

# Escuela para el emprendimiento BBVA

## SESIÓN 3



Emprendimiento y finanzas personales  
**adelante.**

Las preguntas clave para...

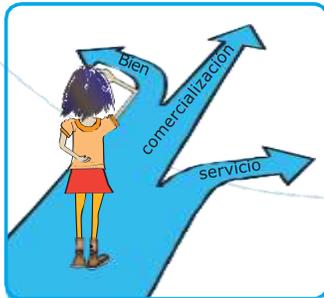
IMPORTANTE: Aunque esta competencia tiene cuatro actitudes asociadas, es de resaltar que desde "Escuela para el emprendimiento BBVA" se pretende que optes por las actitudes de independencia basadas en la gestión y en la inversión, ya que son éstas las que te garantizarán tu seguridad e independencia económicas.

## Indicador de actividad

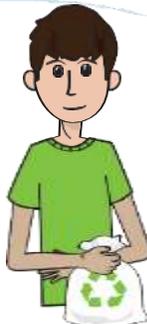
Teniendo en cuenta que ya conoces lo que significa cada una de las actitudes propias de la competencia PRODUCIR, ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la actividad Asume las actitudes para...



### ¿Cómo producir recursos financieros?



Los recursos financieros pueden producirse de las siguientes maneras: producción de un bien, prestación de un servicio, comercialización de un bien o producto e inversión. Cada uno de estos tipos de producción se logra gracias a la ejecución de una serie de acciones diferenciadas. En el presente bimestre te presentamos el procedimiento para lograr los dos primeros tipos de producción: producción de un bien y prestación de un servicio. Para el caso de la comercialización de un bien no se presentará un procedimiento específico, ya que esta es una acción muy sencilla que básicamente consiste en comprar el bien ya elaborado y venderlo a un mayor valor.



Las preguntas clave para...

Por ejemplo, Nicolás compra una bolsa para reciclar en \$200 y la vende en \$250. Lo que él hace es comercializar un bien y obtener recursos

en el cuarto bimestre.

A continuación encuentras una tabla en la que se especifica qué es un bien y qué es un servicio.

BIEN	SERVICIO
Los bienes son todas las cosas que puedan ser percibidas por los sentidos y que son elaborados por la mano del hombre. Para producir un bien se hace necesario tener como insumo la materia prima y unos procesos especiales que permitan la transformación de dichas materias primas y de otros recursos como los inancieros. Estos procesos varían dependiendo del bien que desee producirse.	Un servicio es algo intangible, es decir, que no puede ser percibido a través de los sentidos. Para que la prestación de un servicio sea posible, se requiere de un conocimiento especializado como insumo y los procesos para producirlo dependen del servicio que vaya a prestarse. Por ejemplo, un abogado, para prestar sus servicios profesionales, desarrolla unos procesos distintos a los de un contador.
Ejemplos: Una mesa, un computador, un yogur, una consola de juegos, etc.	Ejemplos: La educación, las asesorías contables, la mensajería, el alquiler de películas, entre muchos otros.

### Lista de instrucciones que componen el procedimiento para identificar las necesidades de los clientes

1.1. Observa las necesidades de las personas que se convertirán en tus clientes. Identifica sus hábitos de consumo, es decir, analiza qué tipo de productos consumen y con qué frecuencia. Puedes recurrir a la observación directa o a encuestas. Con la información que obtienes a través de estos instrumentos debes responder a las preguntas ¿cuál es el mercado o público objetivo al que le venderé el bien o servicio que voy a producir?, y ¿qué características tiene este mercado? Por ejemplo, a la hora del descanso puedes fijarte en cuáles son los productos más solicitados por los estudiantes en la cafetería escolar. Esto te permitirá identificar sus gustos y determinar si puedes producir un producto con sus mismas características. Esta es una manera de hacer observación.

