

Introducción a la economía: una visión social y del emprendimiento

Guías de estudio

Ángel Emilio Muñoz Cardona

Rector de la Universidad de Antioquia
Alberto Uribe Correa

Vicerrector de Docencia
Óscar Sierra Rodríguez

Decano de la Facultad de Ingeniería
Elkin Libardo Ríos Ortiz

Vicedecano de la Facultad de Ingeniería
Carlos Alberto Palacio Tobón

Coordinador del Programa de Educación Ude@
Luis Ignacio Ordóñez Mutis

Asesor metodológico del Programa de Educación Ude@
Guillermo León Ospina Gómez

Autor
Ángel Emilio Muñoz Cardona

Jefe del Departamento de Recursos de Apoyo e Informática (DRAI)
Juan Diego Vélez Serna

Coordinadora de Producción
Lyda Yaneth Contreras Olivares

Corrector de estilo / Asesor pedagógico
Daniel Aldana Estrada / Carlos Alberto Hurtado García

Diagramación y diseño
Juan Felipe Vargas Martínez
Maribel Salazar Estrada
Samuel Ernesto Ruiz Villa

Impresión
Cátedra Litografía

Primera edición, mayo de 2010

Esta publicación es un producto del Programa de Educación a Distancia Ude@. Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción, archivo o transmisión total o parcial de este texto mediante ningún medio, ya sea electrónico, mecánico, óptico, de fotorreproducción, memoria o cualquier otro tipo sin permiso de los editores Ude@.

ISBN: 978-958-8748-21-4

Impreso en Medellín (Colombia).

Introducción

Método de estudio propuesto

En las guías de estudio semanal correspondientes al curso Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento, se propone un método de estudio compuesto por seis etapas identificadas al interior de cada guía, tal como se relacionan a continuación: *a. Inspeccionar - b. Activar presaberes - c. Leer - d. Escribir - e. Aplicar conocimientos - f. Reflexionar.*

A continuación se esboza brevemente el significado y objetivo de cada etapa:

a. Inspeccionar

El objetivo de esta primera etapa, está enfocado a que el estudiante logre formarse una idea general del tema a abordar y, hasta donde sea posible, logre extraer durante el proceso, la esencia del contenido del texto.

Examinar o inspeccionar un texto es el primer paso para la activación y reorganización de los conocimientos previos sobre una temática específica.

b. Activar presaberes

El objetivo de esta segunda etapa está enfocado específicamente a que el estudiante active (recupere) de su mente aquella información previa que tiene sobre un saber específico; la cual si logra articularse a los nuevos conocimientos que se van a adquirir, garantizan una mayor posibilidad de aprender significativamente para toda la vida. Esta es la etapa en la cual se induce al estudiante a combinar actividades que involucren presaberes y un horizonte global de los nuevos saberes.

Las inquietudes que en este punto el estudiante registra en su cuaderno de estudio, equivalen a un derrotero de ideas que finalmente él podrá revisar para verificar qué tal cerca o lejos estaba de comprender la temática a partir del enfoque presentado por el autor. Vale la pena aclarar que no importa que dichos presaberes no coincidan con los planteamientos del autor; lo realmente importante es que el estudiante pueda relacionar lo que ya sabe con lo nuevo que va a aprender.

c. Leer

El objetivo de esta tercera etapa está enfocado específicamente a que el estudiante realice con detalle la lectura propiamente dicha. La lectura se propone módulo a módulo incluidos tantos como se aborden durante la respectiva semana de estudio.

En este punto se le sugiere al estudiante seleccionar y subrayar ideas, prestar especial atención a conceptos relevantes y contenedores, al mismo tiempo que se pide hacer relaciones o extrapolaciones con ellos. En esta etapa también se incluye la revisión y análisis de ejemplos y la anotación de las inquietudes o dudas que se generen durante el proceso de lectura.

La lectura detallada del texto guía, tiene el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Al realizar la lectura propuesta en cada guía de estudio, es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto “activar presaberes” de la correspondiente guía.

d. Escribir ideas

El objetivo de esta cuarta etapa es que el estudiante tome todas las ideas que le vayan surgiendo con base en el análisis detallado que haga del ejemplo propuesto y las escriba en su cuaderno de estudio. A partir de ellas, finalmente tendrá que desarrollar la actividad propuesta en la siguiente etapa.

e. Aplicar conocimientos

El objetivo de esta quinta etapa es que en primer lugar, el estudiante piense un poco sobre las ideas que ha tomado y sobre lo que ha podido concluir hasta el momento sobre la temática de estudio para vislumbrar su aplicabilidad en el contexto de la actividad que debe desarrollar; en segundo lugar, el estudiante debe comenzar a aplicar los conocimientos adquiridos y desarrollar por completo la actividad propuesta.

f. Reflexionar

El objetivo de esta última etapa está enfocado a retomar conceptos y procedimientos para generar y compartir ideas reflexivas sobre la temática estudiada y la actividad desarrollada. En esta etapa se retoman las ideas previas plasmadas en el cuaderno de estudio en el punto “Activar presaberes”, para comparar y confrontar qué tan cercanas o lejanas estaban las ideas propias frente a lo planteado por el autor del texto guía.

Se le recomienda al estudiante revisar estas ideas, complementándolas si es necesario y extrayendo de ellas lo que considere más relevante e importante para el aprendizaje de la temática.

Semana 1

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio durante esta primera semana.

Objetivo

La presente guía de estudio pretende facilitar la apropiación del programa diseñado para la asignatura.

Material de estudio requerido
Programa de la asignatura
Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito en el conocimiento del programa, se sugiere proceder de la siguiente manera:

1. Lea con atención la presentación de la asignatura. Asegúrese de comprender todas las ideas allí plasmadas. Si tiene inquietudes, anótelas en su cuaderno de estudio para que después se las presente al tutor.
2. Lea cuidadosamente los objetivos planteados en la asignatura para que se entere de cuáles son las pretensiones y qué es lo que se espera que usted esté en capacidad de hacer, una vez haya culminado y aprobado satisfactoriamente el curso.
3. Preste especial atención a la estrategia metodológica planteada por el tutor; ésta detalla las estrategias didácticas que sugiere el tutor a partir de su experiencia para el desarrollo del curso. ¿Está de acuerdo con ella?, ¿tiene inquietudes o sugerencias para complementarla o enriquecerla?; coméntelas con el tutor.
4. Revise rápidamente el contenido temático de la asignatura. Éste muestra el panorama general del alcance que puede tener el curso.
5. Revise en detalle y cuidadosamente la distribución semanal de actividades. Imprima el cronograma y manténgalo siempre visible en su lugar de estudio; ello le ayudará a organizar mejor su agenda de trabajo y le facilitará el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
6. Revise la bibliografía propuesta y pregúntele al tutor si son textos de fácil consecución. ¿Conoce otros textos sobre las temáticas?; si es así, pregúntele al tutor si también le pueden servir como medio de consulta. Piense en las posibilidades de acceder a estas fuentes de información; si intuye que puede tener inconvenientes para ello, pídale al tutor que le sugiera otras formas o medios.

7. Verifique en internet –si le es posible- las referencias webgráficas propuestas. Tenga siempre presente estas páginas web como un recurso complementario muy valioso para el proceso de aprendizaje. Si por cualquier motivo al consultar una página web, esta no funciona, hágaselo saber al tutor.

8

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del tutor- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 2

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 1 y 2*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía. **Introducción a la Economía.** *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

La presente guía de estudio pretende facilitar la apropiación de los contenidos abordados en los módulos 1 y 2 a través de la elaboración simultánea de un ejercicio práctico basado en los conceptos analizados a partir de hechos y actividades económicas, para formular, de manera individual, una idea de empresa y encontrar una posible solución al problema económico.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 1. Módulo 1. De la producción al intercambio.
2. Texto guía: capítulo 1. Módulo 2. De la actividad económica al problema económico.
3. Multimedia: observar el video sobre la importancia de la economía en la ingeniería por el profesor Asdrúbal Valencia Giraldo, en el link *Introducción a la Economía*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos?, ¿qué divisiones presentan o cómo se clasifican los términos: consumo, producción, distribución e intercambio?, ¿qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta dentro del texto?; observe por ejemplo, las palabras producto y mercancía, valor de uso y valor de cambio; ¿qué ideas se le vienen a la mente acerca de dichas palabras?; piense en la forma cómo pueden estar relacionadas entre sí y con la temática objeto de estudio. Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué el consumo es la manifestación más dinámica en una economía de mercado?
2. ¿Tiene la producción un origen en las iniciativas del empresario o en las exigencias del consumidor o en ambas?
3. ¿Qué implicaciones tiene un buen sistema de distribución frente al intercambio, al consumo y a la producción?
4. ¿Qué distingue el consumo del consumismo?
5. ¿Por qué el intercambio facilita la velocidad en la circulación de mercancías y por ende el de la producción?
6. ¿Cuáles necesidades son más importantes en la felicidad de un individuo las ontológicas o las materiales?
7. ¿Por qué no todo bien es una mercancía?
8. ¿Puede un hombre sólo, sin la ayuda de nadie, satisfacer plenamente sus necesidades?
9. ¿Qué significa que el hombre es un ser social?
10. ¿Qué diferencia un bien público de un bien privado?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y trate de darles respuesta a medida que avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder y sobre las cuales debe concluir. Subraye por ejemplo ideas como: las ventajas del consumo, desventajas del consumismo, la producción en serie y la satisfacción de gustos y preferencias; y las demás que le surjan durante la lectura.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos, estos serán fundamentales para el desarrollo del curso. Concéntrese ahora en conceptos como: bienes públicos y privados, la calidad social del hombre, el consumismo, las necesidades y su clasificación. Preste especial atención a la forma como los refiere el autor en las páginas 20 a la 26 y mire cómo se relacionan entre ellas; observe por ejemplo que la dinámica de la producción de cualquier unidad de empresa depende de las formas de distribución, de las facilidades del intercambio y de la manera como el producto satisface necesidades en el consumidor. Si alguna de las variables (distribución, intercambio o consumo) falla, caen los niveles de producción, la empresa pierde dinamismo y capacidad competitiva.

2. Revise los ejemplos planteados en los módulos, sobre todo el del costo de oportunidad. Observe por ejemplo, cómo se define una idea de negocio. Toda idea de negocio entra a suplir una necesidad, es decir, busca mejorar o corregir fallas en la prestación de un servicio o en el consumo de un producto. Las ideas de negocio nacen del conocimiento o de la experiencia, por ello el estudiante deberá apoyarse en los conocimientos profesionales que al momento posee y desea profundizar.

El primer paso para elaborar un *Panorama de Negocio* es definir la idea de negocio. “Si soy un estudiante de ingeniería mecánica y mi sueño es ser ingeniero mecánico busco elaborar una idea de negocio que este acorde a mi formación académica, a mis conocimientos universitarios, para ello hablé con docentes e ingenieros mecánicos y les pregunto qué debilidades empresariales o qué necesidades empresariales tiene Colombia en el campo de la ingeniería mecánica”. Si la búsqueda es infructuosa, ingrese a las páginas web de la ANDI, Proexpor, Bancoldex, Departamento Nacional de Planeación y Desarrollo y Ministerio de Comercio; allí podrá consultar qué tipo de empresas demanda Colombia para ser más competitiva en los mercados internacionales, lo más seguro es que algunas de ellas se ajustan al perfil del ingeniero mecánico.

El segundo paso será elegir de las ideas de empresa que se requieren en Colombia en el campo de la ingeniería mecánica, la que más le llame la atención, para hacerle su estudio.

El tercer paso será consultar todo lo que más se pueda sobre la idea de empresa seleccionada, aprender de ella. Qué hace y cómo se hace, qué proceso logístico demanda en su producción, qué otras empresas prestan el mismo servicio y cómo puede mi idea de empresa diferenciarse de las existentes, ¿cuál es el valor agregado de mi idea empresarial?

El cuarto paso es responderse uno la pregunta: ¿cómo satisfacer mejor las necesidades del consumidor? Es decir, mejor que mi competencia. ¿Cómo hacer mejor las cosas, cómo hacer que mi producto o servicio sea preferible al de la competencia?

El quinto y último paso es responder las preguntas: ¿cómo se mejora la calidad de vida del consumidor con la oferta del nuevo producto?, ¿respeta el nuevo producto los requerimientos internacionales de protección al medio ambiente, a los recursos naturales y a la fauna silvestre?

El sexto paso. Con la información recolectada empezar a escribir el Panorama de Negocio y proyectarlo en el largo plazo, es decir, en su visión. ¿Hasta dónde quiero llevar la idea de empresa?

3. Piense en lo que entiende acerca de los conceptos: producción, consumo y distribución e intercambio en el mundo práctico de la economía de mercado en el que usted vive y reflexione alrededor de cómo puede usted satisfacer sus propias necesidades sin la ayuda de un tercero, o simplemente imagínese a usted mismo dentro de seis o siete años, y trate de dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿de qué va a vivir?, ¿le gustaría ser empresario?, ¿por qué no complementar su futuro de ingeniero con el de ser empresario? Comience a desarrollar la idea de hacer su propia empresa

donde se ponen a prueba los conocimientos adquiridos sobre economía e ingeniería. Si durante la lectura no entiende algo o en su defecto, le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Es hora de comenzar a redactar la idea de negocio e ir aplicando los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Antes de iniciar piense muy bien en las ventajas de conocimiento que posee. No se olvide que usted es un estudiante universitario con gran ventaja sobre otros emprendedores que no poseen estudios superiores; por lo que se espera que su idea de negocio muestre la pertinencia de su saber. Sea innovador y creativo en su idea de negocio; ello le garantiza el éxito económico, le abre nuevos mercados, mejora la calidad de vida del consumidor y mejora el arte de la producción, distribución, consumo o intercambio.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que revise el siguiente ejemplo el cual le brindará ideas que podrá aplicar al planteamiento de su idea de negocio.

Ejemplo práctico: el nacimiento de una idea de negocio

La idea de negocio para la creación de Full Valet Ltda., nace de la experiencia vivida por un grupo de profesionales y ejecutivos amigos en el mantenimiento preventivo de sus vehículos. Ellos han sentido la necesidad de contar con alguien que sea como su segunda memoria, en los aspectos relacionados con el buen funcionamiento de sus vehículos; por ejemplo, que se les recuerde: cuándo se vence el cambio de aceite, el tiempo de hacer una sincronización al motor, de revisar el estado de los frenos. Alguien que de verdad se preocupe por hacer un mantenimiento preventivo a sus carros, que tenga la seriedad para atender aquellas “minucias” a las que uno como ejecutivo no tiene generalmente tiempo y le restan dinamismo, tranquilidad, y productividad.

La idea de negocio surge como una gran necesidad de los ejecutivos del mundo moderno. Mujeres y hombres que cada vez tienen retos laborales más exigentes y que no disponen del tiempo para ocuparse de detalles básicos de mantenimiento preventivo en sus vehículos. Ellos no saben nada o casi nada de mecánica preventiva y mucho menos les gusta estar varados en plena vía, ya que ello afecta su agenda diaria y su productividad, por lo que demandan más que nadie de un servicio de mantenimiento preventivo.

La idea de negocio nace de la experiencia de haber visto en otros países europeos un modelo de prestación de servicio que bien se podía implantar y mejorar en Colombia. Tal fue la experiencia de Jorge Hernán Obando Bedoya, quien vivió en Inglaterra por espacio de 10 años. La empresa inglesa Valet presta los servicios de mantenimiento preventivo del vehículo, la diferencia con la empresa colombiana Full Valet Ltda., es que presta el servicio preventivo a domicilio. Lo cual es su estrategia principal.

Este fue el principio que dio origen a la creación de la idea de negocio Full Valet Ltda. Con esta idea en mente los nuevos socios dan paso al diseño del panorama, es decir,

bajar la idea de negocio al papel para ser sometido a estudio bajo el límite de lo que se requiere hacer.

Panorama de la idea de negocio.

Para la construcción del panorama lo primero que se hace es formularse las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el problema vs la oportunidad?, es decir, ¿cuál es la necesidad social que se desea suplir y por qué? Una vez se da respuesta a la anterior pregunta se pasa a formular otras del orden descriptivo, las cuales deberán tener una respuesta corta, clara y concreta.
2. ¿Qué es lo innovador del servicio o producto, es decir, en qué se diferencia de la competencia o cuál es el valor agregado?
3. ¿Qué comprende el servicio y cuáles son sus beneficios?
4. ¿Qué tan grande puede ser el mercado potencial y qué parte del mismo se desea satisfacer?
5. ¿Cuál es el compromiso social y ambiental de la empresa?

De esta manera, el panorama de negocio se convierte en un documento corto, que brinda información clara y puntual a cualquier persona interesada en saber qué es esa unidad de negocio y a qué se dedica.

Un panorama de negocio bien construido sirve de brújula o de guía a los estudios previos que demanda un *Plan de Negocio*, sirve de frontera para saber qué es lo que constituye el objeto del negocio y aquello que no sirve de paladín para vender la idea de negocio a inversores de riesgo.

A continuación, a manera de ejemplo, se presenta al estudiante el *Panorama de Negocios* para la empresa Full Valet Ltda. Léase con sumo cuidado y préstese atención a la forma de ensayo como se construye y se va cerrando el entorno de responsabilidad de la empresa, es decir, las fronteras de responsabilidad social, jurídica, administrativa, ambiental y de servicio.

Logo y eslogan corporativo.



Panorama

Los empresarios, los ejecutivos, las personas de oficina, entre otras generalmente no poseen tiempo para mantener el necesario cuidado preventivo de sus vehículos, en muchas ocasiones no tienen o no conocen personas o empresas serias que les puedan prestar un servicio confiable, oportuno, responsable y seguro.

Consientes de esta gran necesidad Full Valet Ltda., nace como una solución de empresa que ofrece servicios a domicilio de mantenimiento preventivo a empresarios, ejecutivos y profesionales que poseen vehículo y que por ser tan ocupadas disponen de muy poco tiempo para el cuidado del mismo.

