas de este análisis podrían ser erróneas. Al utilizar la mediana, la existencia de dos datos extremos no afecta el resultado final.



■ En las competencias deportivas de velocidad, no importa tanto la mediana, sino la más rápida.

En el uso de la mediana pueden darse dos situaciones:

1. Si el tamaño de la muestra es un número impar, la mediana sería el dato que separe en partes iguales a la serie. Para obtener este dato, la fórmula es la siguiente: $(n+1) / 2$.
2. Si el tamaño de la muestra es un número par, entonces la mediana será el valor promedio entre los dos datos que dividen la serie. Por ejemplo, si se tienen los siguientes diez datos:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
38	39	43	45	46	48	50	51	53	55

La mediana sería el promedio entre el dato 5 (46) y el dato 6 (48). En consecuencia, la mediana es 47.

Otros ejemplos

Cálculo de mediana.

bit.ly/2Q27SUA



Evaluación formativa

EG.5.3.7. Analizar estadísticamente la información de mercado (oferta y demanda) a partir de la representación gráfica de los datos procesados en tablas, gráficas, histogramas, cálculo de frecuencias, diagramas, estudios de medidas de tendencia central (media, mediana, moda).

Actividad colaborativa

- En grupos de dos, **describan** las diferencias entre media aritmética y mediana. **Anoten** sus conclusiones.

Media aritmética	Mediana

- Resuelve los siguientes ejercicios sobre la media aritmética.

Si usas una hoja electrónica, puedes emplear la siguiente fórmula:

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2	A	B	C	D	E		
3	3	7	2	2	5	=+PROMEDIO(A3;B3;C3;D3;E3)	3,8
4						=+PROMEDIO(A3:E3)	3,8

- Las notas de matemática durante cada uno de los quimestres de María son las que constan en el recuadro. ¿Cuál es su promedio final? Escoge la respuesta:

- 6
- 7
- 8

Parcial 1	Parcial 2	Parcial 3	Parcial 4	Parcial 5
9	6	5	7	8

- En un emprendimiento se obtuvieron ventas mensuales que se registran en el cuadro inferior. En julio se quedará una persona a cargo. ¿Cuál debería ser su nivel de ventas para julio si se toma en cuenta el promedio histórico? **Escoge** la respuesta:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
\$ 2 675,00	\$ 2 856,00	\$ 3 768,00	\$ 2 869,00	\$ 3 857,00	\$ 2 756,00

- \$ 3 130,16
- \$ 2 342,97
- \$ 2 134,66



- En un emprendimiento de lavandería se tienen quince máquinas de lavado de ropa. La capacidad de las máquinas es la siguiente: dos máquinas tienen una capacidad de 50 kilos de ropa cada una, tres máquinas de 40 kilos de ropa, tres máquinas de 45 kilos de ropa cada una, y siete máquinas de 60 kilos de ropa. ¿Cuál es la capacidad promedio de las máquinas? **Realiza** el cálculo y **escoge** la respuesta:

- a) 51,66
- b) 49,33
- c) 48,44

X	N	XN

3. Resuelve los siguientes ejercicios sobre mediana.

Si empleas una hoja electrónica puedes usar la siguiente fórmula. Si los datos de la fila o columna están en desorden, utiliza esta herramienta:



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1											
2	1	3	4	5	5	7	7	8	8	=+MEDIANA(A2;B2;C2;D2;E2;F2;G2;H2;I2)	5
3										=+MEDIANA(H29:P29)	5
4											

- En un supermercado, las ventas diarias se registran en la tabla inferior. **Calcula** su mediana.

1	2	3	4	5	6	7	8	Mediana
\$ 12	\$ 34	\$ 689	\$ 123	\$ 1 234	\$ 8	\$ 765	\$ 3	

- Para una maquiladora se necesita comprar un camión. Han llegado varios modelos con sus diferentes tonelajes. Se debe elegir un camión de carga mediana. ¿Cuál sugieres?

Modelo	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Mediana
Tonelada de carga	10	60	32	41	8	65	22	56	19	



Saberes previos

¿Qué significa para ti la palabra “moda” en general?



Desequilibrio cognitivo

¿Puede coincidir la moda, en una serie de datos, con la mediana de la misma serie?



La moda

La moda es el valor que más se repite en una serie de datos; por lo tanto, es el valor con mayor nivel de frecuencia en dicha serie. Su obtención es muy sencilla, ya que simplemente se observan aquellas cifras que se repiten con mayor frecuencia. Por ejemplo, se ha obtenido la siguiente serie de catorce datos y se pide obtener la moda:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
42	43	43	44	44	44	45	45	45	45	45	46	46	47

Para su obtención, se tendría lo siguiente:

Valor	Veces que se repite (frecuencia)
42	1
43	2
44	4
45	5
46	2
47	1



Shutterstock (2018). 81115711

■ ¿Qué instrumento musical es el que más se repite en una orquesta sinfónica?

¿Sabías qué?

La moda elimina los valores extremos inferiores o superiores, con lo cual se excluyen impactos sobre valores promedios.



Como se puede observar, el valor que se repite con mayor frecuencia es 45. Por lo tanto, en esta serie de catorce datos, la moda es 45.

También puede darse el caso de series que tengan más de una moda. Así, por ejemplo, existen las series bimodales. Tal es el caso de la siguiente serie de datos:

42	43	43	44	44	44	44	45	45	45	46	46	46	46
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Esta serie se denomina “bimodal” porque tiene dos cifras que se repiten con mayor frecuencia (44 y 46).

Por otro lado, pueden existir las series “trimodales”. Tal es el caso de la siguiente serie de datos:

42	43	43	43	44	44	45	45	45	46	46	47	47	47
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Esta serie se denomina “trimodal” porque tiene tres modas (43, 45 y 47).

En consecuencia, la moda es una medida de tendencia central que permite verificar los valores de mayor frecuencia, lo que, en determinadas circunstancias, facilita el análisis estadístico de los resultados de una investigación de campo.



Medidas de tendencia “no central”

Cuando existe una gran cantidad de datos numéricos, por ejemplo, población de un país o ciudad, es necesario utilizar medidas de tendencia “no central”, que faciliten el análisis al dividir los datos en segmentos preestablecidos. Esto quiere decir que si la mediana divide los datos en dos segmentos (50 % menores y 50 % mayores), las medidas de tendencia segmentan aún más los datos obtenidos. Las más usuales son:

1. **Cuartiles.** Dividen los datos en cuatro cuartos. Cada cuartil posee el 25 % de los datos.

Primer cuartil - Q1	Segundo cuartil - Q2	Tercer cuartil - Q3	Cuarto cuartil - Q4
0 % < x < 25 %	25 % < x < 50 %	50 % < x < 75 %	75 % < x < 100 %

2. **Quintiles.** Dividen los datos en cinco quintos. Cada quintil posee el 20 % de los datos.

Primer quintil - Q1	Segundo quintil - Q2	Tercer quintil - Q3	Cuarto quintil - Q4	Quinto quintil - Q5
0 % < x < 20 %	20 % < x < 40 %	40 % < x < 60 %	60 % < x < 80 %	80 % < x < 100 %

Para ejemplificar: se tienen las siguientes series de datos, por edad, de las personas que viven en una ciudad (en la primera fila, el rango de edad, y en la segunda fila, el número de personas de esa edad).

Rango	De 0 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	De 20 a 25	De 25 a 30	De 30 a 35
No.	1,813	1,861	1,893	2,010	2,375	2,446	3,014
Acumulado	1,813	3,674	5,567	7,577	9,952	12,398	15,412
%	5,11 %	10,35 %	1,68 %	21,35 %	28,04 %	34,93 %	43,42 %

Rango	De 35 a 40	De 40 a 45	De 45 a 50	De 51 a 55	De 55 a 60	De 60 a 65	Más de 65
No.	2,411	3,361	3,014	2,889	3,149	2,170	3,089
Acumulado	17,823	21,184	24,198	27,087	30,236	32,406	35,495
%	50,21 %	59,68 %	68,17 %	76,31 %	85,18 %	91,30 %	100,00 %

Para cuartiles, la distribución es la siguiente: $(35\ 495 / 4 = 8\ 874)$.

Q1	Q2	Q3	Q4
1 < x < 8 874	8 875 < x < 17 748	17 749 < x < 26 621	26 621 < x < 35 395

Para quintiles, la distribución quedaría de la siguiente manera: $(35\ 495 / 5 = 7\ 099)$.

Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1 < x < 7 099	7 100 < x < 14 198	14 199 < x < 21 297	21 298 < x < 28 396	28 397 < x < 35 395

Las formas para interpretar estos datos constan en las lecciones *Interpretación de los datos* y *Conclusiones*, desarrolladas en las páginas 76 a 83.

Desequilibrio cognitivo



¿Por qué razón es importante para un emprendimiento conocer la situación socioeconómica de cada quintil de la sociedad?



Shutterstock, (2018). 5 393996817

■ El quintil cortado tiene tres tipos de frutas. ¿Puedes estimar cuántos quintiles de la torta tienen solamente uvas?

Otros ejemplos



Cálculo de cuartiles.
bit.ly/2DROsdl



Evaluación formativa

EG.5.3.7. Analizar estadísticamente la información de mercado (oferta y demanda) a partir de la representación gráfica de los datos procesados en tablas, gráficas, histogramas, cálculo de frecuencias, diagramas, estudios de medidas de tendencia central (media, mediana, moda).

1. Resuelve los siguientes ejercicios sobre mediana.

Si empleas una hoja electrónica, puedes usar la siguiente fórmula para ordenar los datos de la fila o columna:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1															MODA		
2	DATOS RECIBIDOS	2	3	4	5	3	4	5	4	3	4	4	3	2			
3	DATOS ORDENADOS	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	=+MODA.UNO(B3:N3)		
4															MODA.UNO(número1; [número2]; ...)		
5																	

- El personal administrativo de una fábrica de blusas para dama (que va a distribuir en toda la provincia), realizó una encuesta a los almacenes de ropa sobre la cantidad de docenas que necesitan para abastecer su inventario en bodega. Los resultados fueron:

2	3	4	5	3	4	5	3	5	4	4	4	3	7	6	5	4	3	2	4	5	4	5	5	Moda

¿Cuál es el pedido que más se repite?

- Para tener buenas ventas hay que tener clientes satisfechos; por lo tanto, se realizó una encuesta preguntando el grado de satisfacción con el servicio que brindaba una empresa. La escala de calificación fue del 1 al 10. Los resultados fueron:

6	6	5	7	8	6	8	4	8	8	8	7	7	6	6	6	8	7	6	8	5	8	8	5	Moda

¿Cuál es la calificación que más se repite?

- En una unidad educativa con 20 paralelos, se preguntó cuántos estudiantes hacen deporte frecuentemente. Los resultados fueron los siguientes:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Moda
5	7	8	4	9	3	8	9	12	11	12	6	5	12	7	4	12	9	8	7	

¿En cuántas clases se debería incentivar la práctica deportiva, porque tienen menos de ocho estudiantes a quienes les gusta el deporte?

¿En cuántas clases hay 11 estudiantes o más a quienes les gusta el deporte?



2. El emprendimiento comunitario “Semillas productivas” entregó 1 600 plantas de plátano para que las sembraran en sus tierras los 130 comuneros. Luego de varios meses, se realizó un censo de dichas plantas. En la primera fila se indica la cantidad de plantas que podrían dar frutos, clasificadas de cien en cien; y en amarillo se detalla la cantidad de comuneros que están dentro de ese rango.

Rango	de 100 a 200	de 200 a 300	de 300 a 400	de 400 a 500	de 500 a 600	de 600 a 700	de 700 a 800
No.	2	3	5	6	4	8	6
Acumulado							
%							

Rango	de 800 a 900	de 900 a 1 000	de 1 000 a 1 100	de 1 100 a 1 200	de 1 200 a 1 300	de 1 300 a 1 400	Más de 1 400
No.	12	13	8	5	10	25	23
Acumulado							
%							

Con los datos de la tabla de conteo de plantas, **realiza** la distribución para cuartiles y quintiles con su respectiva interpretación:

- Distribución para quintiles:

Q1	Q2	Q3	Q4	Q5

Interpretación de datos.

- Distribución para cuartiles:

Q1	Q2	Q3	Q4

Interpretación de datos.



Saberes previos

¿Sabes interpretar estadísticas en fútbol? ¿Cómo se hace?



Desequilibrio cognitivo

¿Los datos estadísticos evitan completamente que la interpretación de la realidad esté afectada por tus propias expectativas, puntos de vista y aspiraciones?



Interpretación de los datos

Una vez establecidas las metodologías para graficar los datos y generar estadísticas mediante medidas de tendencia central (promedio, mediana y moda) o tendencia no central (cuartiles o quintiles), el siguiente paso es la interpretación de estos resultados para la toma de decisiones. Esta interpretación quiere decir que se deben considerar las respuestas de mayor frecuencia para tomar decisiones en función del comportamiento del mercado.

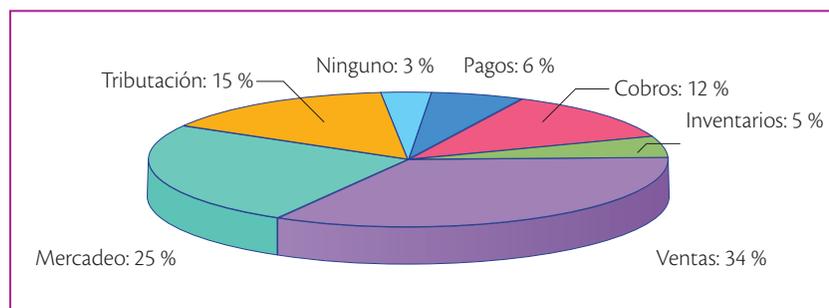


Shutterstock (2018). 61478692

■ Una correcta interpretación de los datos permite tomar decisiones acertadas y aumentar las probabilidades de éxito del emprendimiento.

Para ello, tomaremos los ejemplos analizados en las páginas anteriores. En la página 55 se presentaron los resultados de la encuesta realizada a emprendimientos; la primera pregunta decía:

Pregunta 1. ¿Cuál cree usted que es el principal problema de su empresa?



Interpretación

El 34 % de los emprendedores encuestados indica que su principal problema es la falta de ventas, seguido por un 25 % que señala la falta de estrategias de mercadeo; luego, un 15 % manifiesta que tiene problemas con sus tributos; un 12 % que tiene dificultades con los cobros. Considerando estos datos, los emprendedores deben establecer estrategias y planes de acción claros y, sobre todo, aplicables para garantizar un adecuado nivel de satisfacción de las necesidades de sus clientes o usuarios, que les permita generar ventas adecuadas de acuerdo con lo presupuestado (por ejemplo, a través de la capacitación a vendedores, del mejoramiento del proceso comercial, del análisis continuo a la competencia, de la adquisición de productos de alta rotación, etc.). En cuanto a mercadeo, las estrategias deberían enfocarse en realizar publicidad y promociones directamente en el segmento de clientes/usuarios, de tal manera que conozcan del producto o servicio del emprendimiento.

Adicionalmente, en lo referente a tributación, es fundamental que el emprendedor conozca y aplique los requisitos y obligaciones legales, a fin de evitar cualquier multa o sanción por parte de las autoridades de control. Este tema debe ser cuidadosamente revisado con la persona a cargo de los tributos.

TIC

En este video puedes conocer algunos datos estadísticos sobre la realidad ecuatoriana en el año 2014:

bit.ly/2Klzzfh



Emite conclusiones con base en el video sobre nuestra situación según las estadísticas.

YouTube (2018). www.youtube.com/watch?v=fyjhb1AKYwk



Finalmente, en cuanto a la falta de cobro, las estrategias deberían enfocarse en generar una mayor presión a los deudores, de manera que se garantice el ingreso de dinero al emprendimiento.

¿Cómo interpretarías los resultados de las preguntas 2, 3 y 4 de la página 55?

Promedio

En cuanto a las medidas de tendencia central, la interpretación de datos permitiría **inferir** conclusiones para toda la población. Por ejemplo, si un estudio de una muestra de 1 000 jóvenes ecuatorianos indicara cuántas personas entre los 15 y 18 años de edad pasan tres horas al día conectados a Internet, se podría inferir, con cierto margen de error, que los jóvenes ecuatorianos pasan tres horas al día conectados a Internet.

Otro ejemplo: un grupo de jóvenes de la Amazonía desea vender artesanías hechas en chonta. El grupo hace una investigación de campo tomando en cuenta a 200 turistas, y determina que los turistas nacionales compran un promedio de \$ 8 en artesanías y los turistas extranjeros pagan un promedio de \$ 22. Con este dato, los estudiantes concluyen que todos los turistas pueden cancelar un valor similar al indicado, y con esta cifra pueden realizar las proyecciones de ingresos para sus proyectos.

Quintiles

El resultado del cuadro de quintiles señalado en la página 73 podría indicarse de esta manera (con sus respectivas aproximaciones):



Shutterstock, (2018). 479459437

■ ¿Es mejor ofrecer diferentes productos para satisfacer a una mayor variedad de clientes o quizá uno solo dirigido a la necesidad de quienes más consumen?

Q1 – 20 %	Q2 – 20 %	Q3 – 20 %	Q4 – 20 %	Q5 – 20 %
$1 < x < 7\,099$	$7\,100 < x < 14\,198$	$14\,199 < x < 21\,297$	$21\,298 < x < 28\,396$	$28\,397 < x < 35\,395$
De 0 a 20 años	De 20 a 30 años	De 30 a 45 años	De 45 a 55 años	Más de 55 años

Estos resultados indican que apenas un 20 % de la población es inferior a 20 años, mientras que un 40 % de la población es mayor a 45 años. De estos datos se deduce que la población de esta ciudad está conformada en su mayoría por personas muy adultas, y por el contrario, la población infantil y juvenil es muy baja.

Esta información sería fundamental si se deseara crear un emprendimiento dirigido a adultos mayores, ya que indicaría que podrían existir muchas personas que requiriesen el servicio. Pero si se deseara crear un emprendimiento relacionado con niños o jóvenes, el mercado potencial no sería muy alto.

Glosario



Inferir. Deducir conclusiones para un todo, a partir del estudio de una muestra parcial.

¿Sabías qué?



La interpretación adecuada de los datos de la investigación de mercado, a través de cualquier técnica estadística, es la base fundamental para la elaboración de las proyecciones financieras de los proyectos.



Evaluación formativa

EG.5.3.8. Utilizar metodologías para interpretar datos estadísticos como fundamento para la toma de decisiones y la selección de las ideas de emprendimiento con mayor probabilidad de éxito.

Actividad colaborativa

1. En función de los resultados obtenidos de las preguntas de la página 44 y según la información sobre este ejemplo, incluida en evaluaciones formativas de secciones anteriores, **interpreten** los resultados obtenidos.

Pregunta 1:

Gráfico:	Interpretación:

Pregunta 2:

Gráfico:	Interpretación:



Pregunta 3:

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Comprendes que también los datos estadísticos pueden ser orientados de manera incorrecta y entregar información inexacta si es que no se los sabe interpretar?

Gráfico:	Interpretación:
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Pregunta 4:

Gráfico:	Interpretación:
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Pregunta 5:

Gráfico:	Interpretación:
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



EG.5.3.8. Utilizar metodologías para interpretar datos estadísticos como fundamento para la toma de decisiones y la selección de las ideas de emprendimiento con mayor probabilidad de éxito.
 EG.5.3.6. Presentar la información obtenida en una investigación de campo de forma resumida y concisa, en función de su utilidad para la toma de decisiones.

Saberes previos

¿Qué significa para ti emitir conclusiones de un trabajo o de una lectura?



Desequilibrio cognitivo

¿El emprendedor concluye sus tareas cuando obtiene las conclusiones, o recién está listo para iniciarlas?



¿Sabías qué?

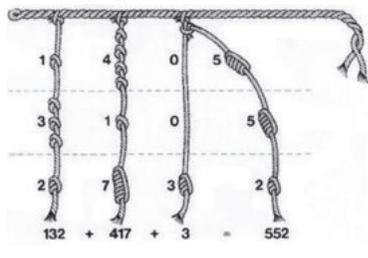
El uso de la estadística es base fundamental para los emprendedores, ya que se facilita la interpretación de los datos. Adicionalmente, es importante resaltar que las conclusiones y recomendaciones deben dejar de lado cualquier tema subjetivo o apreciación particular, pues es indispensable tener la suficiente objetividad para tomar decisiones de acuerdo con lo que indica el mercado.



Saberes ancestrales

El *quipu* era una herramienta empleada por los incas para llevar el registro y la contabilidad. Consistía en una cuerda central, hecha de pelo de llama, de la cual salían otras cuerdas de diversos colores, tamaños y formas.

Los colores representaban sectores y los nudos, cantidades. El *quipu* más antiguo data del año 2 500 a. C.



The Quipu, (2018). www.incaglossary.org/appc.html

Conclusiones

La interpretación de los datos del mercado obtenidos en una investigación de campo, utilizando las diferentes herramientas de estadística, sea a través de cualquier tipo de gráficos, medidas de tendencia central y no central, debe realizarse de la manera más concreta y precisa posible en un informe. Este informe debe contemplar los siguientes aspectos que ya hemos estudiado en las unidades 1 y 2 de este texto:

- la definición de los objetivos de la investigación de campo,
- las fuentes primarias y secundarias consultadas,
- las técnicas de investigación realizadas,
- la metodología de recopilación de la información,
- la forma en que se aplicó la investigación,
- el diseño de la investigación,
- el tamaño de la muestra,
- la presentación gráfica de los resultados,
- la interpretación de los resultados y las conclusiones y recomendaciones de la investigación, las cuales deben tener coherencia con los objetivos planteados al inicio de la investigación. Cabe mencionar que cuando las conclusiones no responden a estos objetivos, alguna parte de la investigación fue mal realizada

El emprendedor debe estar satisfecho con la investigación realizada, pues los resultados obtenidos le permitirán tomar las decisiones que considere adecuadas para el inicio de su emprendimiento o proyecto particular.



■ El informe de conclusiones de nuestro trabajo de investigación es resultado del ordenamiento e interpretación cuidadosa e inteligente de todos los datos.

Shutterstock, (2018). 695064675



Información básica de las conclusiones y recomendaciones

Los resultados de la investigación de mercado y el uso de la estadística descriptiva deberían permitir establecer conclusiones y recomendaciones sobre diferentes aspectos del futuro emprendimiento, entre los cuales se encuentran:

Demanda (clientes)

- Los potenciales clientes o usuarios estarán dispuestos a adquirir o a utilizar el producto o servicio ofrecido en el emprendimiento.
- La principal característica por la cual un cliente o usuario utilizaría el producto o servicio del emprendedor es para satisfacer su necesidad.
- Se debe cuantificar la demanda que tendrá el producto, es decir, cuántas unidades se venderán o utilizarán, o a cuántas personas o empresas se prestará el servicio.
- Se debe considerar el valor que paga actualmente por el producto o servicio.
- Se deben tomar en cuenta las principales estrategias de publicidad requeridas para llegar al cliente.

Competencia

- Determinar los principales competidores, sus precios y formas de pago.
- Determinar las características de sus productos o servicios por las cuales los clientes los adquieren.
- Identificar sus fortalezas y debilidades.

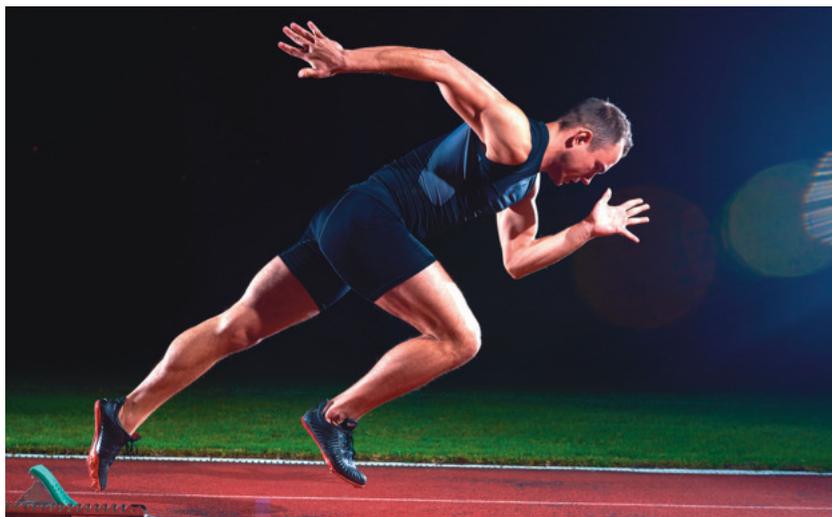
Producto o servicio

- Fijar los requerimientos técnicos y recursos necesarios para establecer el emprendimiento.
- Definir los procesos necesarios para instalar el emprendimiento.
- Establecer los bienes y equipos necesarios para la instalación del emprendimiento.

Productos o servicios sustitutos

- Establecer los productos o servicios que satisfacen actualmente las necesidades de los clientes.
- Determinar sus precios y otras características (Mariño Tamayo, 2001).

La importancia del informe de conclusiones radica en el hecho de que se convierte en la base para establecer las **proyecciones financieras** del futuro emprendimiento.



Shutterstock, (2018). 332856491

■ Con las conclusiones y recomendaciones formuladas, el emprendedor está listo para arrancar la implementación de su proyecto.

Glosario



Proyecciones financieras.
Estimaciones numéricas sobre los potenciales resultados futuros de una inversión.



Evaluación formativa

EG.5.3.8. Utilizar metodologías para interpretar datos estadísticos como fundamento para la toma de decisiones y la selección de las ideas de emprendimiento con mayor probabilidad de éxito.

EG.5.3.6. Presentar la información obtenida en una investigación de campo de forma resumida y concisa, en función de su utilidad para la toma de decisiones.

1. En función de los resultados obtenidos de las preguntas de la página 44 y según la información sobre este ejemplo, incluida en evaluaciones formativas de secciones anteriores, **interpreta** los resultados obtenidos.

Pregunta 1	Conclusión <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Pregunta 2	Conclusión <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Pregunta 3	Conclusión <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Pregunta 4	Conclusión <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Pregunta 5	Conclusión <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



2. Debajo de cada una de las cinco frases siguientes, **escribe** el aspecto de las conclusiones de la investigación de mercado que tenga mayor relación con dicha frase.

Demanda (clientes) Competencia Productos o servicios Productos o servicios sustitutos

Retroalimentación mi aprendizaje



¿En qué momentos de tu vida, una mala interpretación de los datos de la realidad te llevaron a tomar decisiones incorrectas?

- Fijar los requerimientos técnicos y recursos necesarios para establecer el emprendimiento.

- Determinar las fortalezas y debilidades de cada uno.

- La principal característica por la cual un cliente o usuario utilizaría el producto o servicio que satisfaga su necesidad.

- Determinar sus precios y otras características.

- Establecer los bienes y equipos necesarios para la instalación del emprendimiento.

Actividad colaborativa

3. Identifiquen un emprendimiento y describan con ejemplos, los factores que deben investigar.

Demanda (cliente)	Competencia
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Productos o servicios	Productos o servicios sustitutos
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Saberes previos

¿Puedes identificar actitudes o acciones de tu vida en las cuales se expresa tu responsabilidad social?



Desequilibrio cognitivo

¿Es la responsabilidad social una serie de políticas y acciones que de vez en cuando pone en marcha el emprendedor, simplemente para evitarse conflictos con la comunidad?



