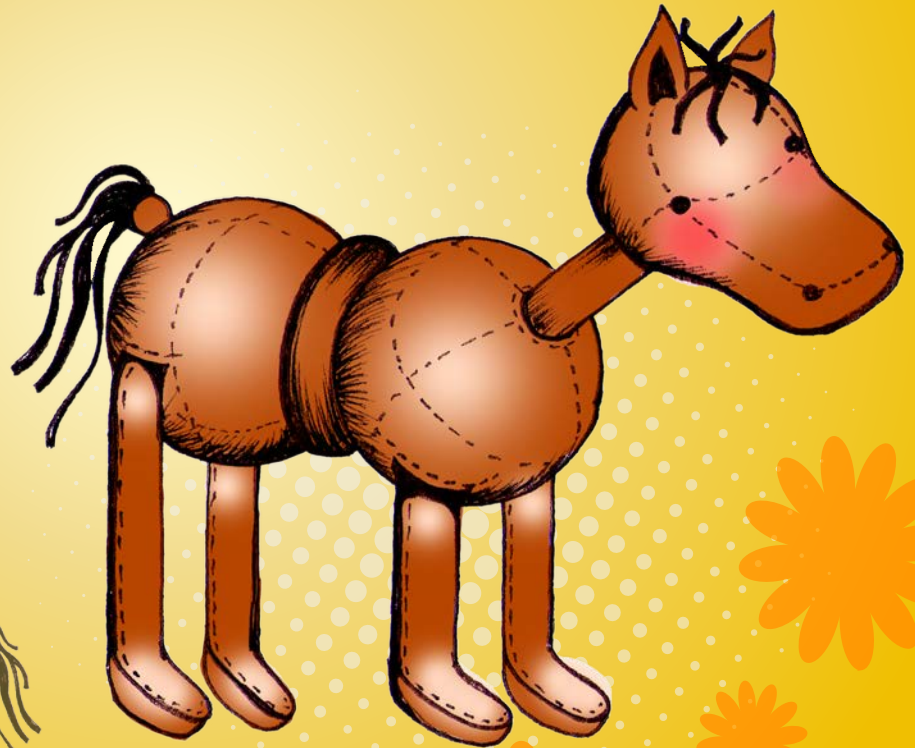


HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO



“No solo que sea ‘yo hago mi trabajo... y recibo la plata’, sino que es donde comparto la vida con mis compañeros, donde crezco con ellos, donde me formo acerca de los temas del trabajo, temas de mi vida, temas de la sociedad” (Vanessa Vargas, espiral de papel 2009)

**HERRAMIENTAS
PARA EL DESARROLLO DE
NUESTRO
EMPRENDIMIENTO**

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

PROYECTO PEQUEÑO TRABAJADOR



Proyecto Pequeño Trabajador

Edición 2009

Realización, producción y redacción
Comunidad Investigadora del Área Productiva de la FPT

Comunidad Investigadora del Área Productiva de la FPT

Angie Díaz
Marisol Garzón
Liliana Gaviria
Alejandro Martínez
Yamile Torres

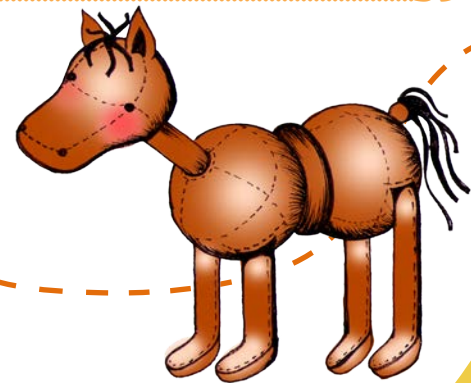
Diseño, ilustración y diagramación
Amanda Paola Malagón

Esta publicación ha sido realizada con el apoyo de la Comunidad de Madrid y la Fundación InteRed. Ninguna de estas entidades asume responsabilidad alguna sobre los contenidos de la misma, que son de responsabilidad exclusiva de la Fundación del Pequeño Trabajador.

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

TABLA DE CONTENIDO

Sacando costos.....	6
Entre cuentas; aprendemos; si ganamos o perdemos.....	13
Cuánto debo vender, para ni ganar ni perder.....	21
¡Atención! Con el producto, plaza, precio y promoción.....	27
Todos y todas; tenemos; un lugar.....	32
Aprendiendo de los otros.....	36
Somos; más; que dos.....	39



SACANDO COSTOS

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN

- **Desde las escrituras**

Hechos 4, 32 -35 Todos los creyentes que eran muchos, pensaban y sentían de la misma manera. Ninguno decía que sus cosas fueran solamente suyas, sino que eran de todos. Los apóstoles seguían dando un poderoso testimonio de la resurrección del Señor Jesús y Dios los bendecía mucho a todos. No había entre ellos ningún necesitado porque quienes tenían terrenos o casas, los vendían y el dinero lo ponían a disposición de los apóstoles, para repartirlo entre todos según las necesidades de cada uno.

- **Oportunidad para la palabra**

El anillo

Vengo, maestro, porque me siento tan poca cosa que no tengo fuerzas para hacer nada. Me dicen que no sirvo, que no hago nada bien, que soy torpe y bastante tonto. ¿Cómo puedo mejorar? ¿Qué puedo hacer para que me valoren más?”.

El maestro, sin mirarlo, le dijo: -Cuánto lo siento muchacho, no puedo ayudarte, debo resolver primero mi propio problema. Quizás después...- y haciendo una pausa agregó: Si quisieras ayudarme tú a mí, yo podría resolver este tema con más rapidez y después tal vez te pueda ayudar.

-E...encantado, maestro -titubeó el joven pero sintió que otra vez era desvalorizado y sus necesidades postergadas.

-Bien-asintió el maestro. Se quitó un anillo que llevaba en el dedo pequeño de la mano izquierda y dándoselo al muchacho, agregó- toma el caballo que está allí afuera y cabalga hasta el mercado. Debo vender este anillo porque tengo que pagar una deuda. Es necesario que obtengas por él la mayor suma posible, pero no aceptes menos de una moneda de oro. Vete ya y regresa con esa moneda lo más rápido que puedas.



El joven tomó el anillo y partió. Apenas llegó, empezó a ofrecer el anillo a los mercaderes. Estos lo miraban con algún interés, hasta que el joven decía lo que pretendía por el anillo. Cuando el joven mencionaba la moneda de oro, algunos reían, otros le daban vuelta la cara y sólo un viejito fue tan amable como para tomarse la molestia de explicarle que una moneda de oro era muy valiosa para entregarla a cambio de un anillo. En afán de ayudar, alguien le ofreció una moneda de plata y un cacharro de cobre, pero el joven tenía instrucciones de no aceptar menos de una moneda de oro, y rechazó la oferta. Después de ofrecer su joya a toda persona que se cruzaba en el mercado -más de cien personas- y abatido por su fracaso, monto su caballo y regresó.

Cuánto hubiera deseado el joven tener él mismo esa moneda de oro. Podría entonces habérsela entregado al maestro para liberarlo de su preocupación y recibir entonces su consejo y ayuda. Entró en la habitación.

-Maestro -dijo- lo siento, no es posible conseguir lo que me pediste. Quizás pudiera conseguir dos o tres monedas de plata, pero no creo que yo pueda engañar a nadie respecto del verdadero valor del anillo. -Qué importante lo que dijiste, joven amigo -contestó sonriente el maestro-. Debemos saber primero el verdadero valor del anillo. Vuelve a montar y vete al joyero. ¿Quién mejor que él, para saberlo? Dile que quisieras vender el anillo y pregúntale cuanto te da por él. Pero no importa lo que te ofrezca, no se lo vendas. Vuelve aquí con mi anillo.

El joven volvió a cabalgar. El joyero examinó el anillo a la luz del candil, lo miró con su lupa, lo pesó y luego le dijo: Dile al maestro, muchacho, que si lo quiere vender ya, no puedo darle más que 58 monedas de oro por su anillo. -¿58 monedas?!- exclamó el joven. -Sí -replicó el joyero- Yo sé que con tiempo podríamos obtener por él cerca de 70 monedas, pero no sé... si la venta es urgente...

El Joven corrió emocionado a casa del maestro a contarle lo sucedido. -Siéntate -dijo el maestro después de escucharlo-. Tú eres como este anillo: una joya, valiosa y única. Y como tal, sólo puede evaluarte verdaderamente un experto. ¿Qué haces por la vida pretendiendo que cualquiera descubra tu verdadero valor? Y diciendo esto, volvió a ponerse el anillo en el dedo pequeño de su mano izquierda.



Sacando costos

Autor desconocido

• Oportunidad para la recreación

Cometas:

Materiales: plástico o papel, palos, cinta, pita, tijeras, bisturí. (Pueden ser proporcionados por el acompañante del taller, o pedirse con anterioridad a los participantes del mismo), formatos de costos¹, lápiz, calculadora.

La idea de esta actividad es que los participantes del taller elaboren (por grupos) una cometa, como un ejercicio práctico sobre costos; para esto es importante tener en cuenta lo siguiente:

- se debe tener una medida clara del material que se le ha entregado a cada uno o que han traído para su cometa.
- Es importante conocer el valor de cada uno de los materiales que se utiliza (si es posible traer los recibos de compra, si no sería pertinentes elaborarlos)
- Hay que prestar atención al tiempo que se invierte en la realización de la cometa.

