

Emprendimiento

Texto del Estudiante

ESTE LIBRO PERTENECE A:

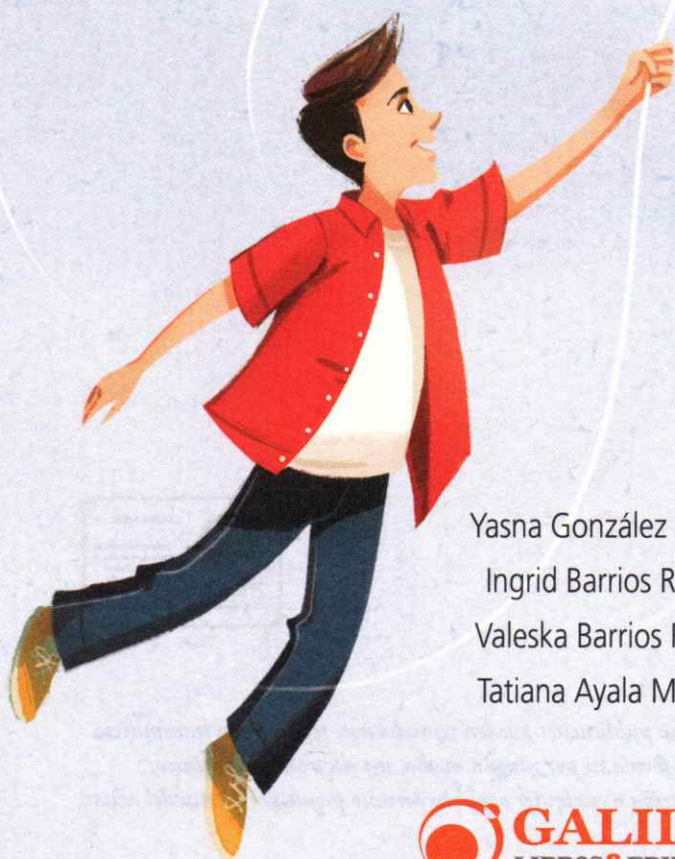
Nombre: _____

Curso: _____

Colegio/Liceo: _____

El Ministerio de Educación te hace llegar de manera gratuita este material. Es para tu uso personal tanto en el colegio como en tu casa; cuidalo para que te sirva durante varios años.

Si te cambias de colegio lo debes llevar contigo y al finalizar el año escolar, guárdalo en tu casa.



Yasna González Flores
Ingrid Barrios Reyes
Valeska Barrios Reyes
Tatiana Ayala Molina

Texto del estudiante - 1ª Edición
Galileo Libros Ltda. 2016
Formato: 21 x 27 cm. Páginas: 184

El proyecto didáctico “EMPREDIMIENTO” es una obra colectiva, creada y diseñada por Galileo Libros Ltda. para estudiantes de Educación Técnico Profesional.

Autoras:

Yasna Gonzáles Flores
Ingrid Barrios Reyes
Valeska Barrios Reyes
Tatiana Ayala Molina

Gerente General:

Pablo Calderón

Edición:

Crescente Barra
Alejandra Caballero
Lucía Sainz

Diseño y diagramación:

Alejandro Olivera
Claudio Silva Castro

Ilustración:

Christian Orrillo Tejada



PRIMERA EDICIÓN, 2016
Galileo Libros Ltda.
General del Canto N° 370, Providencia
Santiago-Chile
ISBN: 978-956-8155-47-6

Impreso en Chile por RR. DONNELLEY



TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso previo por escrito del editor.

Presentación

El mundo laboral ha sido testigo de rápidos cambios y evolución. La capacidad de adaptarse y de proponer nuevos proyectos es cada vez más importante para el desarrollo de los países, ya que permite la generación de empleos y una mejora en la calidad de vida de las personas.

Es en ese contexto que fomentar el emprendimiento resulta clave para el éxito y la mejora de las condiciones de vida de sus habitantes. Este curso te permitirá potenciar tus capacidades y lograr desarrollar tus ideas e innovación.

Como estudiante de un Liceo Técnico Profesional estarás en condiciones de integrarte al mundo laboral como empleado, pero también puedes realizar tu propio proyecto y este libro te ayudará a mejorar tus capacidades emprendedoras.

El libro **Emprendimiento**, se compone de siete capítulos donde podrás conocer las condiciones básicas para implementar y llevar a cabo tu propio proyecto de emprendimiento desde la generación de la idea hasta su constitución y funcionamiento.

Además, aprenderás acerca de la importancia del capital humano en la producción de una empresa. Te familiarizarás con el sistema de previsual de ahorro cuya importancia radica en la provisión de ingresos para los trabajadores que dejan la vida activa o laboral. Finalmente, este texto te permitirá conocer acerca de las opciones de ahorro e inversión existentes en el mercado nacional.

	Cuadro sinóptico	6
	Estructura didáctica	8
Capítulo 1	El espíritu emprendedor	10
Lección 1	Cualidades del emprendedor	14
	Emprendimiento como actitud profesional	
Lección 2	¿Cuántos emprendedores hay?	19
	Tipos de emprendedores	
Lección 3	¿Qué hago para emprender?	21
	Oportunidades de emprendimiento	
Lección 4	Analizando el contexto	23
	Los recursos y el contexto social	
	Talleres	26
	Comprueba tu aprendizaje	28
Capítulo 2	El proyecto y el plan de negocios	30
Lección 1	Buscando un proyecto	34
	Las buenas ideas y el valor agregado	
Lección 2	Sin conocer no hay proyecto	40
	Las necesidades del entorno	
Lección 3	Conozco, puedo	44
	El análisis FODA	
Lección 4	Seguir los pasos	46
	Plan de negocios y plan de trabajo	
Lección 5	El paso decisivo	50
	La iniciación de actividades	
Lección 6	¿Cuánto vale?	52
	El precio de venta y la promoción del producto o servicio	
	Talleres	58
	Comprueba tu aprendizaje	60
	Proyecto emprendimiento	62
Capítulo 3	Recursos económicos y de conocimiento de un proyecto	64
Lección 1	Cómo iniciar un proyecto	68
	Objetivos y actividades	
Lección 2	¿Se puede iniciar fácilmente?	70
	Los recursos económicos y de conocimiento	
Lección 3	Nuestro país apoya el emprendimiento	75
	El apoyo de las instituciones públicas	
Lección 4	Otros organismos que también apoyan	78
	El apoyo de las instituciones privadas	
	Talleres	81
	Comprueba tu aprendizaje	82

Capítulo 4	Plan de análisis y gestión de costos de un proyecto	84
Lección 1	Todo tiene un precio Los costos en un negocio: fijos y variables	88
Lección 2	Las cuentas claras La contabilidad	92
Lección 3	El dinero se cuenta cada día Plan de control y revisión de los asuntos contables	94
Lección 4	Un año positivo Elaborar un balance	97
Lección 5	¿Y las ganancias? ¿Cómo se hace un plan de ahorro e inversión?	100
Lección 6	Bruto o neto ¿y el IVA? El valor neto, IVA y el total	102
Talleres		104
Comprueba tu aprendizaje		106
Proyecto emprendimiento		108
Capítulo 5	La gestión el capital humano en las empresas	110
Lección 1	¿Seré el elegido? La selección de personal	114
Lección 2	Ya soy parte de la empresa La contratación de personal	118
Lección 3	El sueldo bruto y el líquido La liquidación de sueldo	121
Lección 4	La empresa funciona con buen clima La comunicación entre superiores y subordinados	124
Lección 5	Con formación es mejor el trabajo La capacitación del personal	126
Talleres		128
Comprueba tu aprendizaje		130
Capítulo 6	Sistema previsional de ahorro. Planificar el ahorro futuro	132
Lección 1	Necesitamos ahorrar Sistemas de ahorro	136
Lección 2	¿Nos obligan a ahorrar? Sistema previsional de ahorro obligatorio en Chile	141
Lección 3	Me gusta ahorrar ¿Qué posibilidades de ahorro voluntario existen en Chile?	147
Talleres		152
Comprueba tu aprendizaje		154
Proyecto emprendimiento		156
Capítulo 7	Oportunidades de inversión y riesgos	158
Lección 1	¿Hay qué ahorrar? Las finanzas personales	162
Lección 2	¿Tenemos mucho o poco? Depende Diferencias entre activo y pasivo	164
Lección 3	Tengo porque ahorro Alternativas de inversión y ahorro	166
Lección 4	Los créditos ayudan El crédito y el endeudamiento	170
Lección 5	Nunca gastes todo Manejar las finanzas personales	173
Talleres		177
Comprueba tu aprendizaje		178

Cuadro sinóptico

La siguiente tabla refleja la correspondencia entre los capítulos de Emprendimiento y los aprendizajes esperados e indicadores de evaluación trabajados:

Capítulos	Aprendizajes esperados	Lecciones	Indicadores de evaluación
Capítulo 1 El espíritu emprendedor	Detectar y evaluar las oportunidades de emprendimiento en la comunidad, que permitan mejorar la calidad de vida considerando diversos ámbitos de aplicación.	Lección 1 Cualidades del emprendedor Lección 2 ¿Cuántos emprendedores hay? Lección 3 ¿Qué hago para emprender? Lección 4 Analizando el contexto	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocen la importancia del emprendimiento como actitud profesional básica en el lugar de trabajo o como profesional independiente usando ejemplos. • Identifican oportunidades de emprendimiento en sus propias comunidades y regiones en diferentes ámbitos de aplicación. • Evalúan las oportunidades de emprendimiento tomando en cuenta sus fortalezas y debilidades considerando el contexto, los recursos existentes y los estándares de calidad para transformar la oportunidad en una idea y luego en acción.
Capítulo 2 El proyecto y el plan de negocios	Crear un proyecto propio o plan de negocios de acuerdo a las necesidades del entorno	Lección 1 Buscando un proyecto Lección 2 Sin conocer no hay proyecto Lección 3 Conozco, puedo Lección 4 Seguir los pasos Lección 5 El paso decisivo Lección 6 ¿Cuánto vale?	<ul style="list-style-type: none"> • Analizan las necesidades del entorno. • Desarrollan análisis FODA de un proyecto. • Desarrollan en plan de negocios de un proyecto. • Formalizan el emprendimiento a través de la iniciación de actividades. • Asignan precios de venta, de acuerdo a análisis de la competencia y costos involucrados. • Promocionan su proyecto o idea de negocio.
Capítulo 3 Recursos económicos y de conocimiento de un proyecto	Establecer objetivos del proyecto o negocio, identificar los recursos (económicos y de conocimiento) y determinar los pasos necesarios para lograrlo, considerando el apoyo la asesoría de instituciones públicas y privadas pro emprendimiento.	Lección 1 Cómo iniciar un proyecto Lección 2 ¿Se puede iniciar fácilmente? Lección 3 Nuestro país apoya el emprendimiento Lección 4 Otros organismos que también apoyan	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúan los recursos económicos de un proyecto. • Evalúan los recursos de conocimiento de un proyecto. • Realizan un plan de solicitud de recursos económicos y de conocimientos asociados al proyecto.

Capítulos	Aprendizajes esperados	Lecciones	Indicadores de evaluación
Capítulo 4 Plan de análisis y gestión de costos de un proyecto	Desarrollar plan de análisis y gestión de costos asociados a su proyecto.	Lección 1 Todo tiene un precio Lección 2 Las cuentas claras Lección 3 El dinero se cuenta cada día Lección 4 Un año positivo Lección 5 ¿Y las ganancias? Lección 6 Bruto o neto ¿y el IVA?	<ul style="list-style-type: none"> • Identifican costos fijos y costos variables. • Realizan plan de control y revisión periódica de los asuntos contables. • Elaboran un balance de la contabilidad. • Realizan plan de ahorro e inversiones en relación a su balance.
Capítulo 5 La gestión del capital humano	Gestionar el capital humano en las empresas.	Lección 1 ¿Seré el elegido? Lección 2 Ya soy parte de la empresa Lección 3 El sueldo bruto y el líquido Lección 4 La empresa funciona con buen clima Lección 5 Con formación el trabajo es mejor	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionan personal, de acuerdo a los requerimientos de la empresa. • Confeccionan planes de capacitación para el personal. • Realizan contratos laborales, considerando los artículos 3, 7, 8 y 9 del código del trabajo. • Confeccionan liquidaciones de sueldo.
Capítulo 6 Sistema previsional de ahorro. Planificar el ahorro futuro	Seleccionar un sistema de ahorro previsional de acuerdo a su situación salarial, que les permita planificar su ahorro futuro.	Lección 1 Necesitamos ahorrar Lección 2 ¿Nos obligan a ahorrar? Lección 3 Me gusta ahorrar	<ul style="list-style-type: none"> • Realizan análisis de los productos financieros de ahorro ofrecidos en el mercado, considerando la prima mensual, la materia asegurada y la tasa de interés asociada. • Comparan el ahorro previsional voluntario con otras alternativas de ahorro (bancarias o inmobiliarias), para la toma de decisiones. • Comparten con sus pares información sobre diversas fuentes de sistemas de ahorro.
Capítulo 7 Oportunidades de inversión y riesgos	Tomar una decisión financiera informada, asumiendo riesgos y oportunidades de inversión	Lección 1 ¿Hay que ahorrar? Lección 2 ¿Tenemos mucho o poco? Depende Lección 3 ¿Qué hago para emprender? Lección 4 Los créditos ayudan Lección 5 Nunca gastes todo	<ul style="list-style-type: none"> • Se informan y participan en situaciones de aprendizaje informales sobre finanzas, opinando y comentando con sus pares. • Distinguen un activo de un pasivo para la adquisición de un patrimonio. • Reconocen oportunidades de inversión. • Manejan las finanzas personales en forma autónoma, previniendo sobre endeudamiento.

Estructura didáctica

El libro *Emprendimiento* se estructura en siete capítulos que se organizan de la siguiente forma:

Páginas iniciales



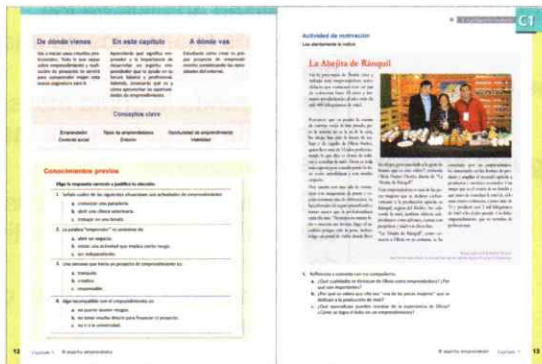
Título del capítulo

Propósito: Señala el objetivo que persigue el capítulo.

Aprenderemos a: Señala el aprendizaje esperado del capítulo y los indicadores de evaluación trabajados en cada lección.

Actividad inicial: Plantea preguntas relacionadas con la imagen inicial que indagan tus conocimientos previos respecto de los conceptos del capítulo.

Conocimientos previos



Preguntas de alternativa cuyo objetivo es evaluar los conocimientos previos necesarios para iniciar los contenidos del capítulo.

Lecciones



Trabaja en contexto: Presenta actividades de inducción de los conceptos y contenidos de la lección.

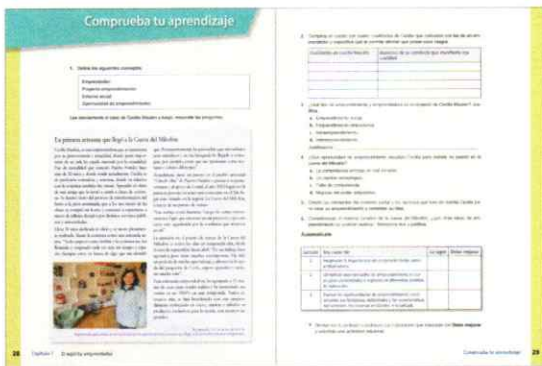
Aprende: Contenidos conceptuales de la lección

Talleres



Aplicación: Plantea actividades de aplicación de los contenidos trabajados en la lección.

Comprueba tu aprendizaje



Esta sección presenta actividades de evaluación y síntesis.

Proyecto de emprendimiento



Estas páginas que encontrarás cada dos capítulos están orientadas para que pongas en práctica los conocimientos aprendidos en cada capítulo y desarrolles tu propio proyecto de emprendimiento. Al final del capítulo 2, encontrarás los dos primeros pasos del proyecto de emprendimiento. Al final del capítulo 4 encontrarás los pasos 3 y 4; y al final del capítulo 6 encontrarás los pasos 5, 6 y 7.

El espíritu emprendedor


Aprenderemos a:

Detectar y evaluar las oportunidades de emprendimiento en la comunidad, considerando diversos ámbitos de aplicación.

Para conseguir este objetivo:

- Reconocen la importancia del emprendimiento como actitud profesional básica.
- Identifican oportunidades de emprendimiento en su región o comuna.
- Evalúan las oportunidades de emprendimiento.

Por lo tanto, el propósito de este capítulo es: conocer los productos más comunes del medio en que viven y cuáles son los potenciales de emprendimiento.

A close-up photograph of a hand holding a small amount of dark, rich soil. The hand is positioned in the lower right corner of the page, with the fingers slightly curled to hold the soil. The background is a blurred, light-colored surface, possibly a table or desk, with some faint, illegible text visible in the distance.

A lo largo de este capítulo desarrollarás tu capacidad emprendedora y aprenderás a identificar las oportunidades de emprendimiento que surgen a nuestro alrededor, así como a evaluar un proyecto de emprendimiento teniendo en cuenta los recursos que exige y el contexto social en el que se desea llevarlo a cabo.



Observa la imagen y responde:

- ¿Qué muestra la imagen? ¿Con qué se puede asociar de manera figurada?
- ¿Cómo puedes asociar la imagen con el espíritu emprendedor?
- ¿Por qué el emprendimiento es una "actitud básica" en la vida?

De dónde vienes

Vas a iniciar unos estudios profesionales. Todo lo que sepas sobre emprendimiento y realización de proyectos te servirá para comprender mejor esta nueva asignatura para ti.

En este capítulo

Aprenderás qué significa emprender y la importancia de desarrollar un espíritu emprendedor que te ayude en tu futuro laboral y profesional. Además, conocerás qué es y cómo aprovechar las oportunidades de emprendimiento.

A dónde vas

Estudiarás cómo crear tu propio proyecto de emprendimiento considerando las necesidades del entorno.

Conceptos clave

Emprendedor
Contexto social

Tipos de emprendedores
Entorno

Oportunidad de emprendimiento
Viabilidad

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

1 Señala cuáles de las siguientes situaciones son actividades de emprendimiento:

- a. comenzar una panadería.
- b. abrir una clínica veterinaria.
- c. trabajar en una tienda.

2. La palabra "emprender" es sinónimo de:

- a. abrir un negocio.
- b. iniciar una actividad que implica cierto riesgo.
- c. ser independiente.

3. Una persona que inicia un proyecto de emprendimiento es:

- a. tranquila.
- b. creativa.
- c. responsable.

4. Algo incompatible con el emprendimiento es:

- a. no querer asumir riesgos.
- b. no tener mucho dinero para financiar el proyecto.
- c. no ir a la universidad.

Actividad de motivación

Lee atentamente la noticia.

La Abejita de Ránquil

En la provincia de Ñuble vive y trabaja una emprendedora autodidacta que comenzó con un par de colmenas hace 15 años y terminó produciendo al año más de mil 800 kilogramos de miel.

Reconoce que ya perdió la cuenta de cuántas veces la han picado, pero la sonrisa no se le va de la cara, las abejas han sido la fuente de trabajo y de orgullo de Olivia Nuñez, quien lleva más de 15 años perfeccionando lo que dice es el arte de cultivar y cosechar la miel. Ahora es toda una experta pero cuando partió lo hizo como autodidacta y con mucho empeño.

Hoy cuenta con una sala de extracción con maquinaria de punta y espera terminar otra de elaboración. Se ha esforzado en seguir aprendiendo y tomar cursos que la profesionalicen cada día más. “Participo en cuanta feria o muestra me invitan, hago el sacrificio porque vale la pena, incluso tengo un panal de vidrio donde llevo



las abejas, para enseñarle a la gente lo bonito que es este rubro”, comenta Olivia Nuñez Osorio, dueña de “La Abejita de Ránquil”.

Esta emprendedora es una de las pocas mujeres que se dedican exclusivamente a la producción apícola en Ránquil, región del Biobío. No sólo vende la miel, también elabora subproductos como jabones, cremas con propóleos y miel con chocolate.

“La Abejita de Ránquil”, como conocen a Olivia en su comuna, se ha

esmerado por su emprendimiento, innovando en las formas de producir y ampliar el mercado apícola a productos y servicios asociados. Una mujer que es el sostén de su familia y que pasó de cosechar la miel de sólo unas cuatro colmenas, a tener más de 70 y producir casi 2 mil kilogramos de miel sólo el año pasado. Un dulce emprendimiento que no termina de perfeccionar.

Recuperado el 28 de abril de 2014, de <http://www.corfo.cl/sala-de-prensa/historias-de-exito/la-abejita-de-ranquil> (Fragmento)

1. Reflexiona y comenta con tus compañeros.
 - a. ¿Qué cualidades se destacan de Olivia como emprendedora? ¿Por qué son importantes?
 - b. ¿Por qué se valora que ella sea “una de las pocas mujeres” que se dedican a la producción de miel?
 - c. ¿Qué aprendizaje pueden rescatar de la experiencia de Olivia? ¿Cómo se logra el éxito en un emprendimiento?

Cualidades del emprendedor

Emprendimiento como actitud profesional

Indicador de evaluación

- Reconocen la importancia del emprendimiento como actitud profesional básica en el lugar de trabajo o como profesional usando ejemplos.

TRABAJA EN CONTEXTO

DISEÑO INDUSTRIAL A LA MEDIDA DE UNA CÁMARA

Un nicho de mercado. Eso fue lo primero que identificó Sebastián Herrera cuando estudiaba diseño en la Universidad Católica de Valparaíso. A partir de esa constatación llegó a construir, tras varias etapas, una grúa audiovisual especial para uso de cámaras digitales. Una sofisticada estructura de tres piezas que representa literalmente una innovación en el medio, pues en ese mercado antes no existía nada similar.

En términos simples, el aparato cuenta con un brazo extendible de hasta ocho metros, en cuya punta se dispone una cámara de video que, mediante cables, se puede operar remotamente desde la base. Esta tecnología existía desde mucho antes, pero estaba pensada sólo para cámaras de cine o grandes cámaras de televisión.



HASTA PUERTO EDÉN

“Las cámaras digitales más pequeñas, que hoy son mucho más accesibles y usadas, tenían que ocupar ese tipo de grúas, que son pesadas y caras. Ahora pueden usar ésta, que justamente no tiene esas características”, dice Sebastián Herrera, líder del proyecto.

El extendido uso que han adquirido las cámaras digitales en el medio audiovisual, que ya supera cómodamente a las antiguas cámaras análogas, fue el punto de partida de su innovador diseño.

Rotulada con códigos por partes (la columna móvil se llama CM-80; el brazo extensible, LT-10; y el cabezal remoto, CR-10), la grúa diseñada por Herrera pesa en total 24 kilos y actualmente es arrendada, por lo menos ocho veces al mes, por productoras audiovisuales que la han llevado desde Antofagasta hasta el pequeño y lejano pueblo austral de Puerto Edén.

En 70 casos de innovación. CORFO. (Fragmento)

1. ¿Qué características destacarías de Sebastián Herrera? Marca tres.
 Creativo Innovador Conservador Emprendedor
2. ¿Por qué puede Sebastián Herrera ser considerado un emprendedor? Marca las características que creas que corresponden.
 Montó su propio negocio.
 Asumió un riesgo financiero.
 Se dedicó a ser empleado.
 Diseñó un producto innovador.
 No se esforzó en su trabajo.
 Detectó una necesidad en el mercado.
 Detectó una necesidad, pero no hizo nada.

APRENDE

Seguramente habrás escuchado la palabra “emprender” o “emprendedor” en muchas ocasiones. Sin embargo, en este módulo dedicado al emprendimiento es importante manejar una definición clara y precisa de lo que es un emprendedor. Abordaremos estos conceptos a continuación.

¿Quiénes son los emprendedores?

Cada vez que entramos en una tienda, cada vez que compramos los productos de una empresa o nos beneficiamos del servicio profesional que nos prestan, tenemos ante nosotros el resultado del trabajo de un emprendedor.

Emprender significa iniciar o llevar a cabo una obra que involucra cierto riesgo. Cuando hablamos de emprendedor en el contexto del mundo laboral normalmente nos estamos refiriendo a la persona que aborda la creación de un negocio con todo lo que eso implica, es decir, concebirlo, analizar su viabilidad, organizarlo, buscar formas de financiarlo y asumir el riesgo de que no salga bien.

Si observamos a nuestro alrededor, tanto en grandes como en pequeñas ciudades, e incluso en las poblaciones más reducidas, nos daremos cuenta de que estamos rodeados de emprendedores.

El panadero de la esquina, la dentista que abrió una clínica, la profesora que montó un centro de yoga, el electricista que creó su propio negocio de reparación, todos ellos son emprendedores. Sin embargo, no solo las personas que comienzan un negocio son emprendedoras. Veremos más adelante que hay otros tipos de emprendedores.

Los emprendedores dinamizan la sociedad en la que viven, originando cambios y creando trabajo para sí mismos y para otras personas. Además promueven el desarrollo y la riqueza a nivel local y global, mejorando la calidad de vida de las personas.



Reflexiona

Un emprendedor es una persona que asume un riesgo para la creación de un negocio o proyecto de bien social que reporta un beneficio para sí mismo y la comunidad en que vive.

1. ¿Qué personas de tu entorno, colegio, familia, amigos calificarías de emprendedor?
2. ¿Por qué sería un emprendedor?
3. ¿Qué cualidades distinguen a esa persona?

APLICA

Artesanía sobre cuatro ruedas

Fanática de los gatos, Carola Montes decidió comenzar su propio negocio basado completamente en estos felinos. Hábil con las manos, emprendió en una pequeña tienda de artesanía que se ubicó en el Patio Bellavista.

Fanática de los gatos, Carola Montes decidió comenzar su propio negocio basado completamente en estos felinos. Hábil con las manos, emprendió en una pequeña tienda de artesanía que se ubicó en el Patio Bellavista.

“Vendo diferentes productos, pero todos con una temática centrada en los gatos, puedes encontrar aros con forma de gato, cuadros, imanes, etc. Sinceramente, me encantan los felinos”.

Luego de seis años de trabajo, su arte se hizo conocido a nivel regional, por lo que empezó a ser invitada a distintas ferias y eventos. Para trasladarse, utilizaba una antigua camioneta combi Volkswagen. Al ver la gran expectación que ésta generaba en el público, se le ocurrió fusionar la tienda con la camioneta y así nació la “Vitrina Móvil”, que consiste en el vehículo equipado y habilitado para participar, de una manera innova-

dora, en diferentes espacios públicos y privados como soporte de la tienda.

Para poder desarrollar aún mejor su negocio, Carola decidió postular a un PEL (Programa de Emprendimientos Locales) de Corfo, con el que incorporó paneles solares a su móvil, con el objetivo de abastecerlo de iluminación propia. Además, perfeccionó las herramientas y materiales que utiliza en la creación de sus productos.

“Nada de esto sería posible si no hubiese contado con el apoyo de mi esposo, fanático de los autos antiguos y del equipo especialista en mecánica y pintura, los que dieron vida a este proyecto donde estamos sentimentalmente muy comprometidos.

La combi nunca nos ha dejado en “panne” y va a todas. Además de ser nuestro medio de ingresos, es la alegría de llevar al público algo distinto en donde reconocen el trabajo y el esfuerzo”.

Recuperado el 20/02/2014 de:

<http://www.corfo.cl/sala-de-prensa/historias-de-exito/artesania-sobre-cuatro-ruedas>

Adaptación editorial.

Piensa y dialoga con tus compañeros.

3. ¿Crees que Carola tiene algunas cualidades que le facilitan la labor de emprender?
4. Si has respondido afirmativamente, ¿cuáles son esas cualidades?
5. ¿Consideras que con su carácter, personalidad e iniciativa, Carola podría estar desempeñando un trabajo más rutinario, como por ejemplo, en una oficina, con el mismo agrado y satisfacción?
6. ¿Crees que a todas las personas nos gustaría tener un trabajo como el de Carola o hay personas que prefieren un trabajo más seguro, en el que dependan menos de sí mismas y que tenga menos riesgos?, ¿por qué?
7. ¿Qué tipo de trabajo prefieres tú?, ¿por qué?
8. ¿Conoces a alguna persona que tenga un espíritu emprendedor?
9. ¿En qué consiste ese espíritu emprendedor?



Web

<https://www.youtube.com/c/corfo>

APRENDE

Hay algunas cualidades personales necesarias para ser un emprendedor?

CUALIDADES	EXPLICACIÓN
Confianza en uno mismo	Consiste en tener una visión ajustada, objetiva y realista de uno mismo y de sus capacidades. La confianza en uno mismo permite actuar con seguridad para idear, proponer y ejecutar proyectos.
Creatividad	Es la capacidad de crear, transformar y encontrar soluciones novedosas utilizando los recursos que tenemos a nuestro alrededor.
Iniciativa	Cualidad personal que impulsa a actuar con determinación, adelantándose a los demás y proponiendo ideas y soluciones. La iniciativa es el motor para emprender.
Tenacidad	Capacidad de esforzarse constantemente para conseguir los objetivos y metas propuestas, lo que requiere paciencia, disciplina y tolerancia a la frustración y a los errores.
Trabajar en equipo	Es la capacidad de escuchar a los demás y cooperar con ellos. Para desarrollar esta capacidad es preciso ser conscientes de que necesitamos el aporte de los demás para lograr nuestras metas.
Sentido crítico	Es la habilidad de cuestionar y poner en duda ideas, noticias, datos, estudios, etc., tratando de alcanzar una visión objetiva y lo más ajustada a la realidad.
Capacidad de asumir riesgos	Es la predisposición a actuar con decisión en situaciones que implican peligros y dificultades, siempre que sea posible superarlos. El emprendedor está asumiendo riesgos continuamente.
Conocimiento técnico	El emprendedor tiene conocimientos específicos acerca del producto o servicio al que se dedica, así como también, conocimientos administrativos y de gestión para realizar su proyecto de emprendimiento.
Responsabilidad	Es la capacidad de asumir las consecuencias de nuestros actos y de nuestras decisiones.
Autodisciplina	Capacidad de controlarse a uno mismo y de mantener una disciplina de trabajo sin que nadie lo fuerce ni se lo mande.
Innovación	Consiste en aportar soluciones o alternativas nuevas y originales a los problemas, así como imaginar nuevas ideas y proyectos.
Habilidades sociales, comunicativas y de dirección	El emprendedor ha de expresarse con corrección y asertividad. Ha de negociar y defender sus ideas ante los demás. Debe saber organizar, planificar, gestionar y tomar decisiones. Tiene que tener la capacidad de entusiasmar a quienes trabajan con él.



Reflexiona

- ¿Crees que alguna de estas cualidades es más necesaria para emprender?, ¿por qué?

Las personas que se caracterizan por tener espíritu emprendedor suelen ser personas motivadas, con muchas ganas de comenzar nuevos proyectos. Sin embargo, una fuerte motivación no es suficiente para llevar a cabo un proyecto con éxito, sino que es importante que el emprendedor desarrolle determinadas cualidades para poder realizar las empresas que decida afrontar de manera óptima. Aunque no todas las personas nacemos con estas cualidades, sí es posible desarrollarlas y mejorarlas, de modo que cualquier persona, sea cual sea su personalidad, puede llegar a ser un buen emprendedor.

APLICA

Las cualidades de Carola

10. Después de leer la lista de cualidades características de un buen emprendedor, retoma el caso de Carola.

Indica ahora si Carola tiene todas las cualidades mencionadas o si crees que debería desarrollar o mejorar alguna.

11. ¿En qué te basas para afirmar que tiene o que carece de determinadas cualidades? Especifica qué es lo que te permite deducir que Carola posee las cualidades que indicas.

Cualidad de Carola	Qué aspecto me indica que Carola posee esa cualidad

12. Escribe unas 10 líneas sobre las características que debe reunir un emprendedor.

¿Cuántos emprendedores hay?

Tipos de emprendedores

TRABAJA EN CONTEXTO

Manuel era jefe de proyectos en una empresa de ingeniería. Le iba muy bien, aunque sentía que su trabajo no tenía sentido para él. Tuvo una idea que luego fue madurando hasta ejecutarla.

Se retiró de la empresa y partió con un nuevo proyecto. Fundó una corporación sin fines de lucro que busca reforestar la zona precordillerana de Santiago para contribuir a la descontaminación de la ciudad. Mediante un voluntariado organizado, en el que participaban estudiantes de distintos colegios fue sembrando áreas verdes en suelos deforestados de la ciudad. Se financiaba con el aporte de empresas y particulares.

Con el tiempo, los recursos se hicieron pocos y se le ocurrió ofrecer un servicio a las empresas para mejorar el clima laboral y aprovechar el potencial de sus trabajadores. El servicio consiste en que todos los trabajadores participen en una actividad organizada que permita conformar grupos heterogéneos de trabajo en los que gerentes, ejecutivos y administrativos de distintas áreas trabajen codo con codo, pala y picota en mano, preparando la tierra para plantar nuevos árboles en un sector que haya perdido su vegetación natural. La empresa logra con esta instancia mejorar la gestión de los equipos, gracias a la actividad que realizan, que además conlleva beneficios para la comunidad.

1. ¿Qué sentido tiene para Manuel su nueva actividad laboral?
2. ¿Qué cualidades emprendedoras de Manuel crees que fueron importantes para que alcanzara el éxito? Trata de no limitarte a las cualidades nombradas en el punto anterior.
3. ¿Replicarías algún aspecto de la conducta de Manuel?, ¿por qué?
4. ¿Consideras que Manuel tuvo que realizar algún sacrificio para lograr llevar a cabo su proyecto? Explícalos.
5. ¿Es Manuel un empresario?
6. ¿Es un emprendedor?
7. ¿Crees que el emprendimiento puede tener cabida en proyectos sociales o solo empresariales? Fundamenta tu respuesta.

Indicador de evaluación

- Reconocen la importancia del emprendimiento como actitud profesional básica en el lugar de trabajo o como profesional usando ejemplos.



APRENDE

Con frecuencia pensamos que el emprendedor es siempre una persona que comienza un negocio, una empresa. En muchos casos es así, pero también hay trabajadores dependientes o que no tienen una empresa que son emprendedores a la vez. Es importante no olvidarnos de que el espíritu emprendedor no solo se reduce al empresario, pues es posible emprender de muchas otras maneras. Veamos a continuación algunos tipos de emprendedores.

ABC Vocabulario

Emprendedor y empresario

Emprendedor y empresario no necesariamente son conceptos similares. A lo largo de la historia se ha analizado la figura del emprendedor aportando nuevas características a su descripción. En general, como se mencionó anteriormente el emprendedor se identifica con la persona que inicia una actividad creativa e innovadora asumiendo un riesgo. El término empresario se asocia con un emprendedor cuya idea innovadora se materializa en la creación y dirección de una empresa.

¿Existen diferentes tipos de emprendedores?

Emprendedor empresario	es una persona con grandes habilidades de liderazgo y destrezas administrativas para gestionar negocios. Su actividad laboral es independiente y él es gestor o propietario de su empresa. Tiene un buen nivel de contactos.
Interemprendedor	es un trabajador dependiente, que aprende la mayor cantidad de cosas posibles trabajando en una empresa, para independizarse posteriormente y crear su propio proyecto de emprendimiento con los conocimientos y la experiencia adquiridos.
Intraemprendedor	es un trabajador dependiente de una empresa, pero es emprendedor en la medida en la que desarrolla nuevas ideas para potenciar la productividad de ésta en el mercado.
Emprendedor social	es aquella persona que desarrolla ideas innovadoras para mejorar la calidad de vida de las personas de los sectores más vulnerables de la sociedad. Muchas veces trabajan para organizaciones sin fines de lucro u ONGs, o las crean ellos mismo. A veces su trabajo es voluntario y no está remunerado.

Reflexiona

1. ¿Qué tipo de emprendedor es Manuel?, ¿por qué?

APLICA

8. Reunidos en grupo, elijan una de las fotografías de la página 15 y creen una situación en la que el personaje sea un intraemprendedor y se desenvuelva con otras personas demostrando esta actitud. Dramatícenla frente al curso.
9. En grupos de cuatro estudiantes, busquen tres emprendedores sociales que desarrollen su trabajo en su comuna o su ciudad. Entrevístenlos con el objetivo de saber cuál es la motivación que les llevó a emprender, así como en qué consiste exactamente su proyecto de emprendimiento. Compartan el resultado de su investigación con el resto de la clase.

¿Qué hago para emprender?

Oportunidades de emprendimiento

TRABAJA EN CONTEXTO

OPORTUNIDADES Y DIFICULTADES DE LA EMPRESA LEGO. UN MODELO DE EMPRENDIMIENTO

Observa con tus compañeros el video que aparece en el siguiente link:

<https://www.youtube.com/watch?v=S3KuA1bAzgk>

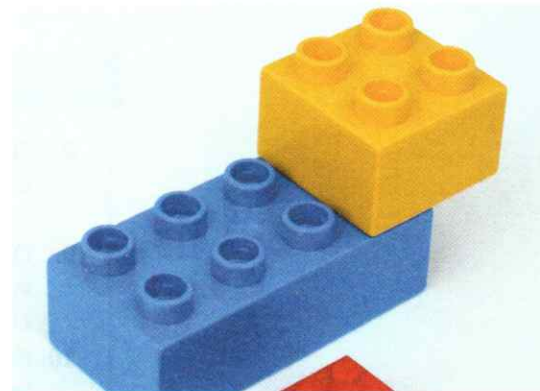
En él nos narran la historia de la empresa de juguetes LEGO. Esta empresa, que desde su origen fue concebida como negocio familiar, lleva en pie más de 80 años. Si pensamos lo que eso significa para una empresa que tiene sede en Europa, nos damos cuenta de que ha sobrevivido a momentos históricos muy duros y de que ha tenido que afrontar grandes dificultades, a la vez que ha sabido aprovechar las oportunidades que se le presentaron.

Observa el video y presta especial atención a las oportunidades y a las dificultades que la familia fundadora de LEGO va encontrando, así como a la forma de aprovechar las primeras y de superar las segundas.

1. ¿Qué oportunidades consideras que encuentra la familia Christiansen para emprender y ampliar su negocio a lo largo de la historia de LEGO?
2. ¿Encontraron también algún obstáculo o dificultad?, ¿cuáles?
3. ¿Es posible que alguno de los obstáculos que han nombrado fuera también una oportunidad?
4. Si la familia Christiansen no hubiera vivido la escasez de madera de la Segunda Guerra Mundial, ¿crees que habrían empezado a utilizar el plástico con el que más tarde fabricarían las piezas de LEGO?
5. ¿Puede una dificultad ser a la vez una oportunidad de emprendimiento? ¿En qué sentido? ¿Podrías dar un ejemplo?
6. ¿Siempre que encontramos una dificultad la convertimos en oportunidad de emprendimiento?
7. ¿Qué crees que hace falta para que esto suceda?

✓ Indicador de evaluación

Identifican oportunidades de emprendimiento en sus propias comunidades y regiones en diferentes ámbitos de aplicación.



APRENDE

Algunas veces se nos ocurren ideas de emprendimiento que nacen intuitivamente cuando percibimos que hay una demanda de la población que no está debidamente satisfecha. En esos momentos pensamos: "Si yo comenzara este negocio, tendría el éxito asegurado". Sin embargo, las cosas no son tan sencillas. Para comenzar un proyecto de emprendimiento bien fundado es preciso analizar las oportunidades que encontramos, pero también sus debilidades y sus límites, así como las barreras que nos imponen el contexto social y los recursos necesarios para comen-

zarlo. Veamos con detalle estos elementos para aprender a identificar las buenas oportunidades de emprendimiento y a evaluar la viabilidad de los proyectos conforme a ellas.

¿Cómo nos damos cuenta de que estamos ante una oportunidad de emprendimiento?

Es posible identificar una oportunidad de emprendimiento cuando se da alguna de estas circunstancias:

- No existe competencia.
- La competencia brinda un mal servicio.
- La oferta es insuficiente.
- Los cambios tecnológicos, políticos, sociales y culturales muestran la relevancia de nuevos productos o servicios.
- La cantidad de consumidores se incrementa.
- Los consumidores demandan mayor cantidad de un producto o servicio.
- Los consumidores mejoran su poder adquisitivo.
- Las tendencias del mercado son favorables para la adquisición del producto o servicio.

Por ejemplo, en los últimos años el número de habitantes de la ciudad de Santiago de Chile ha crecido mucho debido a la llegada de personas migrantes a nuestro país y a la emigración de personas jóvenes que se trasladan desde el campo a la ciudad para estudiar o trabajar. Esta situación ha provocado un aumento de la demanda de viviendas, lo que ha ofrecido una buena oportunidad de emprendimiento a muchas oficinas de arquitectura y construcción.

ABC Vocabulario

Oportunidad de emprendimiento

“Las oportunidades emprendedoras son situaciones en las cuales nuevos productos, servicios, materiales y métodos de organización pueden ser introducidos en el mercado para crear un valor superior”.

Fuente: Casson, M.C.: *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson, 1982.

APLICA

8. Si vuelves a ver el video sobre la historia de LEGO, ¿serías capaz de identificar qué circunstancias generan las oportunidades de emprendimiento que encuentran los Christiansen?
9. Observa tu comuna o la ciudad en la que vives desde la perspectiva del consumidor y selecciona los ámbitos que más te interesan. ¿Identificas alguna oportunidad de emprendimiento?
10. Realiza una pequeña encuesta entre tus amigos y entre los miembros de tu familia.
 - ¿Tienen ellos alguna necesidad que no esté adecuadamente satisfecha?
 - ¿A cuál de las circunstancias de la tabla anterior se debe el hecho de que esas necesidades no estén cubiertas?
 - ¿Crees que esas necesidades pueden estar apuntando a una oportunidad de emprendimiento o no?

Analizando el contexto

Los recursos y el contexto social

TRABAJA EN CONTEXTO

Patricia viaja a celebrar Fiestas Patrias a la localidad en que nació su madre, en la Región Magallánica. El pueblo es muy pequeño, apenas viven allí doce personas ya todas bastante ancianas.

Patricia encuentra que es muy difícil acceder a internet allí, pues la señal es débil y no hay ninguna casa en la que haya una computadora. Como aprecia que no hay competencia, identifica una oportunidad de emprendimiento: comenzar allí un local con algunas computadoras y proveer de conexión a internet. De esa forma, todos los turistas que visiten la localidad durante las vacaciones podrán conectarse fácilmente.

1. Formen pequeños grupos con dos o tres compañeros y discutan acerca de las siguientes cuestiones:
 - a. ¿Qué debilidad presenta su proyecto?
 - b. Aunque es cierto que allá no tendría competencia, ¿funcionaría su propuesta?, ¿por qué?
 - c. ¿Qué problema ha tenido Patricia para identificar correctamente la oportunidad de emprendimiento?
2. Compartan con los demás compañeros de clase las conclusiones y observaciones que hayan hecho respecto del caso de Patricia.

APRENDE

No siempre se dan las circunstancias que señalan una oportunidad de emprendimiento, resulta ser una buena oportunidad para comenzar un negocio. Es importante tener en cuenta el contexto del que hablamos e igualmente los recursos con los que contamos, como veremos a continuación.

¿Para qué sirve tener en cuenta el contexto social en el que deseamos emprender y los recursos que necesitamos?

El objetivo de investigar el contexto social es descubrir amenazas, riesgos y limitaciones a los que puede estar expuesto nuestro proyecto de negocio, teniendo en cuenta las circunstancias del entorno.

Para realizar una investigación del contexto social debemos tener en cuenta cinco áreas distintas:

Indicador de evaluación

Evalúan las oportunidades de emprendimiento tomando en cuenta sus fortalezas y debilidades considerando el contexto, los recursos existentes y los estándares de calidad para transformar la oportunidad en una idea y luego en acción.

ABC Vocabulario

Contexto

El concepto de contexto tiene distintas definiciones. En general, se entiende como el conjunto de circunstancias materiales o abstractas que se producen alrededor de un evento o un hecho. El contexto social se refiere a las circunstancias que rodean un hecho que ocurre en la sociedad.

Entorno económico	Pone de manifiesto el crecimiento económico del país, considerando los ingresos y el poder adquisitivo de las familias, la tasa de desempleo, la inflación, etc.
Entorno social	Es aquel que muestra el crecimiento de la población, la existencia de emigraciones internas y externas, la configuración de los hogares, etc.
Entorno legal	Consiste en el conjunto de las leyes y normas que regulan el medio en el que se desea emprender (incluye las leyes del país, las normas o reglamentos de la comuna, etc.). Es importante conocer todas las normativas legales que afectan a la ejecución del proyecto de emprendimiento que queremos llevar a cabo para no cometer ningún acto ilegal.
Entorno tecnológico	Es preciso tener en cuenta los nuevos productos tecnológicos que existen en el mercado y aquellos que se sitúan en el lugar físico inmediato en el que vamos a emprender.
Entorno ambiental	Es el ámbito en el que analizamos la relación de nuestro proyecto con el medio ambiente, identificando las implicaciones ambientales que puede tener la ejecución del proyecto.

Asimismo, debemos tener en cuenta cuáles son los recursos existentes con los que contamos, y cuáles son los recursos necesarios para aprovechar la oportunidad de emprendimiento.

Debemos considerar estos tres tipos de recursos:

1. Recursos financieros: son aquellos recursos de carácter monetario que utilizamos para pagar a nuestros empleados, para comprar o invertir. Los recursos financieros pueden ser de nuestra propiedad, a modo de capital, o podemos solicitarlos a terceros, por ejemplo, postulando a un proyecto de emprendimiento del gobierno.
2. Recursos materiales: son aquellos recursos físicos con los que contamos. Por ejemplo: una oficina, computadores, maquinaria, etc.
3. Recursos humanos: son las personas que aportan su trabajo para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento. El emprendedor forma parte de los recursos humanos, pero si el proyecto así lo exigiera, también lo serían el contador, la abogada, el secretario, etc.

Es importante realizar un análisis adecuado de los recursos que tenemos y también de los que necesitamos para evaluar la viabilidad de nuestro proyecto de emprendimiento. Es posible que nuestra idea exija numerosos recursos de los que no disponemos, y eso puede complicar su realización. De igual manera, hay veces en las que contamos con recursos que no tenemos en cuenta y es importante realizar este análisis para descubrirlos y aprovecharlos.

Reflexiona

1. ¿Por qué es importante analizar el contexto social al momento de emprender?
2. ¿Son todos los aspectos del contexto social igual de importantes o darías más importancia a alguno de ellos? Comparte tu opinión con un compañero.

APLICA

Proyectos de emprendimiento

En los últimos años la integración de la mujer al mundo del trabajo ha ido creciendo paulatinamente. Así lo constata un estudio de la CEPAL (Comisión Económico para América Latina y el Caribe):

“El estudio arrojó que si bien se mantiene la brecha entre la incorporación de hombres y mujeres al mercado laboral, el desempeño de Chile frente a la región mejoró. De hecho, entre 2003 y el primer semestre de 2012 la participación femenina del país anotó un incremento de 10,9 puntos porcentuales, pasando de 36,6% a 47,5%. Mientras que la participación masculina bajó de 73% a 72,2%. De esta manera, Chile es el segundo país de la región, después de Colombia, donde más mujeres se han incorporado al mercado del trabajo, aunque continúa bajo el 50,7% que promedia la zona”.

Recuperado el 18/02/2014 de:
<http://www.latercera.com/noticia/chile-es-el-segundo-pais-de-la-region-donde-mas-ha-crecido-la-participacion-laboral-femenina/>



4. A raíz de la incorporación de la mujer al mundo laboral surgen nuevas necesidades que pueden convertirse en oportunidades de emprendimiento, como por ejemplo, la necesidad de encargar a alguien el cuidado de los hijos cuando los padres están trabajando.
 - a. ¿Puede esta situación ser una oportunidad para emprender?, ¿por qué?
 - b. Si has respondido afirmativamente, ¿podrías describir exactamente en qué consiste esta oportunidad de emprendimiento?
 - c. ¿Qué proyecto propondrías para satisfacer esta necesidad?
 - d. Haz una lista con todos los recursos existentes de los que podrías disponer. ¿Consideras que tu proyecto se ajusta a la oportunidad de emprendimiento?
 - e. Realiza un breve análisis del contexto y evalúa si tu proyecto de emprendimiento se adecúa al contexto en el que lo llevarías a cabo.
5. Ahora que sabes cómo analizar los recursos existentes y los necesarios y el contexto social, realiza un examen más pormenorizado del proyecto de emprendimiento de Patricia. Analiza los recursos de los que dispone y los que necesita, así como el contexto social en el que desea emprender, y responde:
 - a. ¿Cuáles son los factores que hacen que el proyecto de Patricia no sea adecuado?
 - b. ¿Podría funcionar su idea en un contexto diferente? Describe cómo sería este contexto.