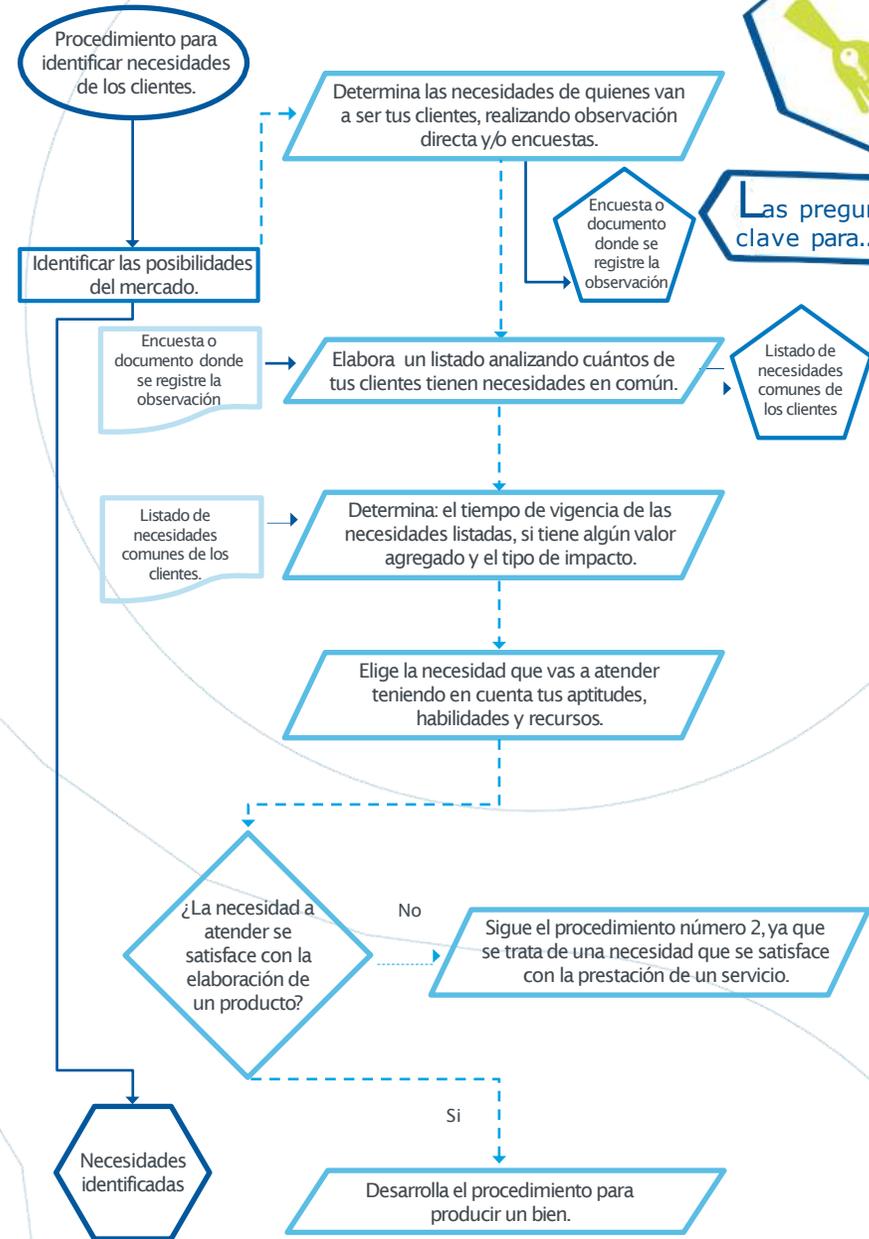
Las preguntas clave para...

- 1.2. Una vez hechas las encuestas o las observaciones, determina cuáles son las necesidades más comunes entre la población analizada (recuerda que ésta puede ser tu familia, tus compañeros y los empleados del colegio, tus vecinos, etc.) Para ello, elabora una lista que te permita visualizarlas más fácilmente y responde a la pregunta ¿Qué necesidad voy a suplir?
- 1.3. Cuando hayas elaborado el listado de las necesidades más comunes, determina su tiempo de vigencia, es decir, establece si la necesidad se mantendrá durante varios meses o años. Un ejemplo que aclara esto es: Felipe ha determinado que sus compañeros del colegio tienen la necesidad de comprar las láminas para llenar el álbum del mundial de fútbol, entonces decide conseguirlas y vendérselas, es decir que las comercializa. Sin embargo, él sabe que esta actividad no le va a garantizar la obtención de recursos por mucho tiempo, ya que no todos los años hay un mundial de fútbol. Por esto tiene claro que debe identificar otra necesidad que garantice sus recursos a largo plazo. Además, si el producto tiene algún valor agregado y el tipo de impacto al que corresponde: ambiental, tecnológico o social.
- 1.4. Como ya has podido hacer un filtro que detalla las necesidades de tus clientes y su permanencia en el tiempo, ahora puedes decidir cuál de ellas vas a satisfacer. Para esto es necesario que tengas en cuenta tus competencias, las cuales están determinadas por tus *habilidades*, conocimientos, *valores* y actitudes. Pregúntate qué estás dispuesto a poner en juego, para que lo que vayas a ofrecer a tus clientes en realidad satisfaga su necesidad.
- 1.5. Ahora decide si lo que tus clientes necesitan se puede satisfacer a través de la producción de un bien o producto, o si por el contrario se hace a través de la prestación de un servicio. Para esto, responde a la pregunta ¿con qué bien o servicio voy a suplir la necesidad detectada? Si se trata de un bien o producto, debes seguir el procedimiento número 1. Si lo que se requiere es la prestación de un servicio, debes seguir el procedimiento número 2.