Servicios

Los servicios que presta Full Valet Ltda., son:

1. Cambio de aceite del motor.
2. Aditivo para el motor.
3. Cambio de filtro del aceite y filtro de aire.
4. Revisión y/o cambio de aceite de la dirección hidráulica.
5. Revisión y/o cambio de filtro de gasolina.
6. Revisión y/o cambio de pastas de frenos.
7. Revisión y suministro de líquido para frenos.
8. Revisión y/o cambio de batería.
9. Revisión, limpieza y/o cambio de bujías.
10. Revisión del líquido para limpiaparabrisas (delantero y trasero).
11. Revisión de luces y/o cambio de bombillería.
12. Revisión del agua del radiador y/o el refrigerante.
13. Aditivo para el radiador.
14. Cambio del aceite de caja
15. Revisión y suministro del líquido de clutches.
16. Presión y aire de las llantas.
17. Limpieza de parabrisas delantero y trasero.
18. Sincronización del motor.

Valor agregado

Por contratar nuestros servicios Full Valet Ltda., fiel a su filosofía institucional, prestará un servicio limpio y de alta calidad, ofreciendo los siguientes valores agregados:

1. Le obsequia, sin costo la aspirada de cojinería y tapetes.
2. Servicio de ambientador.
3. Una póliza de seguros contra posibles daños al motor causados por la mala calidad del aceite, de tal forma que nuestro servicio serio y responsable garantiza la vida de su motor.
4. Aviso oportuno de vencimiento y renovación del seguro obligatorio (SOAT) y del certificado de emisión de gases, a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos y correo urbano.

Condiciones del servicio

Todos los servicios de Full Valet Ltda., se prestan dentro del área metropolitana. Previo acuerdo entre la empresa y nuestro cliente se determinará el lugar y la hora en que se llevará a cabo el servicio domiciliario respectivo.

Diagnóstico

Actualmente en la ciudad de Medellín existen entre 150.000 y 160.000 vehículos particulares y 30.000 taxis de servicio público; en Envigado existen 30.000 vehículos particulares y 10.000 taxis; en Itagüí hay 40.000 particulares y 15.000 taxis; en Sabaneta y la Estrella hay 35.000 vehículos particulares y 8.000 taxis, que necesitan de un servicio limpio, rápido a domicilio y certificado. De este gran mercado potencial Full Valet Ltda., se propone abastecer como mínimo el 10% del mercado de vehículos particulares, lo equivalente a 1920 clientes.

Como el propósito de Full Valet Ltda., es prestar un servicio integral y económico a domicilio, para que nuestro cliente tenga mayor y mejor calidad de tiempo, que le permita a él llevar a cabo todas aquellas actividades laborales, comerciales, recreativas y de familia, que contribuyan a mejorar la calidad de vida para él y los suyos.

Full Valet Ltda., presta un servicio ecológico, quiere y es amigo del medio ambiente. De allí que uno de nuestros compromisos es el de propender que nuestros clientes se distingan por mantener un hábitat natural más sano, con menos emisiones de CO₂, al programar con nosotros una puntual sincronización del motor de su vehículo y llevar a cabo un cambio regulado de aceite, de tal manera que su viscosidad no llegue a altos niveles de degradación, cuya consecuencia sería una mayor cantidad de emisión de gases contaminantes en el aire. En armonía con lo anterior Full Valet Ltda., también se compromete a retirar el aceite de desecho y la disposición final del mismo, cumpliendo con las normas técnicas emanadas por los organismos oficiales.

El servicio de Full Valet Ltda., se distingue por tener un proceso de logística bien presentado y organizado. El cambio de aceites y la sincronización de motor se realizan sin dejar derramar ni una sola gota de aceite en el piso. Igualmente, se garantiza que los carros no sufrirán rayones, hundidos, ni manchas de aceite o de grasa. Toda nuestra fuerza laboral está conformada por empleados de altísima confianza y están debidamente capacitados y entrenados para hacer una labor profesional, rápida y eficiente.

Nota. Ha finalizado la presentación del ejemplo a partir del cual usted debe comenzar a trabajar su idea de negocio; comience a estructurarla.

e. Aplicar conocimientos

En este momento es conveniente revisar sus aprendizajes, entre el ejemplo práctico y los contenidos de los módulos 1 y 2; para ello, inicie un proceso de implementación que le permita aplicar los aprendizajes alcanzados. Con base en lo anterior, comience a aplicar los conocimientos adquiridos para elaborar el panorama de su idea de negocio.

Almacene ordenadamente este producto de conocimiento ya que semana a semana debe ir alimentando un portafolio donde se guardarán los avances alcanzados paulatinamente en el diseño de su idea de negocio.

f. Reflexionar

Relacione los hechos económicos (consumo, producción, distribución e intercambio) con las necesidades que posee toda persona para darle solución al problema económico, en otras palabras traiga a su memoria situaciones específicas -de la vida real- en las cuales puedan aplicarse los conocimientos adquiridos durante esta semana. Documente

su respuesta. Tenga en cuenta que los conocimientos adquiridos son parciales y se irán complementando poco a poco.

Comparta estas reflexiones con el tutor enviándolas por medio del aula virtual. ¿Qué tan cercanas o lejanas estaban las ideas propias frente a lo planteado por el autor del texto guía?

16

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del tutor- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 3

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 3 y 4*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el contenido abordado durante esta semana, se pretende orientar la elaboración del análisis sobre la importancia social que tiene la nueva idea de negocio. Es decir, se pretende dar respuesta al interrogante: ¿por qué mi idea de negocio y el servicio o producto que ella ofrece es mejor socialmente que el de la competencia?

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 1. Módulo 3. ¿Qué significa economía?
2. Texto guía: capítulo 1. Módulo 4. La utilidad como satisfacción de sí.
3. Multimedia: observar video de animación: “Punto Gourmet, restaurante de comidas finas italianas”, en el link *Proveedores*. Leer además, el resumen sobre la producción colgado en el link de la *Producción*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿Cómo están divididos los conceptos acerca de la utilidad y del utilitarismo? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta dentro del texto, por ejemplo, cuál es la diferencia entre los egoísmos: *self love* y *selfishness* -moderado y no moderado-? ¿Qué clase de problemas o ejercicios sociales se proponen: entre dinero y amistad; utilidad ordinal y cardinal? Preste, por ejemplo, especial atención a la tabla de clasificación que hace Epicuro a la felicidad. Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es la felicidad?
2. ¿Cuál es la importancia de satisfacer necesidades sociales en el mercado?
3. ¿Cómo se conjuga utilidad personal con la utilidad social?
4. ¿Qué es la utilidad social?
5. ¿Puede un hombre sólo en sociedad satisfacer plenamente sus necesidades?
6. ¿Qué significa que el hombre es un ser social?
7. ¿Qué diferencia un bien público de un bien privado?
8. ¿En qué se diferencian los costos de oportunidad de los marginales?
9. ¿Por qué se deben separar del factor de producción tierra los recursos naturales?
10. ¿Por qué los recursos escasos tienen precio y los abundantes no?
11. ¿Qué busca el empresario y el emprendedor con el montaje de una idea de negocio?
12. ¿Cuál es la importancia de un orden económico en la conformación de una empresa?
13. ¿Por qué son importantes los valores de la seguridad y la confianza en el mercado?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darles respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tienen relación entre felicidad como satisfacción social y la felicidad como satisfacción material. Subraye por ejemplo ideas que diferencien consumo de consumismo; utilidad de utilitarismo; responsabilidad social y ambiental de las organizaciones.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos consumo, producción y distribución como búsqueda de la satisfacción individual y social. Preste especial atención a la forma como los refiere el autor en el módulo 4 sobre la utilidad como satisfacción de sí. Observe cómo se relacionan en la búsqueda del bienestar general, para ello es necesario que el estudiante entienda que los individuos demandan bienes porque además de ser útiles le reportan felicidad. La felicidad que reporta un bien no está circunscrita exclusivamente al objeto, también está en lo que las demás personas juzguen o piensen a cerca de las acciones o decisiones que se toman. Por ejemplo: si una persona se compra un par de tenis sentirá mayor felicidad si las demás personas se los admiran, pero si las demás personas se los critican, puede incluso dejar de usarlos, ya que le reportan infelicidad.
2. Revise en los módulos los ejemplos planteados por Bentham, Mill y Epicuro y relaciónelos con otros que conozca desde su experiencia. Respóndase las preguntas que Epicuro plantea para decidir si un bien es realmente o no necesario.

3. De acuerdo con el contenido del módulo 3 especifique cuáles recursos o factores de producción demanda su idea de empresa. Retome de la respuesta dada al problema económico de cómo producir. Especifique: ¿qué recursos productivos demanda su empresa para funcionar y cuánto valen? No olvide tener en cuenta la utilidad social y privada que reportará la producción de su empresa una vez comience a funcionar, esa claridad le servirá para definir la misión, los valores corporativos y la visión de la empresa.
4. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio: trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Es hora de redactar la misión, la visión y los valores corporativos para su idea de negocio e ir aplicando los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que revise la información que se presenta a continuación.

La Misión

La *misión* de una empresa es su razón de ser, es el objeto social de la empresa, es su compromiso de responsabilidad social en la prestación de un servicio o en la manufactura de un producto.

Algunos autores como Fred R David en su libro *Conceptos de Administración*¹ consideran que son nueve, sin embargo ellos bien podrían quedar claramente especificados en cuatro:

1. Definición de su producto o servicio.
2. Definición de sus clientes.
3. Debe reflejar competitividad, mostrando el interés de la empresa por crecer y ser rentable, es decir de permanecer en el mercado.
4. Debe mostrar la filosofía corporativa, los valores institucionales y la imagen pública que la empresa desea proyectar a la sociedad.

Un panorama bien especificado permite tener claridad sobre la idea de negocio, por lo tanto en él se deben encontrar todos los elementos necesarios para construir la misión. Sabemos, por ejemplo: cuál es el servicio que se piensa prestar, cuáles son nuestros clientes y cuál es la filosofía.

La misión debe ser corta, ágil y sencilla, en otras palabras, que invite a ser leída. Procure crear una misión clara que esté al alcance y visible al público. En letra grande, que invite a su lectura y que sea de fácil retención.

¹ Fred R David. *Conceptos de Administración Estratégica*. México 2003. Editorial Prentice Hall. Novena edición. Capítulo 2: La Misión de la Empresa, página 69.

La Visión

La *visión* de la empresa es simplemente la forma como ella se ve en el mediano plazo, es decir, dentro de cinco, seis o máximo diez años. Debe ser alcanzable, posible de lograr para la empresa, sin que ello signifique que se está sacrificando la calidad y la motivación en el reto o en el sueño a lograr.

La *visión* no es un cliché o una frase popularmente repetida, no es una moda, es el compromiso corporativo de crecimiento. Es retadora e inspiradora, debe impulsar a la organización a marchar hacia el futuro, comprometiendo a todo su personal en la búsqueda del logro.

La *visión* debe ser consistente con la *misión* y valores de la organización, guiándola hacia el futuro sin dejar de lado la esencia del negocio.

La *visión* debe ser corta, de fácil comprensión, es decir, clara y alcanzable. Debe tener un horizonte de tiempo para lograr el reto planteado en ella, de lo contrario, muchos o pocos esfuerzos serán suficientes.

La *visión* debe ser flexible, esto implica el hacer revisiones periódicas para evaluar el cumplimiento del logro, haciendo cambios en las estrategias y evitando así, que se convierta en un futuro incierto, dejando de ser retadora.

La *visión* es en definitiva la proyección, es la esperanza de vida dentro del mercado para una organización.

Cultura corporativa

Son las creencias y expectativas que mantienen en común los miembros de una organización, las cuales se ven reflejadas en el comportamiento de los individuos, a través de la ejecución de los valores.

Por ejemplo, en Full Valet Ltda., su cultura corporativa se ve reflejada cuando se pone en marcha la ejecución de sus valores corporativos.

Valores corporativos

1. Los principios corporativos son la base moral, filosófica y cultural de toda organización y en estos está fundamentada la conducta de los individuos que la componen.
2. Los valores institucionales sirven para guiar el comportamiento corporativo y deben definirse desde la esencia y concepción del negocio, siendo coherentes con la misión del mismo.
3. Deben conceptualizarse pensando en el tipo de negocio y en el compromiso que se adquirirá con el cliente, en otras palabras: es el compromiso de servicio que somos capaces de ofrecer y cumplir a nuestro cliente.
4. En el ejercicio de plantear y documentar los valores que regirán el comportamiento corporativo, es fundamental tener en cuenta que lo realmente importante es hacer un esfuerzo por definirlos desde la concepción del negocio, y no debemos limitarnos sólo a transcribir una definición encontrada en textos o escrita por otras empresas, que nada tienen que ver con el negocio.

Continúe revisando el ejemplo de Full Valet Ltda, el cual le brindará más ideas que podrá aplicar para ir mejorando su idea de negocio.

Ejemplo práctico

Misión: Full Valet Ltda., declara como su misión, generar una cultura preventiva en el cuidado de vehículos particulares, a través de innovadores modelos de atención domiciliaria, para que nuestro cliente tenga mayor y mejor calidad de tiempo, permitiéndole a él estar tranquilo por el servicio contratado y pueda llevar a cabo todas aquellas actividades laborales, comerciales, recreativas y de familia.

Full Valet Ltda., presta un servicio ecológico, quiere y es amigo del medio ambiente, de allí que uno de sus principales compromisos es el de procurar porque nuestros clientes se distingan por mantener un hábitat natural más sano al programar con nosotros una puntual sincronización del motor de su vehículo y un cambio regulado de aceite; a través de un servicio oportuno, limpio, serio, responsable y de alta calidad.

Visión: Full Valet Ltda., será reconocida como la mejor empresa dedicada a la prestación de servicios domiciliarios para el mantenimiento preventivo de vehículos particulares.

Valores Corporativos

1. Seguridad.
2. Cumplimiento.
3. Calidad.
4. Limpieza.
5. Efectividad.

Veamos cuál es la definición que se hizo para los valores establecidos para nuestra empresa modelo.

1. *Seguridad:* es el valor más importante para la existencia y éxito del negocio, se ofrecerá a nuestro cliente la solidez técnica y operacional en la prestación del servicio.

Además de la garantía del servicio que se valida con una póliza de cumplimiento sobre el tipo de servicios contratado, es la exactitud y precisión con que llevamos a cabo cada actividad de nuestro trabajo, minimizando los riesgos de incidentes que puedan poner en peligro la integridad de los empleados o del vehículo al que se le presta el servicio.

Seremos seguros porque:

- Respetamos el acuerdo previo y suscrito entre nuestro cliente y la empresa (póliza de cumplimiento).
- Acatamos y respetamos las políticas y normas de la empresa.
- Seguimos las instrucciones establecidas en materia de seguridad industrial y social para llevar a cabo los procesos.
- Verificamos la calidad de nuestro trabajo, productos y servicios.
- Cuidamos y utilizamos correctamente nuestros elementos de trabajo y los recursos de la empresa, al igual que los recursos del medio ambiente.
- Identificamos y reportamos actos, actitudes y condiciones de riesgo.

2. *Cumplimiento*: el cumplimiento incluye la puntualidad en la entrega del servicio a nuestros clientes, de acuerdo con la promesa de servicio pactada. Será un valor agregado, un factor decisivo para que nuestros clientes nos prefieran y elijan.

Seremos cumplidos porque:

- Atenderemos de manera oportuna los compromisos adquiridos interna y externamente. Respetaremos el tiempo y la comodidad de quienes nos eligen.
- Hacemos y cumplimos con las tareas encomendados en el tiempo previsto y anunciado.

3. *Calidad*: mejorar la calidad en el servicio, a la vez que se reducen costos, significa simplificar los procesos, de tal manera que podamos ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio de mantenimiento preventivo de vehículos a domicilio a un precio justo.

Ofreceremos un servicio de calidad porque:

- Permitiremos que nuestros clientes puedan acceder cómodamente a nuestros servicios, haciéndoles la vida fácil y confortable a través de procedimientos que impliquen para ellos la mínima tramitología en el cuidado de sus vehículos.
- Seremos eficientes en nuestras actividades.
- Ofreceremos a nuestros clientes más beneficios de los que ya existen.

4. *Limpieza*: el cliente es y seguirá siendo nuestra razón de ser. Nuestro reto es prestarle un servicio limpio tanto en el aspecto personal como de servicio, lo que nos permite ganar la confianza y agrado de nuestro cliente, al entregarnos su vehículo para el mantenimiento y al recibirlo en óptimas condiciones de aseo.

5. *Efectividad*: lograr los resultados esperados por el cliente y por la empresa.

Ahora intenta hacer la misión, la visión y los valores corporativos de tu empresa, para ello no olvides lo estudiado en los Módulos: 1, 2, 3 y 4.