**Web**

<http://www.latercera.com/noticia/chile-es-el-segundo-pais-de-la-region-donde-mas-ha-crecido-la-participacion-laboral-femenina/>

Taller 1: Oportunidades de emprendimiento en tu entorno

Ahora que ya sabes qué significa emprender y cómo identificar las oportunidades de emprendimiento, seguramente te parezca interesante observar desde esa perspectiva a las personas que viven en tu comuna o en tu ciudad. Quizá ahora prestes más atención a las necesidades de tus vecinos y te guste investigar si tienen una forma adecuada de satisfacerlas o si existe una oportunidad para emprender.

1. Formen grupos de trabajo de cuatro compañeros, para investigar alguna de las experiencias de emprendimiento desarrolladas en su localidad.

- Primero elaboren una serie de preguntas para realizar una entrevista a los emprendedores de su comuna y conocer los aspectos que consideren más significativos de una experiencia de emprendimiento, así como la oferta de productos y de servicios que tienen los vecinos a su alcance.
- Entrevisten a algunos emprendedores locales, que hayan llevado a cabo su proyecto en diferentes ámbitos de aplicación (deporte, tecnología, medioambiente y energía, alimentación, etc.).
- Por otra parte, elaboren una encuesta para detectar las necesidades de los niños y jóvenes de su comuna, así como sobre el grado de satisfacción de las mismas. Propongan la encuesta a niños y jóvenes, teniendo en cuenta que el perfil de los encuestados ha de ser distinto para que tengan un resultado más objetivo.
- A partir de los resultados de las entrevistas y de las encuestas, elijan un ámbito de emprendimiento en el que consideren que puede haber alguna oportunidad de emprendimiento.
- Planteen diversos proyectos de negocio que consideren que darían satisfacción a alguna de las necesidades de la población joven de su comuna.
- Expongan el resultado de la investigación, así como sus propuestas, a toda la clase, y entre todos discutan acerca de las fortalezas y debilidades de los proyectos que han planteado. Tengan en cuenta los recursos existentes y el contexto social en el que se llevaría a cabo.

Taller 2: ¿Soy un emprendedor?

1. Formen un círculo en la sala y establezcan un diálogo en torno a estas preguntas, justificando siempre cada opinión:

- a. ¿Qué te gusta hacer?
- b. ¿Qué sabes hacer bien?
- c. ¿Hacemos siempre bien lo que más nos gusta o hay veces en las que no somos los mejores en las actividades que más nos atraen?
- d. En el momento de comenzar una actividad de emprendimiento, y si tuviéramos que elegir, ¿deberíamos centrar nuestro proyecto en algo que nos guste mucho o en algo que hagamos bien?, ¿por qué?
- e. ¿Qué estudios o capacitación tienes?
- f. ¿Es importante tener un conocimiento amplio sobre el ámbito en el que se desea emprender?, ¿por qué?, ¿para qué sirve ese conocimiento?
- g. ¿Tienes alguna experiencia en el mundo laboral?, ¿fue satisfactoria? Cuéntasela a tus compañeros.

Después de este diálogo, realiza un análisis personal en el cual identifiques qué quieres hacer, qué metas te propones y qué barreras crees tener para emprender. Comparte tus reflexiones con tus compañeros y escúchales con atención si pueden añadir información a tu análisis o clarificar algunas de las dudas que tengas.

Taller 3: Un caso de emprendimiento

1. Lee con atención la siguiente noticia y responde por escrito las preguntas.

Chilenos crean aplicación que premia con descuentos a quienes cuiden el medioambiente

La propuesta, además de incentivar un cambio de hábito, es agrupar a sus usuarios en una comunidad sustentable, que se preocupe y ocupe de realizar acciones de ayuda para el planeta.

SANTIAGO.- Con la idea de emprender desde la innovación, pero con sentido, Andrés (ingeniero civil industrial, 29 años) y Sebastián Luongo (ingeniero comercial, 30 años) crean allGreenup, una aplicación móvil –disponible para iPhone y Android– que busca y promueve generar hábitos sustentables para el medioambiente.

La novedad es que, además de entregar información y consejos para el cuidado del planeta, premia a los usuarios que realizan acciones sustentables, como reciclar, andar en bicicleta y compartir el vehículo, a través de “puntos verdes” que se pueden convertir en descuentos y promociones en más de 50 tiendas, restaurantes y actividades que comparten el respeto por la sustentabilidad.

Otras herramientas que tiene la

aplicación son un buscador de puntos de reciclaje, un medidor de impacto ambiental, un feed de noticias y una opción que permite a los usuarios solicitar el retiro de reciclaje a domicilio.

Andrés Luongo, gerente general, comenta que el proyecto está dirigido en especial a hombres y mujeres de entre 18 y 45 años.

“Nuestro público inicial son quienes se movilizan por el interés medioambiental y luego, queremos llamar a la acción a quienes solo se preocupan, pero no llevan acciones a su vida cotidiana, que, según pensamos, es gran parte de la sociedad”.

“Queremos crear una gran comunidad que se preocupe por la sustentabilidad y el cuidado del medio ambiente y además premiarlos por ello”, agrega.

Proyecciones del emprendimiento allGreenup cuenta con cerca de 5.000 usuarios, subiendo a una tasa mínima de mil descargas al mes. Adicionalmente, ha conseguido alianzas con las aplicaciones RunKeeper y la mexicana Aventones, las que pueden sincronizarse desde la página para conseguir más puntos y recompensas.

La iniciativa, ganadora del Hub Sustentabilidad 2013 en la categoría Tecnología, ya planea abrirse a nuevos mercados, entre ellos México, Argentina y Colombia.

“Proyectamos esto para el primer cuatrimestre del 2014, y si las tasas de crecimiento se mantienen en los países donde estará presente la aplicación, esperamos lograr tener 500.000 personas unidas por esta causa”, concluye Luongo”.

Recuperado el 14/10/2014 de

<http://www.emol.com/noticias/tecnologia/2014/09/15/680398/allgreenup-la-aplicacion-chilena-que-te-premia-por-cuidar-el-medio-ambiente-np.html>

- a. ¿Consideras que esta propuesta es innovadora?, ¿por qué?
- b. ¿Crees que el éxito de esta empresa se debe solamente a la innovación?
- c. Analiza con detenimiento el caso de allGreenup. ¿Qué otros aspectos del proyecto explican su éxito?

Comprueba tu aprendizaje

1. Define los siguientes conceptos.

Emprendedor:

Proyecto emprendimiento:

Entorno social:

Oportunidad de emprendimiento:

Lee atentamente el caso de Cecilia Maulén y luego, responde las preguntas.

La primera artesana que llegó a la Cueva del Milodón

Cecilia Maulén, es una emprendedora que se caracteriza por su perseverancia y tenacidad, donde parte importante de su vida ha estado marcada por la casualidad. Fue de casualidad que conoció Puerto Natales hace más de 20 años y donde reside actualmente. Cecilia es de profesión contadora y artesana, donde su relación con la cerámica también fue casual. Aprendió el oficio de una amiga que la invitó a asistir a clases de cerámica. Se fascinó tanto del proceso de transformación del barro a la pieza terminada, que a los tres meses de las clases se compró un horno y comenzó a capacitarse a través de talleres dictados por distintos servicios públicos y universidades.

Lleva 30 años dedicada al oficio y se siente plenamente realizada. Siente la cerámica como una artesanía activa. “Todo empezó como hobby y la cerámica me fue llenando y ocupando cada vez más mi tiempo y espacio. Siempre estoy en busca de algo que me identifi-

que. Permanentemente he pretendido que mis trabajos sean auténticos y en esa búsqueda he llegado a conseguir, por ejemplo, cosas que me apasionan como texturas y colores diferentes”.

Actualmente tiene un puesto en el pueblo artesanal “Etherh Aike” de Puerto Natales y gracias a su perseverancia y al apoyo de Conaf, el año 2012 logró ser la primera persona en tener una concesión en el 2do lugar más visitado en la región: La Cueva del Milodón, a través de un puesto de ventas.

“Ese trabajo costó bastante. Luego de varias conversaciones logré que creyeran en mi proyecto y por eso estoy muy agradecida por la confianza que tuvieron en mí”.

La atención en el puesto de ventas de la Cueva del Milodón es todos los días en temporada alta, desde el mes de septiembre hasta abril. “Es un trabajo bien agotador, pero tiene muchas recompensas. Ha sido un período de mucho aprendizaje, y ahora con la ayuda del programa de Corfo, espero aprender y mejorar mucho más”.

Esta esforzada emprendedora, ha agrupado a 15 dueñas de casas para vender tejidos y ha aumentado sus ventas en un 1500% en una temporada. Varios artesanos más, se han beneficiado con este emprendimiento trabajando en cuero, madera y tallados en productos exclusivos para la tienda, con motivos regionales.



Recuperado el 13 de mayo de 2014 de

<http://www.corfo.cl/sala-de-prensa/historias-de-exito/la-primera-artesana-que-llego-a-la-cueva-del-milodon> (Fragmento).

2. Completa el cuadro con cuatro cualidades de Cecilia que coinciden con las de un emprendedor y especifica qué te permite afirmar que posee esos rasgos.

Cualidades de Cecilia Maulén	Aspectos de su conducta que manifiesta esa cualidad

3. ¿Qué tipo de emprendimiento y emprendedora es el proyecto de Cecilia Maulén? Justifica.
- Emprendimiento social.
 - Emprendimiento empresarial.
 - Intraemprendimiento.
 - Interemprendimiento.

Justificación: _____

4. ¿Qué oportunidad de emprendimiento visualizó Cecilia para instalar su puesto en la cueva del Milodón?
- La competencia entrega un mal servicio.
 - Un cambio tecnológico.
 - Falta de competencia.
 - Mejoras del poder adquisitivo.
5. Detalla los elementos del contexto social y los recursos que tuvo en cuenta Cecilia para crear su emprendimiento y concretar su idea.
6. Considerando el entorno turístico de la cueva del Milodón, ¿qué otras ideas de emprendimiento se podrían realizar? Menciona dos y justifica.

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Reconocer la importancia del emprendimiento como actitud básica.		
2	Identificar oportunidades de emprendimiento en sus propias comunidades y regiones en diferentes ámbitos de aplicación.		
3	Evaluar las oportunidades de emprendimiento considerando sus fortalezas, debilidades y las características del contexto, los recursos existentes y la calidad.		

- Revisa con tu profesor o profesora los indicadores que marcaste con **Debo mejorar** y solicítale una actividad adicional.

El proyecto propio y el plan de negocios

Aprenderemos a:

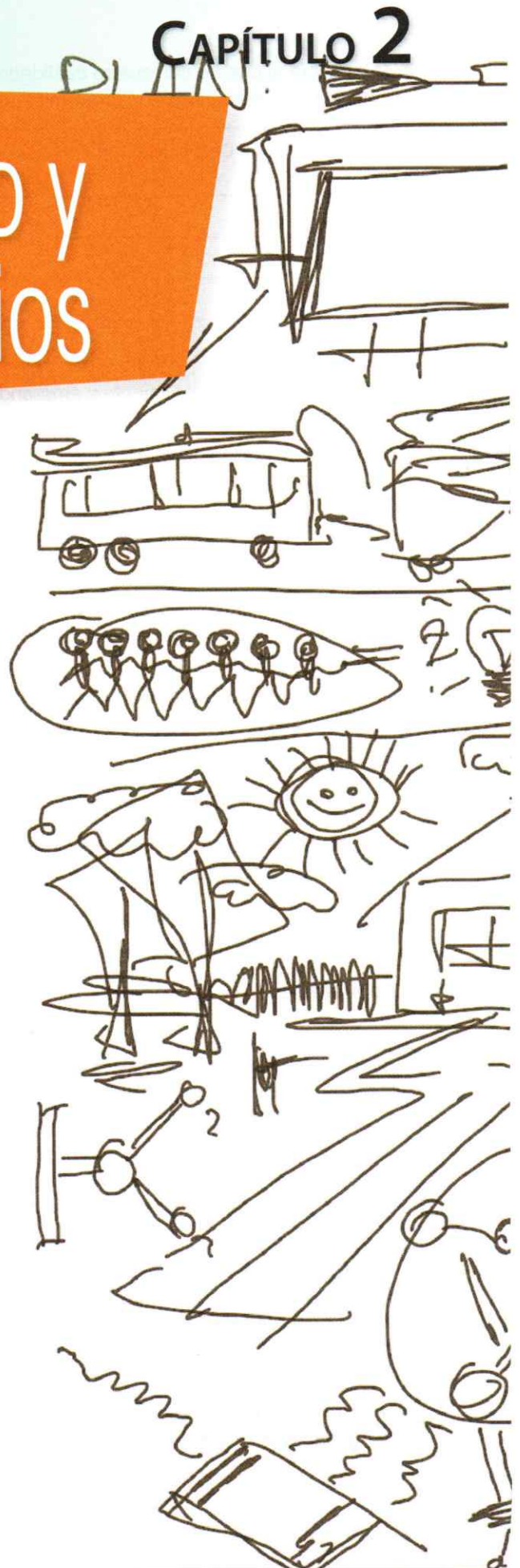
Crear un proyecto propio o plan de negocios de acuerdo a las necesidades del entorno.

Para conseguir este objetivo:

- Analizarás las necesidades del entorno.
- Desarrollarás el análisis FODA de un proyecto.
- Desarrollarás el plan de negocios de un proyecto.
- Formalizarás el emprendimiento a través de la iniciación de actividades.
- Asignarás precios de venta, de acuerdo a análisis de la competencia y costos involucrados.
- Promocionarás tu proyecto o idea de negocio.

Por tanto, el propósito de este capítulo es: que aprendas cómo crear un proyecto propio o un plan de negocios, desde la generación de ideas, hasta la materialización concreta de un plan de trabajo.

Puede ser que estés preocupado(a) con respecto a tu futuro laboral y que te hayas preguntado qué vas a hacer luego de terminar la Educación Media. Las alternativas son variadas y dependen de las oportunidades y necesidades que tengas al egresar. Entre otras, puedes trabajar en una empresa relacionada con la especialidad que estudiaste, estudiar una carrera que te permita profundizar en un título técnico o crear tu propio negocio. Si este último es tu caso, en esta lección vas a aprender cómo se llevan las ideas a un plan concreto.





Observa la imagen y responde:

- ¿Qué elementos representan los dibujos de la imagen? Nómbralos.
- ¿En qué piensa la persona de la imagen? Haz un listado de posibles ideas.
- ¿Cuáles crees que son los pasos para concretar un negocio? Nómbralos.

De dónde vienes

Aprendiste cuáles son las cualidades de un emprendedor y a identificar las oportunidades de emprendimiento que surgen de tu entorno.

En este capítulo

Aprende cómo tener iniciativas en el trabajo, crear un proyecto propio y/o un plan de negocios.

A dónde vas

Aprenderás cómo crear un proyecto propio o un plan de negocios, desde la generación de ideas, hasta la materialización concreta de un plan de trabajo que incluya la promoción del producto o servicio.

Conceptos clave

Producto o servicio	Valor agregado	Entorno	Análisis FODA
Iniciación de actividades	Plan de trabajo	Contribuyente	Carta Gantt
Sociedades	Marca	Promoción	Plan de negocios

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

- ¿Que propósito tiene un plan de negocio?
 - Vender a la mayor cantidad de clientes.
 - Conseguir recursos con terceros.
 - Describir el producto, analizar el mercado y planificar actividades futuras.
 - Calendarizar actividades.
- Las buenas ideas...
 - se pueden estimular en el tiempo.
 - se nace con la habilidad de generarlas.
 - se aprenden en la universidad.
 - se generan cuando se ingresa al mundo del trabajo.
- ¿Qué se considera para bajar el precio de un producto o servicio?
 - Las necesidades del consumidor y la competencia.
 - Los costos de producción, la competencia y los gastos en publicidad.
 - Los costos de producción y los precios de la competencia.
 - Lo más caro que esté dispuesto a pagar el consumidor.
- ¿Qué es la iniciación de actividades?
 - Una buena idea para iniciar un negocio.
 - Un trámite que se realiza en el Servicio de Impuestos Internos.
 - Un impuesto al valor del producto o servicio.
 - Un tipo de sociedad anónima.

Actividad de motivación

Lee el texto.

Libro recoge la historia de chilenos emprendedores que lucharon por sus sueños

Del periodista Marcelo Mendoza y el fotógrafo Álvaro Hoppe “21 Sueños: las extraordinarias vidas de 21 chilenos invisibles”, trata sobre trabajadores “aperrados” que le doblaron la mano a la existencia y cuyas vidas hoy se acercan a lo más parecido a la felicidad.



Sábado 26 de octubre de 2013 | por Patricia Schüller G. - Foto: Álvaro Hoppe

Nunca te olvides de tus sueños. Este mensaje suelen repetirlo los maestros y gurús que aseguran que la felicidad no es otra cosa que hacer con nuestra vida lo que siempre quisimos. Fue precisamente esto lo que realizaron 21 chilenos emprendedores, que doblándole la vida a las dificultades, alcanzaron sus sueños y hoy viven felices realizando lo que más les gusta. Sus experiencias, que parecen sacadas de una novela, fueron plasmadas en el libro “21 Sueños: las extraordinarias vidas de 21 chilenos invisibles”, que este lunes lanza la Editorial Mandrágora Ediciones.

Recorriendo Chile

Durante 3 años, Mendoza y Hoppe, recorrieron el país para conocer las vidas



y emprendimientos de estos personajes anónimos como es el caso de Pablo Montero, que vende helados en pleno desierto de Atacama; Rosa Cortés, que cría lombrices en una población de Arica o Jorge Pineda, un nómada amante de la literatura que instaló en una micro librería –móvil (en la foto).

Sueño de un economista

La publicación surge como un sueño del economista belga Jean-Paul Lacoste, y contó con el apoyo del Fondo Esperanza y de otras instancias como Microfinanzas Emprende y la Fundación Ford. Se sumó también el biólogo Humberto Maturana y el sacerdote Felipe Berríos, quienes prologaron este libro. Humberto Maturana destaca que las historias que se ponen de relieve conmueven.

“Las vidas relatadas en este libro nos conmueven porque nos muestran a nosotros mismos, a nuestro propio vivir... distinto, pero igual, cuando en una mirada retrospectiva sentimos que tenemos la dignidad de estar bien con nosotros mismos (...) Y, por ser el soñar un suceder humano natural, está disponible en toda su belleza y profundidad para todos nosotros, en la maravillosa diversidad cultural que realizamos con nuestros distintos modos de vivir en cada región de este hermoso planeta azul que llamamos Tierra, y que habitamos millones de personas que, como las que este libro nos revela, construyen día a día el sentido de su existencia individual como partes fundamentales de las comunidades en que vivimos y el mundo natural que habitamos”, afirma.

La Nación online (adaptación)

<http://www.lanacion.cl/libro-recoge-la-historia-de-chilenos-emprendedores-que-lucharon-por-sus-suenos/noticias/2013-10-25/144650.html>

Reflexiona y comenta con tus compañeros.

- ¿Qué sueños te gustaría realizar? Nómbralos.
- ¿Qué habrán observado de su entorno Pablo Montero y Rosa Cortés al momento de generar sus ideas de negocios?
- ¿Qué opinas de las palabras finales de Humberto Maturana? Reflexiona y explica.
- ¿Qué información o qué tipos de historias te gustaría encontrar en el libro promocionado?

Buscando un proyecto

Las buenas ideas y el valor agregado



Indicador de evaluación

- Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo y/o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para generarles viabilidad.
- Crear un proyecto propio o un plan de negocios de acuerdo con las necesidades del entorno.

¿Sabes cómo generar buenas ideas de proyectos o negocios y otorgarle a tus productos o servicios un valor añadido?

TRABAJA EN CONTEXTO

Es posible que mientras trabajabas en el capítulo anterior hayas pensado muchas ideas de proyectos o negocios y que ya estés analizando las oportunidades de emprendimiento en tu entorno. Sin embargo, ¿te has preguntado si tiene tu idea una cualidad distintiva o de qué manera el producto o servicio en el que piensas se diferencia de otros? También es posible que hayas deseado ser más creativo e innovador, porque hasta ahora no llegan las ideas a tu cabeza. No te preocupes, en esta lección aprenderás cómo generar ideas y darles un valor suplementario.

1. Lee con atención la siguiente historia.

Marcelo Guital, uno de los emprendedores más exitosos de Chile

Marcelo Guital, el emprendedor que logró venderle en varios millones de dólares su agua purificada Benedictino a Coca-Cola, tiene todavía más ideas.

A los 17 años tuvo su primer negocio: se instaló en la playa con un pequeño quiosco, "todos los días alisábamos la arena, poníamos tumbonas y parlantes de música. Atendíamos con mi polola, y nos acercábamos a las toallas con bebidas frías abiertas. Era tentador para la gente y por eso nos fue muy bien. ¡Me gané mi primer billetito ahí!".

Desde el año 2000 sintió la necesidad de apostar por un producto exportable, noble y puro que no se encontrara en el mercado: "Los viñedos eran una buena opción, pero muy cara, los productos energéticos tenían un mercado chico. Mi opción era el agua, que era un mercado desatendido. En Chile teníamos buenas fuentes y un filtro natural por la cordillera y el mar". El agua, purificada de la misma forma en que lo realiza la NASA, salió a la venta el 2005 y en dos años logró posicionarse con el 19% de las ventas en el mercado. "Benedictino es una pureza inmaculada vestida con ropa de calidad. Tiene diseño y se ve bien en cualquier parte. Tiene glamour". Es uno de los pocos bienes chilenos que se venden en lugares exclusivos como el



hotel Ritz Carlton, el Hyatt y otros hoteles elegantes. Luego del éxito, vendió.

El mismo día en que se quedó con plata y sin empresa se propuso ayudar a otros a colocar sus productos y convertirlos en top one de ventas. Guital & Partners se llama su marca, que hoy lo tiene no solo vendiendo paltas en el mercado local y café Juan Valdez en los supermercados; sino que está a punto de llevar agua de la Patagonia a las principales mesas del mundo, de impresionar con un nuevo concepto de fruta y huevos.

Incluso está comercializando jugo de maqui en lata. ¡No le faltan ideas!

Sin embargo, en una época le dio por hacer ferias, pero vino la crisis asiática y ahí quedó el entusiasmo. Fue gerente de una empresa de computación, pero lo echaron. Tras sucesivos fracasos, cree que ya dio con la fórmula del éxito: “hacer más con menos y tener productos que impacten en sus categorías. O porque no existían o porque son de calidad superior”, dice. Es un convencido de que la gente está dispuesta a pagar más por productos que le entreguen más. Y ahí es donde entra al juego su modelo: dar respuesta exactamente a lo que la gente está buscando. Por eso es-

tá siempre creando productos o reviviendo otros que han muerto, pero que son recordados con cariño. Como el clásico Sorbete Letelier, su última obsesión. “Los productos tienen que tener un atributo emocional y Sorbete es una botella antigua que auspició Sábados Gigantes, el mundial de fútbol y que está en la mente de muchas personas”.

Texto adaptado de: Revista Capital (<http://www.capital.cl/poder/otra-cosa-es-con-guita/>), Economía y negocios del Mercurio (<http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=30868>) y (<http://www.madeinchile.in/GUITAL-PARTNERS>)

2. Identifica y escribe en el cuadro las ideas de productos y negocios que ha tenido Guita. Luego marca su más destacado emprendimiento.

Ideas / proyectos / productos / negocios	
1	Venta de bebidas frías en la playa.
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	Recreación de la bebida chilena Sorbete Letelier.

3. Identifica dos características de las ideas de Guita que han tenido más éxito y escríbelas.

¿Porqué se caracterizan las ideas o emprendimientos de Guita?

- La innovación del producto
 La manera de presentarlo
 El detectar una necesidad del mercado
 La originalidad del negocio

4. Si consideramos el capítulo anterior, ¿qué cualidades del buen emprendedor tiene Marcelo Guita? Nómbralas.
 5. ¿Cómo deben ser los productos que le interesan a Guita? Explica.
 6. En tu opinión, ¿crees que la fórmula del éxito que se expone en el artículo es infalible?, ¿por qué?

ABC Vocabulario

Mercado. Lugar en donde habitualmente se reúnen compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales. Como consecuencia del progreso de las comunicaciones el mercado se ha desprendido de su carácter localista, y hoy día se entiende por mercado el conjunto de actos de compra y referidos a un producto determinado en un momento del tiempo.

APRENDE

Sabías qué

“Un proyecto no es más ni menos que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantas, una necesidad humana”.

Sapag y Sapag. *Preparación y Evaluación de proyectos*. Buenos Aires: Pearson, 2001.

El valor agregado

El valor agregado es una cualidad extra que le das a tu producto o servicio con el propósito de dotarlo de un mayor valor comercial. Para muchos, se trata de preocuparse de los detalles, sobre todo, de los últimos detalles. Debe orientarse a la **emoción final** que un cliente debe experimentar al comprar o contratar ese producto o servicio. Generalmente se trata de una característica cualitativa, distintiva.

Técnicas para estimular ideas creativas

No siempre es fácil generar ideas creativas e innovadoras que puedan convertirse en un buen negocio. No obstante, existen técnicas para ayudarnos a concebir una buena idea de negocio o para dar respuesta a los problemas que surgen en el mundo laboral. Entre otras se destacan:

Lluvia de ideas	Consiste en pensar en una palabra o tema específico y luego anotar todas las ideas que surjan, aunque parezcan sin sentido. Las buenas ideas pueden tener orígenes no tradicionales.
Galería de famosos	Haz un listado con personalidades reales o de ficción que admires e investiga sobre ellas. Por ejemplo, Einstein, El Quijote, Coco Chanel, etc. y luego imagina cómo resolverían el problema o qué consejo te darían.
Observar el entorno	Se trata de mirar alrededor en una comunidad o localidad específica. La idea es poder distinguir lo que hay, lo que falta y lo que es posible realizar.
El método Delphi	Se trata de realizar tres rondas de preguntas a un grupo anónimo de personas acerca de una decisión o un problema que necesita solución. En la primera ronda se plantean las preguntas en la segunda y tercera se intercambian las respuestas de los integrantes.
Inspirarse en la fauna y flora	Se trata de buscar ideas y respuestas a problemas a partir de la observación del medio ambiente. Algunas soluciones podemos encontrarlas en el comportamiento animal o en el funcionamiento de las plantas.
Técnica de Da Vinci	Consiste en concentrarte durante unos minutos en el problema, relajarte y dibujar todo lo que imagines, sin preocuparte por el estilo o la precisión. Luego, analiza los dibujos para encontrar información que tal vez no hubieras encontrado con palabras.

Web

<http://www.buenosnegocios.com/notas/149-8-tecnicas-creativas-encontrar-buenas-ideas>

APLICA

7. A partir de ahora, te invitamos a asumir el rol de un emprendedor y realizar todas las actividades que te permitan crear un proyecto propio. Para ello sigue las indicaciones:
 - a. Busca un socio entre tus compañeros y compañeras.
 - b. Junto con tu socio, escojan una de las técnicas de la página anterior y hagan un listado de ideas de proyectos, productos o servicios vinculados con su especialidad.



APRENDE

¿Son plausibles las ideas?

Las ideas dan el primer impulso y son fundamentales para crear proyectos y negocios, pero ¿cómo saber si son o no plausibles en la realidad? Para concretar un negocio, no basta con tener buenas ideas. Este proceso requiere de conocimiento, análisis y evaluación de elementos como el mercado y las necesidades de potenciales clientes.

8. Escojan una de las ideas de la actividad anterior. Escriban los motivos de la elección de su idea o proyecto.

9. Traten ahora de responder las siguientes preguntas aplicándolas a su idea o proyecto.

¿Qué características debe tener una idea de negocio viable?	
¿Cuáles son las necesidades que debe cubrir?	
¿Qué producto o servicio se venderá?	
¿Qué distingue una idea de otras similares?	
¿A quién se le venderá el producto?	
¿Cómo se venderán los productos o servicios?	
¿Cómo se beneficiarán los socios?	

10. Reflexionen. ¿Confirman que su idea es viable?, ¿por qué?

11. Relean el texto inicial acerca del emprendimiento de Marcelo Guital y marquen las cualidades que piensan hacen sobresalir los productos Benedictino y Sorbete Letelier, con relación a otros de su categoría.

<input type="checkbox"/> Benedictino	<input type="checkbox"/> Sorbete Letelier
<input type="checkbox"/> Calidad superior	<input type="checkbox"/> Su calidad es superior
<input type="checkbox"/> Extraída de fuentes naturales	<input type="checkbox"/> Es más barato
<input type="checkbox"/> Purificada como en la NASA	<input type="checkbox"/> Su botella antigua le da un atributo emocional
<input type="checkbox"/> Se nota preocupación por el diseño	<input type="checkbox"/> Su nombre antiguo, trae recuerdos de infancia
<input type="checkbox"/> Su envase es transparente	<input type="checkbox"/> Se vende en supermercados
<input type="checkbox"/> Tiene "glamour" y se vende en lugares elegantes	

APRENDE

Algo nuevo en la idea

El agua Benedictino y el Sorbete Letelier agregaron algo nuevo y especial al mercado de las bebidas: son novedosos, tienen una calidad superior, la gente les tomó cariño, apuntan a una clientela "gourmet" y, sobre todo, se preocupan de los detalles.

Si bien la idea de negocio no tiene que ser un descubrimiento exorbitante, para que tenga éxito debe entregar "algo" especial, un **valor agregado**, que le otorga a tu negocio o producto un elemento distintivo. Así podrá diferenciarse de los otros productos del mercado y satisfacer mejor las necesidades de los clientes.

APLICA

12. Recuerden la idea o proyecto que han decidido desarrollar y que vienen elaborando. Respondan:

- ¿Cuál sería el valor agregado del servicio o producto de su proyecto? Expliquen, describan y dibujen si es necesario.
- ¿Qué necesidad del entorno cubrirá el producto o servicio de su proyecto?

13. Sinteticen la información sobre su proyecto en el siguiente cuadro. Completa.

Preguntas	Respuestas
Sector en el que se desarrolla su proyecto.	
Descripción del proyecto o negocio.	
Mercado que satisface.	
Nombre del producto o servicio de la competencia.	
Cualidades del producto o servicio.	
Valor agregado del producto o servicio.	

Investiga

Amplía tu conocimiento:


Busca los casos de emprendimiento de las imágenes, en el libro *70 casos de innovación* de Corfo e identifica el valor agregado de sus productos.

Web

<http://repositoriodigital.corfo.cl/bitstream/handle/11373/8385/70%20Casos%20de%20Innovacion.pdf?sequence=1>

BIOSONDA Y EL DESARROLLO DEL BLUE CARRIER
EL LOCO EN LA CIENCIA

Del apetecido molusco chileno un científico logró extraer una poderosa proteína que ya tiene un destacado lugar en el área de las aplicaciones tecnológicas veterinarias a nivel mundial. Sus beneficios podrían ser usados para tratar el cáncer en humanos.



REPRICENTRO
PUERTAS INDUSTRIALES HECHAS EN CHILE

Diseñadas gracias al co-financiamiento de INNOVA Chile, las puertas de alto impacto hechas en Chile consiguieron la gran meta de cualquier producción local: sustituir las importaciones.



REPOBLAMIENTO EN LA CUARTA REGIÓN
EL LENGUADO VUELVE A TONGOY

Hace 20 años, el lenguado abundaba en las costas del Norte Chico. Hoy es una especie amenazada por su sobreexplotación. A este fin, la Fundación Chile puso en marcha un programa para su cultivo en estanques en ambiente controlado o "hatchery", el que permitió la liberación de cerca de 50 mil lenguaditos en 2006.



Indicador	Valor
Producción	1.200 toneladas
Consumo	1.500 toneladas
Exportación	1.000 toneladas
Importación	1.000 toneladas
Balance	-300 toneladas

Sin conocer no hay proyecto

Las necesidades del entorno

Indicador de evaluación

- Analizan las necesidades del entorno.

¿Cómo identifico, analizo y determino las necesidades de mi entorno?

El contexto en el que desarrolles tu emprendimiento es fundamental para tener éxito. En el capítulo 1, identificaste la importancia del contexto o entorno de un proyecto o negocio, ¿qué áreas contempla un análisis del contexto?, ¿cómo identifico las necesidades de mi entorno?

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Lee la siguiente historia.

EL COLOMBIANO QUE NOS DIO GROOVESHARK

por José Miguel Jaque

A los 27 años, Andrés Barreto ha creado ocho empresas, entre ellas, el sitio de música Grooveshark y es un orador frecuente en charlas sobre emprendimiento en países en desarrollo. La clave, dice, es inventar soluciones para los problemas propios en vez de copiar las ideas de otros.

A PRINCIPIOS DE 2009, el colombiano Andrés Barreto (27 años) quería crear una plataforma para impulsar buenas ideas de jóvenes latinoamericanos. A esa altura, ya tenía la experiencia de haber creado, con sólo 18 años, el exitoso sitio de música por streaming Grooveshark (www.grooveshark.com). Pero le faltaba conocer en terreno el “ecosistema emprendedor”. Entonces decidió dejar su residencia en Estados Unidos, donde estaba instalado con su familia, buscó en el mapa un lugar en América del Sur donde radicarse un tiempo y eligió un programa de intercambio para seguir su carrera de Ciencias Políticas.

Así fue como terminó instalado un semestre en Chile. En Santiago buscó a jóvenes con buenas ideas y lanzó Pulso Social, un medio digital para dar a conocer a los nuevos emprendedores digitales latinoamericanos. “En ese tiempo en Chile había muy poco”, recuerda y menciona a las startups Needish y Betazeta como algunos referentes de esa época.

La música ha sido importante en su biografía. De hecho, la clase de salsa fue la única que aprobó mientras estudiaba ingeniería en la Universidad de Florida (Estados Unidos). (...) La angustia provocada por su desastre académico fue



el motor para su primer emprendimiento: un sitio donde los estudiantes podían subir tareas, notas, apuntes y clases para ayudarse entre ellos y avanzar en la carrera. “Lo hice para que mis compañeros me ayudaran a estudiar”, explica. (...) Esa experiencia le sirvió para darse cuenta de que para crear algo atractivo había que buscar soluciones para problemas específicos y personales.

A partir de entonces se puso a crear empresas basadas en sus preocupaciones. La más conocida nació en esa misma época a partir de otra de sus “necesidades”: mientras

cursaba el ramo de Etnomusicología, el estudio de culturas a través de la música, necesitaba escuchar ritmos muy específicos de música folclórica latinoamericana, géneros que no estaban ni en tiendas virtuales. “En vez de quejarme, diseñé una solución para escuchar la música de todo el mundo”, plantea Barreto. El resultado fue el portal Grooveshark, sitio en que los usuarios pueden buscar y subir música online de forma libre y gratuita. La presencia de Apple o Amazon en el mercado de la música no lo intimidaron ni a él ni a los dos amigos con los que fundó el sitio. “La amenaza más grande para un emprendedor no es una empresa gigante como esas, sino la existencia de otro emprendedor que tenga más ambición que tú y que lo pueda hacer mejor y más rápido”, dice.

Según Barreto, el “ecosistema emprendedor” de Latinoamérica está en igualdad de condiciones respecto al res-

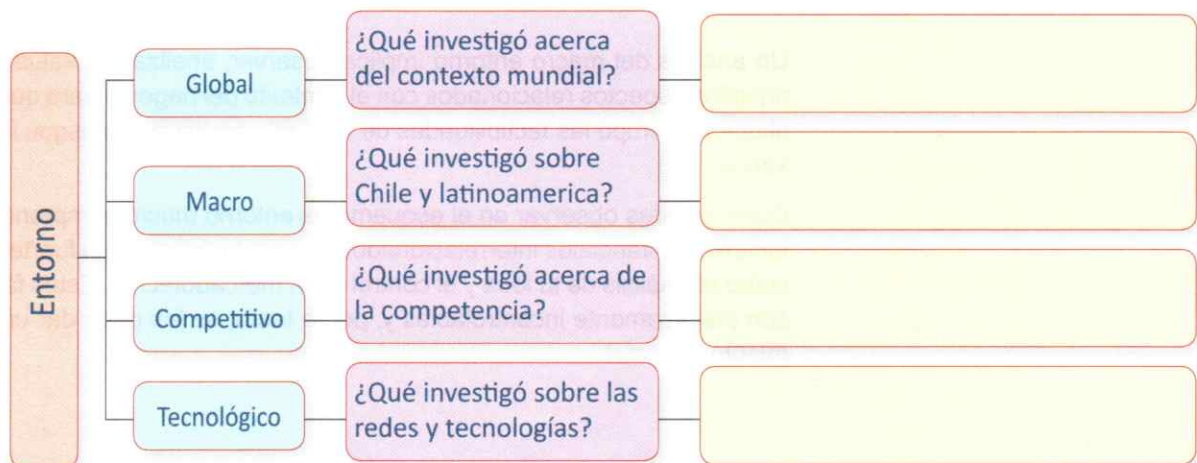
to del mundo para enfrentar la actual revolución digital. “América Latina puede competir y superar a cualquier otra región porque tenemos una ventaja competitiva respecto de Estados Unidos, por ejemplo, aquí hay acceso a talento a costo muy competitivo. Además, dice, la nueva generación de emprendedores se sacó de la cabeza eso de replicar ideas que ya estaban funcionando en Estados Unidos. “Lo único que necesitas es una conexión a internet y la curiosidad para crear”.

<http://diario.latercera.com/2014/04/19/01/contenido/tendencias/26-162553-9-el-colombiano-que-nos-dio-grooveshark/>

2. Conversen con todo el curso sobre las siguientes cuestiones:
 - a. ¿Qué motivó a Andrés a viajar a Chile? Relata.
 - b. ¿Cuál fue el diagnóstico inicial acerca del contexto chileno en su rubro?
 - c. ¿Cómo era el panorama local en 2009, con relación al mundial? ¿Y hoy día? ¿Tanto hemos progresado?
 - d. ¿Cómo llega a la conclusión de que hay que crear empresas basadas en las preocupaciones personales?
 - e. ¿A qué crees que llama “ecosistema emprendedor”?
3. ¿Qué ámbitos del entorno crees que tuvo que investigar Andrés para desarrollar sus emprendimientos en Chile?
 - Completa el siguiente esquema.

¿? Sabías qué

Grooveshark se estrenó en 2007 y actualmente tiene alrededor de 30 millones de usuarios en todo el mundo y un catálogo de más de 15 millones de canciones. Según Barreto, esa es justamente la ventaja frente a sus más conocido “rival”: Spotify. La música de Grooveshark es un aporte de la propia comunidad, lo que para él garantiza más música y versiones más difíciles de encontrar.



4. Averigua por qué Grooveshark debió cerrar en el año 2015.

APRENDE

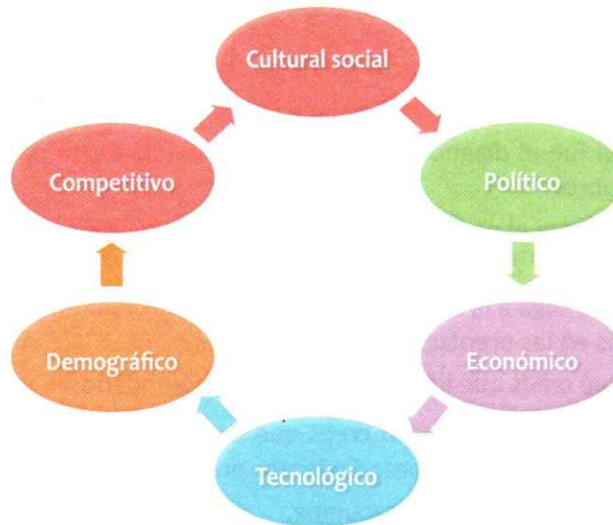
La importancia del entorno

El emprendedor, luego de generar buenas ideas de negocio, debe realizar un análisis del entorno. Si lo conoces y analizas, podrás determinar las necesidades del cliente, observar si hay competencia, es decir, advertir las amenazas y limitaciones. Esto hizo Andrés Barreto, quien viajó a Chile para conocer "en terreno" uno de los lugares donde quería concretar sus proyectos. Hizo un análisis del contexto global para establecer comparaciones con Estados Unidos; analizó el gran entorno o macro entorno, para saber la realidad de los jóvenes en Latinoamérica; también, otros emprendimientos similares y el contexto tecnológico de la región. Ahora vas a aprender los aspectos que implican un análisis del entorno macro.

Las necesidades

Una necesidad es una carencia que debe ser satisfecha. En economía se considera que las necesidades son infinitas y abarcan todos los aspectos requeridos para vivir en forma adecuada, en estos términos una necesidad es una carencia unida al deseo de satisfacerla. Un proyecto de emprendimiento debe considerar como primer paso el análisis de las necesidades del entorno para enfocar un producto o servicio que logre satisfacer alguna de ellas de manera creativa y novedosa.

Aspectos del macro entorno

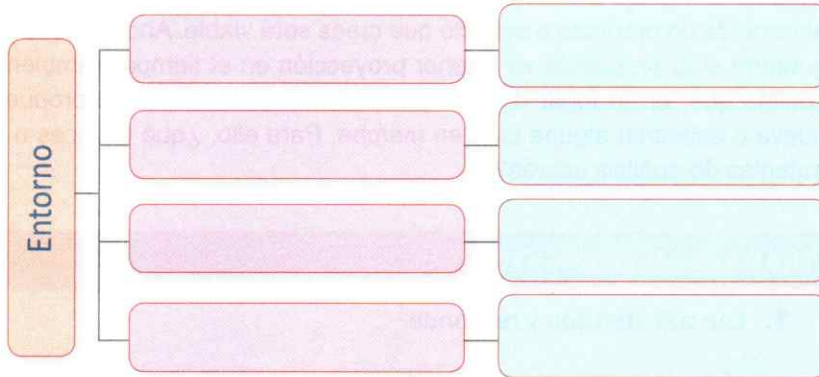


Un análisis del macro entorno implica observar, analizar y evaluar todos aquellos aspectos relacionados con el contexto del negocio para que identifiques a tiempo las factibilidades de tu idea y no asumas riesgos innecesarios.

Como puedes observar en el esquema, el entorno macro comprende seis factores sustanciales interrelacionados, los cuales ejercen un fuerte efecto sobre el análisis de tu idea y el control de la mercadotecnia. Estos factores son prácticamente incontrolables y, por lo tanto, se les debe dar un tratamiento especial.

APLICA

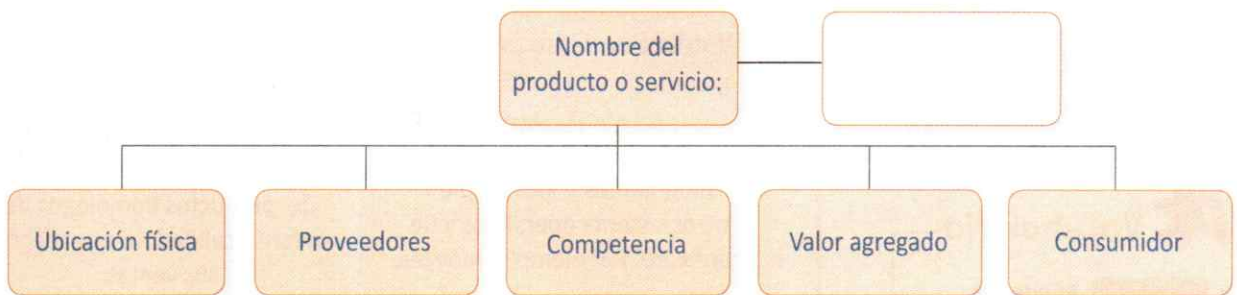
4. Haz el análisis del macro entorno del negocio de Barreto.
5. En estos momentos, según tus actividades y responsabilidades, podríamos decir que tu trabajo está en el Liceo Técnico Profesional. Desde esta perspectiva, realiza un análisis de tu entorno laboral.



Miniproyecto

Análisis del producto

6. Imagina que eres parte del equipo de Andrés Barreto y quieres satisfacer una necesidad personal que puede ayudar a otros jóvenes como tú. ¿Qué aspectos del entorno habría que considerar? Explica.
7. Aplíquenlo a su proyecto. En este esquema te presentamos algunos aspectos que debes considerar para evaluar la factibilidad de tus ideas, proyectos o negocios.
 - a. Con tu socio(a), realicen el análisis del producto o servicio del proyecto que vienen trabajando en este capítulo.
 - b. Investiguen datos reales sobre su proyecto los que llevarlo a cabo servirán para analizar la viabilidad.



8. Expongan sus conclusiones al curso, con ayuda de una presentación multimedia.
9. Investiga los servicios e instituciones públicas que dan asesoramiento y capacitación a emprendedores. Luego expón a tu clase para que todos manejen esa información. Ejemplos:

SERCOTEC	CORFO	FOSIS
----------	-------	-------

Conozco, puedo

El análisis FODA

Fortalezas-Oportunidades-Debilidades-Amenazas (FODA)

Indicador de evaluación

- Crear un proyecto propio o un plan de negocios de acuerdo con las necesidades del entorno.
- Realizar análisis FODA de un proyecto.

¿He analizado y conozco las fortalezas y debilidades del producto o servicio que estoy proyectando?

Durante el trabajo en las lecciones, has generado ideas y analizado el entorno de un producto o servicio que crees será viable. Ahora debes preguntarte si tu propuesta va a tener proyección en el tiempo. También es posible que, en tu lugar de trabajo, quieras innovar con una propuesta nueva o examinar alguna idea en marcha. Para ello, ¿qué técnicas o estrategias de análisis usarás?

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Lee con atención y responde.

La empresa Apple es una de las compañías más exitosas de las últimas décadas en cuanto a venta de productos tecnológicos se refiere. Se ha ganado un prestigio mundial gracias a la reconocida calidad e innovación de sus productos. Pese a la importante cantidad de cambios culturales, políticos y económicos que han ocurrido en el mundo, no ha dejado de ser exitosa. Según expertos, algunas de sus características son:

1. Innovación constante dada su cultura corporativa: crea *software*, *hardware*, sistemas periféricos, dispositivos móviles, reproductores, etc., además posee variados canales de distribución de sus productos.

2. Dependencia de un único proveedor para algunos productos, mayor precio de los productos en comparación con la competencia.

3. Adquisición de compañías emergentes e incursión en otros sistemas operativos y de hardware. Por ejemplo, móviles.

4. Desinterés de las personas por comprar productos de alta calidad, debido al mayor precio y la existencia de productos homólogos de inferior calidad. Lo que afecta sus ventas.

2. Según el texto enumera aspectos positivos y negativos de Apple:

- positivos _____
- negativos _____

3. ¿Por qué razones la empresa Apple ha permanecido exitosamente en el mercado a pesar de sus aspectos negativos?

4. ¿Cuáles serían las flaquezas de la compañía?

ABC Vocabulario

- **Innovación.** Puede ser un cambio drástico en un producto, servicio, proceso o técnica de gestión o un cambio menos importante, pero que aporte una diferencia positiva, una mejora que lleve a un resultado exitoso en el mercado.

- ¿Por qué razón podrían los clientes llegar a ser una amenaza para la empresa?
- Identifica qué recuadro, de la página anterior, da cuenta de cada sustantivo y escribe los números en el lugar correspondiente.



APRENDE

¿Que es el FODA?

Una de las herramientas de diagnóstico y análisis más útiles para evaluar emprendimientos es el análisis FODA; permite estudiar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa o proyecto. Ahora veremos cuáles son sus niveles de análisis.



APLICA

- Explica a qué se refiere el nivel interno y externo.
- ¿Por qué las fortalezas y debilidades se encuentran en el nivel interno? ¿De quién depende mantenerlas o corregirlas?
- Intercambien su proyecto con el de otra pareja del curso. Hagan un análisis FODA del proyecto de sus compañeros.
- Presenten su análisis FODA del proyecto de sus compañeros al curso; explíquenlo por medio de una presentación multimedia. Opinen sobre el nivel de factibilidad.

Seguir los pasos

Plan de negocios y plan de trabajo

Indicador de evaluación

- Desarrollan el plan de negocios de un proyecto.

¿He determinado cuánto tiempo me tomará llevar a cabo mi proyecto y qué pasos debo seguir para concretarlo?

Luego de haber analizado interna y externamente tu proyecto, con la técnica FODA, llega el momento de organizarse en el tiempo y determinar para cuándo estará listo el producto o servicio que vienes planeando y cuáles son las responsabilidades que hay que distribuir. En esta lección vas a estudiar el planeamiento del negocio y del trabajo.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Observa el cuadro y presta atención a las diferentes dimensiones que contempla, luego responde.

Plan de trabajo						
	PROCESOS / ACTIVIDADES	IMPLICADOS	RESULTADOS	PLAN DE TRABAJO		
Preparación	<ul style="list-style-type: none"> • Conformación de equipos y responsabilidades. • Recursos técnicos y económicos. 	Socios	– Equipo cohesionado y con metas comunes.	Cronograma / Semestral		
				1		
Diseño	<ul style="list-style-type: none"> • Discusión de fines, características y costos. • Preparación teórica y técnica. • Mapa estratégico y prototipo. 	Socios, equipo creativo y técnico	– Consenso y definición de mapa estratégico y prototipo	2	3	
Ejecución o Implementación	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de prototipo 1. • Evaluación técnica y mejoramiento. • Prototipo 2. • Presentación a posibles clientes. 	Equipo técnico	Prototipo 1		4	5
		Socios	Prototipo 1 evaluado			
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y mejoramiento de los procesos y el producto o servicios. 	Vendedores	Prototipo 2			
		Clientes	Ofrecimiento y venta			
		Todos	Un producto o servicio mejorado			5 6

Tomado de: <http://www.estaygc.com/cuadro%20de%20mando.htm>

- ¿Cuáles son las actividades planeadas para la etapa de ejecución?
- ¿Durante qué meses se espera evaluar los procesos y/o productos?
- ¿Quiénes están implicados en la elaboración del prototipo 2?
- ¿Por qué crees que este cuadro se titula “Plan de trabajo”?