Componentes de la responsabilidad social

Cuando un emprendedor crea su emprendimiento debe considerar algunos aspectos básicos relacionados con la responsabilidad social. Estos aspectos son fundamentales para la relación que establecerá el nuevo negocio con la comunidad del territorio en el que se asentará. Así como se exigen derechos de parte de las autoridades, también tenemos algunos deberes y obligaciones que cumplir, especialmente cuando se trata de emprendimientos con responsabilidad social.

A continuación, algunos aspectos que los emprendedores deben tomar en cuenta al momento de crear su nuevo emprendimiento con responsabilidad social:

Respeto a la cultura

La cultura se construye sobre la base de muchas variables. Estas pueden ser: conocimiento o saberes ancestrales, tradiciones, costumbres, formas de relación de cada comunidad, etc. Un emprendedor requiere conocer la cultura de su comunidad y respetarla. Ese conocimiento no solamente se obtiene de las conversaciones con las personas mayores, sino también de la construcción de cercanía con todos los grupos que conforman la comunidad, ya que la cultura es un fenómeno que está en permanente cambio y evolución. Es aconsejable que se conozcan las zonas geográficas, las riquezas históricas y culturales de la comunidad, la naturaleza y las tradiciones que la individualizan.

Cumplimiento de la normativa

Un buen emprendedor cumple las leyes y la normativa existente, ya que sabe que el pago de impuestos lleva a mejorar la calidad de los compatriotas con menos recursos económicos. El pago de impuesto permite realizar obra social con beneficio para toda la ciudadanía: carreteras, hospitales, unidades educativas, etc.

Crítica constructiva

Un emprendedor también velará por que se puedan hacer críticas adecuadas a la situación actual, siempre pensando que su criterio debería emitir sugerencias para elevar el nivel de vida de su comunidad. Una actitud recomendable es no privilegiar la queja, sino proponer y generar soluciones y recomendaciones que permitan mejorar, en la práctica, algún problema de la comunidad.

Participación activa

El emprendedor que tiene interés social también busca actuar en la solución de problemas de su comunidad a partir del conocimiento del problema y de su participación permanente, dando ejemplo de respeto a las opiniones de todos los grupos que conforman esa sociedad. Pondrá a disposición de la comunidad su fortaleza, entusiasmo y sus conocimientos, especialmente los relacionados con tecnología o con la facilidad para acercarse a los otros y establecer vínculos relacionales dignos.



Shutterstock, (2018). 439207960

■ La participación activa de un emprendedor, en la dinámica social de la comunidad en la que se ha afincado, le permite tener una percepción directa de las necesidades del territorio.



La ética y el interés común

El preocuparse por el bien público, además de cuidar los bienes de uso comunitario, incluye velar por grupos humanos más vulnerables, tales como ancianos, niños, personas enfermas, etc. Precisamente, la responsabilidad social tiene que ver con generar emprendimientos que ayuden a estos grupos a elevar su nivel de vida. Todas estas actividades serán realizadas con una alta dosis de valores y, sobre todo, ética personal, y evitando actitudes paternalistas o “caritativas” que lo único que hacen es debilitar las capacidades de las personas.

Respeto por la diversidad

Los emprendimientos con visión social también respetan los aspectos relacionados con diversas creencias y religiones, ideologías políticas, opciones sexuales, tradiciones, costumbres, etc. Todas las diferencias deben ser respetadas y, por lo tanto, se deben evitar actitudes violentas y **discriminatorias**. En consecuencia, la diversidad, en todas sus expresiones, debe ser respetada como parte de la responsabilidad social.

Respeto por los derechos humanos

Últimamente, debido a la promoción y al avance de valores como la competencia y el individualismo, las relaciones entre las personas se han deteriorado. Frente a esta penosa realidad, todos debemos proponernos el respeto irrestricto y la promoción de los derechos humanos, que incluyen el ejercicio de una serie de libertades a las que todos debemos tener acceso por el simple hecho de ser humanos sin importar edad, sexo, religión ni ninguna otra característica. Todos los emprendimientos, tengan o no como interés único el lucro, deben considerar los derechos humanos como parte fundamental de sus políticas.

Respeto al medioambiente y a los animales

Actualmente, existe una gran proporción de la población que está muy bien informada acerca de los problemas medioambientales, que se sensibiliza ante ellos y que, además, cultiva actitudes compasivas por los animales. Estos son temas que, definitivamente, deben estar incluidos en las políticas de responsabilidad social de todo emprendimiento, ya sea con la implantación de medidas y políticas que promuevan el cuidado del medioambiente y el respeto a la vida, o bien con la realización de acciones concretas junto con la comunidad. Por lo tanto, se deberán buscar emprendimientos que promuevan, por ejemplo, la disminución del consumismo irracional, el reciclaje de basura, el ahorro de agua, la correcta utilización de energía renovable, etc.

Promover y practicar la no violencia

Un emprendedor interesado en tomar en serio la responsabilidad social debe rechazar todo tipo de violencia, por lo que su accionar deberá desarrollarse de la mejor manera posible a fin de no agredir a ningún participante de la comunidad y respetar el criterio ajeno. Por otro lado, el emprendedor denunciará casos de violencia de los que sea testigo, e incluso podrá generar emprendimientos que permitan ayudar a grupos violentados o desprotegidos.

Recuerda que la discriminación o la explotación de los trabajadores, negándoles un sueldo justo y desconociendo sus derechos, son también graves expresiones de violencia.

Glosario



Discriminatorio. Acción o actitud violenta que promueve el desprecio y segregación a otras personas en razón de sus características físicas o culturales, diferentes a las aceptadas comúnmente como “normales”.



Shutterstock, (2018). 51736123

■ La explotación laboral es una forma de violencia que muchos empresarios inmorales justifican para poder bajar sus costos de producción.



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. **Describe** al menos cuatro componentes que consideras que debe tener la responsabilidad social para que sea efectiva y no caiga en el paternalismo.

Explica, mediante un ejemplo, cada uno de los componentes que has propuesto.

Descripción del componente

Ejemplo

2. En tus propias palabras, **explica** de qué se trata la crítica constructiva y la participación activa como parte de la responsabilidad social de un emprendimiento.

Propón un ejemplo para ilustrar cada una de tus explicaciones.

La crítica constructiva

Ejemplo



La participación activa

Ejemplo

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Son los aspectos de la responsabilidad social, útiles únicamente para desarrollar emprendimientos o también lo son para la vida de cada persona?

3. En tus propias palabras, **explica** de qué se trata el respeto a los derechos humanos y la práctica y promoción de la no violencia como partes fundamentales de la responsabilidad social de un emprendimiento.

Propón un ejemplo para ilustrar cada una de tus explicaciones.

El respeto a los derechos humanos

Ejemplo

La práctica y promoción de la no violencia

Ejemplo

4. A partir de los componentes de responsabilidad social de un emprendimiento, **identifica** qué características debería reunir todo emprendedor.

Explica, con un ejemplo, de qué modo se expresaría en el comportamiento de un emprendedor cada una de las características que menciones.

5. **Escribe** un ejemplo de actividades o mandatos de un emprendimiento de turismo comunitario, para que cumpla con cada uno de los componentes de responsabilidad social.



Segmentación del mercado

Medir y estimar el mercado es fundamental para un emprendimiento, pues es necesario tener claro cuál es el mercado potencial, qué tamaño tiene y cómo atraerlo.

Es básico reconocer características comunes que identifican a nuestros clientes potenciales. Entre ellas, tenemos:

- Edad
- Género
- Nivel socioeconómico
- Sector de residencia
- Actividades que realiza
- Composición del hogar

Disponer de datos confiables y recientes permite tomar decisiones más acertadas. Se puede investigar en fuentes secundarias, por ejemplo, considerar los resultados del censo de población y de empresas, pero es indispensable validar los datos de primera mano con nuestros clientes potenciales.

Actividad

Un restaurante de comida fusión realiza una encuesta a sus clientes y obtiene los siguientes resultados:

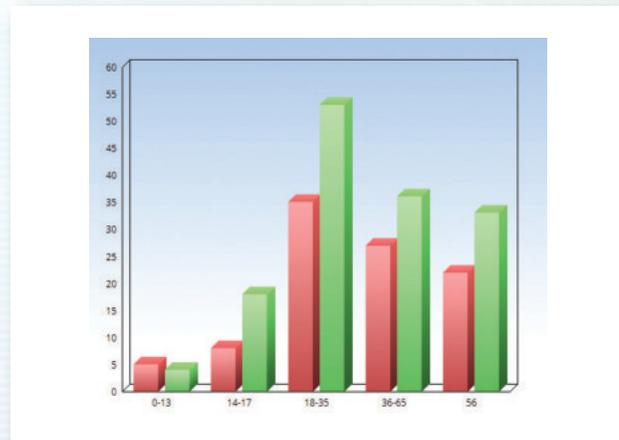
Cientes / Edad	0-13	14-17	18-35	36-55	56-	Total
Cientes hombres	5	8	35	27	22	119
Cientes mujeres	4	18	53	36	33	146

Pasos para calcular

Realiza una gráfica para analizar los datos.

1. Visita: www.chartgo.com/index_es.jsp
2. Ingresa los rangos de edad en el espacio "Datos X". Agrega un grupo adicional y el número de clientes por género en el espacio "Datos Y" de cada grupo.
3. Verifica el gráfico en VISUALIZAR. Si te parece todo correcto, presiona CREAR GRÁFICO.

The screenshot shows the 'Datos de Gráficos' interface. It has two columns for 'Datos X' (Age groups: 0-13, 14-17, 18-35, 36-55, 56-) and 'Datos Y' (Gender counts: 4, 18, 53, 36, 33). There are also fields for 'GRUPOS' (Group 1, Group 2) and 'Color Realizar'. Buttons at the bottom include 'CREAR GRÁFICO', 'VISUALIZAR', 'BORRAR DATOS', and 'RECOMENDAR'. Social media icons for LinkedIn, Facebook, and Twitter are also visible.



Podemos ver que la mayoría de los clientes son mujeres entre los 18 y 35 años de edad.

Actividad

1. Plantea cómo fidelizar a este segmento de clientes, y sugiere otras formas de atraer a los segmentos menos presentes.

Educación financiera

Tips de crédito

En muchas ocasiones, las familias se ven en situación de contraer deudas. Como emprendedores, debemos conocer cuáles son los tipos de deudas más comunes que adquieren las familias.

Crédito hipotecario

Son préstamos otorgados por bancos o cooperativas de ahorro y crédito, destinados a adquirir bienes inmuebles (un terreno, una finca, una vivienda nueva o usada) o lo relacionado con ellos (construcción, ampliación o remodelación). Normalmente son otorgados a un plazo mínimo de cinco años. Por lo general, el mismo bien queda como garantía en la institución financiera; es decir, si no se paga el crédito, la institución financiera puede "quitarle" el bien a su propietario. Uno de los grandes beneficios de estos créditos es que, al ser de largo plazo, las cuotas son bajas y, usualmente el valor económico del bien inmueble aumenta con el paso del tiempo, es decir, el bien puede ser vendido a un mayor valor al que fue adquirido.



Shutterstock, (2018). 561909265

■ Cuando una familia tiene ingresos suficientes, y sabe administrar el esfuerzo de todos sus miembros, puede acceder a un crédito hipotecario para adquirir una casa. Con el tiempo, una casa adquiere mayor valor y las cuotas de pago se mantienen iguales.

Crédito automotriz

Es un préstamo otorgado por bancos, cooperativas de ahorro y crédito o concesionarios de automóviles, destinado a la compra de vehículos nuevos o usados (por ejemplo, autos particulares, taxis, camionetas, camiones, etc.). Normalmente son otorgados a un plazo mínimo de tres años. Como en el caso del crédito hipotecario, el vehículo queda en garantía, es decir, si no se paga el crédito, la institución financiera o el concesionario puede "quitarle" el bien a su propietario. Sin embargo, el valor económico del automóvil disminuye con el paso del tiempo, es decir, se lo puede vender a un valor menor al que fue adquirido. En consecuencia, al auto adquirido se lo debe hacer producir, pues caso contrario puede convertirse en gasto.

Créditos de consumo

Es un préstamo otorgado por bancos, cooperativas de ahorro y crédito o cualquier otro prestamista para comprar bienes para el hogar y de uso personal, tales como televisores, teléfonos celulares, computadores, muebles, electrodomésticos, etc. También sirve para pagar otras deudas. Normalmente este tipo de préstamo tiene plazos de uno a tres años. Existen dos tipos de créditos de consumo:

- Créditos legales: incluyen los otorgados por las instituciones financieras (bancos o cooperativas de ahorro y crédito), los recibidos mediante tarjeta de crédito y los otorgados por los locales comerciales.
- Créditos ilegales: incluyen los otorgados por agiotistas (chulqueros), que se dedican a prestar dinero a personas necesitadas (por ejemplo, para emigrar a otros países). Actúan fuera de la ley y entregan crédito de forma simple, pero con tasas de interés muy superiores a las máximas autorizadas que incluso, a veces, superan el 100 % anual. Se garantizan con bienes personales y pagarés en blanco que luego llenan a su antojo. Son los peores créditos que existen, ya que en muchas ocasiones se han llevado las casas, los terrenos o han ocasionado graves lesiones a quienes no han devuelto el préstamo.

Créditos informales

Son los otorgados por personas conocidas, sin ningún tipo de garantía, como son los créditos con la tienda del barrio o los créditos con familiares, entre otros.

A modo de conclusión, podemos afirmar que, al igual que muchas decisiones que debe tomar una familia, contraer una deuda puede representar un riesgo innecesario, o una oportunidad para progresar, todo depende de planificar correctamente el uso que tendrá.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.3.7, EG.5.3.8, EG.5.4.3, EG.5.3.6.

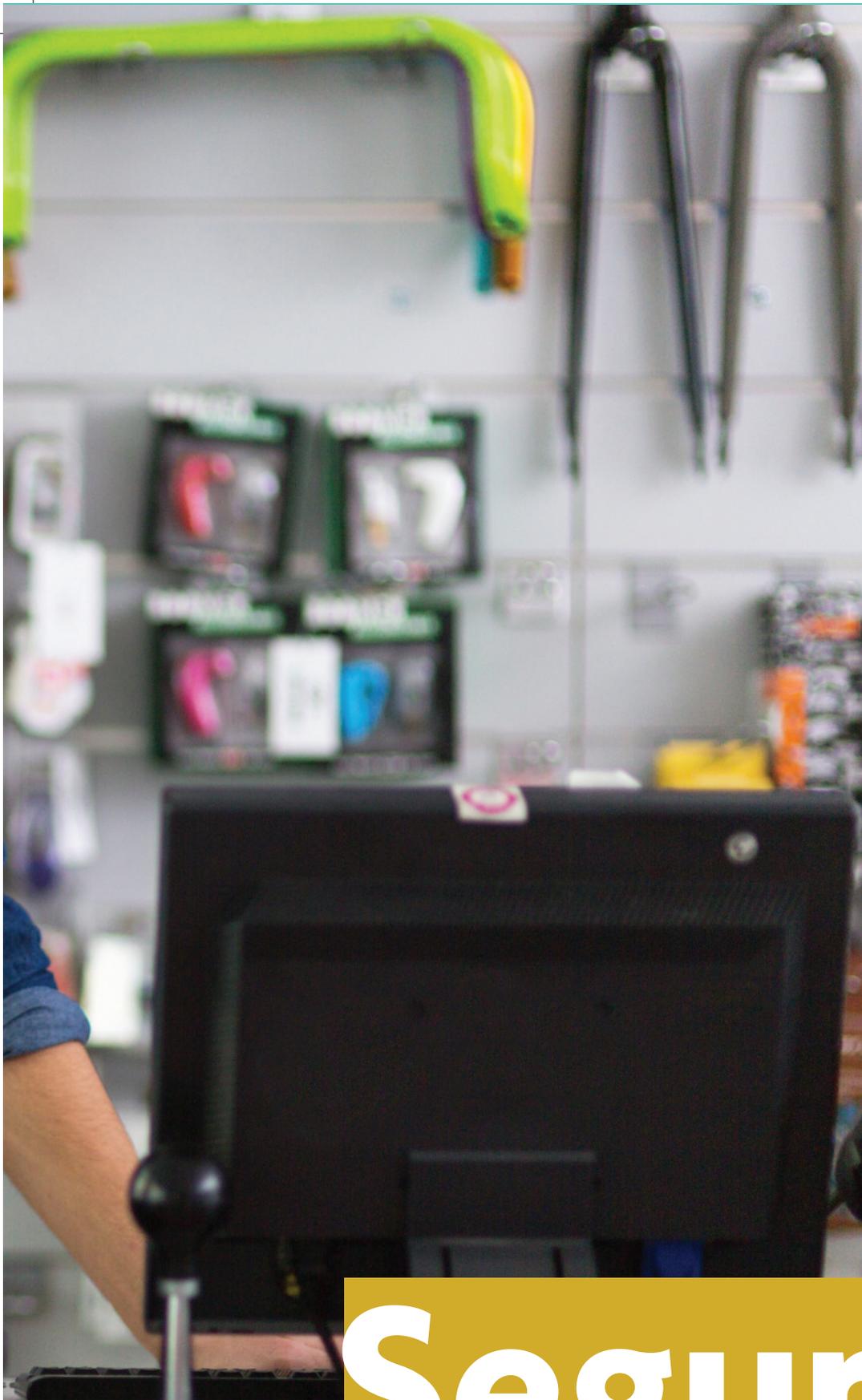
1. **Ordena** los aspectos que debe contener el informe sobre una investigación de campo.

- Técnicas de investigación utilizadas
- Recopilación de la información
- Interpretación de los resultados
- Conclusiones y recomendaciones
- Tamaño de la muestra
- Objetivos de la investigación
- Presentación gráfica
- Diseño de la investigación
- Fuentes primarias y secundarias consultadas

1	2	3
4	5	6
7	8	9







Shutterstock, (2018). 375594708

Segundo

quimestre



El diseño del emprendimiento

En esta unidad, el estudiante aprenderá sobre los elementos básicos de administración, de tal manera que consolide sus habilidades y destrezas de emprendedor. Esta unidad le ayudará a organizar su emprendimiento y, por lo tanto, a evitar en el futuro, cometer errores. Los grandes líderes de cualquier ámbito (político, deportivo, cultural, empresarial) utilizan estas habilidades para que sus emprendimientos tengan éxito en sus comunidades.

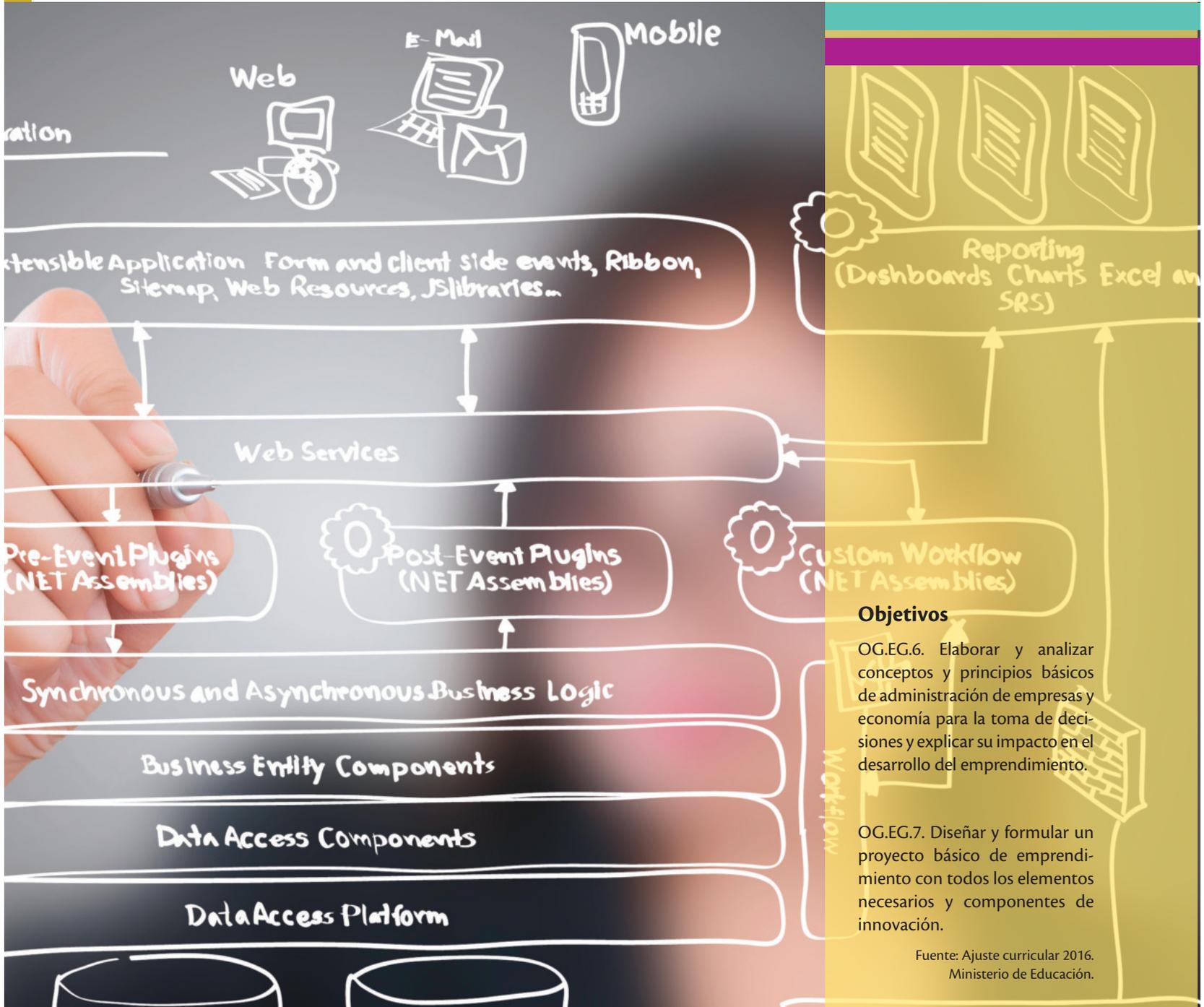


Shutterstock, (2018), 92369089





unidad



■ Así como todo proceso tiene un inicio, un desarrollo y una meta, un emprendimiento debe ceñirse a un mapa que explica la ruta que debe seguirse y los pasos que se tienen que completar.



Saberes previos

¿Cómo administras las tareas y estudios que te mandan en el colegio?



Introducción a los principios de la administración

Desequilibrio cognitivo

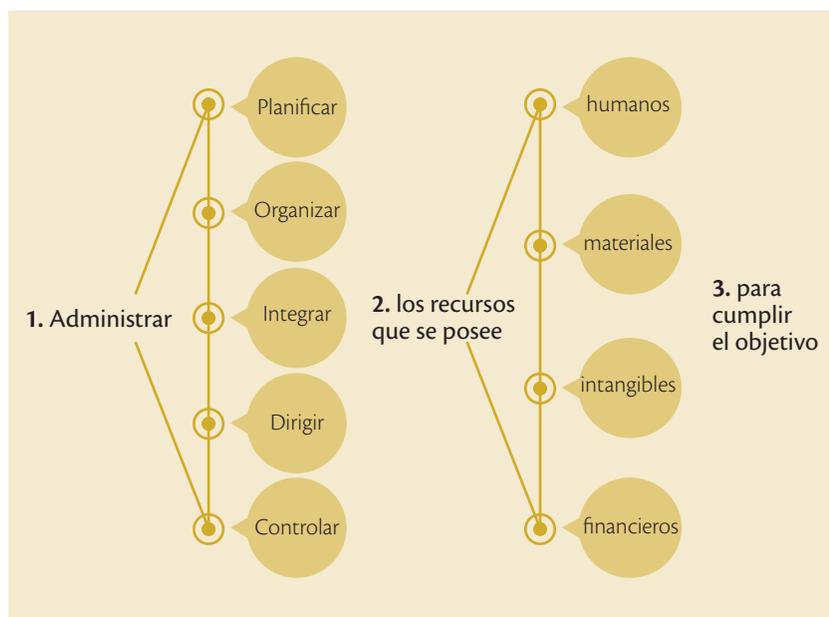
¿Es importante, para un emprendedor consciente de su deber con la sociedad, diferenciar entre una persona y un recurso humano?



Una de las tareas más importantes que tiene que realizar un emprendedor es la administración de su emprendimiento. Esta consiste en planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar los recursos que tiene para cumplir con un determinado objetivo.

¿Sabías qué?

Un emprendedor debe conocer cómo administrar sus recursos. Debe tomar decisiones y generar acciones para que los miembros del equipo de trabajo, valiéndose de los recursos materiales y financieros a su disposición, puedan cumplir los objetivos del emprendimiento, y, a su vez, crear el ambiente interno adecuado que facilite su desempeño.



Glosario

Pulcritud. Honradez, escrupulosidad, prolijidad, limpieza.



Archivo editorial, (2018)



Shutterstock, (2018). 156621341

■ Un emprendedor, para llegar a serlo completamente, debe saber que cumplir con las obligaciones con sus trabajadores significa cumplir con el bienestar de toda la sociedad.

Recursos humanos. Son las personas que pueden colaborar en el emprendimiento, en cualquiera de las funciones necesarias para que tenga éxito y para que se alcancen los objetivos planteados. Un emprendedor debe cuidar con **pulcritud** su recurso humano, ya que se trata del principal recurso con que cuenta; en consecuencia, la primera parte de la labor social que cumple consiste en velar por el bienestar físico y emocional del equipo humano que colabora con el emprendimiento, es decir, pagar puntualmente sus remuneraciones, cumplir con las obligaciones legales y, en general, cuidar de su desarrollo personal y bienestar familiar.



La labor del emprendedor será determinar los recursos necesarios para que cada persona cumpla, de la mejor manera, las funciones asignadas.

En ningún caso, se deberá condicionar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores, a la disponibilidad o no de los recursos financieros del emprendimiento o al afán de lucro del emprendedor.

El manejo y administración del recurso humano es el proceso interno de cualquier organización, que debe exigir con mayor rigurosidad el cumplimiento de un comportamiento ético, honesto y transparente de parte de quienes toman las decisiones.

Recursos materiales. Son todos los bienes que debe tener una empresa para que el equipo de trabajo pueda ejecutar su labor. Se incluyen aquí las computadoras, impresoras, teléfonos, equipos, maquinarias, vehículos, animales, etc. Estos permiten que las labores se cumplan sin contratiempos y se logren los objetivos empresariales. Por ejemplo, para sembrar un producto en el campo, además del terreno y la persona que realiza la siembra, se requerirá de semillas, herramientas de trabajo agrícola, agua, etc.

Recursos intangibles. Son aquellos que no se pueden ver ni tocar. Por ejemplo: la experiencia, las habilidades, el conocimiento, etc. Estos son aspectos **intrínsecos** de cada ser humano y pueden ser aprovechados en el emprendimiento. Así, por ejemplo, si se desea iniciar un emprendimiento de pesca artesanal, lo ideal será trabajar con personas que conozcan los secretos de ese oficio.



■ La destreza de un trabajador para cumplir con excelencia una tarea es un recurso intangible que todo emprendedor honesto debe valorar.

Un emprendedor atento, que se precie de estar actualizado en las últimas tendencias referentes al manejo de recursos, entenderá que los intangibles de las personas no son aspectos lineales o fijos, pues muchas veces dependen del estado de ánimo, ciclos, salud o la situación personal del trabajador; por lo tanto, la administración de estos recursos debe contar con la continua posibilidad de su fluctuación.

Recursos financieros. Tienen que ver con el dinero que se requiere en un emprendimiento para que pueda funcionar. El dinero permite, por ejemplo, pagar los sueldos de los colaboradores, comprar materia prima, etc.

¿Sabías qué?