Nota. Ha finalizado la presentación del ejemplo a partir del cual usted debe comenzar a redactar la misión, la visión y los valores corporativos para su idea de negocio.

e. Aplicar conocimientos

En este momento es conveniente revisar los aprendizajes adquiridos durante el estudio de los módulos 3 y 4; para ello, y antes de continuar con la estructuración de su idea de negocio, reflexione acerca de la utilidad social y de la manera cómo ella se aplica a su idea de empresa. Piense por ejemplo, ¿por qué es útil a la sociedad el producto de su empresa? Con base en lo anterior, comience a aplicar los conocimientos adquiridos para redactar la misión, la visión y los valores corporativos de su idea de negocio.

f. Reflexionar

Volvamos a su idea de empresa. Hasta el momento usted ha estudiado los conceptos de: hechos económicos, las necesidades, los bienes, los factores de producción, la actividad económica, los costos de oportunidad y el problema económico. Relacione cada uno de ellos

en su idea de empresa, trate de hallarle sentido a la teoría aplicándolo de manera práctica a su idea de negocio y confronte dicha información con *la misión, la visión y los valores corporativos* o empresariales que redactó para su negocio. Comparta estas reflexiones con el tutor enviándolas por medio del aula virtual

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 4

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 5*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento**, indicado por el tutor: sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el contenido del módulo 5 se pretende facilitar la comprensión de la dinámica del mercado como la búsqueda insaciable de la satisfacción de las necesidades del consumidor, a la cual deben sumarse todos los esfuerzos empresariales si desean alcanzar el éxito en sus empeños de hacer empresa.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 1. Módulo 5. Los modos de producción.
2. Multimedia: ver la animación compra con monedas y compras virtuales, en el link *Dinero Virtual*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta, tales como: socialismo y comunismo; comunidad primitiva y comunismo? Piense, por ejemplo, cuánto ha evolucionado la forma institucional de explotación en la satisfacción de las necesidades de los individuos. En la época del esclavismo por ejemplo, el qué, cómo, dónde, para quién y cuánto producir no dependía de la libertad de mercado sino de la voluntad del señor esclavista, del emperador o del liderazgo de una cultura sobre otra por medio de la guerra. En el feudalismo depende de los que forman la clase noble: del Rey, y de su voluntad todos los demás administradores de todos los recursos del reino (príncipes, señor feudal e iglesia). El rey representaba la autoridad suprema que podía asignar tierras, status y títulos. En el capitalismo, por el contrario, depende de la libertad de mercado, de las habi-

lidades individuales, de las capacidades que tienen los individuos para detectar dónde hay necesidades insatisfechas y montar negocios capaces de dar mejores soluciones mediante la oferta de productos y de servicios. En otras palabras de la capacidad creativa e innovadora que tienen todos los individuos para hacer empresa.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué condiciones sociales deben darse para un nuevo orden social?
2. ¿Qué relación existe entre cada orden social y la economía?
3. ¿Cómo contribuye la economía a la existencia de un orden social?
4. ¿Cuál crees tú que sería el próximo orden social?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con la pregunta: ¿cómo satisfacen las necesidades los individuos en cada uno de los diferentes modos de producción? Subraye por ejemplo ideas que dan cuenta del tipo de relaciones sociales de producción, libertad de consumo, libertad de mercado y las demás que le surjan durante la lectura.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos básicos que distinguen un modo de producción de otro. No olvide que su idea de empresa se enmarca en una economía de mercado, ya que usted la piensa montar en Colombia o en cualquier otro país democrático. Preste especial atención a la forma como los refiere el autor en los numerales 5.5 y 5.6 sobre la economía de mercado y las economías planificadas; observe por ejemplo que no es lo mismo montar una empresa para la producción de biocombustible a base de caña en Cuba, que en Colombia. En Colombia hay libertad de mercado y la empresa es de sus inversionistas, en cambio en Cuba, sólo el Estado es el dueño de los medios de producción, no existe la propiedad privada; de igual manera, ocurriría si usted pensara en montar una empresa exportadora de plásticos a Venezuela bajo la presidencia de Hugo Chávez Frías.
2. Revise los ejemplos del módulo y otros que conozca desde su experiencia sobre cada modo de producción, los cuales le ayudarán a aclarar los conceptos. Observe, por ejemplo, las diferencias existentes en la forma de distribución, producción y hábitos de consumo entre una comunidad indígena y una comunidad netamente urbana como la de los habitantes no indígenas de Medellín y Bogotá. Para mayor claridad, en las comunidades indígenas las formas y los instrumentos utilizados en la producción son artesanales y no

maquinizados como los que usan labriegos caleños en la explotación del azúcar. La mujer indígena tiene dentro de su comunidad funciones más específicas para el cuidado de la casa y de los cultivos de huerta; en cambio la mujer citadina realiza trabajos de oficina frente a un ordenador y tiene un menor número de hijos.

3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio: trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Es hora de continuar aplicando los conocimientos adquiridos hasta el momento. En este punto se tratará de dar respuesta al siguiente enunciado:

La idea de negocio: ¿a qué tipo de mercado pertenece la idea de negocio?

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que continúe revisando el ejemplo de Full Valet Ltda., el cual le brindará más ideas que podrá aplicar para ir mejorando su idea de negocio.

Guía para el caso práctico

Full Valet Ltda., pertenece a un modo de producción capitalista, es decir, pertenece a una economía de libre mercado, ello significa:

Primero, la empresa es de iniciativa privada con carácter de sociedad limitada, ello significa que la empresa responderá con sus obligaciones comerciales hasta el monto del capital suscrito y asentado en libros contables. Los socios que suscriben capital para la formación de empresas son cinco.

Segundo, el empresario o el emprendedor basa su estrategia de penetración en la innovación y en la creatividad de la oferta en los servicios, para ello el inversionista deberá estudiar cuáles son las necesidades más sentidas y tratar de darles solución a través de la oferta.

Tercero, junto a la empresa Full Valet, existen otras empresas de iniciativa privada que buscan suplir las mismas necesidades de los clientes de diferentes maneras, por lo tanto Full Valet, es una idea de negocio que se encuentra inmersa dentro de una economía de competencia monopolística donde el servicio, la calidad y el precio son un factor determinante para el éxito del negocio.

Cuarto, Full Valet, demanda del Estado la protección a los derechos de propiedad en permisos de funcionamiento, protección de marca, licencias de funcionamiento. De igual manera la empresa se compromete en los pagos de impuestos correspondientes y de funcionamiento, tales como: renta, IVA, retefuente, registro de marca, avisos y tableros, permisos, patentes y licencias. Full Valet para el buen éxito de su funcionamiento demanda del Estado inversión, ampliación y mantenimiento en vías de transporte, semaforización, fuerza pública para la protección de la empresa, bomberos, tránsito y demás instituciones de orden público; con lo que se garantiza el buen éxito de la empresa.

De la misma manera como se hizo la caracterización de la estructura de mercado para la empresa modelo Full Valet, intente describir el tipo de mercado al que pertenece su idea de negocio.

e. Aplicar conocimientos

Una vez haya terminado de leer la teoría y el ejemplo práctico, es conveniente revisar sus aprendizajes, para ello comience formulándose a usted mismo las siguientes dos preguntas y respóndalas con cuidado. ¿A qué tipo de mercado pertenece su idea de empresa y por qué?, ¿demanda el éxito de su idea de empresa de la participación del Estado, de qué manera? Respóndalas con cuidado y de la forma más completa posible.

f. Reflexionar

Trate de consultar qué tipo de sociedad comercial le conviene más para su empresa y cuáles son sus ventajas, para ello puede usar internet y visitar las siguientes páginas:

1. <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/ParqueE/Forms/Galera%20de%20fotos.aspx>
2. <http://industrial.udea.edu.co/>
3. www.dinero.com
4. <http://www.encuentroemprendedores.com>
5. <http://negocios-inteligentes.com/>
6. <http://www.estrategiawebmaster.com/>
7. <http://www.apuntesgestion.com/2009/03/10/8-aspectos-clave-para-abrir-una-empresa/>.

Después fórmúlese la siguiente pregunta: ¿qué demanda mí empresa del Estado para poder funcionar bien y lograr el éxito deseado? Y dé les respuestas. De esta manera se ayudará a identificar las particularidades –los pro y los contra- legislativas, sociales y económicas propias del libre mercado existente en Colombia donde se asentará, muy posiblemente, su idea de negocio.

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 5

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 6 y 7*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía: **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con los contenidos abordados durante esta semana, se pretende aplicar los conceptos de mercado y de demanda en la elaboración de un *Plan de Negocios* o de creación de empresa, que permita dar forma a la idea o al sueño de ser empresario.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 2. Módulo 6. El mercado.
2. Texto guía: capítulo 2. Módulo 7. La demanda.
3. Multimedia: estudio de mercado. Ver animación: “Señor cabeza de Bombillo” ubicado en el link *La Producción*. Leer además, los resúmenes colgados en los links de *consumo, distribución e intercambio*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el módulo de la demanda, cómo se gráfica la demanda según la variable ingreso, precio u otra? ¿Qué clase de problemas o ejercicios se proponen en la demanda? Preste por ejemplo atención a los conceptos de cambio de demanda y cambio en la cantidad demandada. Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué compone un mercado?
2. ¿Por qué los monopolios naturales son importantes?
3. ¿Por qué el Estado debe controlar los monopolios puros?
4. ¿Qué es una colusión empresarial?
5. ¿Qué beneficios reporta un monopolio a su poseedor y cómo mantenerse en él?
6. ¿La integración de los mercados favorece los monopolios o la competencia monopolística?
7. ¿Qué es el principio de saciabilidad?
8. ¿Qué significa el principio de valoración mínimo del bien?
9. ¿Por qué teniendo con qué comprar, un consumidor decide finalmente no comprar?
10. ¿Cómo se aplican los conocimientos de mercado y de demanda a la idea de negocio?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darles respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder sobre el mercado en lo referido a la demanda. Subraye por ejemplo aquellas ideas que tocan directamente con su idea de negocio, por ejemplo: número de competidores o de empresas en el mercado que ofrecen el mismo bien, razones de demanda insatisfecha, gustos y preferencias de los consumidores, y todas las demás que le surjan durante la lectura. Para ello apóyese en la multimedia.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos de demanda y de sus determinantes para poder aplicarlos; comience por unir las respuestas dadas a las guías de las semanas anteriores sobre la elaboración de la idea de negocio.
2. Revise los ejemplos del módulo 7 y relaciónelos con los aprehendidos desde su experiencia. Observe el comportamiento del precio, la diferenciación en la calidad, el valor agregado ofrecido por su producto a los potenciales consumidores, el nivel máximo de demanda que su empresa está dispuesta a satisfacer y la fidelización del cliente.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir.

Plan de negocios: el mercado

Es hora de aplicar a su idea de negocio el estudio de mercado con los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Al ejercicio que se traía sobre la idea de empresa vamos a sumarle, primero la característica de la estructura de mercado donde se inserta la idea de negocio; para ello es necesario, saber si en el mercado existen más empresarios ofreciendo productos parecidos al nuestro o no, y si los hay, qué tantos. Necesitamos saber qué clase de sustitutos y de complementarios existen para nuestro producto. Segundo, es necesario saber cuál es el producto de mayor consumo o de más preferencia en el medio, conocer cuáles son sus debilidades y fortalezas. Saber cuál puede ser el tamaño del mercado, es decir, el número de consumidores posibles.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que revise la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

¿Qué es un estudio de mercado?

Es un estudio que se realiza con el fin de conocer la viabilidad de una idea de negocio, a partir de una necesidad del mercado que no se encuentra atendida o que podría atenderse mejor. Es la posibilidad de vender un nuevo producto o servicio, el precio de venta con el que se saldrá al mercado, los posibles consumidores y sus características, y las oportunidades o problemas existentes para la comercialización.

¿Para qué se hace una investigación de mercado?

1. Para conocer acerca del entorno al que pertenece el negocio y los aspectos que pueden llegar a afectarlo: la competencia, el poder de negociación de los clientes, basado en sus necesidades y expectativas, el poder de negociación de los proveedores, y la amenaza de productos o servicios sustitutos.
2. Para analizar la demanda, es decir el sector de consumidores que dará uso del producto o servicio. Dicha demanda está influenciada por: los gustos y preferencias del consumidor, los ingresos del consumidor, el precio de los sustitutos o complementarios.
3. Para analizar la oferta, la producción de los bienes o servicios que entran al mercado y que los consumidores demandan.

Los párrafos que siguen a continuación, lo ayudarán a ubicar en el contexto.

¿Qué compone una investigación de mercado?

1. *Determinación del problema, necesidad u oportunidad.*
2. *Justificación:* para qué se va a emplear la información que se recogerá en la investigación, qué tipo de decisiones se van a tomar:
 - Implementar un plan de mercadeo.
 - Mejorar un producto o servicio.
 - Diseñar un nuevo producto o servicio.
 - Determinar la viabilidad del negocio (producto o servicio) en el segmento de mercado seleccionado.

3. *Objetivo de la investigación:* los emprendedores buscan responder a la pregunta ¿cuáles son las características del mercado en el que se encuentra inmersa mi idea de negocio: de competencia perfecta o imperfecta y cómo está distribuido el mercado por clientes y por oferentes? Para ello se deberá:
- Delimitar la investigación: temporal, espacial, poblacional.
 - Hacer una selección de la muestra: posibles consumidores del producto o servicio.
 - Seleccionar y diseñar el método que se utilizará para la recolección de la información: entrevistas, encuestas y sesión de grupo (Focus Group).
 - Recolectar, tabular y analizar la información.
 - Realizar conclusiones de la investigación.

La teoría económica estima que todo estudio de mercado deberá tener tres componentes básicos a saber: *el demandante, el oferente y el precio*, que facilita el intercambio de propiedades entre los actores. Para la existencia de un mercado es necesario que los tres componentes estén presentes, si alguno de ellos falta o no existe, no es posible hablar de mercado, de allí que en todo estudio de mercado se analice, por ejemplo, en la *demanda*: tamaño del mercado, frecuencia de consumo, gustos y preferencias del consumidor. De la *oferta* se analiza, por ejemplo: la competencia, los complementarios, y la posibilidad de alianzas estratégicas. Y en cuanto al *precio* se tiene en cuenta la disponibilidad de pago, el grado de competencia, la importancia relativa del servicio o del producto en el mercado y los beneficios del valor agregado que se ofrece.

A continuación se presentará, a manera de ejemplo, el desglose de la investigación de mercado para la empresa modelo, Full Valet Ltda.

Tenga pendiente que cada actividad dependerá de la necesidad específica de su negocio, por lo que no se debe olvidar la estructura básica: oferente, demandante y precio.

Continúe revisando el ejemplo de Full Valet Ltda., el cual le brindará más ideas que podrá aplicar para ir mejorando su idea de negocio.

Ejemplo de encuesta para el plan de negocios: Full Valet Ltda.

El modelo de encuesta aplicado para la creación de la empresa propuesta Full Valet Ltda., es el siguiente:



Desarrollo de la encuesta

Objetivo de la encuesta: conocer el mercado potencial para la prestación de un servicio de mantenimiento preventivo automotriz a domicilio en vehículos particulares.

Encabezamiento: presentación del encuestador (verbal)

- a. Saludo inicial y presentación formal del encuestador.

- b. ¿Podría usted señor(a) dedicarme sólo dos minutos para responder este corto cuestionario?
- c. Datos generales del encuestado:

Nombre: _____

Sexo: _____ Edad: _____

Profesión u ocupación: _____

Tipo de vehículo: _____

Marca: _____

Placa de: _____

Cuestionario

- ¿Se preocupa usted por hacerle un buen mantenimiento a su vehículo, en cuanto:
 - Cambio de aceite: Si _____ No _____
 - Afinación o sincronización del motor: Si _____ No _____
- ¿En qué lugar le hacen el cambio del aceite a su vehículo?

- ¿En qué lugar le hacen la afinación o sincronización al motor de su vehículo?

- ¿Con qué frecuencia se le hace cambio de aceite a su vehículo?
 - A los 3000 kmts _____
 - 4000 kmts _____
 - 5000 kmts _____
 - 6000 kmts _____
 - 10.000 kmts _____
 - Más de 10.000 kmts _____
 - No sabe _____
- ¿Con qué frecuencia lleva su vehículo para la sincronización o afinación del motor?
 - Cada 3 meses _____
 - Cada 6 meses _____
 - Cada año _____
 - Otro _____
 - No sabe _____
- ¿Cuáles son las marcas de aceite, aditivos y filtros que usa su vehículo?

a. Aceite _____	No sabe _____
b. Aditivos _____	No sabe _____
c. Filtro de aceite _____	No sabe _____
d. Filtro de aire _____	No sabe _____
e. Filtro de gasolina _____	No sabe _____

7. ¿Si le ofrecieran un servicio a domicilio de cambio de aceite lo contrataría?
Sí _____ No _____
(Si la respuesta es SI pasar a la 8 si es NO a la 10).
8. ¿Qué razones lo motivan a contratarlo?

9. ¿En qué lugar se le podría prestar el servicio a domicilio del cambio de aceite?
a. Sitio de trabajo: _____ Casa: _____
b. Parqueadero: _____
c. Otro: _____
¿Cuáles? _____
10. ¿Si le ofrecieran otros servicios a domicilio como los siguientes los contrataría usted?
a. Revisión y/o cambio de pastas
b. Frenos _____
c. SOAT _____
d. Revisión de gases _____
e. Asistencia jurídica _____
f. Otros _____
Cuáles? _____
11. ¿Si para la sincronización del motor, se requiere el traslado del vehículo por personal calificado a un centro de servicio aceptaría entregar las llaves de su carro?
Sí _____ No _____
¿Por qué? _____

Con el anterior modelo de encuesta se pretende dar respuesta a las necesidades de información que demanda un estudio de mercado: demanda, oferta y de precio. Comencemos especificando las necesidades de información de un estudio de demanda:

Actividades del estudio de mercado

El primer estudio de mercado que se debe hacer es el de la demanda, para llevarlo a cabo los emprendedores debe preguntarse qué necesito conocer del cliente, de sus gustos y preferencias, es decir, saber qué determina su función de demanda, así como se estudio en el módulo (numeral 7.2). Para la empresa Full Valet, los emprendedores consideraron que la información que se demandaba conocer del cliente era la siguiente:

Estudio de demanda

1. Encabezado de la encuesta, datos del encuestado, perfil demográfico: edad, sexo, ocupación, nivel social.
2. Aceites de más consumo.
3. Filtros de aire, gasolina y aceite más usados.
4. Marcas de aditivos más requeridos.

5. Tipo, marca y modelo del vehículo.
6. Día en que el usuario cambia generalmente el aceite a su vehículo.
7. Preferencias y gustos del servicio.
8. Lugar de mayor permanencia de su vehículo durante el día
9. Perspectiva de crecimiento de la demanda.

Con esta información que demandan los emprendedores se comienza a elaborar parte de la encuesta de mercado, es decir, se comienzan a diseñar las preguntas que deberá llevar la encuesta para ser hechas al empadronado.

Nota. Ha finalizado la presentación del ejemplo a partir del cual usted debe comenzar a hacer el estudio de mercado para su idea de negocio.

e. Aplicar conocimientos

Una vez haya comprendido el material de estudio y basándose en el ejemplo, intente elaborar el estudio de mercado para su idea de negocio. Formúlese las preguntas claves para el éxito que demanda su negocio en la satisfacción de la demanda; ¿Qué se necesita saber?; piense por ejemplo en qué tipo de mercado está inmersa su idea de negocio –monopolio, oligopolio, competencia monopolística o perfecta y por qué. No olvide que el propósito del curso es ser lo más pertinente y práctico posible.

f. Reflexionar.

La principal pauta de reflexión es tener claridad sobre qué tipo de información demanda el negocio. ¿Qué se debe producir y cómo mejorar lo existente? Ello le permitirá elaborar las preguntas que demanda la encuesta o cualquier otro método de consulta que se use.