2. Observa el siguiente gráfico y responde:



a. ¿Cuántos aspectos llevas trabajados en este texto de estudio?

3. ¿Qué diferencia un "Plan de trabajo" de un "Plan de negocios"?

APRENDE

Plan de negocios y plan de trabajo

Contar con un plan de negocios y un plan de trabajo puede marcar la diferencia entre tener una buena idea y ser un soñador o ser un emprendedor.

Plan de negocios	Documento guía que responde al qué, cómo, quién y cuándo de un negocio. Sirve para organizar las ideas y lograr una visión de conjunto. También es un instrumento de comunicación para ofrecerla a clientes o inversores. Por último, es una herramienta de uso interno que evalúa la viabilidad de una idea y permite un seguimiento de su puesta en marcha.
Plan de trabajo	Conjunto sistemático de actividades que se llevan a cabo para concretar una acción y satisfacer necesidades. Permite ordenar y sistematizar información relevante para realizar un trabajo concreto. En el plan se fija un cronograma, se designa a los responsables y se precisan las metas y objetivos.



Web

Si quieres profundizar en cómo elaborar un plan de negocios, visita la página de Sercotec: <http://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/Manual%20Para%20Emprender%20en%20Chile.pdf>

Elaboración del plan de negocios

El plan de negocios es un documento que permite evaluar la viabilidad de tus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; así como es una herramienta externa que permite comunicar una idea de negocio a los demás.

APLICA

4. La estructura de un plan de negocios debe contemplar varios aspectos, por ahora, registra la siguiente información:

PLAN DE NEGOCIO 1			
1	Identificación del negocio	Nombre del Negocio	
		Nombre del Representante	
		Rubro	
		Productos y/o Servicios que ofrece	
		Dirección	
		Correo Electrónico	
		Año de Formación	
		Nº Integrantes	
		Fono	
2	Antecedentes generales del negocio	Breve historia	Fecha de inicio, circunstancia por las cuales se creó, integrantes.
		Características FODA	F D O A
		Objetivos del negocio	Identificar los objetivos del negocio para los próximos 3 meses.
		Necesidades	Identificar las necesidades el negocio y estimar su valor monetario
		Ventaja competitiva	Identificar las características que hacen que los clientes me prefieran.
		Ubicación	Señale la dirección específica.
3	Identificación del producto o servicio	Producto o servicio	Nombre del o los productos o servicios (los tres más importante) Características especiales Utilidad para el cliente
		Estado actual	Fortalezas del producto Aspectos que podrían mejorarse
4	Ficha de clientes	Género y edad aproximados	
		Estado civil	
		Ingresos	
		Lugar de residencia	
		Gustos e intereses	
		Productos favoritos	
		Lugares habituales de compra	

APRENDE

Carta Gantt

Una gran ayuda para organizar las actividades de una empresa es la carta Gantt o diagrama de Gantt que es una herramienta gráfica que permite organizar las actividades y tareas de una organización en el tiempo. Esto ayuda a planear las actividades y llevar un control de los plazos.

La Carta Gantt se basa en un eje vertical donde aparecen los nombres de las actividades o tareas concretas y uno horizontal donde se muestran los periodos de tiempo en los que tienen que realizarse. Puede contemplar un trabajo de horas, días, semanas o años; dependiendo de cada tarea.

Tarea	Sept.		Octubre																						
	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
• Definición Público Objetivo	X																								
• Definición tema	X	X	X																						
• Investigación Gráfica			X	X	X	X	X	X	X	X															
• Análisis de lo investigado									X	X															
• Conceptualización & Fundamentación									X	X															
• Definición sustrato										X															
• Presupuestos													X	X											
• Fase creativa													X	X	X	X	X								
• Realización maqueta														X	X	X	X								
• Testeo																					X				
• Realización maqueta final																						X	X	X	
• Producción																									X
• Entrega																									X

APLICA

5. Imagina que en las vacaciones decides realizar una tarea de mejoramiento de la fachada de tu casa. Has pensado en pintarla, crear un antejardín, una pileta de agua, etc. Organiza tu trabajo en una carta Gantt, sigue el ejemplo.

MEJORAMIENTO FACHADA					
ACTIVIDAD/ Responsables	Fecha 1	Fecha 2	Fecha 3	Fecha 4	PRODUCTOS
Etapa 1					
	X				
		X			
		X			
Etapa 2					
			X		
				X	

6. Completa con tu socio el plan de negocios que vienen elaborando y concrétenlo en un plan de trabajo.
7. Organicen sus actividades en el tiempo con una carta Gantt.
8. Luego de crear y recopilar la información, imaginen que van a presentar su plan de negocio a un inversionista, para ello organicen una presentación formal del plan de negocios, el plan de trabajo y la carta Gantt al curso.

¿? Sabías qué

Existen *softwares* libres para trabajar con diagramas de Gantt. Por ejemplo, OpenProj, GanttProjet, ProjectLibre, Planner, entre otros.

Paso decisivo

La iniciación de actividades

Indicador de evaluación

- Formalizan al emprendimiento a través de la iniciación de actividades.

¿Qué debo hacer después de haber elaborado un plan de negocios y/o de trabajo?, ¿cuál es el primer paso para formalizar tributariamente mi emprendimiento?

Cuando tienes claridad respecto de tu plan de negocio y/o tu plan de trabajo, es el momento de darle validez legal a tu negocio, ¿por qué esto es importante?, ¿sabes qué tipo de contribuyente eres y cuál es el giro de tu negocio? En esta lección aprenderás qué es la iniciación de actividades y cómo realizar ese trámite.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Observa el siguiente formulario del Servicio de Impuestos Internos.



www.sii.cl

F4415

INSCRIPCIÓN AL ROL ÚNICO TRIBUTARIO Y/O DECLARACIÓN JURADA DE INICIO DE ACTIVIDADES

(Llenar a máquina o con letra imprenta)

TIPO DE SOLICITUD (MARQUE CON UNA "X")		DÍA MES AÑO			ROL ÚNICO TRIBUTARIO		
SOLICITUD DE RUT		FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES					
INICIO DE ACTIVIDADES		NÚMERO DE DUPLICADOS RUT					
SOLICITUD DUPLICADOS RUT		Retira en la Unidad		Envío por correo al domicilio			
ART. 14 TER LIR <input type="checkbox"/> ART. 14 QUATER LIR <input type="checkbox"/>							
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE							
RAZÓN SOCIAL O APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO			NOMBRES		
NOMBRE FANTASÍA (SÓLO PERSONA JURÍDICA)							
SÓLO PARA PERSONA JURÍDICA				SÓLO PARA PERSONA NATURAL EXTRANJERA			
N° ESCRITURA / DECRETO	FECHA	NOTARÍA / MINISTERIO	CÉDULA IDENTIDAD	PASAPORTE	PAÍS DE ORIGEN	FECHA DE NACIMIENTO	
						DÍA	MES AÑO
INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE COMERCIO							
N° DE INSCRIPCIÓN				FECHA			
SÓLO PARA Sociedad Anónima, EIRL y LTDA.							
FECHA DE PUBLICACIÓN DIARIO OFICIAL				N° DE PÁGINA / CÓDIGO VERIFICACIÓN ELECTRÓNICA (cve) DIARIO OFICIAL			

Giro o Actividad económica

Puedes consultar el listado de códigos de Actividad Económica, para ver el correspondiente a la actividad económica que declaras comenzar tu negocio.

2. ¿Dónde se hace este trámite?
3. ¿Cuál es el número del formulario?
4. ¿Qué información no sabes cómo responder? Destácala.

APRENDE

La iniciación de actividades

Si inicias negocios que pueden producir rentas e impuestos, estás obligado a realizar el trámite de **Iniciación de Actividades** ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Para este trámite, lo primero que debes saber es qué tipo de **contribuyente** eres.

TIPOS DE CONTRIBUYENTES

Persona natural	Persona jurídica
Persona que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Puede ser nacional o extranjera.	Persona ficticia (la empresa), capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, así como de ser representada judicial y extrajudicialmente. Puede ser formada por una o más personas naturales o jurídicas.
La persona asume, a título personal, todos los derechos y obligaciones de la empresa. Es responsable de las deudas u obligaciones que puede tener la empresa.	La empresa, no el dueño, asume todos los derechos y las obligaciones. Las deudas u obligaciones se limitan a los bienes que la empresa tiene a su nombre. En este caso, tiene su propio RUT.

Sabías qué

Esta información es de acuerdo con las normas de derecho común, aplicables en virtud del artículo 2 del Decreto Ley N° 830 sobre Código Tributario (www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/legislacion/basica/dl830.doc)

Los tipos de sociedades

Si quieres que tu proyecto se configure como persona jurídica, debes crear una sociedad. Existen distintos tipos de sociedades.

SOCIEDADES

Organizaciones con personalidad jurídica distinta a la de los socios, persiguen fines de lucro.

Sociedades de personas

Se constituyen en atención a las personas que la integran. El contrato para crearla, modificarla o extinguirla requiere acuerdo o consentimiento de todos los socios.

Sociedades de capitales

Se constituyen en razón de los aportes, por tanto los socios pueden cambiar sin necesidad de autorización de los demás. El contrato para crearla, modificarla o extinguirla requiere el acuerdo de las mayorías sobre las minorías.

TIPOS DE SOCIEDADES CHILENAS

Sociedades Civiles

Colectivas Civiles / En Comanditas Civiles

Sociedades Comerciales

Sociedad Colectiva Comercial / Sociedad de Responsabilidad Limitada/ Sociedad Anónima / Sociedad En Comandita

APLICA

- Impriman el formulario 4415 en <http://www.sii.cl/formularios/imagen/4415.PDF>, llénenlo individualmente para conformarse como persona natural y entréguelo al profesor(a) para que lo corrija.
- Accedan a la página del SII (www.sii.cl), busquen información sobre: los tipos de sociedades, las fechas y antecedentes requeridos para la iniciación de actividades, el capital mínimo.
- Investiga: visita la página educativa del SII llamada Sii Educa en <http://www.siieduca.cl/jovenes/formacion.php?id=22> y busca el significado de los siguientes conceptos:

Sociedades Limitadas	Sociedades (EIRL)	Sociedades Anónimas	S.p.A.	Diario Oficial
----------------------	-------------------	---------------------	--------	----------------

Mi empresa

Nombre de fantasía

¿Cuánto vale?

El precio de venta y la promoción del producto o servicio

Indicadores de evaluación

- Asignan precios de venta, de acuerdo con los análisis de la competencia y de los costos involucrados.
- (II) Promocionan su proyecto o idea de negocio.

¿Cómo fijamos el precio de venta y cómo promocionamos y damos a conocer nuestro producto o servicio?

Un negocio comienza con la generación de buenas ideas traducibles a un producto o servicio con valor agregado. Cuando le hemos dado forma a esas ideas, es necesario analizar el entorno para luego someter nuestro proyecto o negocio a un análisis interno y externo. Todos estos procedimientos forman parte de un plan de negocios, como hemos visto, que está conformado por varios elementos. Ahora vamos a finalizar este capítulo aprendiendo a fijar un precio de venta y promocionando el emprendimiento.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Lee la siguiente noticia y responde.

ESTUDIO DE MARCAS

Texto: JESSICA MARTICORENA

Infografía: GONZALO NAGEL

En 10 años, los ingresos promedio de la población en Chile han subido en todos los estratos económicos, generando un cambio elocuente en el comportamiento del consumo. Lo anterior ha obligado a muchas empresas a reformular su aproximación a los clientes, para adaptarse a un contexto donde, además de la mayor sofisticación de algunos segmentos, se da una incorporación al mundo del consumo de nuevos grupos, para los cuales los bienes que hace una década eran suntuarios, hoy pasan a ser gastos habituales. En suma, hoy se está en presencia de un cliente “2.0”, más exigente,

informado y globalizado, que ha incorporado mayor confort a su vida e ingresado de lleno al mundo de la tecnología.

“El consumidor nacional ha cambiado hábitos y los ha incorporado a su vida diaria. Gasta más en ocio, más en alimentación, destina más dinero a las recompensas propias. Hoy siente que tiene nuevos derechos, no así nuevas obligaciones. Hoy, la posibilidad de queja o reclamos es parte del ‘desde’. No lo hace porque tiene más poder, lo hace porque está en su derecho a hacerlo”, plantea el gerente comercial & Marketing de GfK Adimark.

El consumidor de hoy

El estudio revela que los cambios experimentados por el consumidor crearon un nuevo escenario, donde las marcas ya no se anuncian, sino que se relacionan con los clientes a través de un marketing más honesto. “El consumidor premia hoy la transparencia, las buenas experiencias pasadas y la constancia en un mensaje que haga sentido con lo que la marca ofrece”, explica Ventura. Para el ejecutivo, hoy se está frente a un consumidor ambivalente que, por un lado, se preocupa más de su entorno —socialmente más responsable, al menos en el discurso— pero, por otro, se vincula con el consumo de manera más personal, porque se enfoca más en sí mismo que antes. “Se premia, y estos premios que se asumían esporádicos en el pasado, se han transformado en parte del presupuesto mensual de gastos”, dice. Desde ese punto de vista, comenta Ventura, el consumidor vive hoy un proceso de tangibilización de los beneficios que busca en las marcas. “Quiere beneficios concretos y que sean comparables fidedignamente con los competidores. El consumidor ya no elige simplemente por precio, aunque siga siendo un driver importante. Hoy agrega una serie de variables a su ecuación: la atención, calidad de servicio, experiencia de compra, imagen proyectada. Pero,



sobre todo, lo que más pesa en la nueva ecuación de valor es que la marca cumpla lo que promete”, subraya Ventura.

<http://papeldigital.info/negocios/2014/04/20/01/paginas/012.pdf>

- ¿Cuáles son los 3 pilares fundamentales evaluados?
- ¿Cuáles son los cambios de hábitos experimentados por el consumidor, según el estudio?
- ¿Qué significa el proceso de tangibilización en el texto?
- ¿Cuál es la conclusión más importante respecto de las marcas?
- ¿Qué significa ser cliente 2.0?
- El éxito de las marcas se debe a la:

calidad
 publicidad
 distribución

ABC Vocabulario

- **Merchandising:** Técnica que tiene como objetivo destacar el artículo y motivar la compra. Por ejemplo: ubicación de los artículos en una estantería o algún "regalo" agregado a la compra del producto.

APRENDE

El producto, el precio, la promoción y la distribución

Las conclusiones del estudio apuntan a un cambio en los intereses y expectativas del consumidor sobre marcas: el precio importa, pero no es lo esencial; valora la calidad, la experiencia de compra, la imagen proyectada y la coherencia entre lo que se ofrece y lo que se entrega. Para que asegures estas variables en tu producto o servicio, debes considerar un plan de marketing.

La correcta combinación de producto/servicio, precio, distribución y promoción permite abordar el mercado con éxito.



Cuando el emprendedor inicia la venta de un producto, algo que contribuye a su mejor aceptación y venta en el mercado es la imagen. Muchas veces, buenos productos no tienen éxito en ventas debido a una imagen que no motiva el consumo por parte de los clientes.

APLICA

8. Observa la fotografía de la noticia (página 52), ¿qué logotipos hay? Dibuja tus dos preferidos.

--	--

9. Dibujen, ahora en su cuaderno, el logotipo que les gustaría para su empresa. Pónganse de acuerdo en la idea, después elijan la mejor de las dos.

Mi empresa

El logotipo

10. Trabaja con tu socio: construyan la imagen del producto o servicio que ofrece su empresa.

EMPRESA

Nombre de fantasía (el nombre de la marca)

Logo (gráfica exclusiva)

Eslogan (frase comercial)

Medio por el cual se publicitará

ABC Vocabulario

- **Marketing:** Estrategia de desarrollo de la empresa centrada en satisfacer las necesidades y los deseos del consumidor y en proporcionar un beneficio a la empresa.
- **Relaciones públicas:** se encarga de generar una imagen positiva de la empresa al exterior, por ejemplo, participar o financiar alguna actividad a beneficio que realice una ONG, Junta de vecinos, etc.
- **Fidelización:** Tiene como objetivo conservar al cliente, para esto desarrollan estrategias como por ejemplo; acumulación de puntos o vales de descuento.
- **Promoción de ventas:** La idea es aumentar la efectividad del esfuerzo comercial a través de estrategias con: concursos, muestras gratis, etc.

11. Determinen los costos, para ello redacten una carta para solicitar un presupuesto de los materiales e insumos al proveedor respectivo.

Listado de materiales e insumos	\$ costos

12. Busquen en internet los precios de los productos o servicios de la competencia y hagan un informe comparativo.

Marca	Mínimo		Máximo		Diferencia en precio	Diferencia en %
	Tienda	Precio (\$)	Tienda	Precio (\$)		

13. Determinen el precio de venta de su producto o servicio, considerando el análisis de la competencia y los costos involucrados.

14. Considerando los intereses de los nuevos consumidores, creen un producto para que el cliente "se premie". Determinen nombre de la marca y una estrategia de promoción.

ABC Vocabulario

- **Costos fijos:** Son aquellos que no varían ante cambios en los niveles de producción.
- **Costos variables:** Los costos variables cambian cuando varía el nivel de producción.

PRODUCTO

Nombre de fantasía (el nombre de la marca)

Logotipo

Eslogan

Medio de comunicación

15. Completa tu Plan de negocios 2, con la información que has recopilado.

PLAN DE NEGOCIO 2			
5	Identificación de los competidores	¿Quiénes son mis principales competidores?	
		¿Cuáles son los productos que ofrecen nuestros competidores?	
		¿Cuáles son las ventajas de nuestros productos frente a las de nuestros competidores?	
		¿Cuáles son las debilidades de tu producto frente a los de nuestros competidores	
6	Estrategia de comunicación Se describe la imagen y publicidad que llevamos cabo en el negocio	Métodos promocionales usados (cómo das a conocer tu marca a los clientes)	
		Medios utilizados para difundir	
		Logo de mi negocio (péguelo al lado)	
		Fotos de mis productos	
7	Proceso de producción:	Actividad	
8	Proceso de formalización	Tipo de sociedad	
		Iniciación de actividades	
		Patente comercial	
		Otros permisos	
8	Distribución cómo hace llegar el producto y/o servicio al consumidor final.	Puntos de venta	
9	Costo y venta: Identifique los principales costos mensuales asociados a su negocio e indique sus ventas promedio mensuales.	Costos Fijos costos fijos promedio del negocio en un mes)	
		1	
		2	
		Total costos fijos	
		Costos variables Calcule los costos variables promedio del negocio en un mes)	
		1	
		2.	
Total costos variables			

TALLER

Taller 1: El estudio de mercado

Las necesidades, intereses, gustos y deseos del cliente son fundamentales a la hora de crear o evaluar un producto o servicio. En este taller realizarás una encuesta a potenciales clientes, para identificar las necesidades del consumidor y las cualidades de un producto vendible.

1. Reúnanse en grupos de 5 compañeros(as) y realicen una lluvia de ideas que responda a la pregunta: ¿Cuáles son las necesidades de productos o servicios del entorno del establecimiento educacional? Recorran el barrio si es necesario.
2. Luego acuerden qué producto o servicio es importante para la comunidad y elaboren un cuestionario de 10 preguntas para encuestar a las personas del barrio. Ejemplo:

Encuesta N° 1				
Nombre del entrevistador				
Nombre del entrevistado		Edad	Género	M ____ F ____
Producto o servicio: Pastelería y repostería saludable				
Preguntas cerradas con nota de 1 a 7			Respuesta de 1 a 7 (donde 1 significa "muy poco" y 7 "mucho")	
1	¿Le gustaría contar con una pastelería en el barrio que vendiera productos saludables?			
2	¿Compra usted productos en pastelerías frecuentemente?			
3	¿Acostumbra sentarse a consumir en una cafetería?			
Preguntas con alternativas (Subraye todas sus preferencias)				
4	¿Tiene alguno de estos problemas para consumir alimentos libremente? Enfermedad celíaca Diabetes Obesidad Alergia al huevo Hipertensión Otro (indique) _____			
5	¿Qué nombre le gusta más? "Salud y sabor" "Saludito" "Pastelería saludable" "Doña Rosa"			
6	¿Qué color le gusta más en una cafetería? Blanco Rojo Violeta Café			
7	¿En qué momento del día visitaría una pastelería? Desayuno Media mañana Almuerzo Once			
Preguntas abiertas				
8	¿Qué alimentos le gustaría encontrar en la pastelería?			
9	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un quequito?			
10	¿A qué hora del día le gustaría visitar una cafetería?			
11	¿Sabe qué son los prebióticos, la soya, el omega-3 y el calcio?			
12	¿Qué pastelería, panadería o cafetería del barrio le gusta?, ¿por qué?			

- Revisen el cuestionario con su profesor. Realicen la encuesta a seis potenciales clientes del barrio.
- Cuando tengan los resultados, organicen la información según lo siguiente:

Cantidad de potenciales clientes	Gustos y preferencias de potenciales clientes	Características del producto o servicio	Precio promedio del producto	Características de la marca	Nombre y características de los competidores

- Presenten sus conclusiones al curso y diseñen su producto o servicio, según los datos analizados.

Taller 2: Análisis de la competencia

Un estudio de mercado no está completo si no conocemos la competencia. Para ello realicen las siguientes actividades relacionadas con el rubro del taller anterior:

- En grupos, visiten los negocios que ofrecen productos o servicios iguales o similares a los de ustedes y pregunten:
 - ¿Cuál es el nombre del negocio y su dirección?
 - ¿Qué productos o servicios ofrece?
 - ¿Qué necesidades satisface su producto o servicio?
 - ¿Cuál es la novedad del producto o servicio?
 - ¿Cuál es su valor añadido?
 - ¿Qué acciones usa para posicionarse?: oferta diaria, cupón de descuento, etc.
 - ¿Qué material de promoción utiliza?: pizarra, correos, volantes, etc.
 - ¿Por qué los clientes deben elegir el producto o servicio?
 - ¿Cuáles son los precios de sus tres productos estrella?
- Complementen la información buscando en internet otros negocios o empresas y respondiendo las mismas preguntas.

Taller 3: Medios para promocionar un producto o servicio

- Para promover la compra del producto o servicio creen la imagen del mismo.
- Determinen:

Marca	
Nombre de fantasía	
Logotipo	
Eslogan o frase comercial	
Precio	
Valor agregado	

- Para efectos de publicidad, ¿cómo vincularán al consumidor potencial con el producto o servicio?, ¿en qué medios? Diseñen un afiche promocional.
- Presenten las conclusiones y resultados de los dos talleres al curso.

1. Lee la siguiente noticia y responde en tu cuaderno.

Trekking para apoyar comunidades indígenas

11 de febrero de 2014

Un recorrido llevará a caminantes a aportar a comunidades del área de conservación Mapu Lahual en Osorno.

El Trekking de Voluntariado es una invitación a ser parte de una caminata de una semana por las remotas y bellas áreas protegidas de Mapu Lahual (Tierra de Alerces), en las costas de la provincia de Osorno, donde además de conocer y compartir, los caminantes pueden reparar senderos y ayudar a las comunidades indígenas en sus labores diarias. En esta iniciativa, los visitantes podrán realizar un recorrido que los llevará por las comunidades Huilliches, alojando en sus casas, y apoyando con acciones puntuales a mejorar la calidad de vida de la comunidad. Este programa es para personas con espíritu solidario y aventurero. Con apoyo de Corfo se ejecuta el Nodo de Áreas Silvestres Privadas Protegidas en el cual participan 20 entidades de Los Ríos y Los Lagos. Acá se incluye espacios de gran extensión a cargo de emprendedores con mirada eco-amigable, hasta pequeñas comunidades indígenas que buscan dar valor patrimonial a sus emprendimientos turísticos.



<http://www.corfo.cl/sala-de-prensa/historias-de-exito/trekking-para-apoyar-comunidades-indigenas>

- ¿Cuál es la idea de negocio llevada a cabo?
- ¿Quiénes son parte de la iniciativa?
- ¿Quiénes son los clientes?
- ¿Cuáles son las necesidades que cubrirá el emprendimiento?
- ¿Qué necesidades del entorno considera la iniciativa?
- ¿Cuáles son las fortalezas?
- ¿Cómo obtienen el recurso humano?
- ¿De quién obtienen apoyo?

2. Dale un valor agregado a cada uno de los siguientes productos o servicios:
- Pan a granel: _____
 - Muebles para niños: _____
 - Servicios de mecánica automotriz: _____
 - Servicio de diseño gráfico: _____
3. ¿Cuáles son los dos elementos que se deben considerar para establecer el precio de venta de un producto o servicio? _____
4. Define los siguientes conceptos:
- Análisis FODA: _____
 - Contribuyente: _____
5. ¿Qué elementos se deben considerar en una idea de negocio? Completa:



Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1 y 2	Analizar las necesidades del entorno.		
2 y 3	Desarrollar análisis FODA de un proyecto.		
3, 4 y 6	Desarrollar en plan de negocios de un proyecto.		
5	Formalizar el emprendimiento a través de la iniciación de actividades.		
1, 2, 4 y 6	Asignar precios de venta, de acuerdo a análisis de la competencia y costos involucrados.		
6	Promocionar su proyecto o idea de negocio.		

En los indicadores marcados como **Debo mejorar**, ¿qué crees que te faltó por hacer?

Proyecto emprendimiento

De la teoría a la práctica: Mi proyecto de emprendimiento

En esta sección que encontrarás a lo largo del libro, te proponemos que diseñes y realices tu propio proyecto de emprendimiento. De esta forma pondrás a prueba los conocimientos adquiridos en cada capítulo.

Te proponemos que realices este trabajo con un grupo de compañeros no superior a cuatro integrantes.

Paso 1 En busca de la idea emprendedora

- Investiga las oportunidades de emprendimiento que hay en tu comuna o en el sector donde viven. Hagan una lista de las necesidades que detectan y cómo podrías solucionarlas:

Necesidades del entorno	Cómo solucionarlas

- Escojan una de las necesidades que les llame la atención y los motive. En base a ella propongan una idea de emprendimiento:

Necesidad elegida _____

Idea de emprendimiento: _____

Recuerden: Los emprendimientos pueden ser sociales o de carácter empresarial.

- Una vez escogida la idea de emprendimiento, evalúenla considerando el contexto social y los recursos disponibles.

Recursos disponibles: _____

Características del entorno económico, social, ambiental:

Paso 2 Concretar la idea en un proyecto de emprendimiento

- Fundamenten en cuatro líneas su idea de emprendimiento:

- Sinteticen su proyecto en la siguiente tabla:

Área o sector en que se desarrollará el proyecto	
Descripción del proyecto o negocio	
Mercado que satisface	
Cualidades del producto o servicio	
Recursos financieros	
Valor agregado del producto o servicio	

- Analicen la competencia que puede existir y los posibles consumidores o clientes.

Ubicación física	Competencia	Posibles clientes

- Dividan una hoja de formato grande en cuatro secciones para realizar un análisis FODA de su proyecto. Guíense por lo revisado en la lección 3 del capítulo 2.
- Diseñen un **plan de trabajo** para la realización de su proyecto y un **plan de negocios**.
- Organicen una presentación de su proyecto de emprendimiento, **plan de negocios** y **plan de trabajo** al resto de sus compañeros de curso. Realicen una crítica constructiva de cada proyecto y aporten ideas para mejorarlos.

Recursos económicos y de conocimiento de un proyecto

Aprenderemos a:

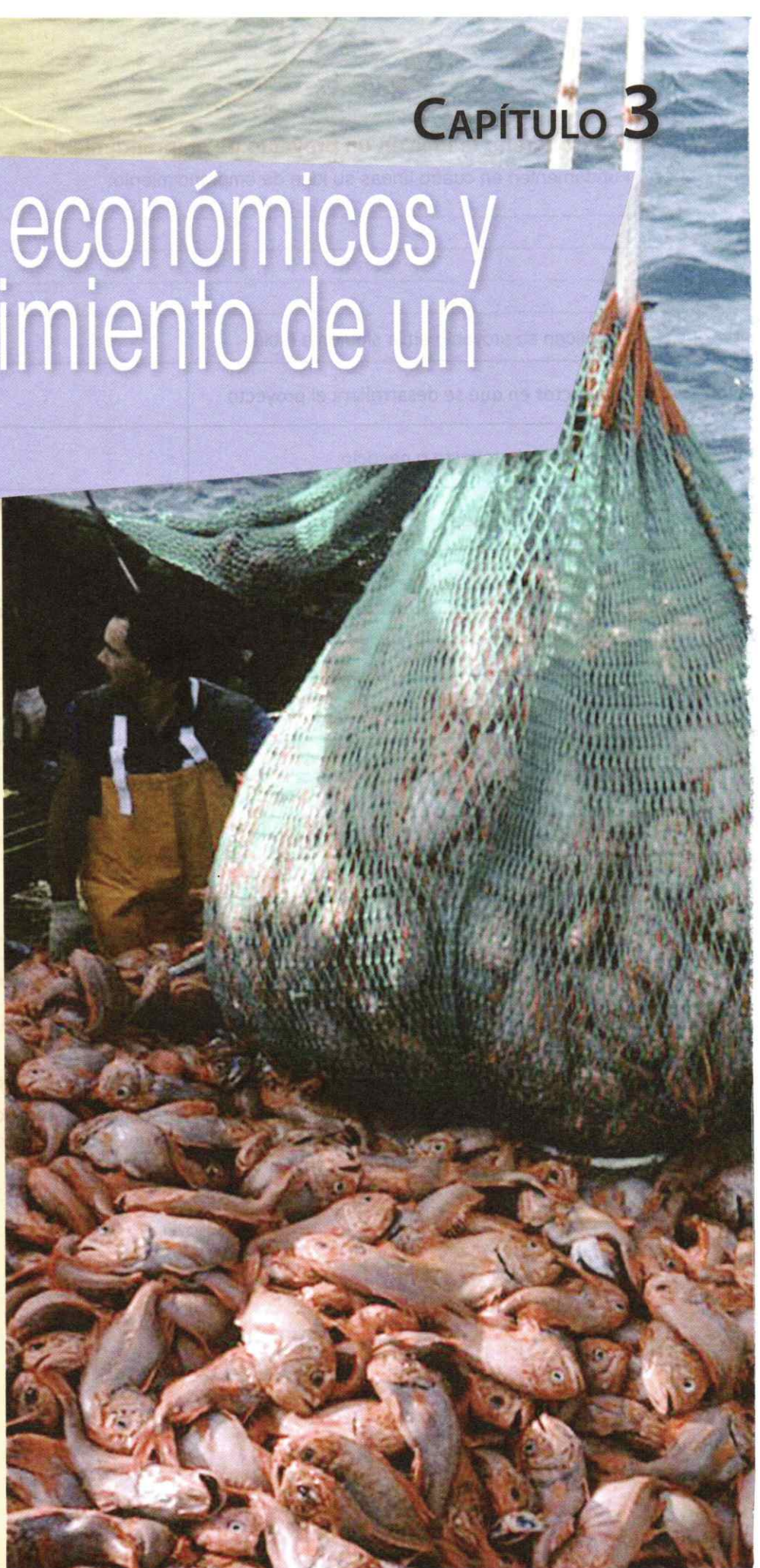
Establecer los objetivos del proyecto o negocio, identificar los recursos (económicos y de conocimiento) y determinar los pasos necesarios para lograrlo, considerando el apoyo y la asesoría de instituciones públicas o privadas. pro emprendimiento.

Para conseguir este objetivo:

- Evalúan los recursos económicos de un proyecto.
- Evalúan los recursos de conocimiento de un proyecto.
- Realizan un plan de solicitud de recursos económicos y de conocimiento asociados al proyecto.

Por tanto, el propósito de este capítulo es: identificar y conocer los recursos económicos y de conocimiento necesarios para un proyecto y las instituciones públicas y privadas que prestan asesoría para conseguirlos.

Saber qué recursos necesitas al momento de iniciar un proyecto es fundamental. Todas las actividades humanas necesitan de ciertos recursos para realizarse y de apoyos para conseguirlos y utilizarlos. En un proyecto de emprendimiento, saber identificar qué recursos económicos y de conocimiento se necesitan es importante para lograr el éxito del mismo.





Observa las imágenes que muestran sectores productivos de Chile y responde las preguntas:

- ¿Qué sectores productivos se observan en las imágenes?
- ¿Qué otros sectores productivos chilenos conoces?
- ¿Qué sectores productivos existen en tu región?

De dónde vienes

Aprendiste sobre como transformar una idea en un proyecto y a diseñar tu propio plan de negocios para implementar tu proyecto.

En este capítulo

Aprende sobre cómo identificar y evaluar los recursos necesarios para tu proyecto y a diseñar un plan para solicitarlos.

A dónde vas

Aprenderás a analizar y controlar los recursos económicos (costos) de un proyecto o negocio.

Conceptos clave

Recursos	Actividades	Flujo de caja	Conocimiento	Financiamiento	Institución pública
Subsidio	Crédito	Apoyo técnico	Apoyo financiero	Institución privada	

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

- ¿Qué son los recursos financieros?
 - Materiales necesarios para la fabricación de un producto.
 - Capital e inversiones necesarias para realizar un proyecto.
 - Personas capacitadas para realizar una actividad.
 - Maquinarias y herramientas técnicas para un proyecto.
- ¿Qué tipo de recursos son las personas en un proyecto?
 - Materiales.
 - Técnicos.
 - Financieros.
 - Humanos.
- ¿Para qué se necesitan los recursos en un proyecto o negocio?
 - Para obtener ganancias.
 - Para poder iniciar el proyecto.
 - Para identificar las necesidades.
 - Para que el proyecto pueda funcionar.
- ¿Cómo se pueden conseguir recursos financieros para un proyecto?
 - Diseñando un plan de negocios.
 - Elaborando un producto atractivo.
 - Solicitando recursos a instituciones públicas o privadas.
 - Conociendo los costos asociados al proyecto que se realiza.

Actividad de motivación

Lee la siguiente reseña cinematográfica.

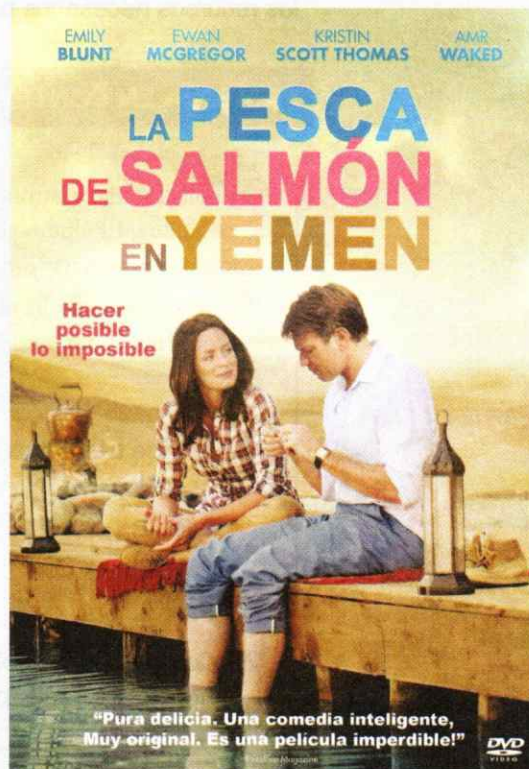
Pesca de salmón en Yemen

También conocida como Amor imposible, es una comedia romántica inglesa protagonizada por Emily Blunt y Ewan Mc Gregor.

Fred Jones (Ewan Mc Gregor) experto en piscicultura y fanático de la pesca deportiva es contactado por Harriet Talbot (Emily Blunt) para construir una represa y pescar salmón en el desierto. Esto ya que representa a un jeque yemita que sueña con la pesca de salmón. El proyecto parece descabellado e imposible de lograr, por lo cual Fred se niega rotundamente. Sin embargo, la idea llega a oídos de Patricia Maxwell (Kristin Scott Thomas) jefe de prensa del gobierno británico, quien ve la posibilidad de mostrar la noticia como un ejemplo de buena voluntad y cooperación entre los países y fuerza a Fred a aceptar la propuesta del jeque.

Para la realización del proyecto, Fred contará con la valiosa ayuda de Harriet y deberá aplicar todo su ingenio y conocimientos para lograr que un sueño loco de un jeque se convierta en un proyecto viable.

La película muestra la relación de amor que surge entre Fred y Harriet, pero también, cómo no bastan solo los recursos económicos para lograr un proyecto, sino que también los conocimientos, el trabajo en equipo y la cooperación son necesarios en la realización de una empresa.



Ficha técnica
 Título original: Salmon fishing in the Yemen
 Año: 2011
 Director: Lasse Hallström
 País: Inglaterra

Completa con tus compañeros.

- ¿Por qué es importante no descartar los sueños en un proyecto?
- ¿Qué importancia tienen los conocimientos para concretar un proyecto?
- ¿Qué elementos del emprendimiento se reflejan en la historia de la película?

Cómo iniciar un proyecto

Objetivos y actividades



Indicador de evaluación

- Identifican costos fijos y costos variables.

¿Cómo definir las actividades y los recursos necesarios para un proyecto?

Seguramente en tu barrio, en tu colegio o en tu familia, hay alguien que tiene una buena idea para iniciar un proyecto de emprendimiento, pero no sabe cómo hacerlo. En esta lección aprenderás a definir las actividades y los recursos necesarios para llevar a cabo esa idea de negocio.

TRABAJA EN CONTEXTO

Emilia estudió gastronomía en el colegio y trabaja en un restaurante en Plaza Ñuñoa. El último verano realizó un curso de repostería y descubrió que le gustaba preparar ese tipo de alimentos.

Durante este año ha decidido que se independizará y venderá sus propios productos en un local. Su idea es vender en un lugar establecido y no desde la casa.

1. Escribe tres pasos que Emilia debe hacer para concretar su idea de negocio:

Paso 1: _____

Paso 2: _____

Paso 3: _____

2. Completa una tabla como la siguiente con los recursos que crees necesitará Emilia para realizar su proyecto:

¿Qué materiales necesitará?	¿Qué recursos tecnológicos?
¿Qué personas necesitaría contratar?	¿Qué alternativas tendría para financiar el proyecto?

APRENDE

Como te habrás dado cuenta, para que Emilia pueda concretar su proyecto necesita saber exactamente qué quiere lograr y qué recursos necesita. Los recursos se definen una vez establecidas las actividades que se desarrollarán en un proyecto.

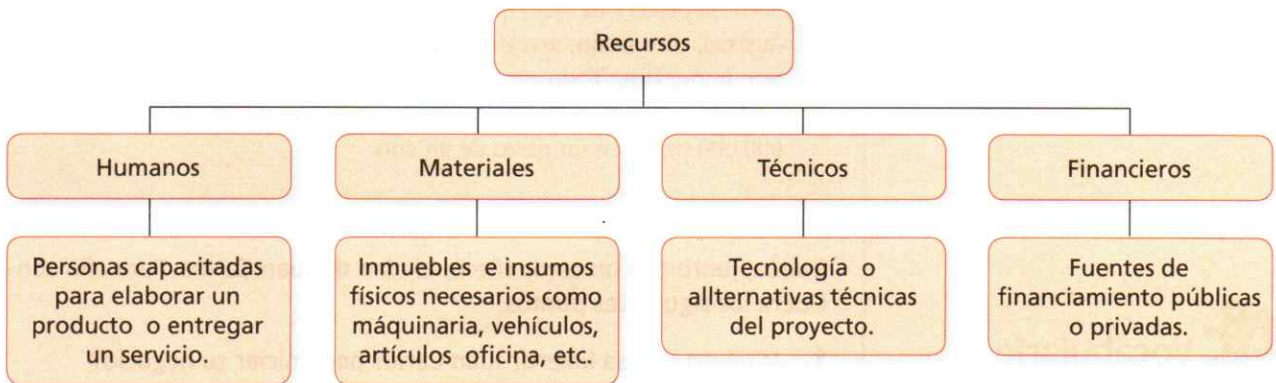
¿Qué pasos seguir para definir las actividades?

Pasos	Ejemplo
1. Determinar las actividades	Obtención de la patente sanitaria (ya que se trata de un negocio de alimentos), arrendar un local, comprar materiales, pedir permiso, conseguir dinero, etc.
2. Distribuir las actividades en el tiempo disponible.	Semana 1: conseguir dinero. Semana 2: arrendar un local. Semana 3: contratar personal.
3. Sincronizar las diferentes actividades.	Primero conseguir dinero y luego, buscar un local para arrendar.
4. Indicar el tipo de recursos necesarios para cada una de las actividades del proyecto.	Dinero para pagar el arriendo de un local.

Para este trabajo es importante trabajar con el formato de Carta Gantt que vimos en el capítulo 2.

Tipos de recursos

Un recurso es un elemento disponible para satisfacer una necesidad o realizar una actividad. En un proyecto generalmente hay recursos: humanos, materiales, técnicos y financieros.



APLICA

Imagina que también tú tuvieras un proyecto de negocio y que desearas llevarlo a cabo, igual que Emilia.

- Define en qué sector emprenderías.
- Dónde ubicarías el negocio, explica las razones de tu elección.
- Completa la tabla especificando qué recursos te harían falta para emprender.

Mi empresa proyecto

- Sector del negocio
- Lugar del negocio (Sede)
- Recursos necesarios

Recursos	Ejemplo
Humano	
Material	
Técnico	
Financiero	

¿Se puede iniciar fácilmente?

Los recursos económicos y de conocimiento



Indicador de evaluación

- Evalúan los recursos de conocimiento de un proyecto.
- Evalúan los recursos económicos de un proyecto.

¿Cómo establecer los recursos económicos necesarios para un proyecto?

¿Por qué hay negocios o empresas que se mantienen en el tiempo y otras que cierran? Seguramente conoces un caso en tu ciudad de un negocio que inicia con muchas ganas y al poco tiempo desaparece. Esto puede ocurrir por desconocimiento de los recursos financieros necesarios para iniciar y mantener un proyecto. En esta lección aprenderás cómo establecer los recursos financieros necesarios para llevar a cabo un proyecto.

TRABAJA EN CONTEXTO

Juan Carlos quiere iniciar un negocio de empanadas caseras para contribuir en su hogar. Él cuenta con unos ahorros que suman 300.000 pesos y ha visto que necesitaría comprar un horno semi-industrial, un mesón, arreglar una pieza, además de pagar la patente e impuestos. Todo eso suma en promedio 900.000 pesos. Para poder financiarse piensa usar sus ahorros y pedir un préstamo por 600.000 pesos en un plazo de un año.

Evalúa, junto con un compañero, el plan de Juan Carlos. Para ello considera los siguientes puntos:

1. ¿Cuánto piensa invertir Juan Carlos para iniciar su negocio?
2. ¿Qué gastos necesita realizar para comenzar el negocio?
3. ¿Es la compra de un horno un gasto o una inversión? Justifica tu respuesta, explicando la diferencia que creas que hay entre gastar e invertir.
4. Marca los conocimientos que Juan Carlos necesita para implementar su negocio:
 - ___ Promoción y publicidad.
 - ___ Conocimientos sobre ventas de productos.
 - ___ Conocimientos técnicos (proceso de elaboración alimentos).
 - ___ Conocimientos de administración.
5. ¿A qué instituciones podría recurrir Juan Carlos para conseguir apoyo con los conocimientos necesarios?

ABC Vocabulario

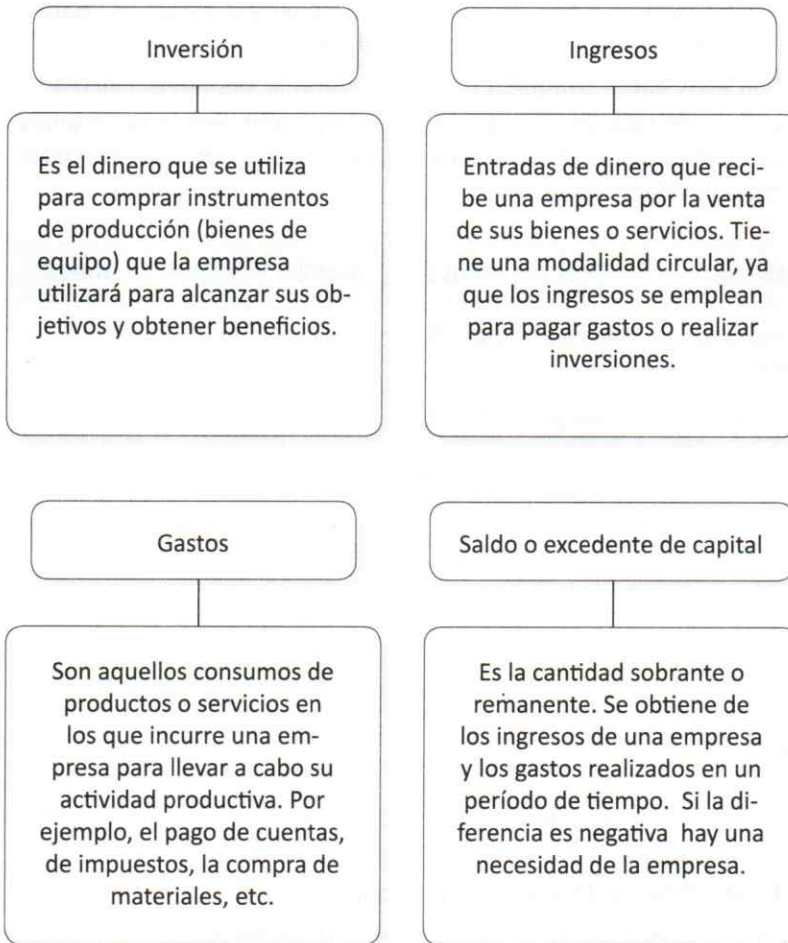
el flujo de caja

Es una herramienta financiera que permite visualizar en un tiempo determinado la inversión que se realiza, los ingresos y los gastos que se tienen tras esa inversión para establecer un saldo.

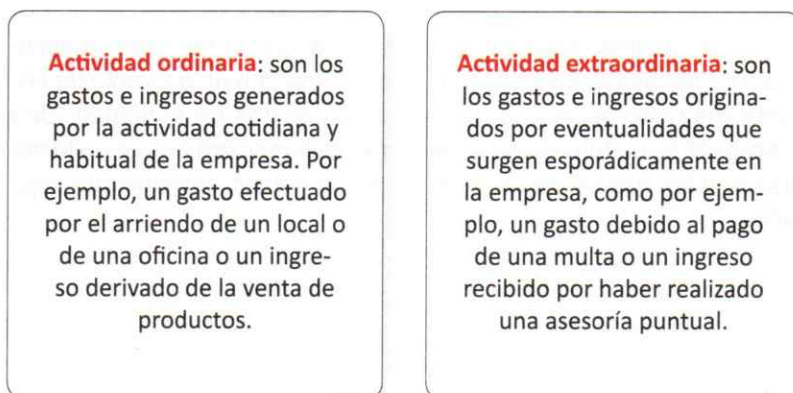
APRENDE

Como te habrás dado cuenta en la actividad anterior, todo proyecto necesita contar con recursos financieros para poder funcionar. Por ello es necesario invertir, realizar gastos y proyectar ingresos de dinero. Veamos detalladamente estos elementos.

¿Cómo se calcula el flujo de caja?



Los gastos e ingresos se ubican en dos dimensiones de acuerdo a la actividad que los origina:



APLICA

6. Te proponemos que ayudes a Juan Carlos a calcular el flujo de caja, para que prevea con exactitud cuánto dinero ingresará y gastará en su negocio durante un año. Considera los siguientes datos:
 - Juan Carlos proyecta vender 600 empanadas mensualmente a un precio de 800 pesos cada una.
 - Para la fabricación de su producto tiene que gastar en: harina, cebollas, carne, agua, electricidad, gas.
7. Con esos datos completa una tabla como la siguiente, calculando el flujo de caja de su negocio durante un año. Anota las actividades y clasifícalas en inversión, ingreso y gasto. Finalmente, determina el saldo.

Actividad	Tipo	mes 1	mes 2	mes 3	mes X
Compra de máquinas	Inversión	\$300.000			
Pago de arriendo del local	Gasto	\$150.000			
Saldo					

8. Finalmente, analiza la tabla y responde.
 - a. ¿Hay gastos que se pueden evitar o disminuir?
 - b. ¿Gasta el negocio más dinero del que ingresa?
 - c. ¿Genera el negocio saldos para nuevas inversiones?

Todo proyecto requiere de una **inversión inicial** que consiste en la cantidad de dinero necesario invertir para poner en marcha un proyecto de negocio, además debe proyectar sus ingresos y gastos en el tiempo. Una herramienta útil es el **flujo de caja**, herramienta financiera que permite ver los ingresos y los gastos de un negocio en un tiempo determinado (meses o años).

TRABAJA EN CONTEXTO

Presentación de un caso de éxito realizado en Magallanes gracias a capital Semilla

Juguetes de la Patagonia

“Los “Ma-Hai”, nacieron en los alientos mágicos de antiguos espíritus selk’nam que habitaban la Patagonia. Ahí se quedaron: a jugar y proteger los bosques, lagos y estepas”. Así la microempresa matrimonial PatagoniaPop explica y da sentido a su línea de juguetes innovadora.