INVITACIÓN A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿cuál es el costo de mis productos?
- **En búsqueda de respuestas:**

a. A partir de la lectura del texto de motivación, se pregunta a los participantes qué valor tiene para ellos los productos que elaboran o los servicios que ofertan en sus emprendimientos, aclarando que no se habla del valor económico sino del significado que éstos tienen para sus vidas y que a la vez quieren compartir con las personas que los adquieren; para socializar lo anterior se entregan varias hojas de papel para que dibujen cada uno de sus productos y al lado escriban el valor que han reconocido a los mismos.

Siguiendo con la lectura, se pregunta a los participantes las razones por las cuales creen que los mercaderes ofrecían poco dinero por el anillo del maestro. Desde aquí se comenta que muchas veces el trabajo de las personas en el plano económico no es bien valorado por los otros, o algunas veces ellas mismas optan o se sienten



1 Copiar el cuadro del apoyo conceptual.

presionadas a cambiar su valor para que éste pueda moverse dentro de las dinámicas del mercado que impone este sistema de competencias que rige actualmente. Frente a esto, reflexionan a cerca de la importancia de fijar los costos de sus productos y servicios, con total conciencia y claridad, dando el valor que corresponde y que resulta justo para quien lo elabora y para quien lo adquiere. Así mismo es importante promover una valoración de la vida misma que queda plasmada en el trabajo.

b. a partir de la elaboración de las cometas, se trabaja el ejercicio práctico de costeo. Para comenzar cada uno de los grupos, se asume como una empresa, y piensa que en el lugar en que se encuentran es en el taller donde se elabora su producto “cometas”. Lo primero es identificar entre todos “**los costos**” que se incluyeron en la elaboración de su producto, los cuales se irán enumerando en un lugar visible para todos. Es probable que al principio los participantes solo tengan en cuenta los materiales, por lo cual es importante hacerlos caer en cuenta que la empresa también debe destinar dinero para el pago de arriendos, servicios, mano de obra, transportes, entre otros. A partir de este listado se hace la explicación de los diferentes tipos de costos que hay, (costos fijos y costos variables²) Con estas claridades se presenta y explica el formato de costos, para comenzar a diligenciarlo.

c. en el texto, **Hechos 4, 32 -35** se encuentra un llamado a la no acumulación de dinero, por el contrario hay una invitación al hecho de compartir lo que se tiene con los otros, para que así no hayan necesitados, hay un llamado a la valoración de la persona sobre el dinero. Desde aquí se deja abierta la reflexión sobre dos aspectos fundamentales en para el emprendimiento, uno tiene que ver con el costo de la mano de obra; en el ejercicio práctico de costos, se manifiesta que una de las formas de identificarlo es teniendo por referente el “salario mínimo legal por hora”, sin embargo pueden empezar a pensar en otra forma de definir un “pago justo” para los participantes del emprendimiento, ¿es pertinente hacerlo de esta manera? ¿Todos deben recibir lo mismo, o se debe fijar de acuerdo a lo que ha hecho o a las necesidades por las que atraviesa? El siguiente aspecto tiene que ver con las utilidades que quedan de la venta de los productos, ¿a quién le pertenecen éstas? ¿Deben ser distribuidas? ¿Para qué pueden utilizarse? Estas reflexiones se van recogiendo para seguir trabajando sobre las mismas.

Sacando costos



2 Apoyándose en la parte conceptual del taller.

- **Para continuar**

Ahora podemos comenzar el ejercicio al interior de nuestros emprendimientos, identificando el costo de cada uno de nuestros productos, así mismo queda abierta la reflexión frente a una propuesta para la fijación del pago de mano de obra y el destino que se le puede dar a las utilidades.

NOTAS CONCEPTUALES

A continuación se presenta una información pertinente para el pleno desarrollo del taller.

Gastos: son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa, sueldos y salarios del personal administrativo (gerente, secretaria, mensajero, vendedores, aseo, etc.) arrendamiento de oficina, papelería, correo y teléfono, gastos de publicidad, transporte, mantenimiento del vehículo, depreciación de muebles y enseres de oficina.

Costos: son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio: Mano de obra, sueldos y salarios del personal de planta, materias primas, materiales de consumo o insumos, mercancías, fletes, arrendamiento del local de planta, servicios públicos, depreciación de máquinas y equipos, daños y reclamos...

Es importante tener claro que los **costos** son diferentes de los **gastos**, pues mientras los **costos** son siempre de producción, los **gastos** son de administración.

Clasificación de los costos:

Según su comportamiento, los costos se clasifican en **variables** y **fijos**:

- costos variables:** se llaman variables, porque su valor aumenta y disminuye de acuerdo a los cambios en los niveles de actividad, dependen del número de unidades vendidas, del volumen de producción o número de servicios realizados; son costos variables las materias primas, insumos, mano de obra al destajo, comisiones sobre venta, empaques, fletes.
- Costos Fijos:** son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad; es decir que su valor no depende del volumen de producción, o del número de ventas, son costos fijos el alquiler del local de la planta, el mantenimiento de máquinas y equipos de producción

Materias primas e insumos

Muchas veces caemos en el error de confundir estos dos conceptos, pero veamos ahora la diferencia entre los mismos:



- a. materia prima: son todos los elementos que se incluyen en la elaboración de producto, que son transformados y quedan incorporados en el mismo.
- b. Insumos: son elementos que se gastan en el proceso de fabricación pero no quedan incorporados en el producto final. (por ejemplo pegantes, disolventes)

FORMATO DE COSTOS

INICIATIVA:

COSTO DE PRODUCCIÓN

PRODUCTO:

COSTO VARIABLE

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR TOTAL	No. DE UNIDADES	VALOR UNITARIO
MATERIA PRIMA					
MANO DE OBRA					
EMPAQUES					
COSTOS INDIRECTOS					
TOTAL COSTOS VARIABLES					

COSTO FIJO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR TOTAL	No. DE UNIDADES	VALOR UNITARIO
TOTAL COSTOS FIJOS					

COSTOS TOTALES

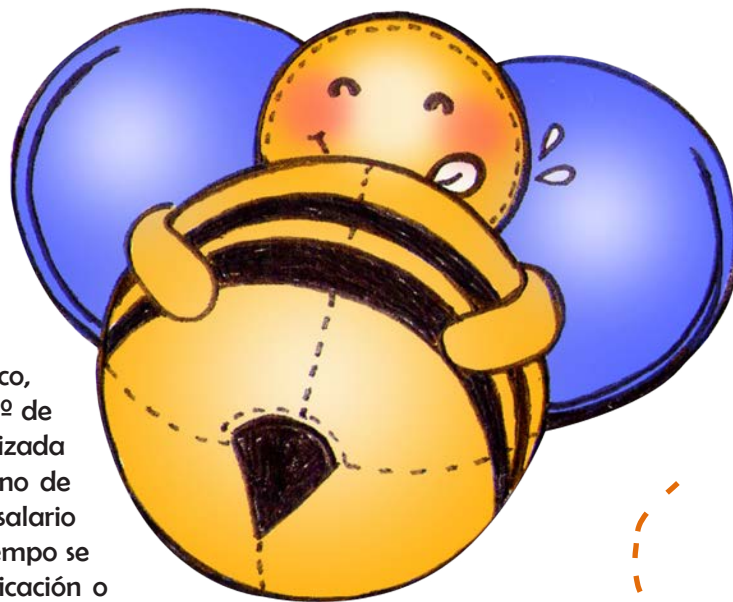
PORCENTAJE DE GANANCIA

PRECIO DE VENTA

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

Algunas indicaciones para diligenciar el formato: en la parte de costos variables se encuentra la materia prima, sobre ésta se pregunta: cantidad, unidad de medida, valor total, N° de unidades y valor unitario. Pero ¿cómo identificar esto? Por ejemplo en la elaboración de la cometa una de las materias primas es el plástico (o papel), así en cantidad se dice cuánto se compro, en unidad de medida especificar si fue metros, centímetros, en el valor total, decir el precio del plástico comprado, en el N° de unidades identificar cuantas cometas salen del plástico, y el valor unitario será la división entre el valor total y el N° de unidades. Esto mismo se hará con todos la materia prima utilizada (cinta, palos, pita...), otro de los costos variables es la mano de obra, una forma de hallar éste, es tomar como referente “el salario mínimo legal por hora, como se ha identificado cuánto tiempo se gasta en la elaboración de la cometa, se hace la multiplicación o división según esto. Otros costos a especificar son: el arriendo y los servicios públicos, estos se contemplan mensualmente, por lo cual lo que hay que hacer es identificar cuantas cometas se elaboran en un mes de trabajo, luego se divide el valor del arriendo o del servicio público en esta cantidad y así se sabe cuánto de estos costos se debe cargar a cada una de las cometas. De esta manera también se pueden hallar los costos por administración o ventas. Frente al porcentaje de ganancias, éste se hallará sacando a la suma del total de costos entre el 20% y 30% según se haya establecido y resulte pertinente en el mercado y de esta manera se obtendrá el precio total de venta.