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 6

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 8 y 9*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento**, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con los contenidos abordados durante esta semana, se pretende aplicar al *Plan de Negocios*, los análisis concernientes a los estudios de oferta y del tipo de mercado.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 2. Módulo 8. La oferta.
2. Texto guía: capítulo 2. Módulo 9. El Equilibrio de mercado.
3. Multimedia: observar el video de animación: “La ciudad desde que amanece” ubicado en el link del *Equilibrio del Mercado*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el texto en relación a la oferta y equilibrio de mercado? ¿Qué clase de problemas o ejercicios se proponen?; Piense, por ejemplo en los problemas de la sobreoferta y de la sobredemanda, de los cambios de oferta por aumentos de costos o de mejoramiento tecnológico. Revise rápidamente los ejemplos de equilibrio de mercado en las páginas de la sección 9.5 en adelante

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué determina la curva de oferta?
2. ¿Por qué la curva de oferta tiene pendiente positiva?
3. ¿Qué debería pasar con la curva de oferta de mi empresa si el país entra en crisis, qué no debería pasar?
4. ¿Por qué el equilibrio es aún un concepto vigente?
5. ¿Cómo altera al equilibrio los cambios tecnológicos para el intercambio, tales como: el dinero virtual y las páginas web empresariales?
6. ¿Qué factores benefician o determinan la curva de oferta y de demanda colombiana frente a los acuerdos comerciales como los del TLC con China, Japón y Comunidad Europea?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder para la construcción de la oferta, como por ejemplo, ¿quiénes son sus proveedores, qué productos le competen o le son complementarios a su idea de negocio? Subraye por ejemplo ideas como: permisos, patentes, derechos comerciales de marca, eslogan, valores corporativos, precios de lanzamiento, mercadeo y las demás que le surjan durante la lectura.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos de oferta y de los determinantes de la oferta, como lo es, por ejemplo, el tamaño del mercado y la capacidad técnica o tecnológica a ser usada. Preste especial atención a la forma como los refiere el autor en la sección 8.8, y mire cómo se relacionan entre ellos; observe por ejemplo que un cambio en los gustos y preferencias del consumidor altera la oferta. La globalización e integración de los mercados puede ser una fortaleza o una amenaza para alcanzar el punto de equilibrio del empresario. De igual manera, un cambio en los niveles de relaciones políticas entre los países afectan los niveles de exportaciones
2. Revise los ejemplos de los módulos y otros que conozca desde su experiencia sobre la curva de oferta y el punto de equilibrio. Observe, por ejemplo, la importancia que reviste para la generación de nuevos empleos y ampliación de la capacidad productiva de las empresas el punto de equilibrio del mercado, el manejo de los stocks de inventarios de mercancías para la venta sean casi cero, es decir todo lo que se produce se vende
3. Si no entiende algo o le causa extrañeza anótela en una hoja aparte. Describa el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el texto guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir.

Plan de negocios: estudio de oferta y tipo de mercado.

Es hora de aplicar a su idea de negocio el estudio de la oferta y definir el tipo de mercado, partiendo de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Una vez haya terminado todo el procedimiento de estudio descrito anteriormente, es conveniente revisar sus aprendizajes aplicándolo en la elaboración de su idea de negocio.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que observe los tópicos utilizados en el ejemplo de Full Valet Ltda., para el estudio de oferta. Vaya escribiendo en su cuaderno de estudio todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

Ejemplo práctico estudio de la oferta.

El segundo estudio de mercado que se debe hacer es el de la oferta, para llevarlo a cabo, los emprendedores deben preguntarse: qué necesito conocer de la conformación del mercado de las formas disponibles de producción, es decir, saber qué determina la función de oferta de la empresa, así como se estudió en el módulo (numeral 8.2). Para la empresa Full Valet, los emprendedores consideraron que la información que se demandaba conocer de los proveedores y oferentes era la siguiente:

Estudio de oferta

Las siguientes preguntas son generalmente las más comunes que se hace todo emprendedor al momento de comenzar un estudio para la oferta de mercado, las cuales deberán sumarse a las formuladas en el estudio de demanda. Con estas necesidades de información los emprendedores tendrán más elementos de juicio para diseñar la encuesta de mercado que demanda su idea de empresa. El trabajo en equipo de los emprendedores facilita el nivel de aprehensión requerido.

1. La competencia
2. Complementadores del servicio.
3. Lugares más frecuentes que prestan el servicio.
4. Persona más frecuente que le presta el servicio.
5. Poder relativo de los participantes en el mercado.
6. Estudio para las alianzas y outsourcing.
7. Ventajas comparativas y competitivas.
8. Conocimiento de proveedores y distribuidores mayoristas.
9. Análisis de la publicidad, promoción y descuentos por el servicio.
10. Perspectivas de crecimiento de la oferta.

Resolver las anteriores preguntas de mercado, le permitirán conocer cuál es la estructura de mercado en la cual se halla inmersa su idea de negocio, cuáles son las ventajas y desventajas, cuáles son las empresas líderes del medio y cómo se mantienen en él, qué tan grandes son. Por ejemplo, si su idea de negocio es montar una empresa fabricante de gaseosas de marca propia, muy seguramente usted encontrará:

1. En Colombia las firmas productoras de gaseosas son cuatro, es decir, es un mercado oligopolico.

2. Los complementadores del servicio de las empresas de gaseosa va desde las donaciones de avisos publicitarios a los negocios distribuidores hasta préstamo de enfriadores con la marca de gaseosa.
3. Los lugares más frecuentes del servicio son los puntos de venta al detal y grandes almacenes de cadena, donde se hacen acuerdos de subcontratación con mercaderistas e impulsores del producto, los cuales celebran alianzas con otras firmas o marcas ya reconocidas que faciliten la salida o rotación del producto, ejemplo, con alimentos.

Obsérvese que un estudio serio del mercado ayuda al emprendedor a dimensionar sus necesidades de capital para ser competitivo, a fijar estrategias que le permitan penetrar y consolidar su marca y producto en el medio, etcétera.

e. Aplicar conocimientos

Relacione los conceptos de oferta con su idea de negocio y aplíquelos, comience preguntándose cuáles son sus proveedores, cómo mejorar su oferta de servicios, qué tamaño de mercado desea abarcar, qué tecnología necesita para ofrecer su producto. Documente sus respuestas. Tenga en cuenta que los conocimientos adquiridos son parciales y se seguirán complementando poco a poco.

f. Reflexionar.

Comience preguntándose: ¿en qué contextos y situaciones específicas de la vida real un ingeniero puede llegar a necesitar la aplicación de los conocimientos específicos adquiridos durante esta semana? Por ejemplo: cuando piensa montar su propia idea de negocio. Cuando trabaja para una firma y necesita conocer su matriz DOFA para diagnosticarla. Cuando necesita hacer un plan de negocios para presentarlo a un banco y conseguir recursos de inversión, etcétera.

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 7

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 10 y 11*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento**, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con los contenidos abordados durante esta semana se pretende hacer el análisis de sensibilidad de mercado a la idea de negocios para ser llevado al *Plan de Negocios*.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 2. Módulo 10. Elasticidades.
2. Texto guía: capítulo 2. Módulo 11. Otras elasticidades de demanda.
3. Multimedia: ver la animación “El TV y el LCD” colgado en el link Innovación y Creación. Leer además, los resúmenes que fueron colgados en los respectivos links para la facilidad y comprensión del tema.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas se resaltan en la interpretación de elasticidad y en sus modalidades? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el texto? Preste atención a las diferentes clases de elasticidades de demanda y de oferta, y cómo ellas ayudan a la toma de decisiones empresariales ¿Qué clase de problemas o ejercicios se proponen de elasticidad y cómo se diferencian las elasticidades de demanda de la de oferta? Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo se aplican las elasticidades en la distribución de un producto?
2. ¿Qué relación existe entre las ganancias de la empresa y la elasticidad de precio de los bienes?
3. ¿Qué tanta aplicabilidad tienen las elasticidades en la planeación estratégica de la empresa?
4. ¿Cómo calcular el monopolio de un bien en el mercado?
5. ¿Cuándo un bien es de lujo o necesario?
6. ¿Cómo mejorar la distribución de un bien en diferentes mercados?
7. ¿Qué significa la elasticidad de un bien inferior y de uno superior?
8. ¿Qué relación directa tiene la elasticidad y el ingreso en la demanda de bienes?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tienen relación directa sobre sensibilidad de los productos ante el cambio en los precios del mercado. Subraye por ejemplo si el producto es elástico o inelástico y cómo afecta al estado de ganancias y pérdidas un aumento o una disminución del precio.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de mantener frescos los conceptos de mercado –oferta, demanda y equilibrio- para entender la sensibilidad de los productos frente al cambio en los precios y en los ingresos del consumidor.
2. Revise los ejemplos teóricos-prácticos de los módulos y otros que conozca desde su experiencia. Observe por ejemplo, cómo varía la demanda de un producto si suben los ingresos del consumidor, cómo afecta a la demanda de un producto los cambios en los precios de otros productos.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir.

Plan de negocios, el mercado: análisis del precio

Es hora de aplicar a su idea de negocio el análisis del precio, partiendo de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

En la semana anterior se estudiaron las diferentes estructuras del mercado, se afirmó por ejemplo, que cuando existe una sola empresa que abastece todo el mercado se llama monopolio. Ahora bien, dependiendo de si el mercado es perfecto o imperfecto los cambios de los precios en los bienes hacen que la demanda sea más o menos sensible. De igual manera, dependiendo de qué tan competitivo es un mercado, los consumidores tendrán o disfrutarán de mejores ingresos, por lo tanto, ellos tienen mayor capacidad de compra. De allí que al estudiar la estructura de un mercado se logra entender los grados de sensibilidad de los productos al cambio en los precios y en los niveles de ingresos.

Estudio del precio de mercado

El tercer estudio de mercado que se debe hacer es el de los precios, para llevarlo a cabo los emprendedores deben preguntarse qué necesitan conocer de la conformación del mercado de las formas disponibles de producción, de las preferencias del consumidor, de sus niveles de ingreso, es decir, saber qué determina la función de demanda y de oferta de la empresa. Para la empresa Full Valet, los emprendedores consideraron que la información que se demandaba conocer de los precios era la siguiente:

1. Análisis del precio con base en las variables macroeconómicas del entorno, tales como: nivel de impuestos, valor de la tasa de interés, rentabilidad promedio del sector, apertura económica o globalización.
2. Precios de la competencia y frecuencia del servicio o de rotación del producto.
3. Perspectivas de crecimiento del precio de mercado.
4. Relación del precio con el valor agregado del producto.
5. Relación del precio con la sectorización de los clientes.

Tomando en cuenta las necesidades de información en cuanto a la demanda, oferta y de los precios existentes en el mercado y su diferencia competitiva, los emprendedores poseen ahora toda la información necesaria para elaborar una encuesta de mercado, realizarla y analizarla, es decir, para conocer el mercado y dar las conclusiones pertinentes sobre la viabilidad del proyecto o idea de negocio. De allí, que las necesidades de información de un estudio de mercado deban dividirse en:

1. En cuanto la demanda.
2. En cuanto la oferta.
3. En cuanto los precios.
4. En cuanto a la sensibilidad de demanda y de oferta ante variaciones en los precios.

De acuerdo con el estudio de mercado es posible saber qué tan sensible son los precios en el sector industrial donde se inscribe la idea de negocio. Por ejemplo, Full Valet está en un mercado altamente competitivo, por lo que es una idea de negocio altamente sensible al cambio en los precios, de allí la necesidad de fortalecer la calidad en los servicios ofrecidos y de buena atención al cliente.

e. Aplicar conocimientos

Una vez haya terminado todo el procedimiento de estudio descrito anteriormente, es conveniente revisar sus aprendizajes aplicando los conceptos de elasticidad. Para lograrlo inicie un proceso de reflexión que le permita aplicar los aprendizajes alcanzados y el dominio de los mismos, por lo que se sugiere tener en cuenta el estudio de mercado realizado, ya que allí se encuentra consignado cuál es la estructura de mercado a la que pertenece su idea de negocio. Si la idea de negocio, por ejemplo, pertenece a un mercado de competencia monopolística, es necesario pensar en la consolidación de la marca y del servicio o del valor agregado que se ofrece. Es decir, si su idea de empresa no demanda grandes montos de capital como lo demanda una empresa oligopolica su estrategia deberá basarse principalmente en el valor agregado del producto y en la calidad del servicio, lo que le permitirá mantener diferencias en el precio con beneficios económicos mayores a cero.

f. Reflexionar

Relacione los conceptos de elasticidad con la investigación de mercado llevada a cabo en la elaboración de su idea de negocio. Documente su respuesta. Tenga en cuenta que los conocimientos adquiridos son pertinentes en la medida que usted los aplique con seriedad y use datos reales.

Responda: ¿cuál es la utilidad y aplicabilidad de los conocimientos adquiridos durante esta semana? ¿En qué contextos específicos, la aplicación de dichos conceptos y procedimientos podría reportar máximos beneficios de eficiencia y productividad?

Nota

Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 8

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 12 y 13*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento**, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con los contenidos abordados durante la presente semana se pretende aplicar los estudios de tipo administrativo, técnico y legal en la elaboración de Plan de Negocios.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 2. Módulo 12. Los costos de producción y el punto de equilibrio.
2. Texto guía: capítulo 2. Módulo 13. Ejercicios de los costos de producción y el punto de equilibrio.
3. Multimedia: observar el video de animación: “Vaca lechera” colgado en el link Estructura del Mercado. Leer además, los resúmenes sobre los conceptos de costos de producción.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta como lo son, por ejemplo: costos medios de costos totales, costos de producción de costos generales? ¿Qué diferencias gráficas poseen los costos totales de los costos medios, por qué tienen forma de U? Revise rápidamente los ejemplos prácticos que presenta el autor para dar claridad al tema de costos.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Cuánto debo vender diariamente para no perder ni ganar?
2. ¿Cuánto se debe vender para obtener la ganancia económica deseada?
3. ¿Hasta qué punto pueden caer las ventas de la empresa sin llegar a pérdidas?
4. ¿En cuánto puede aumentar la producción de la empresa sin aumentar los costos por encima de los ingresos?
5. ¿Cuál es el punto de cierre de la empresa?
6. ¿Cómo calcular el punto de equilibrio combinado?
7. ¿Cómo clasificar los costos?
8. ¿Cómo separar lo fijo de lo variable?
9. ¿Cuánto deseo ganar?
10. ¿Qué tanto sirve ese negocio para mí?
11. ¿Ese negocio sí me da para cubrir mis gastos?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca del comportamiento de los costos cuando tienen forma lineal como de parábola.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos de costo de producción, es decir de aquellos gastos que se realizan con miras a la producción de mercancías y que son recuperables cuando se venden en el mercado.
2. Revise los ejemplos prácticos que aparecen al finalizar el marco teórico sobre la producción de arepas, pantis o del punto de equilibrio en la venta de servicios de una empresa de internet con uno o varios productos.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Plan de negocios: estudio legal, administrativo y técnico.

Es hora de aplicar a su idea de negocio el estudio de tipo: legal, administrativo y técnico, a partir de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

El estudio legal

Un estudio legal sirve para saber cuáles son las responsabilidades, deberes y obligaciones que por ley está sujeta la empresa en materia impositiva, administrativa o de contratación de personal. El estudio legal sirve a la empresa para saber qué beneficios le depara la ley, cuáles son sus deberes y sus derechos.

¿Qué compone un estudio legal?

El estudio legal está compuesto, para el caso del montaje de una empresa nueva por:

1. Acta de constitución de la empresa y quiénes son los dueños o representantes legales de dicha sociedad.
2. Nombre y razón social de la empresa.
3. Permisos y patentes de funcionamiento.
4. Registro comercial y de la DIAN.
5. Licencias de impacto ambiental.
6. Obligaciones tributarias a las que está sujeta la empresa por ley.
7. Licencias de registro sanitario y de operación.

Estudio administrativo

El estudio administrativo debe brindar información que permita entender cómo está organizada la empresa al interior y cómo se ha organizado hacia fuera. Es decir, responder a la pregunta: ¿cuál es la logística de organización que va a permitir a la empresa prestar un servicio óptimo al público?

Es así como, por ejemplo, en el Panorama de Negocios la empresa Full Valet Ltda., desea prestar un servicio limpio, oportuno, serio y responsable. Lo que invita al diseño de una logística coherente con lo prometido y lo que se desea lograr. En otras palabras, es querer dar respuesta a una serie de preguntas sobre la forma como se debe organizar el recurso humano de la empresa para la prestación del servicio: ¿cuál es la combinación organizativa ideal entre la prestación de un servicio y el nivel de satisfacción del cliente?, ¿qué recursos humanos se necesitan y cuál es la combinación óptima?

Estudio técnico

Para el estudio técnico vuelve a jugar la importancia de la claridad en el objeto o razón de ser del negocio, es decir, del panorama del plan de negocios, de la misión y de la visión, porque es justamente allí, donde mejor se delimita el horizonte y el alcance que desea tener el negocio. En otras palabras, son el punto de partida para definir el tamaño del negocio y capacidad de producción, la cual será el insumo principal en la identificación de los recursos que son necesarios para la puesta en marcha del negocio.

De igual manera, en la determinación del tamaño del negocio, juega un papel muy importante, la información recopilada en el estudio de mercado, porque de allí los dueños de la empresa definen la cantidad de clientes que desean tener o el tamaño del mercado al que aspiran. Y ello será lo que determinará la infraestructura física y técnica. Es por lo tanto, necesario estudiar las relaciones entre:

1. Tamaño y localización.
2. Tamaño y mercado.
3. Tamaño y tecnología.
4. Tamaño y financiamiento.
5. Tamaño y mano de obra disponible.

¿Para qué se hace un estudio técnico?

1. Para definir el tamaño del negocio, localización y ubicación física.
2. Describir y definir el costo total de inversión física requerida para la puesta en marcha del negocio, desglosados en rubros y que serán parte del presupuesto general del proyecto, tales como: maquinaria, muebles y enseres, edificios, vehículos, y equipos de oficina.
3. Identificar los recursos disponibles y adicionales (que no están disponibles) y que son necesarios como parte de los recursos totales que se requieren.
4. Identificar los costos totales de operación, es decir, aquellos que están relacionados directamente con la producción o prestación del servicio, por ejemplo, materiales directos e indirectos, mano de obra directa e indirecta, gastos de operación y mantenimiento, depreciaciones y seguros, alquileres y servicios, intereses e imprevistos.
5. Identificar el costo unitario por producto, el cual se puede definir si se calcula con precisión el costo total de operación.

¿Qué compone un estudio técnico?

1. Ubicación física y tamaño de las instalaciones.
2. Proyección de ingresos.
3. Descripción de los recursos totales requeridos para el negocio: disponibles y adicionales (no disponibles).
4. Costo total de inversión física.
5. Costo total de operación.
6. Costo unitario de los productos y servicios.
7. Costos fijos.
8. Gastos de administración y ventas.