A lo largo de toda la historia humana, la persona que ha destacado en su emprendimiento ha sido aquella que ha sabido administrar los recursos que están a su disposición, al menor costo posible y con la mejor calidad.

Glosario



Intrínseco. Que es propio de algo y no depende de las circunstancias.

TIC



En el siguiente video educativo aprenderás la importancia de reciclar los recursos materiales.

bit.ly/2ADqrEe



Emprende reciclando. **Identifica** los materiales que son desechables y **dales** una utilidad (por ejemplo, utilizar la guía telefónica para crear un portalápiz). **Comenta** tu idea con la clase. ¿Qué recursos utilizaste?



Evaluación formativa

EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.

1. En tus propias palabras, **explica** qué es administración.

2. **Explica:** ¿cuál consideras que es la importancia de la administración para el emprendedor?

3. En orden de importancia, **coloca** los recursos necesarios para el desarrollo de una empresa. **Justifica** tu respuesta.

a)

b)

c)

d)



Actividad colaborativa

4. En el grupo de trabajo, **determinen** una idea de emprendimiento para su zona geográfica y **citen** la aplicación del tipo de recursos que se deben administrar.

Idea de emprendimiento

- Recursos humanos

- Recursos intangibles

- Recursos materiales

- Recursos financieros

5. Con el mismo grupo de trabajo de la actividad anterior, **expliquen** cómo se están utilizando los recursos en su unidad educativa.

6. Con base en la pregunta anterior, **establezcan** recomendaciones para mejorar el uso de recursos en su unidad educativa.

Actividad investigativa

7. **Investiga** dos emprendimientos que funcionan en la zona donde vives. **Averigua** con qué recursos iniciaron esos emprendimientos, cómo lograron ponerlos en marcha y sostenerlos.



Saberes previos

¿Cómo debes planear la organización de una fiesta de cumpleaños?



Desequilibrio cognitivo

¿Es la planeación un nivel de ejecución de ciertas acciones?



La planeación

La planeación se refiere a la toma de decisiones sobre el emprendimiento, es decir, seleccionar la mejor alternativa sobre una base de opciones que permitan que el emprendimiento tenga éxito.

Lo importante es elegir una acción sobre lo planificado o, en otras palabras, tomar decisiones para generar actividad, ya que mientras no exista una decisión de planificación que involucre recursos humanos, materiales intangibles o financieros, el proyecto podría quedar en un sueño que no se pudo realizar, un sueño truncado. La planeación establece el puente entre la situación actual y la situación a la que se desea llegar.

La planeación implica tomar decisiones sobre:

¿Qué hacer? → ¿Cómo hacer? → ¿Cuándo hacer? → ¿Quién debe hacer?



Shutterstock (2018). 328332497

■ Planificar significa mirar el futuro. Una planeación acertada asegura el éxito de un emprendimiento.

Estas preguntas se deben plantear para cualquier decisión que se desee adoptar enfocada en la consecución de un objetivo o meta; por lo tanto, mientras no se resuelvan estas preguntas, la planeación puede estar incompleta. Es importante mencionar que la planeación no solo implica las respuestas a estas preguntas, sino también la forma de implementación de las decisiones adoptadas. Por lo tanto, el esquema de planeación debe incluir los siguientes pasos:

Pasos de la planeación
Análisis de los recursos actuales
Determinación de objetivos
Respuestas a qué, cómo, cuándo y quién
Asignación de recursos
Proceso de implementación

La planeación involucra las decisiones y políticas que el emprendedor implementará en su proyecto. Ejemplos de decisiones que se pueden adoptar están en relación con la necesidad y suficiencia de: personal, mobiliario, animales, dinero, experiencia, etc.



La organización

Este elemento de la administración se refiere a la definición y delimitación clara de las funciones que las personas que colaboran en el emprendimiento deben desempeñar. Estas funciones se determinan con base en el cumplimiento de un objetivo, lo que quiere decir que la función de organización implica establecer una estructura interna que permita la realización eficaz y eficiente de las funciones de cada uno de los colaboradores.

Esta estructura debe asegurar que se cumplan todas las tareas necesarias para alcanzar los objetivos.

Los pasos para una adecuada organización son los siguientes:

Establecer las actividades que se deben realizar.

Agrupar las actividades por departamentos o áreas funcionales, por ejemplo: ventas, producción, administración o finanzas.

Asignar las agrupaciones de actividades a un jefe o jefa de área, por ejemplo, jefe de ventas, jefe de contabilidad, etc.

Delegar la autoridad para que el jefe o jefa de área pueda trabajar.

La implementación de estos pasos se realiza mediante el diseño de una herramienta que se denomina organigrama estructural, la cual se describe en la página 104.



Shutterstock, (2018). 172128665

■ El éxito de toda tarea colectiva radica en que cada miembro de un equipo tenga claras las funciones que debe cumplir.

Desequilibrio cognitivo



¿Existen formas de organización que no cumplan un objetivo específico?

Valores humanos



“Quien quiere llegar a una meta, busca caminos. Quien no quiere llegar, busca excusas”.

Anónimo



Evaluación formativa

EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.

1. **Explica**, de acuerdo con tu criterio, ¿cuál es la influencia que tiene la planeación en el éxito del emprendimiento?

2. **Anota** a qué hacen referencia los pasos de la planeación.

Análisis de los recursos actuales.

Determinación de los objetivos.

Respuestas a qué, cómo, cuándo y quién.

Asignación de recursos.

Proceso de implementación.



Actividad colaborativa

3. En el grupo de trabajo, **escojan** un emprendimiento de su zona geográfica y **determinen** su objetivo. **Realicen** su planificación considerando el qué, cómo, cuándo y quién.

4. En función de la pregunta anterior, **determinen** las funciones que cumplirían las personas que allí trabajan.

5. Siguiendo el mismo método para organizar un emprendimiento, **describan** cómo organizarían un paseo del curso.



EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.
EG.5.5.3. Representar gráficamente la estructura organizacional y las principales funciones de las diferentes áreas del nuevo emprendimiento, para identificar los recursos humanos requeridos.

Saberes previos

¿Has visto un organigrama?
¿De qué se trata?



Desequilibrio cognitivo

¿Podemos afirmar que un organigrama es una guía que permite saber, a cada colaborador, en qué lugar se encuentra y qué le toca hacer?



Organigrama estructural y funciones departamentales

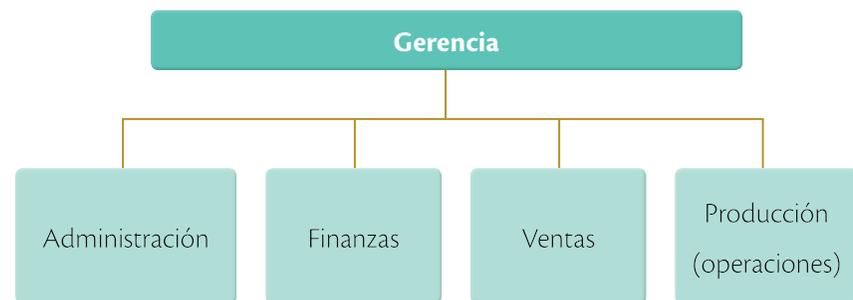
Para complementar el concepto de organización es importante determinar las funciones que cumplirán todas las personas que participan en el emprendimiento; sus cargos se representan gráficamente mediante un organigrama estructural. Esta herramienta, además, establece la jerarquía de los diferentes cargos; es la base fundamental para el establecimiento de las funciones de todo el personal.

Ejemplo de estructura organizacional básica



■ Como en un equipo de fútbol, un organigrama determina el lugar en que cada jugador debe cumplir su función.

Shutterstock (2018). 428080411



A continuación, algunos ejemplos de actividades que pueden ser agrupadas en las áreas: administrativa, financiera, comercial y de producción.

Departamento administrativo

- Encargado de todo lo relacionado con el personal, los permisos legales, la compra de activos, etc.
- Lleva el control del recurso humano.
- Adquiere las facturas de acuerdo con los requerimientos del SRI.
- Compra computadores, escritorios, sillas, etc., para el funcionamiento del emprendimiento.
- Mantiene al día los requerimientos legales y tributarios, etc.

Departamento financiero

- Encargado de la planificación, gestión y control del dinero que tiene el emprendimiento.
- Consigue el dinero para la operación. Lleva la contabilidad.
- Emite los balances.
- Controla los gastos.
- Está al día con los impuestos.

¿Sabías qué?

En el caso de las microempresas y considerando que usualmente un emprendedor inicia las actividades por su cuenta, no le queda otra alternativa que hacer todas esas funciones por sí mismo. Por lo tanto, la función de organización se aplica desde el punto de vista de las funciones por realizar, y, en consecuencia, la estructura organizacional se va generando conforme el emprendimiento crece. ¡No temas desarrollar un emprendimiento por tu cuenta!



Departamento comercial o de ventas

- Encargado de conseguir clientes o usuarios del emprendimiento.
- Establece estrategias de publicidad.
- Promociona los productos o servicios.
- Satisface los reclamos del cliente.

Departamento de producción u operaciones

- Encargado de realizar las compras o producir los bienes o servicios que se ofrecen.
- Compra los inventarios, insumos o las materias primas.
- Controla los costos de producción.
- Controla la calidad de los productos o servicios.
- Diseña y crea nuevos productos o servicios.
- Establece medidas de seguridad industrial.
- Da mantenimiento a las herramientas, equipos y maquinaria.

Las actividades mencionadas son solamente algunos ejemplos de las diferentes áreas de un emprendimiento. En general, cada emprendedor puede implementar las funciones que considere convenientes para que los objetivos se cumplan, siempre y cuando exista una clara definición de estas funciones, y exista coherencia y coordinación de estas para cumplir con los objetivos esperados.

Saberes ancestrales



A lo largo de la historia de la humanidad, el ser humano, en su relación de convivencia con sus semejantes y su requerimiento de satisfacer las necesidades de vestido, alimento, vivienda, seguridad, entre otras, ha buscado maneras de organizarse en grupos, es decir, en sociedades, donde cada uno de los integrantes cumplía con tareas específicas de acuerdo con sus talentos; unos se dedicaban a la agricultura, otros a la caza, al comercio, a ser escribas o sacerdotes, etc.

El arte de la administración es muy antiguo, y está relacionada con la capacidad de razonar del ser humano, que buscó la manera de delimitar tareas, asignar un liderazgo, tomar decisiones, planear y llevar a cabo acciones encaminadas a lograr algún objetivo tanto social como individual (Villarreal Toral, 2013).



Shutterstock, (2018). 361723583

■ La definición correcta de las áreas de un emprendimiento garantizará el aprovechamiento de las capacidades de todos los colaboradores, el uso racional de los recursos materiales y financieros y el cumplimiento de los objetivos propuestos.

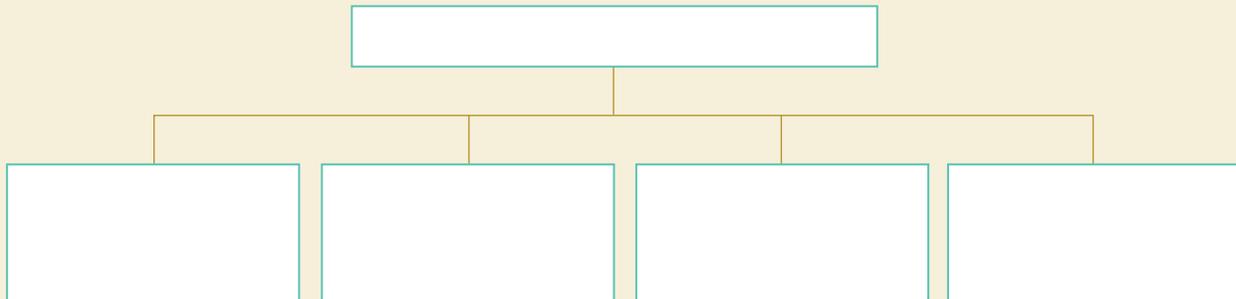


Evaluación formativa

EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.

EG.5.5.3. Representar gráficamente la estructura organizacional y las principales funciones de las diferentes áreas del nuevo emprendimiento, para identificar los recursos humanos requeridos.

1. Diseña un organigrama estructural de tu unidad educativa y **define** las principales funciones de cada departamento.



Departamento



Actividad colaborativa

2. **Escojan** un emprendimiento que podrían establecer en su zona geográfica y **determinen** el organigrama estructural. **Establezcan** las funciones que cumplirían las personas que allí trabajen.

Organigrama estructural

Funciones

Actividad investigativa

3. **Indaga** y **explica** por qué es importante separar los diferentes departamentos que se representan en un organigrama estructural.



EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.

Saberes previos

¿Por qué es fundamental el recurso humano en un emprendimiento?



Desequilibrio cognitivo

¿Un emprendedor debe buscar colaboradores completamente formados para cumplir con sus funciones, o puede esperar que se perfeccionen durante el cumplimiento de sus tareas?



La integración

Este elemento de la administración se refiere a todos los aspectos relacionados con el recurso humano. Esto quiere decir que, si en el componente de “organización” se establecen las funciones de cada colaborador, en el componente de “integración” se establecen las variables necesarias para cubrir estas a través del reclutamiento y la selección, y mantener los puestos de trabajo con estabilidad.

También se fija el número de colaboradores, los requisitos que deben cumplir las personas para realizar las actividades establecidas y la remuneración que se pagará por su labor. Una vez que se establezcan los requisitos, la siguiente tarea del emprendedor es determinar los procesos de búsqueda, evaluación, selección y contratación o reclutamiento de candidatos.



Shutterstock, (2018), 737503963

■ Un recurso humano bien seleccionado asegura la calidad en los procesos de un emprendimiento.

Luego de cumplir con la normativa laboral, un emprendedor debe ocuparse de capacitar permanentemente a sus colaboradores para que mejoren continuamente su desempeño y, a su vez, aumenten sus destrezas y habilidades con las cuales pueden estar preparados para seguir creciendo en el emprendimiento o fuera de él. Finalmente, la mayor obligación que debe cumplir el emprendedor con respecto al personal será mantener todos los aspectos laborales en las mejores condiciones con el fin de que los colaboradores trabajen en un ambiente adecuado y alcancen los objetivos propuestos, que serán medidos a través de las evaluaciones de desempeño.

Modelo de evaluación de desempeño					
Aspectos por calificar	Descripción	1	2	3	4
Conocimiento de su trabajo diario					
Grado de cumplimiento	Cumple diariamente las tareas asignadas.				
Capacidad de resolución de problemas	Sabe resolver los problemas del día a día sin necesidad de acudir a su jefe o jefa para cualquier decisión.				
Confiabilidad	Su tarea es confiable y no requiere repetirla.				
Rendimiento	Su rendimiento global es el esperado por sus superiores.				
Conductas personales					
Trato a su cliente interno (compañero de trabajo que solicita ayuda relacionada con sus tareas específicas)	Tiene una buena actitud y su trato es amable con las personas con las que trabaja.				
Asistencia	Asiste a su trabajo en los horarios establecidos.				
Eficiencia operacional	Aprovecha eficientemente los recursos y el tiempo del que dispone.				
1. Desempeño sobre lo esperado 2. Cumple lo esperado 3. Desempeño por debajo de lo esperado 4. Desempeño deficiente					



La dirección

Este elemento de la administración tiene que ver con la orientación que se entrega a los colaboradores del emprendimiento para generar cambios positivos en ellos y para que puedan cumplir las metas de su grupo de trabajo, de su departamento y del emprendimiento. Por lo tanto, la labor de dirección de un emprendedor no puede ser delegada. Debe dirigir a su equipo de la manera más adecuada, mediante un liderazgo permanente, y debe saber equilibrar el rendimiento y el desempeño óptimos de los colaboradores con los objetivos del emprendimiento.

El liderazgo se da en función del cumplimiento de algunos factores; entre los principales, se puede destacar la capacidad de influir sobre las personas para que estas se esfuercen más en el trabajo de forma voluntaria y con compromiso.

De esta manera, se asegura la tarea de cumplir las metas y objetivos del emprendimiento: guiar, conducir, dar ejemplo, aportar y motivar a los colaboradores para que alcancen sus objetivos personales y grupales.

Por ello, el liderazgo tiene que ver con el aprovechamiento recto y honesto de las técnicas de motivación para que los colaboradores puedan adquirir y perfeccionar destrezas y capacidades, y así cumplir con los objetivos deseados. Un ejemplo claro de liderazgo es el que se ve en un entrenador de un equipo de fútbol.



Shutterstock, (2018), 217073161

■ Como en un avión, que tiene un lugar de partida, una ruta y un destino, una dirección clara es un puntal para el éxito del emprendimiento.

Saberes previos

¿Cuál es la función del director técnico de un equipo de fútbol?



Desequilibrio cognitivo

¿Una directora o director debe tener experticia en impartir órdenes o debe tener la habilidad de conducir las destrezas de sus colaboradores hacia un objetivo común?



Ejemplos de factores motivacionales

Motivaciones económicas

- Incremento de sueldos.
- Pago de bonos por obtener más clientes o usuarios.
- Pago de bonos por generar ahorro de gastos.
- Premios especiales por el cumplimiento de metas semanales.
- Pago puntual y justo de las remuneraciones.

Motivaciones no económicas

- Notas de agradecimiento y felicitación.
- Placas de reconocimiento a los mejores colaboradores.
- Nombrar públicamente a los mejores colaboradores.
- Ascensos por excelencia en el desempeño.
- Asignación de nuevos proyectos en el emprendimiento.



Actividad colaborativa

6. **Escojan** un emprendimiento cercano y **determinen** de qué modo deberían ser aplicadas sus funciones de integración y dirección.

Integración

Dirección

Actividad investigativa

7. **Indaga** qué otras formas de motivación existen, aparte de las que hemos estudiado en esta lección.

8. **Describe** con un ejemplo aplicado a tu vida cotidiana, de qué modo se podría aplicar alguna de las formas de motivación que investigaste.



Saberes previos

¿Quién ejerce las funciones de control en tu colegio o en tu hogar?



Desequilibrio cognitivo

¿Es posible que un emprendimiento que está en marcha opere "automáticamente", sin que necesite ser controlado?



Glosario

Áreas operacionales.

En administración, se refiere a las áreas que componen la empresa: ventas, producción, finanzas, recursos humanos, etc.



¿Sabías qué?

Si no se planifica eficientemente, no puede existir control adecuado.



Interdisciplinariedad

Emprendimiento e historia

Yo Formulo es una aplicación educativa orientada a que estudiantes de secundaria, bachillerato o primeros cursos de la universidad aprendan a nombrar y a formular los compuestos químicos inorgánicos más comunes. La aplicación tiene una base de datos con 5 000 compuestos, tests con ejercicios y un tutorial de ayuda con ejemplos y modelos.



Fuente: www.yoformulo.com/

El control

El control se refiere a la medición, seguimiento y corrección de las actividades y funciones de las diferentes **áreas operacionales**, con el fin de comprobar que la planificación realizada se cumple de acuerdo con lo establecido.

En este elemento se comparan los resultados reales obtenidos con los objetivos planteados, y se determinan las funciones en las cuales se requieren medidas de corrección.

Si no existe planificación, no puede existir control; esto quiere decir que si no realiza una adecuada planificación del emprendimiento, el sistema de control interno difícilmente podrá funcionar, ya que este opera sobre las metas u objetivos por alcanzar.

Por ello, una vez establecidos los objetivos de la planificación, se debe diseñar un sistema de control interno que establezca los mecanismos de medición para verificar que estos objetivos se vayan cumpliendo. Así, por ejemplo, como se analizó en *Emprendimiento y Gestión I*, se deben realizar las proyecciones de ingresos, costos y gastos, lo cual se convierte en la primera herramienta de control. Si las ventas no se están cumpliendo de acuerdo con lo presupuestado, es momento de tomar medidas correctivas adecuadas.



Shutterstock (2018). 7446884794

■ Un proceso de control bien diseñado y oportunamente aplicado en un emprendimiento, velará efectivamente por el funcionamiento íntegro de toda la estructura empresarial y evitará problemas futuros en la productividad.



Medidas de control

A continuación, algunos ejemplos de medidas de control interno que se pueden adoptar en los emprendimientos.

Ejemplos de medidas de control en emprendimientos	Poner seguridades en los bienes de la empresa.
	Respalidar la información que está en los computadores.
	Siempre dar instrucciones por escrito.
	Efectuar un análisis semanal de las ventas.
	Realizar un análisis mensual de los gastos.
	Llevar registros contables.
	Prohibir el uso de fondos del emprendimiento para actividades personales.
	Guardar el dinero en un lugar seguro y confiable.
	Llevar un registro de las cuentas por cobrar y de las cuentas por pagar.
	Actualizar permanentemente los inventarios que existan.

La relación entre los cinco elementos de la administración

Como ya lo hemos estudiado, los cinco elementos de la administración son: planeación, organización, integración, dirección y control. En todo emprendimiento, estos elementos deben ser implementados de una manera coordinada, de tal forma que prevalezcan los intereses del emprendimiento por sobre los intereses particulares. Esto quiere decir que el emprendedor tendrá que tomar decisiones adecuadas a fin de que los diferentes miembros del emprendimiento prioricen el cumplimiento de las metas del grupo.

Así, por ejemplo, si se desea generar un emprendimiento de reforestación en un cierto territorio, pueden existir varios criterios respecto a esta actividad, por ejemplo: fecha de la reforestación, lugar, variedad de árboles por sembrar, mecanismo de siembra, personal necesario, etc. Por lo tanto, el emprendedor debe utilizar los cinco elementos de la administración para llevar adelante esta actividad.



■ Los actuales recursos tecnológicos de codificación disponibles ofrecen útiles herramientas para ayudar en el control de los recursos de un emprendimiento.

TIC



Para aprender un poco más sobre el control, entra a este enlace:

bit.ly/2SIYCXV



Realiza un ejemplo de control empresarial.

Valores humanos



“El fracaso es la oportunidad de comenzar de nuevo, pero con más inteligencia”.

Henry Ford



Evaluación formativa

EG.5.4.1. Aplicar en un emprendimiento los elementos básicos de los principios de administración (planeación, organización, integración, dirección y control), para generar las habilidades directivas que el emprendedor requiere.

1. **Explica** con un ejemplo, la interdependencia entre la planificación y el control.

2. Además de las medidas mencionadas en la página 113, **señala** cinco ejemplos de otras medidas de control interno en un emprendimiento y **explica** de qué modo se aplicarían.

1.

2.

3.

4.

5.

3. **Pregúntale** a un emprendedor cercano a donde vives, ¿cuál es el principal mecanismo de control que aplica en su emprendimiento, y **pídele** que te lo explique detalladamente. **Toma** nota de los aspectos relevantes de su respuesta.



Actividad colaborativa

4. En grupo, **escojan** un emprendimiento ficticio que sería posible desarrollar en la zona donde viven y **determinen** dos objetivos de cada uno de los departamentos.

Objetivos de cada departamento - planificación

Una vez establecidos los objetivos, **determinen** las medidas de control interno que se deberían implementar para verificar que se cumplan los objetivos.

Medidas de control interno

Actividad investigativa

5. **Propón** un proceso que implementarías en un restaurante para controlar el ingreso de caja y el tratamiento de los desperdicios.



Saberes previos

¿Cuántos miembros de tu familia más cercana están afiliados al IESS?



Desequilibrio cognitivo

¿Qué diferencia existe entre el servicio que presta una empresa privada de seguro de salud con el servicio que presta el IESS?



¿Sabías qué?

Los procesos administrativos del IESS están articulados desde el interés de servicio a la comunidad y no desde el afán de lucro.



El acceso a las prestaciones del IESS

Un emprendimiento siempre deberá considerar que parte de su responsabilidad social tiene que ver con el pago oportuno de las aportaciones al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) de sus colaboradores. Recuerda que todas las empresas y personas naturales tienen que cumplir con esta obligación. Su incumplimiento deriva en sanciones muy drásticas para los empleadores irresponsables, que, incluso, pueden ir a la cárcel.

El aporte al IESS es mensual y lo deben pagar todos los emprendimientos que tienen trabajadores. Una parte de este aporte la cancela la empresa y otra parte la cancela el propio trabajador. Por consiguiente, el monto acumulado recibido por el IESS es bastante elevado, por lo que el emprendedor debe conocer qué hace el IESS con estos aportes. Si las empresas no pagasen estos aportes, varios de los programas sociales que promueve el Estado no podrían cumplirse.

Efectivamente, el IESS tiene una variedad de programas gratuitos de apoyo a la comunidad y especialmente a los afiliados y sus familiares. A continuación, describamos las principales prestaciones que ofrece el IESS en el territorio nacional:

Servicios de salud gratuito

Protege asuntos relacionados con el mantenimiento de la salud, prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades, rehabilitación y recuperación con asistencia médica general, quirúrgica y farmacéutica a través de los hospitales públicos o centros médicos privados que mantienen convenios con el IESS. A este servicio tienen derecho el jubilado y jubilada, su cónyuge o conviviente, (previa solicitud) hijos e hijas de hasta 18 años de edad, y los beneficiarios de montepío, menores de 18 años de edad.

Jubilación por vejez

Tiene derecho a recibir pensión mensual vitalicia de jubilación por vejez, el afiliado o afiliada que cumpla con los requisitos de cese, edad y tiempo de aportes al IESS.

La base de cálculo de la pensión será igual al promedio de los cinco años de mejores sueldos o salarios sobre los cuales se aportó. Se obtiene el promedio de cada año de aportaciones, para lo cual se sumarán doce meses de imposiciones consecutivas y ese resultado se dividirá para doce. Obtenidos los promedios, se seleccionarán los cinco años de mejores sueldos o salarios sobre los cuales aportó. Para el cómputo de la base de cálculo de la pensión, se obtendrá la raíz sesentava del producto de las sesenta aportaciones de los cinco años de mejores sueldos o salarios.

Si un afiliado tiene 40 años o más de aportes mensuales, tiene derecho a una pensión vitalicia que va desde \$ 386 hasta \$ 2 062 por mes, montos que varían de acuerdo con los valores de su aportación.



Shutterstock, (2018), 152960789

■ Procedimientos médicos que tienen altos costos pueden llegar a ser totalmente gratuitos para aquellos ciudadanos que aportan regularmente al IESS.



Jubilación por invalidez

Tiene derecho a una pensión de invalidez la afiliada o el afiliado activo o **cesante**, calificado por el IESS como “inválido”. Se considera inválido al afiliado que, por enfermedad o por alteración física o mental, se encuentre incapacitado para realizar un trabajo acorde con su capacidad, fuerzas y formación teórica y práctica.

Comprobada la incapacidad a través del Comité Nacional Valuador, este seguro concede una remuneración de por lo menos el equivalente a la mitad de la remuneración habitual que perciba el trabajador sano, en condiciones laborales similares.

El afiliado o afiliada que reúne los requisitos exigidos por el IESS tiene derecho a pensiones mensuales vitalicias que se pagan a partir del primer día del mes siguiente al que la persona asegurada cesó en el o los empleos.

Pensión por montepío

Es la pensión mensual que entrega el IESS a viudas, viudos, huérfanos o padres del afiliado o jubilado fallecidos, que hayan generado el derecho.

Programa del adulto mayor

El programa del adulto mayor ofrece talleres de terapia ocupacional, sociorecreativos y de integración, orientados a la promoción, prevención y cuidado integral de la salud de los adultos mayores. Este programa mantiene actividades en todas las provincias del Ecuador, y son coordinadas por las propias jubiladas y jubilados, en asociación o no, junto a los funcionarios de las unidades médicas del IESS.



Shutterstock, (2018). 283931408

■ El IESS entrega una pensión mensual a las viudas, viudos, huérfanos o padres del afiliado o jubilado fallecidos.