La primera colección de muñecos está hecha enteramente a mano y se inspira en algunos aspectos de la cosmovisión de las distintas etnias que habitaron la Patagonia.

En su elaboración utilizan género de distintas texturas, lana de alpaca (criada en Punta Arenas) y madera. Además la colección se complementa de una línea gráfica y una línea textil, estampada con

los distintos motivos que inspiran los personajes de “Ma-hai” que en lengua selk’nam significa “buen espíritu”.

Nataniel Álvarez, ganador del Capital Semilla, línea emprendimiento, asegura que buscan rescatar de manera entretenida parte de la cosmovisión de la región.

“La idea nace de mi afición por los juguetes, las historietas, la ilustración y todo lo relacionado con la cultura Pop. Junto a Sandra, mi esposa y socia en este negocio, nos planteamos crear una microempresa que pueda darnos un sustento económico y que a la vez sea una manera creativa y entretenida de enfrentar un negocio”, explica.

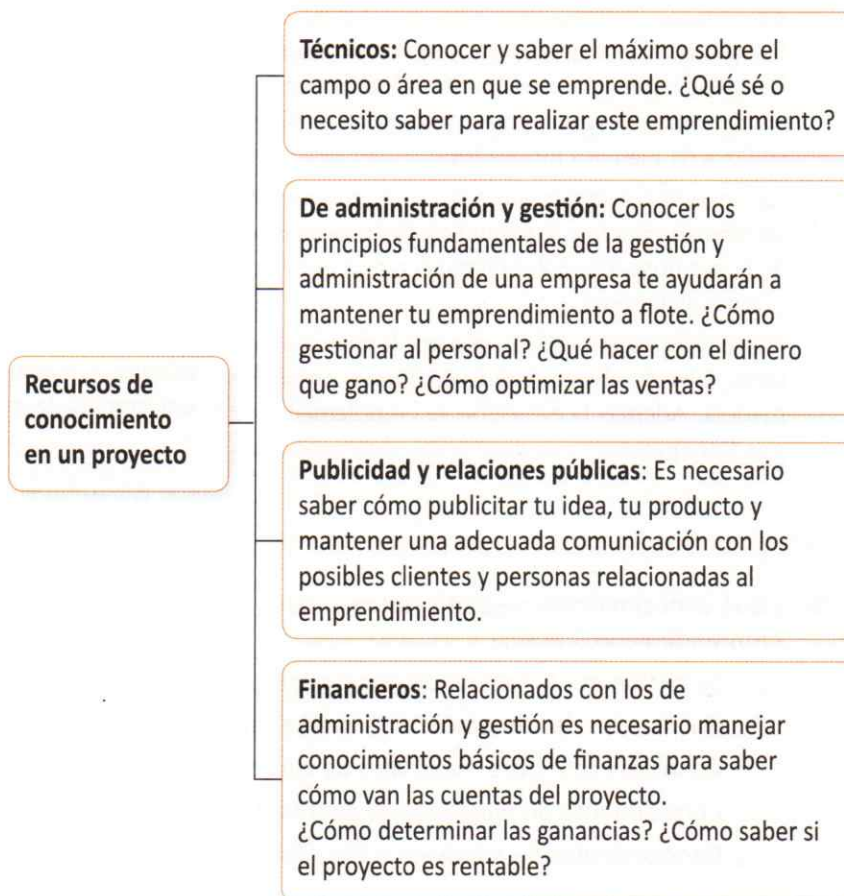
Recuperado 10 de abril de 2014 de: http://radiopolar.com/noticia_29075.html

9. ¿Qué conocimientos necesitó Nataniel para concretar su idea de emprendimiento? Marca.
 - ___ Su afición por la ilustración, los juguetes y la cultura Pop.
 - ___ Habilidades de comunicación y marketing.
 - ___ Conocimiento sobre materiales de construcción.
 - ___ Conocimiento de manufactura de muñecos.
 - ___ Conocimientos de administración y finanzas
10. ¿Cuál crees qué es la importancia de los recursos de conocimiento en un proyecto?
 - a. La posibilidad de realizar el proyecto con éxito.
 - b. La necesidad de contar con personas capaces.
 - c. La posibilidad de financiar el proyecto.
 - d. La necesidad de saber manejar el personal.
11. ¿Cuál será la utilidad de los siguientes conocimientos en un proyecto?
 - a. Publicidad y promoción:
 - b. Relaciones interpersonales:
 - c. Capacidad de planificación y gestión:

APRENDE

Al igual que saber evaluar qué recursos financieros se necesitan para nuestro proyecto, también es importante valorar, conocer y evaluar qué recursos de conocimiento se requieren para realizarlo y así, buscar la asesoría o la capacitación necesaria.

Los recursos de conocimiento o los conocimientos que se deben considerar al momento de realizar un emprendimiento son los siguientes:



Como verás en la siguiente lección hay instituciones públicas que ofrecen apoyo en capacitación para potenciar los conocimientos que necesita el emprendedor.

APLICA

12. Evalúa qué recursos de conocimiento necesita Juan Carlos para iniciar y mantener su negocio de empanadas.
13. Investiga sobre la industria alimentaria y menciona dos innovaciones técnicas que podrían ser útiles a Juan Carlos para dar valor agregado a su producto.
14. ¿Qué apoyos de capacitación puede recibir Juan Carlos? Investiga dos ofertas de capacitación que potenciarían su proyecto.

Nuestro país apoya el emprendimiento

El apoyo de las instituciones públicas

¿Cómo conseguir apoyo público para un proyecto?

Seguramente, te habrás informado sobre las becas y créditos que ofrece el Estado para estudios superiores. ¿Sabes que también existen instituciones públicas que financian proyectos de emprendimiento? En esta lección conocerás esas alternativas.

Indicador de evaluación

- Evalúan los recursos de conocimiento de un proyecto.
- Realizan un plan de solicitud de recursos económicos y de conocimientos asociados al proyecto.

TRABAJA EN CONTEXTO

Lee atentamente la noticia y luego realiza las actividades.

Más de 60 mil postulantes a Capital Semilla

El Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, dio a conocer esta jornada que tras el cierre de la primera fase de las postulaciones al programa Capital Semilla, fueron 65 mil 673 personas las que enviaron el test de preselección en todo el país.

Según la planificación del programa que abrió su versión 2014 el pasado 4 de marzo, las postulaciones terminaron los días 18 (Capital Semilla Empresa) y el 19 de marzo (Capital Semilla Emprendimiento Líneas 1 y 2).

Capital Semilla cuenta con dos líneas de financiamiento para personas naturales y/o jurídicas. La primera es Capital Semilla Emprendimiento, que a su



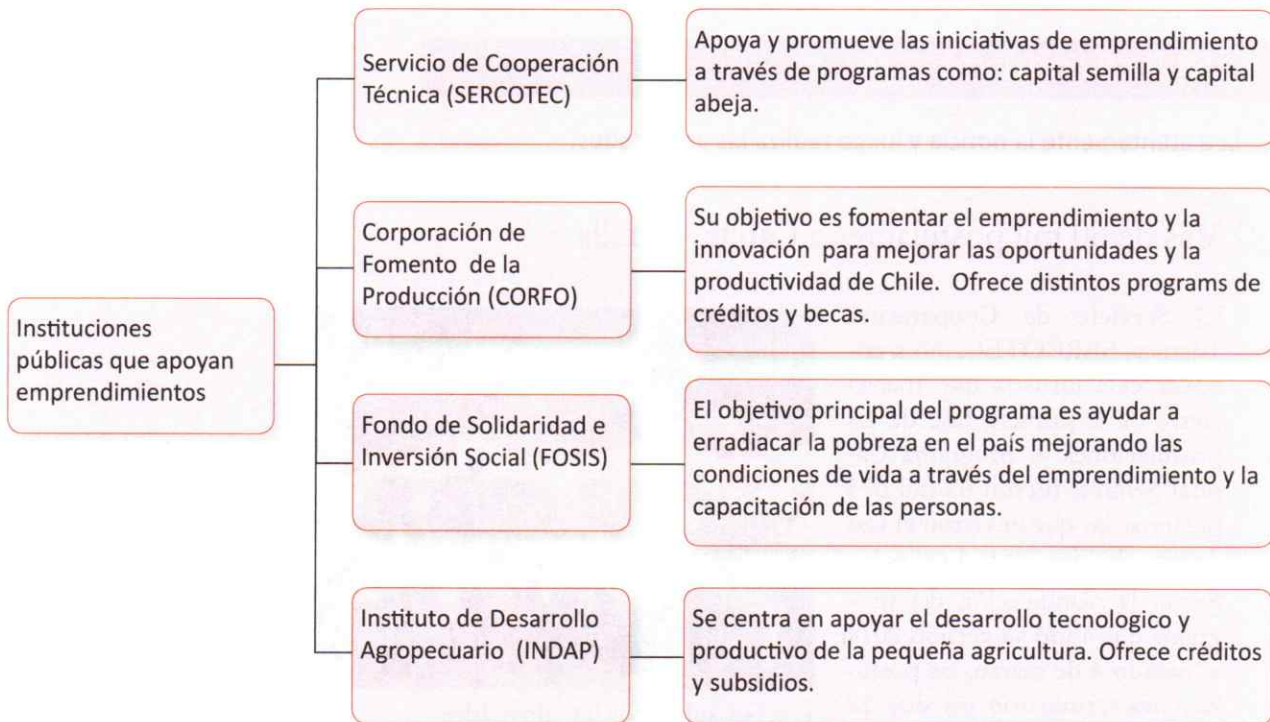
vez, se subdivide en dos: Idea de Negocio, que entrega fondos entre 1 y 2 millones de pesos y Empresa menor a un año, que entrega recursos entre 2 y 3 millones de pesos.

Recuperado el 10 de abril de 2014, de www.sercotec.cl

1. ¿Cuál es el objetivo del capital semilla?
2. ¿Qué función cumple SERCOTEC? Investiga en su página web.
3. ¿Qué otros programas ayudan a los emprendedores? Haz una lista con cinco programas ofrecidos por instituciones públicas.

El apoyo técnico y financiero de las instituciones públicas

Al igual que el capital semilla de SERCOTEC, existen otras instituciones estatales que ofrecen programas de apoyo técnico o financiero para proyectos de emprendimiento. Aquí te presentamos algunas alternativas.



Cada una de estas instituciones ofrece distintos programas de apoyo a las personas o pequeñas empresas que inician un proyecto o tienen una idea de negocio:

Subsidio: es un beneficio en dinero que se entrega a una persona o una microempresa para financiar un proyecto. Este no debe ser devuelto puesto que se trata de un beneficio. Generalmente los subsidios se obtienen a través de fondos concursables.

Crédito: es un préstamo de dinero que una institución hace a una persona o microempresa. Este debe ser devuelto en un tiempo determinado.

Apoyo técnico: consiste en capacitar a las personas que inician un proyecto de emprendimiento, con el objetivo de perfeccionar sus conocimientos en diversos ámbitos, como por ejemplo, en gestión, marketing, conocimientos financieros, etc.

APLICA

Recuerda el caso “Juguetes de la Patagonia” (página 73). Imagina que Nataniel está buscando un nuevo programa como Capital Semilla para ampliar su negocio y poder instalar más locales en otras ciudades del país.

Ayúdalo a conocer las alternativas de apoyo público realizando las siguientes actividades:

- En grupos de tres estudiantes, investiguen en Internet qué programas de apoyo ofrecen las siguientes instituciones: CORFO, SERCOTEC; INDAP y FOSIS. Después, completen una ficha como la siguiente:

Institución	CORFO
Programas	- Start Up Chile - Fondo Fénix

- Una vez confeccionadas las fichas para cada institución, investiguen sobre las características de cada fondo o programa y expongan los resultados de su búsqueda al resto de sus compañeros.

Investiguen al menos los siguientes puntos:

- Características del fondo
- Montos financiables
- Asesorías que entrega el programa
- Requisitos o recursos que debe aportar el emprendedor

- Finalmente, con todos los antecedentes reunidos decidan qué programa es mejor para Nataniel y por qué. Descarguen los documentos solicitados para presentar el proyecto y complétenlos. Finalicen la actividad compartiendo sus opiniones con sus compañeros y discutan las conclusiones si no están de acuerdo.

Como has visto, existen diversas instituciones dependientes del Estado que ofrecen programas de apoyo financiero y técnico a las personas y microempresas que tienen un proyecto. Recuerda estas instituciones: FOSIS, CORFO, SERCOTEC, INDAP entre otras.

InnovaChile
CORFO



Otros organismos que también apoyan

El apoyo de las instituciones privadas

Indicador de evaluación

Realizan un plan de solicitud de recursos económicos y de conocimientos asociados al proyecto.

¿Cómo conseguir apoyo privado para un proyecto?

En tu vida diaria habrás escuchado que algunas personas recurren a créditos o préstamos de dinero en bancos o cajas de compensación, con el objetivo de comprarse una casa o financiar algún proyecto. El crédito es una herramienta útil cuando se sabe utilizar y hay diversas instituciones privadas que tienen programas para emprendedores.

En esta lección conocerás sus características.

TRABAJA EN CONTEXTO

“La claves para obtener financiamiento es crear soluciones”

Mika es emprendedora y, a sus 25 años, ha tenido una corta pero exitosa trayectoria. Como fundadora de Apparel Dream, se ha adjudicado importantes fondos y galardones como Start-up Chile, el Track Tecnológico MBA Contest (de ACTI), el Sub 35 de Fundación Chile y el Global Connection, que le valió una estadía en la incubadora Plug & Play, de Silicon Valley.

Para obtener financiamiento creo que lo más importante es tener claro qué problema estás solucionando, y estar solucionándolo de una manera inteligente (aparte del tamaño de la oportunidad, etc).

¿Cómo saber qué problema solucionar y/o como solucionarlo inteligentemente? Sal a hablar de tu idea con posibles clientes, proveedores etc. ¿Les estás ayudando en algo? Si la respuesta es positiva, es esto mismo lo que puedes transmitir en el plan que presentes tanto a Corfo, inversionistas, concursos, etc. Ellos inmediatamente se darán cuenta de que hace sentido, y tendrás el respaldo de decir “esto no solo salió de mi cabeza, es el feedback de un montón de gente”.

*En Guía de financiamiento para emprendedores.
Asociación de emprendedores de Chile.*

1. ¿Cuál es la clave para conseguir financiamiento para un proyecto?
 - a. Ofrecer un proyecto atractivo.
 - b. Saber qué hacer con el dinero.
 - c. Conocer las necesidades de los clientes.
 - d. Mostrarse seguro frente a los inversionistas.
2. ¿Por qué crees que Mika dice que lo más importante es ofrecer una solución a un problema?
3. ¿Qué alternativas de financiamiento privado para emprendedores existen? Marca dos.
 - Créditos
 - Subsidios
 - Préstamos
 - Donaciones

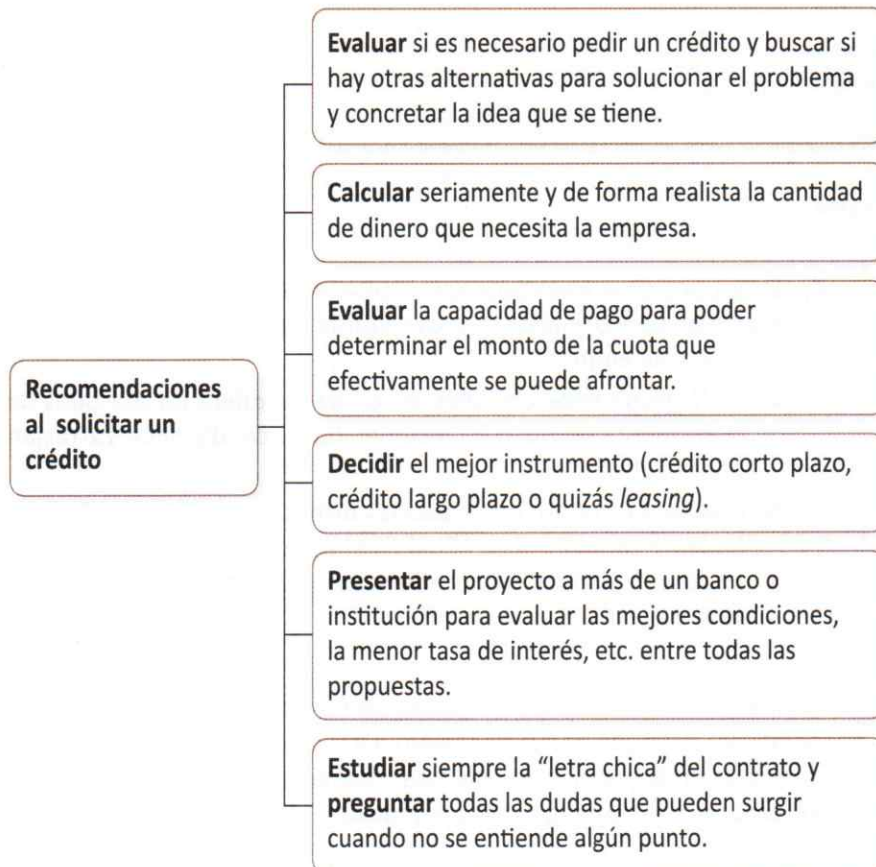
4. ¿Qué requisitos debe presentar un emprendedor para obtener un crédito? Menciona tres.
5. Según tu experiencia y de las personas que te rodean, ¿qué ventajas y desventajas tiene un crédito bancario? Anota tres ventajas y tres desventajas.

Ventajas	Desventajas

APRENDE

El apoyo financiero de las instituciones privadas

Las instituciones privadas (bancos, cooperativas, cajas de compensación, fundaciones) ofrecen programas de apoyo destinados a emprendedores y pequeñas empresas. Esos servicios se materializan en la oferta de créditos. Abordamos a continuación los puntos más importantes a tener en cuenta cuando estamos pensando en solicitar un crédito.



APLICA

Victoria es una joven que convirtió su *hobby* de tejer en una oportunidad de emprendimiento cuando decidió crear su propia tienda “Amigurumis”. Está decidida a conseguir un crédito para instalar su tienda y piensa que puede obtener uno con las siguientes características:

- Monto del crédito: 900 UF
- Plazo: 48 meses.
- Tasa de interés: la mejor oferta que pueda obtener.

Ayúdala a buscar opciones para decidir qué crédito le conviene, pensando en condiciones similares o parecidas a las que quiere.

6. Haz una tabla comparativa de las características de los créditos en al menos cinco instituciones financieras distintas.

	Institución 1	Institución 2	Institución 3	Institución 4	Institución 5
Nombre programa					
Monto máximo del crédito					
Valor cuota mensual					
Plazos					
Requisitos					

7. En grupos de 4 investiguen, consultando a un ejecutivo de cuentas de un banco, cuáles son los requisitos para solicitar un crédito e iniciar una empresa.
 - a. Cada grupo debe consultar en un banco diferente. Después de la entrevista escriban un resumen de las condiciones. Extraigan una conclusión.
 - b. Pongan en común en el aula las distintas condiciones de cada banco y compárenlas. ¿Cuál es el banco que da mejores condiciones? ¿Es fácil emprender con un créditos de la banca privada?

No olvides: Las instituciones privadas (bancos, cajas de compensación, cooperativas) entregan apoyo financiero a través del crédito. El crédito es una forma de endeudamiento y se deben comparar las diversas opciones disponibles para escoger la mejor alternativa.

Taller 1: Tipos de financiamiento: ventajas y desventajas

Investiga las características de las siguientes formas de financiamiento: endeudamiento (crédito), fondos estatales, empresas privadas, capitales propios. Para ello:

- a. Reúnanse en grupos de cuatro a cinco personas.
- b. Cada grupo debe elegir un tipo de financiamiento y averiguar cuáles son sus pros y contras.
- c. Una vez reunida la información, organicen una mesa redonda donde cada grupo deberá exponer al curso las ventajas y desventajas del financiamiento investigado.
- d. Finalmente, con la información investigada por cada grupo, realicen un panel informativo que resuma las ventajas y desventajas de cada tipo de financiamiento.

Taller 2: ¿Qué aportes no financieros se pueden conseguir para un proyecto?

En grupos de tres personas, investiguen en qué consisten los siguientes apoyos no financieros para el desarrollo de un proyecto de emprendimiento. Averigüen las características de cada uno y qué instituciones públicas o privadas ofrecen este tipo de apoyo.

Aportes no financieros:

- Apoyo en desarrollo tecnológico.
- Apoyo con procesos probados en desarrollo de innovación.
- Apoyo en la búsqueda de recursos para el desarrollo del negocio.
- Compartir con una empresa innovadora o con un innovador exitoso.
- Plataforma comercial nacional y regional.
- Difusión en redes sociales.
- Comercialización y marketing.

Escojan un tipo de aporte y con la información reunida elaboren un tríptico informativo. En el tríptico presenten las características de manera atractiva pensando en que los receptores serán emprendedores que desconocen estos aportes.

Comprueba tu aprendizaje

1. En el siguiente caso, identifica los recursos necesarios para la realización del proyecto.

Los hermanos Seguel empezaron el 1996 con su negocio cuando recibieron como mesada un congelador lleno de salmón y camarones. Así comenzó Mundo Marino, empresa dedicada a la venta de productos del mar preparados. Al inicio contaban con dos congeladoras, dos personas contratadas para la preparación de los platos y un local en Santiago centro. Luego, gracias a la obtención de un capital Semilla Innova de CORFO pudieron ampliar la empresa.

Adaptado de 70 casos de Innovación. CORFO.

Recursos materiales	Recursos humanos	Recursos técnicos

2. ¿Qué tipo de financiamiento obtuvieron los hermanos Seguel para su empresa? Marca.
- Público.
- Privado.

Justifica: _____

3. Considera los datos del siguiente caso de emprendimiento y realiza un flujo de caja que proyecte sus ingresos y gastos durante seis meses.

Érika piensa instalar un negocio de venta de collares y accesorios de mostacillas. Ella considera los siguientes montos para su negocio:

- Inversión inicial: 150.000 pesos.
- Compra materiales: 35.000 pesos mensuales.
- Gastos varios: 60.000 pesos mensuales
- Transporte: 30.000 pesos mensuales.
- Venta proyectada: 100 productos al mes. (1.350 pesos c/u)
- Gasto por flete mercadería 15.000 pesos (solo el mes 2 y el mes 3)

Actividad	Tipo	mes 1	mes 2	mes 3	mes x

4. Una vez proyectado el flujo de caja del anterior (pregunta 3) responde:
- ¿Cuánto es el total de ingresos proyectados en los seis meses?
-
- ¿Qué gastos se podrían reducir para aumentar los ingresos?
-
- ¿En qué meses se producen más gastos que ingresos?, ¿por qué razón?
-
5. Define los siguientes conceptos:
- Subsidio:
 - Crédito:
 - Apoyo técnico:
6. Realiza un cuadro comparativo con tres ventajas y tres desventajas del apoyo financiero público y del apoyo privado.

Apoyo público	Apoyo privado
Ventajas:	Ventajas:
Desventajas:	Desventajas:

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Identificar los recursos necesarios para un proyecto.		
2	Evaluar los recursos económicos de un proyecto.		
2 y 3	Evaluar los recursos de conocimiento de un proyecto.		
4	Realizar un plan de solicitud de recursos asociados al proyecto.		

- ¿Qué acciones podrías realizar para mejorar tus aprendizajes? Indica dos.

Plan de análisis y gestión de los costos de un proyecto

Aprenderemos a:

Desarrollar planes de análisis y de gestión de costos asociados a su proyecto.

Para conseguir este objetivo:

- Identifican los costos fijos y variables.
- Realizan un plan de control y gestión de la contabilidad.
- Elaboran un balance y realizan un plan de ahorro e inversión basado en él.

Por lo tanto, el propósito de este capítulo es: conocer y analizar los costos asociados a un proyecto de emprendimiento para desarrollar un plan de control y gestión de los asuntos contables asociados al proyecto.

El costo de un producto o servicio es el valor en dinero de las actividades que se realizan para producirlo. Saber identificar y controlar los costos asociados a un proyecto de emprendimiento te ayudará a hacer más rentable y eficiente tu proyecto. Además los conocimientos que obtengas los puedes aplicar a tu vida diaria y de esta forma controlar mejor tu dinero.





Observa las imágenes y responde las preguntas:

- ¿Qué representan las imágenes?
- ¿Qué crees que significa "análisis de costos"?
- ¿Qué representan las flechas ascendentes y descendentes de la imagen?
- ¿Por qué crees que es necesario analizar los costos de un proyecto?



De dónde vienes

Aprendiste los objetivos de un proyecto de emprendimiento, los recursos implicados en él y la forma de conseguir apoyo público o privado para obtener recursos económicos o de conocimiento.

En este capítulo

Aprende cómo identificar y controlar los costos asociados a un proyecto de emprendimiento.

A dónde vas

Estudiarás cómo gestionar el capital humano de las empresas, es decir, a seleccionar y contratar personal.

Conceptos clave

Costo

Plan de revisión y control

Contabilidad

IVA

Balance general

Ahorro e inversión

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

1. ¿Qué es un costo?

- a. El precio de venta de un artículo.
- b. El impuesto que se paga por un artículo.
- c. El valor en dinero que cuesta producir un artículo.
- d. El precio de los materiales de un artículo.

2. ¿Qué es la contabilidad?

- a. Un registro de las compras y las ventas.
- b. Una técnica de control y gestión.
- c. Un control exigido por ley a las empresas.
- d. Un sistema de información financiera.

3. ¿Qué es el ahorro?

- a. Disminuir el precio de venta.
- b. Economizar los costos de un producto.
- c. Producir bienes y servicios de calidad.
- d. Obtener ganancias en un negocio.

4. ¿Para qué sirve conocer los costos de un producto?

- a. Fijar el precio de venta.
- b. Calcular los impuestos a la venta.
- c. Saber cuáles son los gastos.
- d. Conocer las ganancias de una empresa.

Actividad de motivación

Lee atentamente.

La historia del emprendedor chileno con proyectos desde la genética a la educación

Classroom.tv es uno de sus proyectos sobre clases online. También desarrolló un algoritmo para desarrollar nuevas moléculas.

De jeans y camisa, llega Eduardo Abeliuk a su oficina, después de una de las tantas reuniones que concertó en su corta estadía en Chile. Aunque se muestra tímido ante las fotografías, cuando se trata de hablar de sus innumerables emprendimientos en distintas áreas -desde genética hasta educación-, no tiene problemas en revelar cada detalle.

Ingeniero eléctrico y físico de la Universidad de Chile, Eduardo Abeliuk nació en Chile y vive desde los 24 años -hoy tiene 33- en Estados Unidos, donde ha estudiado (hace nueve meses terminó su doctorado en Ingeniería Eléctrica en la U. de Stanford), ha fundado empresas, y realizado descubrimientos científicos.

Al titularse, un profesor de la facultad, quien realizaba su doctorado junto al CEO de la empresa SMaL Camera Tech (desarrollo de cámaras digitales en miniaturas, por lo que obtuvieron Record Guinness), lo invitó a trabajar en este emprendimiento en Boston.

Nuevas moléculas

Incurrió en el área de la genética y biológica. Hace seis años desarrolló un algoritmo para predecir nuevas moléculas, lo que fue validado por bioquímicos de Stanford y terminó siendo portada del Journal of Molecular Microbiology.



Gracias a esto comenzó un nuevo proyecto junto a tres compañeros de Stanford y Berkeley: TeselaGen Biotech. El objetivo es utilizar esta plataforma tecnológica para desarrollar moléculas de alto valor, además de automatizar procesos de la industria, lo que reduciría considerablemente los costos.

En el futuro, Abeliuk espera contribuir a desarrollar una tecnología capaz de sintetizar fármacos más económicos para combatir el cáncer (...).

Recuperado el 26 de abril de 2014, de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=95172> (Fragmento)

Comenta con tus compañeros.

- ¿Les parece relevante el trabajo de Eduardo Abeliuk?, ¿por qué?
- Parte de la investigación de Eduardo se centra en tecnología para reducir costos en la industria genética. ¿Sabes qué son los costos en una industria?, ¿por qué son importantes?
- ¿Qué ventajas tiene reducir los costos de un producto para una empresa? Den tres ventajas posibles.
- ¿Conoces alguna otra experiencia o investigación centrada en la reducción de costos? Averigüen alguna experiencia y coméntenla con todo el curso.

Todo tiene un precio

Los costos en un negocio: fijos y variables

Indicador de evaluación

- Identifican costos fijos y costos variables.

¿Qué son los costos fijos y variables?

En la vida diaria has escuchado expresiones como: “el costo es alto”, “¿cuál es el costo de esto?”, “ha subido el costo de tal producto”. Todas esas expresiones usan la palabra “costo” para designar el valor monetario de algún producto o servicio. En esta lección aprenderás cuál es el significado de “costo” en un proyecto, y la necesidad de conocer los costos de un producto para fijar su precio de venta.

TRABAJA EN CONTEXTO

Imagina que, junto con unos compañeros de curso, deciden emprender un proyecto para juntar fondos que sirvan para la graduación. El proyecto consiste en elaborar y comercializar postres en envases individuales. Para la fabricación y venta de 100 postres han estimado los siguientes gastos, pero no saben a cuánto vender cada postre.

- Gastos:
- ✓ agua \$14.000 (cta. mensual)
 - ✓ luz \$12.000 (cta. mensual)
 - ✓ gas \$17.000 (cta. mensual)
 - ✓ arriendo local de fabricación \$100.000 (mensual)
 - ✓ mano de obra \$150.000 (mensual)
 - ✓ leche \$7.500 (10 litros)
 - ✓ azúcar \$3.000 (5 kilos)
 - ✓ canela \$3.200 (10 sobres)
 - ✓ etiquetas adhesivas (\$390 c/u)
 - ✓ envases plásticos (\$50 c/u)
 - ✓ harina \$6.300 (10 kilos)



1. ¿Qué gastos de los nombrados en la lista anterior deberías considerar para calcular el precio de venta de los postres? Justifica.

2. ¿Cuál de los siguientes gastos de la lista anterior variarían su costo según el número de postres fabricados y por qué?

___ Luz ___ Harina ___ Gas ___ Envases

3. ¿Qué gastos se mantendrían fijos a pesar de que el número de postres fabricados cambie?

4. ¿Cuál debería ser el precio de venta de cada postre? ¿Cómo lo calcularías?

APRENDE

El costo variable y fijo. Utilidad en la fijación de precios

En la actividad anterior te habrás dado cuenta de que en todo proyecto hay “gastos” que son necesarios para vender un producto o prestar un servicio.

El costo corresponde al dinero que se debe gastar para pagar los bienes y servicios consumidos por la empresa en el desarrollo de su actividad. Por ejemplo, el dinero utilizado en comprar canela o leche para fabricar los postres corresponde al costo del producto en la actividad anterior.

Clasificación de los costos

Los costos se pueden clasificar de acuerdo con diferentes criterios:

Margen de ganancia o utilidad de los costos

1. Según volumen de producción	Costo variable	se ve afectado por el volumen de producción. Es decir, el costo total varía según la producción aumente o disminuya, aunque el costo unitario permanezca fijo. Por ejemplo: los envases necesarios para los postres, el consumo de gas.
	Costo fijo	como lo indica su nombre se mantienen invariables aunque la producción aumente o disminuya. Por ejemplo, la cuenta de luz, de agua, el arriendo de un local.
2. Según su incidencia en la producción	Costo directo	se trata de los involucrados directamente en la fabricación de un producto. Por ejemplo: la materia prima utilizada en un producto o la mano de obra necesaria para su elaboración.
	Costo indirecto	corresponden a los que no se relacionan directamente con la producción. Por ejemplo, el arriendo de un local donde se venda el producto.

Conocer y calcular los costos fijos y variables que están implicados en la producción o entrega de un servicio es útil para determinar el precio de venta del producto.

**Reflexiona**

¿Por qué es necesario conocer el costo de un producto para fijar su precio de venta?

2. Pasos para calcular el precio de un producto



APLICA

Lee atentamente y realiza las actividades.

5. Supón que el proyecto de los postres individuales resulta un éxito y de 100 postres semanales, tienen que elevar la producción a 350 postres por semana. Calcula cuánto variarían cada uno de los costos pensados originalmente para 100 postres y determina un nuevo precio de venta considerando un margen de ganancia de 30%.
6. Producto del aumento en la venta de postres, necesitan contratar a una persona que se encargue del reparto de la mercadería. Acuerdan pagarle 70 000 pesos semanales. Determina si se trata de un costo fijo o variable y calcula un nuevo precio de venta para los 350 postres semanales considerando este factor.
7. Para diversificar la venta de postres deciden implementar una línea saludable. Calcula el precio de venta considerando los siguientes costos:
 - Costo fijo mensual: 40 000 pesos.
 - Costo variable por unidad: 300 pesos.
 - Producción esperada mensual: 500 unidades .
 - Margen de ganancia: 15%.
8. **Reciclaje de desechos.** Clasifica los costos fijos y los costos variables que están involucrados en un proyecto medioambiental de reciclaje de desechos tecnológicos. Considera los siguientes elementos:
 - luz
 - arriendo de un local
 - compra o arriendo de un vehículo
 - compra de contenedores para los desechos
 - pago a los recolectores de desechos
 - agua
 - personal para clasificar y seleccionar partes y piezas recicladas
 - guantes y mascarillas

Se denomina **costo** al dinero que se gasta en la producción de un bien o en el ofrecimiento de un servicio. Los costos se clasifican en **variables** o **fijos** de acuerdo con su relación en la producción y en **directos** o **indirectos** de acuerdo con su incidencia en la elaboración de un producto.

La utilidad de conocer y determinar los costos de un bien o servicio está en que posibilita el cálculo del costo total y ayuda a establecer el precio de venta.

 **Sabías qué**

La contabilidad de costos es una rama de la contabilidad que se encarga de determinar, controlar e informar sobre los costos de adquisición, producción, distribución y administración en que incurre una empresa. Esta información es de uso interno por parte de los directores de la empresa para la toma de decisiones de control y la gestión, valoración de inventarios y existencias de mercaderías.

Las cuentas claras...

La contabilidad

Indicador de evaluación

- Realizan un plan de control y revisión de los asuntos contables.



TRABAJA EN CONTEXTO

Juan y Marcos estudiaron mecánica automotriz y desde hace dos meses se instalaron con su propio taller de reparaciones y venta de repuestos. El taller ha resultado todo un éxito, tienen muchos clientes para arreglos de vehículos y en la venta de repuestos. Sin embargo, se dan cuenta que llegan a fin de mes y no saben cuánto han gastado y cuánto han ganado.

Un hermano de Marcos, que estudia contabilidad, le explica que si no anotan las facturas de proveedores, las facturas de venta a los clientes, ni el dinero de los créditos del banco, ni los ingresos en caja, ni lo que pagan cada día a proveedores, no pueden saber lo que pasa en su empresa.

Lee atentamente y luego realiza la actividad.

1. Enumera, según el consejo del hermano de Marcos, todos los asuntos de la empresa que deben controlar:

2. ¿Cuáles de los documentos anteriores crees que son ingresos y cuáles egresos?

- facturas de proveedores
- facturas de venta a clientes
- cuentas del banco
- pagos diarios
- dinero de caja

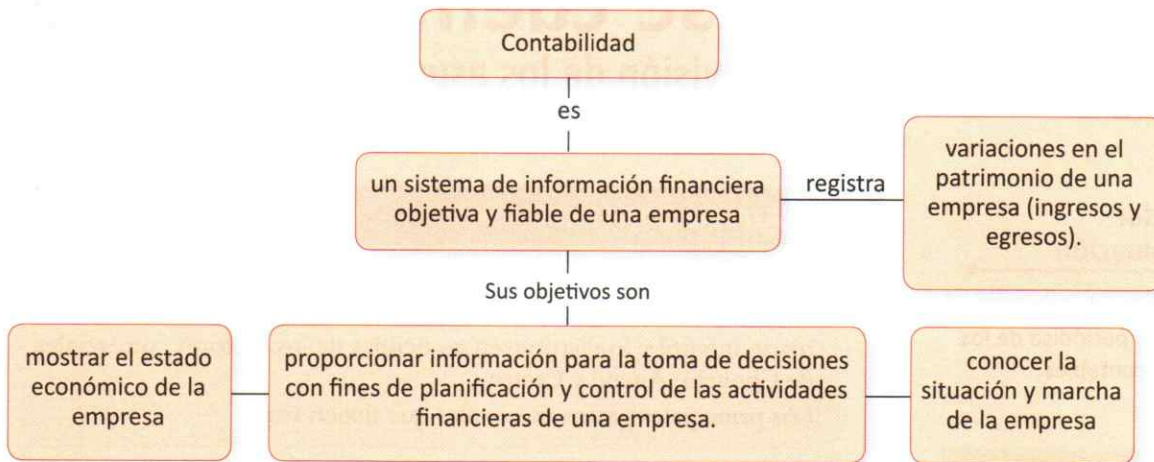
3. Si Juan y Marcos realizan el trabajo de prestación del servicio reparación y venta de accesorios, ¿pueden también controlar los asuntos económicos? ¿Crees que tienen conocimiento?

4. Comenta la situación de Juan y de Marcos con un compañero y redacten un correo electrónico en el que les indiquen al menos 3 consejos para resolver la situación de su empresa.

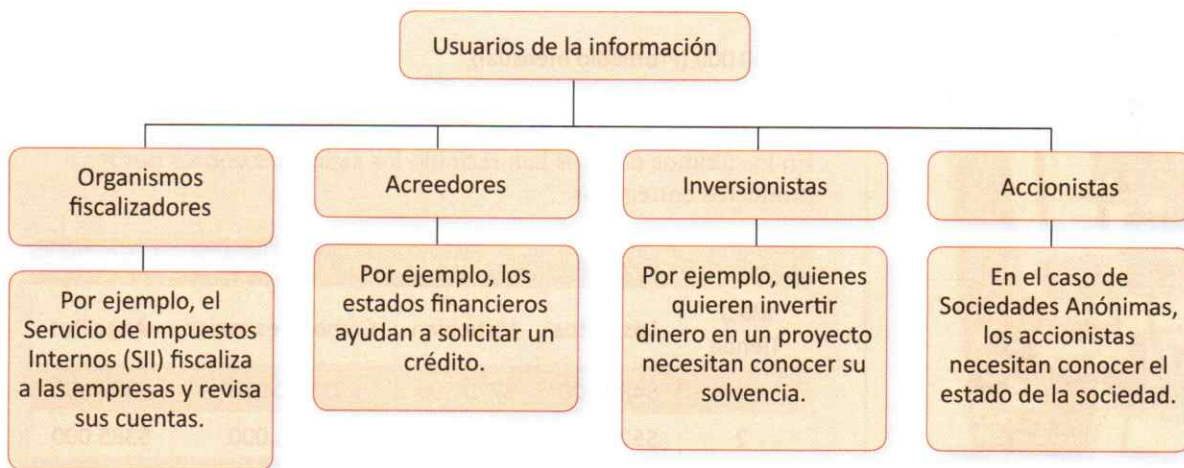
APRENDE

La contabilidad

Observa el siguiente esquema para comprender por qué es necesaria la contabilidad.



Además de ser necesaria para conocer la marcha de la empresa, es también necesaria para establecer los presupuestos, conocer los impuestos a pagar, presentar las cuentas a los bancos para solicitar créditos, para mostrar la situación financiera a terceros (accionistas, acreedores...). Sin el área contable la empresa no puede existir.



La contabilidad es una herramienta clave en las empresas y proyectos de emprendimiento porque suministra información objetiva y confiable sobre el estado financiero de la misma y ayuda a la toma de decisiones financieras.

Un sistema contable se refiere a los métodos, procedimientos y mecanismos que una entidad utiliza para seguir la huella de sus actividades financieras que permitirán tomar decisiones.

APLICA

5. Escribe una lista con las ventajas que tendría para Juan y Marcos llevar un sistema de contabilidad.
6. Da cuatro razones o argumentos que justifiquen por qué una empresa no puede funcionar sin contabilidad.
7. Pongan, en común con el curso, sus argumentos y debaten en torno a la importancia de la contabilidad.



Web

Para conocer más sobre la importancia de la contabilidad en una minipyme consulta: <https://www.entrepreneur.com/article/263665>

El dinero se cuenta cada día

Plan de control y revisión de los asuntos contables

Indicador de evaluación

- Realizan un plan de control y revisión periódica de los asuntos contables.



TRABAJA EN CONTEXTO

Aurora y su socia tienen un taller de confección donde diseñan vestuario infantil y lo distribuyen en tiendas de los sectores comerciales de Chonchi, Ancud y Castro.

Los principales gastos mensuales que tienen son:

\$ 230 000 (Mensual)	Arriendo
\$ 18 000 (Mensual)	Agua
\$ 35 000 (Mensual)	Luz
\$ 45 000 (Mensual)	Teléfono e internet
\$ 60 000 (2 veces en los últimos 6 meses)	Repuestos maquinaria
\$ 38 000 (Mensual)	Locomoción
\$ 350 000 (Promedio mensual)	Materiales para la confección (telas, hilos, botones, cierres, aplicaciones)

En los últimos 6 meses han recibido los siguientes cobros por los productos entregados:

Tabla de pagos				
Mes/Tienda	Los ositos	Viste bien	Cómodo es mejor	Angelitos
1	\$480 000	\$770 000	\$1 080 000	\$360 000
2	\$520 000	\$730 000	\$1 035 000	\$385 000
3	\$470 000	\$690 000	\$1 070 000	\$396 000
4	\$490 000	\$710 000	\$1 026 000	\$405 000
5	\$535 000	\$695 000	\$980 000	\$416 000
6	\$510 000	\$704 000	\$1 078 000	\$420 000

- ¿Qué operaciones debe hacer Aurora para saber si su negocio marcha bien? Ayúdala a sacar mensualmente las cuentas:
 1^{er} mes, resultado: _____
 2^{do} mes, resultado: _____
 3^{er} mes, resultado: _____
- En sus gastos no han incluido su salario. ¿Cuánto dinero podrían cobrar cada mes Aurora y su socia?
- ¿Cuánto tendrían que vender para no tener pérdidas si quisieran ganar un millón cada una?

APRENDE

Plan de control y revisión de los asuntos contables

Como aprendiste en la lección anterior, la contabilidad es importante en todo emprendimiento porque proporciona información sobre la realidad financiera del proyecto, lo que ayuda a tomar decisiones, como por ejemplo, gastar más o endeudarse.

¿Qué controlar y revisar?

- Qué bienes posee la empresa y cuánto costaron.
- Cuánto debo vender para no tener pérdidas.
- Cuánto factura la empresa, cuánto gasta y en qué gasta.
- Qué debo y qué me deben.
- Cuánto dinero entra y sale de la caja.

¿Cómo controlar y revisar?

Un plan de revisión y control debería involucrar los siguientes aspectos:

- **Hacer inventario:** permite saber qué tiene realmente la empresa físicamente y compararlo con los registros. Por ejemplo, hacer un inventario de las existencias de mercadería en un momento determinado puede detectar varios problemas: mercadería defectuosa, vencida, robos, diferencia con las cantidades de mercadería registradas en la contabilidad.
- **Calcular el punto de equilibrio (Peq):** ayuda a conocer cuál es la cantidad mínima que la empresa tiene que producir y vender para generar utilidades. La fórmula para calcularla es la siguiente:

$$P_{eq} = \frac{(CF)}{PVU - CVU}$$

CF = costo fijo
 PVU = precio de venta unitario
 CVU = costo variable unitario

Por ejemplo, una empresa que elabora un producto y lo vende a 200 pesos c/u, tiene un costo fijo de 24 000 y un costo variable de 90 pesos por unidad, su punto de equilibrio sería:

$$\frac{24\,000}{(200-90)} = 218,18 \text{ (Punto de equilibrio)}$$

Eso quiere decir que la empresa al vender 218 unidades no obtiene ni pérdidas ni ganancias, si vende menos tendrá pérdidas y si vende más obtendrá ganancias.

- **Revisar flujo de caja:** como sabes el flujo de caja es un instrumento que sirve para proyectar los ingresos y egresos de dinero en un período. Además de eso, llevar un registro diario de las entradas y salidas de dinero permite saber exactamente cuánto dinero tienes y de esa forma no quedarse sin dinero para pagos.
- **Hacer el ejercicio de pérdidas o ganancias:** mes a mes conviene listar las ventas, los gastos y los costos para saber exactamente cuánto se ganó o se perdió en el negocio. Esto permite proyectar la empresa y ver qué se puede ahorrar, mejorar o qué gastos y costos disminuir.


Reflexiona

- ¿Qué podría ocurrir si no se realiza una revisión de los asuntos contables en un proyecto de emprendimiento?
- ¿Cada cuánto tiempo revisarías los asuntos contables?, ¿por qué?
- ¿Qué aspectos incluirías en un plan de revisión de los asuntos contables?

- **Guardar comprobantes y documentos:** este punto parece obvio, pero en ocasiones los emprendedores no tienen cuidado de guardar o respaldar los documentos que permiten comprobar los movimientos de ventas y compras o gastos e ingresos anotados en los registros contables.

Respaldar o archivar documentos como boletas, facturas, cheques girados y cobrados entre otros, ayuda al control interno y también en caso de fiscalizaciones de organismos como el Servicio de Impuestos Internos para demostrar la veracidad de los datos contables registrados.

APLICA

4. Calcula el punto de equilibrio del taller de Aurora, considerando que cada prenda la vende en un promedio de \$12 000 y su costo variable corresponde a \$3 000.
5. Calcula cuál es el resultado mensual de la mini Pyme de Aurora si ha tenido estos gastos variables en los últimos 6 meses y las mismas rentas.
6. Evalúa si la mini Pyme de Aurora ha tenido pérdidas o ganancias en los últimos meses considerando los siguientes gastos variables:

Mes	Repuestos	Materiales
1	\$0	\$300.000
2	\$80.000	\$450.000
3	\$0	\$350.000
4	\$0	\$280.000
5	\$0	\$400.000
6	\$40.000	\$320.000

7. ¿De qué forma un plan de control ayudaría a saber cuánto gana un negocio? Reúnete con dos compañeros y realicen lo siguiente: Busquen un pequeño negocio o proyecto de emprendimiento y ofrézcanle ayuda para diseñar un plan de revisión y control de los asuntos contables. Para esto:
 - Indaguen si llevan inventarios, si hay un archivo con documentación importante, si lleva un registro de ventas, gastos, compras u otro.
 - Diseñen una estrategia para mejorar el control, por ejemplo revisar las pérdidas o ganancias obtenidas cada mes, revisar el inventario una vez por año, llevar un registro al día de ingresos y egresos. Establezcan el punto de equilibrio.

El plan de control y revisión de los asuntos contables consta de varias etapas que permiten saber al emprendedor cómo es la situación financiera de su negocio. Dentro de los mecanismos de control están: inventario, punto de equilibrio, flujo de caja.

Un año positivo

Elaborar un balance

El balance de una empresa

Seguramente a fin de año o antes de año nuevo has escuchado la expresión “hacer un balance” o “el balance del año”. Es probable que también hayas hecho un balance de las cosas que te sucedieron en el año. Detrás de esta expresión, está la idea de recopilar y comparar datos para ver cómo nos fue. Un balance contable tiene una idea parecida y sirve para ver el estado financiero de una empresa o proyecto. En esta lección aprenderás qué es y cómo se hace un balance.

Indicador de evaluación

- Elaboran un balance de la contabilidad.

TRABAJA EN CONTEXTO

Alejandra inició hace seis meses un proyecto de emprendimiento: tiene una pequeña imprenta donde diseña y fabrica tarjetas de visita. Necesita un préstamo y para poder solicitarlo necesita presentar un balance. Ella sabe que un balance consiste en presentar lo que la empresa tiene y lo que adeuda y para ello tiene los siguientes datos:

- Dinero efectivo: 500.000	- Mercaderías: 100.000
- Escritorio, impresora: 60.000	- Cuentas por pagar: 45.000
- Cuenta corriente: 50.000	- Un préstamo por pagar: 60.000
- Dos clientes que adeudan un trabajo: 250.000	- Impuestos por pagar: 150.000

1. Marca el significado posible de los siguientes términos contables:

Activo	<input type="checkbox"/> Deudas de una empresa	<input type="checkbox"/> Bienes de una empresa
Pasivo	<input type="checkbox"/> Deudas de una empresa	<input type="checkbox"/> Bienes de una empresa
Cuenta	<input type="checkbox"/> Algo que se debe	<input type="checkbox"/> Registro de un rubro contable
Capital	<input type="checkbox"/> Dinero que se gana	<input type="checkbox"/> Dinero invertido en una empresa

2. ¿Qué dato debería agregar Alejandra para realizar el balance?
3. ¿Cómo crees que debiera Alejandra ordenar los datos para hacer un balance.



APRENDE

El balance general

Como te habrás dado cuenta la preparación de un balance requiere de ciertos conocimientos técnicos y es aconsejable asesorarse por un profesional. Sin embargo, conocer qué es un balance y sus principios básicos ayuda al emprendedor a interpretarlo y confeccionarlo.

El **balance general** es uno de los estados financieros más importantes elaborados con el sistema contable. Presenta la situación financiera de una empresa en un momento determinado; señala lo que tiene y lo que debe una empresa. El balance se compone de dos columnas:

Activo	Pasivo
Se trata de los bienes y valores que la empresa tiene o que le adeudan. Por ejemplo: dinero en efectivo, cuentas bancarias, locales, maquinarias, herramientas, cuentas por cobrar, etc.	Corresponde a las obligaciones y deudas económicas de una empresa o derechos sobre sus activos por parte de entidades o individuos externos. También incluye el capital que es la obligación de la empresa con los dueños.