Continúe revisando el ejemplo de Full Valet Ltda., el cual le brindará más ideas que podrá aplicar para ir mejorando su idea de negocio.

Caso práctico: estudios legal, administrativo y técnico

Una vez realizado el estudio de mercado, el segundo estudio deberá ser el estudio legal, es decir indagar sobre los requerimientos de ley que demanda el montaje de mi empresa o idea de negocio, conocer que impedimentos de ley existen, qué prohibiciones legales se deben cumplir y qué se debe hacer para no caer en sanciones. Dado que la empresa Full Valet es una empresa nueva, el estudio legal deberá partir del registro de la empresa hasta las normas que regulan el uso de contaminantes al medio ambiente, algunas de las preguntas y pasos metodológicos que sirven de ejemplo son las siguientes:

Actividades del estudio legal

1. Elaboración del acta de conformación de la empresa Full Valet Ltda.
 - Registro nombre de la empresa Full Valet Ltda., ante la Cámara de Comercio.
 - Registro de la empresa ante Cámara de Comercio.
 - Diligenciar el NIT de la empresa y definir si es o no una empresa de régimen contributivo ante la DIAN.
2. Trámites y permisos para obtener la licencia de funcionamiento.
 - Estudio de trámites y requerimientos para la licencia de impacto ambiental.
 - Estudio de trámites y requerimientos para la licencia de impacto social. (salud, bomberos y otras medidas de mitigación).
 - Demás estudios de requerimientos para la obtención de licencias sanitarias.
3. Conclusiones del estudio legal:
 - En cuanto a la conformación de la empresa Full Valet Ltda.
 - En cuanto a los requerimientos de funcionamiento para Full Valet Ltda.
 - En cuanto a lo concerniente en materia impositiva.

Realizado el estudio legal tomando en cuenta las anteriores preguntas y otras específicas que demanda el proyecto, es posible concluir, si todas son satisfactorias, es decir que no existe impedimentos legales para el montaje de la empresa, afirmar que el estudio legal concluye que se puede llevar a cabo el montaje de la idea de empresa en el mercado.

Actividades del estudio administrativo

El siguiente estudio que se deberá realizar después del estudio legal es el estudio administrativo, para ello es necesario conocer: cuántos empleados necesita la empresa y con qué niveles de estudio; cómo van a estar distribuidos y con qué modalidades de contrato se deben contratar; cuál deberá ser la estrategia de ventas a seguir, entre otras, como las siguientes:

1. Planeación estratégica.
 - Misión, visión, valores corporativos.
 - Análisis del entorno (diagnóstico).
 - Políticas de direccionamiento (Estrategias del negocio).
2. Planeación a largo plazo.
 - Áreas estratégicas claves.
 - Asuntos críticos.
 - Objetivos a largo plazo.
 - Plan de acción estratégico.
3. Planeación a corto plazo.
 - Áreas de resultado crítico.
 - Asuntos críticos operativos.
 - Metas.
 - Plan de acción táctico.
4. Estructura organizacional de la empresa.
5. Manual de funciones para los cargos definidos.

6. Políticas internas de funcionamiento que regularan la relación patronal.
 - En cuanto a la definición de perfiles y selección de personal para los cargos definidos en la estructura organizacional.
 - En cuanto a las obligaciones y deberes de los empleados.
 - En cuanto a la salud ocupacional.
7. Definición de la cadena de valor.
 - Procesos principales.
 - Proceso de apoyo.

Una vez terminado el estudio administrativo se elaboran las conclusiones, se hacen las recomendaciones pertinentes con miras a la estabilidad competitiva de la firma en el medio.

8. Conclusiones del estudio administrativo.

Actividades del estudio técnico

Realizado el estudio administrativo el siguiente estudio a realizar es el técnico, es decir, el cómo producir y el cuánto producir. Lo anterior significa dimensionar la capacidad productiva o de servicios de la empresa; significa estimar el tamaño de planta que se necesita para abastecer las necesidades del número de clientes que se desean satisfacer, en los próximos cinco años; para ello es necesario comenzar por responder las siguientes preguntas:

1. Necesidades de las instalaciones.
 - Para una prestación de servicio normal.
 - Capacidad máxima de servicio en la instalación.
 - Factores de servicio que determinan el tamaño de las instalaciones.
 - Localización de la empresa Full Valet Ltda.
2. Determinación de las necesidades de inversión en recursos técnicos y de activos fijos.
 - Maquinaria y equipo.
 - Equipo de oficina, muebles y encerres.
 - Vehículos, clase y modelo.
 - Adecuación de espacio locativo.
3. Cuantificación de las necesidades de inversión en recursos técnicos.
 - Maquinaria y equipo.
 - Equipo de oficina, muebles y encerres.
 - Vehículos, clase y modelo.
 - Adecuación de espacio locativo.
4. Determinación de las necesidades de costos variables iniciales.
 - Materia prima.
 - Insumos.
 - Necesidad de mano de obra: calificada y no calificada.

Finalmente, con base en las respuestas obtenidas a las preguntas del estudio técnico se evalúa la viabilidad del proyecto o posibilidad de posicionamiento de la nueva empresa en el mercado.

5. Conclusiones del estudio técnico.

- En cuanto a las instalaciones.
- En cuanto a inversión inicial en: recursos técnicos y de activos fijos y recursos de capital variable.

No se debe olvidar que cada uno de los estudios demanda una inversión inicial para funcionamiento o inicio de operaciones.

e. Aplicar conocimientos

Es necesario entender que cada uno de los estudios del Plan de Negocios demanda unos costos de inversión que deben ser tomados en cuenta en el estudio financiero, lo que nos permitirá saber si es o no viable el proyecto y en qué año se logra el punto de equilibrio de la empresa; por lo tanto, la mejor forma de aprender, es tomar la idea de empresa que se desea y calcularle todos los costos de producción y de montaje, ¿cuánto cuesta producir o cuánto cuesta el servicio que deseamos ofrecer? Asignarnos un sueldo y preguntarnos nuevamente ¿cuánto se debe vender semanalmente? Si la idea de empresa tiene varios productos intentemos hallar el punto de equilibrio combinado.

En la elaboración de un Plan de Negocios se deberán tener en cuenta los estudios de tipo: legal, administrativo, técnico, de mercadeo y financiero. Estos estudios varían si la idea de empresa es de ser exportadora.

Basándose en la información abordada hasta el momento comience a aplicarle a su idea de negocio el estudio de tipo: legal, administrativo y técnico.

f. Reflexionar

Para elaborar un estudio de costos o financiero es necesario primero reflexionar en lo que cuesta producir u ofrecer el servicio; pero antes, el estudiante deberá preguntarse qué tanta producción desea hacer mensualmente y qué necesita para realizarla. ¿Cuántos hombres debe contratar y con qué grado de experiencia y de profesionalización?, ¿qué maquinaria demanda para la fabricación?, por lo que para esta semana el estudiante reflexionará sólo en los estudios: administrativo, técnico y legal.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 9

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores.

A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 14 y 15*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con los contenidos abordados durante esta semana, se pretenden realizar los estudios de mercadeo y financiero para la culminación del Plan de Negocios de la idea de empresa enunciada desde la semana dos con el inicio de los estudios de los módulos uno y dos.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 2. Módulo 14. Los costos ambientales.
2. Texto guía: capítulo 2. Módulo 15. Aplicaciones de los costos ambientales.
3. Multimedia: revisar el video de animación: “Polución, contaminación ambiental” colgado en el link de los Costos de producción.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué otras palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta como por ejemplo tasa retributiva y costos marginales de reducción y cuál es su importancia? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el texto que nos ayuden a entender la importancia de los costos ambientales para la organización? ¿Qué otra clase de problemas sociales se proponen como la valoración económica de una vida humana? Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad a la importancia de la responsabilidad social empresarial dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué son los costos ambientales?
2. ¿Cómo se aplican a la empresa o a la organización en la cual se labora?
3. ¿Qué hacer desde mi profesión para mejorar el medio ambiente?, ¿cómo combinar medio ambiente y empresarismo?
4. ¿Cuál es el límite entre lo económico y el manejo de lo ambiental?
5. ¿Cuánto vale la pérdida de una vida humana?
6. ¿Cómo incorporar los costos ambientales de contaminación?
7. ¿Cómo se calculan los costos marginales de reducción?
8. ¿Cómo se aplica el principio de equimarginalidad?

b. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darles respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca de la necesidad del control ambiental y de la producción limpia para la organización. Subraye por ejemplo ideas como: calidad total, producción limpia, responsabilidad social empresarial, ISO 14.000, entre otras y las demás que le surjan durante la lectura.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender los conceptos que pueden llegar a determinar la calidad del producto por el uso de insumos no renovables o prohibidos internacionalmente por la protección de la flora y la fauna silvestre. No olvide que existe una normatividad ambiental nacional e internacional como las ISO 14.000. Tenga presente los conceptos de costos de producción vistos en el módulo anterior.
2. Luego revise los ejemplos de los módulos y los otros que usted conozca desde su experiencia en materia de control ambiental y responsabilidad social empresarial.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

c. Escribir

Plan de negocios: estudio de mercadeo y financiero.

Es hora de aplicar a su idea de negocio el estudio de mercadeo y financiero, a partir de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

Plan de mercadeo

La investigación de mercados se refiere a la recopilación y análisis de información, cualitativa y cuantitativa del mercado que atiende la empresa en cada una de sus líneas. Investigación realizada de una manera sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del mercadeo. Se trata en definitiva, de una potente herramienta, que le permite a Mipyme obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

¿Para qué se hace un plan de mercadeo?

1. Para establecer unos objetivos comerciales coherentes con los objetivos globales de la empresa, detallar cómo se alcanzarán y decidir con qué estrategia se abordará cada meta parcial.
2. Identificar el mercado meta: evaluar y seleccionar los segmentos a los que se ingresará.
3. Determinar los grupos de compradores (segmentos), identificando sus características y necesidades.
4. Penetrar el mercado meta seleccionado, logrando aumentar la participación en el mismo.
5. Desarrollar el mercado, a través de la introducción de productos o servicios en otras zonas geográficas.
6. Posicionarse en el mercado meta seleccionado, haciendo que el producto o servicio sea diferente al de la competencia, ocupando un lugar en la mente de los clientes.
7. Diseñar estrategias competitivas, tales como: diferenciación y liderazgo en costos bajos, buscando crear en el largo plazo una posición defendible dentro del sector, mejorando la posición competitiva de la empresa.
8. Incrementar las ventas mediante una modificación o mejora de los productos o servicios.

Estudio financiero

Este es el último estudio de un Plan de Negocios, a él confluye toda la información lograda en los estudios posteriores. En términos generales, nos informa que tan viable o rentable es finalmente el proyecto de empresa. El estudio financiero es tan importante y necesario como cualquier otro estudio del plan de negocios. Se ha tenido la falsa creencia de que el estudio financiero es el más importante de todos y no es así, él es tan importante como cualquier otro a la hora de determinar la viabilidad de un negocio. Muchos planes de negocio, por ejemplo, no han sido viables por no cumplir un requerimiento ambiental, así la empresa tenga el capital necesario; otros planes de negocio, por el contrario, no han sido viables por la falta o ausencia de un conocimiento específico que se requiere en el capital humano, y así sucesivamente.

¿Qué compone un estudio financiero?

1. El total de la inversión requerida para el proyecto de negocio.
2. Presupuesto de ingresos basados en el precio de venta sugerido en el estudio de mercado, análisis de costos y las proyecciones de venta.

3. Proyección de gastos y la forma de financiamiento.
4. De acuerdo a la información suministrada por el estudio técnico se debe tener en cuenta: las fechas en que se requieren los recursos, las renovaciones técnicas, la adquisición de maquinaria y equipo durante la vida útil u horizonte y de acuerdo con el crecimiento proyectado para el negocio.
5. Análisis de los costos de operación por producto (variables) y costos totales (fijos).
6. Se debe tener en cuenta la información suministrada por el estudio legal todo lo relacionado con el pago de impuestos, seguridad industrial, responsabilidad civil y con terceros.
7. Total de recursos financieros para la inversión, es decir, la necesidad total de capital que requiere el negocio, desglosada de acuerdo con las características de éste, por ejemplo, capital fijo, capital de trabajo (disponibilidad de existencia y de un margen de liquidez), inventario y días de rotación. Todo lo cual, es necesario para presupuestar la ejecución y operación de la empresa.
8. Se debe tener en cuenta la información suministrada por el estudio administrativo en cuanto a número de empleados, sueldos, seguridad social y contractual, costos de implementación de procesos administrativos y finalmente todas aquellas inversiones o gastos que se hicieron antes de empezar a operar el proyecto, es decir los estudios previos, los gastos de representación y gastos generales.
9. Capital disponible para el inicio del negocio, monto de la deuda, tasa de interés y tiempo de financiamiento.

Para el análisis de proyecciones financieras, es preciso realizar un análisis comparativo entre las necesidades de recursos financieros y las proyecciones de ingresos financieros de operación. Esta información debe obtenerse de los estudios de mercado y técnico. Con estos resultados debe llegarse a la proyección de la necesidad de capital que requiere el negocio para su inicio, puesta en marcha y sostenimiento durante el tiempo estimado para su despegue y fortalecimiento.

Continúe revisando el ejemplo de Full Valet Ltda., el cual le brindará más ideas que podrá aplicar para ir mejorando su idea de negocio.

Caso práctico: actividades de un estudio de mercadeo y financiero

A través del estudio de mercadeo los emprendedores buscan indagar sobre las maneras cómo se puede dar a conocer los productos o servicios que se ofertan; se preguntan cómo mejorar los niveles de venta, cómo fidelizar clientes; cómo ganar consumidores; cómo posicionar una marca o una imagen. A continuación se presentan, a manera de ejemplo, algunas preguntas claves. El emprendedor podrá tomar las que le sirve, mejorarlas o anexar nuevas preguntas.

Actividades de un plan de mercadeo

1. Identificación del sector donde está ubicado el negocio.
2. Conocimiento de la empresa
 - Antecedentes del marketing en el negocio.
 - Análisis del entorno (competencia, precio, plaza y promoción).
 - Análisis del comportamiento del consumidor.
 - Análisis de segmentación del mercado.

3. Selección de estrategias.
4. Objetivos del plan de mercadeo.
 - Decisiones estratégicas de producto y plaza.
 - Decisiones estratégicas de precio y promoción.

Realizado el estudio de mercadeo, los emprendedores deberán sacar las conclusiones más relevantes y empezar a darle marcha.

5. Conclusiones del plan de mercadeo.

Actividades del estudio financiero

El último de los estudios de viabilidad de un proyecto empresarial es el financiero, allí se valoran todas las necesidades de capital que demanda el montaje de la idea de negocio. Algunas de las informaciones más relevantes que demanda un estudio financiero para los inversionistas son:

1. Presupuesto general de egresos.
 - Gastos estimados de funcionamiento.
 - Estimación costo unitario del servicio.
 - Estimación costo total.
2. Servicios personales.
 - De inversión inicial.
 - De capacitación personal.
 - De promoción y publicidad.
3. Presupuesto general de ingresos.
 - Ingresos estimados por venta de servicios directos.
 - Ingresos estimados por venta de servicios indirectos.
4. Punto de equilibrio de la empresa.
5. Análisis de indicadores financieros.
 - TIR.
 - VPN.
 - Relación beneficio/costo.

Por último los emprendedores deberán preparar un resumen ejecutivo donde se presentan las conclusiones de todos los estudios que demandó el Plan de negocios con sus respectivos costos y proyecciones

6. Conclusiones del estudio financiero.
 - En cuanto a las hipótesis y resultados de egresos estimados.
 - En cuanto a las hipótesis y resultados de ingresos estimados.
 - En cuanto a los resultados financieros esperados.

d. Aplicar conocimientos

Una vez entendido el procedimiento de estudio para la aplicación de un estudio de mercadeo y financiero al Plan de Negocios, aplique dichos conocimientos a su idea de negocio. Recuerde revisar y hacer las correcciones pertinentes al estudio, por ejemplo no olvide tener en cuenta el análisis ambiental.

e. Reflexionar

Este es el último de los estudios en la elaboración del Plan de Negocios, por lo que el estudiante deberá tomarse su tiempo para la entrega definitiva al finalizar el curso, deberá tratar de hacer todos los estudios posibles lo más completos que se puedan, con lo que garantizará un aprovechamiento real de los conocimientos brindados en el curso. Deberá preguntarse y dar respuesta a los siguientes interrogantes: ¿cuál es la utilidad y aplicabilidad de los conocimientos adquiridos durante estas nueve semanas? ¿En qué contextos específicos, la aplicación de dichos conceptos y procedimientos podría reportar máximos beneficios de eficiencia y productividad?, ¿en qué contextos y situaciones específicas de la vida real un ingeniero puede llegar a necesitar la aplicación de los conocimientos específicos adquiridos durante estas nueve semanas?

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 10

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 16 y 17*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de los conceptos: producto interno bruto y empleo se pretende despertar en el discente el interés por los temas macroeconómicos del país y del municipio donde vive, conocer su importancia y aplicación. Así mismo, saber cuál es el problema principal que aqueja a Colombia en su crecimiento productivo y de generación de empleo, para reflexionar en lo que se debería hacer para mejorar las condiciones de vida de los colombianos.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 3. Módulo 16. El Producto Interno Bruto, PIB.
2. Texto guía: capítulo 3. Módulo 17. El Empleo.
3. Multimedia: observar el video del profesor Javier Ramón Mesa, director del Centro de Investigaciones Económicas de la U de A, CIE, colgado en el link, *Macroeconomía*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué otras palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta, tales como: PIB y PNB; Empleo visible e invisible y cuál es su importancia? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el texto en relación al PIB y al empleo? ¿Qué clase de problemas o ejercicios se proponen para el análisis del empleo y del PIB? Logró detectar las diferencias existentes entre PIB y PNB; entre PIB y PIB per cápita; entre PIB nominal y PIB real. Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es el producto interno bruto?
2. ¿Por qué en los países subdesarrollados se calcula el PIB y no el PNB?
3. ¿Qué es el desempleo y el subempleo?
4. ¿Cuál es el fin de la macroeconomía?
5. ¿Por qué no es buen indicador de desarrollo el PIB per cápita?
6. ¿Qué problemas sociales genera el desempleo?
7. ¿Cómo combatir el desempleo en mi municipio?
8. ¿Cómo mejorar el PIB en Colombia?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder, tales como consecuencias sociales del desempleo y del subempleo.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia social de los conceptos macroeconómicos PIB y empleo en el desarrollo del país y de la región.
2. Revise los ejemplos y las interpretaciones hechas a los ejemplos prácticos aplicados a la economía colombiana sobre el PIB y el empleo, los cuales aparecen al terminar cada uno de los temas con aplicaciones a la economía colombiana. Use otros que usted conozca o sean tema de actualidad en los noticieros.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir.