Secando costos



ENTRE CUENTAS APRENDEMOS SI GANAMOS O PERDEMOS

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN



- **Desde las escrituras**

Génesis 1, 3 Entonces Dios dijo: “¡que haya luz!”, y hubo luz, al ver Dios que la luz era buena la separó de la oscuridad y la llamo “día” y a la oscuridad la llamó “noche”. De este modo se completó el primer día. Después Dios dijo: “que haya una bóveda que separe las aguas, para que éstas queden separadas”, y así fue Dios hizo una bóveda que separó las aguas: una parte de ellas quedo debajo de la bóveda, y otra parte quedo arriba. A la bóveda la llamó “cielo”. De este modo se completó el segundo día. Entonces Dios dijo: “que el agua que está debajo del cielo se junte en un solo lugar, para que aparezca lo seco”. Y así fue. A la parte seca Dios la llamó “tierra” y al agua que se había juntado la llamó “mar”. Al ver Dios que todo estaba bien, dijo: “que produzca la tierra toda clase de plantas: hierbas que den semilla y árboles que den fruto.” Y así fue. La tierra produjo toda clase de plantas: hierbas que dan semilla y árboles que dan fruto. Y Dios vio que todo estaba bien. De este modo se completo el tercer día.

- **Oportunidad para la palabra**

La lechera

Llevaba en la cabeza una lechera el cántaro al mercado con aquella presteza, aquel aire sencillo, aquel agrado, que va diciendo a todo el que lo advierte

¡Yo si que estoy contenta con mi suerte! Porque no apetecía más compañía que su pensamiento, que alegre le ofrecía inocentes ideas de contento. Marchaba sola la feliz lechera, y decía entre sí de esta manera: “Esta leche vendida, en limpio me dará tanto dinero, y con esta partida un canasto de huevos Comprar quiero, para sacar cien pollos, que al estío merodeen cantando el pío, pío” “Del importe logrado de tanto pollo mercaré un cochino; con bellota, salvado, berza, castaña engordará sin tino; tanto que puede ser que yo consiga ver como se le arrastra la barriga” “Llevarélo al mercado: sacaré de él sin duda buen dinero; compraré de contado una robusta vaca y un ternero, que salte y corra toda la campaña, hasta el monte cercano a la cabaña”.

Con este pensamiento, enajenada, brinca de manera que a su salto violento el cántaro cayó. ¡Pobre lechera! ¡Qué compasión! Adiós leche, dinero, huevos, pollos, lechón, vaca y ternero. ¡Oh loca fantasía!, ¡Qué palacios fabricas en el viento! Modera tu alegría; no sea que saltando de contento, al contemplar dichosa tu mudanza, quiebre tu cantarilla la esperanza. No seas ambiciosa de mejor o más próspera fortuna; que vivirás ansiosa sin que pueda saciarte cosa alguna.

Fabula Samaniego

- **Oportunidad para la recreación**

Monopolio

Materiales: monopolio, formatos de cuentas y lápiz

Este juego se propone como un ejercicio práctico frente al manejo de cuentas y el “Estado de ganancias o pérdidas”.

El Monopolio, es un juego que implica la compra, venta y alquiler de propiedades por los jugadores. Aunque sugiere una dinámica de acumulación muy propia del sistema capitalista, resulta pertinente como ejercicio práctico frente al manejo de cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, a la vez, como valor agregado se puede confrontar lo que se persigue desde el emprendimiento, con lo que sugiere este sistema.

El monopolio consiste en un tablero dividido en varias casillas, que en su mayoría representan propiedades “casas, hoteles, ferrocarriles, entidades de servicios públicos entre otros”, al comenzar cada jugador recibe una determinada cantidad de dinero, cada uno lanza el dado y avanza según el número que éste indique, cada jugador es libre de escoger si compra o no la propiedad en la que ha caído, si la compra cuando vuelva a pasar por esta puede agregar a la propiedad hoteles o casas para aumentar su valor, cuando un jugador cae en la propiedad de otro deberá pagarle por el alquiler. Hay una casilla de cárcel que implica una multa para salir de ésta y otras casillas con las cuales ganamos dineros como bonificaciones o perdemos como multas.



Entre cuentas aprendemos si ganamos o perdemos

INVITACIÓN A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿cómo llevar las cuentas al interior del emprendimiento?, ¿Cómo realizar un estado de pérdidas y ganancias?
- **En búsqueda de respuestas:**
 - a. a partir de la lectura **Génesis 1, 3** se pregunta ¿qué hacía Dios cada vez que creaba algo? Y ¿qué significado puede tener para nosotros la expresión: “y vio que era bueno”? A partir de esto se reflexiona acerca de la importancia de hacer un seguimiento constante a lo que se hace en el emprendimiento, prestando atención a la pertinencia o no de lo mismo; desde aquí se comparte que en los emprendimientos es fundamental tras cada movimiento de dinero que se haga, detenerse a revisar si es o no bueno, si hemos ganado o hemos perdido.
 - b. después de realizar la lectura **“la lechera”** se indaga acerca de las posibles razones por las cuales la lechera tuvo ese final, hablando de la ambición como un mal consejero a la hora de planificar el futuro de los emprendimientos, se reitera la importancia de ir construyendo un camino claro y revisando cada uno de los pasos que vamos dando, para no tropezar y al final irnos solo en pérdidas. A partir de esto, por grupos los participantes re-escriben la historia, dando otro desarrollo y otro final, proponiendo un nuevo camino para alcanzar los sueños de la lechera, desde acciones concretas y claras, que le permitan ser consciente de la viabilidad o no de lo que hace, y de sus propias “posibilidades” para hacerlo. Al hacer esto es importante aclarar que uno de los principales problemas que tuvo la lechera fue el creer que la prosperidad de su negocio era una cuestión de suerte, y empezó a especular, lo que haría con lo que aún no había conseguido.
 - c. siendo conscientes de la importancia de hacer un seguimiento a los proceso (específicamente los contables) y de no soportar los emprendimientos en especulaciones, a través del **“monopolio”** los participante se acercan al manejo de cuentas y la elaboración de un estado de ganancias y pérdidas, como una de las principales herramientas para la toma de decisiones

Antes de comenzar el juego se socializa y explica el formato de “libro diario”, (recurriendo a la información que aparece en la parte conceptual del taller). A cada uno de los jugadores se le entrega un formato, el cual empieza a diligenciar desde el instante en que le sea entregado el dinero, éste es el primer movimiento (ingreso) que registra. Luego cada vez que compre una propiedad, que adquiera

Entre cuentas aprendemos
si ganamos o perdemos

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

una casa para la misma, que venda, que pague alquileres, o que los reciba, debe registrarlos en el formato, siendo muy claro con las descripciones que haga de estos movimientos y prestando atención de no confundir lo que se registra en el debe y lo que se registra en el haber.

Normalmente cuando un jugador es llevado a “la cárcel” debe pagar un dinero por salir de ésta, así mismo hay casillas que sugieren un pago de multas o sanciones al banco, al registrar estos pagos en los formatos, los llamaremos **gastos operacionales**.

El juego termina cuando alguno de los participantes se declare en banca rota.

Al final se realiza un análisis de los formatos. Revisando que se hayan diligenciado correctamente y hallando el saldo final.

A partir de esto se empieza a elaborar el estado de pérdidas y ganancias. Para éste se realiza la sumatoria de los ingresos que tuvimos a razón de ventas o alquiler de propiedad (entendido esto como una prestación de servicios) luego se suman los egresos que tuvieron, al adquirir las propiedades, al comprarles casas, o al pagar el alquiler por la propiedad de otro jugador. Luego se toma el total de los ingresos por ventas y se resta el total de los egresos, el resultado obtenido será la “**utilidad bruta**”.

A

continuación se suman los **gastos operacionales** que hayamos realizado, (recordemos que en estos incluimos los pagos por ir a la cárcel, y las multas que se hayan cobrado) luego se toma el valor de la **utilidad bruta** y se le resta el valor de los **gastos operacionales**, esto dará como resultado la “**utilidad neta**”.

Finalmente para saber si hay ganancias o pérdidas, se compara la **utilidad bruta** con los **gastos operacionales**, si ésta es superior se habrán generado ganancias, pero si por el contrario es mucho mayor el valor de los **gastos operacionales** se habrán dado pérdidas.

A partir de los resultados obtenidos, se pregunta qué hubiese pasado si se hubiera hecho este análisis a mitad del juego, ¿hubiera sido útil para tomar decisiones frente al mismo? ¿Saber qué comprar, qué no? Esto se puede ver a la luz de la primera lectura **Génesis 1, 3** así como Dios se detuvo después de cada obra a ver si era buena, antes de continuar, en nuestros emprendimientos es importante fijar un periodo para hacer el estado de pérdidas y ganancias y poder saber cómo se está, para así poder tomar decisiones que eviten ir en pérdidas, o partir de especulaciones como la lechera.

Entre cuentas aprendemos si ganamos o perdemos



- **Para continuar**

Ahora podemos hacer un seguimiento al aspecto económico en nuestros emprendimientos a través del manejo de cuentas, y apoyarnos en la elaboración de un estado de pérdidas y ganancias para tomar decisiones frente a nuestros procesos y el futuro de los mismos.

Más adelante se puede profundizando sobre el manejo de otras cuentas, como “cuentas por cobrar”, “cuentas por pagar” y otros estados financieros como el balance general, que serán pertinentes para llevar una contabilidad con mayor nivel de profundidad.

NOTAS CONCEPTUALES

Para poder hacer un seguimiento claro y constante sobre los movimientos de dinero, es importante conocer algunos conceptos.

Cuentas: es el nombre que se utiliza para registrar, en forma ordenada, las operaciones, que diariamente realiza una empresa. (Entradas y salidas)

Ingresos: es el dinero que recibimos por la actividad de la iniciativa (entradas)

Egresos: son las salidas de dinero para que el negocio marche. Comprar mercancía, comprar materiales, pagar servicios.