Auxilio para funerales

Es un auxilio o reembolso en dinero que se entrega al fallecimiento del pensionista de jubilación, pensionista de montepío y del afiliado que tuviere registrado al menos seis aportes mensuales dentro de los últimos doce meses (12 meses) anteriores a su fallecimiento.

Los gastos de funerales reembolsables corresponden a los siguientes conceptos:	Cofre mortuario
	Servicios de velación
	Carroza
	Servicio religioso
	Costos de inhumación o cremación
	Costos de arrendamiento o compra de nicho, columbario o cenizario

Archivo editorial, (2018)

Glosario

Cesante. Desempleado.



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. ¿Cuáles son las principales prestaciones que ofrece el IESS a sus afiliados?

2. Investiga en Internet cuáles son los requisitos para recibir la jubilación por vejez.

3. Investiga en Internet cuáles son las sanciones para un empleador que no cancele las aportaciones al IESS.



4. ¿Qué es el montepío? **Explícalo** con un ejemplo.

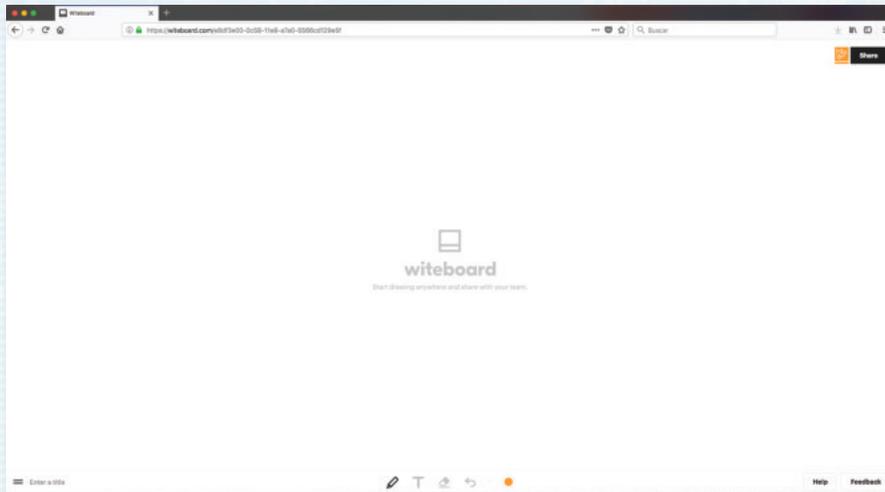
5. **Indaga y describe**, mediante ejemplos, cuáles son los servicios que el IESS presta en tu comunidad.

6. **Entrevista** a algún pensionista del IESS que conozcas sobre los beneficios que recibe. **Escribe** las principales conclusiones que resultaron de ese diálogo. **Expón** tus resultados en clase y **promueve** un conversatorio entre todos los estudiantes.



Witeboard

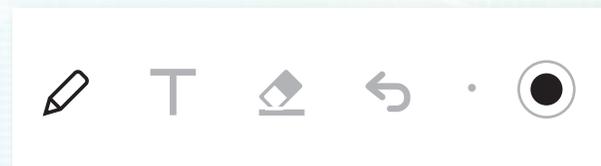
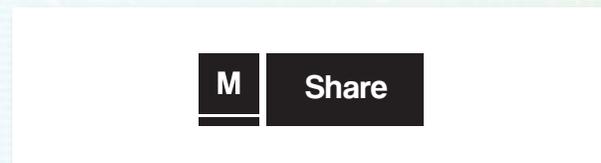
Witeboard es una pizarra de dibujo en línea, gratuita, ideal para trabajar en equipo de forma remota en tiempo real. Puedes crear una pizarra con un clic, sin necesidad de registrarte, e invitar a tus colaboradores solamente compartiendo un enlace.



Fuente: <https://witeboard.com/>

Actividades

1. Ingresa a <https://witeboard.com>
2. Haz clic sobre el ícono del animal en la esquina superior derecha. **Escribe** tu nombre en el campo que dice "What's your name" y presiona la tecla "Enter".
3. Haz clic en el botón "Share". Se copiará un enlace que puedes compartir. **Envía** el enlace a tus colaboradores.
4. Por cada contacto, aparecerá una nueva figura en la esquina superior derecha.
5. **Elige** las herramientas en la parte inferior de la pantalla. Puedes dibujar, escribir texto, borrar, deshacer y cambiar el color.



Trucos

Ten en cuenta los siguientes atajos de teclado:

- Mantener espacio: seguir pintando sin hacer clic.
- R + Clic / espacio: dibujar un rectángulo.
- C + Clic / espacio: dibujar un círculo.
- Mantener SHIFT: dibujar una línea recta.

Financia tu emprendimiento

Actitud y motivación para financiar tu emprendimiento

Muchas personas argumentan que no crean su propia empresa porque no tienen dinero para crearla. Aunque ni siquiera saben el monto de la inversión necesaria, sostienen que “no hay dinero”, “no puedo”, “nadie me quiere prestar”, entre otras justificaciones.

El verdadero emprendedor debe conocer que la gran mayoría de empresas ecuatorianas se crearon sin dinero personal, ya que muchos emprendedores no disponían de los recursos económicos para crear una empresa. Es decir, cuando se creó la mayoría de empresas, sus dueños se encontraban en la misma situación: no tenían dinero.



Shutterstock, (2018), 406889893

■ Una actitud positiva e ideas muy claras son la clave para lograr financiar tu emprendimiento.

El emprendedor debe tener la certeza de que, si otras personas ya lo hicieron, él o ella también lo puede hacer. Cabe mencionar que dependiendo del tipo de empresas, se requiere una mayor o menor cantidad de dinero. Así, si la empresa es de servicios o de tecnología, el capital inicial realmente no será mayor. Si la empresa es comercial, requerirá de mayor capital; y si la empresa es industrial, la cantidad de aporte inicial de capital será aún mayor. Obviamente, este análisis lo debe realizar cada empresario en el respectivo plan de negocios.

Lo que está claro es que los emprendedores tienen una gran dosis de confianza y seguridad en su negocio, se encuentran absolutamente convencidos de que su idea es la mejor que existe y que ninguna la puede superar.

El joven emprendedor debe tener confianza y fe en sí mismo. Esta fe le permitirá manejar los altibajos de la vida empresarial. Debe poseer una fe inquebrantable, pues nadie más le tendrá confianza si él no la posee. Es importante cambiar pensamientos negativos por “yo puedo”, “todo saldrá bien”. Es necesario centrarse en la confianza en sí mismo para poder salir adelante y enfrentar lo que venga; considerar la fortaleza y rebeldía juvenil para ponerlas en función del emprendimiento.

En las siguientes unidades, se detallan algunas ideas para financiar el emprendimiento. El paso inicial es convencerse a sí mismo: es posible financiar los nuevos proyectos cuando se tienen las ganas y la voluntad para hacerlo.

Esta confianza, tanto en el emprendimiento como en sí mismo, es el puntal clave para la obtención de fondos. Los fondos están allí; hay que salir a buscarlos.

La tarea de conseguir fondos pone a prueba la confianza en el futuro emprendimiento. Esta tarea puede tomar algún tiempo ya que, por obvias razones, nadie va a estar esperando a que un emprendedor le vaya a solicitar dinero y se lo entregue inmediatamente. Involucra una gran dosis de paciencia y especialmente de perseverancia.

Esta última característica es básica a la hora de obtener fondos. Si no se tiene la perseverancia necesaria, seguramente el primer “no” decepcionará y no se concretará la empresa.

En conclusión, el emprendedor debe estar completamente seguro de que las personas que tienen los recursos para financiar un emprendimiento están en alguna parte y es necesario buscarlas, encontrarlas, indagar acerca de sus necesidades, evaluar cómo el emprendimiento satisface esas necesidades y convencerlas de la idea.



Shutterstock, (2018), 7525276

■ La tarea de conseguir fondos pone a prueba tu perseverancia. Todo aporte es valioso y suma a la cantidad que necesitas.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.4.1., EG.5.4.3.

1. **Explica** la interrelación entre los elementos de la administración.

2. **Propón** más ideas sobre cómo un emprendedor puede planificar y controlar las actividades de sus colaboradores.

3. Según tu criterio, ¿qué puede pasar si un emprendimiento no tiene planificación? **Justifica** tu respuesta.

4. **Responde:** ¿con qué técnica se pueden graficar las diferentes funciones de una empresa y cuáles son las principales funciones?

5. **Ejemplifica** la importancia de la dirección con un emprendimiento de tu zona geográfica.

6. **Describe** detalladamente las actividades que se realizarían en los procesos de administración que tendría una empresa de turismo comunitario. **Ilustra** tu respuesta con ejemplos.

La planeación

La organización



La integración

La dirección

El control

Actividad investigativa

7. **Determina** cinco elementos de medidas de control interno en el área de producción de un emprendimiento, e **ilustra** con ejemplos la forma en que se pueden aplicar.

1.

2.

3.

4.

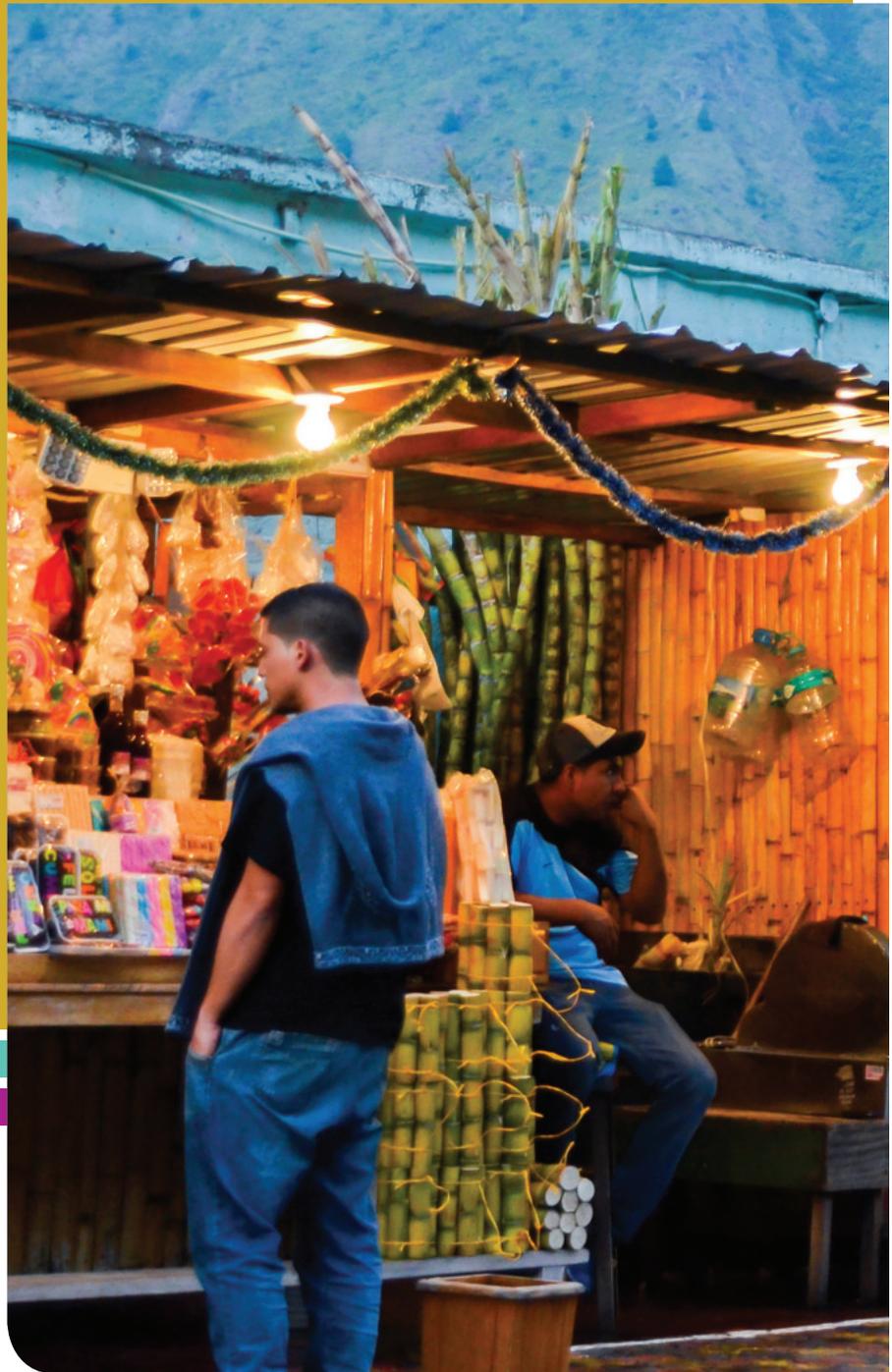
5.



Produciendo con eficiencia y responsabilidad social

En esta unidad, el estudiante analizará los diferentes aspectos para desarrollar un emprendimiento de forma eficiente, es decir, obtener el máximo provecho de los diferentes recursos que posee, tales como recursos humanos, tecnológicos, financieros e intangibles. En consecuencia, no solo se trata de utilizar los recursos, sino también de utilizarlos de forma adecuada para obtener los productos o servicios con el menor costo posible.

En esta unidad se analizará la eficiencia en el emprendimiento, conceptos claves sobre productividad y sobre la responsabilidad social corporativa.



Shutterstock, (2018), 1018987258



5

unidad



Objetivos

OG.EG.1. Incentivar el espíritu emprendedor del estudiante desde diferentes perspectivas y áreas del emprendimiento: comunitario, asociativo, empresarial, cultural, deportivo, artístico, social, etc.

OG.EG.6. Elaborar y analizar conceptos y principios básicos de administración de empresas y economía para la toma de decisiones y explicar su impacto en el desarrollo del emprendimiento.

Fuente: Ajuste curricular 2016.
Ministerio de Educación.

■ Poner en marcha un emprendimiento que se preocupe genuinamente de satisfacer las necesidades de la población significa orientar sus procesos administrativos con criterios de eficacia, eficiencia y responsabilidad social.



Saberes previos

¿Puedes diferenciar entre eficiencia y eficacia?



Desequilibrio cognitivo

¿Es posible aplicar las nociones de eficacia y eficiencia a todas las actividades de la vida social del ser humano?



Administración eficaz y eficiente

Como se mencionó anteriormente, un emprendedor debe completar una serie de recursos materiales y humanos necesarios para el cumplimiento de las metas y objetivos de su proyecto, del mismo modo como lo haría, por ejemplo, un pescador que, antes de iniciar sus faenas, deberá adquirir un bote, un motor, las redes, combustible, las herramientas, permisos de la autoridad local, personal adecuado, entre otros recursos. Con estos, puede dedicarse a la pesca.

Sin embargo, una de las principales actividades será determinar cierta prioridad para hacer las actividades y determinar el mejor uso posible de dichos recursos.

En función de estos aspectos, se llega a dos conceptos de administración básicos para que un emprendimiento tenga éxito: eficacia y eficiencia. Estudiemos sus significados.

Eficacia. Es la capacidad para lograr los objetivos esperados en el menor tiempo posible y con los recursos de los que se dispone. Por lo tanto, eficacia es una noción aplicada al final de una actividad. Por ejemplo, si se trata de un emprendimiento que se dedica a vender diferentes tipos de emparedados, y se desea conocer el monto total de las ventas, puede hacerse la suma manualmente y demorarse diez minutos o ingresar toda la información a la hoja electrónica de un computador y demorarse menos tiempo. Con ambas actividades se cumple el objetivo, sin embargo, con el uso de la tecnología se puede lograr mayor eficacia.

Eficiencia. Es la capacidad para alcanzar un objetivo con el menor uso de recursos, sin menoscabar la calidad del resultado. Por lo tanto, la eficiencia se refiere a la utilización de recursos de la manera más adecuada posible. En el ejemplo de la venta de emparedados se considerará la eficiencia en la cantidad de producto por adquirir para evitar desperdicios en la porción que se utilice en cada uno, el análisis para determinar el menor costo del pan y de los otros productos, etc., con el fin de obtener mejores resultados.



Shutterstock, (2018). 506430703

■ La administración eficaz y eficiente de los recursos de los que se dispone para cumplir una tarea garantiza que el resultado del esfuerzo aplicado sea satisfactorio.



Mientras que eficiencia implica el uso adecuado de los recursos del emprendimiento para obtener un resultado, la eficacia se refiere a la obtención de dichos resultados en el plazo determinado. Ser eficaz es alcanzar el objetivo propuesto sin importar el dinero y los recursos empleados. En pocas palabras, una persona es eficaz cuando compra algo inmediatamente sin importar el dinero que va a utilizar, ya que adquirió lo que necesita. Una persona eficiente compra ese artículo al menor costo posible.



Shutterstock, (2018). 528356506

■ **Eficacia.** Hacer con precisión las cosas correctas para cumplir un objetivo.



Shutterstock, (2018). 63.2016800

■ **Eficiencia.** Llegar al objetivo, optimizando el uso de recursos.

En consecuencia, el emprendedor debe utilizar ambos aspectos para generar un emprendimiento. Tanto la eficiencia como la eficacia son requisitos imprescindibles para desarrollar un emprendimiento adecuado: eficiente porque ha generado un producto o servicio utilizando el mínimo de recursos; y eficaz porque lo ha realizado en el tiempo establecido.

De hecho, los mejores emprendimientos del Ecuador han aplicado la combinación entre la eficacia y eficiencia. No se puede desarrollar un emprendimiento sin cumplir ambos aspectos de forma simultánea.

¿Sabías qué?



Los padres y madres de familia administran el dinero familiar, considerando los principios de eficacia y eficiencia para satisfacer las necesidades de los miembros del hogar.

TIC



En este video se muestra un ejemplo de eficacia:

bit.ly/2RnrrmR



Analiza: ¿qué hace Susana para ser eficaz y qué hace para ser eficiente?



Evaluación formativa

EG.5.4.2. Desarrollar criterios sobre administración para generar eficacia en los emprendimientos.

1. **Analiza** las diferencias entre eficiencia y eficacia con un ejemplo de emprendimiento.

Eficiencia

Eficacia

2. **Cita** tres ejemplos de eficiencia y tres de eficacia en el emprendimiento de servicios que realiza tu unidad educativa.

Eficiencia

1.

2.

3.

Eficacia

1.

2.

3.



3. **Explica** la importancia de la eficiencia y la eficacia en la organización y **analiza** las consecuencias de lo que sucedería si las empresas no las aplicaran.

4. **Responde:** ¿qué características debe poseer el emprendedor que actúa con eficiencia y eficacia?

Eficiencia

1. _____
2. _____
3. _____

Eficacia

1. _____
2. _____
3. _____

Actividad colaborativa

5. Con tu grupo de trabajo, **escojan** un emprendimiento en su zona geográfica y **determinen** las estrategias que se deberían implementar para que los colaboradores desarrollen sus tareas con eficiencia y eficacia.

- Estrategias para generar eficiencia

- Estrategias para generar eficacia

6. **Realicen** un ensayo conjunto sobre qué pasaría si un emprendedor trabajara únicamente con eficacia y sin eficiencia, o viceversa.



Saberes previos

¿De qué formas aumentarías tu productividad como estudiante?



La productividad

La combinación de la eficiencia y la eficacia lleva al concepto de productividad, que es básico en el emprendimiento. La productividad se conceptualiza como la obtención de resultados en el menor tiempo posible, utilizando el mínimo de recursos, sin menoscabar la calidad del producto o servicio ofrecido, es decir, cuidando que este satisfaga a plenitud las necesidades y exigencias del consumidor.

A continuación, incluimos unas ideas que están vinculadas directamente con el concepto de productividad:

- Incremento en ventas con iguales o menores recursos.
- Procesos operacionales enfocados en el cliente.
- Mejoría substancial en el ambiente organizacional.
- Disminución de productos defectuosos o devoluciones de los clientes.
- Disminución de costos unitarios de producción.
- Aprovechamiento de activos improductivos.
- Aumento de monto de ventas por persona.
- Producir más con los mismos recursos.

El emprendedor deberá actuar bajo el concepto de productividad si desea alcanzar los resultados esperados, es decir, bajo la mezcla de eficiencia y eficacia. Para ello, es útil conocer una unidad de medición común y exacta que permita calcular la productividad de los recursos utilizados en el emprendimiento. Es muy común en los nuevos emprendimientos que se presenten problemas de operación por demasiada o muy poca gente, pérdidas de productividad ocultas o ganancias exageradas, lo cual puede llevar a decisiones equivocadas.

Desequilibrio cognitivo

¿Se puede decir que, a mayor capacidad productiva, mayor es el valor que tiene una persona? Piensa en los niños, los ancianos y las personas enfermas.



TIC

En este video encontrarás el testimonio de algunos emprendedores ecuatorianos:

bit.ly/2TYNUZ5



Comenta en clase sobre los beneficios que tiene promover y apoyar a la producción nacional.



Shutterstock, (2018), 342043403

■ El objetivo de la productividad es establecer una combinación idónea entre las capacidades de los empleados, la maquinaria, la materia prima y otros recursos para maximizar los resultados del emprendimiento.



Para analizar la productividad en el emprendimiento, es necesario identificar las pérdidas de tiempo y recursos en los diferentes procesos y funciones del emprendimiento. Para ello, es preciso que el emprendedor se responda las siguientes interrogantes:

¿Qué porcentaje de rechazo interno, desperdicio o desecho se produce en cualquier fase del proceso operacional?	¿Qué porcentaje de tiempo disponible se destina a otras actividades que no estén relacionadas con el emprendimiento?	¿Qué porcentaje del tiempo se estima que la gente está "ociosa", es decir, que no trabaja activamente por cualquier razón?	¿Cuál es el nivel de devoluciones por parte del cliente?
---	--	--	--

Archivo editorial, (2018)

Las respuestas a estas preguntas usualmente generan un mejoramiento continuo en el emprendimiento, como, por ejemplo, el hecho de cambiar la tecnología (uso de máquinas) o cambiar los procesos de gestión. Una vez corregidas las debilidades de los procesos operacionales para medir y controlar la productividad, se capacita a las personas para que aprendan a manejar los nuevos procesos.

Por lo tanto, una de las principales responsabilidades de un emprendedor será mejorar la productividad; para ello, requiere desarrollar y reforzar los talentos y capacidades de las personas que tiene a su cargo. A medida que los individuos crezcan, también lo hará la organización en la que trabajan.

En consecuencia, para el incremento de la productividad empresarial se deben aplicar los siguientes principios:



Shutterstock, (2018). 632016800

■ El desarrollo de talentos y capacidades de los colaboradores de un emprendimiento depende de un interés sincero para actualizar sus conocimientos y destrezas.

¿Sabías qué?



El aumento de la productividad se consigue cuando los colaboradores logran entender su propio poder y desarrollan confianza en su propia capacidad para producir mejoras en el emprendimiento.

1. Tratar a los demás como uno quisiera que ellos lo trataran a uno.

2. Respetar las opiniones de los demás, sin importar el rango que ocupen en el emprendimiento.

3. Reconocer que todos tienen algo que enseñarnos.

4. Proveer de oportunidades para el crecimiento y mejoramiento personal de todos los colaboradores.

5. Propiciar entornos en los que los colaboradores se sientan a gusto mientras trabajan.

6. Establecer un sistema de bonificaciones o utilidades compartidas, por medio del cual los colaboradores puedan participar de los beneficios que reporta el éxito del emprendimiento.



Evaluación formativa

EG.5.4.2. Desarrollar criterios sobre administración para generar eficacia en los emprendimientos.

1. Describe cinco factores que afectan negativamente la productividad empresarial.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

2. **Contesta.** Si tú fueras dueño de una finca de ganado que produce leche y las vacas hubieran disminuido la producción diaria de leche, ¿qué estrategias podrías implementar para mejorar la productividad de tu finca, considerando los conceptos de eficiencia y eficacia?

3. ¿Cómo podría el emprendedor mejorar la productividad del trabajo de sus colaboradores?

4. Si tú estuvieras a cargo de la administración de tu unidad educativa, ¿cómo podrías, aplicando la noción de productividad, mejorar los resultados del esfuerzo académico que realizan los estudiantes?



Actividad colaborativa

5. **Imaginen** que han decidido instalar un emprendimiento de enseñanza (pueden escoger entre una escuela, un instituto de baile, canto, música, deportes, pintura, cocina, etc.). **Describan** el mecanismo mediante el cual se pueda medir la productividad de los colaboradores, y que permita formar los mejores estudiantes de la rama escogida.

Tu emprendimiento:

Enseñanza de _____

Estrategias de productividad

6. **Generen** en parejas una idea que permita:

- Incrementar ventas en un puesto de frutas con los mismos recursos.

- Mejorar los procesos operacionales enfocados al cliente en un taller de mecánica automotriz.

- Disminuir los productos defectuosos en un almacén de tecnología.

- Disminuir los costos unitarios de producción en una imprenta.



Saberes previos

¿Qué significa para ti el concepto de responsabilidad social de una empresa?



Desequilibrio cognitivo

¿Las acciones de responsabilidad social son un subsidio que una empresa entrega a una población, o son una obligación ética que, como parte de la sociedad, una empresa está obligada a cumplir?



Glosario

Rendimiento económico.

Ganancia en dinero que se origina al vender un producto o servicio.



Responsabilidad social corporativa

Este nuevo concepto se relaciona con los diferentes ámbitos de influencia de un emprendimiento. Como se conoce, usualmente un emprendimiento genera **rendimientos económicos** para su promotor o emprendedor. Sin embargo, el concepto de responsabilidad social corporativa consiste en darle la importancia relevante a una trilogía básica para que funcione el emprendimiento, compuesta por lo económico, lo social y lo ambiental. En pocas palabras, el emprendimiento debe cuidar estos tres aspectos para que se considere que está operando bajo los criterios de responsabilidad social.

Encuadrados dentro de este concepto, estas nociones se formulan de la siguiente manera:

Recursos económicos. Generar los recursos económicos para pagar sus obligaciones y mantenerse en el mercado.

Recursos sociales. Cuidar y promover al recurso humano como eje fundamental del emprendimiento.

Recursos ambientales. Velar por la conservación ambiental para un adecuado cuidado de los recursos naturales.

En el Ecuador, el apoyo y promoción de iniciativas empresariales desarrolladas bajo los preceptos de la responsabilidad social está a cargo del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria cuyos objetivos son:



Shutterstock, (2018), 94693834

■ La responsabilidad social de un emprendimiento es un elemento que siempre debe estar presente en toda actividad corporativa para que el logro de sus objetivos sea legítimo.

a)

Crear capacidades para que los actores de la economía popular y solidaria se consoliden como sujetos económicos-sociales-políticos que participan en el nuevo régimen del buen vivir.

b)

Crear las condiciones para el desarrollo de los actores de la economía popular y solidaria a través de su acceso a los factores productivos y de la coordinación y articulación de políticas, normas y acciones que impulsen y/o ejecuten las instituciones del Estado, los gobiernos autónomos descentralizados, las organizaciones sociales, las universidades y la comunidad en general.

c)

Generar oportunidades y espacios para el fortalecimiento y dinamización de los procesos de producción, distribución, circulación, financiamiento, comercialización y consumo de bienes y servicios de los actores de la economía popular y solidaria.

(Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, 2017)



Concepto de responsabilidad social corporativa

“La responsabilidad social es una forma de gestión que se define por la relación ética de la empresa con todos los públicos con los cuales ella se relaciona, y por el establecimiento de metas empresariales compatibles con el **desarrollo sostenible** de la sociedad; preservando recursos ambientales y culturales para las generaciones futuras, respetando la diversidad y promoviendo la reducción de las desigualdades sociales”.