Proyecto social: reconocimiento del problema social.

Es hora de comenzar a redactar la proyección social que tendrá su idea de negocio, a partir de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

Proyecto social

El fin de los módulos del 16 al 24 es la elaboración de un proyecto social, por lo que es necesario aclarar que los planes están compuestos por programas, y que los programas contienen proyectos, por esta razón se afirma que los proyectos son la unidad operativa de los planes, lo que implica, por ejemplo, que un programa de educación o de salud o empresarial para la comuna 13, demanda varios proyectos para el cubrimiento de cada programa. Se espera que de ser posible, los estudiantes que viven en las diferentes comunas, barrios o municipios se unan para que juntos aborden la problemática social y económica de su región.

Planteamiento del problema

Nuestro primer paso ha de ser el reconocimiento del problema o necesidad que se quiere solucionar, si tomamos a la comuna 13, sería el de analizar cuáles son los factores que explican el bajo desarrollo económico y el deterioro social, tratar de encontrar aquellas oportunidades cuyos efectos beneficiarían a un buen grupo de ciudadanos. Todo problema genera una oportunidad, una posibilidad de mejoramiento, una lluvia de ideas que permitan suplir la necesidad y facilite la búsqueda de nuevos horizontes, nuevas alturas.

De allí que todo problema social, personal u organizacional es un reto a las mentes creativas para la búsqueda de nuevas soluciones, por lo que se demanda del discente la capacidad creativa de pensar posibles soluciones.

Para describir el problema tendremos en cuenta lo siguiente:

1. ¿Tiene el barrio o el municipio en el que vivo problemas sociales?
2. ¿Cuál es el problema?
3. ¿Cuáles son los elementos esenciales del problema?
4. ¿Cuál es la magnitud actual del problema?
5. ¿Cuáles son las principales dificultades para enfrentar el problema?
6. Descripción del problema.
7. Aspectos sociales, económicos y políticos directamente relacionados con el problema o necesidad.
8. Localización de la población afectada.
9. Algunos antecedentes sobre cómo ha evolucionado el problema y que intentos de solución se han presentado anteriormente.
10. Causas del problema.
11. Consecuencias que está generando actualmente el problema.
12. Algunas consecuencias futuras que genera el problema.

Lo invito a revisar el siguiente ejemplo, el cual le brindará ideas que podrá aplicar para ir redactando su proyecto social.

Ejemplo de un caso práctico para el planteamiento del problema

Municipio de Cuchilla Larga- Antioquia.

El municipio de Cuchilla Larga está ubicado en el Departamento de Antioquia, fundado por ordenanza 2244 de 1964 con categoría 2. El municipio consta de 5 barrios: La Moladora, Sal si puedes, Imantago, Sin Cinco y Buenos Aires. Posee una población de 1.000.000 habitan-

tes distribuida así: el 20% de la población es infantil, con edades comprendidas entre 0-10 años, el 25% de la población es adolescente, con edades entre los 11-20 años, el 30% de la población es joven con edades entre los 21- 40 años, el 15% de la población adulta, tiene edades entre los 41-63 años y el 10% población mayor de 64 años.

La principal actividad económica del municipio es la producción de panela y cultivo del café, la gran mayoría de los habitantes del municipio tienen su propia finca de donde extraen su sustento, lo representa el 70%. En el municipio no existe mendicidad, ya que todo el que desee trabajar puede trabajar, lo que lo convierte en un municipio alegre y pacífico. El desempleo en los últimos cuatro años ha venido creciendo del 0.3% al 1,5%, hecho que puede ser preocupante, pero aún no tanto.

El problema social principal del municipio de Cuchilla Larga es la falta de recreación, los jóvenes poseen pocos escenarios deportivos, las cuales prácticamente no las usan, aunque están en excelente estado, lo que hace de la población una población obesa, con baja cultura para el deporte, buenos para charlar y tertuliar largas horas sentados.

Los cuchillalarguenses están propensos a enfermedades cardíacas. En los últimos 5 años han muerto por problemas del corazón 20.000 personas, (12.000 de ellos jóvenes, 6.000 población adulta y 2.000 de la tercera edad) lo que ha mantenido constante la tasa de crecimiento poblacional. El promedio de vida de un cuchillalarguense es de 66 años, por debajo del promedio nacional en 9 años. Si la falta de cultura deportiva prevalece aumenta la tasa de mortalidad, lo que significa que el municipio puede colapsar en el sistema de salud al reducirse su tasa de población por problemas cardíacos y dejar de ser viable económicamente, lo que puede significar el tener que volver a ser corregimiento del municipio de Cañas Gordas, perdiéndose toda la institucionalidad de independencia política, social y económica.

Si bien al municipio de Cuchilla Larga no tiene problemas económicos graves si posee el de salud que repercute en ausentismo laboral y baja calidad de vida, sobre todo en la población comerciante más acomodada, el 30%, del barrio Sin Cinco, lo que obliga a plantear posibles soluciones a las autoridades municipales en cabeza del burgomaestre Amado Siempre Leal. Algunas personas creen que una posible solución a la falta de cultura deportiva de los cuchillalarguenses es alquilándole al Deportivo Independiente Medellín, la cancha de fútbol el Monumental de Buenos Aires, con lo que se espera que la población se enamore del fútbol y comience a practicarlo de manera continua.

Así como el tutor trabajó el panorama de proyecto social para el ejemplo práctico del municipio de Cuchilla Larga, mostrando sus necesidades sociales más apremiantes, de igual manera, el estudiante deberá trabajar el panorama del municipio que él ha elegido como proyecto social.

e. Aplicar conocimientos

Una vez entendido el procedimiento en el cómo formular el problema/oportunidad, es necesario definir cuál es el municipio, localidad o barrio que desea trabajar en el proyecto social, para comenzar a consultar e indagar cuáles son los problemas que más lo aquejan.

f. Reflexionar

Es totalmente indispensable consultar información al respecto; pues es la única forma de documentarnos bien sobre el lugar para el cual queremos plantear nuestro proyecto social.

Existen muchos medios de obtener información al respecto: páginas web, instituciones y entidades como el DANE y la alcaldía, entre otros.

La gran mayoría de los datos pueden ser consultados en la página web del DANE, www.dane.gov.co/estadisticas, o en el informe bimensual estadístico del DANE disponible en bibliotecas. En el anuario estadístico del departamento o en los informes de gestión disponibles en página web o biblioteca del municipio, en Planeación o Hacienda Pública Municipal. Una vez se tenga acceso a la información se debe consultar: tasa poblacional, nivel de escolaridad, tasa de morbilidad, división socioeconómica de la población por edad y género. Consultar los índices sociales del municipio tales como los de violencia, expectativas de vida, niveles de desempleo, salud y recreación. Hacerse una imagen del municipio, conocer su problemática y abordarla en un corto ensayo donde se hace una radiografía municipal.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 11

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio de los *módulos 18 y 19*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información para que aborden las problemáticas del curso en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de los conceptos: inflación y tasa de cambio se pretende despertar en el discente el interés por los temas macroeconómicos financieros del país y del municipio donde vive, conocer su importancia y aplicación. Saber cuál es el problema principal que aqueja la tasa de cambio y los crecimientos de los precios en Colombia, para reflexionar en lo que se debería hacer para mejorar las condiciones de vida y de inversión de los colombianos.

Material al de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 3. Módulo 18. La inflación.
2. Texto guía: capítulo 3. Módulo 19. La tasa de cambio.
3. Multimedia: ver el video de animación “Compras en un Supermercado” ubicado en el link *La inflación*. Ver además la animación “Compras Hipotecarias” ubicado en el link *Aumentar las tasas de interés*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos la tasa de cambio, los títulos valores, etcétera? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta en el mercado bursátil? ¿Qué cuadros, gráficas o dibujos aparece en el tema de la tasa de cambio y la inflación? ¿Qué clase de problemas o ejercicios se proponen en el cálculo de la inflación y de indicadores de la tasa de cambio? Observe por ejemplo las implicaciones económicas y financieras que tiene la tasa de cambio en los títulos valores, la cual puede estimular o desestimular su demanda de inversión y por ende la financiación para la inversión de una empresa. (Numerales 19.3 y 19.4). Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es la inflación?
2. ¿Qué es la tasa de cambio?
3. ¿Qué relación existe entre la tasa de cambio y la inflación?
4. ¿Qué relación existe entre la tasa de cambio, el PIB y la inflación?
5. ¿Cómo afecta la tasa de cambio el empleo?
6. ¿Qué relación existe entre el desempleo, la tasa de cambio, el PIB y la inflación?
7. ¿Cuáles son las consecuencias sociales de la inflación?
8. ¿Cuáles son las consecuencias sociales del desempleo?
9. ¿Cuáles son las consecuencias económicas de una devaluación?
10. ¿Cuáles son las consecuencias económicas de una revaluación?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder y que explican el problema social generado por la inflación y las variaciones de la tasa de cambio.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia social de los conceptos macroeconómicos PIB y empleo, tasa de cambio e inflación en el desarrollo del país y de la región.
2. Luego revise los ejemplos de los módulos los cuales aparecen en los numerales 16.4; 17.6; 17.7; 18.5; 19.3; y los otros que usted conozca desde su experiencia.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Proyecto social: diagnóstico del problema social.

Es hora de continuar con la redacción de la proyección social que tendrá su idea de negocio, a partir de los conocimientos adquiridos hasta el momento.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

Proyecto social

El fin de los módulos del 16 al 24 es la elaboración de un proyecto social, por lo que es necesario aclarar que los planes están compuestos por programas, y que los programas contienen proyectos, por esta razón se afirma que los proyectos son la unidad operativa de los planes, lo que implica, por ejemplo, que un programa de educación, de salud o de cultura deportiva, para nuestro ejemplo, el municipio de Cuchilla Larga, demanda varios proyectos de sensibilización social para el cubrimiento del programa en cultura deportiva. Se espera que los estudiantes que viven en las diferentes comunas, barrios o municipios se unan para que juntos aborden la problemática social y económica de su región.

El diagnóstico

Todo diagnóstico tiene dos propósitos claramente delimitados:

1. La descripción: es la caracterización del problema, su incidencia y afectación sobre la población objetivo.
2. La explicación: o sea la estructura casual de las variables o situaciones que determinan el problema. Lo que nos permite ver la magnitud del problema y la dimensión de su solución.

Para realizar un diagnóstico es necesario contar con la ayuda de la región, de tal manera, que se facilite la recolección de datos y el conocimiento a fondo del problema por el que atraviesa la región, de esta manera, se tiene claridad sobre el problema que se desea atacar y la población objetivo a quién se desea atender. Es necesario saber qué tan comprometida está la región con la solución a los problemas que la aquejan. Algunos investigadores sociales ven con buenos ojos el grado de compromiso de la comunidad consigo misma, ya que de esta manera es más fácil a atacar los problemas o llevar a cabo los proyectos de sensibilización. La población debe apropiarse y facilitar la corrección del problema

Selección del problema a resolver

No todos los problemas que posee un municipio se pueden resolver, pero si se puede al menos tomar uno y analizarlo con responsabilidad. De tal manera, que las soluciones que se puedan plantear sean pertinentes o apropiadas en cuanto brindan solución a un gran número de personas.

La situación actual y su evolución

Para conocer la situación actual es menester primero conocer los datos estadísticos macroeconómicos fundamentales: PIB, empleo, tasa de cambio e inflación, analizar su comportamiento en los últimos diez años, saber qué razones explican las variaciones mostradas y observar las posibles relaciones de comportamiento existentes entre las mismas variables. Los problemas de salud, por ejemplo, causan ausentismo laboral que afectan la producción.

Población directamente afectada por el problema

Es necesario distinguir entre población de referencia y población afectada, por ejemplo, ante los problemas de empleo, exclusión y desarrollo regional en Medellín en los años 2000 llevó

a la administración municipal a diseñar un programa masivo que sirviera a los ciudadanos de Medellín, 3.000.000 aproximadamente, y beneficiara de manera más directa a los habitantes de las comunas 1 y 2, un millón y medio de personas. La obra de ingeniería metro cable: estación Acebedo- Santo Domingo mejoró la calidad de vida de dichas comunidades y creó lo que hoy se conoce como cultura metro. Con dicha obra se mejoró la cultura ciudadana, la convivencia, el amor por el territorio y se fomentó la defensa, conservación y respeto por aquellas obras públicas que mejoran la vida de todos.

Población de referencia: es la población global, que se toma como punto de comparación para cálculo y análisis de la magnitud de la carencia o necesidad. Para el ejemplo del metro cable: los 3.000.000 de medellinenses.

Población afectada: corresponde a la parte de la población de referencia que requiere de los servicios del proyecto para la solución del problema identificado. Con la construcción del metro cable, por ejemplo, se buscaba dar solución al problema de transporte y deterioro de la calidad de vida de los niños, adultos mayores, estudiantes y trabajadores, residentes de los barrios Andalucía, la Francia, Santa Cruz, Popular I, Popular II y Santo Domingo. 1.500.000 de habitantes aproximadamente.

Zona de influencia

La zona de influencia del proyecto social es la población beneficiada de forma directa con la realización del proyecto y puesta en marcha del mismo. Son todas aquellas personas y sectores comercial, industrial y de servicios que se ven beneficiadas. Para nuestro caso de ejemplo con el cable metro serían las comunas 1 y 2 del área metropolitana de Medellín.

Lo invito a continuar revisando el siguiente ejemplo, el cual le brindará ideas que podrá aplicar para ir complementando su proyecto social.

Ejemplo de un caso práctico para el diagnostico: municipio de Cuchilla Larga- Antioquia.

El municipio de Cuchilla Larga, basa su producción en la explotación panelera y cafetera principalmente. Actividad económica que representa el 70% del PIB. Los precios de la panela y de la caña de azúcar se han visto beneficiada por su utilidad en la producción del biocombustible. El precio del grano cafetero ha tenido internacionalmente buenos precios gracias a la alta demanda por sus beneficios en el consumo: estimula la inteligencia de los jóvenes y evita el cáncer de páncreas.

De lo que va transcurrido en el presente siglo, el PIB del municipio ha crecido a una tasa del 233,33%

$$\frac{PIB_{2009} - PIB_{2000}}{PIB_{2000}} = \frac{500 - 150}{150} = 233,33\%$$

Tasa de crecimiento nominal sin precedentes en la historia del municipio y en el mundo.

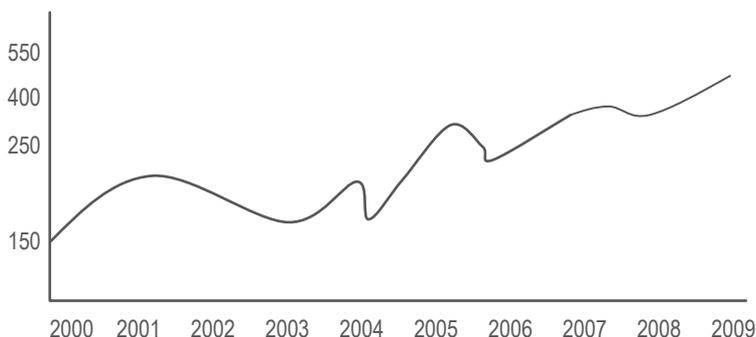


Figura 11.1 PIB del municipio de Cuchilla Larga. 2000-2009.

El municipio de Cuchilla Larga, ha mantenido una deflación desde el año 2009 al pasar del 4% en el 2001 al 2.1% en el 2009. De igual manera, la tasa de cambio se ha mantenido en niveles de competitividad ascendente, al pasar de 2.4% en el 2001 al 7% en el 2009. Lo que significa que los productos del municipio de Cuchilla Larga, ganan competitividad internacional, gracias a los bajos crecimientos de los precios en la economía doméstica¹.

$$TCR_{ppa} = \frac{eP^*}{P}$$

Años	Inflación	TCR _{ppa}	Desempleo	PIB nominal	PIB real	Tasa de PIB real
2001	4	2,4	0,5	250	240,38	60,25%
2002	3,5	3,4	0,6	240	231,88	54,58%
2003	3,7	4,8	0,7	160	154,29	2,86%
2004	2,5	5,8	0,8	161	157,073	4,71%
2005	2,6	5,4	1	300	292,40	94,93%
2006	2,5	5,7	1,2	260	253,65	69,1%
2007	2	6,6	1,4	330	323,53	115,68%
2008	2,2	6,9	1,3	400	391,39	160,92%
2009	2,1	7	1,5	500	489,71	226,47%

Tabla 11.1 Indicadores macroeconómicos del municipio de Cuchilla Larga (2000-2009).

De igual manera, es posible observar como viene creciendo la producción real del municipio al pasar de una tasa de crecimiento entre el 2000 y el 2001 del 60.25% al 226,47% entre el 2000 y el 2009.

¹ La tasa de cambio real de la paridad del poder adquisitivo refleja la competitividad de los productos de Cuchilla Larga frente a los productos de los demás países. Donde e y minúscula es la tasa de cambio nominal. P son los precios domésticos y P^* son los precios internacionales.

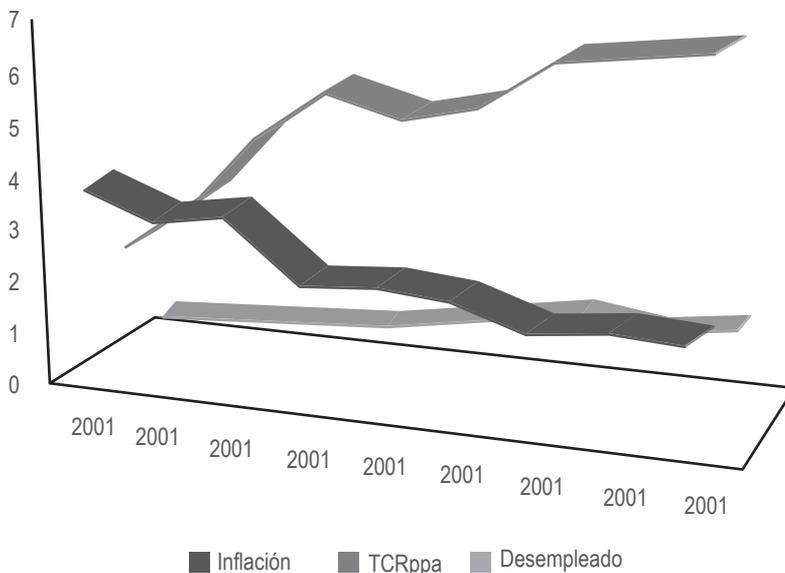


Figura 11.2 Comportamiento del desempleo, TCRppa y de la inflación en el municipio de Cuchilla Larga (2000-2009).