Saldo: es lo que queda en caja después de cada movimiento

Estos movimientos se registran en el libro diario

Libro diario: es un libro principal, denominado generalmente diario, donde se registran en orden cronológico todos los movimientos del emprendimiento, está compuesto por 5 columnas. La fecha, la descripción (del movimiento) el debe (donde se registran los ingresos) el haber (donde se registran los egresos) y el saldo.

Entre cuentas aprendemos
si ganamos o perdemos

LIBRO DIARIO



INICIATIVA: _____

MES : _____

FECHA	DESCRIPCION	DEBE	HABER	SALDO
día, mes, año		todos los ingresos de dinero	todas las salidas de dinero	debe-haber
TOTAL				_____



Otro aspecto importante en la vida contable de nuestros emprendimientos, es la realización de un estado de pérdidas y ganancias, el cual nos permite saber cuánto ha ganado o cuanto ha perdido nuestro emprendimiento en un determinado periodo de tiempo.

La siguiente formula nos ayudara a realizarlo,



Ahora, si el valor de los gastos operacionales es superior al valor de la utilidad bruta, se pueden identificar pérdidas, si por el contrario la utilidad bruta es superior, se habrán tenido ganancias.

Entre cuentas aprendamos si ganamos o perdemos

El siguiente formato permite registrar el estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
Emprendimiento:	
Periodo estimado:	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
VENTAS	
(-) Devoluciones y descuentos	
INGRESOS OPERACIONALES	
(-) Costo de ventas	
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	
(-) Gastos operacionales de ventas	
(-) Gastos Operacionales de administración	
UTILIDAD OPERACIONAL	
(+) Ingresos no operacionales	
(-) Gastos no operacionales	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	
(-) Impuesto de renta y complementarios	
UTILIDAD LÍQUIDA	
(-) Reservas	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	



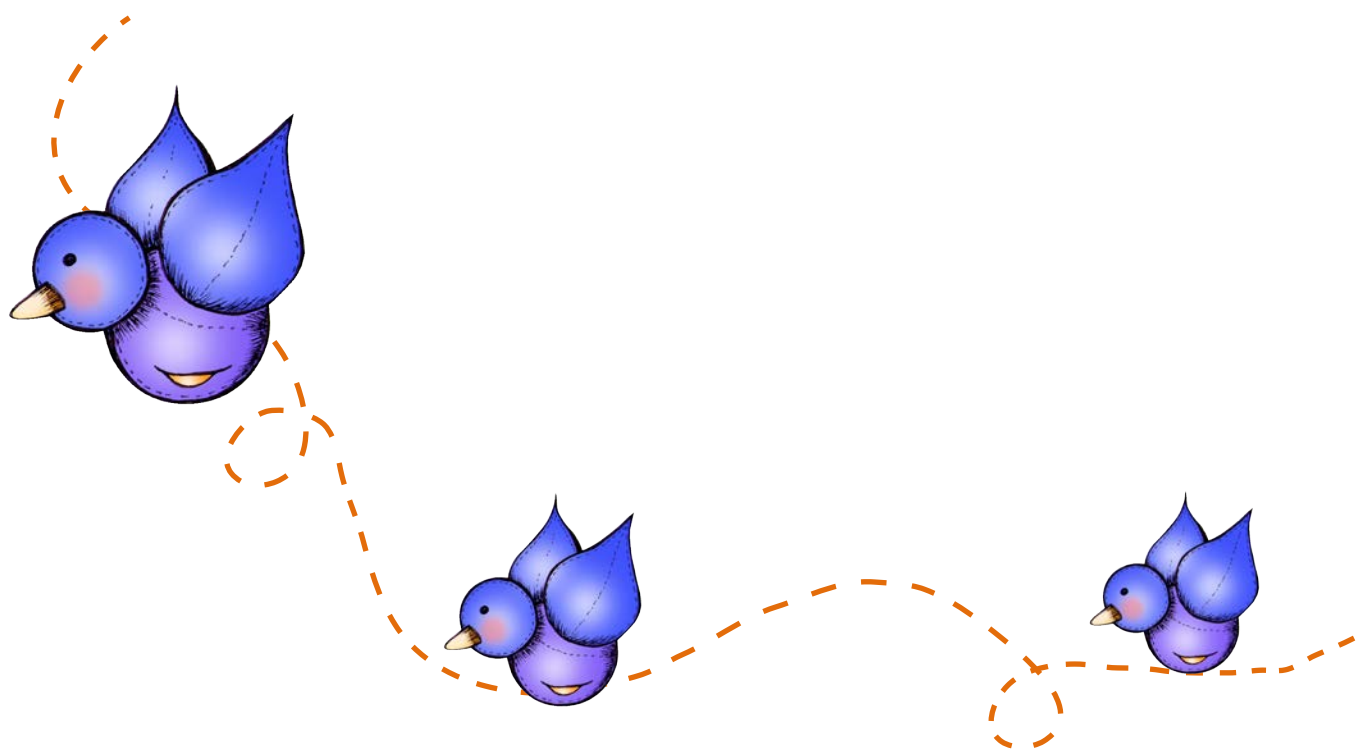
Los grupos de cuentas incluidas en este estado son:

- **“Ingreso operacionales:** corresponden a los ingresos generados por la venta de bienes o servicios.
- **Costo de ventas:** son los cargos asociados directamente a la compra o producción de bienes o servicios vendidos.
- **Gastos operacionales:** erogaciones causadas en las actividades de administración y comercialización de la empresa.
- **Ingresos no operacionales:** ingresos generados por actividades diferentes del objeto social de la empresa

Entre cuentas aprendemos si ganamos o perdemos

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

- **Gastos no operacionales:** cargos o erogaciones realizadas por la empresa que no corresponden directamente al objeto social³
- **Utilidad bruta:** es la diferencia entre el costo de comprar la mercancía y el precio de venta. Este monto se calcula mirando las **Cuentas de Compras y Ventas.**⁴
- **Utilidad Neta:** ganancia obtenida por una empresa en un periodo determinado después de haber pagado impuestos y otros gastos.



Entre cuentas aprenderemos si ganamos o perdemos

3 http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006862/lecciones/capitulo%208/cap8_a_c.htm

4 <http://tilz.tearfund.org/Espanol/Paso+a+Paso+11-0/Paso+a+Paso+11/Contabilidad+B%C3%A1sica+un+ejemplo+pr%C3%A1ctico.htm>

CUANTO DEBO VENDER, PARA NI GANAR NI PERDER

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN

• Desde las escrituras

Proverbios 27,23. Sé diligente en conocer el estado de tus ovejas, Y mira con cuidado tus rebaños.

• Oportunidad para la palabra

La liebre y la tortuga

En el mundo de los animales vivía una liebre muy orgullosa, porque ante todos decía que era la más veloz. Por eso, constantemente se reía de la lenta tortuga.

-¡Miren la tortuga! ¡Eh, tortuga, no corras tanto que te vas a cansar de ir tan de prisa! -decía la liebre riéndose de la tortuga.

Un día, conversando entre ellas, a la tortuga se le ocurrió de pronto hacerle una rara apuesta a la liebre.

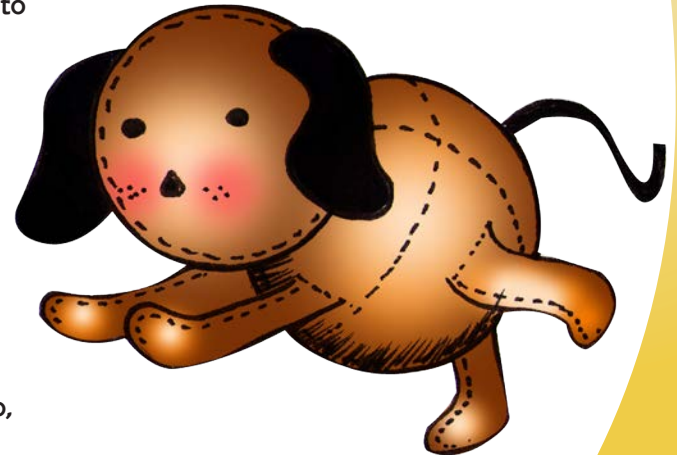
-Estoy segura de poder ganarte una carrera -le dijo.

-¿A mí? -preguntó, asombrada, la liebre.

-Pues sí, a ti. Pongamos nuestra apuesta en aquella piedra y veamos quién gana la carrera.

La liebre, muy divertida, aceptó.

Todos los animales se reunieron para presenciar la carrera. Se señaló cuál iba a ser el camino y la llegada. Una vez estuvo listo, comenzó la carrera entre grandes aplausos.



Confiada en su ligereza, la liebre dejó partir a la tortuga y se quedó remoloneando. ¡Vaya si le sobraba el tiempo para ganarle a tan lerda criatura! Luego, empezó a correr, corría veloz como el viento mientras la tortuga iba despacio, pero, eso sí, sin parar. Enseguida, la liebre se adelantó muchísimo. Se detuvo al lado del camino y se sentó a descansar. Cuando la tortuga pasó por su lado, la liebre aprovechó para burlarse de ella una vez más. Le dejó ventaja y nuevamente emprendió su veloz marcha.