Para tener en cuenta:

Al responder las preguntas planteadas en la anterior lista de instrucciones podrás determinar el mercado objetivo al que vas a dirigir los bienes y/o servicios producidos.

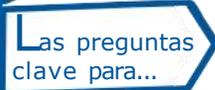
Las preguntas clave para...





Las preguntas

## Procedimiento 1



Las preguntas clave para...

Lista de instrucciones para procedimiento que permite producir un bien

1. Lo primero que debes hacer es elaborar un plan de producción que permita identificar los recursos con los que se cuenta, los procesos y las operaciones necesarias, el tiempo y la mano de obra requeridos y los *costos de producción* implicados. Con lo anterior, el proceso productivo será claro desde el inicio y no tendrá retrasos en su ejecución.
1. La primera operación que debe realizarse dentro del plan de producción es establecer el número de unidades que van a producirse, ya que de ello dependen los *costos de producción*.
2. Ahora determina la cantidad de materia prima o los *insumos* que necesitas, como maquinaria o utensilios.
3. Establece los procesos y las operaciones que deben llevarse a cabo para PRODUCIR el bien. En el procedimiento que te presentamos en esta cartilla no se muestran procesos y operaciones específicos, ya que varían de acuerdo al tipo de bien que va a producirse. Por ejemplo, no son los mismos procesos ni las mismas operaciones cuando se preparan arepas que cuando se elaboran portarretratos con material reciclado.

Ten en cuenta que un proceso encierra un conjunto de operaciones que hacen posible la obtención de un producto. Por ejemplo, si quisieras preparar una torta, el primer proceso es preparar la masa. Las operaciones necesarias son: alistar los ingredientes, poner la harina en un recipiente, batir los huevos, agregarlos a la harina, agregar esencia de vainilla, agregar azúcar, poner una cucharadita de polvo de hornear, agregar mantequilla y por último mezclar todos los ingredientes.