Si bien el desempleo en el municipio de Cuchilla Larga es relativamente bajo, no deja de ser preocupante su crecimiento del 400% al pasar del 0.3% en el 2000 al 1.5% en el 2009. Lo que quiere decir que del 67% de la población en edad de trabajar 10050 están desempleadas, es decir alrededor de 210 familias presentan carencias de ingresos laborales para su sustento².

Pero, el problema social principal del municipio de Cuchilla Larga es de salud por la falta de deporte, lo que los hace obesos. Fenómeno social que está disparando la tasa de mortalidad por infarto cardiaco al 2% en los últimos cinco años, es decir 4.000 personas por año, de las cuales 3.600 son población económicamente activa. Fenómeno social en salubridad que puede volverse explosiva toda vez que el municipio crece en bienestar económico pero no tanto en calidad de vida, ante la gran falta de una cultura de deportiva. Con el nivel económico alcanzado o con el alto grado de desarrollo económico de Cuchilla Larga el nivel de longevidad debería estar en 85 años, es decir 10 años por encima del promedio nacional, pero por el contrario está 9 años por debajo.

¿Cómo crear cultura deportiva en los cuchillalarguenses dado que si prevalece la falta de cultura deportiva aumenta la tasa de mortalidad?, ¿cómo evitar un colapso en el sistema de salud por aumentos en los costos de tratamiento por implantes de marcapasos, drogas, atención médica, urgencias y hospitalización?

² Como en el Municipio de Cuchilla Larga la población es de un 1.000.000 de habitantes el 67% aproximadamente pertenecen al PEA, es decir 670.000 personas. El 1.5% de desempleo afecta a 10050 cuchillalarguenses. De igual manera, según el DANE el núcleo familiar del Municipio es de 5 personas, por lo que se cree que 210 familias sufren de carencia en ingresos laborales para su sustento.

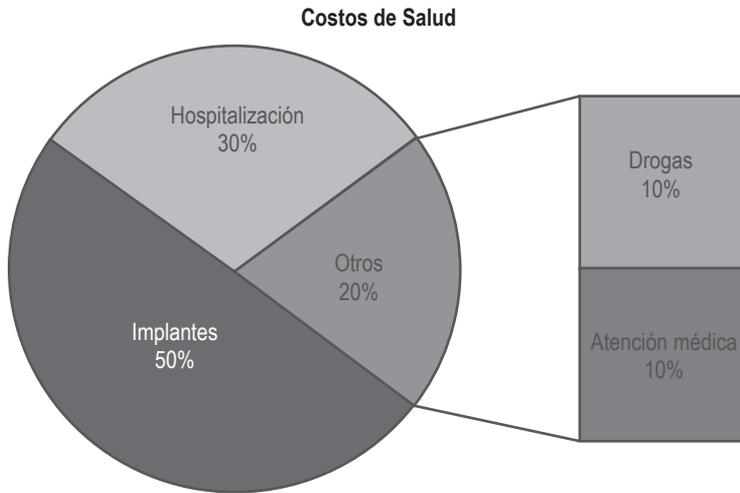


Figura 11.3 Porcentaje de los gastos de salud en el municipio de Cuchilla Larga.

El daño económico por pérdida de vidas humanas deja al municipio de Cuchilla Larga sin presupuesto para atender otros gastos como los del creciente desempleo e incluso el municipio puede verse abocado a perder toda la institucionalidad de independencia política, social y económica.

Algunas de las posibles soluciones a la falta de cultura deportiva de los cuchillalarguenses son:

1. Alquilar al Deportivo Independiente Medellín, la cancha de fútbol del monumental de *Buenos Aires*. Una de las mejores en Colombia.
2. Formar en cultura deportiva competitiva desde la escuela con miras a los juegos olímpicos, para natación, gimnasia rítmica, patinaje, atletismo, salto alto y acrobacia.
3. Financiar la participación en el campeonato de la copa Postobón al equipo de Fútbol de Cuchilla Larga, con jugadores criollos; cuchillalarguenses.
4. Crear los juegos "Corazón Valiente" donde participan por familias en pruebas de resistencia y manejo del equilibrio: encostalados, zancos, zumo, mono ciclismo, triciclo y salto en canguro.
5. Regalar 200.000 gimnasios caseros, a un costo de 125.000 cada uno e implementar la cultura deportiva con profesores de educación física del municipio.

Cada una de ellas posee un especial interés en la población, lo cual involucra una serie de programas y de presupuestos para ser implementados y adoptados socialmente. Incluso a quienes abogan para que las cuatro alternativas se den, ya que ninguna rife con la otra, por el contrario se complementan y se diversifican.

De manera similar a como el tutor adelantó el análisis del municipio de Cuchilla Larga, el estudiante deberá adelantar el análisis de su municipio objeto del proyecto social.

e. Aplicar conocimientos

Una vez entendido el procedimiento en el cómo formular el diagnóstico, es necesario consultar para conocer cuál son los datos macroeconómicos de la región y observar su evolución.

La gran mayoría de los datos pueden ser consultados en la página web del DANE, www.dane.gov.co, o en www.corfinsura.com, o en el informe impreso de estadísticas del DANE disponible en bibliotecas. En el anuario estadístico del departamento o en los informes de gestión disponible en página web o biblioteca del municipio, en planeación o hacienda pública municipal. Una vez se tenga acceso a la información consultar: tasa poblacional, nivel de escolaridad, tasa de morbilidad, división socioeconómica de la población por edad y género. Consultar los índices sociales del municipio tales como los de violencia, expectativas de vida, niveles de desempleo, salud y recreación. Hacerse una imagen del municipio, conocer su problemática y abordarla en un corto ensayo donde se hace una radiografía municipal.

f. Reflexionar

Es bueno dialogar con personas intelectuales del municipio que lo conocen ampliamente, que llevan viviendo allí mucho tiempo, que conocen la historia del municipio y que no poseen interés politiquero. Es decir personas honestas, propositivas e intelectuales sin otro interés para sí que el bienestar general.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 12

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 20*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información que aborden las temáticas del curso para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de las cuentas nacionales se pretende a través de la aplicación de un ejercicio práctico que el estudiante comprenda qué son los registros contables de las cuentas nacionales, qué información suministran y para qué sirven a un no profesional de la economía.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 3. Módulo 20. Las Cuentas Nacionales.
2. Multimedia: ver animación sobre las “Empresas de ingresos mixtos”. Ubicado en el link *Balanza de pagos*. Ver además la animación “Las ventas Callejeras.” Ubicado en el link *Economía informal*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué otras palabras o ideas están resaltadas como por ejemplo: informal, subterráneo, ingresos mixtos, etcétera? ¿Qué le enseña las tablas de la balanza de pagos y de capital? ¿Qué clase de problemas sociales y comerciales plantean los informes de las tablas de la balanza de pagos y de capital? Preste especial atención a los conceptos de economía subterránea, legal e informal, ¿cree usted que ellos son sinónimos? Revise rápidamente los ejemplos que presenta el autor para dar claridad dentro del texto.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué son las cuentas nacionales?
2. ¿Cuál es la finalidad de estudiar las cuentas nacionales?
3. ¿Qué es una economía subterránea?
4. ¿Qué relación existe entre una economía legal e informal?
5. ¿Por qué una economía informal no es ilegal?
6. ¿Existe diferencia entre una economía subterránea e ilegal?
7. ¿Qué son las cuentas de ingreso mixto?
8. ¿Cuál es la finalidad de la balanza de pagos?
9. ¿Cuál es de la balanza cambiaria?
10. ¿En qué se diferencia una balanza de pagos de la de capitales?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca de los análisis de la balanza de pagos y de capitales.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia de las cuentas nacionales, para qué sirven y qué información valiosa suministran.
2. Revise los ejemplos del módulo los cuales aparecen en los numerales 20.4 y 20.5. Observe como se interpretan contablemente los datos y como deben concordar con las ecuaciones macroeconómicas del PIB, del ahorro y de la inversión.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir.

Proyecto social: financiación del proyecto social.

Ahora vamos a trabajar la parte que hace referencia a la financiación del proyecto social.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia la información que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

Financiación del proyecto social.

Todo proyecto social tiene al menos cuatro formas de ser financiado:

1. A través de recursos propios de la entidad territorial.
2. Con recursos propios de la entidad territorial y de la nación.
3. Por medio de la entidad territorial en asocio con la comunidad afectada.
4. Con el endeudamiento externo, bien con una entidad financiera, gubernamental, venta de títulos, valores públicos, organismo no gubernamental, o con la banca multilateral o banco mundial.

Lo que debe de hacer el ejecutor (o ejecutores) del proyecto social es plantear una posible forma de financiación, para ello deberán conocer hasta qué punto su propuesta es viable financieramente, o hasta qué punto la comunidad se encuentra comprometida o solidarizada alrededor del proyecto. Es decir, es éticamente responsable y confiable, ya que posee una excelente planeación para la inversión y pago de las deudas adquiridas.

Problema a resolver: falta de cultura deportiva.

Para resolver éste problema social el municipio de Cuchilla Larga, ha decidido regalar a cada familia un gimnasio portátil de múltiples usos para combatir la obesidad y mejorar el ritmo cardiaco. Otro de los programas que se implementaran es alquilar al poderoso de la montaña, *Deportivo Independiente Medellín*, la monumental de Buenos Aires, por sólo \$3.000.000 mensual, bajo la condición de que permitan la entrada gratis del público a verlos practicar y entrenar.

Lo invito a continuar revisando el siguiente ejemplo, el cual le brindará ideas que podrá aplicar para ir complementando su proyecto social.

Ejemplo de un caso práctico para la financiación de un proyecto social en el municipio de Cuchilla Larga- Antioquia.

El municipio de Cuchilla Larga, posee el siguiente resumen en sus cuentas nacionales.

Conceptos	2009 Millones de USD
A. Producto Interno Bruto (1+2-3+4+5)	500
1. Remuneración a los asalariados	154.14
2. Impuestos sobre la producción y las importaciones	91.8
Impuestos a las ventas (IVA)	16.9
Impuestos y derechos sobre las importaciones excluyendo IVA	12.6
Impuesto sobre las exportaciones	49.8
Impuestos sobre los productos, excepto el IVA y los impuestos sobre las importaciones y exportaciones	5.6
Otros impuestos sobre la producción	6.9
3. Subvenciones	38.24

CERT	21,8
Otras subvenciones	16.44
4. Excedente bruto de explotación	134.4
5. Ingreso mixto	81.42
B. Operaciones de distribución primaria (neta) del ingreso con agentes no residentes	-80
Remuneración a los asalariados	21.
Renta de la propiedad	-101.
C. Ingreso nacional bruto (A+B)	420
D. Operaciones de distribución secundaria (neta) del ingreso con agentes no residentes	12.
Otras transferencias corrientes	12.
E. Ingreso bruto disponible o ingreso bruto disponible ajustado (C+D)	432
F. Gastos de consumo final	297.76
Hogares	164.
Gobierno	53.56
ISFLSH	80.2
G. Ahorro nacional bruto (E-F)	134,24
Sociedades no financieras	70.66
Sociedades financieras	25.77
Gobierno	17.81
Hogares	15.3
ISFLSH	4.7
H. Formación bruta de capital	78.83
Sociedades no financieras	30.5
Sociedades financieras	24,024
Gobierno	11.036

Hogares	8.078
ISFLSH	5.2
I. Otras operaciones de capital	34,4
Sociedades no financieras	10.85
Sociedades financieras	7.5
Gobierno	12.2
Hogares	3.85
ISFLSH	0
J. Préstamo neto (G-H+I)	89.81
Sociedades no financieras	51.01
Sociedades financieras	9.246
Gobierno	18.974
Hogares	11.072
ISFLSH	-0,5
K. Balance externo de bienes y servicios	123,41
Exportaciones de bienes y servicios	173.84
Importaciones de bienes y servicios	50.43
L. Balance de la cuenta corriente externa (K+B+D)	55.41
Fuente: administración pública de Cuchilla Larga.	
ISFLSH: son las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.	

Tabla 12.1. Resumen de las cuentas nacionales para el año 2009. Municipio de Cuchilla Larga.

Análisis de los datos del municipio de Cuchilla Larga.

La primera identidad fundamental de la macroeconomía es que el cálculo del PIB por el método del ingreso, debe ser igual o equivalente al método del gasto, es decir: $PIB = Y_{so}$.

Gastos de consumo final + Formación bruta de capital+ Balance externo de bienes y servicios = Remuneración a los asalariados + Impuestos sobre la producción y las importaciones + Subvenciones + Excedente bruto de explotación + Ingreso mixto.

$C + G + I + (X_s - M_s) = \text{Salarios} + \text{Impuestos} + \text{Subvenciones} + \text{Ganancias empresariales o utilidades.}$

Los ingresos por pago a los trabajadores representan el 30.83% del total del PIB; mientras que el ingreso del gobierno de Cuchilla Larga por concepto de impuestos representa el 18.36%, de ellos el gobierno ejecuta en subvenciones a la producción el 41.65%, que representan el 7.65% del PIB. Las empresas obtienen como ganancia a la producción el 26.88% y el sector empresarial incipiente de ingresos mixtos, es decir, de aquellas empresas que producen desde una unidad familiar es del 16,28%. Es de anotar que para gastos de funcionamiento el gobierno dedica el 58.35% del total recaudado por impuestos, porcentaje que no es tan alto para mantener la institucionalidad del estado como son el mantenimiento de oficinas, escuelas, colegios, hospitales, material de intendencia militar y de policía.

En transferencias salen del municipio de Cuchilla Larga 80 millones de dólares producto de las ganancias de multinacionales que producen dentro del municipio, lo que arroja unos ingresos brutos de 420 millones de dólares, e ingresan 12 millones de dólares como ayudas externas destinados a la conservación y preservación del bosque natural del municipio 7.000Km2 aproximadamente como pulmón del mundo; por lo que el ingreso bruto disponible asciende a 432 millones de dólares.¹

Otra de las identidades fundamentales en la Macroeconomía es que el ahorro debe ser igual a la inversión, $S = I$.

Cuchilla Larga, posee un ahorro nacional bastante alto siendo las sociedades no financieras la de mayor aporte, el 52,26%. Las sociedades financieras invierten casi el 93,22% de sus ahorros en la acumulación de capital, es decir se está fortaleciendo para abastecer las demandas de crecimiento de las empresas no financieras. El gobierno de Cuchilla Larga, invierte en formación de capital el 61,96% de sus ahorros y las familias el 52,79%. Hechos que muestran el desarrollo y el auge económico del municipio.

En la formación de otras inversiones de capital como lo es el mercado bursátil y de dinero el gobierno de Cuchilla Larga, es el mayor inversionista con el 35,46%; le sigue el sector empresarial no financiero con el 31,54%. El sector empresarial no financiero es el más mayor oferente de dinero para préstamo con el 56,79%; seguido por el gobierno de Cuchilla Larga con el 21.12%.

Finalmente la balanza comercial es altamente positiva, ella representa el 24.68% del PIB del municipio, pero es más importante el consumo de bienes y servicios finales con el 59.55% del PIB. Hechos económicos que una vez más muestran el alto dinamismo de Cuchilla Larga.

¿Cómo financiar el proyecto social?

Según lo encontrado es posible financiar el problema de salud pública con ingresos propios provenientes del dinero disponible para préstamo que asciende a 18.974 millones de dólares. El burgomaestre Amado Siempre Leal en cotización obtenida por licitación con empresas productoras de equipos portátiles para gimnasia casera a \$125.000, la demanda total de 200.000 equipos cuesta 25.000 millones de pesos, es decir 13.15 millones de dólares.

Otra posible forma de financiación es con ahorros propios del gobierno y del sector empresarial no financiero, ya que los más afectados por el fenómeno social de salud pública son los habitantes del barrio empresarial y comercial Sin Cinco, del municipio de Cuchilla Larga.

Otra posible forma es con emisiones de títulos valores públicos y privados, los cuales

¹ La tasa de cambio tomada fue la del mes de octubre de 2009, la cual para el 12 de octubre se encuentra en los 1900 pesos por un dólar.

darían su rendimiento con el fortalecimiento de las finanzas públicas y privadas al aumentar la productividad empresarial, reducirse los gastos de cobertura para hospitales y aumentar los de cobertura en educación, atendiendo de esta manera, a la población más pobre en la formación para el trabajo, como mecanismo para reducir el crecimiento del desempleo.