Varias veces repitió lo mismo, pero, a pesar de sus risas, la tortuga siguió caminando sin detenerse. Confiada en su velocidad, la liebre se tumbó bajo un árbol y ahí se quedó dormida. Mientras tanto, pasito a pasito, y tan ligero como pudo, la tortuga siguió su camino hasta llegar a la meta. Cuando la liebre se despertó, corrió con todas sus fuerzas pero ya era demasiado tarde, la tortuga había ganado la carrera. Aquel día fue muy triste para la liebre y aprendió una lección que no olvidaría jamás: No hay que burlarse jamás de los demás. También de esto debemos aprender que la pereza y el exceso de confianza pueden hacernos no alcanzar nuestros objetivos

Ejemplo

• Oportunidad para la recreación

Punto cero

Materiales: sogu

- Inicialmente se conforman dos equipos de igual número de participantes
- Un equipo se llama: **costos totales**, al interior de éste unas personas deben llamarse **costos variables** y otras **costos fijos**. En el otro equipo todos se llaman **utilidades**. Estos nombres deben estar escritos en una hoja y cada uno de los participantes lo tendrán pegado en el pecho.
- Se define un **punto cero**, que es también el centro donde está ubicada la cuerda. A este punto se le llama **“punto de equilibrio”**.
- El equipo de los **costos totales** se debe ubicar en un extremo de la cuerda y el equipo de **utilidades** en el otro.
- El acompañante debe gritar: **¡Isto señores, a vender!**. En este momento los equipos deben hacer fuerza para su lado buscando que el otro equipo pase el punto de equilibrio o se caiga.
- Se realiza por lo menos cuatro intentos buscando que los resultados sean un poco diferentes.

Cuánto debo vender,
para ni ganar ni perder

INVITACION A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿Qué cantidad de unidades de productos y/o servicio debe vender el emprendimiento para ni ganar ni perder dinero?.

- **En búsqueda de respuestas:**

a. Inicialmente se hace la lectura **“proverbios 27, 23”**, respondiendo al llamado que hace el Señor, los participantes harán una mirada o revisión al estado financiero actual del emprendimiento. Si es necesario se formulan acciones para fortalecer este aspecto.

b. Después de la lectura **“la liebre y la tortuga”** los participantes reflexionan alrededor de las siguientes preguntas:

- ¿Cuál se cree que fue el motivo que alentó a la tortuga a hacer la propuesta a la liebre?
- ¿Cuál fue el motivo que alentó a la liebre a aceptar la propuesta?

A la luz de las respuestas se hace una reflexión sobre la importancia de no actuar improvisadamente y con supuestos. En este sentido no se puede suponer que el emprendimiento está ganando dinero, que económicamente es factible, sin tener unos cálculos exactos de la cantidad de productos que hay que vender o la cantidad de dinero que se debe recaudar; esto para saber realmente de cuanto es la utilidad económica.

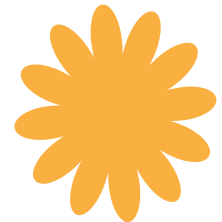
c. Después de que un equipo gane en el desarrollo del juego **“punto cero”**, los participantes reflexionan alrededor de las siguientes preguntas:

- ¿Quién gana, costos totales o utilidades?
- ¿Eso qué significa, que ocurre en el emprendimiento cuando gana uno u otro?
- ¿De qué equipo desea ser el emprendimiento? ¿Por qué?
- ¿Qué acciones debemos desarrollar para ser del equipo de utilidades?

- **Para continuar**

En este momento el emprendimiento está preparado para hallar el punto de equilibrio, es decir, el punto en el que ni se gana ni se pierde. Se debe tener en cuenta las notas conceptuales y el producto del taller llamado “sacando costos” en caso de ser necesario se debe recurrir a otro material para apoyar el desarrollo del mismo.

Cuánto debo vender,
para ni ganar ni perder



NOTAS CONCEPTUALES

El punto de equilibrio: es un concepto que muchas veces no es interpretado correctamente, dejando de usar así una herramienta financiera de enorme importancia para la salud del emprendimiento. Si no se puede calcular el punto de equilibrio, no se podrá saber la rentabilidad. El ingeniero Ortiz Vargas expone en este artículo los fundamentos para determinar el punto de equilibrio y con un sencillo ejemplo agrega claridad.

En muchas ocasiones se ha escuchado que alguna empresa está trabajando en su punto de equilibrio o que es necesario vender determinada cantidad de unidades y que el valor de ventas deberá ser superior al punto de equilibrio; sin embargo, se cree que este término no es lo suficientemente claro o encierra información la cual únicamente los expertos financieros son capaces de descifrar.

Sin embargo la realidad es otra, **el punto de equilibrio es una herramienta financiera** que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además, muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Cálculo del Punto de Equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio se debe en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Los costos fijos son aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como son la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas. Al obtener el punto de equilibrio en valor, se considera la siguiente fórmula:



Cuánto debo vender,
para ni ganar ni perder

P.E. \$=	Costos Fijos
	Costos Variables
	1- Ventas Totales

Consideremos el siguiente ejemplo en donde los costos fijos y variables, así como las ventas se ubican en la fórmula con los siguientes resultados:

P.E. \$=	\$ 295,000.00	= \$ 572,440.00
	\$ 395,000.00	
	1- \$ 815,000.00	

El resultado obtenido se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la empresa.

Cuando se requiere obtener el punto de equilibrio en porcentaje, se manejan los mismos conceptos, pero el desarrollo de la fórmula es diferente:

P.E. \$=	Costos Fijos	X 100
	Ventas Totales - Costos Variables	

Al ser los mismos valores se ubican de acuerdo a como lo pide la fórmula para obtener el resultado deseado:

P.E. \$=	\$ 295.000.00	X 100=	70 %
	\$ 815.000.00 - \$ 395.000.00		

El porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 70% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 30% restante, es la utilidad neta que obtiene la empresa.

El otro análisis del punto de equilibrio se refiere a las unidades, empleando para este análisis los costos variables, así como el Punto de Equilibrio obtenido en valores y las unidades totales producidas, empleando la siguiente fórmula:

Cuánto debo vender, para ni ganar ni perder

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

P.E.U =

Costos Fijos X Unidades Producidas
Ventas Totales - Costos Variables

Por lo tanto el resultado indicará el monto de unidades a vender:

P.E.U =

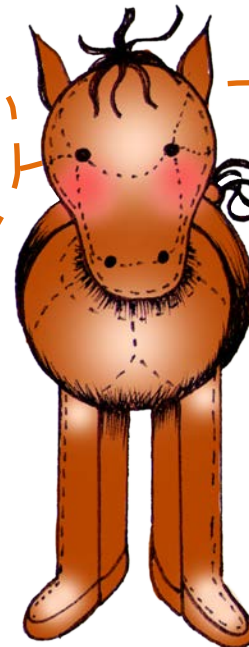
$\$ 295.000.00 \times 2,250$
 $\$ 815.000.00 - \$ 395.000.00$

= 1,580

Conclusión del ejemplo

Para que la empresa esté en un punto en donde **no existan pérdidas; ni ganancias**, se deberán vender 1,580 unidades, considerando que conforme aumenten las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

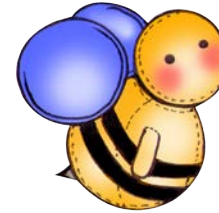
Cuánto debo vender para ni ganar ni perder



¡ATENCIÓN! CON EL PRODUCTO, PLAZA, PRECIO Y PROMOCIÓN

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN



• Desde las escrituras

AMOS 8, 5-6 Ustedes que dicen: “¿Cuándo pasará la fiesta de la luna nueva, para que podamos vender el trigo? ¿Cuándo pasará el sábado, para que vendamos el grano a precios altos y usando medidas con trampa y pesas falsas? ¡Arruinaremos a los pobres hasta que ellos mismos se nos vendan como esclavos para pagar sus deudas, aunque solo deban un par de sandalias! ¡Venderemos hasta el desecho del trigo!”

• Oportunidad para la palabra

De frutas y verduras

Está un puesto en el mercado
Con prestigio y seriedad
Es de frutas y verduras
De muy buena calidad,
Ahí se encuentra de todo
Porque tiene variedad.

Tiene papas y cilantro,
Perejil y tomatillo,
Los pepinos verdicosos,
Las cebollas y tomillo
Y para cualquier dolor
Bracitos de simonillo.

Plátano manzano y piña,
Cerezas de buen color
Y para su agüita fresca,
En época de calor,

Lleve su maracuyá
Que tiene rico sabor.

Tiene cañas, tamarindos,
Manzanas y tejocotes,
Las calabacitas tiernas,
Alverjones y ejotes,
Zanahorias fresquecitas
Y muy tiernitos chayotes.

También le ofrece sandía,
Cacahuates y melones,
Uvas frescas sin semilla,
Las naranjas y limones
Y no olvide las guayabas,
Ahí tiene por montones.

Lleve ajos y lentejas,
Habas, maíz y frijol,
Chiles para rellenar,

Lechuga, repollo y col
Y para que haga su atole
Semilla de girasol.

Y si quiere hacer un mole
De todo aquí encontrará,
Ajonjolí y chiles anchos
Y más que le agregará
Con canela y chocolate,
Qué rico sabor dará.

Ya que ando por aquí
Me daré una pasadita
A saludar a la dueña,
Aunque sea de carrerita,
Yo quiero estrechar la mano
De mi amiga Doña Rita.

Vicente Flora Morales



• Oportunidad para la recreación

Golosa

Materiales: tiza, piedra pequeña, lápiz y papel

- Inicialmente se dibuja en el suelo la gráfica que se encuentra a continuación.
- La partida comienza cuando el primer jugador tira la piedra en el número 1.
- Luego debe saltar en un pie hacia el número 2, 3 y así sucesivamente, cuando este en el cielo se debe devolver, al llegar nuevamente al número 2 debe recoger la piedra dejada en el número de 1 y salir de la golosa sin pisar este número.
- Si lo consigue continuará con el siguiente número, si no deja el turno a otro participante.
- Una de las reglas del juego es que no se debe pisar las rayas de la gráfica.