- Para que el balance sea correcto tiene que cumplir con un principio contable fundamental:

El activo es igual al pasivo más el capital.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

El **capital** es el dinero o inversión que se realiza para iniciar una empresa o negocio, por tanto corresponde a un pasivo, ya que es lo que la empresa adeuda a su dueño. Por ejemplo, el aporte inicial de Alejandra corresponde al capital de su negocio.

- Otro principio teórico importante para entender un balance es la **invariabilidad de capital**, esto permite conocer las ganancias o pérdidas en un período de tiempo determinado, ya que al mantener constante el capital se puede conocer su incremento (ganancias) o su disminución (pérdidas).

Los bienes y deudas de una empresa se representan en un balance a través de cuentas. Algunas **cuentas** usuales son:

Activo	CAJA: dinero en efectivo. BANCO: cuenta corriente de la empresa. MERCADERÍAS: artículos que vende la empresa. CUENTAS POR COBRAR: deudas con la empresa. BIENES RAÍCES: propiedades de la empresa. MUEBLES: artículos como escritorios, sillas, etc.
Pasivo	CAPITAL: inversión inicial del dueño o socios de la empresa. CUENTAS POR PAGAR: deudas de la empresa con terceros por servicios. ACREEDORES: deudas de créditos.

ABC Vocabulario

Cuenta: registro que agrupa o representa conceptos de la misma naturaleza. Por ejemplo, la cuenta caja representa el dinero en efectivo del negocio.

Invariabilidad del capital: principio contable que mantiene sin variación el capital inicial (representado por la cuenta Capital), lo cual permite conocer su aumento o disminución. Es decir, las ganancias o pérdidas que obtiene el negocio o empresa.

Pasos para confeccionar un balance

- 1° Clasificar los datos en cuentas de activo y pasivo.
- 2° Sumar toda la columna de los activos y la de los pasivos.
- 3° Verificar que se cumpla la ecuación básica:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

- 4° Al conocer el capital inicial la diferencia entre el activo y el pasivo puede ser considerada una pérdida o una ganancia del período:

GANANCIA: la suma de los activos es **mayor** a la de los pasivos incluido el capital inicial.

PÉRDIDA: la suma de los activos es **menor** a la de los pasivos incluido el capital inicial.

Este método no es totalmente fiable pero da una idea aproximada de las pérdidas o ganancias de un período de tiempo.

APLICA

4. Ayuda a Alejandra confeccionar su balance utilizando los pasos que has aprendido en esta lección. Para ello:
 - Clasifica en cuentas de activo y pasivo los datos de su empresa.
 - Considera que Alejandra aportó un capital inicial de 150.000 pesos.
 - Ordena el balance en un formato como el siguiente:

ACTIVO	PASIVO
	CAPITAL
	PÉRDIDA O GANANCIA
TOTAL	TOTAL

**Web**

Para saber más sobre el balance: <https://www.entrepreneur.com/article/263440>

El balance es uno de los estados financieros más importantes de la contabilidad. Permite conocer la situación financiera de una empresa, lo que tiene, lo que adeuda y las posibles pérdidas o ganancias en un período de tiempo.

¿Y las ganancias?

¿Cómo se hace un plan de ahorro e inversión?

Indicador de evaluación

- Realizan un plan de ahorro e inversiones en relación a su balance.



TRABAJA EN CONTEXTO

Una pregunta muy común en los negocios es: “¿Por qué ya no hay dinero?” Existen varias razones por las cuales puedes tener un negocio exitoso y no tener efectivo. Tendríamos que exponer algo mucho más extenso para explicar cómo tu flujo de efectivo puede verse afectado por una mala administración, o por quedarse estancado en tus inventarios, pagos a proveedores y gastos. Lo importante en este momento es que te asegures que al final del mes tendrás dinero en el banco, o a final del año, y puedes lograrlo abriendo una cuenta para tus ganancias... ¡Tu banco estará feliz de ayudarte! Calcula cuánto quieres obtener de ganancia al final de cada semana. El objetivo es ir depositando esa cantidad en esa cuenta semana tras semana (o bien a final de mes si así funciona mejor para tu flujo de efectivo).

Recuperado el 20 de abril de 2014, de www.propymechile.com (Fragmento).

- El negocio de diseño e impresión de Alejandra presenta el siguiente balance a fines del primer semestre del año 2014:

Balance 1° semestre 2014

Activo		Pasivo	
Caja	500.000	Proveedores	200.000
Banco	60.000	Cuentas por pagar	250.000
Cuentas por cobrar	250.000	Acreedores	105.000
Mercaderías	100.000		
Maquinarias	200.000	Préstamos	345.000
Útiles	90.000	Capital	150.000
		Ganancias	150.000
Total activo	1.200.000	Total pasivo	1.200.000

- ¿Qué elementos del pasivo que presenta la empresa se podrían disminuir para ahorrar?, ¿de qué forma?
- ¿Sería conveniente invertir las ganancias o utilidades en más maquinarias para la empresa?, ¿por qué?
- ¿Qué ocurriría con la empresa si se utiliza dinero en efectivo para pagar las cuentas: proveedores, cuentas por pagar y acreedores?, ¿es posible hacerlo?
- De acuerdo con el balance, ¿cómo se podría conseguir más dinero para aumentar la disponibilidad de la caja?

Web

Para conocer todo el artículo, visita: <http://www.propymechile.com/tips-pyme/4510-pymes-tips-sabes-donde-estan-tus-ganancias.html>

Aparte de no guardar el dinero de las ganancias, ¿qué otras razones pueden provocar que un emprendedor no sepa si su negocio tiene resultados positivos?

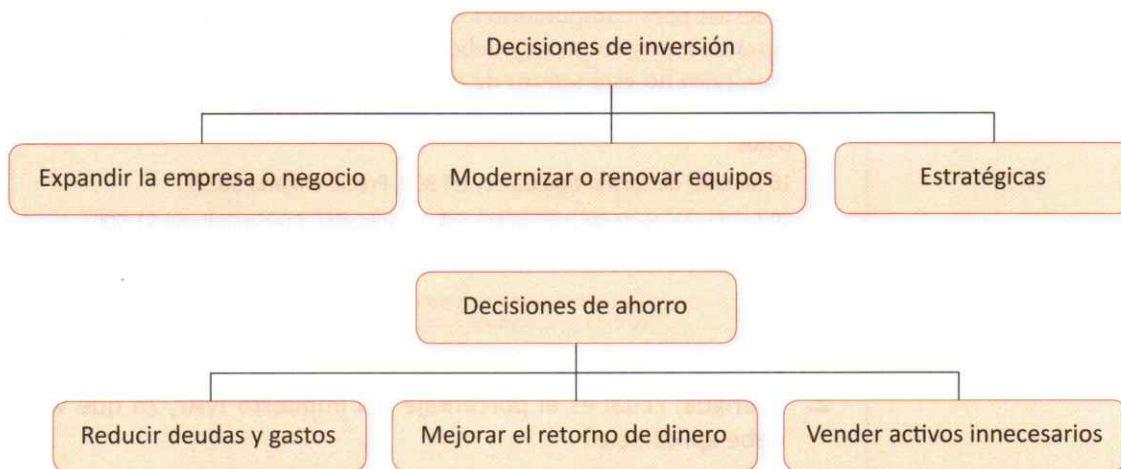
APRENDE

Ahorro e inversión en el negocio

En el caso presentado en la actividad anterior, se podría disminuir el pasivo y de esa forma ahorrar pagando las deudas que se mantienen con proveedores y cuentas por pagar (450.000), pero eso disminuiría el dinero (caja 500.000) disponible para futuros gastos.

Para decidir en qué invertir y en qué ahorrar, el emprendedor tiene que tener claro el objetivo que desea lograr con su empresa.

Cada empresa diseña un plan de ahorro e inversión en base a su balance. El plan puede incluir:



Un plan de inversión consiste en la enumeración detallada de todas las inversiones en activo fijo y activos circulantes necesarios para el funcionamiento de la empresa. Se debe mencionar el valor de la adquisición, su vida útil y el propósito que tendrá para la empresa.

APLICA

2. Considerando que uno de los objetivos de Alejandra para su negocio es modernizar los equipos de impresión, lo cual significa invertir 1.000.000:
¿Qué decisiones de ahorro e inversión le recomendarías en base a los datos del balance para los próximos seis meses? Anota tres y su justificación.
 - a. Haz una puesta en común de las decisiones con tus compañeros.
3. Detalla un plan de inversiones para el negocio de Alejandra considerando los equipos de impresión y el valor de cada uno. Señala cómo podría financiar ese plan.

ABC Vocabulario

Inversión es todo desembolso de dinero que se utiliza para la adquisición de bienes o instrumentos de producción que la empresa utilizará para alcanzar sus objetivos y obtener un beneficio en un tiempo determinado.

Activo fijo: Se denomina a los bienes que posee la empresa y que no cambian a lo largo del tiempo. Por ejemplo, los bienes inmuebles, las maquinarias, el mobiliario, etc. Todos ellos necesarios para el funcionamiento del negocio.

APRENDE

Valor neto, IVA y total en una factura

Como sabrás el impuesto al valor agregado (IVA) está presente en la mayoría de las compras y ventas que se realizan en Chile y afecta tanto a personas naturales como a empresas.

Las empresas y las personas dedicadas al comercio que hayan iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos tienen derecho a un crédito por el IVA, es decir pueden rebajar en su declaración de impuestos el IVA pagado en mercaderías o servicios que tengan relación con el giro de su negocio. Para hacer esto, requieren de la factura.

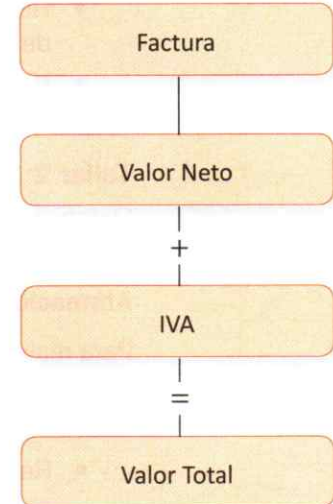
La **factura** es un documento mercantil que detalla en forma separada el precio de los artículos o servicios (valor neto), el impuesto pagado (IVA) y el valor total.

Valor neto: es el monto total del producto o los productos sin considerar el impuesto. Ejemplo: 10 baterías de celular (6.990 c/u) = valor neto 69.900.

IVA: es el valor del impuesto que grava las ventas o servicios y que actualmente en Chile tiene una tasa de 19% sobre el valor de un bien o servicio. Ejemplo: $69.900 \times 19\% = 13.281$ (19% de IVA).

Valor total: es el monto final de la venta que se debe pagar. Incluye el impuesto. Es decir es la suma del valor neto más el IVA. Ejemplo:

Valor neto 69.900 + 13.281 (19% IVA) = valor total 83.181.



APLICA

- Con lo que aprendiste completa la factura de Marcelo (actividad inicial).
- Ayuda a Marcelo a completar los valores de la siguiente tabla. Recuerda que el porcentaje de IVA es 19%.

VALOR NETO	IVA	TOTAL
\$100.000		
\$3.432.500		
	\$47.500	
	\$343.267	
		\$532.000
		\$10.324.675

El valor neto es el precio de los productos sin considerar el impuesto, el IVA es el impuesto que pagan las ventas y servicios. Finalmente, el valor total o total es el precio de los productos con IVA.

Reflexiona

Cuando se señala que el precio de venta es con IVA, ¿A qué se refiere?

Web
Para saber más

Si quieres saber más del IVA, visita:
<http://www.chileatiende.cl/fichas/ver/29234>

Taller 1: Obligaciones legales de los registros contables en Pymes

Con un compañero realicen las siguientes actividades:

- Averigüen en la página web del SII (www.sii.cl) qué registros contables son obligatorios para las empresas y cuál es su utilidad.
- Revisa en la Biblioteca del Congreso Nacional (www.bcn.cl) los artículos del código de comercio que se refieren a los registros contables de las empresas.
- En la página del SII, averigua en qué consiste la contabilidad simplificada y qué tipo de empresa pueden llevarla.

Taller 2: ¿Significa ganancia un saldo positivo en el flujo de caja?

Organicen un debate sobre las siguientes afirmaciones:

Afirmación 1: El emprendedor debe preocuparse solo del flujo de caja.

Afirmación 2: El emprendedor debe preocuparse solo de las ganancias (beneficio).

Para realizar el debate, hagan lo siguiente:

- Organizar 6 grupos que asumirán la postura a favor o en contra de una de las afirmaciones propuestas.
- Realizar un sorteo de la afirmación que defenderá cada grupo y la postura que asumirá (a favor o en contra).
- Preparar el debate, recopilando la información necesaria.
- Elegir un moderador y asignar un tiempo a cada grupo para el debate.
- Durante el debate respetar las opiniones de cada compañero y escuchar cada intervención.
- Finalmente, realizar una puesta en común entre los grupos sobre los problemas que enfrentaría un emprendedor si se preocupa solo del flujo de caja o de los beneficios.

Para defender cada afirmación, los grupos deben considerar que la ganancia se obtiene de la diferencia entre gastos y ventas, en cambio el flujo de caja es la diferencia de los ingresos y pagos.

Taller 3: ¿Qué otros impuestos hay en las ventas y servicios?

En parejas realicen la siguiente actividad.

- Investiguen en el Servicio de Impuestos Internos (SII) qué impuestos aparte del IVA afectan a las ventas y servicios en Chile y la forma en que estos se calculan.
- Con la información obtenida, elaboren una tabla con un caso que sirva de ejemplo para calcular uno de los impuestos investigados (por ejemplo, ILA; impuestos a las importaciones o exportaciones).
- Expongan la información en un lugar destacado de su sala de clases o colegio.

Taller 4: Los costos en una empresa

En grupos, lean la siguiente experiencia de la empresa constructora Rucantú, luego realicen las actividades.

TALLER

Casas prefabricadas desde La Araucanía a Europa

A mediados de la década de los años 90, en la empresa constructora Rucantú S.A. supieron percatarse de que la exportación era la necesaria nueva fase para su negocio. Luego de varios años de poco crecimiento, vislumbraron que el mercado nacional de las casas prefabricadas estaba cubierto y que la búsqueda de algún tipo de diferenciación debía apuntar a la calidad más que a la masificación.

Abaratando los costos

Desde 1981 Rucantú está en una permanente búsqueda e investigación de un sistema constructivo prefabricado de calidad, usando como elemento principal la madera. Pero el proyecto “Desarrollo de una nueva tecnología constructiva para la exportación de casas prefabricadas” sólo logró ponerse en marcha en 2004, con el apoyo de INNOVA Chile. El resultado fue la implementación de innovadoras soluciones en paneles, sistemas eléctricos y de agua, pisos, aislaciones, techumbres, puertas y ventanas. Todo bajo los exigentes estándares europeos.

La preocupación prioritaria del equipo profesional estaba en desarrollar un alto porcentaje de prefabricación para facilitar así el armado y disminuir el uso de mano de obra especializada, abaratando un 50% de los costos relacionados.

Además, el proceso de armado se redujo, por ejemplo, de diez a cinco días para una cabaña de 54 metros cuadrados.

En 70 casos de innovación. CORFO. (Fragmento)



1. ¿Cuál es el mayor costo de la empresa Rucantú?
2. ¿De qué forma logró reducir esos costos?
3. Investiga en internet cuál es el negocio principal de la empresa Rucantú S.A. y los costos asociados a su rubro.
4. Investiga sobre otras experiencias exitosas en la reducción de costos de una empresa. Escribe un informe con tres experiencias.

Comprueba tu aprendizaje

1. Define los siguientes conceptos:
 - a. Contabilidad
 - b. Costos fijos y variables
 - c. Punto de equilibrio
 - d. Balance
2. Explica dos razones acerca de la importancia de la contabilidad en un proyecto de emprendimiento.
3. Identifica los costos fijos y variables en los siguientes casos.

Caso 1

Fábrica de zapatos artesanales. Zapatería artesanal Víctor.

Mano de obra: 180.000

Arriendo de local: \$45.000 mensuales

Sueldo del vendedor: \$90.000 mensuales

Cuenta luz, agua y teléfono: \$60.000 mensuales

Cajas de cartón para zapatos: \$1.000 cada una

Cuero: \$5.000 el metro. (1 metro = 2 pares de zapatos)

Suelas: \$1.200 cada una

Pegamento: \$3.000 el tarro 500 ml. (rinde 10 pares de zapatos)

Producción estimada: 100 pares de zapatos por mes

Caso 2

Chocolates y alfajores caseros

- Bolsa de 100 galletas para alfajor
- Cobertura de chocolate 1 kilo
- Manjar bolsa 1 kilo
- Ramitas de decoración bolsa 500 gramos
- Papel carestinado para envoltorio (50 envases)
- Etiqueta autoadhesiva (50 etiquetas)
- Arriendo local
- Mano de obra
- Consumo de luz
- Gastos comunes local

4. Considera los datos del Caso 1 y calcula:
 - a. Costo total.
 - b. Precio artículo. Considera una ganancia del 30%.
 - c. Valor neto, IVA y valor total de 10 zapatos.

5. ¿Qué elementos debe considerar un plan de control y gestión de la contabilidad? Explica tres elementos.
6. Con los datos del recuadro, elabora un balance de la contabilidad de la Zapatería Artesanal Víctor. Una vez hecho el balance, responde las preguntas.

Datos

- Capital: \$245.000
- Cuentas por cobrar: \$250.000
- Préstamo por pagar: \$170.000
- Maquinarias: \$60.000
- Mercaderías: \$100.000
- Caja \$500.000
- Banco: \$50.000
- Impuestos por pagar: \$180.000
- Cuentas por pagar: \$155.000

- a. ¿Qué elementos del pasivo que presenta la empresa se podrían disminuir para ahorrar?, ¿de qué forma?
- b. ¿Qué ocurriría con la empresa si se utiliza dinero en efectivo para pagar deudas que refleja el balance?, ¿es posible hacerlo?
- c. De acuerdo con el balance, ¿cómo se podría conseguir más dinero para aumentar la disponibilidad de la caja?

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Identificar costos fijos y costos variables.		
3	Realizar un plan de control y revisión de los asuntos contables.		
2	Identificar costos fijos y variables.		
4	Elaborar un balance de la contabilidad.		
5	Realizar un plan de ahorro e inversión de acuerdo con el balance.		
6	Diferenciar valor neto, IVA, valor total		

¿Qué vas hacer para mejorar los indicadores que marcaste **Debo mejorar**? Indica dos actividades.

Proyecto emprendimiento

De la teoría a la práctica: Mi proyecto de emprendimiento

En esta etapa evalúen qué recursos necesitan para comenzar y busquen los apoyos necesarios para la realización del proyecto.

Paso 3 Definir los recursos necesarios para el proyecto y buscar financiamiento

- Definan los recursos que son necesarios para concretar su idea de producto o servicio. Completen una lista con los recursos que necesitarían

Recursos materiales	
Recursos humanos	
Recursos de conocimientos implicados	
Recursos financieros	

- Proyecten un **flujo de caja** estimado para los primeros tres meses del proyecto, considerando las inversiones, los gastos e ingresos que obtendrían.

Flujo de caja

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3

- Definan qué tipo de financiamiento podrían conseguir para realizar su proyecto: Aportes personales, préstamos, créditos o subsidios. Busque información en su comuna o región sobre los fondos o subsidios públicos.

Fondos o entidades donde conseguir financiamiento	Requisitos necesarios

- ¿Qué apoyos no monetarios podrían obtener? Busquen información sobre apoyo técnico o capacitación disponible para iniciar un proyecto de emprendimiento.

Paso 4 Definir costos y controlar la gestión del proyecto

- Identifiquen y calculen los costos de su proyecto de emprendimiento y detállelos para calcular el precio de su producto o servicio.

Costos fijos	Costos variables

- Definan un margen o porcentaje de ganancia para fijar el precio de su producto o servicio. Guíense por lo estudiado en la lección 1 del capítulo 4:

Porcentaje de margen de ganancia: _____

Precio para nuestro producto o servicio: _____

- Tomando en cuenta el flujo de caja que proyectaron y los costos calculados para su producto, realicen un balance contable inicial de su proyecto. Consideren el monto de financiamiento estimado como el capital de su emprendimiento.
- Diseñen un plan de control de los asuntos contables. Para ello comiencen a registrar en un cuaderno o en planillas de Excel los ingresos, gastos, ventas y compras que realicen para su proyecto.
- Creen un plan de inversiones para su emprendimiento. Detallen los insumos y activos que necesitan comprar para que funcione su idea:

Inversiones	Justificación

La gestión del capital humano en las empresas

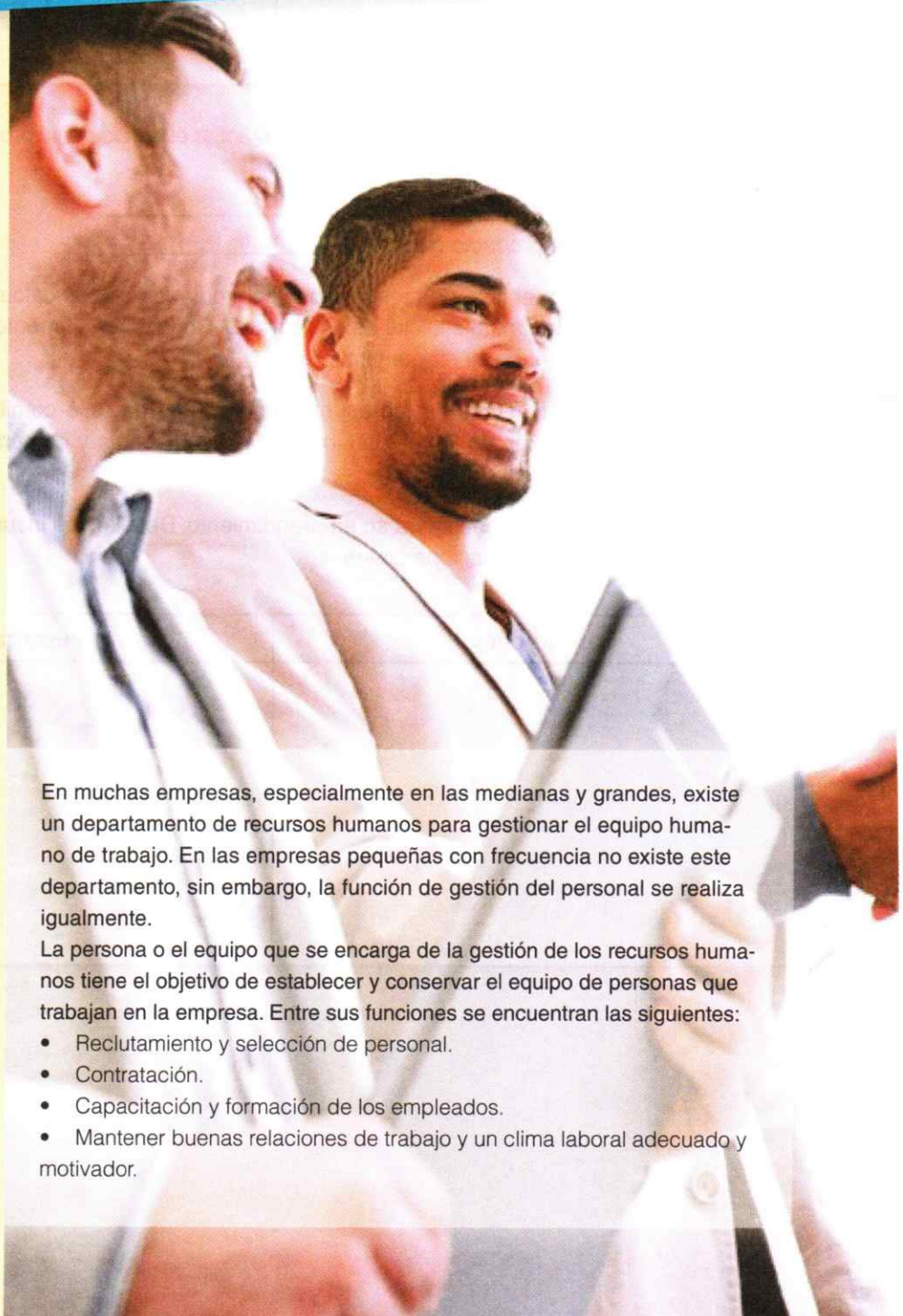
Aprenderemos a:

Gestionar el capital humano en las empresas.

Para conseguir este objetivo:

- Aprenderás a seleccionar personal, de acuerdo a los requerimientos de la empresa.
- Confeccionarás planes de capacitación para el personal.
- Realizarás contratos laborales, considerando los artículos 3, 7, 8 y 9 del código del trabajo.
- Confeccionarás liquidaciones de sueldo.

Por tanto, el propósito de este capítulo es: aprender a gestionar el capital humano en las empresas, analizando cada una de estas funciones. El éxito y el desarrollo de una empresa dependen en gran medida de las personas que trabajan en ella, de forma que la gestión de los trabajadores es uno de los aspectos más importantes a tener en consideración cuando alguien desea comenzar un proyecto de emprendimiento.



En muchas empresas, especialmente en las medianas y grandes, existe un departamento de recursos humanos para gestionar el equipo humano de trabajo. En las empresas pequeñas con frecuencia no existe este departamento, sin embargo, la función de gestión del personal se realiza igualmente.

La persona o el equipo que se encarga de la gestión de los recursos humanos tiene el objetivo de establecer y conservar el equipo de personas que trabajan en la empresa. Entre sus funciones se encuentran las siguientes:

- Reclutamiento y selección de personal.
- Contratación.
- Capacitación y formación de los empleados.
- Mantener buenas relaciones de trabajo y un clima laboral adecuado y motivador.



Observa la imagen y responde:

- ¿Qué elementos logras observar en la imagen? Nómbralos.
- ¿Qué situación crees que ocurre en la imagen? Descríbela.
- ¿Cuál es la actitud de las personas en la imagen?, ¿qué están haciendo?

De dónde vienes

Aprendiste cuáles son los pasos a seguir para comenzar un proyecto de emprendimiento

En este capítulo

Aprende cómo estructurar y gestionar uno de los aspectos más importantes de tu proyecto: las relaciones con los trabajadores de tu empresa.

A dónde vas

Estudiarás cómo gestionar el capital humano y cómo realizar todas las funciones que esto implica: seleccionar personal, contratarlo, elaborar planes de capacitación y realizar liquidaciones de sueldo.

Conceptos clave

Selección de personal
Liquidación de sueldo

Cotización
Plan de capacitación

Contrato de trabajo
Clima laboral

Trato justo

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

1. Un contrato es:

- a. Un documento en el que se acuerda cuál será el trabajo de una persona.
- b. Un acuerdo entre empleador y empleado.
- c. Un documento en el que empleador y empleado acuerdan las condiciones laborales en las que desarrollará su trabajo.
- d. Un documento que el empleador da al trabajador.

2. Una liquidación de sueldo es:

- a. El finiquito.
- b. El sueldo líquido.
- c. La constancia del pago de la remuneración del empleado.
- d. El pago de la remuneración del empleado.

3. El sueldo líquido es:

- a. El sueldo que cada trabajador percibe.
- b. El sueldo antes de que se descuenten las cotizaciones.
- c. El sueldo de todo el año.
- d. El sueldo mínimo.

4. Un plan de capacitación:

- a. Es beneficioso para la empresa.
- b. Es un costo para la empresa.
- c. Es un costo para el trabajador.
- d. No beneficia a nadie en la empresa.

Actividad de motivación

Lee la siguiente reseña cinematográfica.

El método

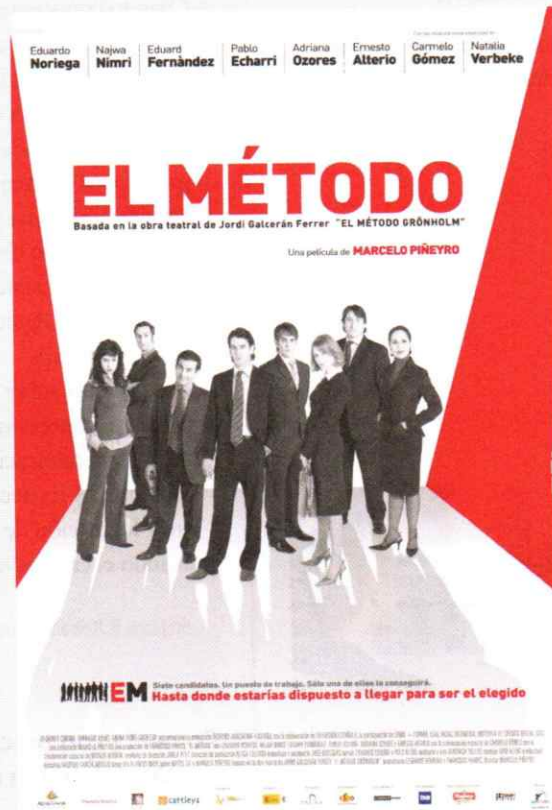
Película de coproducción española y argentina dirigida por Marcelo Piñeyro. Cuenta la historia de siete ejecutivos que postulan a un cargo de responsabilidad y deben pasar diversas etapas de selección entre formularios y burocracia empresarial para finalmente ser sometidos a una nueva forma de selección: el método Grönholm.

El método consiste en dejarlos encerrados en una pieza y enfrentarlos a diversas pruebas psicológicas donde aflorará la personalidad de cada uno, se crearán alianzas, saldrán a flote historias del pasado y se producirán las eliminaciones.

La película se basa en la obra de teatro *El método Grönholm*, de Jordi Galcerán.

Tanto la obra como la película encierran una crítica al sistema laboral y a la sociedad que empuja a los sujetos a un sistema de competencia donde cada uno debe demostrar que es mejor que otro.

Título original: El método
Año: 2005
Director: Marcelo Piñeyro
País: coproducción española-argentina.



Comenta con tus compañeros.

- ¿Cuál es la importancia de la selección de personal?
- ¿Te parece válido hacer todo lo posible por conseguir un trabajo?
- ¿Qué actitudes y capacidades crees que privilegian las empresas al seleccionar personal?
- ¿Por qué es importante la selección de personal? Da tres razones.

¿Seré el elegido?

La selección de personal

Indicador de evaluación

Seleccionan personal de acuerdo con los requerimientos de la empresa.



TRABAJA EN CONTEXTO

Cuando conocemos a alguien por primera vez, observamos cierto número de rasgos de esa persona: características físicas, ropa, firmeza del apretón de manos, gestos, tono de voz, etc. Después usamos estas impresiones para situar a la persona en categorías rápidas preconstruidas. Y estas primeras impresiones tienden a tener más peso que la información que se obtenga después. La mejor evidencia de las primeras impresiones proviene de las investigaciones sobre las entrevistas de empleo. Los descubrimientos demuestran con claridad que son las primeras impresiones las que cuentan. Un estudio reciente sugiere que es frecuente que los entrevistadores sepan si contratarán a alguien poco después del primer apretón de manos y sostener una breve charla.

Los estudios sobre la apariencia de los candidatos confirma el poder de las primeras impresiones. En las entrevistas, los solicitantes atractivos reciben una mejor calificación, y quienes están subidos de peso tienen una penalización. (...) Es decir, las primeras impresiones tienen un peso considerable en la formación de las evaluaciones finales de los entrevistadores, siempre y cuando el entrevistador no obtenga información demasiado negativa.

Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, (2009). *Comportamiento organizacional*. México: Pearson Educación.

Comenta con un compañero tu opinión acerca de las siguientes preguntas y elaboren una respuesta:

1. ¿Te parece justo que las primeras impresiones sean las que cuentan en una entrevista de trabajo para elegir al candidato adecuado?, ¿por qué? Argumenta tu respuesta.

2. ¿Alguna vez te han hecho una entrevista de trabajo? ¿Qué sensaciones tuviste?

3. ¿Estás de acuerdo con que los entrevistadores eligen entre los postulantes basándose en las primeras impresiones o se fijan en otras cosas?

4. Si tú fueras el empleador de un negocio y tuvieras que hacer un proceso de selección para elegir a tus empleados, ¿qué valorarías más? Marca con una X en la primera casilla aquellos aspectos que crees que un entrevistador debería tener en cuenta, y puntúa el or-

den de importancia de estos aspectos, siendo el 1 la información más importante y 13 la menos importante.

Está casado y tiene hijos		
Capacidad de trabajar en grupo		
Conocimientos sobre el rubro al que pertenece el empleo		
Experiencia en otras empresas		
Puntualidad		
Estudios académicos específicos relacionados con el puesto de trabajo		
Buen trato		
Creencias religiosas		
Bien vestido		
Flexibilidad y disponibilidad para realizar tareas que no están incluidas entre sus funciones		
Atractivo físicamente		
Motivación para el trabajo		
Edad		

5. ¿Hay alguna información más, a parte de las anteriores, que consideras que el entrevistador debería solicitar al entrevistado?

APRENDE

La selección de personal

Cuando las empresas, las instituciones u organizaciones necesitan contar con la colaboración de nuevos profesionales para alcanzar sus metas y objetivos, es necesario hacer un reclutamiento y selección de personal. Para esto es importante que cada organización cuente con un especialista en ésta área, un psicólogo laboral, que es quien posee las herramientas adecuadas para llevar a cabo la selección de personal siguiendo los requerimientos y exigencias de la empresa.

Al hacer un proceso de selección realizamos una predicción del comportamiento del postulante, aunque por supuesto siempre existe un cierto riesgo, ya que las reacciones de los seres humanos no son completamente previsibles.

Existen diversos factores que pueden hacer que la selección de personal sea exitosa:

- Analizar la trayectoria anterior del postulante.
- Realizar una adecuada evaluación de los conocimientos que posee.
- Pedir referencias a antiguos empleadores.
- No aceptar personas cuya formación y experiencia no corresponda con el nivel del cargo.

Las personas encargadas de la selección de personal deben estar especialmente preparadas para esta situación, como también tiene que existir una dedicación y un tiempo específico para realizar el proceso completo.

¿Cómo seleccionar el personal adecuado para mi emprendimiento?

A menudo, en las microempresas o proyectos de emprendimiento son los propios emprendedores quienes cumplen las distintas tareas y trabajos de la empresa, sin embargo, es posible que se necesite contratar personas que cumplan con trabajos específicos o que se requiera personal a medida que el proyecto crece.

Para seleccionar el personal, lo primero que se debe considerar son las siguientes preguntas:

- ¿Cuántas personas son necesarias?
- ¿Qué tareas van a desempeñar?
- ¿Qué perfil profesional y personal deben cumplir?
- ¿Qué conocimientos y experiencia requieren?

Luego, hay que confeccionar una planilla basada en las preguntas anteriores que orienten la búsqueda y selección del personal adecuado. Ejemplo:

Puesto requerido	Funciones que desempeñará	Formación requerida	Perfil profesional y personal que busco
Un contador	<ul style="list-style-type: none">- Llevar la contabilidad de la empresa.- Pagar impuestos.- Controlar y gestionar remuneraciones	Técnico en contabilidad con experiencia en manejo de programas computacionales de contabilidad.	Una persona analítica, capaz de tomar decisiones, responsable, ordenado.

APLICA

6. Imagina que en tu negocio necesitas contratar a una persona para que se ocupe de las tareas administrativas y de secretariado. ¿Cuál de los tres perfiles que te mostramos a continuación elegirías para el puesto? Completa la tabla que aparece al final explicando las ventajas y desventajas de cada uno de los tres perfiles. Finalmente indica a cuál de los tres postulantes elegirías, así como las razones que te han llevado a seleccionarlo. Finalmente, comparte tu elección con tus compañeros de clase.

PERFIL 1: Ana Soto González

Maneja los programas informáticos relacionados con la administración y muchos de dirección de empresas e incluso de contabilidad. Sus antiguos empleadores hablan bien de ella: es una persona responsable, puntual y eficaz, con habilidades de liderazgo. Tiene siete años de experiencia como secretaria. Es licenciada en Economía y estudió un magister en Dirección de Empresas.

PERFIL 2: EDUARDO ARAVENA ESPINOZA

Está casado y tiene dos hijos. Ha trabajado durante nueve años como secretario en tres empresas distintas. Sus anteriores empleadores dan buenas referencias de él: sabe trabajar en grupo, es ordenado y cumple con su trabajo. Utiliza con soltura los programas informáticos relacionados con la administración, aunque no conoce mucho más que esos.

PERFIL 3: CLAUDIA PINO DIEZ

Ha trabajado durante once años como secretaria. No tiene estudios específicos, pero conoce muy bien todos los programas informáticos relacionados con la administración, así como las funciones que debe desempeñar una secretaria. Ha aprendido mucho durante los años que ha trabajado, además es inteligente y está muy motivada para trabajar y aprender cosas nuevas. Sus empleadores solo tienen buenas palabras hacia ella: es responsable, puntual, hace el trabajo que le corresponde y, si puede, ayuda a sus compañeros para que el trabajo esté listo a tiempo, se esfuerza mucho y tiene un gran espíritu de superación personal.

	VENTAJAS Y RAZONES POR LAS QUE LE SELECCIONARÍA	DESVENTAJAS Y RAZONES POR LAS QUE LO DESCALIFICARÍAS
ANA		
EDUARDO		
CLAUDIA		

7. Reflexiona.
 - a. ¿A cuál de los tres postulantes seleccionarías para tu empresa? ¿Por qué?
 - b. ¿Por qué descartarías a los otros dos? Escribe diez líneas con tus argumentos.
8. En grupos de cuatro estudiantes organicen una simulación de búsqueda y selección de personal. Para ello:
 - Asignen roles a cada grupo: un par de estudiantes serán los encargados de la selección de personal y dos estudiantes simularán ser candidatos al puesto de trabajo con características distintas.
 - Para hacer más real la situación, realicen una investigación previa sobre el perfil que requieren las empresas de su rubro o especialidad y los requisitos que solicitan. Por ejemplo, en el caso de un técnico en mecánica automotriz o un técnico en química industrial.
 - Una vez finalizada la actividad pongan en común su experiencia con el curso en un plenario.

Ya soy parte de la empresa

La contratación de personal

Indicador de evaluación

Realizan contratos laborales, considerando los artículos 3, 7, 8 y 9 del código del trabajo.

¿? Sabías qué

Las relaciones laborales se encuentran normadas por ley de acuerdo con el Código del Trabajo (Decreto con fuerza del ley N° 1). En especial, el título I de dicho código se fija las normas generales del contrato de trabajo.

Una vez que una empresa ha finalizado el proceso de selección de personal y ha elegido a las personas que pasarán a formar parte de la empresa, el Departamento de Recursos Humanos, o la persona que se ocupe de la gestión de personal, debe realizar otra de sus funciones: la de contratar a los nuevos empleados.

TRABAJA EN CONTEXTO

Alejandro es un joven de 16 años que está trabajando en el supermercado “Los Pinos” desde hace dos meses. Decidió comenzar a trabajar para ayudar económicamente en su casa, ya que su hermano menor padece una enfermedad que implica muchos gastos, pero su madre no estaba de acuerdo con que descuidara sus estudios.

El dueño del supermercado accedió a la petición de trabajo, pero le dijo que no era necesario hacerle contrato ya que su trabajo sería esporádico. El joven trabaja en la sección de cecinas y fiambres, de lunes a viernes de las 12:00 hasta las 20:30 horas. Su sueldo es de \$105.000 mensuales y no tiene descuentos ni gratificación ya que no existe un contrato que regule estas cosas.

La Inspección del Trabajo de La Serena se acerca un día al supermercado “Los Pinos” para supervisar y verificar las condiciones de trabajo de todos los empleados.

Comienzan revisando los contratos de trabajo. A medida que avanza el día entrevistan a cada uno de los empleados y conversan con ellos sobre su situación real en la empresa.

Imagina que tú eres parte del equipo de inspectores que está supervisando las condiciones de trabajo de los empleados del supermercado. Responde por escrito las siguientes preguntas:

1. ¿Es legal que Alejandro esté trabajando para el supermercado “Los Pinos” sin contrato?

2. ¿Podría el supermercado “Los Pinos” haberle hecho un contrato a Alejandro a pesar de que es menor de edad?

3. ¿Puede un menor de edad trabajar cuarenta horas semanales?

4. ¿Qué irregularidades señalarías de la situación de Alejandro? Enuméralas en tu cuaderno.

APRENDE

Contratación de personal

Todas las personas mayores de 18 años pueden ser contratadas. En el caso de que la persona que quiera trabajar sea menor de edad pero mayor de quince años, existen algunos requisitos especiales:

Sólo podrán realizar trabajos ligeros que no perjudiquen su salud y desarrollo.

Deben contar con la autorización expresa del padre o madre o, si ellos faltan, de sus abuelos.

Acreditar haber terminado los estudios de enseñanza media o encontrarse realizándolos.

No podrán tener una jornada diaria superior a 8 horas. Ni una semanal superior a 30 horas.

No pueden realizar trabajos nocturnos, es decir, aquellos que se realizan entre las 20:00 y las 7:00 horas, excepto aquellos en los que únicamente trabajen miembros de la familia, bajo la dirección de uno de ellos.

El contrato de trabajo debe constar por escrito en dos copias y ser firmado por el empleado y el empleador, para quedarse cada uno de ellos con una copia del mismo.

Todo contrato de trabajo debe contener los siguientes datos:

- Lugar y fecha del contrato.
- Individualización de las partes, indicando nacionalidad, fecha de nacimiento y de ingreso del trabajador.
- Determinación y descripción completa del tipo de servicio que se prestará, indicando además el lugar donde se realizará.
- Monto, forma y periodo de pago de la remuneración acordada.
- Duración y distribución de la jornada de trabajo.
- Plazo del contrato.

Vocabulario

Un **contrato de trabajo** es un documento en el que el empleador y el trabajador acuerdan las condiciones laborales en las que el empleado va a desarrollar su trabajo. En el contrato se establece cuáles serán las funciones y servicios que deberá realizar el empleado, así como el horario y la remuneración que recibirá a cambio de su trabajo. Tanto el empleado como el empleador deben estar de acuerdo con las obligaciones y derechos que dan origen a la relación laboral.

Los contratos deben tener como mínimo:

- Lugar y fecha de suscripción; razón social y RUT del empleador(a); si es persona natural, nombre y RUT. Los datos del trabajador(a): nombre, nacionalidad, RUT, estado civil, domicilio y fecha de nacimiento.
- Fecha de inicio, lugar de prestación de los servicios y labor que realizará; monto, forma y periodo de pago de la remuneración; duración, distribución y horario de la jornada (máximo 45 horas semanales); duración del contrato y otros acuerdos que las partes estimen.

El contrato de trabajo puede ser modificado mediante un acuerdo entre las partes, dejando constancia por escrito al dorso o en un anexo.

En algunos casos el empleador(a) puede, sin acuerdo del trabajador(a), cambiar ciertas condiciones del contrato, siempre que no causen menoscabo moral o económico al trabajador(a).

Infórmese sobre sus derechos y deberes:

CENTRO DE ATENCIÓN LABORAL:
600 450 4000
INSPECCIÓN DEL TRABAJO EN LÍNEA (ITEL):
www.dt.gob.cl



APLICA

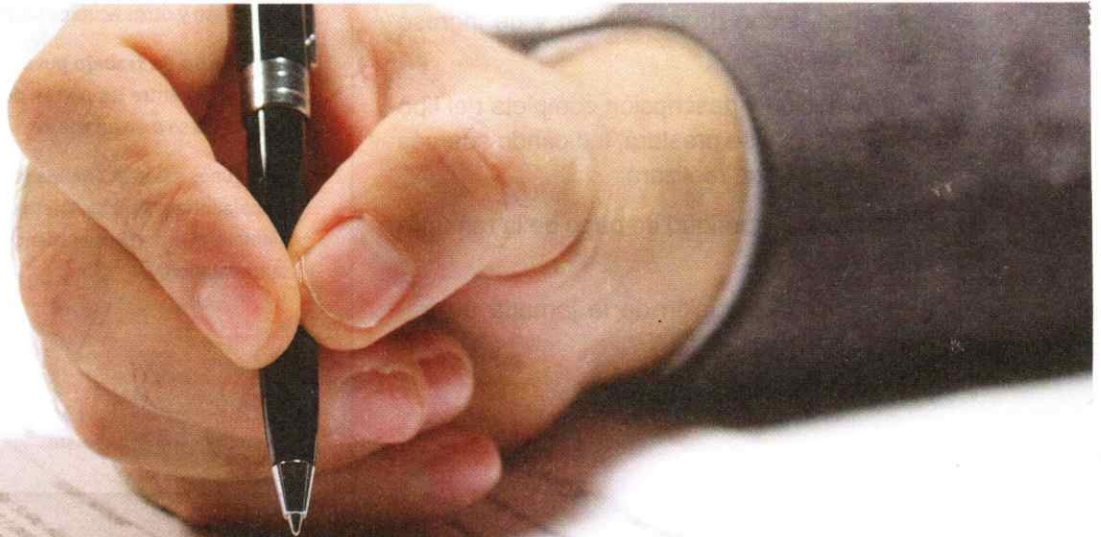
5. Compara los cuadros anteriores con la enumeración de irregularidades que hiciste sobre el caso de Alejandro en la pregunta número 5:
 - a. ¿Son correctas todas las irregularidades que identificaste?

 - b. ¿Te faltó señalar alguna para que el informe de la Inspección del Trabajo sea completo?

6. Elabora un breve informe sobre el caso de Alejandro como si fueras miembro de la Inspección de Trabajo y preséntalo a tu curso.
7. Junto con un compañero, busquen un modelo de contrato de trabajo y redacten un contrato para Alejandro que cumpla todos los requisitos expuestos en el cuadro anterior, así como todos los datos mencionados.
8. Reflexiona.
 - a. ¿Por qué crees que en un contrato debe figurar la duración y distribución de la jornada de trabajo?
 - b. ¿Te parece importante que se describa el tipo de servicio que debe prestar el trabajador?, ¿por qué?
 - c. El hecho de que en un contrato se señale de forma precisa el tipo de servicio que debe prestar el trabajador, ¿significa que el trabajador no puede o no debe realizar una función distinta de la indicada en el contrato? Fundamenta tu respuesta.
 - d. Dialoga con tus compañeros sobre estas tres preguntas y traten de llegar a un acuerdo.

Conexión con comportamiento laboral

Contrato de trabajo



El sueldo bruto y el líquido

La liquidación de sueldos

TRABAJA EN CONTEXTO

Sara Reyes Ortíz es una estudiante del último curso de un liceo Técnico-Profesional. En un mes terminará sus estudios de la especialidad Servicios de Turismo, centrados en el ramo de turismo. Una empresa dedicada a organizar excursiones y visitas en el desierto de Atacama, la llama para hacerle una entrevista para un trabajo que comenzará en enero, cuando ella ya haya completado sus estudios. En la entrevista le hacen una serie de preguntas y le explican cuáles serán las condiciones de trabajo: tendrá jornada completa y un sueldo bruto de 400 000 pesos. Sara acepta el trabajo muy contenta. En enero comienza a trabajar, pero cuando recibe su primer sueldo se lleva una desagradable sorpresa: la empresa le ha entregado un cheque por un valor inferior a los 400 000 pesos que habían acordado.

1. ¿Sabes explicar a Sara por qué su empleador le ha pagado menos de lo que habían conversado durante la entrevista?

2. ¿Alguna vez has oído hablar de sueldo líquido y sueldo bruto? ¿Sabes cuál es la diferencia?

3. Cada empleado paga obligatoriamente algunos conceptos que le son descontados de su sueldo antes de recibirlo. Señala todas las obligaciones que creas que el trabajador debe pagar:

	Tiene que pagar	No tiene que pagar
La vivienda (Dividendo)		
El sistema de Salud (Fonasa o Isapre)		
La educación de sus hijos o la suya propia		
El fondo de pensión		
El fondo de cesantía		
Las infraestructuras estatales		

Indicador de evaluación

Confeccionan liquidaciones de sueldo.

Vocabulario

La **liquidación de sueldo** es el documento que el empleador entrega al trabajador, como constancia del pago de su remuneración por concepto de los servicios prestados. Este documento está suscrito por el empleador, pero cuenta también con la conformidad del trabajador.

- Pregunta a tres familiares o amigos cuál es la diferencia entre su sueldo líquido y bruto, y pídeles después que te expliquen a qué se destina esa parte de su salario que ellos no reciben directamente. Con la información que ellos te proporcionen intenta completar esta tabla:

Los conceptos que paga un trabajador con la parte de sueldo que no recibe directamente	Cuánto paga y qué porcentaje de su sueldo representa

APRENDE

En la liquidación de sueldo se especifica la cantidad y el desglose del pago de los sueldos legales que le corresponden al trabajador.

Constituyen remuneración los siguientes elementos:



Además de la remuneración desglosada, las liquidaciones también incluyen los descuentos que sean aplicables por concepto de **cotizaciones**. En nuestro país todo trabajador debe cotizar lo siguiente:

Destino de las cotizaciones	Porcentaje que se descuenta del sueldo
Prestaciones de salud (FONASA o ISAPRE)	7%
Administradoras de Fondos de Pensión (AFP)	12,6% - 13,9%
Ahorro previsional para el fondo de pensión (es voluntario y no a todos los trabajadores se les descuenta)	(el monto es voluntario)
Fondo de cesantía	0,6%

¿Sabías qué

Para **calcular la remuneración** de un trabajador en general se suman: el sueldo base, la asignación familiar y las otras regalías convenidas a las cuales se le restan los descuentos legales (AFP, salud, fondo de cesantía) y otros descuentos para obtener el sueldo líquido o saldo líquido a pagar.