(Instituto Ethos, 2015)

Como se puede observar, la responsabilidad social es un concepto muy amplio que involucra a todos los actores que tienen relación con un emprendimiento. La responsabilidad social debe ser planificada como un elemento clave para el desarrollo integral de una empresa. Por lo tanto, el emprendedor debe velar por que los valores y cultura empresarial consideren obligatoriamente los conceptos básicos de responsabilidad social, especialmente en aquellos emprendimientos que tienen un alto componente de rentabilidad económica. Esto quiere decir que en los emprendimientos con fines de lucro, se debe considerar la responsabilidad social como base para su funcionamiento: elevar el nivel de vida de sus colaboradores y velar por el cuidado permanente del ambiente.

Según el *European Green Paper*, bajo este concepto, las compañías deciden voluntariamente contribuir a una mejor sociedad, empleados satisfechos y un ambiente más limpio.



Shutterstock, (2018), 9 309274

■ Un emprendedor honesto debe estar consciente que los recursos materiales, financieros y humanos con los que cuenta provienen de la sociedad y de la naturaleza. Su responsabilidad social, por lo tanto, está relacionada directamente con su propio éxito.

Glosario



Desarrollo sostenible.

Crecimiento integral y duradero de una sociedad.

TIC



Ecuador es referente mundial en inclusión de personas con discapacidad. Las Naciones Unidas (ONU) califican a las políticas sociales del país como las mejores de América Latina.

El Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo de Latinoamérica y el Caribe sostiene que las agendas sociales del país, por ser innovadoras, están a la vanguardia en políticas de inclusión y desarrollo social del continente.

Mira este video:

bit.ly/2BH8ypC



Intercambia tus opiniones en clase.

¿Sabías qué?



Cuando una empresa desea explotar los recursos naturales de un territorio, está obligada a realizar programas de compensación social como parte de su responsabilidad social corporativa.



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. Con tus propias palabras, **define** “responsabilidad social” y su importancia para el emprendimiento.

2. **Explica** por qué es importante que se realicen evaluaciones internas para determinar si se toman medidas de responsabilidad social en la empresa.

3. **Entrevista** a un emprendedor que viva cerca de donde vives y **pregúntale** sobre su compromiso con la responsabilidad social de su emprendimiento. **Emite** conclusiones.

4. **Busca** en Internet dos ejemplos de responsabilidad social y **realiza** una exposición sobre ellos.

Ejemplo 1

Ejemplo 2



5. **Cita** ejemplos de acciones de responsabilidad social vinculados a cada uno de los tres recursos comprometidos en este concepto.

- Recursos económicos

- Recursos sociales

- Recursos ambientales

Actividad colaborativa

6. **Imaginen** un emprendimiento que pueda ser implantado en la zona donde viven y **determinen** las estrategias que debería implementar para cumplir con los principios de responsabilidad social.

7. **Elaboren** algunas estrategias de responsabilidad social que se podrían realizar en su unidad educativa.



Saberes previos

¿Cuál es el principal principio ético que norma la vida de tu familia?



Desequilibrio cognitivo

¿Es suficiente que una persona cumpla con obligaciones legales para considerar que tiene un comportamiento ético?



Ética y responsabilidad social en los emprendimientos

La ética y la responsabilidad social son aspectos propios de una organización, que se comienzan a tomar en cuenta desde el inicio de un emprendimiento y usualmente son diseñados por sus promotores. Un emprendimiento, para que funcione adecuadamente, debe incluir la ética y la responsabilidad social en sus políticas y en su accionar en la sociedad.

La ética tiene que ver con las normas, principios y valores que el emprendedor desea que se desarrollen en el interior de su emprendimiento y que deben estar acordes con las leyes y con la intención de construcción de convivencia justa y armónica dentro del emprendimiento y de este con la comunidad en la que se ha afincado. Se han formulado códigos de ética para combatir cualquier actividad que se encuentre fuera de las normas y de las buenas costumbres, tales como corrupción, aprovecharse de los clientes, publicidad engañosa, mal comportamiento de los trabajadores, vulneración de derechos de parte del empresario, etc. Los aspectos que velan por el cumplimiento ético de preceptos o acuerdos no siempre son aspectos que la ley obliga, pero un buen emprendedor los debe tener en cuenta al momento de planificar e implementar su emprendimiento.

La responsabilidad social forma parte de los principios éticos de una empresa, que, como se mencionó en este capítulo, se refiere a considerar los efectos sociales, ambientales y económicos que puede provocar una empresa en la sociedad. En consecuencia, si la ética empresarial manda, entre otras cosas a normar los códigos de conducta de un emprendimiento (tales como precios justos, honestidad, respeto a los demás, calidad en los productos, etc.), la responsabilidad social considera al emprendimiento como un actor social más que tiene la obligación de superar el simple cuidado de no transgredir las leyes y llegar a interesarse por el buen vivir general.

Veamos a continuación los principales valores o principios que debería tener una empresa como parte de su código de ética:

- **Respeto a todos los relacionados**

Este aspecto se refiere a que todas las personas relacionadas con un emprendimiento (empleados, jefes, clientes, proveedores, etc.) merecen ser tratadas con el debido respeto, bajo el considerando de que “cada quien trata como le gustaría ser tratado”. Nunca debe aprovecharse de una situación aparentemente ventajosa que genera perjuicio sobre un tercero.

- **Honestidad**

Significa cumplir los compromisos a cabalidad y en el marco de las buenas costumbres y normativa vigente. Este tema implica eliminar cualquier práctica interna o externa que permita fraudes, robos, engaños o mentiras a cualquier relacionado. Incluye aspectos como evitar estafas o engañar sobre el producto o servicio. Esto implica también ser transparente y objetivo con las características del producto o servicio, es decir, qué hace y qué no hace el producto o qué incluye un servicio y qué no incluye un servicio.



Shutterstock, (2018). 705863068

■ El reconocimiento concreto, sincero y real del aporte que hacen todos al éxito del emprendimiento es parte del comportamiento ético.



- **Buen trato al colaborador**

Todos los emprendimientos deberían cumplir un principio de buen trato al trabajador. Si una persona va a pasar ocho horas o más del día en su lugar de trabajo, es de esperarse que se sienta cómodo y a gusto. Muchas ocasiones, los colaboradores se convierten en una verdadera familia ya que comparten su tiempo, charlas, inquietudes, frecuentemente incluso más que con su propia familia. Cada persona debe ser valorada por lo que es –un ser humano con derechos y necesidades– más que por lo que pueda producir. El trabajador debe disponer de mecanismos mediante los cuales pueda opinar y decidir sobre la marcha de la empresa, y el emprendedor debe comprender que sus trabajadores son sus principales aliados. A fin de cuentas, a todos les afectará si el emprendimiento fracasa: a unos porque perderán su dinero, a otros porque deberán enfrentar el desempleo.

- **Alto grado de comunicación**

La base fundamental para arreglar problemas al interior de un emprendimiento es la adecuada comunicación entre sus integrantes. Cuando existen chismes, malentendidos, envidias, etc., en el interior de una empresa, no solamente el producto o el servicio final que se entrega al cliente puede ser imperfecto, sino que también el clima laboral puede generar desmotivación, lo cual conlleva pérdidas futuras. La comunicación debe ser directa y transparente, a fin de que todos los miembros de un emprendimiento dirijan sus esfuerzos hacia una sola meta.



Shutterstock, (2018). 388962931

■ La participación de todos los colaboradores de un emprendimiento en la toma de decisiones sobre su destino y funcionamiento garantiza contar con los mejores aliados y no con enemigos.

- **Gratitud**

Uno de los principales valores de un emprendimiento es la gratitud hacia los involucrados: trabajadores, clientes, proveedores, jefaturas, etc. Todos deben sentirse gratos por la oportunidad de juntar esfuerzos y entregar un producto o servicio de alta calidad, por tener una empresa que paga sus sueldos adecuadamente, trabajadores que se esfuerzan por hacer bien su trabajo.

- **Satisfacer al cliente**

Una labor fundamental de un emprendimiento es anticiparse a determinar las verdaderas necesidades de sus clientes y, por lo tanto, ofrecer productos o servicios que satisfagan dichas necesidades. No es fácil, ya que en la actualidad el cliente es cada vez más exigente en cuanto a calidad y precio. En ese sentido, un principio fundamental es tener clientes satisfechos.

- **Pasión por la actividad**

Probablemente, uno de los principios fundamentales para el éxito de un emprendimiento es ponerle corazón y mucha pasión a cada actividad, lo que generará productos y servicios de alta calidad. Esa actitud no aparece en los colaboradores simplemente porque está enunciada como precepto; es algo que se construye paulatinamente y que tiene que ver con el compartir genuinamente las preocupaciones del emprendimiento y construir espacios horizontales de decisión.



Evaluación formativa

EG.5.4.3. Identificar, valorar e implementar el concepto de “responsabilidad social” en el desarrollo de emprendimientos, como elemento fundamental para la generación de emprendimientos de carácter social.

1. En tus propias palabras, **establece** la diferencia entre responsabilidad social y ética empresarial. **Ilustra** tu explicación mediante el uso de ejemplos.

2. **Explica**, mediante tres ejemplos, por qué debe ser obligatorio que las empresas tengan su propio código de ética.

Explicación

Ejemplo 1

Ejemplo 2

Ejemplo 3



3. **Explica** tres principios que deberían ser incluidos en un código de ética empresarial. **Cita** un ejemplo para cada principio.

1. _____

Ejemplo

2. _____

Ejemplo

3. _____

Ejemplo

4. Una unidad educativa es considerada como un emprendimiento cultural y educativo. En grupos de cuatro estudiantes, **diseñen** el código de ética de su unidad educativa.

Expongan en clase el resultado de su trabajo y **discutan** acerca de la importancia de construir relaciones horizontales entre todos y todas, como parte de la construcción de convivencia armónica.

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Los principios éticos de convivencia dentro de una sociedad justa, deben ser los mismos principios que se tienen que aplicar en los emprendimientos?



TECHO

TECHO es una organización que actúa en 19 países de Latinoamérica y el Caribe. Su metodología está enfocada en el trabajo horizontal, hombro a hombro, con las familias de las comunidades más precarias e invisibilizadas de nuestra sociedad.

TECHO busca el desarrollo comunitario, a través del fortalecimiento de capacidades en asentamientos informales, y soluciones de vivienda y hábitat a través de la generación de proyectos comunitarios; todo esto con la movilización de voluntarios y voluntarias de los barrios y sus alrededores.




Shutterstock, (2018), 525447352

■ Los emprendimientos de carácter solidario aportan de manera importante a solucionar graves problemas comunitarios

Actividades

Para poder participar en las actividades de TECHO

1. Ingresa a <http://www.techo.org/paises/ecuador/voluntariado/>
2. Lee la información sobre los distintos tipos de voluntariado.
3. Si deseas participar, haz clic en el botón “Inscríbete” para llenar el formulario.
4. Llena la información requerida en el formulario.
5. Ante cualquier duda y para conocer más sobre TECHO, ingresa a <http://www.techo.org/paises/ecuador/techo/preguntas-frecuentes/>

INSCRÍBETE

HAZ CLICK Y LLENA EL FORMULARIO

Financia tu emprendimiento

Tres maneras para financiar tu emprendimiento

A continuación se detallan tres formas básicas de financiar tu emprendimiento, información que ha sido tomada de historias ecuatorianas reales.

Recursos propios

La primera fuente para la obtención de fondos son los recursos propios que se han ahorrado a la fecha o los bienes que se poseen. No importa la cantidad que se haya ahorrado. Si se tienen \$ 20, se puede aportar inmediatamente esa cifra. Si se tienen una computadora, una mesa, una impresora, Internet, un celular, una tablet, apps, o un garaje sin utilizar, todos son recursos que pueden ser utilizados en el emprendimiento. Cualquier bien que se posea puede servir para el objetivo de crear una empresa.

Con base en experiencias de muchos emprendedores, se puede concluir que han sabido aprovechar los recursos personales que poseen para instalar su emprendimiento o se ha podido observar que el ahorro planificado puede hacer que una empresa se implemente sin ningún problema de financiamiento.



Shutterstock, (2018). 343545881

Recursos de parientes

Una de las mejores fuentes para crear empresas son los parientes. Normalmente, en el caso de dinero en efectivo, estos fondos son proveídos por los padres o hermanos, y el préstamo se basa en la confianza y credibilidad que tienen en el futuro empresario. Las condiciones en las que se obtienen estos fondos son, muchas veces, de lo mejor: sin plazo y, obviamente, sin interés. Pero mucho ojo, no se puede abusar de ello.

También los padres suelen dar apoyo mediante bienes muebles, en calidad de préstamo temporal: estos pueden ser parte de los bienes materiales que se necesitan (un escritorio, un lugar en la casa, una impresora, etc.). Si existe la suficiente confianza, se pueden solicitar los bienes requeridos y posteriormente devolverlos en las mismas condiciones.

Venta de activos improductivos

En la mayoría de las casas, existe una serie de bienes que están arrumados en alguna parte o que ya no se utilizan. Estos bienes, por ejemplo, son llantas viejas, electrodomésticos usados, muebles sin uso, computadoras usadas, impresoras dañadas, etc. Si algo de dinero se puede conseguir para la nueva empresa por la venta de estas cosas, bienvenido sea. En lugar de que ocupen espacio en la casa y, más que nada, sean artículos que nadie utiliza, se pueden vender y con ello hacer un poco de dinero que se necesita para el futuro emprendimiento. Nada ni nadie impide hacer esto. Lo importante es conseguir los fondos requeridos.



Shutterstock, (2018). 222106039

■ Una buena manera de financiar el inicio de un emprendimiento es la venta de objetos que ya no se usan en casa; implica un pequeño esfuerzo y no nos endeudará en el futuro.

Consecuentemente, esta técnica permite obtener fondos de la venta de aquellos bienes a los cuales no se les saca el máximo de provecho. La gran ventaja de esta técnica es que no genera ninguna deuda futura.

En conclusión, parte de la creatividad, entusiasmo y capacidad de innovación de un emprendedor, también se pone en juego al momento de imaginar e implementar formas de financiar su idea.

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.4.2., EG.5.4.3.

1. Indica el concepto de eficiencia y **da** un ejemplo.

Ejemplo

2. Indica el concepto de eficacia y **da** un ejemplo.

Ejemplo

3. Indica el concepto de productividad y **da** un ejemplo.

Ejemplo

4. Indica el concepto de responsabilidad social corporativa y **da** un ejemplo.

Ejemplo

5. Reflexiona y responde: ¿cuáles podrían ser los valores de una empresa? **Explica** tu respuesta.



6. Indica dos ejemplos que ilustren el comportamiento deshonesto de un emprendimiento.

a) _____

b) _____

Coevaluación

7. Formen parejas de trabajo y analicen en los siguientes casos si se cumplió con la eficiencia, la eficacia y la productividad. ¿Qué aspecto falló?

Evalúense entre pares, verifiquen que ambos trabajen y aporten.

- Un emprendimiento alcanzó su objetivo tres meses después de lo planificado.

- Un emprendimiento determinó que sus costos fueron 20 % más altos que lo presupuestado.

- Un emprendimiento tiene un alto nivel de devoluciones por parte de sus clientes.

- Una empresa produjo 20 % menos de lo esperado, a un costo 15 % más alto de lo planificado.

- Un emprendimiento produjo 15 % más de lo esperado, a un costo 5 % más alto de lo planificado.

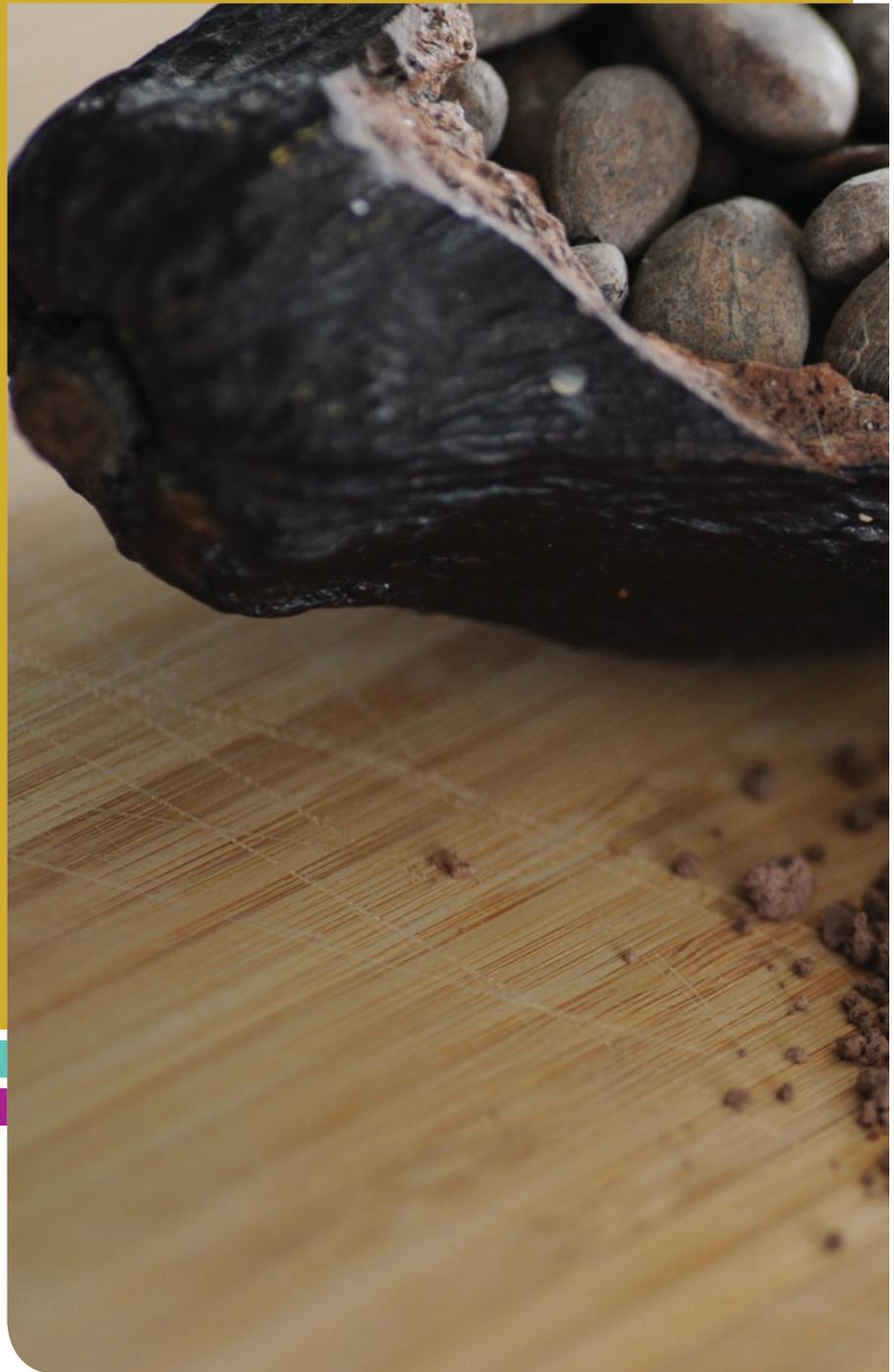
Autoevaluación

Contenidos	Siempre	A veces	Nunca	Metacognición
Me gustaría implementar un emprendimiento que aplique el concepto de responsabilidad social.				Trabaja en tu cuaderno: • ¿Qué aprendiste en esta unidad?
Valoro que las cosas se hagan de manera técnica. Por ejemplo, que un emprendimiento sea debidamente planificado.				• ¿Cómo lo aprendiste?
				• ¿En qué lo puedes aplicar?



Impacto de la economía en el emprendimiento

Un emprendedor debe conocer cómo funciona la economía en su conjunto a fin de estar en la capacidad de tomar decisiones adecuadas que garanticen la marcha óptima de su iniciativa productiva. En esta unidad, se analizan el comportamiento del mercado y las fuerzas de la oferta y la demanda como factores que inciden en los fundamentos de la dinámica microeconómica de la sociedad.



Shutterstock, (2018). 579313825



6

unidad



Objetivos

OG.EG.6. Elaborar y analizar conceptos y principios básicos de administración de empresas y economía para la toma de decisiones y explicar su impacto en el desarrollo del emprendimiento.

OG.EG.1. Incentivar el espíritu emprendedor del estudiante desde diferentes perspectivas y áreas del emprendimiento: comunitario, asociativo, empresarial, cultural, deportivo, artístico, social, etc.

Fuente: Ajuste curricular 2016.
Ministerio de Educación.

■ Un emprendimiento debe estar listo para enfrentar los retos que se presenten. En el mundo real, conceptos como oferta, demanda, mercado, costos, macro y microeconomía cobran significado concreto y tangible.



Saberes previos

¿Cuál es la situación económica en tu casa, en la comunidad donde vives, en tu país?

Desequilibrio cognitivo

¿Un emprendedor que conoce conceptos puede preparar mejor su emprendimiento ante los retos del futuro?

¿Sabías qué?

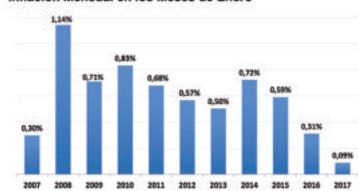
La palabra economía proviene del vocablo griego *oikonomos*, cuyas raíces son:

- *oikos* = casa
- *nomos* = administración

Interdisciplinariedad

Emprendimiento y estadística

Inflación Mensual en los Meses de Enero



Inflación mensual promedio en Enero de los últimos once años (2007 - 2017): 0,58%

Evolución de la inflación anual en Ecuador: en la gráfica podemos observar la inflación comparada de los meses de enero del año 2007 hasta enero de 2017.

Del 2007 al 2009, este indicador aumenta de 2,68 % hasta 8,36 %; a partir de ahí, baja hasta el año 2017 donde llega al 0,90 %.

El promedio de la inflación, en todo el período mostrado en el gráfico, es de 3,88 %.

(Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Conceptos básicos de economía

El desarrollo de un emprendimiento comprende, además de los conocimientos técnicos relacionados con la producción de un bien o la generación de un servicio, el estudio del comportamiento de la sociedad en la administración de sus recursos escasos para producir y distribuir bienes y servicios con el objetivo de satisfacer sus necesidades materiales.

A continuación estudiaremos algunos conceptos que nos ayudarán a entender mejor cómo se desenvuelve la economía, y que se relacionan con los ámbitos de los precios, la producción y el mercado laboral.



Shutterstock (2018). 570931956

Los conceptos financieros y las herramientas que ayudan en la administración facilitan el cumplimiento de los objetivos trazados para el emprendimiento.

Conceptos vinculados a precio

Inflación. Es un proceso económico que se evidencia cuando existe un incremento generalizado y continuo de los precios de la mayor parte de los productos y servicios de un mercado. El aumento de la inflación es perjudicial para el desarrollo de la economía y puede ocurrir por diversos factores, por ejemplo: incremento en los costos de producción por aumento de precios de materia prima que debe importarse; disminución de la producción o del servicio, lo que genera escasez, y, por lo tanto, suben los precios. En el Ecuador, el organismo encargado de medir la inflación es el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Tasa de interés activa. Es el precio que cobran las instituciones financieras por los préstamos que otorgan a quienes necesitan crédito.

Tasa de interés pasiva. Es el precio que pagan las instituciones financieras autorizadas por el dinero que los clientes depositan durante un cierto período de tiempo.

Las tasas de interés activa y pasiva están reguladas por el Estado, y ninguna institución puede cobrar un interés más alto que el establecido.



Conceptos relacionados con la producción

Producto Interno Bruto (PIB). Es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en la economía dentro de un territorio por un cierto período de tiempo, generalmente un año calendario. Es uno de los principales indicadores que mide el crecimiento de la economía.

Exportaciones. Se refiere a la cantidad de productos que se fabrican en un país y que se venden a clientes en otros lugares del mundo. Por lo tanto, cuando se venden estos bienes o servicios en el exterior, ingresa dinero de otros países hacia el nuestro.



■ El Ecuador debe privilegiar las exportaciones sobre las importaciones, para desarrollar su economía.

Importaciones. Se refiere a la cantidad de productos o servicios que se adquieren en otros países para ser consumidos en el nuestro. De manera que, cuando se paga por estos bienes o servicios, sale dinero del país hacia el extranjero.

Balanza comercial. Se refiere al resultado global del intercambio comercial que se realiza con otros países, es decir, a la diferencia entre importaciones y exportaciones de mercaderías. Se dice que si las importaciones son superiores a las exportaciones (o sea, cuando se envía más dinero al exterior por compras comparado con el que se recibe de las ventas) existe un déficit, y el Estado tiene que tomar medidas para enfrentar esta situación, tales como la aplicación de aranceles y cupos a las importaciones. Lo ideal es que las exportaciones sean superiores a las importaciones (que ingrese más dinero del que sale hacia otros países) y a esta situación se la conoce como superávit.

Conceptos relacionados con el mercado laboral

Tasa de empleo. Se refiere a la porción de personas que tienen un empleo productivo en relación con el número de personas que se encuentran en la **población económicamente activa**. Es el cociente entre los empleados y la PEA, expresado en porcentaje.

Tasa de desempleo. “Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de desocupados y la población económicamente activa (PEA)” (INEC, 2017).

Interdisciplinariedad



Emprendimiento y globalidad



El principal destino de las exportaciones del país es Estados Unidos, con más del 50 %.

(Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Shutterstock, (2018), 566281690

Glosario



Población económicamente activa (PEA). Es la sumatoria del número de personas empleadas (ocupadas) y el número de personas desempleadas.

¿Sabías qué?



El conocimiento y la interpretación de los indicadores económicos permiten a los emprendedores tomar decisiones adecuadas, relacionadas con la marcha de sus emprendimientos.



Evaluación formativa

EG.5.4.4. Analizar conceptos básicos de economía ("inflación", "oferta", "demanda", "mercado", "empleo", etc.) con el fin de establecer su impacto en las decisiones relativas al emprendimiento.

1. **Explica:** ¿cuál es el origen de la palabra "economía"?

2. **Compara:** ¿cuál es la diferencia entre tasa de interés pasiva y tasa de interés activa?

3. **Anota** verdadero (V) o falso (F), según corresponda.

La economía es el estudio del comportamiento de la sociedad en la administración de sus recursos escasos para producir y distribuir bienes y servicios con el objetivo de satisfacer sus necesidades materiales.	
El aumento de la inflación es beneficioso para el desarrollo de la economía.	
Las tasas de interés activa y pasiva son reguladas por el Estado.	

4. **Menciona** dos factores que pueden generar inflación y **explica** de qué manera se produce su efecto.

Factor a)	Factor b)
<hr/>	<hr/>



5. Anota cuáles son los conceptos relacionados con la producción que se deben considerar en un emprendimiento.

Conceptos relacionados con la producción			

Actividad colaborativa

6. En parejas, **elaboren** una lista de los productos que el Ecuador importa y exporta actualmente.

Productos que importa	Productos que exporta
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

7. Investiga, en la página del INEC, los siguientes datos actualizados para nuestro país:

- 1) ¿Cuál es la tasa de empleo actual en el Ecuador? _____ %
- 2) ¿Cuál es la tasa de desempleo actual en el Ecuador? _____ %
- 3) ¿A cuánto asciende la balanza comercial actual en el Ecuador? _____
- 4) ¿Cuáles son los principales productos que exporta el Ecuador?

8. ¿Cuáles son los principales productos que importa el Ecuador?



Saberes previos

¿Cómo funciona la oferta en el mercado de celulares y tablets?



Desequilibrio cognitivo

¿Son las leyes de la oferta y la demanda éticamente aplicables cuando se trata de los servicios de salud o las medicinas?