Cielo

7

8

6

4

5

3

2

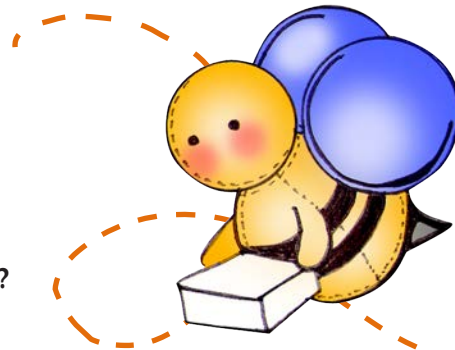
1

INVITACION A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿Qué estrategias debo utilizar en mi emprendimiento con referencia al producto, al precio, a la plaza y a la promoción?
- **En búsqueda de respuestas:**

a. A partir de la lectura del cuento “**de frutas y verduras**” los participantes reflexionan sobre la importancia de contar con un espacio para la comercialización de productos y/o servicios, además cómo éstos se encuentran preparados para estar allí. Se responden las siguientes preguntas:

- ¿Qué vendemos?
- ¿Qué características tiene nuestros productos?
- ¿Qué necesidades satisface nuestros productos?
- ¿Qué nuevos productos podemos sacar al mercado?
- ¿Cómo haremos llegar los productos a los clientes?
- ¿Se utilizará venta directa o distribuidores?
- ¿Venta en tiendas, almacenes, centros comerciales, etc.?
- ¿Es viable contar con local comercial propio?



Atención! Con el producto,
plaza, precio y promoción

b. La lectura bíblica “**Amos 8, 5-6**”, hace un llamado respecto a la importancia de producir, distribuir, comercializar y consumir con valores, valores que para el emprendimiento son los que propone la economía solidaria. Posteriormente se discute en torno a la promoción y precio de venta de los productos y/o servicios que se ofertan , desde de las siguientes preguntas:

- ¿Cómo conocerán y comprarán los clientes los productos y/o servicios?
- ¿Qué medios se utilizará para darlos a conocer?
- ¿Desarrollar una página de internet?
- ¿Se utilizará medios tradicionales radio, televisión y periódicos?
- ¿Cuánto estarían los clientes dispuestos a pagar por los productos?
- ¿Qué utilidad es la que deseamos obtener?

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

- ¿Cuáles son los costos de producto, plaza y promoción?
 - ¿Cuánto cuestan los productos de la competencia?
 - ¿Deseamos estar por encima o por debajo del precio de la competencia?
 - ¿Se aplicarán descuentos?
- e. En el desarrollo de la **"golesa"**, cada vez que un participante termine de cruzar todo el dibujo debe decir una estrategia para el fortalecimiento del emprendimiento en torno a algún elemento de las 4ps (producto, plaza, precio y promoción), si no lo hace cede el turno a otra persona. Es responsabilidad del acompañante ir recogiendo cada una de las estrategias. Luego de terminar el juego, todos y todas deben reunirse y definir qué estrategias se van a llevar a cabo, considerando los requerimientos y responsables para cada una de éstas.

• Para continuar

Para ser competitivos y tener una participación en el mercado, se debe revisar permanentemente todos los aspectos de las 4ps.

NOTAS CONCEPTUALES

Las 4ps

Para vender un producto en el mercado es necesario conocer algunos conceptos básicos de mercadotecnia como son las 4p's. También conocidas como la mezcla de mercadotecnia.

Producto: es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas.

Precio: Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción (aunque también se paga con tiempo o esfuerzo). Sin embargo incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.), crédito (directo, con documento, plazo, etc.), descuentos pronto pago, volumen, recargos, etc. Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de Marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos. Por otro lado, se debe saber que el precio va íntimamente ligado a la sensación de calidad del producto (así como su exclusividad).



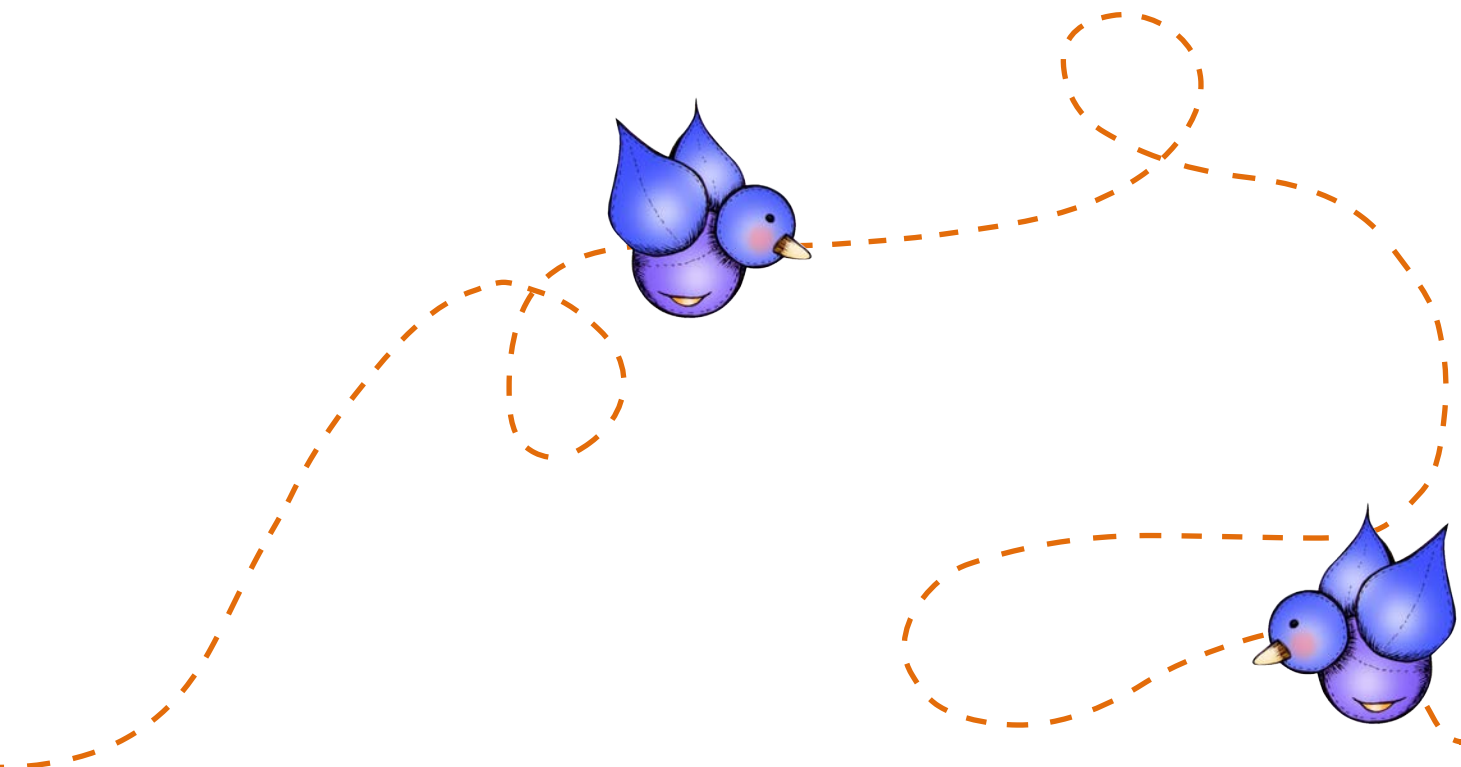
¡Atención! Con el producto, plaza, precio y promoción

Plaza: En este caso se define cómo y dónde comercializar el producto o el servicio que se ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Considere el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

Promoción: Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales. La mezcla de promoción está constituida por Promoción de ventas, Fuerza de venta o Venta personal, Publicidad y Relaciones Públicas, y Comunicación Interactiva

<http://www.herramientasparapymes.com/que-son-las-4p>

¡Atención! Con el producto,
plaza, precio y promoción



TODOS Y TODAS TENEMOS UN LUGAR

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN

- Desde las escrituras:

1Co 12, 4–11: Ahora bien, hay diversidad de dones, pero el espíritu es el mismo.
Y hay diversidad de ministerios pero el Señor es el mismo.
Y hay diversidad de operaciones, pero Dios que hace todas las cosas en todos es el mismo
Pero a cada uno le es dada la manifestación del Espíritu para provecho.
Porque a éste es dada por el Espíritu palabra de sabiduría,
A otro palabra de ciencia según el mismo Espíritu,
A otro fe por el mismo Espíritu y a otros dones de sanidades por el mismo Espíritu.
A otro, el hacer milagros, a otro profecía, a otro discernimiento de espíritus,
A otro diversos géneros de lenguas y a otro interpretación de lenguas.
Pero todas estas cosas las hacen uno y el mismo Espíritu repartiendo a cada uno en particular como él quiere.

- Oportunidad para la palabra

La historia de cuatro personajes llamados “cada uno”, “alguien”, “cualquiera” y “ninguno”

Había que realizar un trabajo importante y “cada uno” estaba seguro de que “alguien” lo haría.
“cualquiera” pudo haberlo hecho, pero “ninguno” lo hizo. “alguien” se disgustó por eso, a que el trabajo era de “cada uno”.
“cada uno” pensó que “cualquiera” podría hacerlo, pero “ninguno” se dio cuenta de que “cada uno” no lo haría.
En conclusión, “cada uno” culpó a “alguien” cuando “ninguno” hizo lo que “cualquiera” podría haber hecho, ¿qué se hizo?