El porcentaje de descuento legal para AFP, salud (Fonasa o Isapre) y seguro de cesantía si procede se determina sobre la **remuneración imponible** que incluye el sueldo base y la gratificación.

APLICA

- Calcula y completa la liquidación de sueldo de Sara Reyes Ortiz, guía turística de una conocida empresa de excursiones por el desierto de Atacama, con RUT 1.589.446-1. Ten en cuenta que tiene una jornada laboral de 45 horas semanales y recibe como sueldo bruto \$400.000. Además, realiza mensualmente un aporte previsional voluntario de \$40.000. No tiene cargas ni recibe ayudas de movilización.

Vocabulario

Las **cotizaciones** son todos aquellos descuentos que el empleador realiza, a partir del sueldo base imponible durante toda la relación laboral. Estos descuentos están destinados al sistema de salud, a la Aseguradora de Fondos de Pensiones y a la Aseguradora de Fondos de Cesantía.

LIQUIDACIÓN DE SUELDO MENSUAL

DATOS DEL TRABAJADOR

RUT:	
NOMBRE:	

Período de Remuneración:	Mes:	Año:
--------------------------	------	------

DETALLE DE REMUNERACIÓN

Haberes del Trabajador	Valor
Sueldo Base	\$ _____
Total Remuneración Imponible	\$ _____
Asignación Familiar # cargas: _____	\$ _____
Movilización	\$ _____
Total de Haberes (1)	\$ _____

Descuentos	Valor
Cotización Previsional (AFP) AFP: _____	\$ (_____)
Cotización Salud (Fonasa o Isapre)	\$ (_____)
Cotización Voluntaria y Cuenta de Ahorro AFP	\$ (_____)
Total Descuentos Previsionales	\$ (_____)

Otros Descuentos	\$ (_____)
Total Descuentos (2)	\$ _____

ALCANDE LÍQUIDO (1) – (2) \$ _____

Anticipos o Préstamos \$ (_____)

SALDO LÍQUIDO A PAGAR	\$ _____
------------------------------	-----------------

Certifico que he recibido de mi Empleador Sr(a): _____ a mi total y entera satisfacción el saldo líquido indicado en la presente liquidación, sin tener cargo ni cobro posterior alguno que hacer, por los conceptos de esta liquidación.

Fecha: _____

Firma del Trabajador

La empresa funciona con buen clima

La comunicación entre superiores y subordinados

Indicador de evaluación

Reconocen la importancia del trato justo como un factor de buena gestión del personal. Realizar análisis FODA de un proyecto.

TRABAJA EN CONTEXTO

Gendarmes denuncian que la extenuante jornada laboral es la causante de suicidios de funcionarios

Una jornada de ocho horas diarias por 18 días para optar a uno de descanso, sistema de turnos que rige en la cárcel de Chillán para los gendarmes que hacen guardia en el perímetro, denunció la Asociación de Gendarmes de Chile.

Según la organización, este panorama se repite en todas las cárceles del país con un mínimo de 12 días para optar a uno libre.

El presidente nacional de los gendarmes, O.U., dijo que es imposible desarrollar un buen trabajo con un sistema que definió como injusto. “Al décimo día ya nadie trabaja como corresponde”, insistió.

Aún más, el dirigente de los gen-

darmes relacionó este sistema con los 40 intentos de suicidio y 30 que cumplieron con su objetivo el año pasado.

El sistema afecta principalmente a los gendarmes nuevos, que son los que llegan a realizar como primera labor la guardia en las cárceles.

La Asociación aseguró que las autoridades hacen oídos sordos frente a la que consideran, explotación laboral y trato injusto.

Recuperado el 18 de abril de 2014 de <http://www.biobiochile.cl/2014/02/17/gendarmes-denuncian-que-extenuante-jornada-laboral-es-la-causante-de-suicidios-de-funcionarios.shtml>

1. ¿Consideras que la situación descrita en la noticia es un caso de trato injusto?, ¿por qué?
2. Enumera todos los elementos que crees que pueden ser característicos de trato injusto:
3. ¿En qué párrafo de la noticia se denuncia la existencia de una mala comunicación con los superiores?
4. ¿Qué crees que deberían hacer los gendarmes para arreglar su situación?

APRENDE

Uno de los factores más importantes para gestionar los recursos humanos de una empresa y también para crear un buen clima laboral es la buena relación y la comunicación fluida entre superiores y subordinados.

Se genera una buena relación entre los superiores y los subordinados cuando:

- Se establece una relación de liderazgo entendida y respetada por todos.
- Ambas partes tienen la oportunidad de influir positivamente en el otro.
- Las personas se comunican abiertamente y nadie siente temor a sugerir nuevas ideas.
- Los trabajadores y los superiores tienen el apoyo mutuo y existe una relación de confianza.
- Los miembros de la empresa muestran flexibilidad y disposición a hacer incluso tareas que no están especificadas en sus contratos de trabajo.

Además de una buena comunicación, es importante que todos los trabajadores sean tratados justamente.

El Código del Trabajo establece que un trato justo implica:

Igualdad de remuneración entre hombres y mujeres que presten un mismo trabajo.

No discriminar ni excluir u ofrecer un trato preferente basándose en diferencias de raza, color, sexo, edad, estado civil, sindicación, religión, opinión política, nacionalidad, ascendencia nacional u origen social.

Respetar jornadas laborales.

Luchar contra el acoso laboral y fomentar las relaciones laborales fundadas en el respeto y en la dignidad de la persona.



ABC Vocabulario

Clima laboral: medioambiente físico y humano en que se desarrolla el trabajo. Su calidad influye en el quehacer y la productividad de los trabajadores.

APLICA

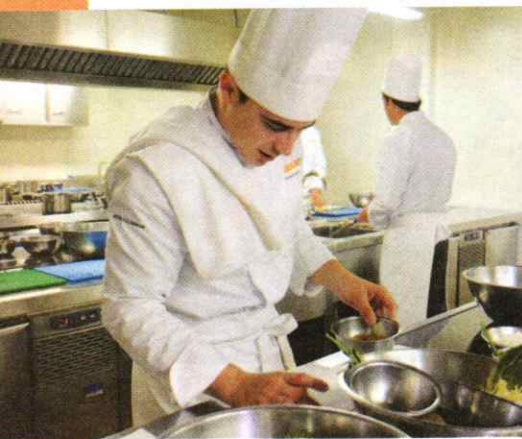
5. Propón una solución para el caso de los gendarmes de la cárcel de Chillán. Escribe una carta al Director de Gendarmería explicando tu solución.
6. En grupos de tres busquen noticias que traten cada uno de los cuatro casos que implican un trato injusto en una empresa.
 - a. Hagan un breve resumen de cada ejemplo que encuentren.
 - b. Investiguen si se está luchando por superar esa injusticia concreta y qué se está haciendo al respecto.
 - c. Expongan los resultados de su estudio al resto del curso.

Con formación es mejor el trabajo

La capacitación del personal

Indicador de evaluación

Confeccionan planes de capacitación para el personal.



TRABAJA EN CONTEXTO

Alejandro se dedica al ramo de alimentación. Trabaja como chef en Valdivia, en un restaurante que pertenece a una cadena de restauración importante en Chile. El departamento de Recursos Humanos de su empresa ha decidido que todos sus empleados recibirán un curso de capacitación durante una semana.

Alejandro comienza el curso con mucho entusiasmo, porque le gustar aprender cosas nuevas. Sin embargo, al poco tiempo de comenzar, descubre que el curso trata sobre cuestiones administrativas y sobre algunos programas informáticos. El tema le aburre y se distrae con facilidad. Cuando el curso termina siente que ha perdido el tiempo.

Reflexión crítica:

1. ¿Se ha equivocado la empresa de Alejandro al ofrecer un curso de capacitación sobre administración a sus empleados?, ¿por qué?

2. ¿Cuál crees que fue el objetivo de la empresa al ofrecer un curso semejante a sus empleados, todos expertos del rubro de restauración?

3. ¿Hace bien Alejandro en no aprovechar el curso?, ¿por qué?

4. ¿Consideras que la capacitación de empleados es importante?

5. Si tú hubieras sido parte del departamento de Recursos Humanos de la empresa de Alejandro:
 - a. ¿Habrías elegido un curso distinto para los empleados?, ¿por qué?

 - b. ¿Cuál habrías elegido?

 - c. ¿Qué procedimiento habrías seguido para elegir el curso? Señala por orden de importancia los métodos que habrías seguido para seleccionar el curso de capacitación para tus empleados:

Pasar una encuesta a los empleados para que indiquen qué tipo de capacitación desean.	
Examinar las reclamaciones de los clientes del restaurante para ver cuáles son los puntos débiles del establecimiento.	
Identificar áreas en las que los empleados no tengan formación para que aprendan cosas nuevas.	
Identificar nuevas tecnologías para que los empleados aprendan los últimos avances.	

APRENDE

Los proyectos de capacitación para los profesionales nacen con el objetivo de perfeccionar y actualizar las capacidades, habilidades y conocimientos de los trabajadores.

La capacitación de los trabajadores beneficia tanto a la organización en la que trabaja como a los mismos trabajadores, ya que estos adquieren experiencia en nuevas áreas de conocimiento, convirtiéndose en profesionales más competentes y cualificados.

Para crear un plan de capacitación adecuado para los trabajadores es necesario seguir los siguientes pasos:

1. Detectar las necesidades de la organización y de sus trabajadores. Esto se puede hacer utilizando diferentes técnicas como encuestas, focus group, FODA, árbol de problemas, etc.
2. Clasificar y jerarquizar las necesidades identificadas, detectando cuáles son más urgentes para atenderlas de forma inmediata y cuáles son las que deben programarse a largo plazo.
3. Definir los objetivos que debe alcanzar la capacitación. Los objetivos deben ser claros y sencillos porque serán utilizados para evaluar el curso.
4. Elaborar el programa de capacitación, especificando los contenidos, la metodología, la temporalización, los espacios en los que se desarrollará la capacitación, los destinatarios de la misma, los relatores y el presupuesto.
5. Ejecutar el programa de capacitación.
6. Evaluar el programa de capacitación. Debe haber una evaluación final, pero también hay que incluir otros tipos de evaluaciones a lo largo del curso de capacitación para realizar los ajustes necesarios.

APLICA

4. Con un compañero realiza un plan de capacitación para Alejandro y sus compañeros de trabajo. Imagina la situación de la empresa, las necesidades de los empleados, etc.
5. Para elaborarlo sigue y aplica los 6 pasos estudiados en el "Aprende".



Web

Para averiguar más sobre la capacitación, visita <http://www.sence.cl/portal/Oportunidades/Capacitacion/>



Reflexiona

¿Cuál es la importancia de la capacitación para una empresa? ¿Qué beneficios tiene para el trabajador y el empleador?

Taller 1: ¿Cuándo contratar?

- a. Formen grupos de cinco estudiantes, busquen la versión digital del Código del Trabajo en el siguiente link: <http://www.leychile.cl>, y lean los artículos 3, 7, 8 y 9. Identifiquen en cuáles de los siguientes casos es obligatorio que la empresa realice un contrato de trabajo y en qué casos no lo es:

La empresa Nutelax, cuyo giro consiste en la elaboración y comercialización de alimentos, requiere contratar:

Casos	Contrato sí	Contrato no
Manipuladora de Alimentos, con un horario de trabajo de 08:00 a 18:00 en las dependencias de la empresa. Sueldo: \$310.000 más viático de locomoción de \$20.000.		
Estudiante en práctica, para el área administrativa de la empresa. Jornada laboral lunes a viernes de 8:30 a 13:00 horas. Sueldo: \$105.000.		
Servicios esporádicos de corte de césped, sin condicionar un día específico u horario para el servicio. Sueldo: \$ 100.000 mensuales.		
Contador general para el área de Administrador y finanzas, con un horario de trabajo de 08:00 a 18:30 en las dependencias de la empresa. Sueldo: \$600.000 más viático de locomoción \$20.000 y alimentación \$32.000.		

- b. Una vez analizados los casos elijan uno de ellos y redacten un contrato de trabajo con todos los datos y especificaciones que debe tener.

Taller 2: Trato justo

Con frecuencia leemos o escuchamos noticias de empresas que trataron de forma injusta a sus trabajadores. Hoy en día se lucha para que las condiciones laborales sean dignas y también para que sean respetadas en todos los lugares de trabajo, aunque existen todavía empresas en las que se violan sistemáticamente.

Discutan entre todos los compañeros de clase las siguientes cuestiones:

- a. ¿Existen aún empleadores que no ejercen un trato justo hacia sus trabajadores? ¿Podrías mencionar algún caso que hayas visto en el noticiario o en la radio?

- b. ¿Siempre que un trabajador se queja del trato que recibe en su empresa es porque está siendo tratado injustamente?, ¿por qué? Da algún ejemplo que ilustre tu postura.
- c. ¿Pueden los trabajadores tratar injustamente a otros trabajadores en su misma empresa? Da un ejemplo.
- d. ¿Pueden los trabajadores de una empresa tratar injustamente a sus superiores? Si has respondido afirmativamente, imagina un caso que lo ejemplifique.
- e. ¿Es más frecuente que sean los empleadores quienes tratan injustamente a los trabajadores o al revés? ¿Por qué crees que sucede así?
- f. ¿Debe un trabajador, que es tratado injustamente, denunciar su situación siempre y en cualquier caso? ¿Por qué?
- g. ¿Existe alguna circunstancia que pueda justificar un trato injusto dentro de una empresa? Justifica tu respuesta.

Taller 3: Organismos de capacitación

En parejas investiga cuál es la labor del Servicio nacional de Capacitación y Empleo (Sence) y los servicios que ofrece. Para ello:

- Ingresa a la página de Internet del Sence: www.sence.cl

The screenshot shows the Sence website interface. At the top, there is the Sence logo with the tagline '+ Oportunidades + Capaz + Empleo'. To the right, there is a search bar and a 'Contáctenos' button. Below the logo, there is a navigation menu with options: Inicio, El Sence, Sence en Regiones, Normativa, Estudios, Sala de prensa, and Registros. The main content area features a large photograph of a group of people, mostly women, holding certificates. Below the photo, there is a headline: 'Asistentes de la educación certifican sus conocimientos a través del Sence y ChileValora'. Underneath the headline, a sub-headline reads: 'Se trata de 61 inspectores de establecimientos municipales de Coquimbo, Monte Patria, Andacollo, Salamanca, y Río Hurtado; quienes ahora cuentan'. To the right of the main content, there is a sidebar with various links: 'Sala de prensa', 'Noticias', 'Anuncios', 'Galería de imágenes', 'Agenda del Director Nacional', 'Perfil asociado', 'Jóvenes', 'Mujeres', 'Personas con discapacidad', and 'Oportunidades asociadas'.

- Recopila información relevante sobre su historia, misión, objetivos, funciones y programas ofrecidos.
- Con la información diseñen un panel informativo que expongan en un lugar destacado de la sala o el colegio.

Comprueba tu aprendizaje

1. Explica y da ejemplos de los siguientes conceptos clave:

Selección de personal / Cotización / Contrato de trabajo / Liquidación de sueldo / Sueldo líquido / Plan de capacitación / Buen trato / Acoso laboral

2. ¿Qué consideraciones debe tener un emprendedor al momento de decidir seleccionar personal? Marca cuatro criterios.

- Su manera de vestir.
 El perfil profesional.
 Situación familiar del postulante.
 Experiencia laboral.
 Conocimiento y experiencia en cargos similares.
 Tareas que desempeñará en la empresa.
 Creencias religiosas.

3. ¿Cuál es la utilidad de la selección de personal en un proyecto?

- a. Buscar los colaboradores más atractivos.
b. Ayuda en las labores de la dirección del proyecto.
c. Permite contratar el personal idóneo.
d. Ayuda a mejorar los procesos de producción.

4. Imagina que estás encargado de la selección de personal para una microempresa acorde con la especialidad que estudias. Confecciona una ficha para la selección de personal con tres criterios necesarios.

Ficha

Cargo requerido	Criterio 1: _____	Criterio 2: _____	Criterio 3: _____

5. ¿Por qué es importante formalizar una relación laboral a través de un contrato de trabajo? Explica.

6. ¿Qué antecedentes debe mencionar un contrato de trabajo? Menciona cuatro aspectos.

7. Confecciona la liquidación de sueldos para los siguientes casos:

a.

Caso Trabajador 1

Empleado en una oficina contable
 Sueldo base: \$210.000
 1 Asignación familiar \$8.626
 Colación \$28.000
 AFP 12,6%
 Fonasa 7%
 Descuento préstamo caja compensación \$30.000.

Caso Trabajador 2

Obrero calificado construcción
 Sueldo base \$350.000
 Gratificación mensual \$25.000
 Colación \$30.000
 Movilización \$25.000
 AFP 12,8%
 Isapre 7% más 1 UF cotización adicional (\$23.853).

8. ¿En qué consiste el buen trato entre empleados y empleadores? Explica.

9. ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta para confeccionar un plan de capacitación? Marca tres aspectos.

- Detectar necesidades de la empresa y los trabajadores.
- Dar prioridad a los trabajadores con experiencia en un área.
- Estudiar los programas de capacitación disponibles.
- Definir los objetivos de la capacitación.
- Elegir un programa de capacitación que nos parezca atractivo.
- Jerarquizar las necesidades de los trabajadores.

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1 y 3	Seleccionar personal, de acuerdo con los requerimientos de la empresa.		
2	Realizar contratos laborales, considerando los artículos 3, 7, 8 y 9 del código del trabajo.		
4	Confeccionar liquidaciones de sueldo.		
5	Confeccionar planes de capacitación para el personal.		
6	Diferenciar valor neto, IVA, valor total		

• ¿Qué acciones podrías realizar para mejorar tus aprendizajes? Indica dos.

Sistema previsional de ahorro. Planificar el ahorro futuro

Aprenderemos a:

Seleccionar un sistema de ahorro previsional de acuerdo a la situación salarial, que permita planificar el futuro.

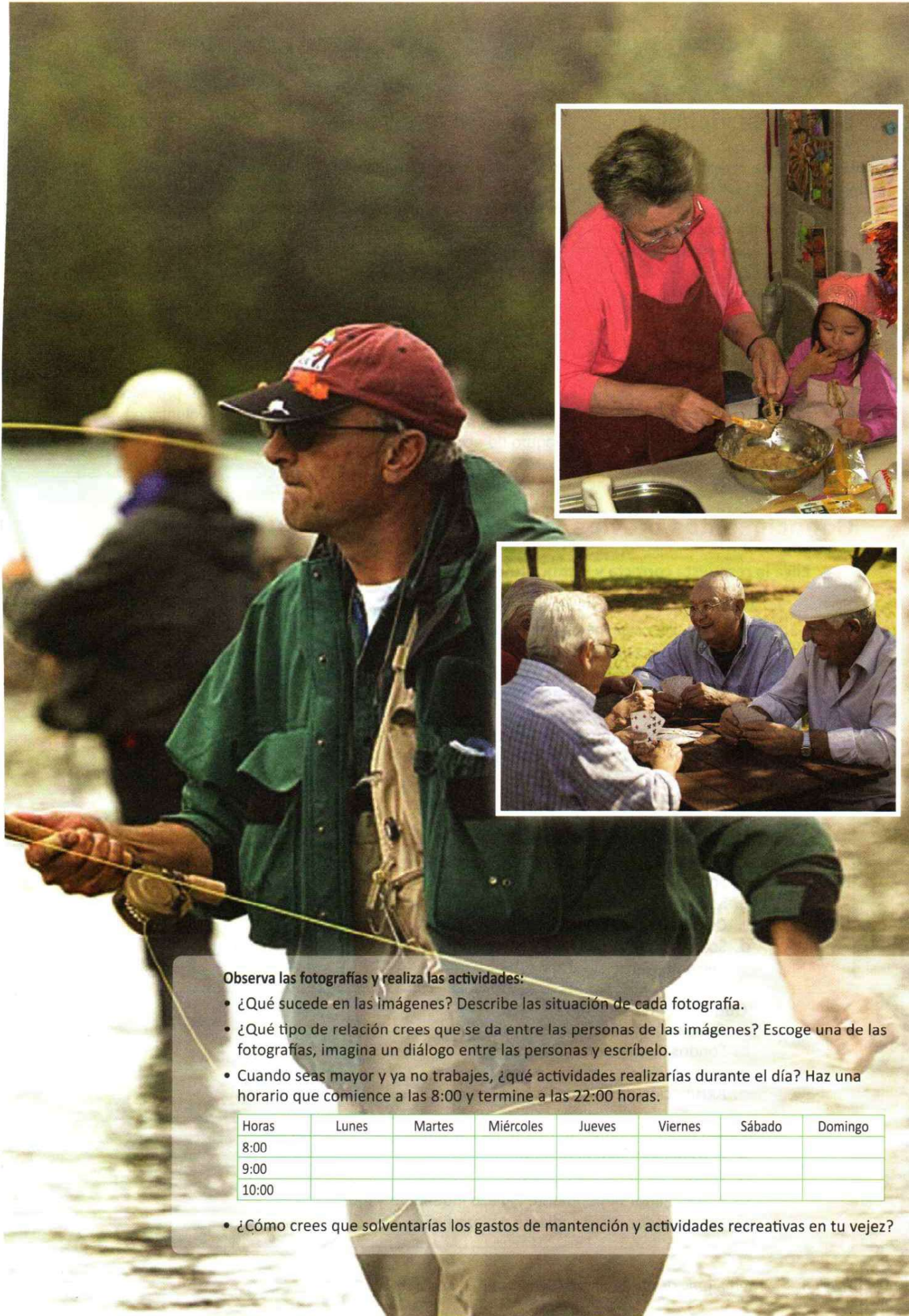
Para conseguir este objetivo:

- Analizarás los productos financieros de ahorro ofrecidos.
- Compararás el ahorro previsional voluntario con otras alternativas de ahorro (bancarias o inmobiliarias), para la toma de decisiones.
- Compartirás información de fuentes diversas sobre sistemas de ahorro.

Por lo tanto, el propósito de este capítulo es: que conozcas el sistema de ahorro previsional obligatorio y otros sistemas de ahorro voluntario que te permitan planificar y sustituir ingresos cuando no se puedan obtener por vejez o invalidez.

¿Has pensado qué hacen las personas para solventar sus gastos cuando ya no trabajan? ¿Cuál es la edad de jubilación? ¿Dónde y cómo reservar dinero para financiar proyectos a futuro? Por lo general, se utilizan recursos que se van guardando cuando estaban laboralmente activos. Para ello existe un sistema de ahorro previsional obligatorio y otras alternativas de ahorro voluntarias, determinadas por el salario de cada cual.





Observa las fotografías y realiza las actividades:

- ¿Qué sucede en las imágenes? Describe las situación de cada fotografía.
- ¿Qué tipo de relación crees que se da entre las personas de las imágenes? Escoge una de las fotografías, imagina un diálogo entre las personas y escríbelo.
- Cuando seas mayor y ya no trabajes, ¿qué actividades realizarías durante el día? Haz una horario que comience a las 8:00 y termine a las 22:00 horas.

Horas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
8:00							
9:00							
10:00							

- ¿Cómo crees que solventarías los gastos de mantención y actividades recreativas en tu vejez?

De dónde vienes

Aprendiste a gestionar el capital humano en las empresas, esto es, a seleccionar el personal más idóneo a los requerimientos de la empresa, a realizar contratos laborales según el Código del Trabajo y a confeccionar liquidaciones de sueldo.

En este capítulo

Cómo tomar decisiones financieras bien informadas y con proyección a mediano y largo plazo, respecto del ahorro previsional de acuerdo a tu situación salarial, que permita planificar tu ahorro futuro.

A dónde vas

Aprenderás a manejar tus finanzas personales en forma autónoma y a reconocer oportunidades de inversión.

Conceptos clave

Ahorro	Cotizaciones previsionales	Ahorro previsional voluntario
Seguro de invalidez y sobrevivencia	Seguro de accidentes y enfermedades	Seguro de cesantía

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

- ¿Qué contempla el sistema de seguridad social chileno?
 - Salud, licencias médicas y pensiones.
 - Pensiones, salud y seguridad laboral.
 - Rehabilitación, invalidez y pensiones.
 - Seguridad laboral, atenciones de salud y vejez.
- ¿Qué protección otorga a las personas el Sistema de Pensiones en Chile?
 - Vejez, licencias médicas e incapacidad laboral.
 - Jubilación, AFP y muerte.
 - Invalidez, salud y vejez.
 - Vejez, invalidez y muerte.
- ¿Cuáles son los pilares del Sistema de Pensiones chileno?
 - Solidario y contributivo voluntario.
 - Solidario contributivo de capitalización individual.
 - Contributivo voluntario, APV y solidario.
 - Solidario, contributivo obligatorio de capitalización individual y contributivo voluntario.
- ¿Qué significa la sigla AFP?
 - Asociación de fondos de pensiones.
 - Fondos de pensiones chileno.
 - Agrupación de pensiones para la vejez.
 - Agrupación de afiliados a las pensiones.
- ¿Quién puede obtener un seguro de cesantía?
 - El trabajador independiente.
 - Fondos de pensiones chileno.
 - El trabajador dependiente a plazo indefinido y fijo.
 - El trabajador independiente a plazo fijo.

Actividad de motivación

Lee y observa la tabla de la página web del Sernac Financiero.

SERNAC FINANCIERO

RECLAMOS
CONSULTAS*
600 594 6000
desde celulares*
02-594 6000

Buscar

Sernac Financiero | Derechos del consumidor financiero | Preguntas Frecuentes | Herramientas | Contacto

Home | Herramientas | Calculadora de Endeudamiento Familiar

Calculadora de Endeudamiento Familiar

Esta herramienta le permitirá registrar información sobre sus ingresos y presupuesto personal y/o familiar, de manera que pueda calcular cuál es su capacidad (o la de su familia) respecto del endeudamiento y ahorro.

Nota: Para conocer el significado de cada ítem se debe posicionarse sobre él.

Tramo de Renta Líquida	Carga Financiera Máxima
\$400.000 - \$600.000	25%
\$600.001 - \$1.300.000	40%
\$1.300.000 - \$2.500.000	50%
\$2.500.001 y más	55%

* Los tramos de carga financiera son recomendaciones realizadas por el Sernac.

Esta es una herramienta del Sernac Financiero que te permite saber cuál es tu capacidad de endeudamiento. Para el cálculo se considera lo siguiente:

- Ingresos personales o familiares: sueldo líquido, honorarios, bonos, aguinaldos, etc.
- Egresos personales o familiares: servicios básicos (agua, luz, gas, etc.), servicios adicionales (internet, cable, teléfono celular, etc.), alimentación, educación, arriendo, créditos, salud, recreación, vestuario, movilización, etc.
- Resultado: Carga financiera / Capacidad de ahorro / Relación renta dividendo.

1. Reflexiona.

- En el cuadro, ¿qué representa la columna Carga máxima financiera?
- ¿Por qué el cálculo del Sernac Financiero considera los egresos familiares?
- ¿Cómo crees que se calcula la capacidad de ahorro familiar?

Necesitamos ahorrar

Sistemas de ahorro

Indicador de evaluación

Realizan análisis de los productos financieros de ahorro ofrecidos en el mercado, considerando la prima mensual, la materia asegurada y la tasa de interés asociada al ahorro.

¿Qué necesidades o proyectos tienes para tu futuro, cómo los solventarás?

Te has preguntado alguna vez, ¿qué hacen los adultos mayores para obtener un ingreso cuando ya no están trabajando?, ¿guardarán dinero debajo del colchón o en un chanchito de greda?

La respuesta es simple, guardan de su sueldo mensual, mientras están trabajando, un porcentaje destinado al ahorro para su vejez. De igual forma podemos financiar con el ahorro nuestros sueños y proyectos.

En esta lección aprenderás qué es el ahorro, cuál es su importancia en la vida de las personas y de qué manera puedes ahorrar.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. ¿Qué experiencia de ahorro personal recuerdas? Quizás necesites ahorrar para comprarte algo, para hacer un regalo o ayudar a un ser querido. Completa:

¿Para qué ahorré?

¿De dónde saqué el dinero?

¿Durante cuánto tiempo ahorré?

2. Imagina que te decidiste a ahorrar, ¿para qué harías el esfuerzo de guardar dinero? Haz un listado en orden de importancia.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

3. Junto con un compañero(a) realicen las siguientes actividades:

Entrevisten a un trabajador(a) asalariado que haya sido contratado de manera indefinida, utilicen una grabadora o cámara de video para registrar sus respuestas.

4. Presenten la entrevista realizada y sus conclusiones al curso.



DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre completo	
Edad	Género
Labor que desempeña	
Nombre de la empresa en la que trabaja	
Año de ingreso	

ENTREVISTA	
Preguntas	Respuestas
1. ¿De qué manera y con qué frecuencia ahorra usted?	
2. ¿Con qué sistema de ahorro previsional cuenta?	
3. ¿Conoce otros mecanismos de ahorro?	
4. ¿Qué determina la cantidad de dinero que usted ahorra mensualmente?	
5. ¿Qué porcentaje de su ingreso ahorra en este momento?	
6. ¿Cuáles crees que son las razones más importantes para ahorrar?	
7. ¿Qué tipos de gastos cree que realizará en los próximos años?	
8. ¿Para qué tipo de imprevistos es positivo ahorrar?	
9. ¿Hasta qué edad usted debe cotizar?	

5. Lucía y Paulina egresan de Conectividad y redes e instalan una oficina que ofrecerá sus servicios a distintas empresas. Cuentan con una importante cantidad de dinero para instalarse y comenzar un negocio. Gracias a su buena gestión y buen manejo de sus ingresos les va muy bien después de los primeros 6 meses.
- ¿Cómo debieran distribuir sus ingresos?
 - ¿Qué porcentaje debieran darle al ahorro? Marca la cantidad en el círculo y justifica la respuesta.



3. ¿De qué manera podrían ahorrar si son trabajadores independientes, esporádicos o sin contrato? Expliquen.

APRENDE

Seguramente llegaste a la conclusión de que para desarrollar proyectos futuros es importante guardar un porcentaje del dinero que se obtiene en el presente. Es fundamental que reflexiones respecto de las expectativas de vida de las personas y de la edad de jubilación que es cada vez más alta.

En Chile, las mujeres cotizan hasta los 60 años y los hombres hasta los 65. Ahora, reflexiona sobre las maneras de ahorrar y cómo puedes proyectar tus propias posibilidades de ahorro.

¿Qué es ahorrar y para qué sirve?

El **ahorro** consiste en guardar una parte del dinero que se obtiene producto del trabajo permanente o esporádico de una persona. Tiene como objetivo desarrollar proyectos futuros, responder a urgencias y tener recursos al momento de necesitarlos.



Si analizamos el esquema se puede observar cómo todos los objetivos conjuntos del ahorro se pueden reducir a uno: sentirse protegido y seguro ante cualquier imprevisto del futuro.

APLICA

7. Cuando ya estés decidido a ahorrar, te preguntará cómo se hace de manera eficiente para alcanzar tus anhelos. Debes organizar tus gastos en un **presupuesto financiero personalizado**. Sigue estos pasos:

Presupuesto financiero personalizado

1. Registra en detalle todos tus ingresos y gastos mensuales.
2. Especifica tus necesidades permanentes y los pagos que debes hacer:

Gastos fijos: alimentación, locomoción, luz, agua, gas, teléfono, etc.
 Gastos variables: reparaciones, visitas al médico, etc.
 Gastos flexibles: diversión, vestuario, salidas a comer.



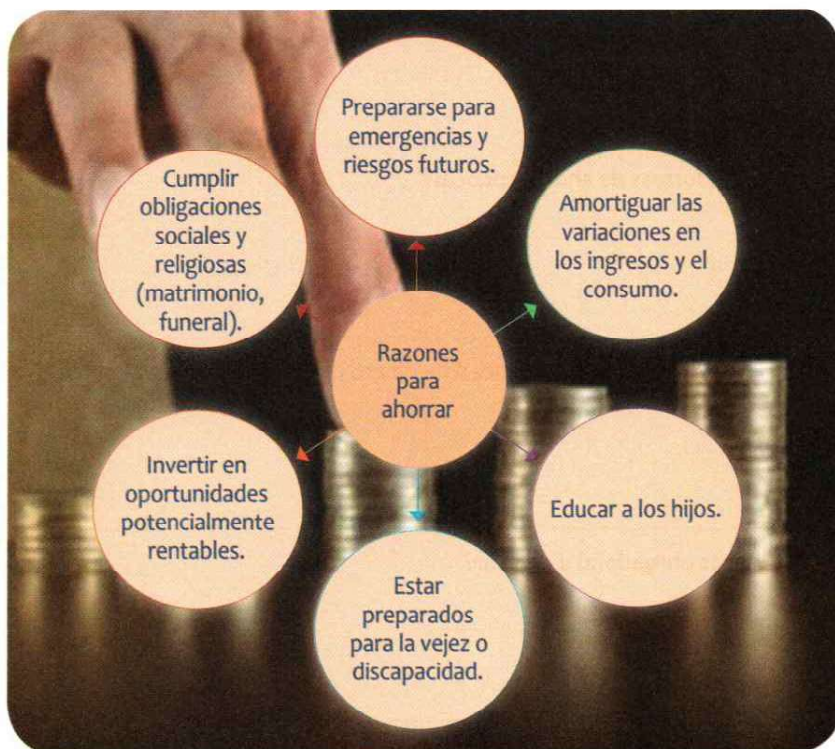
<https://www.aprendoaahorrar.com/cl/te-ense%C3%B1amos/disenapresupuesto-financiero.aspx>

3. Define cuánto dinero necesitas para vivir, se disciplinado(a) y no gastes de más, sigue el diseño de tu presupuesto.
4. Compra con inteligencia, cotiza, compara y adquiere el artículo de mejor calidad al mejor precio.
5. A fin de mes, analiza si tus gastos fueron mayores a tus ingresos y si es necesario, realiza algunos recortes en los gastos flexibles.
6. Estás en condiciones de saber si gastas más o menos de lo ganas y comenzar a hacer los ajustes posibles para ahorrar según tu salario. Se trata de comenzar con pequeñas cantidades que pueden aumentar poco a poco.
7. Jerarquiza tus necesidades de manera reflexiva y objetiva. Responde siempre a las preguntas: ¿qué es lo más urgente?, ¿en cuánto tiempo puedo reunir el dinero? Y no te olvides de visualizar permanentemente tus metas.

APRENDE

Razones para ahorrar

Las personas ahorran en mayor o menor medida de acuerdo a su poder adquisitivo y las razones para ahorrar son diversas; no obstante, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) concluye que todo el mundo ahorra, incluso las personas con más bajos ingresos (en pequeñas cantidades) y las razones más comunes son las siguientes:



Web

<http://www.fao.org/docrep/005/y4094s/y4094s04.htm>

APLICA

8. Determina, bajo tu criterio, cuáles son las tres razones más importantes por las que tu familia debiera ahorrar.

1. _____

2. _____

3. _____

9. Luego, realiza un bosquejo del presupuesto financiero personalizado de las posibilidades de ahorro de tu familia.

10. Si el ahorro es almacenar dinero que excede a tus gastos y compromisos financieros presentes, para contar con recursos que cubran tus necesidades futuras. Cuál sería la fórmula más simple para expresarlo:

Ahorro = _____ - _____

11. Luego de lo que has aprendido en esta lección, responde la siguiente encuesta:

1. ¿Qué es el ahorro?

2. ¿Para qué ahorrarías?

3. ¿Qué formas de ahorro conoces?

4. ¿Qué determinará la cantidad de dinero que ahorres mensualmente?

5. ¿Estás obligado(a) a ahorrar?

¿Nos obligan a ahorrar?

Sistema previsional de ahorro obligatorio en Chile

¿Qué descuentos legales debes disponer para tu jubilación?

¿Crees que las personas sabrán cuáles son los sistemas de ahorro previsional existentes, en qué consisten, qué porcentaje deben destinar de sus ingresos brutos y qué monto en dinero significa ese ahorro? ¿Se guarda para jubilación lo mismo si se es trabajador dependiente o independiente? En esta lección aprenderás las alternativas de ahorro previsional disponibles para que a futuro puedas escoger el tipo de ahorro que se adecue mejor a tu realidad salarial.

Indicador de evaluación

Realizan análisis de los productos financieros de ahorro ofrecidos en el mercado, considerando la prima mensual, la materia asegurada y la tasa de interés asociada.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Lee las dos historias siguientes y luego responde las preguntas:

Francisca tiene 19 años y comenzó hace un mes a trabajar en una empresa del sector agropecuario. Hoy está muy emocionada, porque recibirá el primer sueldo de su vida. Ha pensado en invitar a sus padres a tomar once en el centro de su ciudad. Sin embargo, se ha sorprendido al recibir menos del sueldo que el empleador le indicó en el contrato. ¿Qué ha pasado?, ¿a dónde fue a parar ese dinero faltante?

Nicolás, un joven de 22 años de la comuna de Colchane en la Región de Tarapacá, se asoció con su compañero de curso Amaru para ofrecer servicios de turismo en la zona. Se encargan de prestar información y organizar viajes de visita a los Geiser de Puchuldiza, en el Parque Nacional Volcán Isluga; antes el parque era poco visitado y no contaba con viajes regulares. Si Nicolás y Amaru son trabajadores independientes; ¿quién debe encargarse de sus descuentos previsionales?

AFP: Administradoras de Fondos de Pensiones, instituciones financieras privadas que se encargan, como dice su nombre, de administrar los fondos y ahorros de pensiones de los trabajadores en Chile.

- ¿Por qué está Francisca sorprendida?
- ¿Qué hizo el empleador de Francisca con el dinero que falta?
- ¿Crees que Nicolás y Amaru contarán con un seguro de cesantía?

2. Compara las dos historias en los aspectos indicados en la tabla.

Aspectos	Francisca	Nicolás y Amaru
Tipo de contrato		
Dependiente - Independiente		
Edad de jubilación		

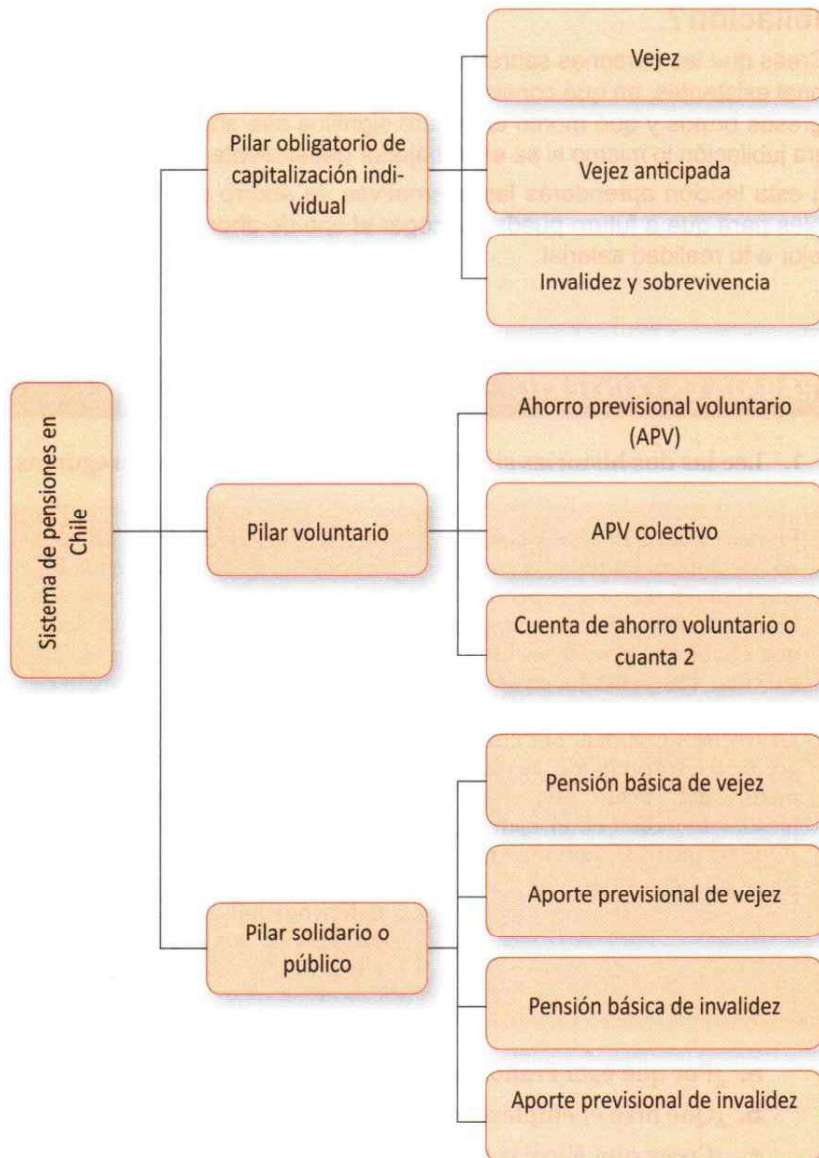
Sistema de pensiones en Chile

3. Según el caso de Francisca, el descuento del empleador, ¿a qué pilar responde?

¿Cómo comparar?

Para comparar los distintos productos de ahorro previsional voluntario que existen se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Tasa de interés: Porcentaje de interés que ganan los depósitos o el dinero invertido en un tiempo determinado.
- Rentabilidad: ganancia obtenida por el fondo de inversión.
- Prima mensual: Dinero que se debe depositar mensualmente en un seguro o en un seguro de vida con ahorro. Generalmente se expresa en UF.



4. El Sistema de Pensiones en Chile está constituido por pilares básicos que, en forma complementaria, protegen a la población del país ante los siguientes eventos:

- a. _____
- b. _____
- c. _____

La capitalización individual

En este apartado, nos detendremos en el primer pilar de la gráfica: Pilar obligatorio de capitalización individual.

5. Observa el siguiente cuadro y luego responde.

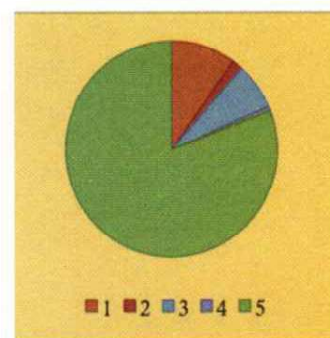
Capitalización individual obligatoria			
Cotizaciones obligatorias (% renta imponible)	Trabajador dependiente		Trabajador independiente
	Cargo empleador	Cargo trabajador	
Pensiones AFP	-	10%	10%
Seguro Invalidez y sobrevivencia AFP, SIS	1,26%	-	1,26%
Comisión AFP (*)		0,77% a 2,36%	0,77% a 2,36%
Salud (Isapre /Fonasa)	-	7%	7%
Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales, ATEP (Mutualidades o ISL)	0,95% (**)	-	0,95% (**)
Seguro de Cesantía: Plazo Indefinido	2,4%	0,60%	-
Seguro de Cesantía: Plazo Fijo	3,0%		-

- ¿Quién costea las pensiones y la comisión de la AFP, y en qué porcentaje? _____
- En el caso del trabajador dependiente, ¿quién paga el seguro de invalidez y sobrevivencia? _____
- ¿Cuál es el porcentaje total, a cargo del trabajador, que se descuenta cada mes? Indica los porcentajes correspondientes a cada número:
 - 1: _____ % = _____
 - 2: _____ % = _____
 - 3: _____ % = _____
 - 4: _____ % = _____
 - 5: _____ % = Sueldo líquido



Web

<https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/personas/>



APRENDE

Como habrás advertido, la diferencia entre el trabajo de Francisca y el de Nicolás y su amigo, consiste en que ella trabaja de manera dependiente; por tanto, es su empleador quien descuenta un porcentaje del salario mensual para destinarlo al ahorro previsional y al sistema de salud. En cambio, los amigos de Colchane deben encargarse ellos mismos de tal tarea. Ahora vamos a ver cuáles son las características de la cuenta de ahorro que se genera con esos descuentos.

(*): La comisión AFP, depende de la AFP que elija el afiliado.

(**): 0,95% Base + porcentaje de riesgo asociado a la actividad económica que desarrolla la empresa o trabajador.

APRENDE

Características de la cuenta de capitalización individual.

Observa el esquema.



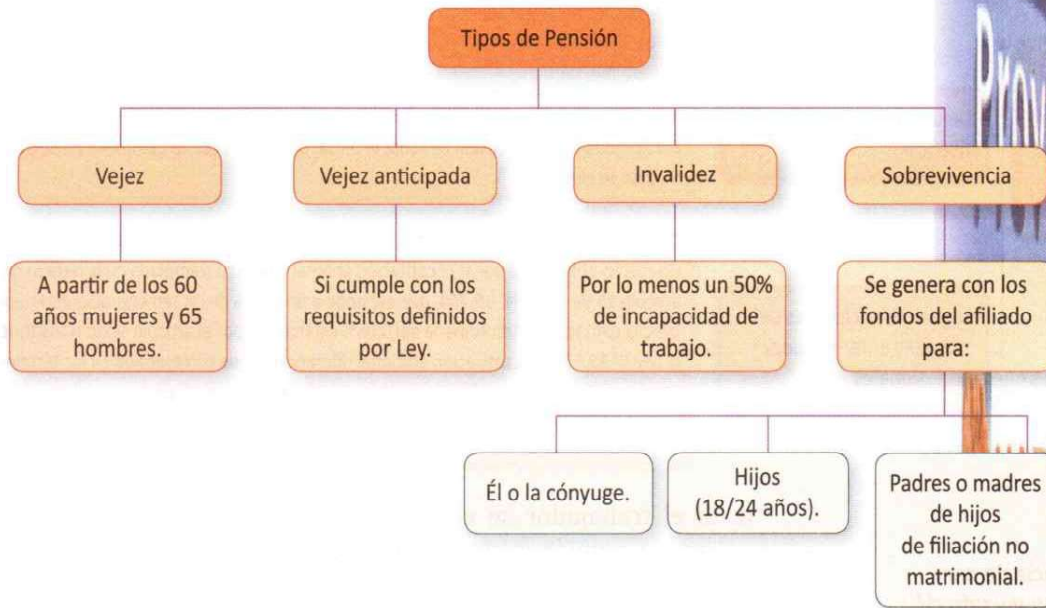
Las cotizaciones previsionales son obligatorias y de cargo del trabajador, así como el Seguro de Cesantía si posee contrato indefinido. El empleador las descuenta y paga en la entidad que corresponda: AFP, ISAPRE o FONASA, Mutualidad o Instituto de Seguridad Laboral (ISL), y Administradora del Fondo de Cesantía (AFC). Por otra parte, el empleador paga el Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales, de la prima del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia (SIS). Y debe pagar el Seguro de Cesantía en el caso del contrato a plazo fijo, obra o faena.

En el caso de los trabajadores independientes que emiten boletas de honorarios, el pago es voluntario (hasta el año 2018) para pensiones en las AFP y para el Seguro contra Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales en el ISL o una Mutual. Este trabajador no tiene acceso al Seguro de Cesantía. Desde el año 2018 será obligatorio cotizar para Salud. Estas cotizaciones son de cargo y responsabilidad del propio trabajador.



APLICA

Francisca, Nicolás y Amaru, tienen la obligación de descontar un porcentaje de su sueldo mensual, destinado a solventar los gastos ocasionados por vejez, invalidez y muerte (sobrevivencia para sus familiares).

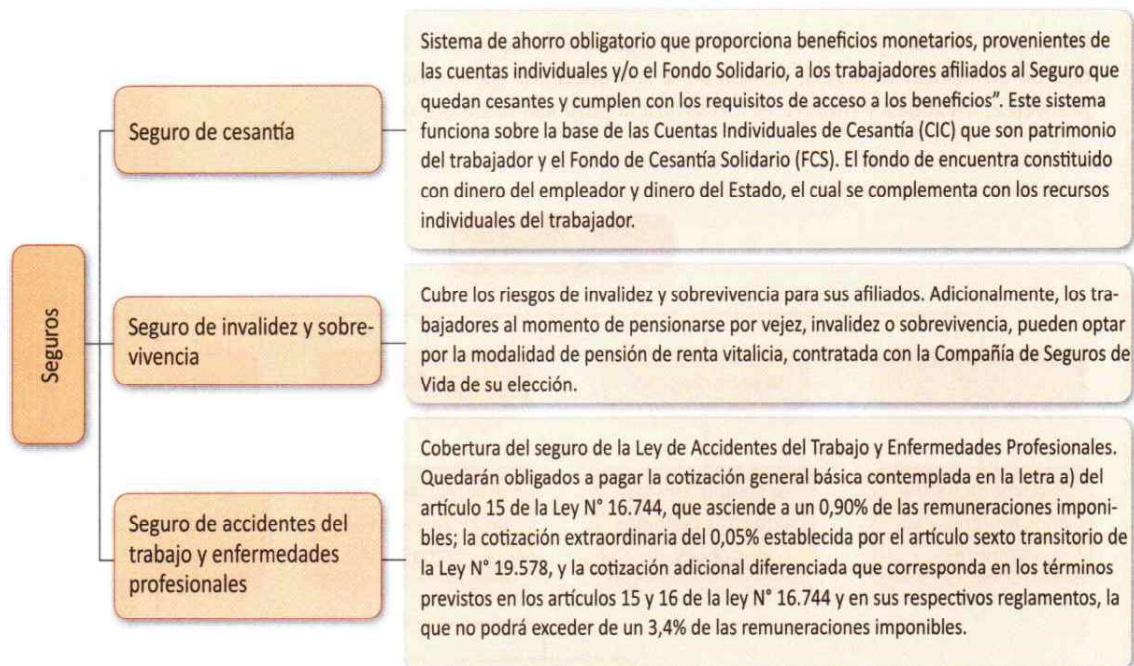


6. Observa y completa.

a. Imagina que Amaru, en el futuro, se casa y tiene dos hijos. Al momento de su muerte, su cónyuge está con vida y sus hijos tienen 20 y 26, ¿quiénes recibirían la pensión de sobrevivencia? Argumenta.

b. Vamos a suponer que Francisca, por determinadas razones, tiene que dejar de trabajar. ¿Cómo se mantiene? ¿Tiene asegurados ingresos mensuales? Explica.