Oferta

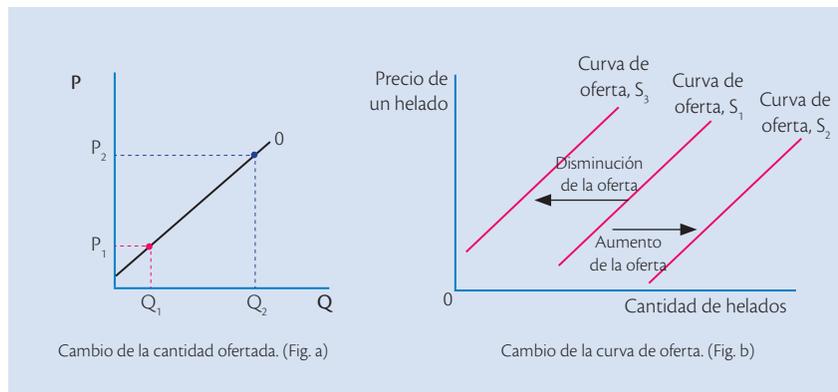
Se denomina curva de oferta a la cantidad de un bien, producto o servicio que los empresarios o emprendedores están dispuestos a ofrecer en el mercado a ciertos precios. La suma de las ofertas de cada empresa individual constituye la oferta total del mercado.

Ley de la oferta

“Si los precios de un producto suben, la oferta también sube”.

La curva de oferta es creciente con el precio. Existe una relación directa entre precio y cantidad: a medida que sube el precio, los oferentes están dispuestos a ofrecer más productos.

Aula de economía, (2018).
www.auladeeconomia.cocambiooferta.jpg



(2018). www.encypted-tbn0.gstatic.com/
images?q=tbn:ANd9CtAovr2eoYE96mKqj2MjocYChj7kxWfBr3c10m_ab8zluCm99R

Otros ejemplos

Sobre la oferta.
bit.ly/2re2peA



Shutterstock, (2018). 407637214

■ En la oferta de productos comerciales manda el consumidor. Este se inclina por la calidad y el precio bajo.

Los cambios que puede presentar la oferta son:

- A lo largo de la curva (Fig. a) cuando varía el precio. Por ejemplo, a un precio P , la cantidad ofrecida será Q . Si el precio aumenta a P_1 , la cantidad ofrecida será mayor (Q_1). Por el contrario, si el precio disminuye a P_2 , la cantidad ofertada será menor e igual a Q_2 . A estos cambios se los conoce como “variación en la cantidad ofrecida” y se realizan dentro de la curva de oferta.
- En el caso de la oferta de helados, por ejemplo (Fig. b), el desplazamiento de la curva de la oferta (S_1) hacia la izquierda (S_3) denota disminución de la oferta. Si se mueve hacia la derecha (S_2) señala aumento de la oferta.

¿Qué factores provocan cambios en la oferta?	Innovación tecnológica
	Costos de producción
	Normativa empresarial
	Fenómenos naturales
	Expectativas (precio esperado en el futuro)
	Variación del precio de un producto alternativo

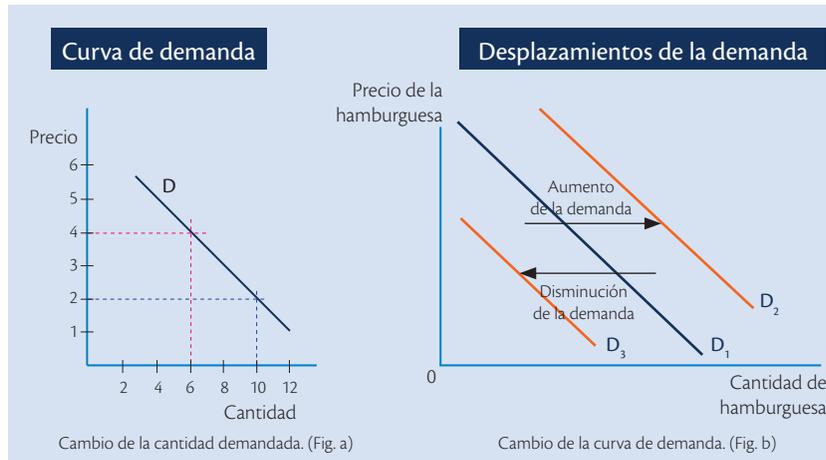


Demanda

Es la cantidad de cierto producto o servicio que están dispuestos a comprar los consumidores a ciertos precios. Para el emprendedor es muy importante conocer qué productos desearían comprar los consumidores para luego proveer eficientemente dicho bien.

Ley de la demanda

“Si los precios de un producto suben, la demanda disminuye”.



(2018). www.yirepa.es/_impro/1/onewebmedia/Curva%20demanda.jpg?tag=W/%27d41-577c1a73%22&source=ContentImage/jpeg&ignoreAspectRatio&resize=336%2B348&extract=4%2B0%2B331%2B348&quality=85

(2018). www.principiosinstrumentos.files.wordpress.com/2012/09/demanda-3.jpg

¿Sabías qué?



Ceteris paribus: Expresión latina que significa “todo lo demás constante”.

En economía, *ceteris paribus* es un recurso utilizado para estudiar un fenómeno que está condicionado por muchos factores. Se asume que una variable en particular es la que influye sobre el sujeto u objeto analizado, mientras que se desprecia el efecto de las demás.

Otros ejemplos

Sobre la demanda.

bit.ly/2zwqOjY



La curva de demanda es descendente, porque hay una relación inversa entre el precio y la cantidad.

- En la mayoría de los casos, si el precio de un bien o servicio aumenta, los consumidores comprarán menos, por lo tanto, la cantidad demandada disminuye. Pero si el precio disminuye, los consumidores desearán adquirir una mayor cantidad, por lo que la cantidad demandada aumenta. Se produce, entonces, una “variación de la cantidad demandada” (Fig. a).
- Usemos como ejemplo la demanda de hamburguesas (Fig. b): si cambia alguno de los factores que influyen en los planes de los consumidores, la curva de demanda se desplaza, ya sea a la derecha cuando aumenta la demanda (D2), o a la izquierda cuando disminuye (D3).

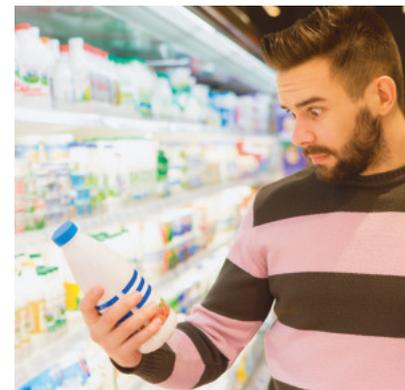
Factores más importantes que generan un cambio en la demanda

1. Ingreso. Mientras mayor es el ingreso de una persona, más consumirá y, en consecuencia, habrá mayor demanda.

2. Precio de la competencia local o internacional. Cuando un producto importado es más barato que un producto local, la demanda por el producto local disminuye.

3. Precios de los bienes sustitutos o complementarios. Si cambia el precio de los bienes relacionados (sustitutos o complementarios) variará la demanda del bien.

4. Otros factores. Preferencias o gustos de la población, expectativas o precio esperado, número de compradores.



Shutterstock. (2018). 645974122

■ Un emprendedor alerta cuidará por que los precios de los servicios o productos que ofrece tengan siempre precios competitivos, sin descuidar su calidad.



Evaluación formativa

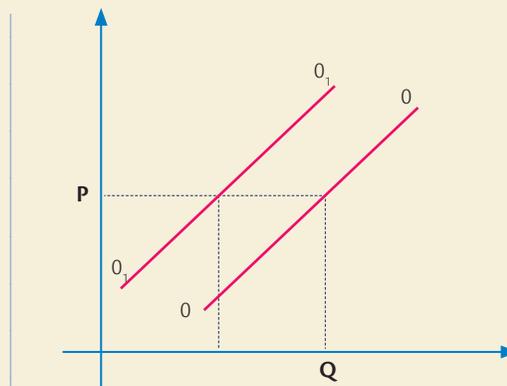
EG.5.4.4. Analizar conceptos básicos de economía ("inflación", "oferta", "demanda", "mercado", "empleo", etc.) con el fin de establecer su impacto en las decisiones relativas al emprendimiento.

1. Define los siguientes conceptos:

Oferta

Demanda

2. La oferta se desplaza a la izquierda. **Imagina** una situación de la vida real que provoque este desplazamiento.



Actividad colaborativa

3. Investiguen sobre los factores que provocan cambios en la oferta, y mencionen cinco que sean los más determinantes.

1.

2.

3.

4.

5.

4. Expliquen: ¿qué sucede con la oferta si el precio de un bien o servicio sube?



5. Describe con tus propias palabras: ¿qué significa la expresión *ceteris paribus* y cuál es su aplicación en la economía?

6. Dibuja la curva de la oferta y la demanda.

Oferta	Demanda

7. Explica: ¿por qué la una es ascendente y la otra es descendente?

8. ¿Qué factores generan un cambio en la demanda?

Actividad colaborativa

9. Discutan en clase: ¿puede variar la oferta o la demanda a pesar de que el precio se mantenga constante? Obtengan una conclusión general sobre este tema.



Saberes previos



Al comprar verduras, ¿prefieres los productos empaquetados o los ofrecidos por los agricultores en las ferias libres? **Justifica** tu respuesta.

Desequilibrio cognitivo



Ante la demanda de medicinas para tratar una enfermedad mortal que afecta a niños y ancianos, ¿es ético que los productores de esas medicinas aumenten los precios durante una epidemia?

¿Sabías qué?



Para realizar un intercambio, utilizamos el dinero como medio legal de pago. Sin embargo, también hay quienes realizan el trueque para intercambiar los productos que necesitan. En el trueque, dos personas con necesidades diferentes intercambian productos o servicios de un valor equivalente. El trueque aún es común en sectores rurales del Ecuador.

El mercado

Es una institución social donde interactúan vendedores y compradores. Los planes de quienes van a vender se plasman en la curva de OFERTA, mientras que los planes de quienes van a comprar se plasman en la curva de DEMANDA. La oferta y la demanda determinan el precio y la cantidad.

Clasificación de los mercados

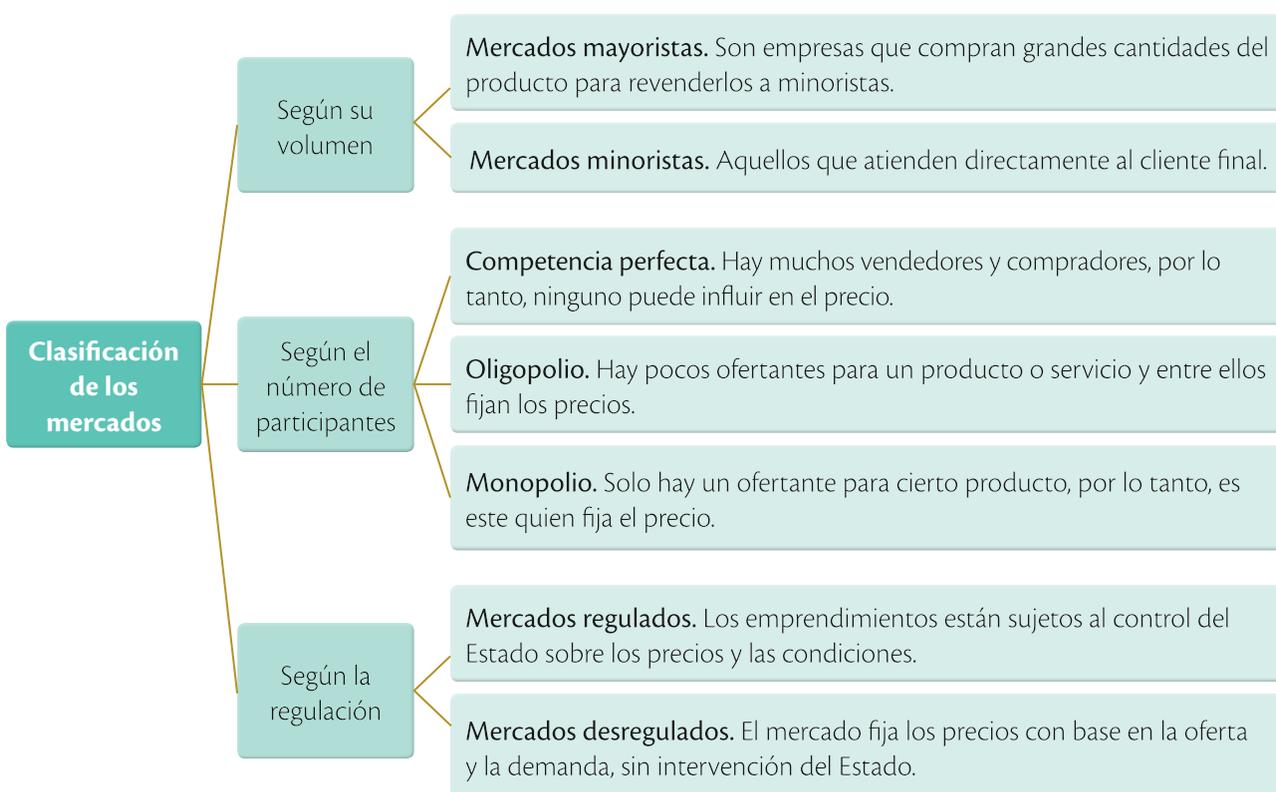
El mercado es el escenario económico en donde sucede el intercambio entre productos y servicios. En un emprendimiento, es fundamental el concepto de “mercado potencial”, que significa la cantidad de consumidores o clientes que potencialmente podrían adquirir un bien o servicio. Este concepto se relaciona con la demanda del producto.



Shutterstock, (2018). 65550748

El mercado de los alimentos saludables ha cobrado gran importancia en los grupos socioeconómicos de mayor capacidad adquisitiva.

A continuación se describen algunos tipos de mercados que debe conocer un futuro emprendedor:

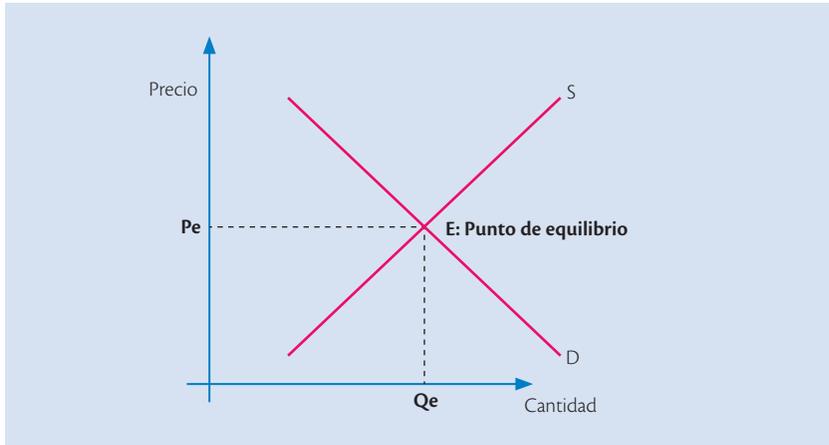


El equilibrio en el mercado

Para que las leyes de mercado funcionen adecuadamente, debe existir un **equilibrio** entre la demanda (compradores) y la oferta (vendedores), de manera que se genere una situación de ganar-ganar. Sin embargo, una serie de situaciones o factores podrían provocar cambios en dicho equilibrio.

En el análisis de equilibrio se determina precio y cantidad.

En referencia al mercado, el equilibrio se logra cuando, a un cierto precio, la demanda de un producto o servicio se iguala a la cantidad ofertada de ese mismo producto o servicio.



La competencia perfecta

La competencia perfecta caracteriza a los mercados ideales. Como se había mencionado en la clasificación de los mercados según el número de participantes, en el mercado de competencia perfecta existen muchos vendedores y compradores, por lo que ninguno de ellos puede imponer el precio de los productos. Los participantes deben adaptarse a los precios, como lo señala el juego de la oferta y la demanda. Es decir, los compradores y vendedores individualmente no interactúan, solo se adecúan.



El atractivo que ejercen los grandes centros comerciales en el público consumidor ha logrado aventajar en la competencia a los pequeños almacenes de los barrios, a pesar de que, generalmente, los precios de los artículos son más altos.

Glosario



Equilibrio. En economía, se refiere a la situación en la cual tanto la oferta como la demanda se igualan y se determina un precio y una cantidad transada.

¿Sabías qué?



El mercado de la colada morada. En noviembre surge el mercado de esta bebida para la celebración del Día de los Difuntos. Hay muchos vendedores y muchos compradores. De su interacción saldrán el precio y la cantidad de equilibrio. En la práctica, es un mercado muy cercano al de competencia perfecta

TIC



Observa en el siguiente enlace un video sobre la ley de la oferta y la demanda:

bit.ly/2FYJmPo



Responde: ¿qué sucede con el precio de un producto cuando ingresa al mercado otro más novedoso y de mayor popularidad?



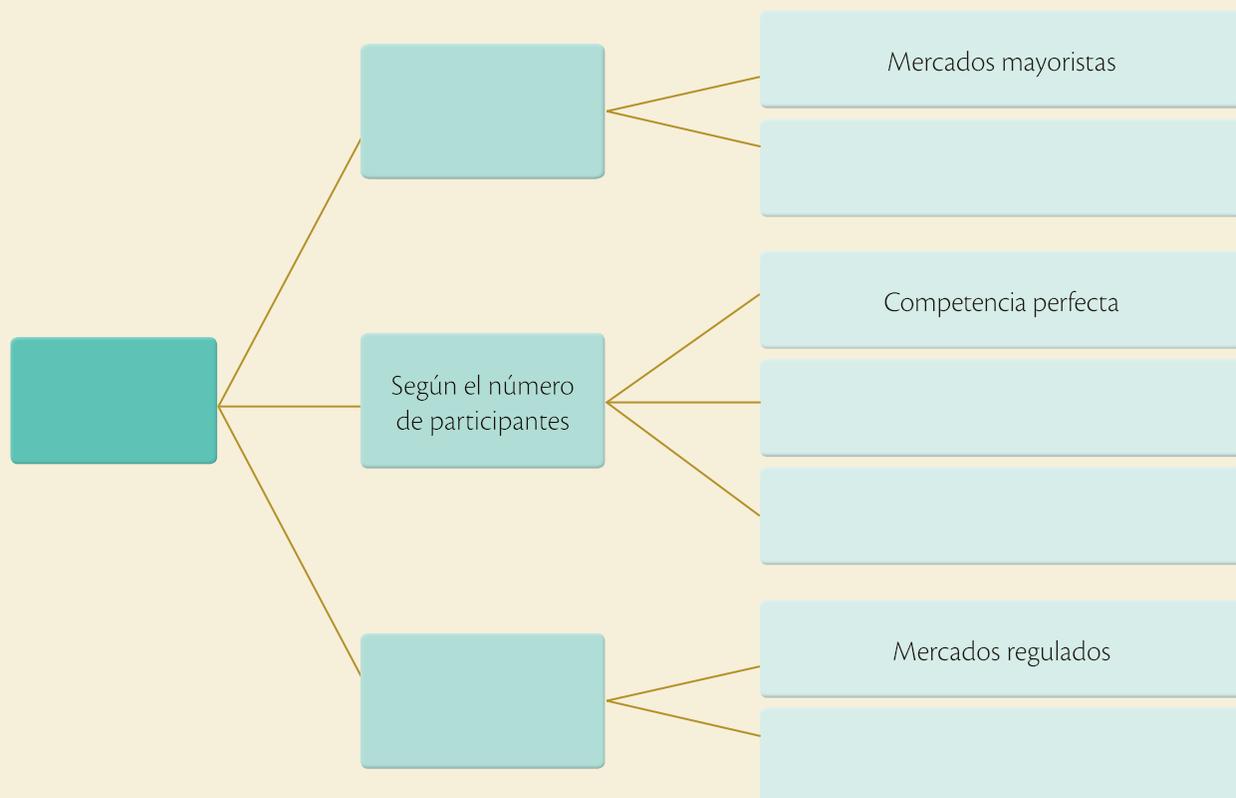
Evaluación formativa

EG.5.4.4. Analizar conceptos básicos de economía ("inflación", "oferta", "demanda", "mercado", "empleo", etc.) con el fin de establecer su impacto en las decisiones relativas al emprendimiento.

1. **Contesta:** ¿cómo se establece el precio en el mercado?

2. ¿Qué significa el concepto "mercado potencial"?

3. **Completa** el siguiente diagrama de clasificación de los mercados.



Archivo editorial, (2018)



4. **Reflexiona:** ¿en qué tipo de mercado el ofertante está en capacidad de fijar el precio?

5. **Deduca:** ¿en qué consiste el trueque? **Ejemplifica** dos casos de tu zona.

6. **Compara:** ¿cuál es la diferencia entre los mercados regulados y desregulados?

7. ¿Cuál es el tipo de mercado ideal en la economía? **Cita** dos características.

--	--

8. **Elabora** el gráfico que explica el equilibrio en el mercado.

Actividad investigativa

9. **Indaga:** ¿qué tipos de mercados de bienes o servicios existen en tu sector?



Saberes previos

En tu opinión, ¿qué características debe cumplir un proceso de producción para ser eficiente?



Impactos de las variables macroeconómicas

Desequilibrio cognitivo

¿Es importante que todos los ciudadanos comprendamos el impacto de la macroeconomía en la vida cotidiana?



A continuación se detallan algunos ejemplos de variaciones de los indicadores macroeconómicos y sus potenciales impactos sobre las decisiones de emprendimiento.

Variable económica	Situación de la variable	Impacto en los consumidores
PIB	Aumento	Existen mayores ingresos en las familias ecuatorianas y, por lo tanto, se puede consumir más y los emprendimientos deben producir más.
	Disminución	Existen menores ingresos en las familias ecuatorianas y, por lo tanto, se deja de consumir. Por ello, las empresas no tienen quién compre.
Importaciones	Aumento	Las empresas del Ecuador no venden sus productos porque los consumidores prefieren comprar lo extranjero. Como no venden, las empresas generan pérdidas y, para compensar, tienen que aumentar sus precios de venta, lo que genera inflación.
	Disminución	Las empresas del Ecuador venden sus productos porque los consumidores prefieren comprar lo nacional. Como existe producción, los costos de las empresas pueden mejorarse y, por lo tanto, los consumidores pueden adquirir productos o servicios a mejores precios. Por otro lado, se requiere de más empresas que cubran las necesidades de los clientes.
Exportaciones	Aumento	Las empresas del Ecuador venden sus productos en el exterior, lo que provoca que ingresen dólares a la economía. Por otro lado, las empresas producen más cantidad. En consecuencia, se favorece el emprendimiento porque se requiere de más empresas para cubrir las necesidades de los clientes nacionales y extranjeros.
	Disminución	Las empresas del Ecuador dejan de vender sus productos en el exterior. Disminuye la producción, los costos de las empresas pueden aumentarse y, por lo tanto, los consumidores pueden adquirir productos o servicios a precios más altos, lo que genera inflación.
Inflación	Aumento	Los precios de los productos y servicios cada vez cuestan más y, por lo tanto, los ingresos de los consumidores no alcanzan para comprar todo lo necesario y los emprendimientos no venden lo que producen.
	Disminución	Los precios de los productos y servicios cuestan menos y, por lo tanto, los ingresos de los consumidores permiten adquirir más bienes o servicios, propiciando que los emprendimientos puedan vender sus productos o servicios.
Tasa de interés activa	Incremento	Las deudas son más costosas y, por lo tanto, adquirir o producir bienes o servicios a crédito cada vez cuesta más. Genera inflación.
	Disminución	Las deudas son menos costosas y, por lo tanto, adquirir o producir bienes o servicios cuesta menos. Se pueden comprar más bienes y las empresas pueden vender más artículos.
Tasa de empleo	Incremento	Si la tasa de empleo aumenta tanto en el sector público como en el privado, existe mayor nivel de sueldos y consumo global y, por lo tanto, los emprendimientos tienen más clientes o usuarios. Sin embargo, también pueden incrementarse las importaciones con las respectivas afectaciones.
	Disminución	Si disminuye tanto en el sector público como privado, puede existir un menor consumo. Las empresas no tienen quién compre y, por lo tanto, las empresas privadas dejan de producir y vender.



Papel regulador del Estado ecuatoriano

En la medida que no hay mercados perfectos, con el fin de evitar abusos en las relaciones comerciales –es decir, evitar que las empresas grandes saquen provecho por su tamaño y poder de negociación de proveedores o clientes pequeños, o bien para impedir afectaciones a la economía en general–, es necesario que el Estado ecuatoriano dicte ciertas normas y leyes que regulen estas relaciones comerciales y que, a su vez, eviten los impactos negativos de la economía mundial en la economía ecuatoriana.

La Constitución del año 2008 toma en cuenta esta situación e incorpora artículos para controlar que el mercado cumpla con ciertos objetivos:

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Estos artículos de regulación de parte del Estado ecuatoriano se complementan con lo mencionado en el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 “Toda una Vida” (Senplades, 2017).

Sus principales objetivos relacionados con el emprendimiento son los siguientes:

Objetivo 1

Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas.

Objetivo 4

Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.

Objetivo 5

Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

Objetivo 6

Desarrollar las capacidades productivas del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el buen vivir rural.



Shutterstock, (2018). 135268696

■ El mercado debe ser regulado para evitar que pequeños grupos de poder económico se adueñen de los recursos de toda la sociedad y de la naturaleza.

TIC



El cambio de la matriz productiva en el Ecuador se enfoca en la microeconomía.

Lee el siguiente texto:

bit.ly/2FQFhNe



Responde: ¿por qué desde lo micro?



Evaluación formativa

EG.5.4.4. Analizar conceptos básicos de economía (“inflación”, “oferta”, “demanda”, “mercado”, “empleo”, etc.) con el fin de establecer su impacto en las decisiones relativas al emprendimiento.

1. **Responde:** ¿cuáles son los impactos que puede experimentar un emprendimiento debido a una disminución del empleo en Ecuador?

2. **Señala** qué cambios experimentan las variables económicas (aumento o disminución) debido a los eventos que se detallan a continuación:

Variable	Afectación en los consumidores	Incremento	Disminución
PIB	Existen menores ingresos en las familias ecuatorianas y, por lo tanto, se deja de consumir.		
Importaciones	Las empresas del Ecuador venden sus productos porque los consumidores prefieren comprar lo nacional y dejan de comprar productos extranjeros.		
Exportaciones	Las empresas del Ecuador dejan de vender sus productos en el exterior.		
Inflación	Los precios de los productos y servicios cada vez cuestan más y, por lo tanto, los ingresos de los consumidores disminuyen su poder adquisitivo. Por ello, los emprendimientos no venden lo que producen.		
Tasa de interés activa	Las deudas son menos costosas y, por lo tanto, adquirir o producir bienes o servicios cuesta menos.		
Tasa de empleo	Existe mayor nivel de sueldos y consumo global y, por lo tanto, los emprendimientos tienen más clientes o usuarios.		

3. **Explica:** ¿por qué las relaciones comerciales deben ser reguladas por el Estado? ¿Por qué en ciertas actividades, tales como la venta de gas y combustible, interviene el Estado?



Actividad colaborativa

4. **Indaguen** en parejas: ¿qué objetivos se plantean en el Art. 304 de la Constitución ecuatoriana para regular el mercado privado?

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

5. ¿En qué documento el Estado ecuatoriano manifiesta el proyecto de impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible, de manera redistributiva y solidaria?

6. **Comenta** tu punto de vista: ¿cuáles son las características que debe tener un trabajo digno?

Anota algunas características.