De manera similar el estudiante deberá consultar los datos macroeconómicos de su municipio objeto del proyecto social y analizarlos desde su ejecución contable y social.

e. Aplicar conocimientos

Una vez entendido el procedimiento en el cómo plantear la solución financiera al proyecto social, es necesario consultar las fuentes las cuentas nacionales disponibles en la DIAN o en el anuario financiero del departamento o en el departamento de planeación del municipio. Hacer un resumen de las cuentas, observar el ahorro, el déficit, la capacidad productiva y de generación de riqueza que posee la región.

f. Reflexionar

No olvide tomar en cuenta la teoría explicada en los módulos 16 al 20, pues allí se encuentra condensada toda la información básica necesaria para el análisis que se demanda en esta última parte. Es decir, pregúntese: ¿cómo ha manejado el municipio de su proyecto social, las inversiones públicas, el gasto público, la deuda externa, la inflación, el empleo y la tasa de cambio.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 13

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 21*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información que aborden las temáticas del curso para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de los orígenes del pensamiento económico y del nacimiento de la economía liberal se pretende que el estudiante reconozca la importancia y la vigencia que reviste en el mundo de hoy la aplicación del pensamiento de los principios de la economía clásica; partiendo de la escucha de noticieros y lectura de la prensa en temas alusivos a toma de decisiones gubernamentales o de política económica.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 4. Módulo 21. Economía clásica o liberal.
2. Multimedia: revisar el resumen sobre la escuela clásica colgado en el link de la multimedia. Observar la animación “La actividad Agrícola” colgada en el link de la *Fisiocracia*. Observar además, la animación “Los pecados Capitales Necesarios a la Economía” ubicado en el link *Visión escolástica*. Observar el video de animación “Crecimiento Poblacional” ubicado en el Link *Robert Malthus*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta, tales como el del malthusianismo poblacional y el de la *mano invisible*? Revise rápidamente los ejemplos sociales prácticos de política pública en la economía colombiana disponibles en el día a día de los noticieros y en los diarios noticiosos.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles fueron las ideas que dieron origen a la economía?
2. ¿Qué significa pensamiento liberal?
3. ¿Por qué antes de Adam Smith, no existía la ciencia de la economía como tal?
4. ¿Qué significa economía de mercado?
5. ¿Qué es el liberalismo económico?
6. ¿En qué se diferencia el feudalismo de la economía liberal?
7. ¿En qué se diferencia el pensamiento fisiocrático del pensamiento liberal de la economía?
8. ¿Cuál es la importancia del principio malthusiano en la economía?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con la libertad de mercado, ya que ellas son la base del pensamiento clásico. Por ejemplo, mercado laboral, libertad de empresa y Estado regulador.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender la importancia de los orígenes del pensamiento económico de cara al nacimiento de la economía de mercado y finales de la economía feudal.
2. Luego revise la importancia que reviste el paso de la economía liberal frente al pensamiento mercantilista y fisiocrático.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Proyecto social. ¿Qué políticas de la economía liberal posee o favorecen al proyecto social?

Continuemos trabajando en el proyecto social para dar respuesta a la interrogante anterior.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que tome como referencia el ejemplo que se presenta a continuación. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

El proyecto social de Cultura Deportiva en Cuchilla Larga, posee una política de pensamiento liberal y es la posible financiación de uno de los programas a través del mercado bursátil con la venta de títulos valores al público tanto del gobierno como del sector privado o empresarial.

La economía de Cuchilla Larga, se basa en la explotación agrícola comercial o industrial, en un 70%, por lo que se acerca a una economía de corte fisiocrático. De igual manera, el barrio de la clase comerciante más rica de la región Sin Cinco, es de pensamiento liberal, hace parte de una economía de mercado.

La política de descentralización administrativa, por medio de la cual los municipios ganan independencia administrativa y financiera, puede pensarse como una política clásica, típica del Laissez Faire- Laissez Passer. De allí la preocupación de las autoridades municipales de Cuchilla Larga, de no dejar avanzar el problema de salud pública, la cual puede volverse insostenible en costos y tener que volver a ser parte del municipio de Cañas Gordas.

Ahora pregúntese ¿qué políticas públicas ha realizado su municipio objeto de su proyecto social que se ajusten a los planteamientos de la economía clásica?

e. Aplicar conocimientos

Una vez leído el módulo 21, deben aplicarse los conceptos en el proyecto social, para ello el discente debe asegurarse en entender bien el procedimiento en el cómo aplicar los conceptos de la economía clásica o liberal en el proyecto social. El estudiante podrá basarse en la aplicación anteriormente realizada.

f. Reflexionar

No olvide tomar en cuenta la descripción del problema, el diagnóstico y la forma de financiación del proyecto social a ser llevado a cabo en el municipio o región seleccionada por el estudiante o grupo de estudiantes. ¿Son las propuestas presentadas por el grupo de trabajo, para salir de la crisis económica y social, acordes al pensamiento clásico de la economía?

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 14

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 22*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento**, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información que aborden las temáticas del curso, para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de la escuela del pensamiento marxista se pretende que el estudiante reconozca la importancia y la vigencia que reviste en el mundo de hoy la aplicación del pensamiento de los principios de la economía marxista, los cuales han vuelto a ser discutidos en países latinoamericanos y asiáticos como la mejor de las alternativas de política económica para la reducción de la pobreza provenientes de la concentración del capital, los afanes de guerra y el desarrollo de algunos países a causa del subdesarrollo de muchos otros. Lo anterior, partiendo de la escucha noticias y lectura de la prensa en temas alusivos a toma de decisiones gubernamentales o de política económica.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 4. Módulo 22. Economía Marxista.
2. Multimedia: revisar el resumen que aparece en el link de la multimedia y las animación: “Los errores del comunismo” ubicado en el link *Marxismo*.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta tales como: imperialismo, comunismo y socialismo, cuál es su importancia y verdadero significado? Revise rápidamente los ejemplos sociales prácticos de política pública en la economía colombiana disponibles en políticas sociales y económicas de países como Venezuela bajo el gobierno de Hugo Chávez Frías y de Cuba bajo los gobiernos de Fidel Castro y Raúl Castro. Observe cómo dichos mandatarios ejercen un control social a través de la producción y distribución.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Es el marxismo un modo de producción vigente en el siglo XXI?
2. ¿Qué es lo bueno del marxismo?
3. ¿Qué es lo malo del marxismo?
4. ¿Por qué son importantes las formas solidarias del cooperativismo?
5. ¿Qué significa una economía de corte marxista?
6. ¿Existe libertad de mercado en una economía marxista?
7. ¿Qué es la plusvalía en el pensamiento marxista?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca del sentido y significado del marxismo. Tome en cuenta la diferencia entre el deber ser del marxismo con lo que actualmente sus líderes hacen en los países que lideran.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia de la economía marxista frente al pensamiento liberal, mercantilista y fisiocrático.
2. Revise los ejemplos sociales que actualmente nos muestra las acciones de grupos armados marxistas en Colombia, Perú y Nicaragua.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Proyecto social. ¿Qué políticas de la economía Marxista posee o favorecen al proyecto social?

Continuemos trabajando en el proyecto social para dar respuesta a la interrogante anterior.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que continúe analizando el ejemplo que se viene trabajando. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

El proyecto social de *Cultura Deportiva* en Cuchilla Larga, posee una política de pensamiento Marxista y es la tenencia de la tierra; en el diagnóstico se afirmó que en el municipio de Cuchilla Larga, no existe personas muriéndose de hambre, ya que poseen tierra o medios para trabajar. No existe una explotación agresiva del hombre por el hombre, no hay una concentración de la riqueza que deje a una inmensa mayoría sin recursos para sobrevivir.

De igual manera, en el municipio de Cuchilla Larga, el desempleo es muy bajo, sólo existe un pequeño ejército de reserva, ya que la población es obesa. Poseen recursos económicos para una vida digna.

El marxismo como ideología de bienestar económico y de calidad de vida a través de la igualdad en las relaciones sociales deja grandes aportes que pueden ser aplicados en las sociedades modernas, ¿cuáles políticas creen ustedes son aplicables al municipio objeto del análisis del proyecto social?

e. Aplicar conocimientos

Una vez leído el módulo 22, deben aplicarse los conceptos en el proyecto social, para ello el discente debe asegurarse en entender bien el procedimiento en el cómo aplicar los conceptos de la economía marxista en el proyecto social. El estudiante podrá basarse en la aplicación anteriormente realizada.

f. Reflexionar

No olvide tomar en cuenta la descripción del problema, el diagnóstico y la forma de financiación del proyecto social a ser llevado a cabo en el municipio o región seleccionada por el estudiante o grupo de estudiantes.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 15

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 23*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía **Introducción a la Economía**. *Una visión social y del emprendimiento*, sin embargo, es muy recomendable que consulte otras fuentes de información que aborden las temáticas del curso, para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de la escuela del pensamiento neoclásico se pretende que el estudiante reconozca la importancia y la vigencia que reviste en el mundo de hoy la aplicación del pensamiento de los principios de la economía neoclásica o neoliberal en la integración de los mercados, es decir en los acuerdos de globalización y de conformación de bloques económicos entre los países. Lo anterior, partiendo de la escucha de noticias y lectura de la prensa en temas alusivos a toma de decisiones gubernamentales o de política económica.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 4. Módulo 23. Economía neoliberal.
2. Multimedia: revisar el resumen que aparece en el link de la multimedia. Observar el video de animación “El Crecimiento” ubicado en el link Teoría del capital y del crecimiento.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta de la escuela neoclásica, tales como: marginalismo, y libertad de mercados?. Preste atención a temas actuales de principios del 2010 como el Tratado de Libre Comercio y la Ley de Emergencia Social en Salud. Revise rápidamente los ejemplos sociales prácticos de política pública en la economía colombiana disponibles en los periódicos del mes de enero y febrero del 2010. Observe cómo en aras de un ajuste al déficit fiscal se plantean reformas a la salud y a la contratación laboral.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es el neoliberalismo?
2. ¿Cuál es la importancia del neoliberalismo?
3. ¿Qué es lo malo del neoliberalismo?
4. ¿Por qué el neoliberalismo?
5. ¿Cuál es el aporte de los marginalistas?
6. ¿Cuáles fueron los grandes aportes de Marshall?
7. ¿En qué se diferencian los neoclásicos del marxismo y de los clásicos?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca de la política neoliberal como los acuerdos de integración comercial y de globalización.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia de la economía neoclásica con respecto a sus antecesoras los clásicos y el marxismo.
2. Luego revise los ejemplos que nos ofrecen hoy los acuerdos de integración comercial y las políticas financieras internacionales que dieron origen a la crisis internacional en el 2007 y 2008 en los Estados Unidos.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza, anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Proyecto social. ¿Qué políticas de la economía Neoclásica posee o favorecen al proyecto social?

Continuemos trabajando en el proyecto social para dar respuesta a la interrogante anterior.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que continúe analizando el ejemplo que se viene trabajando. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

El proyecto social de Cultura Deportiva en Cuchilla Larga, posee una finalidad típica del pensamiento neoclásico y es la maximización del bienestar social a través de la búsqueda de fuentes de financiación que permitan minimizar las pérdidas de vidas humanas y de aumentarse los rendimientos marginales de producción al reducirse el ausentismo laboral.

De igual manera, en el municipio de Cuchilla Larga, la producción total o PIB ha mostrado economías con rendimientos a escala al mostrar crecimientos superiores al 233% en lo corrido de la década del siglo XXI.

La necesidad del mundo capitalista de producción por la consecución de nuevas fuentes de energía para la explotación productiva empresarial les ha llevado a experimentar con productos agrícolas como la caña de azúcar, de la cual se extrae uno de los mejores sustitutos a la gasolina, el etanol, biocombustible que actualmente es usado de manera intensiva en el Valle del Cauca, Colombia. Todo lo anterior ha mejorado el uso y rendimiento marginal de los recursos existentes, ha facilitado costos marginales de producción decreciente; de allí que el municipio de Cuchilla Larga, haya obtenido tan buenos crecimientos en su PIB, en el empleo de mano de obra, en las utilidades de las empresas y en la inversión.

Ahora pregúntese ¿qué políticas seguidas o planteadas para solucionar la crisis o problema económico en su municipio objeto de estudio pertenecen a la escuela del pensamiento neoclásico y por qué?

e. Aplicar conocimientos

Una vez leído el módulo 23, debe aplicarse los conceptos en el proyecto social, para ello el discente debe asegurarse en entender bien el procedimiento en el cómo aplicar los conceptos de la economía neoclásica en el proyecto social. El estudiante podrá basarse en la aplicación anteriormente realizada.

f. Reflexionar

No olvide tomar en cuenta la descripción del problema, el diagnóstico y la forma de financiación del proyecto social a ser llevado a cabo en el municipio o región seleccionada por el estudiante o grupo de estudiantes.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Semana 16

Apreciado estudiante:

Lea con atención la presente guía de estudio de la semana, con toda seguridad, ello facilitará que los resultados de estudio sean los mejores. A continuación encontrará una serie de recomendaciones y estrategias para el estudio del *módulo 24*.

Recuerde que los contenidos del curso deben ser estudiados en el texto guía Introducción a la Economía. Una visión social y del emprendimiento, sin embargo, es muy recomendable que consulten otras fuentes de información que aborden las temáticas del curso, para profundizar en los diferentes temas. Cada módulo sugiere alguna bibliografía complementaria.

Objetivo

Con el estudio de la escuela del pensamiento keynesiana y neoestructural se pretende que el estudiante reconozca la importancia y la vigencia que reviste en el mundo de hoy la aplicación del pensamiento de los principios de la economía keynesiana y neoestructural para el desarrollo y soluciones de las crisis económicas internacionales. Lo anterior, partiendo de la escucha de noticias y lectura de la prensa en temas alusivos a toma de decisiones gubernamentales o de política económica.

Material de estudio requerido

1. Texto guía: capítulo 4. Módulo 24. Economía keynesiana y el neoestructuralismo.
2. Multimedia: revisar el resumen que aparece en el link de la multimedia sobre las escuelas keynesiana y estructuralista. Observar a demás el video animado sobre “Los Problemas del Crecimiento” ubicado en el link Escuela neoestructuralista.

Indicaciones

Para tener mayores posibilidades de éxito durante el proceso de estudio, se sugiere proceder de la siguiente manera:

a. Inspeccionar

Lo primero que debe hacer, es inspeccionar en su totalidad la lectura de los contenidos propuestos con el fin de formarse una idea general sobre ellos. ¿En qué secciones, temas y subtemas están divididos? ¿Qué palabras o ideas están resaltadas en negritas o con letra distinta para diferenciar los conceptos propios de cada escuela del pensamiento, por ejemplo: pleno empleo, apertura sectorial y financiación de la crisis financiera internacional en el 2008 en los Estados Unidos. Revise rápidamente los ejemplos sociales prácticos de política pública en la economía colombiana disponibles en periódicos y sitios de internet. Observe cómo dichos mecanismos sirvieron para ayudar a los países a salir de la crisis.

b. Activar presaberes

Amigo(a) estudiante antes de iniciar con el proceso de lectura, tenga en cuenta que durante el estudio de la temática referida en esta guía, usted debe ir adquiriendo la capacidad de responder y concluir sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es el keynesianismo?
2. ¿Qué es el neoestructuralismo?
3. ¿En qué se diferencian el keynesianismo y el neoestructuralismo?
4. ¿Qué es lo malo del keynesianismo?
5. ¿Por qué es bueno neoestructuralismo?
6. ¿Cuál es el aporte de los keynesianos a las crisis económicas?
7. ¿La globalización hoy es un modelo exclusivamente neoliberal?
8. ¿En qué se diferencian los keynesianos de los neoclásicos del marxismo y de los clásicos?
9. ¿Por qué el neoestructuralismo es un modelo de desarrollo válido para América Latina?
10. ¿Será posible pensar una economía exclusivamente neoliberal o exclusivamente marxista en el mundo de hoy?

c. Leer

Ahora es el momento de hacer la lectura detallada del texto guía, con el propósito de construir nuevo conocimiento, relacionarlo con el conocimiento previo e interiorizarlo. Es importante que no pierda de vista las preguntas formuladas en el punto anterior y tratar de darle respuesta a medida que se avanza en la lectura. Mientras lee, subraye las ideas que tengan relación directa con las preguntas que debe responder acerca de la intervención del gobierno para rehabilitar el crecimiento económico.

Para la lectura detallada tenga en cuenta:

1. Trate de entender cuál es la importancia de la economía keynesiana y neoestructural con respecto a sus antecesoras los clásicos, neoclásicos y el marxismo.
2. Luego revise los ejemplos del desarrollo que nos muestra países como Chile, Brasil y Paraguay los cuales aparecen en páginas web. Observe como han mejorado sus economías a través de políticas de acción social los presidentes de dichos países en el 2007, 2008 y 2009, al punto de ser considerados los mejores países de América Latina con mejor crecimiento económico y mejor distribución social, en su lucha contra la pobreza.
3. Si no entiende algo o en su defecto le causa extrañeza anote su inquietud en su cuaderno de estudio; trate de describir la situación o el problema que no entiende e intente despejar la duda por sí mismo, revisando nuevamente el material de estudio propuesto en esta guía. Si no lo logra, es el momento de preguntar al tutor a través del aula virtual o acudir a uno de sus compañeros.

d. Escribir

Proyecto social. ¿Qué políticas de la economía keynesiana y neoestructural posee o favorecen al proyecto social?

Continuemos trabajando en el proyecto social para dar respuesta a la interrogante anterior.

Con el fin de que complemente la temática referida en esta guía, le sugiero que continúe analizando el ejemplo que se viene trabajando. Vaya escribiendo todas las ideas que considere que le pueden aportar para la actividad que debe desarrollar.

El proyecto social de Cultura Deportiva en Cuchilla Larga, posee un accionar típico del pensamiento keynesiano y es la intervención del gobierno de manera directa en la solución de la crisis de salud con la posible compra directa de los gimnasios portátiles a las 200.000 familias para ser regalados, con lo que se espera incentivar la cultura deportiva complementado con algún programa de motivación pública ciudadana.

De igual manera, el gobierno municipal de Cuchilla Larga, tomó la decisión de alquilar la cancha de fútbol del monumental de Buenos Aires, al Deportivo Independiente Medellín por sólo \$3.000.000, con el fin de despertar en los cuchillalarguenses la pasión y la práctica por el fútbol al poder ver los entrenamientos y prácticas de uno de los mejores equipos de fútbol de los cinco continentes. Política pública financiada exclusivamente por el gobierno del burgomaestre, Amado Siempre Leal.

La decisión de política pública de proteger al sector de salud ante una posible crisis económica por aumento en casos de atención a enfermos con problemas cardiovasculares puede ser interpretada como neoestructuralista.

Pregúntese ¿qué políticas de solución a los problemas económicos vividos en su municipio objeto de análisis se plantean como solución y sean parte de las escuelas de pensamiento keynesiana y neoestructural?

e. Aplicar conocimientos

Una vez leído el módulo 24, debe aplicarse los conceptos en el proyecto social, para ello el discente debe asegurarse en entender bien el procedimiento en el cómo aplicar los conceptos de la economía neoclásica en el proyecto social. El estudiante podrá basarse en la aplicación anteriormente realizada.

f. Reflexionar

No olvide tomar en cuenta la descripción del problema, el diagnóstico y la forma de financiación del proyecto social a ser llevado a cabo en el municipio o región seleccionada por el estudiante o grupo de estudiantes.

Nota: Ha finalizado la guía de estudio para esta semana. En ella se han tratado de plasmar aquellas estrategias y técnicas -que desde la experiencia del docente- se configuran como una ruta certera para lograr el aprendizaje requerido a partir de los objetivos planteados.

¡Muchos éxitos durante este proceso formativo!

Ude@

Educación a distancia