7. Observa el esquema y responde.



Web

Superintendencia de pensiones: <http://www.safp.cl/portal/orientacion/580/w3-article-7570.html>

Resumen o síntesis

Sistema seguridad social



- ✓ Vejez
- ✓ Invalidez
- ✓ Sobrevivencia
- ✓ Atención médica
- ✓ Rehabilitación
- ✓ Subsidio de incapacidad laboral
- ✓ Indemnización
- ✓ Atenciones y prestaciones de salud
- ✓ Licencias médicas
- ✓ Subsidios

- a. Si el trabajador se encuentra contratado a plazo indefinido, ¿quién o quiénes cotizan mensualmente para el seguro de cesantía? Explica.
 - b. ¿Cuál es el porcentaje descontado para este seguro?
8. Considerando los descuentos legales de un trabajador dependiente, a plazo indefinido; calcula los montos de descuento para una remuneración imponible de \$ 400 000 en tres AFPs distintas.

Nombre AFP			
Pensión			
Seguro Invalidez y Sobrevivencia			
Comisión AFP			
Salud			
Seguro Accidentes y enfermedades			
Seguro de Cesantía			

9. Visita esta página, compara la rentabilidad de las distintas AFPs y determina cuál es la mejor opción en este momento.
<https://www.spensiones.cl/portal/institucional/578/w3-propertyvalue-6319.html>
10. Investiga:
- a. ¿Qué ocurre en caso de quiebra de la AFP?
 - b. ¿En qué consiste el Subsidio Previsional a Trabajadores Jóvenes?
11. Investiga y compara en dos instituciones financieras distintos productos de ahorro y seguros con opción de ahorro, considerando: tasa de interés ofrecida, rentabilidad del último año. Indica cuál es la mejor opción y por qué.

Me gusta ahorrar

¿Qué posibilidades de ahorro voluntario existen en Chile?

¿Cómo y dónde puedes ahorrar de manera voluntaria para tu jubilación?

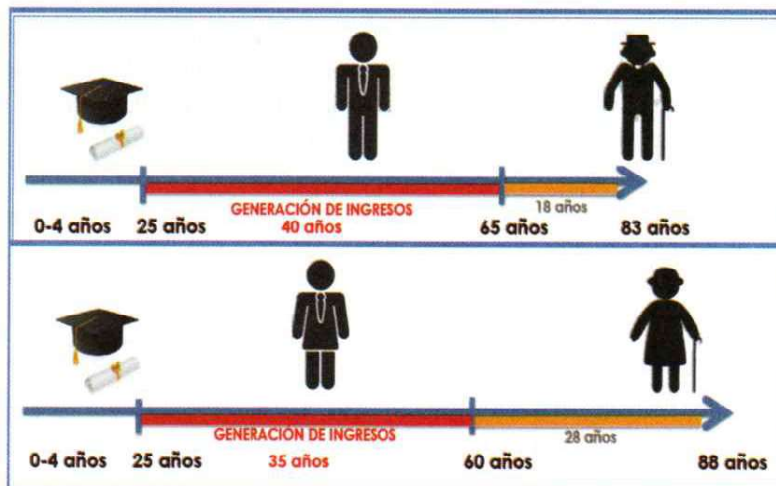
Hasta ahora has conocido el sistema de ahorro obligatorio encargado de las pensiones de los trabajadores dependientes e independientes y de la seguridad laboral y la salud para trabajadores dependientes. Sin embargo, existe también un sistema de ahorro voluntario que permite complementar y mejorar las pensiones de vejez y la calidad de vida en general.

Indicador de evaluación

Comparan el ahorro previsional voluntario con otras alternativas de ahorro (bancarias o inmobiliarias) para la toma de decisiones.

TRABAJA EN CONTEXTO

1. Reúnete con un compañero, observen infografía y respondan.



- ¿Cuál es la esperanza de vida de hombres y mujeres, según la infografía?
- ¿Cuántos años de ahorro previsional tienen unos y otras?
- ¿Qué muestra la etapa marcada en amarillo?
- ¿Cuáles serían las consecuencias a largo plazo si no logran generar ingresos durante 40 o 35 años?

Vocabulario

Multifondos. Son 5 Fondos de pensión distintos, que comenzaron a operar el 1° de agosto de 2002, con el fin que los afiliados pudieran tener más alternativas para elegir dónde invertir sus ahorros de Cotización Obligatoria, Ahorro Previsional Voluntario y Ahorro Voluntario (Cuenta 2), de acuerdo a su perfil de inversionista.

2. Imagina que estás a cargo de un foro en línea, en el que te hacen preguntas relacionadas con el ahorro a mediano y largo plazo y debes dar respuesta rápida a las solicitudes. Sigue las indicaciones:
- Lee atentamente y piensa en las posibles soluciones.

Jueves 29/04/14

Pablo (Chiloé)

Hola, mi nombre es Pablo y trabajo como enólogo en una viña de Colchagua. Resulta que estamos en la época de vendimia y mi sueldo se ha incrementado estos meses. Les escribo porque me gustaría preguntarles si existe algún sistema financiero que me permita ahorrar, ahora que tengo más plata, pero que me deje contar con mis recursos cuando los necesite. Saludos y gracias.

Domingo 25/05/14

Daniela (Melipilla)

¿Qué tal?, mi consulta es la siguiente: Hace un año que comencé a trabajar; vivo con mis padres y no he podido independizarme. Tengo miedo de que el sueldo no me alcance para pagar un arriendo, la salud y la jubilación. Pero también me preocupa no ahorrar nada y gastarme todo en el mes. ¿Algún consejo?

Viernes 20/06/14

Hernán (Iquique)

Me dirijo a ustedes con la siguiente consulta. Trabajo tripulando una nave mercante y me va muy bien. El trabajo es arduo, hay que levantarse y seguir a pesar de las condiciones climáticas o los problemas de salud que pudieran presentarse; cuando estamos en alta mar tenemos que llegar a puerto como dé lugar con nuestra carga. Con mi esposa tenemos 5 hijos y ella quisiera que yo ahorre, ahora que puedo, para cuando ya no pueda trabajar por alguna enfermedad invalidante, o bien en caso de que tenga que jubilarme antes de los 60 años. También quisiera estar protegido si me pasa algo y fallezco. ¿Qué me conviene hacer?

Miércoles 02/07/14

Antonio de Punta Arenas

Hola, tengo 35 años, pero como soy un tipo serio, ya estoy pensando en mi jubilación. Pregunté en mi AFP con cuánto jubilaría si sigo cotizando la cifra que hoy me descuentan, pero la respuesta no me gustó. Por eso, decidí aumentar mis aportes previsionales, para asegurarme un mejor futuro. ¿Qué puedo hacer?

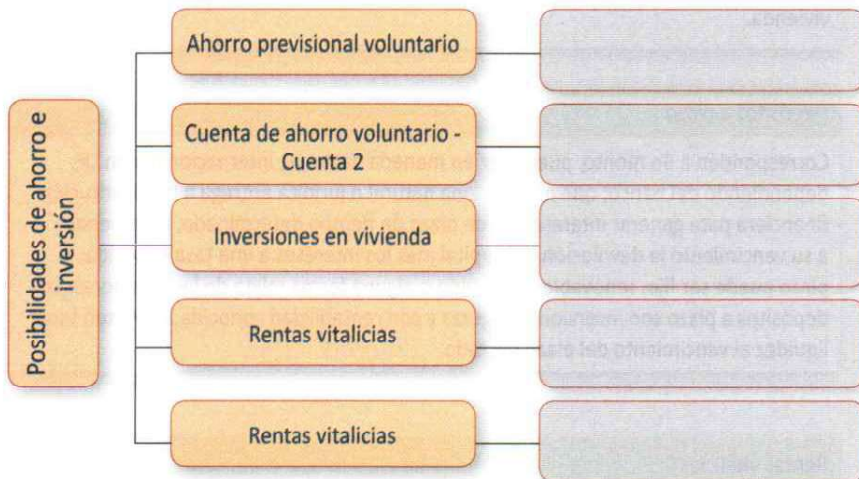
Viernes 10/10/14

Javiera de Calama

Hola, mi nombre es Javiera y trabajo de manera independiente prestando servicios a las mineras de la localidad. En estos meses, mi pequeño emprendimiento ha tenido mucho éxito y he ganado más de 60 UF. ¿Quién me puede ayudar a decidir qué hacer?

b. Observa el diagrama y reflexiona acerca de cuáles son las alternativas más convenientes para las personas del foro. Considera:

- Pablo ahorra coyunturalmente.
- Daniela no ahorra nada y le preocupa.
- A Antonio no le gusta lo que renta el ahorro actual.
- Hernán tiene capacidad de ahorro.



APRENDE

No solo existe el ahorro obligatorio de la AFP, el sistema financiero te permite ahorrar de manera adicional para mejorar tu pensión o solventar imprevistos y proyectos. Ahora vamos a profundizar en algunos de los tipos de ahorro voluntario y en las instituciones que los administran.

Ahorro Previsional Voluntario (APV)

Es un mecanismo de ahorro adicional que permite a los trabajadores dependientes e independientes ahorrar, los montos que estimen convenientes, por sobre lo que cotizan obligatoriamente en su AFP, con beneficios tributarios especiales. La finalidad es anticipar la edad de jubilación o aumentar el monto de la pensión a la edad legal. Se puede depositar directamente o por planilla.

Cuenta de ahorro voluntario o Cuenta 2

Es una opción de ahorro e inversión para fines no previsionales. Se puede utilizar para ahorros de corto, mediano y largo plazo. Este tipo de cuenta es bastante flexible, ya que no existe un monto mínimo para depositar y se puede hacer cuantas veces quiera.

Inversiones en vivienda

Seguramente querrás tener una casa propia, ya que es uno de los ahorros más seguros que existen, es un bien tangible que puede expresarse en dinero en caso de emergencias o accidentes. Para financiar el costo de una vivienda se puede postular a un crédito hipotecario en un banco o a un subsidio habitacional del Estado. El subsidio es una ayuda directa a las personas que no pueden financiar por sí solas su primera vivienda.

Depósitos a plazo

Corresponden a un monto, puede ser en moneda nacional, internacional o en UF, dependiendo del banco; que una persona natural o jurídica entrega a una institución financiera para generar intereses en un plazo de tiempo determinado, obteniendo a su vencimiento la devolución del capital más los intereses a una tasa conocida. El plazo puede ser fijo, renovable, indefinido o alguna forma mixta de las anteriores. Los depósitos a plazo son inversiones seguras y con rentabilidad conocida. Permiten tener liquidez al vencimiento del plazo pactado.

Rentas vitalicias

Es un seguro para toda la vida que garantiza una pensión fija declarada en UF, por lo que no se desvaloriza con el tiempo. Puedes optar por una en caso de tener la edad para jubilar (vejez normal), si tu renta mensual te permite una vejez anticipada, en caso de invalidez o si eres beneficiario de una persona fallecida.

APLICA

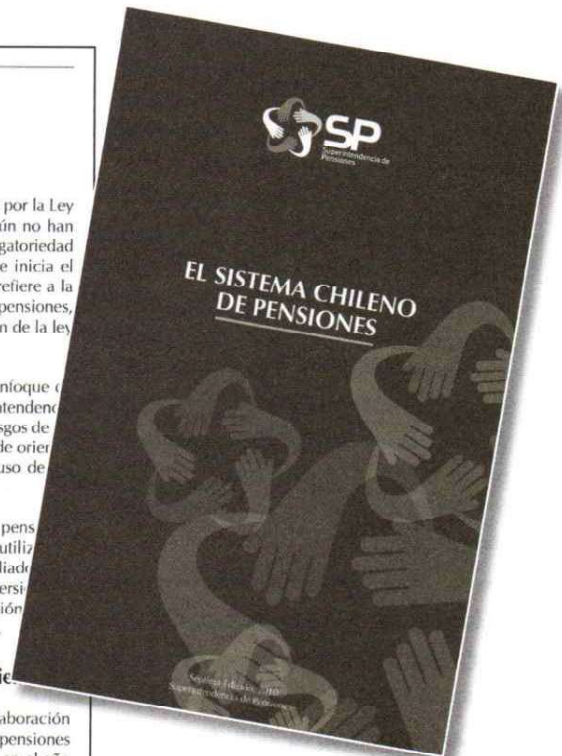
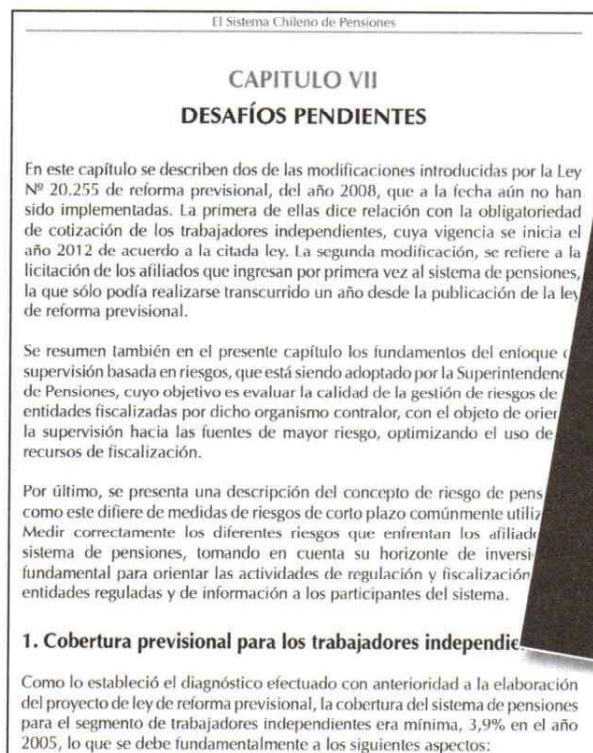
3. Revisa tus respuestas y responde por escrito a uno de los casos.
4. Completa el esquema de la actividad 2.b (de la página 149) con la o las institución(es) financiera(s) responsable(s) del ahorro.
5. Investiga qué otros tipos de ahorro voluntario existen en Chile.
6. Visita la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) y recaba información relacionada con los bancos comerciales que operan en Chile, sus sucursales, procedencia, etc. y acerca de la importancia y función del Banco Central.
7. Organicen un debate en el que defiendan una de las alternativas de ahorro voluntario para un sueldo de \$1.450.000. Preparen una presentación en la que indiquen ventajas y desventajas del tipo de ahorro, luego planteen una tesis con sus respectivos argumentos:

Tesis 1	• El mejor tipo de ahorro es el APV, porque...
Tesis 2	• Argumentos
Tesis 3	• Argumentos
Tesis 4	• Argumentos
Tesis 5	• Argumentos

ABC Vocabulario

La **tasa de interés** es el monto que corresponde al porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando, indica el pago que recibe la persona o empresa.

8. Descarga el libro El sistema chileno de pensiones y analiza los argumentos del apartado “Desafíos pendientes”.



Taller 1. Investiga, reflexiona y opina.

Lee los argumentos de los economistas sobre el sistema de pensiones chileno y responde.

Desde hace varios años que el sistema chileno de administradoras de fondos de pensión (AFP) se encuentra en un profundo cuestionamiento. Dentro de las principales críticas a las AFP están el hecho de que sólo seis AFP administran cerca de cien mil millones de dólares cuyos propietarios son más de siete millones de trabajadores obligados a depositar sus fondos de pensión en ellas, sin el menor derecho a ser representados democráticamente en el directorio de estas instituciones financieras. Junto con que el dato alarmante de que las AFP han recibido utilidades persistentemente altas con un retorno anual sobre el patrimonio del 30% en promedio en los años recientes, el doble de los bancos comerciales.

Como única salida factible al tema y una idea que viene tomando fuerza, es la de crear una AFP estatal, sujeta a las mismas normas que las otras AFP. En el entendido de que si las personas son libres para escoger entre un Banco del Estado y los Bancos privados, entre Instituciones de Salud Previsional (ISAPRES) o FONASA, entonces resulta consecuente que de igual forma puedan tener la alternativa de escoger en materia de AFP. Una entidad de este tipo, administrada sin fines de lucro, agregaría transparencia al sistema, reduciría enormemente los costos y podría ser de gran utilidad para evitar la concentración económica y el control por grupos económicos de los recursos de los trabajadores.

Por Fredy H. Wompner G. Economista y escritor

<https://www.elciudadano.cl/2013/07/09/73074/los-inconvenientes-del-sistema-chileno-de-afp/>

José Piñera defendió al sistema de cotización individual sosteniendo que éste "no hace promesa alguna. Las personas cotizan y reciben según su propio esfuerzo".

Señaló que este modelo de pensiones tiene una "honestidad probada", ya que "el sistema no ha perdido un solo peso de los trabajadores por fraude o corrupción, pese a administrar directamente US\$ 160.000 millones y generar otros US\$ 40.000 millones en compañías de seguros". Complementó esta idea sosteniendo que "es un sistema de ahorro para la vejez honesto y seguro que combina gestión y eficiencia privada con la regulación y supervisión estatal".

Destacó además lo que llamó "la rentabilidad extraordinaria" del sistema, ya que ésta es de UF +8,7% en promedio por 32 años. "La opción original de 1980 por la tasa de rentabilidad resultante (en vez de una asegurada de UF +4%) ha significado la mayor crea-

ción de riqueza en beneficio de los trabajadores en toda la historia de Chile".

El economista presentó cifras en las que señaló que, a diciembre de 2012, el 73% del ahorro acumulado se explica por la rentabilidad de las inversiones y el 27% por la cotización.

Piñera añadió que, según un estudio hecho por la UC en 2013, la realidad de los trabajadores que cotizan permanentemente en el sistema durante 40 años es que reciben, en promedio, una pensión de 18 UF (\$ 414.000). En el sistema antiguo la pensión era de lo que hoy son 3 UF o \$69.000.

<http://www.emol.com/noticias/economia/2013/08/08/613592/jose-pinera-critica-idea-de-afp-estatal-significaria-enormes-perdidas-para-el-estado.html>

1. Realiza un listado comparativo con los argumentos de Fredy H. Wompner y José Piñera.
2. ¿Cuál es tu opinión respecto de la eficiencia de las AFP? Redacta un breve ensayo argumentativo en el que indiques tu tesis y los argumentos que la respaldan.
3. ¿Qué te parece la idea de crear una AFP estatal?

Taller 2. Lectura y Análisis de información

1. Busca en un diccionario de Economía o en la web el significado de los siguientes términos:

Rentabilidad

Volatilidad

Cartera de inversión

2. Junto con otro estudiante, visiten el apartado Legislación y normativa de la Superintendencia de Pensiones en <http://www.spensiones.cl>, seleccionen el **Compendio de Normas del Sistema de Pensiones** y escojan uno de los siguientes documentos. Luego de leerlos, preparen una presentación informativa para su curso:
 - a. Libro I. Afiliación al Sistema de Pensiones del D. L. N° 3500 de 1980.
 - b. Libro II Cotizaciones previsionales.
 - c. Libro III. Beneficios previsionales.
 - d. Libro IV Fondos de Pensiones y Regulación de Conflictos de Intereses.
 - e. Libro V Aspectos administrativos y operacionales de las administradoras de Fondos de Pensiones y del Instituto de Previsión Social.
3. En grupos de tres estudiantes, visiten la página de la Superintendencia de pensiones en <http://www.safp.cl/safpstats/stats/> y seleccionen el apartado Publicaciones / Información periódica. Naveguen en el sitio para:
 - a. Obtener información acerca de la rentabilidad de una AFP en particular.

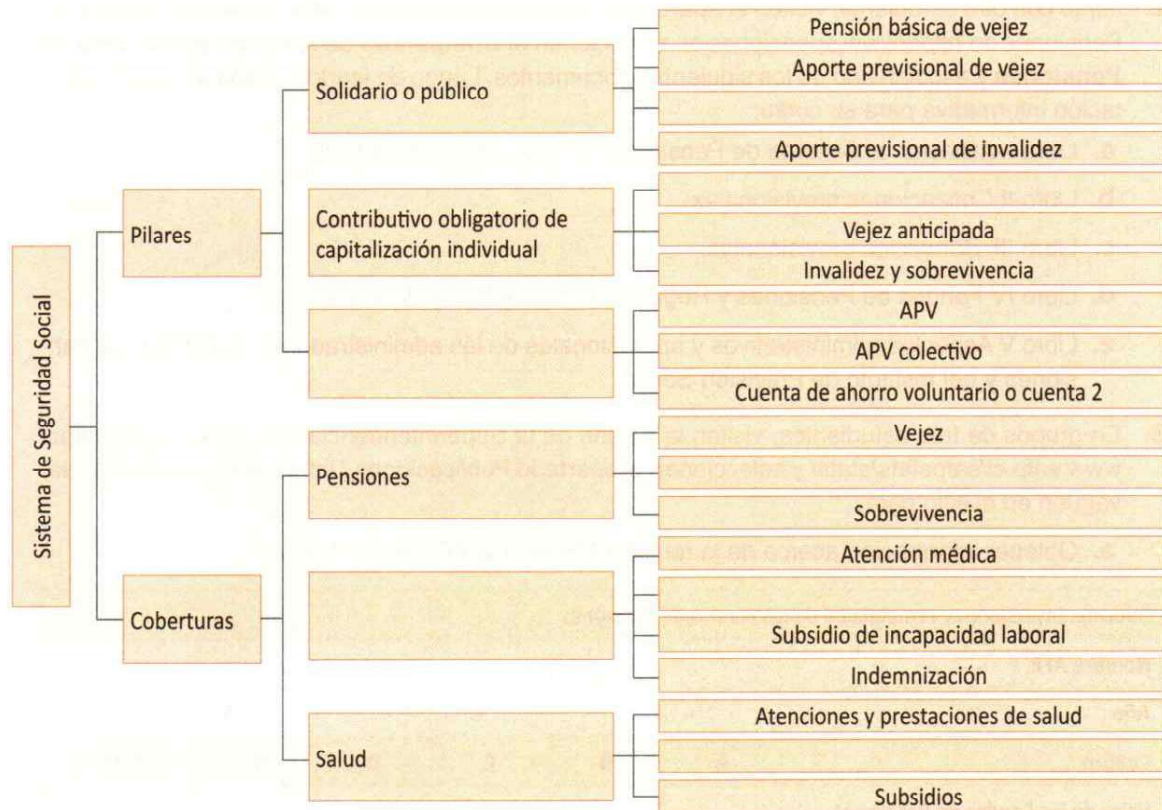
Informe: Inversiones y rentabilidad de los Fondos de Pensiones						
Nombre AFP						
Año						
Cuadro	A	B	C	D	E	Total
Valor de los Fondos de Pensiones						
Rentabilidad y Volatilidad de los Retornos						

- b. Obtener información acerca de la rentabilidad de un fondo de pensión en particular.

Informe: Inversiones y rentabilidad de los Fondos de Pensiones					
Año	Fondo de pensión				
	A	B	C	D	E
Cuadro	Mes actual		Últimos 12 meses	Promedio anual	
Rentabilidad real de los fondos de pensiones					
Rentabilidad nominal del mes					

Comprueba tu aprendizaje

1. Completa el siguiente mapa de síntesis:



2. Explica tres de los siguientes conceptos clave:

Ahorro previsional / APV / AFP / Seguro invalidez y sobrevivencia / cuenta de capitalización individual / seguro de cesantía / seguro de accidentes y enfermedades

1. _____
2. _____
3. _____

3. Responde y reflexiona, fundamentando tus respuestas:

a. ¿Por qué es necesario que exista un sistema de pensiones?

b. Según lo que aprendiste en este capítulo y la información adicional que manejas, ¿qué opinas del actual sistema de pensiones chileno?

Caso 1

Javiera Martínez de 25 años es una trabajadora dependiente de una empresa de minería y tiene un contrato a plazo fijo desde hace dos años. Está soltera, no tiene hijos y solo debe solventar sus gastos. Hace un año que pagó todas sus deudas y ha decidido ahorrar un porcentaje adicional de su sueldo. Ha pensado jubilarse de manera anticipada y dedicarse a otras actividades.

Sistema previsional

Caso 2

Álvaro Muñoz partió hace diez años con un taller mecánico y le ha ido bien. Es padre de dos niñas pequeñas, una tiene cuatro años y va al jardín infantil y la otra es todavía bebé. Hasta ahora, los ingresos que recibe y que se unen con los de su esposa, han permitido que tengan una vida económicamente tranquila; pero sabe que sus gastos se verán incrementados en los próximos años, dada la necesidad de pagar la salud y educación de sus hijas.

Sistema previsional

- Lee los casos y explica qué características tiene el sistema previsional más acorde para el trabajador(a):
- Indica los porcentajes correspondientes a los recuadros amarillos:

Cotizaciones Previsionales Obligatorias			
Cotizaciones obligatorias (% renta imponible)	Trabajador dependiente		Trabajador independiente
	Cargo empleador	Cargo trabajador	
Pensiones AFP	-	10%	
Salud (Isapre /Fonasa)	-		7%
Seguro de Cesantía: Plazo Indefinido	2,4%		-
Seguro de Cesantía: Plazo Fijo			-

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1, 2 y 3	Analizar los productos financieros de ahorro ofrecidos.		
2 y 3	Comparar el ahorro previsional voluntario con otras alternativas de ahorro (bancarias o inmobiliarias), para la toma de decisiones.		
1, 2 y 3	Compartir información de fuentes diversas sobre sistemas de ahorro entre sus pares.		

En los indicadores marcados como **Debo mejorar**, ¿qué crees que te faltó?

Proyecto emprendimiento

De la teoría a la práctica: Mi proyecto de emprendimiento

En esta etapa, tienen que realizar una selección de las personas que necesitarían contratar y gestionar los aspectos legales del proyecto.

Paso 5: Reclutar y seleccionar el personal necesario

- Definan los cargos necesarios para su proyecto y el perfil de las personas que necesitan para esos cargos. Decidan quién o quiénes asumirán los cargos directivos y sus funciones.

Completen una ficha como la siguiente:

Cargo	Funciones que desempeñará	Perfil profesional buscado	Competencias y habilidades deseadas

- Seleccionen y elaboren en forma simulada los contratos de trabajo de las personas que serían necesarias para el proyecto. Tomando los acuerdos de jornada laboral, remuneraciones, etc.
- Confeccionen las liquidaciones de sueldo correspondientes al primer mes de trabajo para los cargos descritos en la ficha anterior.
- ¿Cuál será el plan de capacitación que implementarán? Averigüen y confeccionen una lista de las capacitaciones disponibles en Sence de acuerdo con el área de su emprendimiento.

Capacitaciones	Objetivos

Paso 6: Obligaciones legales con los trabajadores y de la empresa

- Detallen las obligaciones que debe cumplir la empresa con sus trabajadores para resguardar el ahorro previsional.
- Averigüen en el Servicio de Impuestos Internos los pasos para iniciar actividades y completen el formulario requerido (4415).

Requisitos para la iniciación de actividades:

--

Paso 7: Proyección de ganancias y planes de ahorro e inversión

- Realicen un segundo balance para saber si su emprendimiento ha obtenido ganancias o no.
- Si han obtenido ganancias decidan instrumentos de ahorro e inversión para hacer crecer el dinero.
- Indaguen información sobre iniciar un ahorro previsional voluntario u otras alternativas de ahorro. Para ello establezcan un objetivo y una planificación.

Objetivo de ahorro o inversión	Planificación para lograrlo

Oportunidades de inversión y riesgos

Aprenderemos a:

Tomar una decisión financiera informada, asumiendo riesgos y oportunidades de inversión.

Para conseguir este objetivo:

- Se informan sobre las finanzas personales.
- Distinguen un activo de un pasivo la adquisición de un patrimonio.
- Reconocen oportunidades de inversión.
- Manejan las finanzas personales en forma autónoma y responsable.

Por tanto, el propósito de este capítulo es: Conocer los productos más comunes de inversión y ahorro, sus características y riesgos asociados.

¿Cómo administrar nuestro dinero? ¿Cómo hacer crecer un negocio? ¿Dónde ahorrar y en qué? Esas son preguntas que todas las personas que tienen que manejar su dinero pensando en el futuro se hacen alguna vez. La clave está en informarse sobre el mercado financiero y los riesgos que conlleva cada tipo de inversión o ahorro y así administrar de manera eficiente el dinero que ganas.





Observa la imagen y responde:

- ¿Qué relación tiene la imagen con los conceptos de inversión y riesgo?
- ¿Cuál es la utilidad de invertir dinero?
- ¿Qué es un riesgo para ti?, ¿qué significará un riesgo financiero?

De dónde vienes

Aprendiste sobre la importancia del ahorro, del ahorro previsional y las ventajas de planificar el ahorro para un objetivo futuro.

En este capítulo

Aprende sobre cómo manejar las finanzas personales tomando decisiones en forma autónoma, informada y responsable.

A dónde vas

Lo que aprendiste en esta asignatura te servirá para tu futuro laboral y también, en tu vida personal.

Conceptos clave

Activo	Pasivo	Inversión	Ahorro	Endeudamiento
Crédito	Finanzas	Fondo mutuo	Ahorro a plazo	

Conocimientos previos

Elige la respuesta correcta y justifica tu elección.

- ¿Qué ventajas tiene ahorrar?
 - Permite disminuir los ingresos.
 - Posibilita pactar cuotas para pagar.
 - Otorga estabilidad económica.
 - Permite gastar más dinero.
- ¿Qué es un crédito?
 - Un ahorro de dinero.
 - Una cuota de un préstamo.
 - Una inversión de dinero.
 - Un préstamo de dinero.
- ¿Qué es un riesgo financiero?
 - La posibilidad de endeudarse.
 - Deber más dinero del que se puede pagar.
 - Pagar cuentas que surgen de forma inesperada.
 - La posibilidad de perder dinero en una inversión.
- ¿Cuál de las siguientes opciones es un riesgo de endeudarse?
 - Pagar intereses por el dinero adeudado.
 - Deber más dinero del que se puede pagar.
 - Pagar en forma oportuna las cuotas pactadas.
 - Contraer deudas por productos innecesarios.

Actividad de motivación

Lee la siguiente reseña cinematográfica y luego comenta con tus compañeros.

En busca de la felicidad

Esta película está basada en la vida real de Chris Gardner, un emprendedor y filántropo estadounidense.

La película inicia con Chris (Will Smith) intentando vender unas máquinas, escáneres portátiles de densidad ósea, a médicos que no se muestran interesados en ellos. Chris ha invertido todos sus ahorros en estas máquinas que son el futuro, pero ningún centro médico o doctor está interesado en ellas por considerarlas caras e innecesarias. Por tanto, el negocio resulta un fracaso y la familia se queda en bancarrota.

Esta situación hace que la familia se desmorone, Chris queda viviendo solo con su hijo, luego pierde la casa y se ve obligado a dormir en albergues mientras compite por un puesto para ser corredor de bolsa. Esta oportunidad la obtiene cuando impresiona a uno de los socios resolviendo un cubo Rubrik en un viaje en taxi.

La película termina cuando Chris es seleccionado para el puesto de corredor de bolsa, luego en el epílogo se informa que Chris Gardner creó su propia empresa de corredores de bolsa el año 2006.



Ficha técnica
 Título original: *The pursuit of happiness*
 Año: 2006
 Director: Gabriele Muccino
 País: Estados Unidos

Reflexiona.

- ¿Te parece correcto arriesgar todos los ahorros en una sola inversión? Justifica.
- ¿Crees que el dinero y el éxito financiero se asocian a la felicidad?, ¿por qué?
- ¿Cuál es el riesgo de una mala inversión? ¿Qué le ocurrió a Chris?
- ¿De qué manera el esfuerzo y la tenacidad ayudan a conseguir lo que queremos?
- ¿Cuáles crees que son las razones del éxito de Chris Gardner? Menciona tres.

¿Hay que ahorrar?

Las finanzas personales

Indicador de evaluación

Se informan sobre las finanzas, opinando y comentando con sus pares.

¿Cómo administrar el dinero?

¿De dónde provienen tus ingresos? ¿En qué gastas el dinero? ¿Has ahorrado alguna vez?, ¿con qué propósito? Nos guste o no, saber administrar el dinero nos permite vivir tranquilos, ya que podemos hacer frente a nuestros gastos y obligaciones de pago.

En esta lección aprenderás qué son las finanzas y para qué sirven.

TRABAJA EN CONTEXTO

Beatriz cursa cuarto medio en un liceo técnico, su especialidad es Atención de Enfermería. Ella está muy entusiasmada con su graduación y sueña, al igual que sus compañeros, tener una inolvidable fiesta de graduación. La cuota que debe cancelar para poder asistir a la fiesta es de ciento cincuenta mil pesos que ella se ha propuesto reunir.

Beatriz ha calculado que si logra reducir sus gastos y guardar diez mil pesos mensuales del dinero que le dan sus padres, además de otros diez mil que ganará con el trabajo que consiguió los fines de semana juntará el dinero que necesita en un plazo de ocho meses.

1. Asocia los conceptos con sus definiciones.

A Ahorro B Gasto C Inversión

- Aporte de un recurso con fines productivos o de reproducción de capital con ánimo de una ganancia.
- Parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras.
- Egreso o salida de dinero que una persona o empresa paga para acreditar su derecho sobre un artículo o servicio.

2. Responde las preguntas con la información del caso de Beatriz.

a. ¿Cuál es el objetivo por el que se ahorra de Beatriz?

b. ¿Qué plan tiene para lograrlo?

3. Marca las acciones que realiza Beatriz para alcanzar su objetivo.

- Reducir sus gastos.
- Establecer una estrategia o plan para ahorrar.
- Ahorrar parte del dinero que gana.
- Desear ir a la fiesta de graduación.
- Trabajar para conseguir aumentar sus ingresos.
- Egresar de cuarto medio.
- Fijarse un plazo para reunir el dinero.

APRENDE

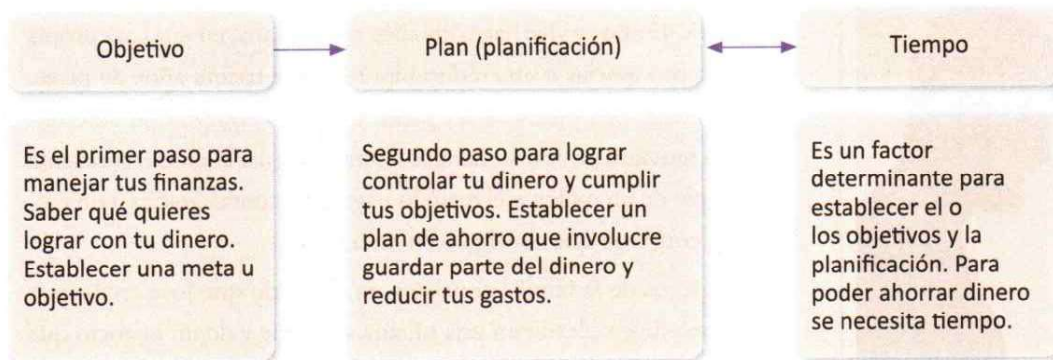
Al igual que Beatriz, todos tenemos que administrar nuestro dinero para poder conseguir lo que deseamos o necesitamos en algún momento, para ello están las finanzas personales que nos ayudan a entender cómo administrar mejor el dinero para conseguir nuestros propósitos.

Las finanzas personales

Las finanzas tratan de la administración del dinero y de la forma en que los recursos que obtienen las personas o empresas se administran para reducir los gastos y obtener beneficios.

En el caso de las finanzas personales, estas se enfocan en la planificación financiera de las personas para el logro de sus metas y objetivos. Por ejemplo, la educación de sus hijos, la jubilación, etc.

Los elementos clave de una planificación financiera personal son los siguientes:



Las finanzas personales tratan de la administración del dinero para lograr un bienestar económico organizando los ingresos y el ahorro a través de un planeación financiera que involucra: objetivos (metas), planificación y tiempo.

APLICA

- Explica el objetivo del plan y el tiempo de Beatriz. ¿Ahorrará el dinero suficiente para la fiesta en 8 meses? Calcula.
- Conversa con tus compañeros, ¿de qué manera conocer sobre finanzas puede ayudarlos en su vida diaria? Anoten tres conclusiones.

ABC Vocabulario

Planificación financiera: proceso mediante el cual se proyectan los ingresos de dinero, el ahorro y los gastos en que incurre una persona o empresa para el logro de un objetivo o meta.

¿Tenemos mucho o poco? Depende

Diferencias entre activo y pasivo

Indicador de evaluación

Distinguen entre un activo y un pasivo para la adquisición de patrimonio.

¿Qué tengo y qué debo?

Al igual que las empresas, las personas también pueden analizar su patrimonio en términos de activos y pasivos para conocer cuál es su situación financiera y poder evaluar sus pérdidas o ganancias en un período de tiempo.

En esta lección aprenderás a distinguir un activo de un pasivo y su importancia para decidir ahorrar o invertir.

TRABAJA EN CONTEXTO



José tiene 43 años y vive hace dos años con Roxana, en una casa propia que compró gracias a un crédito hipotecario a treinta años de plazo. Actualmente, está pronto a ser padre y decidió comprar un automóvil para movilizarse con su familia. Como no tenía el dinero suficiente dio un pie de un millón y el resto lo pagará en cuotas gracias a un crédito de consumo que consiguió en un banco.

Los ingresos de la familia consisten en el sueldo que José recibe por su trabajo de empleado en una oficina contable y de un negocio que junto con Roxana mantiene en su casa. El negocio consiste en el arriendo de mesas y sillas para eventos.

1. Marca con una X los bienes y fuentes de ingresos de la familia de José.

Crédito hipotecario	
Cuenta corriente	
Automóvil	
Sueldo de José	
Casa propia	
Crédito automotriz	
Ingresos por arriendo de sillas y mesas para eventos	

2. Considerando la tabla de la pregunta anterior, menciona dos deudas que mantiene la familia de José.
3. Si tuvieras que hacer un balance de la familia de José, ¿cuál sería el activo y cual el pasivo? (Recuerda lección 4, capítulo 4).

Activo	Pasivo

Web

Para saber más sobre el balance personal consulta:
<http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-balance-personal/>

APRENDE

Al igual que en una microempresa o en un proyecto de emprendimiento, conocer cuál es nuestro activo y pasivo puede ayudarnos a mejorar nuestras finanzas personales.

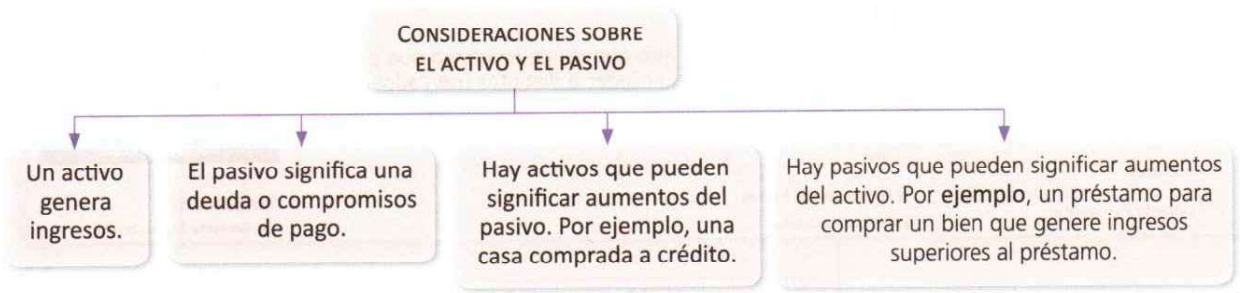
Diferencias entre un activo y un pasivo

En el caso de las finanzas personales el activo y el pasivo corresponden a:



Los **ingresos** y los **gastos** conforman el estado de resultados que indica el cuánto dinero ingresa y cuánto dinero sale. La diferencia positiva o negativa indica el rendimiento (ganancia o pérdida) de nuestro activo y pasivo.

$$\text{INGRESOS (menos) GASTOS} = \text{Pérdida o ganancia de nuestro activo y pasivo.}$$



El activo está conformado por los bienes y obligaciones sobre los cuales se tiene derecho y generan ingresos. Por el contrario, el pasivo está formado por las deudas y obligaciones de pago que posee una persona física o jurídica con terceros.

Analizar tanto el pasivo como el activo, los ingresos y los gastos entrega un balance de la situación financiera de una persona.

Balance de mi familia	
Activo	Pasivo

APLICA

- Roxana, pareja de José, heredó un departamento de sus abuelos que arrienda desde hace tres años. ¿Puede considerarse un activo más de la familia? Justifica.
- ¿Qué activos del balance de la familia de José hacen que su pasivo aumente?, ¿por qué?
- Analiza tu propia situación financiera o la de tu familia. Haz una lista del activo y del pasivo de tu familia. ¿Qué genera los ingresos y los gastos?

3

Tengo porque ahorro Alternativas de inversión y ahorro

Indicador de evaluación

Reconocen oportunidades de inversión.

¿Cómo hacer que nuestro dinero crezca?

En los otros capítulos del libro has aprendido cómo crear y gestionar un proyecto de emprendimiento, también has estudiado cómo evaluar tus ingresos y gastos para poder ahorrar en función de un objetivo. Pero, ¿dónde ahorrar o invertir?, ¿qué opciones hay?

TRABAJA EN CONTEXTO

Francisca dispone de un millón de pesos para ahorrar o invertir. Ha estado investigando en internet, pero no tiene claro cuál es la mejor opción de inversión, le complican los términos en que se explican las cosas. La información es la siguiente:

Cuenta de Ahorro Multipropósito Máxima

Descripción

Beneficios

Requisitos

Tarifas

Preguntas Frecuentes

Descripción

Con la **Cuenta de Ahorro Multipropósito Máxima** puedes obtener una Cuenta unipersonal en pesos con la que ganarás intereses anuales, permitiendo giros de hasta UF 30 diarias, o montos mayores con un aviso de 30 días de anticipación.

Puedes realizar **hasta 2 giros gratis en el periodo anual** de la Cuenta. Si **no retiraste montos de tu Cuenta** o hiciste un solo giro, te beneficiamos con una **Tasa de Interés adicional**.

Esta Cuenta **puede ser abierta por el titular o en forma Condicional a favor de un tercero**, pactando una fecha de término. De esta forma, el **Titular designado podrá girar los fondos** depositados en ella **cuando se cumpla la fecha pactada**.

Web

Esta información se encuentra disponible en:

- <http://www.banchileinversiones.cl/web/guest/fondos-mutuos>
- https://www.bancoestado.cl/imagenes/_personas/productos/ahorro-e-inversiones/cuenta-ahorro/multi-proposito/maxima.asp
- <https://www.santander.cl/inversiones/depositos-a-plazo.asp?o=dap1#>

1. De acuerdo con la información de las páginas web, anota el número que corresponda a una característica de cada tipo de inversión o ahorro.

- 1 Cuenta de ahorro
 2 Fondo Mutuo
 3 Depósito a plazo

- Pueden acceder personas naturales y jurídicas.
 Se invierte en instrumentos de corto, mediano y largo plazo.
 En una cuenta unipersonal.
 Se sabe con anticipación cuánto ganará el dinero invertido.
 Hay un monto mínimo exigido para depositar.
 Gana intereses una vez al año.
 Para girar dinero sobre 30 UF hay que dar aviso un mes antes.
 Se puede invertir en pesos o en UF.

2. ¿Qué diferencia hay entre una cuenta de ahorro y un depósito a plazo?

3. Asocia las siguientes definiciones con los conceptos de abajo.

- A Posibilidad de que no se obtengan los resultados esperados en una inversión.
 B Porcentaje que se obtiene en un plazo determinado por un depósito.
 C Tiempo que debe permanecer una inversión para obtener una ganancia.

Tasa de interés Riesgo Plazo fijo /renovable

Vocabulario

Riesgo: en finanzas se refiere a la posibilidad de que una inversión no obtenga las ganancias proyectadas o a la pérdida de dinero por las fluctuaciones del mercado u otros eventos.

Unidad de fomento (U.F.): Sistema de reajustabilidad autorizado por el Banco Central de Chile. Esta unidad se creó como una forma de enfrentar la inflación y expresar un precio reajutable. La UF se calcula en forma diaria de acuerdo con la variación del IPC.

APRENDE

Como puedes observar, existen varias posibilidades de ahorro e inversión cada una de ellas con diversas características. Conocer estas posibilidades es necesario si queremos sacar provecho a nuestro dinero.

Alternativas de ahorro e inversión

En el mercado financiero existen diversas alternativas de ahorro e inversión que se ajustan a distintos perfiles y necesidades de las personas, familias y empresas.

Te presentamos las características de algunos de estos productos ofrecidos por bancos e instituciones financieras:

Tipo de instrumento	Características
Fondos mutuos	<ul style="list-style-type: none"> • Se trata de un fondo que reúne aportes de dinero que se traduce en una cuota de participación para invertirlo en distintos instrumentos financieros y compartir las ganancias o pérdidas. • La rentabilidad o interés recibido es variable y depende del tipo de instrumento en que invierta el fondo mutuo. • Cada fondo mutuo tiene un nivel de riesgo distinto. Hay fondos que invierten en acciones e implican un mayor riesgo de pérdida de dinero que en otros más conservadores. • Hay cobros de administración que son de cargo de los participantes del fondo mutuo. • Si se necesita girar o retirar dinero hay que dar aviso con tres días de anticipación. • Cada fondo mutuo se regula por un reglamento interno y algunos exigen un monto mínimo para invertir.
Cuentas de ahorro	<ul style="list-style-type: none"> • Una forma tradicional de ahorro. Se trata de un sistema para juntar dinero periódicamente. • Pueden ser en pesos o en UF. • Permiten un número limitado de giros en el año para no perder los intereses. • En algunas instituciones no tienen cobro de mantención si se mantiene un monto mínimo ahorrado. • Su nivel de riesgo es bajo.
Depósitos a plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Son instrumentos de renta fija, es decir, se conoce desde el inicio cuánto interés gana el dinero invertido. • Pueden ser a plazo fijo o renovable. Los depósitos a plazo fijo dejan de ganar interés cuando se cumple el plazo convenido. Los renovables siguen ganando interés si no se cobran en el plazo de vencimiento. • Son un instrumento seguro de ahorro donde el riesgo es mínimo o nulo. • Solo se puede disponer del dinero invertido cuando se cumple el plazo por el cual se pactó el depósito.

¿? Sabías qué

Existen otras opciones de inversión en el mercado financiero, como las acciones. Las acciones representan parte del patrimonio de una sociedad anónima o una compañía. Al comprar una acción se tiene derechos sobre el patrimonio de esa sociedad. Como instrumentos de inversión las acciones son de renta variable, ya que su valor de venta o compra cambia de acuerdo con diversos factores como el desempeño y la valoración de la compañía en el mercado.

APLICA

4. Imagina que tienes que explicarle a Francisca las diferencias entre una cuenta de ahorro, un depósito a plazo y un fondo mutuo. Completa primero el cuadro. Explícalo después a tus compañeros,

Diferencias	Cuenta de ahorro	Depósito a plazo	Fondo mutuo
Rentabilidad			
Nivel de riesgo			
Cantidad, aporte			
Retiro			
Plazos de la inversión			

5. Ayuden a Francisca a decidir qué alternativa le conviene más para invertir su dinero considerando que ella piensa en una inversión de un año plazo y está dispuesta a enfrentar un riesgo moderado.
6. Organicen tres grupos de cuatro personas para simular inversión del millón de pesos de Francisca en distintos productos de:
- bancos
 - cooperativas de ahorro y
 - cajas de compensación.
7. Cada grupo investigará las condiciones de un producto distinto en dos instituciones financieras diferentes. Por ejemplo:
- una cuenta de ahorro en un banco y
 - en una caja de compensación.
8. Cada grupo simulará la ganancia que podría obtener el dinero invertido y se informará de los posibles riesgos.
- ganancias – riesgos
9. Finalmente, pongan en común la información en el aula y compárenlas.
- ¿Cuál opción de ahorro es más conveniente?
 - ¿Qué ventajas o desventajas tiene cada opción?



Web

En la siguiente dirección, puedes encontrar un simulador de productos financieros:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>

Existen diversas alternativas de inversión y ahorro. Cada una se diferencia por el riesgo, el interés que gana el dinero y la flexibilidad con que se puede disponer del dinero invertido.

Los créditos ayudan

El crédito y el endeudamiento

Indicador de evaluación

Reconocen oportunidades de inversión.
Manejan las finanzas personales en forma autónoma.