Actividad investigativa

7. **Averigüen**: ¿de qué variables económicas se habla en el Art. 306 de la Constitución?

8. **Consulta**: ¿a qué se refiere el cambio de la matriz productiva en el Ecuador?

Realiza un ensayo corto al respecto.



Saberes previos

¿Podrías contarnos de un mercado competitivo en tu sector?



Desequilibrio cognitivo

¿Se puede decir que las condiciones microeconómicas influyen más que las macroeconómicas en un cierto territorio en donde se presenten?



Microeconomía

La microeconomía es una rama de la teoría económica que se enfoca en cada uno de los elementos participantes del desarrollo de un emprendimiento y también en las organizaciones de los mercados de un bien. Conocer de microeconomía ayuda a tomar decisiones adecuadas y eficientes para un emprendimiento.



Shutterstock, (2018). 629916698

Los factores microeconómicos son muy dinámicos y cambian con rapidez acorde a la dinámica de mercados restringidos a territorios pequeños.

Glosario

Competencia monopolística.

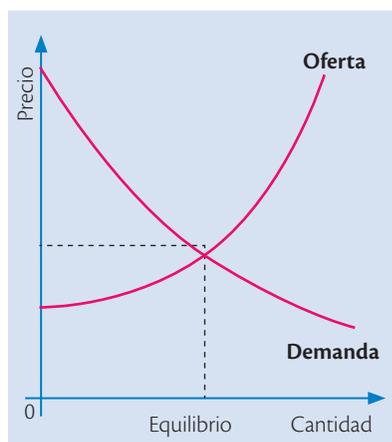
Es una organización en la que hay muchos vendedores que ofertan un producto similar, no homogéneo (peluquerías, pizzerías).



Anteriormente se hizo una referencia a la competencia perfecta; dijimos que se caracteriza por la existencia de gran cantidad de vendedores y compradores, facilidad absoluta para la entrada y salida de empresas, un producto homogéneo que se transa, y la existencia de información completa o perfecta sobre insumos, precios y demás recursos en el presente y futuro. Se trata de un mercado difícil de encontrar en la vida real pero que, sin embargo, nos ayuda a entender el mecanismo de mercado y cómo debe tomar decisiones el emprendedor.

Las demás formas en que se expresa el mercado se conocen como “competencia imperfecta”. Estas no reúnen alguna de esas cuatro características señaladas anteriormente, como son los casos de monopolio (una sola empresa ofrece el producto o servicio e impone el precio de venta), oligopolio (pocas empresas ofrecen el producto o servicio y pueden ponerse de acuerdo en el precio de venta) y **competencia monopolística** (varias empresas ofrecen un producto con ligeras características que las diferencian entre sí).

Para tomar decisiones que afectan al emprendimiento, se analiza el mercado de competencia perfecta, donde el emprendimiento no tiene poder de mercado para influir sobre el precio del producto que vende, y por eso se conoce como “precio-aceptante”. En ese contexto, la empresa puede vender la cantidad que desee al precio que es determinado por la interacción entre la oferta de mercado (que agrega a todos los productores del bien) y la demanda de mercado (que agrega a todos los compradores del bien). Estas curvas están regidas por la ley de la oferta (hay una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida del producto) y la demanda (hay una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada del producto).



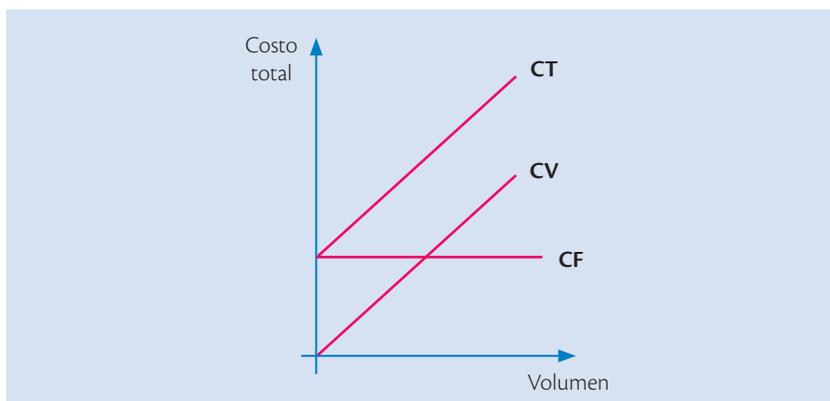
Curvas de oferta y demanda.



Teoría de la producción

Es importante analizar la teoría de la producción, para luego revisar cómo el emprendedor toma decisiones en lo que respecta a la producción y maximización de ganancias.

En el corto plazo, las empresas tienen por lo menos un factor fijo que no pueden modificar, a pesar de que aumente la necesidad de producir más y de utilizar más el factor. Por ejemplo, en una empresa que posee un lote de tierra donde se produce brócoli, la tierra es el factor fijo. La mano de obra que trabaja en ese lote de tierra es un factor variable, quiere decir que es posible aumentar el número de trabajadores en el corto plazo cuando lo requiera la producción. Los costos asociados a los factores fijos se llaman costos fijos (ejemplo: la renta que se paga por el lote de tierra para cultivo); por su parte, los costos asociados con los factores variables se llaman costos variables (ejemplo: jornales de los trabajadores).



■ Gráfica de costos fijos, variables y totales.

De la suma de los costos fijos y los costos variables se obtiene el costo total, que significa todo lo que cuesta generar la producción.

$$\text{Costo total (CT)} = \text{Costo fijo (CF)} + \text{Costo variable (CV)}$$

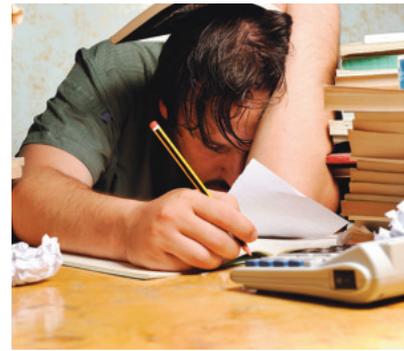
Si se quiere conocer el costo unitario, también llamado costo medio, se divide el costo total entre la producción total.

$$\text{Costo medio (CMe)} = \frac{\text{Costo total (CT)}}{\text{Cantidad de producción (Q)}}$$

Este costo indica cuánto cuesta producir una unidad de medida (puede ser kilos, quintales, arrobas, toneladas, etc.) de un determinado producto. Si el precio de venta es inferior a este costo unitario, el emprendedor debe saber que está generando pérdidas económicas. Este costo unitario total puede ser dividido entre costo fijo medio y costo variable medio, de acuerdo con las siguientes fórmulas:

$$\text{Costo fijo medio (CFM)} = \frac{\text{Costo fijo (CF)}}{\text{Producción (Q)}}$$

$$\text{Costo variable medio (CVM)} = \frac{\text{Costo variable (CV)}}{\text{Producción (Q)}}$$



Shutterstock, (2018). 71633011

■ Si el precio de venta es inferior al costo unitario, el emprendimiento está sufriendo pérdidas económicas.

Otros ejemplos

Los costos unitarios.
bit.ly/2FO6HDr



Evaluación formativa

EG.5.4.5. Aplicar principios básicos de microeconomía en el desarrollo de emprendimientos, como elemento para la toma de decisiones.

1. **Explica:** ¿en qué se enfoca la microeconomía?

2. **Explica** las cuatro características de la competencia perfecta.

3. ¿Por qué consideras que es difícil que exista un mercado de competencia perfecta?

4. ¿Cuáles son las leyes básicas de la oferta y la demanda?

Ley de la oferta

Ley de la demanda

5. Define y cita tres ejemplos de:

Monopolio
<hr/>

Oligopolio
<hr/>

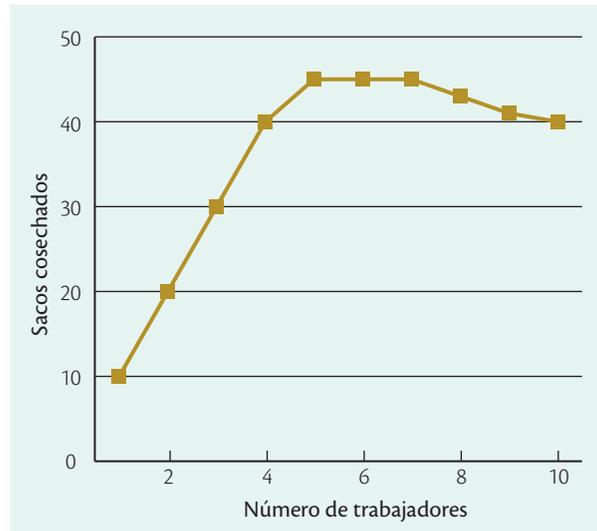
Competencia monopolística
<hr/>



Actividad colaborativa

6. El emprendimiento "Amazonas" cultiva hortalizas y ha decidido aumentar el número de trabajadores para incrementar su producción. Se requiere conocer cuántos empleados serán necesarios para alcanzar su máxima capacidad. **Analicen** el gráfico y **respondan** las preguntas.

# de trabajadores eje X	Sacos cosechados eje Y
1	10
2	20
3	30
4	40
5	45
6	45
7	45
8	43
9	41
10	40



Expliquen:

- Al aumentar el factor de producción (número de trabajadores) de 1 a 3, ¿qué sucede con la producción?

- Si se contratan 9 trabajadores, ¿seguirá creciendo el nivel de producción?

- ¿Cuántos trabajadores serían necesarios para alcanzar un nivel de producción óptimo en el que no se desperdicie mano de obra?

- El costo de la tierra es \$ 100 y el costo por trabajador es \$ 25. **Dibujen** la curva de costo fijo, costo variable y costo total.



Saberes previos

¿Qué entiendes por marginal o al margen?



Desequilibrio cognitivo

¿Cómo hacer para garantizar un gran volumen de producción de productos que son básicos para la supervivencia de las personas, sin que el aumento de sus costos marginales los encarezca?



Valores humanos

“Cuando se busca la cima de la montaña, poco importan las piedras del camino”.

Proverbio oriental



Costo marginal

Otro concepto importante es el costo marginal, que es la variación del costo total al incrementar la producción en una unidad.

$$\text{Costo marginal} = \frac{\text{Cambio en el costo total}}{\text{Cambio en la producción}}$$

Analizando en detalle la relación entre los costos totales y los marginales, podemos observar que se generan dos etapas:

En la **etapa 1**, se produce de manera eficiente, aprovechando todos los recursos, y en este caso los costos marginales decrecen. Producir una unidad adicional es cada vez más barato.

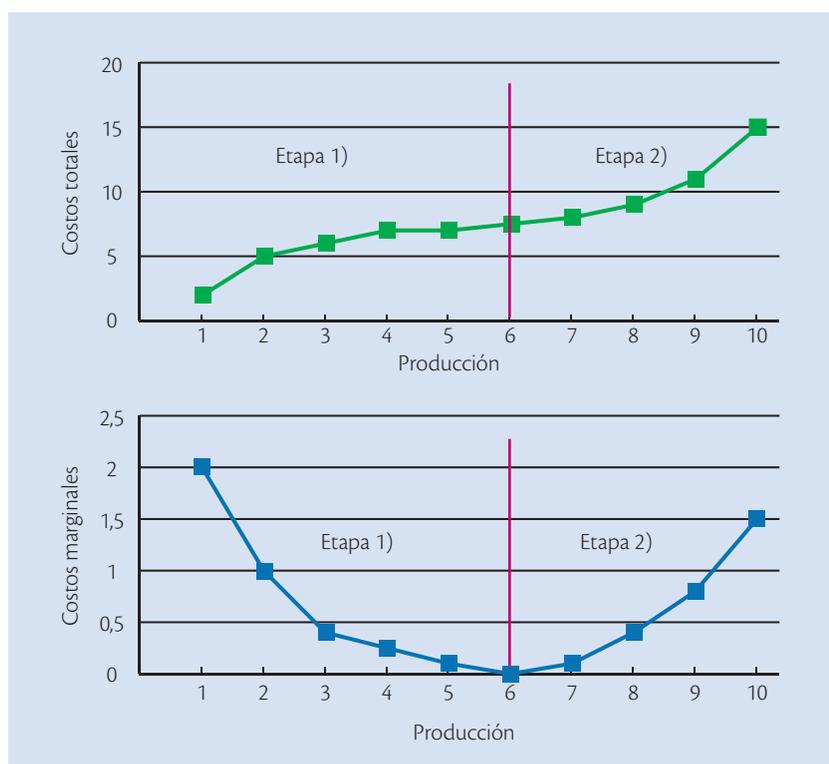
Luego en la **etapa 2** se saturan los factores de producción fijos, y los costos marginales aumentan debido a que cada factor de producción genera menos unidades. Será más costoso producir una unidad más.



Shutterstock, (2018). 200609618

■ Para que pueda tomar acciones correctivas oportunas, un emprendedor atento debe estar siempre vigilante a los factores que pueden hacer variar los costos de su producción.

Expresado gráficamente:



(Centuria Asesores, 2015)

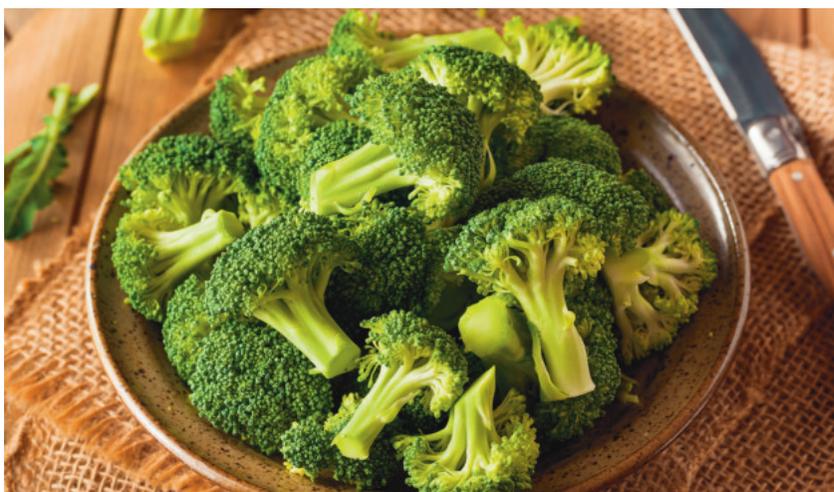


La curva de los costos marginales tiene forma de “U”, es decir, decrece y luego crece debido a una ley importante de la economía: la ley de rendimientos marginales decrecientes. Esta señala que si se cuenta con algún factor fijo en la producción, al aumentar el número de unidades del factor variable a partir de cierto momento, el incremento en la producción total es cada vez menor. En el caso de la empresa de brócoli, si por ejemplo se dispone de 10 hectáreas de tierra (factor fijo) y se van incorporando más y más trabajadores (factor variable), sucederá que, a partir de cierto momento, el aumento de la producción de brócoli será cada vez más pequeño. Por lo tanto, el producto total sigue creciendo, pero a un ritmo menor, debido a que el factor tierra es el limitante en el corto plazo para generar más producción del vegetal.

Esta ley hace que los costos marginales de producir una tonelada adicional de brócoli, al ir incorporando trabajadores, sean decrecientes en un inicio. A partir de cierto número de trabajadores, el aporte que pueden realizar en términos de producción para la finca es cada vez menor, debido a la restricción de tierra (factor fijo).

Otros ejemplos

Costos marginales.
bit.ly/2zxx3nL



Shutterstock, (2018). 427442305

■ La producción de brócoli, de la que hablamos en esta página, debe guardar un equilibrio entre factores fijos y variables para no afectar los costos finales de producción.

A continuación se detallan los costos estimados de la producción de brócoli:

Producción Q tonelada	Costo fijo CF \$	Costo variable CV	Costo total CT = CF + CV	Costo marginal Cmg	Costo medio CM = CT/Q
0	750	–	750		
1	750	1 500	2 250	1 500	2 250
2	750	2 750	3 500	1 250	1 750
3	750	3 500	4 250	750	1 416,70
4	750	4 200	4 950	700	1 237,50
5	750	4 950	5 700	750	1 140
6	750	6 200	6 950	1 250	1 158,30
7	750	7 700	8 450	1 500	1 207,10
8	750	9 400	10 150	1 700	1 268,80



Evaluación formativa

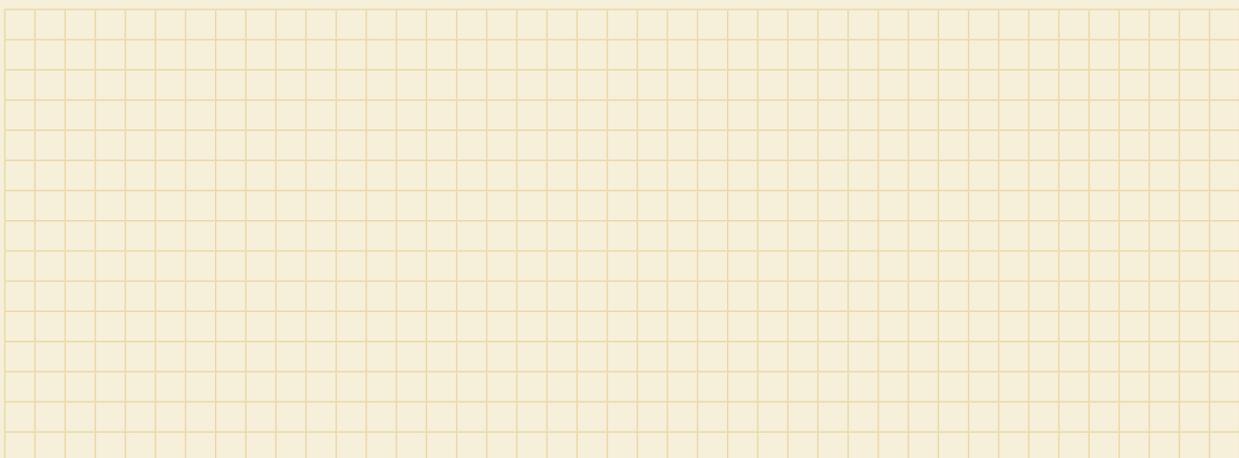
EG.5.4.6. Analizar y aplicar los conceptos de "ingresos y costos marginales" en un proyecto de emprendimiento (costos hundidos) y su impacto en la rentabilidad del mismo.

1. **Grafica:** costo total, costo fijo y costo variable, tomando los datos del cuadro de la página 169.



2. **Calcula y grafica:** costo total medio, costo fijo medio, costo variable medio y costo marginal del cuadro de la página 169.

Producción Q tonelada	Costo fijo medio \$	Costo variable medio	Costo total medio	Costo marginal
0				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				



Actividad colaborativa

3. Completen los siguientes datos para un producto que se genere en la zona en donde viven:

Producto: _____

Producción Q (Unidad de medida)	Costo fijo CF \$	Costo variable CV	Costo total CT = CF + CV	Costo marginal Cmg	Costo unitario CU = CT / Q
0					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

4. Con la información del cuadro anterior, calculen los valores medios de cada componente del costo y elaboren su respectivo gráfico:



Saberes previos

Enlista brevemente a qué destinas tu presupuesto mensual.
¿Qué costos podrías evitar?



Desequilibrio cognitivo

¿Son inevitables los costos hundidos en un emprendimiento?



Costos hundidos

Son aquellos costos del emprendimiento que ya fueron realizados y no pueden utilizarse en otra opción. Independientemente de que el proyecto se vaya a concretar o no, ya fueron hechos y, por lo tanto, no afectan la decisión de ejecutar o no el emprendimiento.

Imaginemos que en un club de tenis hay dos tipos de canchas: unas cubiertas y otras al aire libre. Supongamos que una persona juega todos los días por una hora, y lo prefiere hacer al aire libre. El INAMHI (Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología) anuncia que el día de mañana va a llover, por lo que esa persona decide adelantar el pago de una cancha cubierta por un valor de \$ 15, el cual no es reembolsable; por su parte, las canchas al aire libre son gratuitas. Al otro día ocurre que la predicción del tiempo estuvo equivocada, y hace una linda mañana soleada. ¿En cuál cancha de tenis debería jugar esa persona y por qué?

La respuesta está ligada al costo hundido; esa persona ya pagó por la cancha cubierta, y ese es un costo hundido, porque los recursos no le serán devueltos. Si a esa persona le gusta jugar al aire libre, escogerá de todas formas esa cancha, porque en su decisión ya no interviene el valor pagado.

Otro ejemplo: antes de realizar un emprendimiento, se pagaron estudios de factibilidad, estudios técnicos, pasajes y se realizaron reuniones para determinar si cierto emprendimiento era conveniente desde el punto de vista económico y si era beneficioso para la comunidad. ¿Se debe o no incluir este costo en la inversión inicial del emprendimiento? No se debe incluir, debido a que independientemente de que se realice o no el emprendimiento, ese costo ya se pagó y es irrelevante en la decisión de ejecutar el emprendimiento.

Es importante no confundir los costos fijos con los costos hundidos. Los costos hundidos son siempre retrospectivos (realizados en el pasado); en cambio, los costos fijos pueden ser prospectivos (se realizarán a futuro), y pueden variar.

Glosario

Mercado inmobiliario. Oferta y demanda de bienes inmuebles, tales como terrenos, departamentos, casas, etc.



Shutterstock, (2018). 587482337

■ ¿Puedes explicar por qué razón el costo hundido es recurrente en el **mercado inmobiliario**?



Costo de oportunidad



■ A veces, quien emprende experimenta mucha incertidumbre; sin embargo, una adecuada planificación disminuye al mínimo los riesgos.

Cuando pensamos en un emprendimiento, no solo tenemos que pensar en los costos y beneficios explícitos, sino también en todos aquellos que son implícitos.

Cuando se inicia un emprendimiento, se prevé cuáles son los recursos que se requieren; así, si se tiene un emprendimiento que alcanza una inversión de \$ 100 000, hay que saber cuál es el costo de oportunidad de ese dinero. Por ejemplo, se pueden colocar esos recursos en una cuenta de ahorros en el banco, y generar un 4,5 % de interés anual, lo que implica \$ 4 500 al año; o quizá se puede emprender en otra actividad cuya rentabilidad es del 12 %, lo cual implica recibir \$ 12 000 al año.

En el caso de un emprendimiento privado, al cuantificar sus beneficios, hay que observar los ingresos que se obtendrán de este emprendimiento y restar los costos explícitos (inversiones, sueldos, materia prima, etc.). También hay que considerar lo que se dejaría de ganar con los recursos que se están invirtiendo (el interés que deja de ganar en el banco o los beneficios de otro emprendimiento que podría realizar con ese dinero).

Cuando hablamos de emprendimientos que no buscan beneficio económico, es necesario considerar el **costo de oportunidad** de esos recursos. De esta manera, si se junta dinero en una comunidad, se debe pensar en cómo utilizar de mejor manera esos recursos, y para eso cualquier emprendimiento debe tener un análisis de su costo de oportunidad.

Así, por ejemplo, qué es de mayor beneficio: ¿mejorar el parque o pintar la escuela?, ¿colaborar con la guardería o construir una tienda comunal? Para llegar a una decisión adecuada, esta debe ser tomada en función de las mayores necesidades de la comunidad; y si se compara con otras necesidades, hay que inclinarse sobre aquella que genera más beneficio.

Desequilibrio cognitivo



¿Por qué razón la importancia de considerar el costo de oportunidad es distinta cuando se trata de un emprendimiento con fines de lucro que cuando se trata de uno con interés de beneficio social?

Valores humanos



“Cuida de los pequeños gastos; un pequeño agujero hunde un barco”.

Benjamin Franklin

Glosario



Costo de oportunidad. Es el beneficio económico que se deja de percibir al realizar una actividad frente a varias disponibles.



Evaluación formativa

EG.5.4.6. Analizar y aplicar los conceptos de “ingresos y costos marginales” en un proyecto de emprendimiento (costos hundidos) y su impacto en la rentabilidad del mismo.

1. **Compara:** ¿en qué se diferencia un costo hundido de un costo marginal?

2. **Marca verdadero o falso.**

	Verdadero	Falso
Los costos hundidos pueden darse a futuro.		
Es mejor esperar a que la situación mejore para recuperar los costos hundidos.		
Los costos hundidos se pueden suspender solo después de un largo tiempo.		
Los costos hundidos pueden ser recuperados.		
Los costos hundidos del pasado ayudan a tomar mejores decisiones a futuro.		
Los costos hundidos tienen carácter irrevocable.		
Si se reconocen las pérdidas oportunamente, se puede evitar un costo hundido.		

3. **Señala** los literales que corresponden a costos hundidos.

- a) Un emprendimiento compra una maquinaria en 500 dólares.
- b) Se desembolsan 200 dólares de arriendo del primer mes, aunque aún no se tenían cubiertos los gastos de la producción.
- c) Se compran 50 dólares en insumos para elaborar alimentos, pero se daña la mercadería por una avería en el congelador.
- d) Se contrata personal extra por temporada alta.
- e) Se realiza un estudio para determinar si conviene realizar un proyecto y se concluye que no es factible.

4. ¿Qué tipo de costos hundidos se podrían generar en una empresa que ofrece servicios? **Cita** tres ejemplos.



5. Cuando se realiza un pago por un seguro de vida que hasta la fecha no se ha utilizado, ¿estamos hablando de un costo hundido?

6. ¿Cómo se define un costo inevitable?

Actividad colaborativa

7. ¿Qué consejos le darían a un emprendedor para evitar un costo hundido? **Anoten tres.**

1.

2.

3.

8. **Discutan** entre ustedes: supongamos que iniciaron una carrera universitaria y se dan cuenta en el segundo año de que no era lo que realmente querían estudiar. ¿La terminarían debido al esfuerzo que ya invirtieron en los primeros años o iniciarían otra carrera que piensan sería mejor para sus aspiraciones?



Saberes previos

¿Tienes algún familiar que haya tenido que luchar para que se reconozcan sus derechos laborales?



Desequilibrio cognitivo

¿Es optativo el cumplimiento de las obligaciones laborales que se enuncian en esta lección?



Glosario

Prevención. Conjunto de actitudes y procedimientos implementados con el fin de evitar la ocurrencia de sucesos, por lo general, perjudiciales.

Comisariato. Servicio ofrecido por empresas o instituciones para que sus colaboradores accedan a productos de consumo diario, a precios o en condiciones más convenientes que las que ofrece el mercado.



Obligaciones laborales de los emprendedores

Además del cumplimiento de las obligaciones con el SRI y el IESS, como parte de su responsabilidad social, de acuerdo con el artículo 42 del Código del Trabajo, los empleadores tienen las siguientes obligaciones laborales (se indica solamente una parte de las obligaciones):

1. Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código.
2. Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de **prevención**, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad.
3. Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales.
4. Establecer comedores para los trabajadores cuando estos laboren en número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana.
5. Establecer escuelas elementales en beneficio de los hijos de los trabajadores, cuando se trate de centros permanentes de trabajo ubicados a más de dos kilómetros de distancia de las poblaciones y siempre que la población escolar sea por lo menos de veinte niños, sin perjuicio de las obligaciones empresariales con relación a los trabajadores analfabetos.
6. Si se trata de fábricas u otras empresas que tuvieren diez o más trabajadores, establecer almacenes de artículos de primera necesidad para suministrarlos a precios de costo a ellos y a sus familias, en la cantidad necesaria para su subsistencia. Las empresas cumplirán esta obligación directamente mediante el establecimiento de su propio **comisariato** o mediante la contratación de este servicio conjuntamente con otras empresas o con terceros. El valor de dichos artículos le será descontado al trabajador al tiempo de pagársele su remuneración.
7. Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida, registro que se actualizará con los cambios que se produzcan.
8. Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, y en condiciones adecuadas.
9. Respetar las asociaciones de trabajadores.
10. Sujetarse al reglamento interno legalmente aprobado.
11. Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infririéndoles maltratos de palabra o de obra.