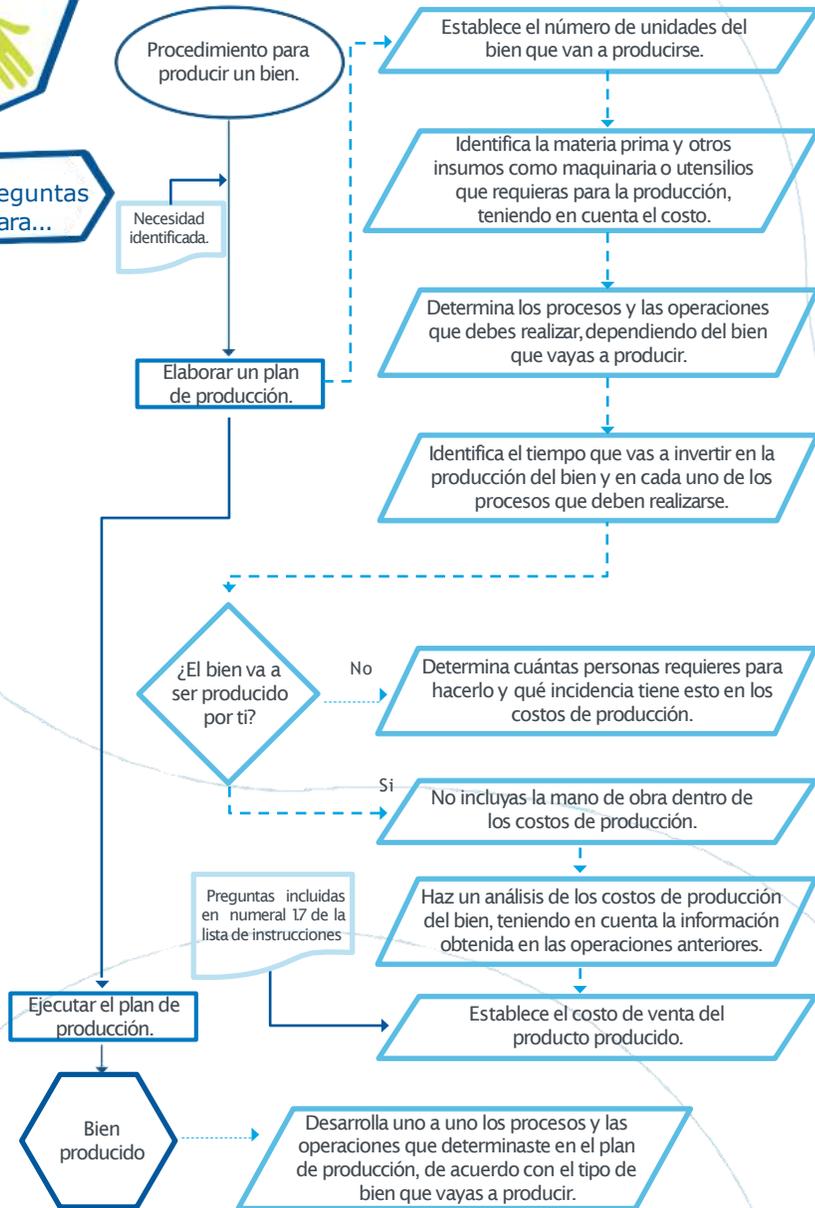
Un segundo proceso sería hornear. Las operaciones relacionadas con este paso serían: precalentar el horno a 350°, poner la mezcla en un recipiente metálico, llevarlo al horno por 30 minutos y, por último, sacarlo.



clave para...

- 1.4. Una vez que tienes claros tanto los procesos como las operaciones, puedes entrar a determinar los tiempos aproximados en que estos se llevarán a cabo. Recuerda que toda actividad requiere de la inversión de recursos tanto financieros como de tiempo y que éste es un factor que puede llegar a dificultar la producción del bien o producto que has elegido.
- 1.5. Es posible que no siempre seas tú quien pueda PRODUCIR el bien que va a satisfacer la necesidad de un grupo de personas o clientes, pero esto no debe ser un obstáculo para que puedas aprovechar la oportunidad de PRODUCIR tus propios recursos financieros. Lo que puedes hacer es identificar qué persona o personas pueden hacerlo y emplearlas o asociarte con ellas para que realicen la producción. Sin embargo, ten en cuenta que ambos casos implican una mayor inversión de capital que si tú realizaras la producción directamente.
- 1.6. Con la información obtenida en los procesos y operaciones anteriores debes hacer un análisis de los *costos de producción* por asumir.
- 1.7. Establece el precio de venta del bien producido. Para ello debes responder a las preguntas ¿cuánto me va a costar producir el bien o servicio que voy a ofrecer? y ¿cuánto quiero ganar? Debes tener en cuenta los *costos de producción*, publicidad y distribución y comparar el valor que vas a cobrar con los de la competencia.
2. Una vez elaborado el plan de producción, debes ejecutarlo. Pare ello:
  1. Desarrolla uno a uno cada proceso y operación planeados, cumpliendo con los tiempos que estableciste para ello.

Las preguntas clave para...



Las preguntas clave para...

Natalia y Sebastián son estudiantes de octavo grado y en su colegio se está desarrollando el programa "Escuela para el emprendimiento BBVA". La maestra les ha propuesto un reto productivo que deben entregar la próxima clase. Consiste en asociarse con uno o dos compañeros y presentar un ejercicio en el que apliquen el procedimiento propuesto para la producción de un bien o servicio. Posteriormente este será llevado a la práctica, ya que de esta manera los estudiantes podrán empezar a generar sus propios recursos financieros y participar en la gran feria empresarial "Escuela para el emprendimiento BBVA" que se desarrollará en el colegio.

Para cumplir con el reto, lo primero que Natalia y Sebastián tienen que hacer es decidir con quién van a trabajar, es decir, con quiénes se van a asociar. Para ello, tienen en cuenta el procedimiento de cómo elegir el socio ideal. Luego de analizar cada uno de los pasos, deciden asociarse entre sí, ya que aunque no son amigos cercanos, sí son compañeros de clase, tienen muchos intereses en común y se entienden para trabajar.