¿Conviene endeudarse?

En el capítulo 3, estudiaste cómo el crédito es un instrumento que puede ayudar a financiar proyectos de emprendimiento. También, como sabrás, las personas recurren en ocasiones al crédito para adquirir bienes o servicios que no pueden pagar en su totalidad en un momento determinado.

En esta lección aprenderás a distinguir la mejor opción de endeudamiento.

TRABAJA EN CONTEXTO

Carolina egresó hace dos años del un liceo técnico y se incorporó a trabajar como asistente contable en una oficina. Tiene contrato indefinido y una renta mensual de 650.000 pesos. Ella está pensando en comprarse un auto usado y necesita conseguir un crédito por dos millones. Ha cotizado en dos bancos y las condiciones que le ofrecen son las siguientes:

Institución A	Institución B
Tasa de interés 2,38% mensual	Tasa de interés 2,34% mensual
CAE: 28,13%	CAE: 29,07%
Plazo: 24 meses	Plazo: 24 meses

- En el caso del crédito, ¿para qué sirve la tasa de interés? Para:
 - Calcular el valor de la cuota mensual.
 - Determinar el costo que se paga por el crédito.
 - Calcular el costo total del crédito.
 - Calcular el valor de los seguros asociados al crédito.
- Considerando la siguiente información del Sernac financiero:

“La Carga Anual Equivalente (CAE) es un indicador que ha introducido la Ley 20.555 sobre Sernac Financiero, que permite la comparación entre las distintas alternativas que ofrecen los proveedores de productos o servicios financieros”.

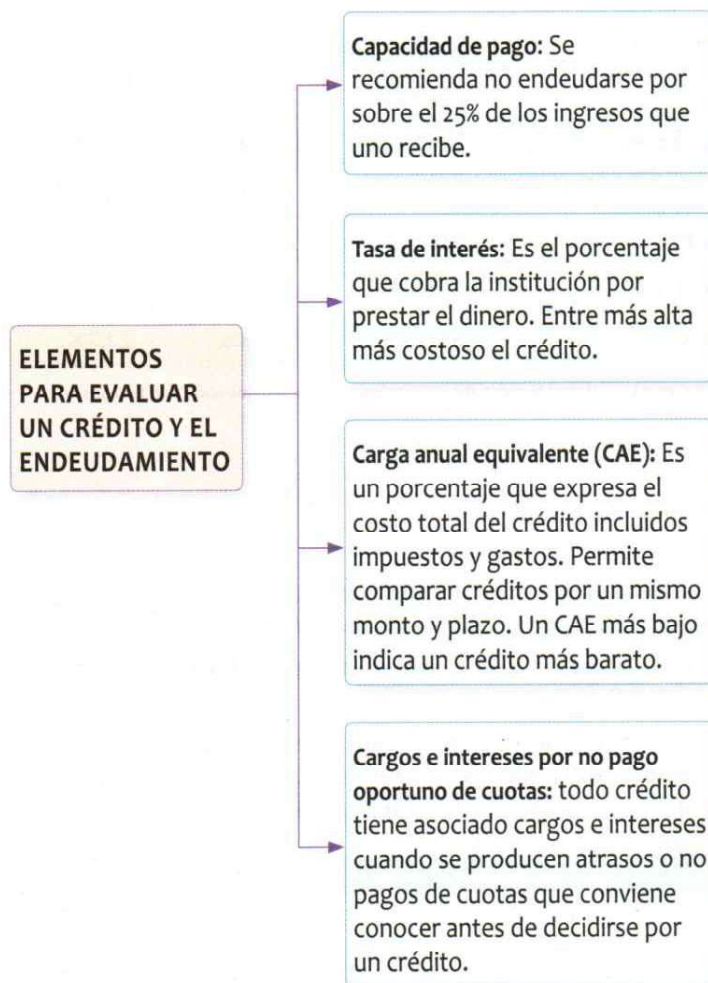
- ¿Cuál es la utilidad del CAE?
-
- ¿Qué institución le convendrá más a Carolina?, ¿por qué?
-

APRENDE

Cómo identificar la mejor opción de endeudamiento

El crédito y el endeudamiento puede ser un apoyo necesario muy importante a la hora de adquirir un bien y mejorar nuestras finanzas personales. Sin embargo, no hay que olvidar que el crédito es una opción y pagarlo es una obligación.

Al momento de decidir contraer una deuda se debe prestar atención a distintos factores que involucra un crédito.

**¿Sabías qué**

Las **tarjetas de crédito** permiten a su titular hacer compras o retirar dinero en comercios afiliados al sistema utilizando un crédito que le otorga el emisor de la tarjeta. Se denomina "tarjeta" porque consiste en un dispositivo plástico del tamaño de una tarjeta de visita. En Chile, existen tanto instituciones bancarias como casas comerciales que ofrecen este sistema de crédito. El emisor de la tarjeta de crédito está facultado para cobrar intereses y comisiones al titular por las compras en cuotas o avances de dinero que este realice con ella.

El endeudamiento es una opción que permite financiar nuestros proyectos. Para elegir la mejor opción de endeudamiento a través de un crédito se debe poner atención a la capacidad de pago y al costo total del crédito expresado a través del CAE.

Vocabulario

Meses de gracia: Tiempo, en meses, que se acuerda con el banco no pagar cuotas. Suelen ser de 1-3 meses al comienzo de la concesión del crédito.

APLICA

3. El sueldo de Carolina es de 650.000 pesos. ¿Cuál es el máximo endeudamiento recomendable?
4. Elige la mejor alternativa de crédito para Carolina de la siguiente lista de cotizaciones:

Institución	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual
Banco Seguro	\$107.614	25,87%	2,04%
Caja Crecer	\$108.445	26,69%	2,04%
Banco General	\$108.605	26,85%	2,11%
Banco Nacional	\$109.243	27,48%	2,12%
Caja Regional	\$110.210	28,42%	2,05%
Banco Sudamérica	\$110.892	29,09%	2,34%
Banco Online	\$111.045	29,24%	2,26%
Banco de Inversiones	\$111.275	29,46%	2,36%
Caja Comercial	\$111.602	29,78%	2,02%
Caja 1 de Mayo	\$112.781	30,93%	2,07%

* Las instituciones y los valores expresados en la tabla para cada institución son ficticios.

Justifica tu elección.

5. Realiza las siguientes actividades.
 - a. Si se toma la decisión de endeudarse, ¿por qué se debe elegir la empresa que ofrezca el CAE más bajo del mercado?
 - b. ¿En qué situación resulta más eficiente no elegir la empresa con el CAE más bajo del mercado?
 - c. Simula en dos instituciones bancarias o casas comerciales un préstamo de \$1.000.000 a 12 meses plazo sin **meses de gracia**. Anota los resultados en una tabla y señala el más conveniente.

Institución	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual
A	\$ _____	_____ %	_____ %
B	\$ _____	_____ %	_____ %

Opción más conveniente: _____

4. Entrevista a tu familia. Obtén datos suficientes para calcular su capacidad de pago para un crédito de 1.000.000 de pesos a dos años.

Nunca gastes todo

Manejar las finanzas personales

¿Cómo manejar las finanzas personales?

¿Tienes algún método para administrar tu dinero? ¿Gastas todo lo que tienes? Hasta ahora has aprendido la importancia de planificar y evaluar tus finanzas personales.

En esta lección aprenderás a manejar tus finanzas y presupuesto previniendo el endeudamiento.

Indicador de evaluación

Se informan sobre las finanzas, opinando y comentando con sus pares.

TRABAJA EN CONTEXTO

“Saqué la tarjeta de un banco para ayudar en mi casa. Las cosas no andaban muy bien económicamente y cualquier ayuda era buena. (...) Estaba terminando mi carrera de ingeniería industrial cuando el Banco llegó a mi universidad y le ofreció a todos los alumnos sacar una cuenta corriente. La línea de crédito era de 200 mil pesos y además te daban una chequera con otros 200 mil. La saqué altiro.

No era para darme lujos, ni nada de eso, era para que la familia la ocupara en lo que necesitara. La idea era ayudar a mis papás, alivianarles la carga. Los sueldos de mis papás alcanzaban para los gastos de la casa, pagar las cuentas y nada más.

Solo gasté 400.000 pero hoy estoy endeudado en más de un millón de pesos y en Dicom por deudas (...).”

Patricio Morales, 28 años.

“Endeudados. Viviendo con la sogá al cuello” Recuperado el 4 de abril de 2014, de <http://www.theclinic.cl/2009/02/11/endeudados-viviendo-con-la-soga-al-cuello/> (Fragmento adaptado).

1. ¿Qué errores cometió Patricio en la administración de sus finanzas? Considera el significado de administrar.

Administrar: Ordenar, disponer, organizar, en especial la hacienda o los bienes.

2. En la lección 4, aprendiste que el crédito es una opción. ¿Qué factores no tuvo en cuenta Patricio respecto al crédito? Marca tres.
 - Evaluar su capacidad de pago.
 - No considerar el crédito como un préstamo.
 - Pagar oportunamente las cuotas.
 - No informarse sobre los intereses.
 - Gastar en cosas innecesarias.
 - Gastar más de lo que puede pagar.



Web

Para leer la noticia completa revisa:
<http://www.theclinic.cl/2009/02/11/endeudados-viviendo-con-la-soga-al-cuello/>



3. Lee la siguiente definición tomada del sitio web del Sernac financiero:

Sobreendeudamiento: Es un nivel de deudas que sobrepasa la capacidad de pago de la persona y se entra en morosidad o interrupción de los pagos de las cuentas.

- a. ¿Crees que Patricio se encuentra en esta situación?
 - b. ¿Cómo podría superar sus deudas?
3. ¿Qué acciones podrían ayudar a evitar que Patricio vuelva a endeudarse? Marca.
- Conseguir nuevos créditos.
 - Determinar sus ingresos y gastos mensuales.
 - Destinar un porcentaje de su dinero al ahorro.
 - Conocer las comisiones de productos bancarios.
 - Aprender a utilizar el crédito.
 - Gastar en ofertas sin cotizar los productos.
4. Las tarjetas de crédito son cada vez más comunes como forma de pago. Conocer cuáles son sus características y regulaciones es necesario para utilizarlas en forma correcta.
- a. En grupos, concurren a las siguientes instituciones y empresas: Superintendencia de Bancos, Transbank y Sernac financiero.
 - b. Soliciten información sobre los siguientes aspectos de las tarjetas de crédito: características, ventajas y desventajas, diferencias entre las tarjetas bancarias y las de casas comerciales. Regulaciones, derechos y deberes de los usuarios de tarjetas de crédito.
 - c. Con la información obtenida, organicen un panel de expertos donde discutan las ventajas y desventajas de las tarjetas de crédito.

Para la realización del panel

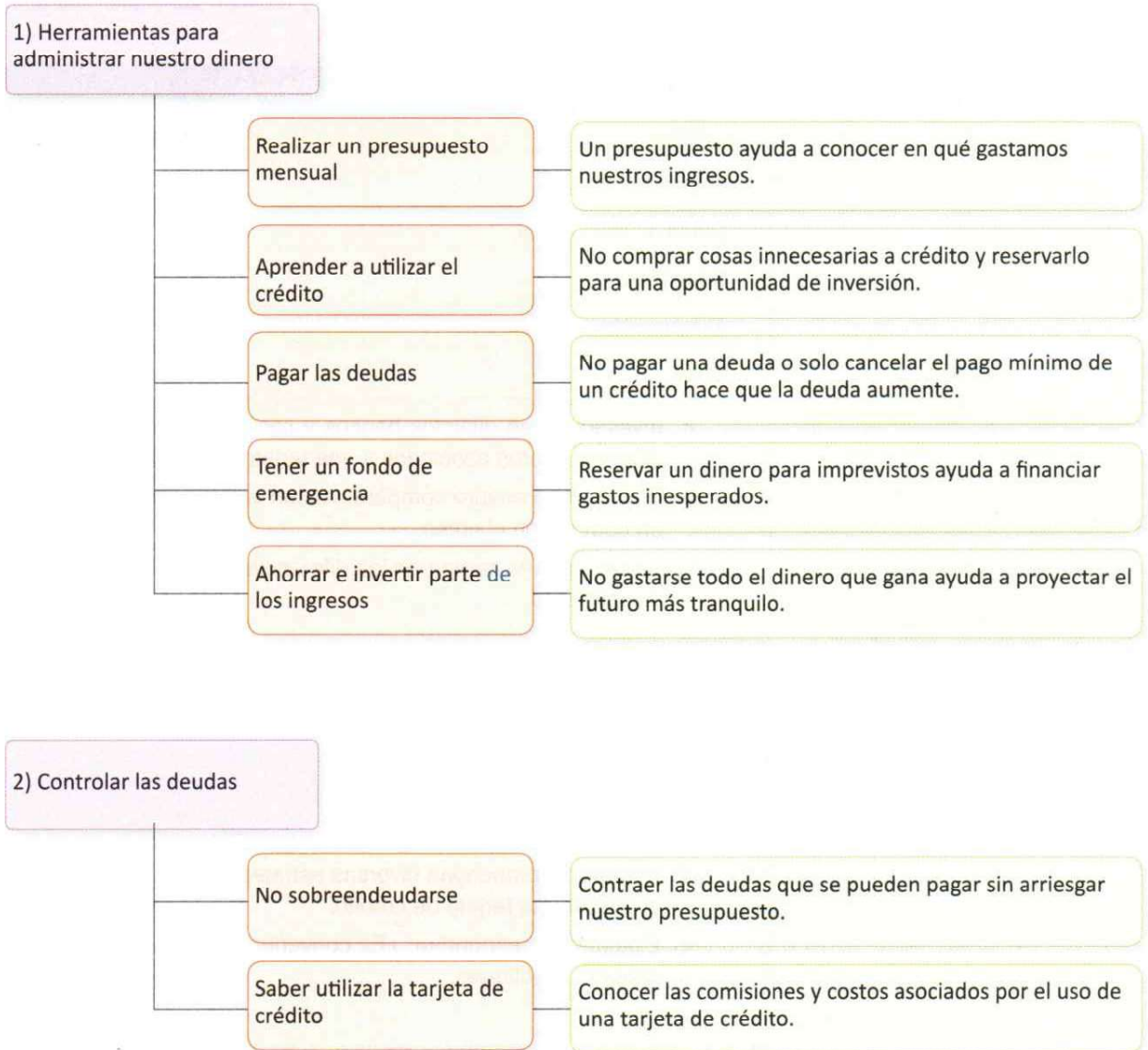
- Cuatro grupos deberán asumir el papel de expertos en un tema relacionado con las tarjetas de crédito: regulaciones, derechos y deberes de los usuarios, características de las tarjetas de crédito bancarias y de casas comerciales, ventajas y desventajas de las tarjetas
- Cada grupo contará con un tiempo estipulado (5 minutos) para exponer la información.
- Para terminar el panel los grupos en conjunto expondrán las conclusiones y responderán preguntas del público.

APRENDE

No importa cuánto dinero ganes, si no sabes manejar tus finanzas puedes verte expuesto a una situación parecida a la de Patricio.

Para no caer en el sobreendeudamiento, tienes que saber controlar tu dinero.

El manejo de las finanzas personales



APLICA

6. Patricio ha conseguido repactar su deuda y va a cancelarla en 12 cuotas de 124 000 pesos. Él ha conseguido un trabajo y actualmente tiene un sueldo de 750 000 pesos.

Confecciona un presupuesto mensual distribuyendo los porcentajes de dinero que Patricio debiera destinar a: ahorro, fondo de emergencia, pago de deudas, alimentación, vestuario, entretenimiento, gastos varios.

7. Formen grupos de cuatro personas y realicen las siguientes actividades:

Presupuesto de Patricio	
	Cantidad
Ahorro	
Fondo de emergencia	
Pago deuda	
Alimentación	
Otros	

- Investiguen en distintos bancos y casas comerciales las comisiones y cobros asociados a una tarjeta de crédito.
- Elaboren un cuadro comparativo con la información y pónganlo en común con el curso.
- En un plenario comparen las diferencias de los bancos y casas investigadas.

Desglose	Banco	Casa comercial

- Elaboren y propongan diversas estrategias para reducir el costo al utilizar una tarjeta de crédito.
- Finalmente, respondan: ¿Es conveniente utilizar una tarjeta de crédito? Justifiquen.

Manejar las finanzas personales significa saber administrar nuestro dinero controlando tanto los ingresos como las deudas y gastos que tenemos. Herramientas esenciales para ello son: el presupuesto y aprender a utilizar el crédito. De esta forma se previene el sobreendeudamiento.

Talleres

Taller 1: Otras formas de ahorro

En parejas realicen la siguiente actividad.

Actualmente, los bancos no son las únicas instituciones financieras que permiten ahorrar, existen otras alternativas como las cajas de compensación, las cooperativas de ahorro y crédito y las empresas de seguros.

- Averigüen cuáles son las características de cada una de estas empresas: su misión, objetivos y funcionamiento.
- ¿Qué alternativas de ahorro ofrecen? ¿Cuáles son los requisitos y beneficios que ofrecen?
- ¿Qué riesgos asumen los ahorrantes en los productos ofrecidos?
- Compartan la información con sus compañeros.

Taller 2: Los fondos mutuos

Fondos mutuos, la forma moderna de ahorrar

Mejor y más educación, una vivienda propia, un viaje soñado o, bien, una mayor pensión son algunas de las principales aspiraciones latentes hoy en la mayoría de las familias chilenas. Quizás lo único que varía entre unas y otras es la urgencia de las mismas. Pero ahí están y, más temprano que tarde, la meta es que se hagan realidad. ¿Cómo lograrlo? La respuesta necesariamente implica dinero. Y si éste no sobra o no es suficiente, el paso siguiente consiste en ahorrar. Ya en esta etapa, la interrogante lógica dice relación con la forma y el lugar para ahorrar. No es lo mismo los ingresos que se dejan relegados debajo de un colchón —sin riesgos, pero también sin ganancias adicionales, lo que disminuye su poder adquisitivo a medida que pasa el tiempo por causa de la inflación—, que aquellos que se destinan a algún instrumento de inversión, como los múltiples que brinda en la actualidad el mercado de capitales local y, en particular, la industria de fondos mutuos. Como en un hipermercado, este sector ofrece aproximadamente un millar de productos, cada vez más modernos y al día con las últimas tendencias internacionales, diseñados para satisfacer las distintas necesidades de los ahorrantes e inversionistas.

Hacia una nueva era: más y mejores opciones para invertir. Asociación de Fondos Mutuos. (Fragmento).

En grupos, lean la siguiente noticia y luego, realicen las actividades.

1. ¿Qué consecuencias tiene guardar el dinero “bajo el colchón”?
2. ¿Qué ventajas ofrecen los fondos mutuos por sobre otros tipos de ahorro?
3. Revisa la página web de la Asociación de fondos mutuos (www.aafm.cl). Investiga sobre los diferentes productos que ofrecen los fondos mutuos.
4. ¿Por qué en la información sobre fondos mutuos se insiste en tener claros los objetivos de inversión y la rentabilidad variable de los fondos?
5. ¿Qué acciones recomendarías a Patricio para superar el endeudamiento? Menciona tres y justifica.

Comprueba tu aprendizaje

1. Define los siguientes conceptos:
 - a. Depósito a plazo
 - b. Activo
 - c. Pasivo
 - d. Ganancia
2. ¿Por qué es importante la planificación de las finanzas personales?
3. Explica por qué los siguientes elementos son importantes para la administración de las finanzas personales.
 - a. Objetivo
 - b. Plan
 - c. Tiempo
4. Considera la situación financiera de una familia promedio y menciona tres activos y cuatro pasivos que puedan tener.

Activos	Pasivos

5. Analiza el siguiente caso. Luego, responde las preguntas.

Juan salió hace poco de cuarto medio y comenzó a trabajar en forma independiente en un negocio de personalización de zapatillas. Sus ingresos mensuales son de \$500.000. Está pagando un crédito de un millón de pesos con una cuota mensual de \$116.000, además paga el arriendo del local \$50.000 y mantiene deudas en dos tarjetas de crédito que suman un millón de pesos (ambas pactadas a 36 cuotas de \$55.000). Juan solo paga los intereses de las tarjetas (\$5.500).

- a. Te parece que Juan utiliza el crédito de forma responsable, ¿por qué?
 - b. ¿Qué consejos le darías a Juan para que pueda pagar sus deudas?
 - c. ¿Qué ocurrirá si Juan continúa pagando solo los intereses de las tarjetas de crédito?
6. ¿Por qué una casa comprada con un crédito hipotecario puede ser considerada un pasivo en las finanzas personales? Justifica.

7. Simulas un crédito de un millón de pesos a doce meses en tres bancos. El resultado es el siguiente:

	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual
Banco A	\$114 009	32,11%	2,46%
Banco B	\$114 262	32,35%	2,54%
Banco C	\$114 441	32,52%	2,23%

- ¿Cuál de los bancos ofrece las mejores condiciones? Justifica.
 - ¿Cuál banco ofrece el crédito con el costo final más bajo?
 - ¿Qué es más importante para decirse por un crédito: la tasa de interés ofrecida o el CAE?
8. Señala dos ventajas y dos desventajas de los siguientes instrumentos de ahorro e inversión:

	Ventajas	Desventajas
Depósito a plazo		
Fondo mutuo		
Libreta de ahorro		

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Informarme y participar en situaciones de aprendizaje informales sobre finanzas, opinando y comentando con sus pares.		
2	Distinguir un activo de un pasivo para la adquisición de un patrimonio.		
3 y 4	Reconocer oportunidades de inversión.		
4 y 5	Manejar las finanzas personales en forma autónoma, previniendo sobre endeudamiento.		

- Para mejorar los indicadores que marcaste **Debo mejorar**, refuerzas los conceptos consultando el siguiente link:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>



Web

En la siguiente dirección, puedes encontrarlos contenidos de este capítulo:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>

Acción: Título emitido por una sociedad anónima cuyo valor representa un fracción del capital de esa sociedad. La posesión de acciones otorga a su titular (accionista) derechos en la empresa, como participar en la junta de accionistas y participar de los beneficios (ganancias) de la empresa. Como instrumento de inversión, las acciones son de renta variable y un alto riesgo ya que su valor varía en forma constante.

Activo: En contabilidad, el activo representa los bienes y derechos que posee la empresa. El activo fijo representa los bienes muebles e inmuebles de una empresa.

Actividad: Son las acciones necesarias para desarrollar e implementar un proyecto de emprendimiento.

Administradora de fondo de pensiones (AFP): Instituciones financieras privadas (sociedades anónimas) encargadas de administrar los fondos y ahorros previsionales. El sistema se rige por el Decreto ley n°3500 que estableció el nuevo sistema previsional.

Ahorro: Parte del ingreso que se guarda para una necesidad futura y no está destinado al gasto inmediato. También puede entenderse como la reducción de gastos o egresos de dinero que efectúa una persona o empresa para economizar y reducir costos.

Ahorro previsional: Dinero destinado a la pensión de un trabajador dependiente o independiente. Por ley, las personas están obligadas a cotizar el 10% de su remuneración imponible para su pensión de vejez.

Ahorro previsional voluntario (APV): Mecanismo de ahorro que permite a las personas ahorrar dinero por sobre la cotización obligatoria y de esa forma acceder a una mejor pensión al momento de jubilar. Este sistema permite complementar la cotización obligatoria y de esa forma resguardarse en períodos de cesantía y no disminuir el monto de la pensión al momento de jubilar.

Amenazas: Aspectos que atentan o pueden ir en contra del desarrollo de una empresa o proyecto de emprendimiento.

Análisis FODA: Herramienta que ayuda a la valoración de la viabilidad actual y futura de un

proyecto; es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Balance general: Estado financiero y contable que presenta la situación de una empresa en un período de tiempo determinado: Muestra los activos, pasivos y capital contable de una empresa.

Capital: Dinero que invierte un emprendedor o los socios para formar y dar inicio a una empresa.

Capacitación: Entrenamiento que se le proporciona a un trabajador para facilitarle un mayor desarrollo individual y profesional que facilite y mejore el desarrollo de una empresa.

Comercialización: Conjunto de acciones necesarias para la venta de productos y servicios. Incluye los sistemas de producción, distribución, publicidad, entre otros necesarios para la venta de un producto o servicio.

Contabilidad: Sistema de información financiera de una empresa o sociedad. Consiste en el registro, análisis y entrega de información sobre la situación económica y financiera de una empresa u organización con el objetivo de facilitar la toma de decisiones.

Contabilidad de costos: También conocida como contabilidad de gestión, es la encargada de registrar y analizar elementos internos de una empresa u organización como los costos, estado de producción, entre otros, que servirán para la toma de decisiones de directivos al interior de la organización.

Contrato de trabajo: Documento legal con el que se registra un trabajador en la empresa. De acuerdo con el Código del trabajo, el contrato es un acuerdo entre el empleador y el trabajador en el cual el primero se compromete a pagar una remuneración por los servicios prestados por el trabajador. Esto constituye una relación de dependencia y subordinación.

Contribuyente: Persona natural o jurídica que tiene la obligación de pagar impuestos. De acuerdo con la ley se clasifican en primera y segunda categoría de acuerdo con el origen y tipo de sus rentas. La primera categoría se refiere a las rentas de capital y la segunda categoría se refiere a las rentas del trabajo.

7. Simulas un crédito de un millón de pesos a doce meses en tres bancos. El resultado es el siguiente:

	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual
Banco A	\$114 009	32,11%	2,46%
Banco B	\$114 262	32,35%	2,54%
Banco C	\$114 441	32,52%	2,23%

- ¿Cuál de los bancos ofrece las mejores condiciones? Justifica.
 - ¿Cuál banco ofrece el crédito con el costo final más bajo?
 - ¿Qué es más importante para decirse por un crédito: la tasa de interés ofrecida o el CAE?
8. Señala dos ventajas y dos desventajas de los siguientes instrumentos de ahorro e inversión:

	Ventajas	Desventajas
Depósito a plazo		
Fondo mutuo		
Libreta de ahorro		

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Informarme y participar en situaciones de aprendizaje informales sobre finanzas, opinando y comentando con sus pares.		
2	Distinguir un activo de un pasivo para la adquisición de un patrimonio.		
3 y 4	Reconocer oportunidades de inversión.		
4 y 5	Manejar las finanzas personales en forma autónoma, previniendo sobre endeudamiento.		

- Para mejorar los indicadores que marcaste **Debo mejorar**, refuerzas los conceptos consultando el siguiente link:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>



Web

En la siguiente dirección, puedes encontrarlos contenidos de este capítulo:

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>

7. Simulas un crédito de un millón de pesos a doce meses en tres bancos. El resultado es el siguiente:

	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual
Banco A	\$114 009	32,11%	2,46%
Banco B	\$114 262	32,35%	2,54%
Banco C	\$114 441	32,52%	2,23%

- ¿Cuál de los bancos ofrece las mejores condiciones? Justifica.
 - ¿Cuál banco ofrece el crédito con el costo final más bajo?
 - ¿Qué es más importante para decirse por un crédito: la tasa de interés ofrecida o el CAE?
8. Señala dos ventajas y dos desventajas de los siguientes instrumentos de ahorro e inversión:

	Ventajas	Desventajas
Depósito a plazo		
Fondo mutuo		
Libreta de ahorro		

Autoevalúate

Lección	Soy capaz de:	Lo logré	Debo mejorar
1	Informarme y participar en situaciones de aprendizaje informales sobre finanzas, opinando y comentando con sus pares.		
2	Distinguir un activo de un pasivo para la adquisición de un patrimonio.		
3 y 4	Reconocer oportunidades de inversión.		
4 y 5	Manejar las finanzas personales en forma autónoma, previniendo sobre endeudamiento.		

- Para mejorar los indicadores que marcaste **Debo mejorar**, refuerzas los conceptos consultando el siguiente link:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>



Web

En la siguiente dirección, puedes encontrarlos contenidos de este capítulo:
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>

Acción: Título emitido por una sociedad anónima cuyo valor representa un fracción del capital de esa sociedad. La posesión de acciones otorga a su titular (accionista) derechos en la empresa, como participar en la junta de accionistas y participar de los beneficios (ganancias) de la empresa. Como instrumento de inversión, las acciones son de renta variable y un alto riesgo ya que su valor varía en forma constante.

Activo: En contabilidad, el activo representa los bienes y derechos que posee la empresa. El activo fijo representa los bienes muebles e inmuebles de una empresa.

Actividad: Son las acciones necesarias para desarrollar e implementar un proyecto de emprendimiento.

Administradora de fondo de pensiones (AFP): Instituciones financieras privadas (sociedades anónimas) encargadas de administrar los fondos y ahorros previsionales. El sistema se rige por el Decreto ley n°3500 que estableció el nuevo sistema previsional.

Ahorro: Parte del ingreso que se guarda para una necesidad futura y no está destinado al gasto inmediato. También puede entenderse como la reducción de gastos o egresos de dinero que efectúa una persona o empresa para economizar y reducir costos.

Ahorro previsional: Dinero destinado a la pensión de un trabajador dependiente o independiente. Por ley, las personas están obligadas a cotizar el 10% de su remuneración imponible para su pensión de vejez.

Ahorro previsional voluntario (APV): Mecanismo de ahorro que permite a las personas ahorrar dinero por sobre la cotización obligatoria y de esa forma acceder a una mejor pensión al momento de jubilar. Este sistema permite complementar la cotización obligatoria y de esa forma resguardarse en períodos de cesantía y no disminuir el monto de la pensión al momento de jubilar.

Amenazas: Aspectos que atentan o pueden ir en contra del desarrollo de una empresa o proyecto de emprendimiento.

Análisis FODA: Herramienta que ayuda a la valoración de la viabilidad actual y futura de un

proyecto; es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Balance general: Estado financiero y contable que presenta la situación de una empresa en un período de tiempo determinado: Muestra los activos, pasivos y capital contable de una empresa.

Capital: Dinero que invierte un emprendedor o los socios para formar y dar inicio a una empresa.

Capacitación: Entrenamiento que se le proporciona a un trabajador para facilitarle un mayor desarrollo individual y profesional que facilite y mejore el desarrollo de una empresa.

Comercialización: Conjunto de acciones necesarias para la venta de productos y servicios. Incluye los sistemas de producción, distribución, publicidad, entre otros necesarios para la venta de un producto o servicio.

Contabilidad: Sistema de información financiera de una empresa o sociedad. Consiste en el registro, análisis y entrega de información sobre la situación económica y financiera de una empresa u organización con el objetivo de facilitar la toma de decisiones.

Contabilidad de costos: También conocida como contabilidad de gestión, es la encargada de registrar y analizar elementos internos de una empresa u organización como los costos, estado de producción, entre otros, que servirán para la toma de decisiones de directivos al interior de la organización.

Contrato de trabajo: Documento legal con el que se registra un trabajador en la empresa. De acuerdo con el Código del trabajo, el contrato es un acuerdo entre el empleador y el trabajador en el cual el primero se compromete a pagar una remuneración por los servicios prestados por el trabajador. Esto constituye una relación de dependencia y subordinación.

Contribuyente: Persona natural o jurídica que tiene la obligación de pagar impuestos. De acuerdo con la ley se clasifican en primera y segunda categoría de acuerdo con el origen y tipo de sus rentas. La primera categoría se refiere a las rentas de capital y la segunda categoría se refiere a las rentas del trabajo.

Costo: Cantidad de dinero que paga lo necesario para la operación de la empresa (elaboración de un producto u ofrecimiento de un servicio). Su fin no es la ganancia.

Costo fijo: Aquel que permanece constante durante un periodo determinado sin importar si cambia el volumen de venta o producción. Por ejemplo, el arriendo de un local.

Costo variable: Es el que cambia en relación directa con el volumen de la producción o la venta. Por ejemplo, el material necesario para fabricar un producto.

Cotización previsional: Porcentaje de la remuneración de un trabajador que se destina al pago de la previsión y la salud.

Crédito: Aportación económica que se entrega a la empresa para enfrentar compromisos o necesidades de inversión que no pueden pagarse con el capital de la misma. Generalmente, es otorgado por una institución financiera privada y debe devolverse con intereses.

Cuenta de ahorro: Tipo de ahorro orientado a las personas con capacidad para juntar dinero en forma periódica. Existen diversos tipos de cuentas de ahorro con diferentes condiciones y características.

Depósito: Suma de dinero entregada a una institución financiera con la finalidad de generar intereses en un período de tiempo determinado.

Empleador: En un contrato de trabajo, es la parte que ofrece un trabajo con el fin que sea ocupado por un trabajador a su cargo a cambio de una remuneración o salario.

Emprendedor: Persona con autoconfianza y características que le permiten ver oportunidades y generar conceptos de negocio o emprendimientos a partir de la creación, innovación o mejor uso de los recursos.

Emprendimiento: Proyecto innovador que lleva a cabo un emprendedor. Generalmente, se trata de un negocio, aunque también puede tratarse de un proyecto social.

Empresa: Organización que pretende alcanzar un fin económico. Para ello, produce bienes u ofrece servicios.

Flujo de caja: estado financiero que muestra el dinero que ingresó y salió de la empresa durante un período determinado. También se puede proyectar en el tiempo, los ingresos y egresos esperados de dinero.

FODA: Acrónimo de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

FONASA: Fondo nacional de salud. Organismo público encargado de otorgar cobertura de atención de salud, tanto a las personas que cotizan el 7% de sus ingresos mensuales en FONASA, como a aquellas que, por carecer de recursos propios, financia el Estado a través de un aporte fiscal directo.

Fortalezas: Todos los aspectos con que cuenta una empresa y que la colocan por encima de otras o le otorgan ventajas para competir.

Impuesto al valor agregado (IVA): Se trata del impuesto que grava las ventas y servicios. Actualmente, tiene una tasa del 19% y las empresas deben declararlo y pagarlo mensualmente.

Iniciación de actividades: Trámite que deben cumplir las empresas, sociedades o personas ante el Servicio de impuestos internos para comenzar cualquier tipo de actividad que genere rentas gravadas por el impuesto de primera o segunda categoría fijadas en la Ley de Renta.

Innovación: La aportación de algo nuevo. Creación o modificación de un producto para introducirlo al mercado.

Interés: Porcentaje que se paga o recibe por las operaciones de depósito o préstamo de dinero.

Inventario: Cantidad de materiales o productos que se encuentran en la empresa en un período determinado.

Inversión: En general se refiere a la utilización de recursos o bienes con la esperanza de obtener un beneficio futuro (ingresos o rentas a lo largo de un tiempo).

ISAPRE: Institución de salud previsional. Se trata de un sistema privado de seguros de salud creado en 1981 en Chile. El objetivo de las isapres es el financiamiento de las prestaciones de salud de sus afiliados, quienes generalmente

cotizan un monto adicional al 7% obligatorio por ley.

Liquidación de sueldo: documento en que se detalla el sueldo bruto y los descuentos para obtener el sueldo líquido de un trabajador.

Mercado: Conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio entre individuos o empresas.

Mutuales de seguridad: Instituciones privadas sin fines de lucro encargadas de promover las acciones de prevención de riesgo y de prestar los servicios y tratamientos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

Necesidad: En general, se entiende como un elemento que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena. En economía se entiende que las necesidades deben ser satisfechas a través de productos o servicios que crea la industria.

Persona jurídica: Sujeto de derecho y obligaciones que existe no como individuo sino como una sociedad o empresa constituida con o sin fines de lucro. Se trata de un ente ficticio creado por la ley que refiere a un grupo de personas físicas que persigue un fin social.

Persona natural: También conocida como persona física. Se refiere a un sujeto que en forma individual es capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones. De acuerdo al Código civil, una persona natural es todo individuo de la especie humana sin importar edad, sexo, estirpe o condición.

Plan de trabajo: Asignación de tiempos, responsabilidades, metas y recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de un proyecto.

Plan de negocios: Declaración formal del conjunto de ideas y actividades de una iniciativa empresarial. Se trata de una representación del negocio que se pretende tener y se ocupa en la fase de preparación y planificación del proyecto.

Precio: Cantidad de dinero que se fija por un producto o servicio. Es su valor calculado considerando los costos del mismo y el margen de ganancia que se desea obtener.

Producto: Resultado final del proceso de producción que representa una satisfacción de una necesidad para el consumidor.

Proyecto: Plan o planificación de una idea emprendedora. En él se fijan las actividades necesarias para concretar la idea y llevarla cabo.

Recurso: En general, es la fuente o elemento necesario para producir un bien o producir un beneficio. Los recursos pueden ser materiales, financieros, humanos, naturales. Entre sus características destacan: la utilidad, su disponibilidad limitada y su potencial agotamiento o consumo.

Remuneración: Cantidad de dinero que recibe un trabajador por su trabajo. En general, se trata de un sueldo mensual fijado por las tareas realizadas.

Seguro de accidentes del trabajo: Seguro establecido por ley para resguardar a los trabajadores cuando ocurra un accidente o enfermedad asociada al trabajo. Este seguro es administrado y otorgado por las mutuales de seguridad.

Seguro de cesantía: Es un seguro que protege a los trabajadores dependientes cuando quedan cesantes, entregándoles beneficios monetarios, de salud, asignación familiar, becas de capacitación y acceso a la Bolsa Nacional de Empleo.

Servicio de Impuestos Internos (SII): Organismo estatal encargado de la aplicación y fiscalización de los impuestos internos de Chile.

Sociedad: En el ámbito jurídico y comercial, se trata del acuerdo de dos o más individuos que aportan capital (bienes o dinero) para producir un bien o servicio y obtener ganancias que serán repartidas en proporción a su aporte individual o bien, soportar las pérdidas que pudieran ocurrir. Existen distintos tipos de sociedad como limitada, anónima, en comandita, entre otras.

Trabajador: De acuerdo con el contrato de trabajo, es la persona que se obliga a prestar un servicio a cambio de una remuneración.

Venta proyectada Consiste en una estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) que se espera realizar en el futuro.

Viabilidad: Se trata de la posibilidad que tiene un proyecto de llevarse a cabo, de realizarse.

A

Activo 97-101, 109, 158, 160, 164-165, 179
Ahorro 84, 86, 100-101, 107, 122-123, 132, 134-158, 160-163, 166-169
Amenaza 42, 44-45

B

Balance 84, 86, 97-101, 106-107, 109, 157, 164-165

C

Capacitación 26, 43, 74, 76, 110, 112, 126-127, 129, 130-131, 156
Carta Gantt 32, 49, 69
Clima laboral 19, 110, 112, 124-125
Contabilidad 84, 86, 91-93, 95, 97, 104, 106-107, 116
Contexto social 10, 12, 15, 19, 21, 23-26, 29, 40, 42, 52, 62
Contratación de personal 110, 118, 119
Costo 30-32, 41, 46, 52, 54-57, 61, 66, 68, 84-96, 98-99, 100-109, 112, 150, 152, 170-171, 175-176, 179
Costo fijo 56-57, 68, 84, 88-91, 95, 101, 106-107, 109, 150
Costo variable 54, 56-57
Cotización previsional 146
Crédito 68, 75-76, 78-81, 83, 92-93, 98, 108, 137, 150, 160, 164, 170-179

D

Debilidad 21, 23, 29, 44, 57

E

Emprendedor 10-22, 24-26, 28-29, 33-34, 37, 40-43, 47, 54, 60-62, 66, 75, 77-79, 81, 87, 96, 98, 101, 104, 116, 130, 161
Emprendimiento 11-14, 16-17, 19-30, 32-35, 38-42, 45, 50, 52, 60-64, 67-68, 73-77, 80-82, 84, 86-87, 93, 95-97, 106, 108-109, 112, 116, 149, 156-157, 165-166
Endeudamiento 80, 135, 160, 170-171, 173-176, 179

F

Finanzas personales 73, 134, 158, 160, 162-163, 165, 170-171, 176-179
Flujo de caja 68, 70-72, 82-83, 95-96, 100, 104, 108-109
Fortaleza 23, 26, 29, 44, 45, 48, 60
FODA 30-32, 44-46, 48, 61, 63, 124, 127

G

Gasto 32, 52-53, 71-72, 82-83, 86, 88-89, 94-96, 100-101, 104, 106, 108-109, 118, 132-133, 137-140, 145, 155, 162-163, 165-166, 171, 173-176

I

Iniciación actividad 30, 32, 50-51, 57, 61, 157
Inversión 10, 49, 66, 70-72, 78, 82, 84, 86, 93, 98, 100-101, 107-109, 134, 142, 147, 149-150, 152-153, 157-179
Instituciones privadas 64, 66, 78-81, 141
Instituciones públicas 43, 64, 66, 74-76, 81
IVA 102-107, 131

L

Liquidación de sueldo 110-112, 121-123, 130-131, 156

M

Macro entorno 42, 43
Marketing 47, 52-55, 73, 76, 81

N

Necesidades del entorno 30, 40, 60-63

O

Oportunidad 12, 22-26, 28-30, 34, 44-45, 62, 76, 78, 125, 139, 158, 160-179
Oportunidad de emprendimiento 10, 12, 21-26, 28-30, 34, 45, 62, 76, 165-166, 170

P

Pasivo 97-100, 107, 160, 164-165, 178-179
Plan de ahorro e inversión 70, 84-86, 100-101, 107, 134, 142, 149-150, 152-153, 157, 160-163
Plan de control de los asuntos contables 84, 92, 94, 96, 109
Plan de negocios 47
Plan de trabajo 17, 19, 26, 30, 32, 34, 43-44, 46-47, 49-50, 62-63, 67, 87, 92, 110, 112, 116, 126-127, 130-131, 134, 138, 143-146, 148-149, 156, 162
Precio 30, 32, 44, 52-54, 56, 59, 61, 72, 86, 88-91, 95, 102-103, 106, 109, 139

R

Recurso 17, 19, 21, 23-26, 29, 32, 46-47, 60, 62-71, 73-75, 77-79, 81-83, 86, 108, 110, 118, 125-126, 132, 138, 140, 146, 148, 152, 163
Recurso económico 24-25, 46, 62, 64-67, 69-71, 73, 77-79, 83, 86, 152, 163
Recursos de conocimiento 64, 70, 74-75, 78, 83, 108
Relación entre superiores y subordinados 125

S

Selección de personal 86, 91, 110, 112-118, 126, 130, 131, 134, 150, 156
Sistema previsional 123, 132, 134, 137, 141-144, 146-150
Sobreendeudamiento 174-176

T

Tipos de emprendedor y emprendimiento 12, 19-20, 24, 33, 81
Tipos de pensiones 151
Tipos de recursos 24, 69
Tipos de sociedades comerciales 51

V

Valor agregado 32, 34, 36, 38-43, 52, 54, 59, 61, 63, 74, 102-103
Valor bruto 102-103, 121, 123
Valor neto 102-103, 106-107, 131

Solucionario

Capítulo 1

Conocimientos previos

1. a y b
2. b
3. b
4. a

Actividades de evaluación y síntesis

3. b
4. c

Capítulo 2

Conocimientos previos

1. c
2. a
3. c
4. c

Lección 1

5. Benedictino: Calidad superior – Purificada como la NASA – Preocupación por el diseño – Tienen “glamour”.

Sorbete Letelier: Su botella antigua le da un atributo emocional – Su nombre antiguo, trae recuerdos de infancia.

Capítulo 3

Conocimientos previos

1. b
2. d
3. d
4. c

Capítulo 4

Conocimientos previos

1. c
2. d
3. b
4. a

Capítulo 5

Conocimientos previos

1. c
2. c
3. a
4. a

Capítulo 6

Conocimientos previos

1. b
2. c
3. d
4. a
5. c

Capítulo 7

Conocimientos previos

1. c
2. d
3. d
4. b

Bibliografía y sitios web recomendados

Bibliografía

Alcaraz, R. (2011). El emprendedor de éxito. Madrid: MacGraw Hill.

Caldas, M. Carrión, R. Heras, A. (2011). Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid: Editex.

Fantuzzi, R. (2008). Me caí... ¿y qué? Testimonio de un mono porfiado. Santiago de Chile: Copygraph.

Innova Chile de CORFO. (2007). 70 casos de innovación. Santiago de Chile: Nave. Disponible en formato digital en: http://www.corfo.cl/archivos/70_Casos_de_Innovacion.pdf

Luna, A.R. (2011). Despierta el talento. Madrid: LID.

Sitios web

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Portada?indice=0.0>

<http://www.corfo.cl/>

<http://www.clientebancario.cl/clientebancario/portada?indice=100.0>

<http://www.elpinguino.com/noticias/154227/Artesanas-llegan-a-la-Cueva-del-Milodn>

<http://www.emprendedores.cl/comunidad/>

<http://www.indap.gob.cl/noticias/detalle/2016/12/26/abejita-de-ranquil-la-ruta-a-la-innovaci%C3%B3n-de-una-apicultora-heredera-de-la-greda>

<http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2012/10/Manual-de-financiamiento.pdf>

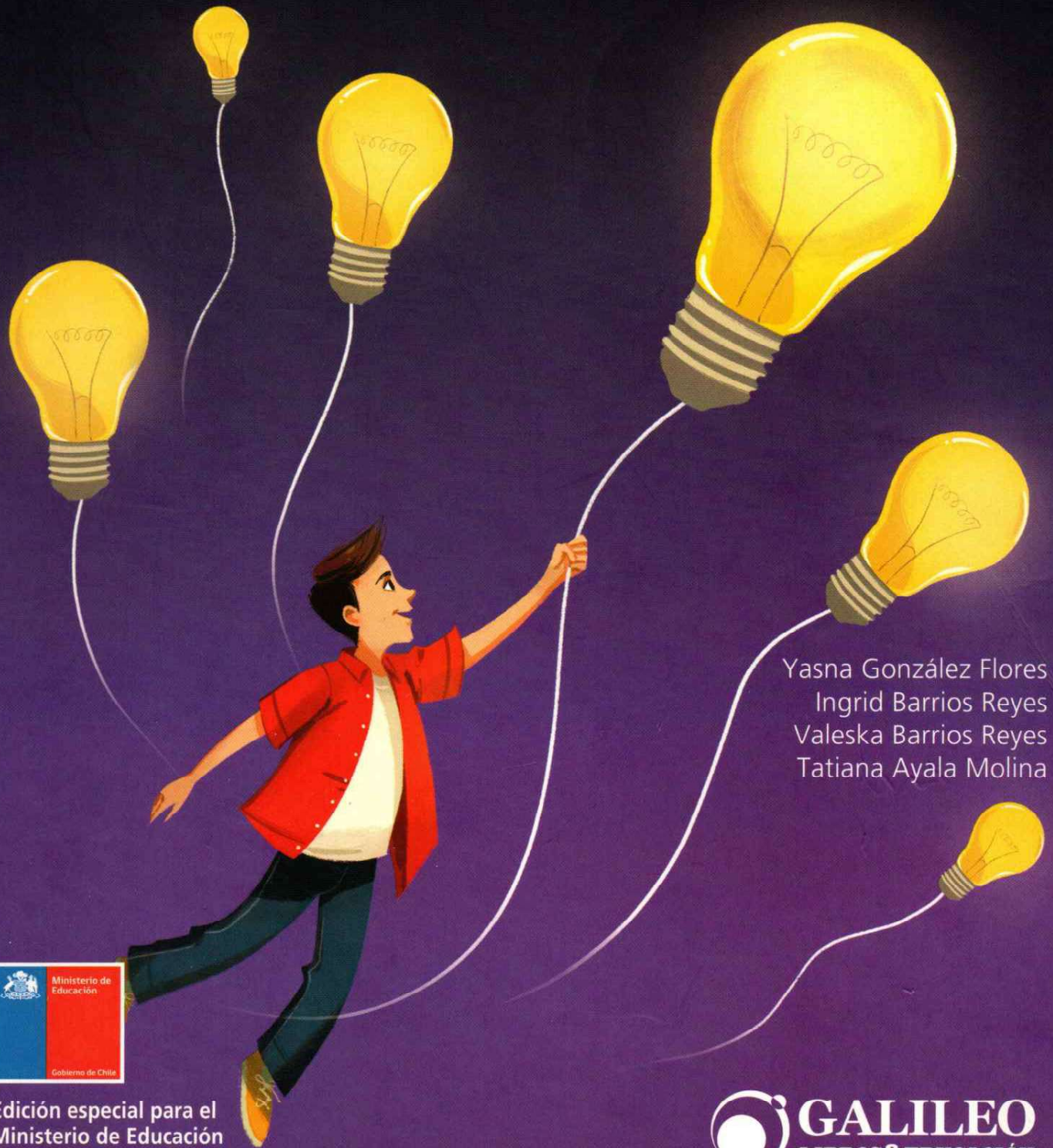
<http://www.innovacion.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Manual-Para-Emprender.pdf>

<http://www.rcdecoart.com/?p=1050>

<http://www.soyentrepreneur.com/1-home.html>

Emprendimiento

Texto del Estudiante



Yasna González Flores
Ingrid Barrios Reyes
Valeska Barrios Reyes
Tatiana Ayala Molina

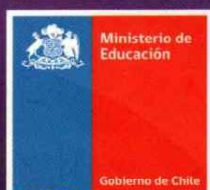


Edición especial para el
Ministerio de Educación
Prohibida su comercialización

 **GALILEO**
LIBROS & EDUCACIÓN

Emprendimiento

Texto del Estudiante



Edición especial para el
Ministerio de Educación
Prohibida su comercialización

 **GALILEO**
LIBROS & EDUCACIÓN

ISBN: 978-956-8155-47-6



9789568155476