Anonimo



- **Oportunidad para la recreación**

Yermis

Materiales: pelota de tenis, tapas de gaseosa y bates (tablas)

Para este juego se conforman dos equipos, a uno se le entregan las tapas y los bates (o tablas) y al otro la pelota

Al iniciar el juego, el equipo con las tapas arma una torre con aproximadamente 10 de éstas; cada uno de sus integrantes lanza la pelota desde cierta distancia para tratar de derribarla; si lo logran, quienes tiene la pelota, tienen por objetivo ponchar a los compañeros del otro equipo, quienes tratan de evitarlo desviando la pelota con el bate (o la tabla), al mismo tiempo intentan armar de nuevo la torre antes de que todos sus integrantes sean ponchados.

- Quienes tiene la pelota ponchan a sus compañeros y a la vez tratarán de derribar la torre que están armando.
- Cuando todos sean ponchados, los equipos cambiarán de roles.

Nota: cuando ya se han distribuido los equipos y se han explicados las reglas, se pide a cada uno que elabore su estrategia de juego teniendo en cuenta:

- El papel que cada uno va a cumplir, sus responsabilidades en el juego.
- La posición que cada uno tiene dentro el espacio (se sugiere que éste pueda ser dibujado de manera sencilla)

INVITACION A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:**

¿Qué áreas de trabajo podemos identificar en nuestro emprendimiento? O ¿cómo está estructurado nuestro emprendimiento productivo?

¿Qué función cumple cada uno al interior de éste?

- **En búsqueda de respuestas:**

a. A partir de la lectura **la historia de cuatro personajes llamados “cada uno”, “alguien”, “cualquiera” y “ninguno”**, los participantes responden las siguientes preguntas: ¿Qué sucede en la historia? ¿Cuándo hemos sentido que en nuestro emprendimiento sucede algo similar? ¿Qué tipo de trabajos se han dejado de hacer o con cuáles responsabilidades no se han cumplido? Y ¿por qué creemos que



Todos y todas tenemos un lugar



HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

sucede? A partir de esto, los participantes identifican las diferentes actividades o responsabilidades que hay en el interior de la empresa y les dan un nombre como: compra de insumos, producción, contabilidad... estos se escriben en unas fichas y se pegan en un lugar visible para los participantes del taller; al respaldo de las mismas pueden escribir qué funciones implica cada actividad.

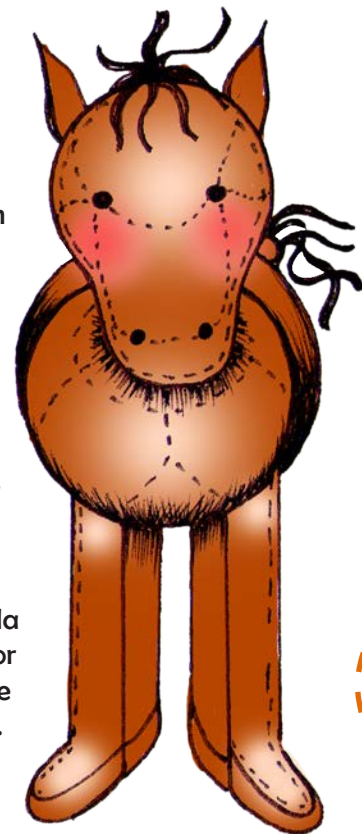
b. A continuación se retoma la cita Bíblica “**1Co 12, 4-11**” que invita a pensar en los dones que el Señor ha dado a cada uno, desde aquí podemos pensar ¿cuáles son los dones que he descubierto en mí, al ser parte del emprendimiento? ¿Cuáles son mis habilidades? Y así empezar a identificar en cuáles de las actividades que enunciamos anteriormente en las fichas, se pueden desempeñar mejor, desde cuál puede hacer más aportes al emprendimiento; sobre éstas se escribe el nombre.

Luego de esto se arriesgan a dar un orden a estas fichas, éste puede ser cronológico según como se desarrollen las actividades dentro del emprendimiento, o identificar un nivel de importancia de las mismas dentro del emprendimiento.

c. El juego “**Yermis**” puede servir de ejemplo para ilustrar la importancia de la organización y la clarificación de tareas dentro de nuestro emprendimiento, por eso se sugiere que antes de jugarlo cada equipo pueda diseñar su estrategia e identificar la posición y el papel que cada uno de los integrantes debe asumir. Esto se puede plasmar en un gráfico para visualizarlo mejor y tenerlo como un referente al momento de graficar la estructura de nuestro emprendimiento.

• **para continuar**

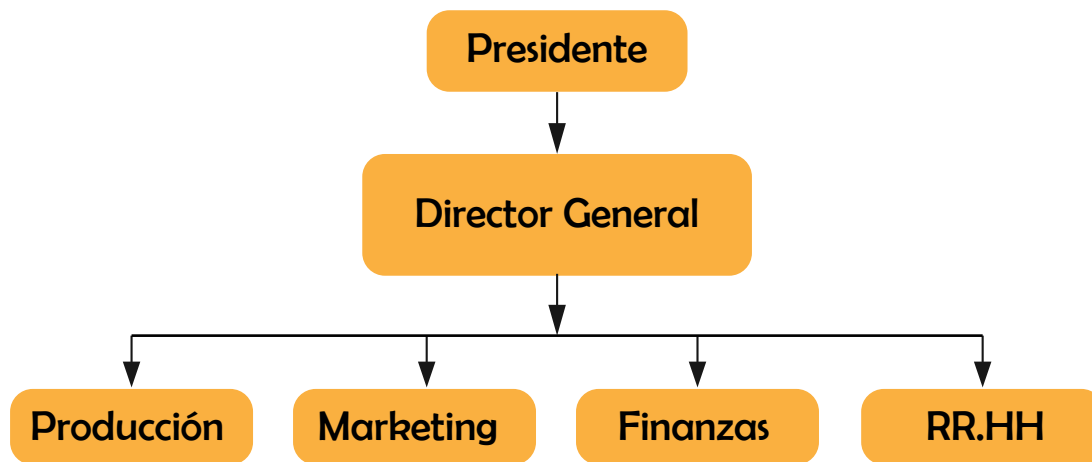
Ahora ya estamos preparados para comenzar a construir nuestro organigrama, definiendo las funciones que se deben desempeñar en el emprendimiento y las personas encargadas de las mismas.



Todos y todas tenemos un lugar

NOTAS CONCEPTUALES

Organigrama: Para Enrique B. Franklin, autor del libro “Organización de Empresas”, el **organigrama** es “la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestran las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen”⁵



Todos y todas tenemos
un lugar

APRENDIENDO DE LOS OTROS

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN



• Desde las escrituras

Proverbios 8, 21 Procurando hacer las cosas honradamente, no sólo delante del Señor sino también delante de los hombres.

• Oportunidad para la palabra

La araña

Una araña quería guardar el conocimiento y la sabiduría de la humanidad en un frasco.

Cada cosa inteligente que leía o descubría la susurraba en el envase de vidrio y rápidamente lo atrapaba para que ningún conocimiento se escapase. Cuando la araña creyó que el frasco estaba lleno, decidió guardarlo en una cueva, que ella misma había construido, en lo alto de un árbol gigantesco. Preservar el saber para la eternidad, a salvo de cualquier amenaza o distorsión.

Así, se ató el frasco a la cintura y trató de trepar, como tantas veces lo había hecho, hasta la punta del árbol. Pero esta vez le era imposible. El tamaño del frasco impedía a la araña la escalada. Una hormiga que pasaba por allí, y a la que la araña despreciaba un poco por considerarla un tanto ignorante, le dijo:

-Si quieres subir, será mejor que te ates el frasco sobre la espalda y no sobre el vientre.

La araña se dio cuenta de que, aun después de haber cultivado la sabiduría durante casi toda su existencia, le faltaba lo más simple: el conocimiento que le podía aportar la experiencia de lo vivido. La araña, que para obtener el saber de las cosas simples, debía empezar a escuchar lo que otros, que quizás habían leído menos pero habían vivido más, sabía, podían y quizás querían enseñarle. En el final del cuento la araña rompió el frasco diciendo que era mejor que la sabiduría quedara libre, al alcance de todos, especialmente de todos aquellos que estuvieran dispuestos a aprender.

Autor desconocido

• **Oportunidad para la recreación**

Carrera de encostalados

Material: Refrescos, un costal y una cuerda para cada jugador

- Se establece la línea de partida y la línea de llegada. Detrás de la línea de partida quedan los jugadores. Cada uno debe meterse en un costal y amarrárselo por la cintura.
- El acompañante imparte la señal de salida. Todos los jugadores parten en dirección de la línea de llegada.
- Si algún jugador tropieza y cae, regresa a la línea de partida.
- Si hay empate, se da una disputa entre los jugadores que han empatado, hasta que quede un solo ganador.

INVITACION A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿Qué debo aprender de la competencia?