Shutterstock, (2018), 297193343

■ Una empresa o emprendimiento está obligada a instalar un comedor para sus trabajadores, cuando su número ha llegado a cincuenta.



12. Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo.
13. Sujetarse al reglamento interno legalmente aprobado.
14. Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia.
15. La empresa que cuente con cien o más trabajadores está obligada a contratar los servicios de un trabajador social titulado. Las que tuvieren trescientos o más, contratarán a otro trabajador social por cada trescientos de excedente.
16. Pagar al trabajador reemplazante una remuneración no inferior a la básica que corresponda al reemplazado.
17. Conceder permiso o declarar en **comisión de servicio** hasta por un año y con derecho a remuneración hasta por seis meses al trabajador que, teniendo más de cinco años de actividad laboral y no menos de dos años de trabajo en la misma empresa, obtuviere beca para estudios en el extranjero, en materia relacionada con la actividad laboral que ejercita, o para especializarse en establecimientos oficiales del país, siempre que la empresa cuente con quince o más trabajadores y el número de becarios no exceda del dos por ciento del total de ellos. El becario, al regresar al país, deberá prestar sus servicios por lo menos durante dos años en la misma empresa.
18. Suministrar cada año, en forma completamente gratuita, por lo menos un vestido adecuado para el trabajo a quienes presten sus servicios.
19. Conceder tres días de licencia con remuneración completa al trabajador, en caso de fallecimiento de su cónyuge o de su conviviente en unión de hecho o de sus parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad.
20. Inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días, y dar avisos de salida, de las modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, y cumplir con las demás obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social.
21. Las empresas empleadoras registradas en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social están obligadas a exhibir, en lugar visible y al alcance de todos sus trabajadores, las planillas mensuales de remisión de aportes individuales y patronales y de descuentos, y las correspondientes al pago de fondo de reserva, debidamente selladas por el respectivo Departamento del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
22. El empleador público o privado, que cuente con un número mínimo de veinticinco trabajadores, está obligado a contratar, al menos, a una persona con discapacidad, en labores permanentes que se consideren apropiadas en relación con sus conocimientos, condición física y aptitudes individuales.
23. Las empresas e instituciones, públicas o privadas, para facilitar la inclusión de las personas con discapacidad al empleo, harán las adaptaciones a los puestos de trabajo de conformidad con las disposiciones de la Ley de Discapacidades, normas INEN sobre **accesibilidad** al medio físico y los convenios, acuerdos, declaraciones internacionales legalmente suscritos por el país.

Glosario



Comisión de servicio. Remuneración que recibe un empleado durante el tiempo que, bajo ciertas condiciones o circunstancias estipuladas normativamente, ha debido ausentarse de su cargo.

Accesibilidad. Facilidad de acceso.



Shutterstock, (2018). 432158725

■ El cumplimiento de las obligaciones que tienen los emprendedores con sus trabajadores, en lugar de establecer distancias con ellos, es una forma de construir relaciones humanas dignas, basadas en la cercanía y la confianza.



Tasa interna de retorno (TIR)

Se utiliza para decidir la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con un tipo mínimo: si el tipo TIR supera al tipo mínimo, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza. Además, se da preferencia a aquellas inversiones cuyo TIR es más elevado.

¿Cómo calcular la tasa interna de retorno?

La manera más sencilla de calcular la tasa interna de retorno del proyecto o la empresa es emplear la sencilla calculadora online del TIR. Para utilizarla, simplemente hay que rellenar el campo inicial de la inversión realizada (cuánto dinero se ha invertido) y después rellenar los cobros y los pagos anuales para hallar así el flujo de caja.

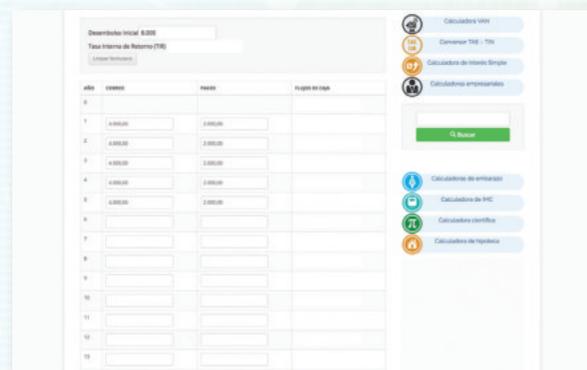
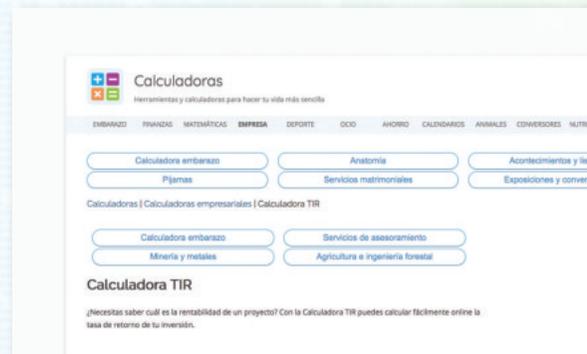
Con estos parámetros llenos, la herramienta calculará automáticamente la tasa interna de retorno. Una vez calculada, puedes realizar todos los ajustes que consideres e ir viendo las variaciones en el valor de la TIR.

Actividad

Un emprendimiento realiza una inversión que supone un desembolso inicial de 8 000 dólares, cobros anuales de 4 000 dólares y pagos anuales de 2 000 dólares para pagar la inversión inicial, durante 5 años. Calcular la TIR de la inversión.

1. Ingresa a <http://bit.ly/2ADQESv>
2. Ingresa el desembolso inicial.
3. Ingresa los ingresos anuales en cobros.
4. Ingresa los pagos anuales que puedes realizar.
5. Obtén el resultado como tasa interna de retorno.

Practica con distintas cantidades iniciales y con diferentes flujos de caja. Los proyectos con mayor tasa interna de retorno son más rentables para un emprendimiento.



Financia tu emprendimiento

Otras formas de financiar el emprendimiento

A continuación, se detallan otras formas de financiar el emprendimiento, sin necesidad de acudir a los bancos.

Anticipo de clientes

Una de las formas más antiguas de obtener fondos se fundamenta en la confianza que podemos obtener de los clientes. Cuando el servicio o producto es especial, muchos clientes confiarán en el emprendedor, al punto de entregarle dinero en calidad de anticipo. Ejemplos claros son:

- El trabajo de un carpintero
- La compra de una tarjeta de almuerzos en un restaurante
- Todo trabajo de reparación de computadoras
- Los servicios de capacitación, entre otros.

Con cualquiera de estos casos, el emprendedor puede trabajar con dinero ajeno. Lo importante es que el dinero obtenido se utilice para adquirir los insumos y materiales necesarios para realizar el trabajo.

Analiza detenidamente si tu producto o servicio es sujeto de anticipo. Es muy importante que tengas una diferencia competitiva frente a tu potencial competencia.

El anticipo de clientes también funciona muy bien para algunos servicios. Tal es el caso de las escuelas, colegios, universidades privadas y otros centros de educación que, con el cobro de la matrícula y la pensión anticipada por mes, financian sus actividades. El sistema es simple y parte de la confianza de los estudiantes y padres de familia hacia la institución.

Crédito de proveedores

Al inicio de un emprendimiento, lo ideal es realizar los pagos a proveedores lo más tarde posible con el fin de que el dinero para estos pagos se obtenga de aquel ingreso producto de las ventas. Por lo tanto, si es posible, se debe aprovechar del crédito que otorgan los proveedores. Tal es el caso de las tiendas de barrio que pagan a sus proveedores usualmente en el plazo de una semana, mientras que sus ventas son al contado.

Posiblemente te preguntarás: ¿pero si no me conocen, cómo me van a dar crédito? Sí, es verdad, un proveedor no se va a arriesgar a conceder crédito a alguien que no conoce. En este caso, pregunta cuáles son los requisitos para acceder a un crédito. Si están a tu alcance y cumples con los requisitos, no lo pienses dos veces: cumple con los requisitos y toma el crédito.

A manera de conclusión, podemos afirmar que es importante que el emprendedor sepa que su proceder honesto y transparente, y la calidad del producto o servicio que ofrece, son una garantía para poder acudir a solicitar anticipos a sus clientes, y obtener créditos de sus proveedores.



Shutterstock, (2018), 523778230

■ La confianza que un emprendedor ha generado, gracias a la calidad de los productos o servicios que ofrece, es la mejor carta de presentación para obtener financiamiento.



Shutterstock, (2018), 564103672

Evaluación sumativa

Destrezas evaluadas: EG.5.4.4., EG.5.4.5., EG.5.4.6., EG.5.4.3.

1. Describe ¿cuáles son las leyes básicas que funcionan en los mercados económicos?

2. Explica los siguientes conceptos:

Producto interno bruto (PIB)

Balanza de pagos

Tasa activa de interés

3. Por medio de un ejemplo, indica algunas de las variables económicas que pueden ser impactadas por variaciones en el consumo.

Ejemplo 1	<hr/> <hr/>
Ejemplo 2	<hr/> <hr/>
Ejemplo 3	<hr/> <hr/>
Ejemplo 4	<hr/> <hr/>
Ejemplo 5	<hr/> <hr/>
Ejemplo 6	<hr/> <hr/>

4. ¿Cómo se calcula la utilidad marginal?

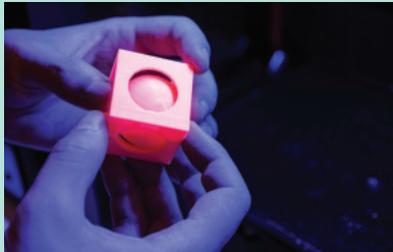
- =



Anexos

El prototipo

Shutterstock, (2018). 384688588



■ Antes de ofrecer el producto o servicio, el emprendedor debe fabricarlo o elaborarlo. Esta prueba piloto o “prototipo” le permitirá conocer de primera mano lo que debe fortalecer, modificar o eliminar.

La enseñanza de Emprendimiento en Acción involucra una serie de metodologías para que el estudiante las adquiera y se motive mediante actividades prácticas, tales como visita a emprendimientos, entrevistas con empresarios, charlas magistrales de líderes de la comunidad, venta de productos o servicios, participación en ferias y eventos, conocimiento de ejemplos ecuatorianos, entre otras. En consecuencia, la enseñanza-aprendizaje de esta asignatura debe basarse en la metodología de “aprender-haciendo”, ya que está probado que el estudiante tiene mayor asimilación de conocimientos y destrezas cuando participa activamente en el proceso de aprendizaje.

Para ello es fundamental que el estudiante practique sus labores de emprendimiento con productos y servicios reales, es decir, que fabrique físicamente el producto y realice el servicio real de su emprendimiento. En consecuencia, antes de ofrecer el producto o servicio, en primera instancia debe fabricarlo, debe producirlo, debe elaborarlo. Precisamente en este módulo, se analiza el proceso de fabricación inicial del producto, lo que se conoce como prueba piloto o “prototipo”. El estudiante debe ir creando el prototipo del producto o servicio por ofrecer, de tal manera que, al finalizar este curso, el estudiante tenga una muestra física del prototipo de producto o servicio.

El estudiante debe crear físicamente el producto o generar el servicio en la práctica, para permitirles a los potenciales clientes o usuarios visualizar el emprendimiento. Se realizan, así, pruebas reales del producto o servicio que faciliten la implementación de mejoras antes de realizar la venta masiva.

Shutterstock, (2018). 522020547



■ Una vez que se tienen los bosquejos del producto, deberá ser modificado y perfeccionado. Esta etapa requiere mucha dedicación y entusiasmo.

En esta etapa se planifica el producto, se bosquejan los detalles, se producen los primeros borradores del producto o servicio, y se analiza el acabado final. Se requiere de tiempo y energía para desarrollar este prototipo. En esta fase inicial se generan muchas pruebas, productos descartados, mejoras a los productos hasta que quede listo para su venta. Si se trata de un servicio, se planifica el proceso y los entregables hasta hacerlo eficiente. Si se trata de un producto, se elaboran los primeros prototipos.

Cada componente del producto o del servicio incluido en el prototipo final debe ser costado. Esto quiere decir que si existieron algunas fallas o productos descartados, ese costo no debe ser incluido en el prototipo, sino solamente sus componentes finales, de tal manera que el costo del prototipo final incluya solamente la materia prima e insumos utilizados, así como el tiempo de la mano de obra incurrido, valorizado en dólares.

Ahora que se tiene listo el producto o servicio en prototipo, se puede solicitar a las personas más allegadas que lo califiquen con base en algunos factores que se mencionan en la página siguiente.

Evaluación del prototipo

Luego de fabricado el prototipo, hay que evaluarlo y analizarlo para verificar que satisfaga las necesidades de los clientes o usuarios. Los factores de evaluación se relacionan con las variables de *marketing*: producto y precio.

El proceso es el siguiente:

1. Entregar el prototipo del producto a personas conocidas para que lo evalúen.
2. La evaluación debe ser objetiva. Debe sugerir mejoras sin temor a que el estudiante se enoje o se resienta.
3. Entregar una “matriz de evaluación de prototipo” cuyas variables cambiarán de acuerdo con el tipo de producto. Por ejemplo, en comidas, se deberá evaluar la presentación y el sabor; en actividades turísticas, se evaluará el transporte, servicios higiénicos, etc. A continuación, un ejemplo de matriz para una empresa de comidas:



Shutterstock, (2018). 145132672

La evaluación del prototipo es realizada por los clientes y usuarios, a quienes se les pedirá que completen una matriz en la que expresen su satisfacción o insatisfacción del producto o servicio.

Factores de evaluación	Me gustó	Puede mejorar	Igual al resto	No me gustó
Atributos de producto				
Sabor				
Frescura				
Limpieza				
Atractivo visual / Presentación				
Producto saludable				
Buena porción				
Buenos ingredientes				
Otros (se escogen por cada caso)				
Atributos de precio				
El precio es justo				
Otros atributos				
Los que se consideren importantes para evaluar				

Otros comentarios

Este formato permitirá que el emprendedor cuente con comentarios importantes, útiles para mejorar su producto de lanzarlo al mercado.



Shutterstock, (2018). 593750246

Una vez que el prototipo haya sido aprobado por los posibles usuarios, está listo para ser lanzado masivamente al mercado.



Feria empresarial en la unidad educativa

Objetivo

Realizar una feria empresarial en la institución educativa para que los estudiantes vendan sus prototipos y los puedan mejorar.

Localidad

Ejecución fuera del salón de clases y en las instalaciones de la unidad educativa. La evaluación final será en el salón de clases.



Shutterstock, (2018). 423840940

Instrucciones

1. Planificación

En conjunto con el docente, los estudiantes escogen una idea de emprendimiento que puedan implementar en su zona geográfica en un tiempo máximo de tres días. Por ejemplo, venta de comida, venta de ropa usada, venta de productos de la zona, o la mejora de servicios turísticos o de otra índole que se encuentren en funcionamiento.

A grupos de entre cinco y siete estudiantes, escogidos al azar, el docente indica que deben realizar el prototipo del producto o servicio. Puede ser realizado en la unidad educativa o puede ser realizado en la casa de cada estudiante. La fecha tope en la cual se realizará la feria empresarial la determinará el docente, solicitando autorización al rector o rectora del colegio.

Junto con el docente, cada grupo elaborará su propia "matriz de evaluación del emprendimiento" para que los futuros usuarios analicen el producto o servicio. Asimismo, cada grupo asignará un precio al producto o servicio.

2. Ejecución

Listo el prototipo del emprendimiento, se realiza la feria empresarial en las instalaciones de la unidad educativa, en un lapso mínimo de cuatro horas. Los estudiantes deben vender sus productos o servicios y recibir dinero por las ventas. A cada cliente se le indica el precio estimado y se le solicita que evalúe el producto o servicio en la matriz.

3. Evaluación

Una vez terminada la feria empresarial y receptadas las evaluaciones, cada grupo debe exponer las recomendaciones de mejora a su emprendimiento

Tiempo de la ejecución: 4 horas

Tiempo de la exposición por grupo: 5 minutos

Alternativas

1. La evaluación puede ser por Internet.
2. Se puede solicitar el día previo que traigan recursos adecuados para hacer el prototipo en clases.



Evaluación

Hubo errores en el desarrollo del prototipo:

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Debe, un prototipo, replicar exactamente las características que reunirá el producto final que el emprendedor ofrecerá?

Objetivo alcanzado:

¿Se incluyeron todos los aspectos en la matriz de evaluación del prototipo?

¿Cuál fue la experiencia en la feria empresarial?

¿De qué manera las sugerencias recibidas ayudaron a mejorar el prototipo?

¿Cuál fue tu aprendizaje?



Habilidades comerciales



Shutterstock, (2018), 768837574

■ La actitud más apropiada para lograr las ventas se desarrolla con la práctica.

Una de las principales destrezas que deben tener los emprendedores tiene que ver con las habilidades comerciales, es decir, la capacidad para convencer a otra persona sobre su producto, servicio, idea, propuesta, conocimiento, prototipo, etc. Para potenciar estas destrezas en los jóvenes emprendedores, es necesaria la práctica empresarial.

El emprendedor, entonces, debe realizar ejercicios prácticos para el desarrollo de las habilidades comerciales relacionadas con técnicas de negociación, cierre de ventas y servicio al cliente, de tal forma que pueda cimentar la venta futura de sus bienes o servicios.

Para quienes gustan de las ventas, dicha gestión es un trabajo divertido: cuando se hace con gusto y ganas, la actividad no se siente. Las personas estamos vendiendo todo el tiempo, por lo tanto, es un proceso vital, es un proceso de comunicación que busca satisfacer las necesidades de ambas partes. En general, la venta es hacer que un cliente compre el producto o el servicio, y el emprendedor se sienta feliz de poder satisfacer la necesidad del usuario y recibir un precio justo por ello. El cliente se siente a gusto cuando fue adecuadamente asesorado, el precio fue justo y se satisfizo su necesidad. Considerando esto, por lo general, el cliente desea volver o se transforma en cliente frecuente. A su vez, el emprendedor se siente satisfecho porque consiguió convencer sobre su idea o su producto.

Para que exista una venta que satisfaga a ambas partes, se requiere lo siguiente:

- **Actitud del vendedor:** ganas, fortaleza y pasión por vender. El emprendedor debe transmitir entusiasmo, emoción y energía. El producto se presenta con gusto, sin utilizar palabras negativas, tales como "no se puede...", "pero...". El producto o servicio debe hacerse sentir, y el vendedor debe apasionarse y transmitirle al cliente diferentes sensaciones.
- **Comunicación no verbal:** el emprendedor debe volverse experto en comunicación y lenguaje corporal: hablar con las manos (mostrar las manos genera confianza, frotarse las manos o cruzar de brazos genera desconfianza en el cliente), andar seguro, con la cabeza alta y los hombros hacia atrás.
- **Caracterización del segmento:** conocer quién exactamente es el segmento de mercado.
- **Nuestra diferenciación:** significa que debemos vender productos o servicios diferentes a la competencia.
- **Conocer las necesidad del cliente:** significa que se deben conocer exactamente las necesidades del cliente. Se debe preguntar e indagar sobre las necesidades y los gustos del cliente: ¿para qué lo va a utilizar (al producto o servicio)?, ¿qué necesidad se tiene puntualmente?, ¿es de uso personal o grupal?, etc. Se debe dejar que el cliente cuente lo que quiere, ya que desea ser asesorado.
- **Buscar y tener clientes:** significa conseguir clientes todo el tiempo.



Shutterstock, (2018), 52866357

■ Los gestos que desarrolla un buen vendedor son imprescindibles para lograr una buena comunicación no verbal.

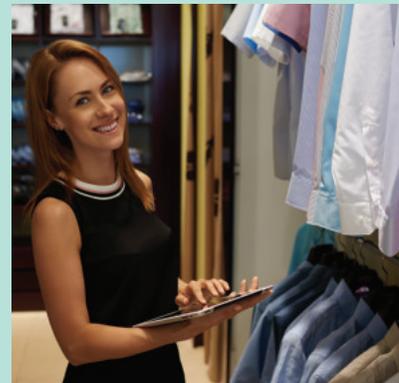


Beneficios de aplicar las habilidades comerciales

En una investigación privada realizada por el autor Wilson Mariño para la elaboración del presente texto, sobre los beneficios que reciben los vendedores al aplicar sus habilidades, aprendizajes y actitudes en su vida cotidiana, se mencionaron algunos aspectos:

- Vender los volvió disciplinados y perseverantes hasta alcanzar las metas personales.
- Vender ha permitido que los clientes estén felices, lo que se demuestra en el rostro de felicidad que tienen luego de una compra satisfactoria.
- Vender eleva la autoestima porque se requiere siempre estar contento para poder vender. El positivismo es una actitud de vida.
- Cada negativa al vender genera oportunidades de mejora continua. Cada negativa enseña a superarse.
- Vender genera independencia y libertad, ya que no existe un horario fijo para vender. Se vende a toda hora.
- Vender permite servir a los demás, ya que sus compras les permiten alcanzar sus metas.
- Vender permite ganar muchos amigos, ya que la actitud positiva del vendedor hace que las personas deseen ser sus amigos.
- Vender permite alcanzar metas progresivamente.
- Vender genera responsabilidad familiar, ya que el cierre de ventas permite alcanzar las metas personales.
- Vender permite levantarse rápidamente ante caídas por ventas.
- Vender permite que cada persona pueda fijarse su propia remuneración, ya que en otras profesiones usualmente el sueldo es fijo. El vendedor, por su parte, tiene un componente de comisiones, lo que significa que mientras más vende, más ingresos personales tiene.
- Vender ayuda a viajar dentro y fuera del país, ya que un vendedor tiene que acercarse al cliente y visitarlo en sus oficinas que pueden estar en otras provincias o países.

Cabe mencionar que estas características se producen en vendedores que ofrecen producto, servicios, ideas, emprendimientos culturales, sociales, deportivos, sin fines de lucro, etc. Por lo tanto, la habilidad de ventas debe ser una prioridad de los jóvenes emprendedores que debe ser cultivada permanentemente.



Shutterstock, (2018). 33086336

■ Cuando una persona decide ser experto en ventas, debe desarrollar una actitud positiva, lo cual le permite elevar su autoestima.



Shutterstock, (2018). 621124088

■ Es frecuente que la actividad de ventas abra la oportunidad de viajar y conocer gente de diversas formas de vida y costumbres.



Entrevistas con emprendedores

Objetivo

Aprender habilidades comerciales y de emprendimiento de emprendedores de la zona geográfica.

Localidad

Salón de clases.

Instrucciones

1. Planificación

El docente debe invitar a personas con experiencia en emprendimientos exitosos para que dicten conferencias en la unidad educativa y cuenten sus historias.

Con anticipación a las conferencias, los estudiantes deben preparar preguntas relacionadas con la creación del emprendimiento.

2. Ejecución

En una fecha determinada, se organiza una o varias conferencias con personas que tengan sus propios emprendimientos para que expongan sus experiencias personales, sus éxitos, sus fracasos y demás aspectos relacionados con el tema.

Los estudiantes deben realizar las preguntas pertinentes para seguir aprendiendo sobre cada emprendimiento, tomando en cuenta las experiencias reales de personas de la zona geográfica.

Tiempo de la ejecución: 2 horas

Alternativas

1. Las conferencias pueden ser individuales o grupales.
2. Se puede organizar la "Semana del emprendimiento", en la cual se reciben los conocimientos de los entrevistados.
3. Se puede solicitar un resumen a los estudiantes sobre la conferencia recibida.



Evaluación

¿Qué características y habilidades tiene el conferencista?

Retroalimentación mi aprendizaje



¿Puedes aportar a otras personas, con aprendizajes que hayan sido fundamentales para tu vida?

¿De qué manera un joven emprendedor puede alcanzar destrezas comerciales y actitud emprendedora?

Explica cuáles fueron los éxitos y fracasos del conferencista en su emprendimiento.

¿Cuál fue la experiencia del o la conferencista que más te llamó la atención?

¿Las sugerencias recibidas del o la conferencista te ayudarán en tu emprendimiento?

¿Cuál fue tu aprendizaje?



Bibliografía y webgrafía

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Constitución de la República del Ecuador 2008*. Recuperado de http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Capa Santos, H. (2014). Acerca de la administración en la República. *Universitat Politècnica de Valencia*. Recuperado de <http://ocs.editorial.upv.es/index.php>
- César Augusto Hernández. (11 de marzo de 2014). *Video de apoyo didáctico para crear una encuesta*. Escuela Primaria Fidel Velázquez, Tamaulipas, México. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=iyclmJKv-mQ>
- Sagastume, C. (2015). *Costos hundidos y costos inevitables*. Recuperado de <http://costoshundidosycostosinevitables.blogspot.com>
- Coimbra G. (2011). *Recolección de datos, paso 8 de la Investigación Científica*. Manual de Clases. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.
- Docente URL. (22 de septiembre de 2012). *Los objetivos de la Investigación Sección 01*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=duYliUepmcY>
- EDUCA. *Televisión para Aprender*. (7 de febrero de 2018). *Mi Ecuador querido - Reciclaje*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=fyVWcSCUGiE>
- El Telégrafo. (27 de enero de 2014). *Coco y sabor, de Esmeraldas para Quito, un ejemplo de microfranquicia*. Economía. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/coco-y-sabor-de-esmeraldas-para-quito-el-ejemplo-de-microfranquicia.html>
- El Ciudadano. (14 de junio de 2014). EC377: *Ecuador en Positivo y la inclusión de personas con discapacidad*. Enlace ciudadano 377. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=bea_5yLsFjs
- Instituto Ethos. (2016). *Difusión de buenas prácticas*. Acerca del Instituto. Recuperado de <http://www3.ethos.org.br/conteudo/contacto/#.VXHJr8vbLVI>
- Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. (2017). *Objetivos*. Recuperado de <http://www.economiasolidaria.gob.ec/objetivos/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. Recuperado el 15 de octubre de 2017, de www.ecuadorencifras.gob.ec
- Kinney, T. C., & Taylor, J. R. (1997) *Investigación de Mercados un enfoque aplicado*. Santa fé de Bogotá: McGraw Hill en español.
- Barreros, L. (27 de mayo de 2016), *La elaboración de escobas identifica a San Bartolomé*. Cotopaxinoticias, pp-16-17
- Mariño, W. (2003), *Guía para crear una empresa sin dinero*. Quito, Ecuador: Editorial Ecuador.
- Mariño, W. (2001). *500 ideas de negocios no tradicionales*. Quito, Ecuador: Editorial Ecuador.
- Noboa, I. (2000). *El perfil de un Triunfador*. Guayaquil, Grupo Editorial Norma.
- Parkin, M., & Esquivel, G. (2006). *Microeconomía: versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación. México.
- Maldonado, P. (8 de febrero de 2015). Padre Antonio Polo. Para emprender es indispensable cumplir procesos. Entrevista.
- Sánchez, J. (2004). *Introducción a la Estadística Empresarial*. Edición electrónica, disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/index.htm>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2018). *Plan Nacional del Buen Vivir 2018-2021*. Recuperado de <http://www.planificacion.gob.ec/>
- Universidad Mayor de San Simón. (2016). *Curso Completo de Proyectos*. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/1832lhAFjYm-0Q5NsyhpQQQUQhY15if5oJSg5Ejz6mA9Q/edit?pli=1>
- Villarreal, Ana. (2013). *Historia, cambios y evolución de la administración*. *Gestiópolis*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/historia-cambios-y-evolucion-de-la-administracion/>