- **En búsqueda de respuestas:**

a. A partir la lectura bíblica **“Proverbios 8, 21”** se genera una reflexión alrededor de las siguientes preguntas en torno al emprendimiento:

- ¿Se da a los clientes un buen trato?
- ¿Se utilizan estrategias deshonestas para tener mayor participación en el mercado?
- ¿Se conoce a los competidores, como nos relacionamos con ellos?

b. Después de realizar la lectura de **“la araña”** y de reflexionar sobre la moraleja de la misma, en la cual se promueve el libre acceso al conocimiento y la sabiduría y en especial para todos aquellos que estén dispuestos aprender, se reflexiona sobre las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son los competidores del emprendimiento?
- ¿En dónde se encuentran?
- ¿Cuál es la calidad del producto y/o servicios ofrecidos por los competidores?
- ¿Quiénes son los clientes de la competencia?

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

- ¿Cuáles son las tácticas y formas de publicidad?
- ¿A qué precio oferta los productos y/o servicios?

- c. Por último durante el desarrollo de “**los encostalados**”, el acompañante debe promover la sana competencia, haciendo referencia a que esta también debe estar en el mercado, una competencia basado en principios como **peso justo, precio justo, calidad y calidez en las relaciones**. Después de terminar el juego, todos los participantes comparten un rico refresco como señal de amistad y buen juego.

- **Para continuar**

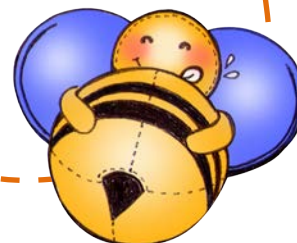
El término **competencia** es un concepto traído del actual sistema económico que nos impone unas dinámicas de rivalidad con los otros. Es por ello que se hace necesario resignificar el concepto, verlo como la posibilidad de aprender del otro para mejorar y de esta manera fortalecer el emprendimiento.

NOTAS CONCEPTUALES

La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes.

www.seocharlie.com/.../como-competir-en-estos-tiempos-de-crisis

Aprendiendo de los otros



SOMOS MÁS QUE DOS

BIENVENIDA Y SALUDO

INVITACIÓN A LA REFLEXIÓN

- **Desde las escrituras**

Hechos 2, 1-6 cuando llegó la fiesta de pentecostés todos los creyentes se encontraban reunidos en un mismo lugar. De repente un gran ruido que venía del cielo, como de un viento fuerte, resonó en toda la casa donde ellos estaban. y se les aparecieron lenguas como de fuego que se repartieron, y sobre cada uno de ellos se asentó una. Y todos quedaron llenos del Espíritu Santo, y comenzaron a hablar en otras lenguas, según el Espíritu hacía que hablaran. Vivían en Jerusalén Judíos cumplidores de sus deberes religiosos, que habían venido de todas partes del mundo. La gente se reunió al oír aquel ruido, y no sabía qué pensar, porque cada uno oía a los creyentes hablar en su propia lengua.



- **Oportunidad para la palabra**

LAS FLECHAS

Quiso uno de los caídas enseñar a sus hijos las virtudes de la unión; les reunió y les pidió que juntasen sus flechas una con otra y las hiciesen un solo haz; después les pidió, uno tras otro, que las rompieran. Cada uno de ellos intentó romperlas pero no pudo. Les pidió que desataran el haz y que cada uno cogiese su flecha y la rompiera; lo cual hicieron con facilidad. Entonces les dijo su padre: Vosotros sois como estas flechas: si os unís y vuestra palabra es una, vuestro enemigo no podrá con vosotros; y si os dividís, os vencerá...

Autor desconocido

- **Oportunidad para la recreación**

El reloj de las citas

Materiales: hojas, lápices

Esta actividad consiste en entregarle a cada uno de los participantes una hoja, en la que deberán dibujar un reloj, la idea es que fijen con sus compañeros una hora para encontrarse, deberán apuntar en el reloj el nombre de la persona con quien se reunirán. Alguien será el encargado de ir controlando las horas, cada cita puede durar alrededor de 4 minutos, (eso depende del número de participantes). La cita será un espacio para hablar y acercarse mejor a los compañeros, haciendo diferentes preguntas que permitan conocerlos más y tal vez identificar más aspectos en común.

INVITACIÓN A LA ACCIÓN

- **Preguntas generadoras:** ¿para qué y cómo acercarnos a organizaciones de economía solidaria?

- **En búsqueda de respuestas:**

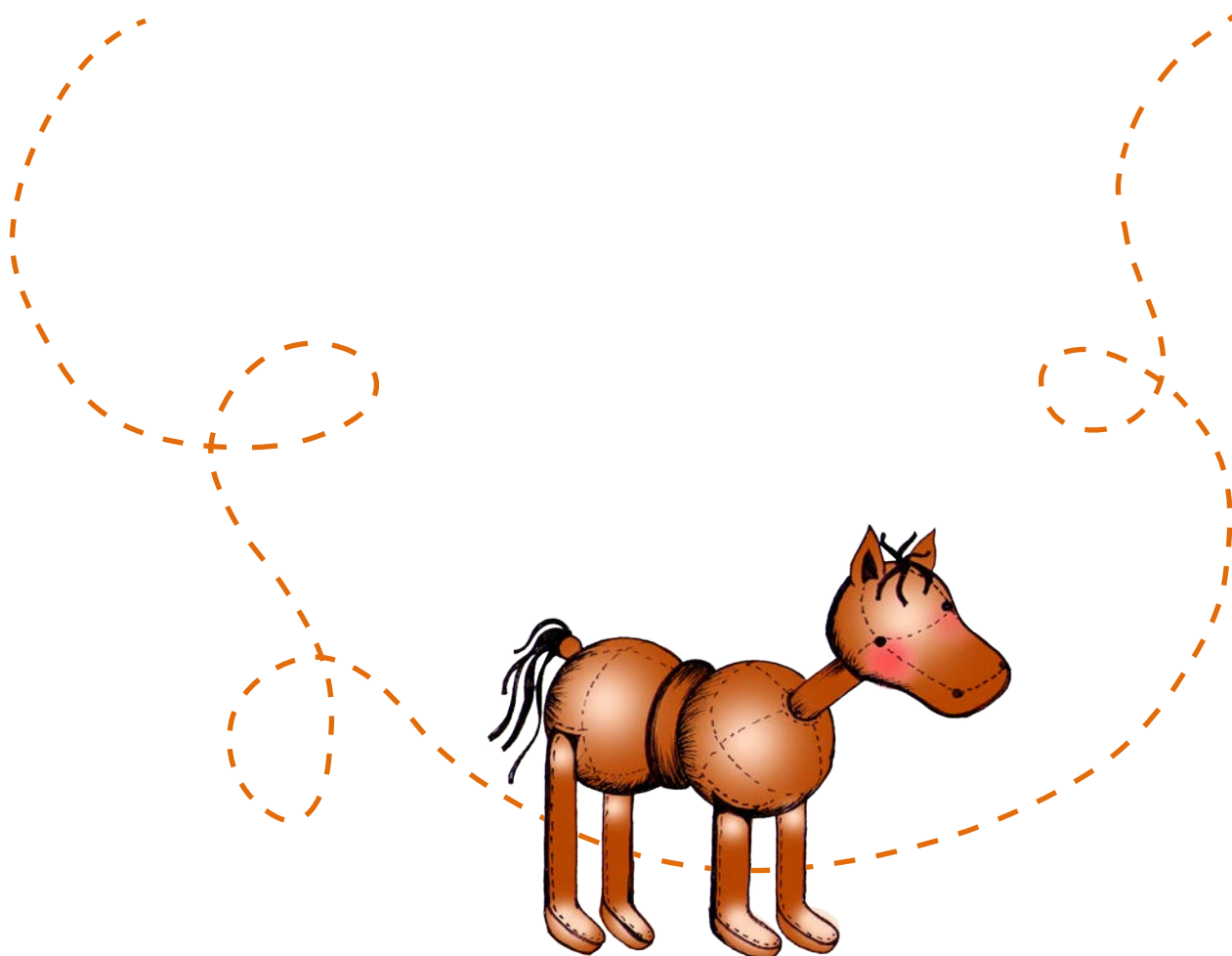
a. a partir de la historia “las fechas” los participantes responden ¿a quién le hace el caído el llamado de unión?, al reconocer que es a sus hijos y por ende a un grupo de hermanos, se piensa en los emprendimientos, ¿cuáles son los hermanos con los que queremos construir? Para responder esto se puede retomar la lectura, el aparte donde el padre dice: si os unís y vuestra palabra es una, vuestro enemigo no podrá con vosotros, a partir de esto se piensa cuál es el enemigo que queremos enfrentar, qué es lo que queremos transformar o qué es lo que queremos construir, y por qué reconocemos importante hacer esto con otros, ¿qué beneficios reconocemos para nuestro emprendimiento si trabajamos de la mano con otros? ¿Qué podemos aportarle a otros emprendimientos?

b. a partir de la lectura del texto “**Hechos 2, 1-6**” entre todos se piensa en el significado que puede tener la frase “y no sabían qué pensar, porque cada uno oía a los creyentes hablar en su propia lengua” desde aquí se reflexionan que “hablar todos una misma lengua” sugiere que el emprendimiento pueda acercarse a otras experiencias con las que encuentre aspectos en común, “apuestas” que se puedan compartir, por lo cual resulta importante retomar lo que se propone desde el juego “**El reloj de las citas**”, es necesario propiciar un acercamiento para comenzar a conocer a los otros.

Somos más que dos

• **Para continuar**

El paso a seguir es contactar algunas de éstas organizaciones, fijar encuentros (virtuales o personales), acercarse, preguntar, contar, y así poco a poco ir identificando aquellas con las que más se sienten afín para caminar juntos



Somos más que dos