Una vez determinan que van a conformar una sociedad, empiezan a desarrollar el procedimiento para identificar las necesidades de los compradores del bien o servicio que van a PRODUCIR, es decir, de sus clientes. El método que deciden emplear es la observación y los dos están de acuerdo en hacerla cada uno en su casa, con sus familiares y amigos más cercanos. Con base en ella, obtienen la siguiente lista de necesidades:

NATALIA



- Mi papá precisa de alguien que haga arreglos de plomería y que cobre poco.
- Mi familia quiere reciclar, pero no sabe cómo hacerlo. Necesita canecas de reciclaje.
- Mis abuelos necesitan de alguien que se encargue de hacer sus diligencias, para que ellos no tengan que salir de casa.

SEBASTIÁN



- Mis primos necesitan tomar clases para aprender a hacer uso de las redes sociales.
- Mi mamá sabe hacer unas exquisitas arepas rellenas de carne, pollo y atún.
- En mi cuadra no hay ningún lugar en dónde comprar dulces y detalles para fechas especiales.

Las preguntas clave para...

Ya con la lista, Natalia y Sebastián deben determinar el tiempo de vigencia de cada necesidad y ubicar la información en la siguiente tabla. En ella también podrán evaluar cuál de las ideas de negocio cumple con los parámetros propuestos para participar en la gran feria empresarial:

IDEA DE NEGOCIO	PRODUCTO O SERVICIO	DURACIÓN	VALOR AGREGADO	IMPACTO
Arreglos de plomería.	Servicio.	Corto plazo, ya que cesará cuando se arregle el daño, aunque con el paso del tiempo puede volver a presentarse.	Ninguno.	No aplica.
Canecas para reciclar.	Producto.	Largo plazo, ya que una vez la familia se acostumbre a reciclar lo seguirá haciendo y nuestros vecinos querrán hacerlo también.	Taller sobre los beneficios del reciclaje y clasificación de basuras.	Ambiental.
Diligencias para personas de la tercera edad.	Servicio.	Puede ser a largo plazo, ya que nuestros clientes requerirán que se solucione su necesidad en varias oportunidades, aun cuando no sea algo diario.	A domicilio.	Social.
Clases virtuales sobre uso de las redes sociales.	Servicio.	Puede ser a corto plazo, ya que solo tendremos clientes hasta que estos aprendan a usar las redes sociales y habrá que esperar a que aparezcan nuevos clientes con la misma necesidad.	Apertura de cuenta en alguna red social.	Tecnológico.
Venta de arepas rellenas.	Producto.	Largo plazo, ya que si el producto satisface las necesidades de los clientes, van a seguir adquiriéndolo.	Ninguno.	No aplica.
Venta de dulces y detalles.	Producto.	Puede ser a largo plazo, ya que los clientes requerirán este producto cada vez que se presente una fecha especial, y en el año hay varias.	Empaque y tarjeta decorada de acuerdo a la ocasión.	No aplica.

Ahora, Natalia y Sebastián deben determinar para cuál de las ideas de negocio de la lista tienen tanto el conocimiento como las aptitudes y habilidades.

Las preguntas clave para...

IDEA DE NEGOCIO	CONOCIMIENTO, APTITUDES Y HABILIDADES
Arreglos de plomería.	No sabemos cómo hacerlo.
Canecas para reciclar.	Aprendimos a hacer canecas con papel periódico en clase de artes. Además, a los dos nos apasionan los temas que tienen que ver con el cuidado del medio ambiente.
Vueltas y diligencias para personas de la tercera edad.	Aunque sabemos que es algo sencillo de hacer, no contamos con el tiempo debido a nuestras actividades escolares.
Clases virtuales sobre uso de las redes sociales.	Los dos tenemos excelente manejo de las redes sociales y a Sebastián le gusta mucho enseñar.
Venta de arepas rellenas.	No sabemos cómo prepararlas, pero la mamá de Sebastián nos puede enseñar.
Venta de dulces y detalles.	Sebastián sabe dónde comprar los dulces muy económicos y Natalia aprendió a hacer empaques y tarjetas en un curso vacacional.



De acuerdo con la información anterior, Natalia y Sebastián deciden que lo que van a hacer es fabricar canecas para reciclar, ya que tienen el conocimiento para hacerlo y además el cuidado del medio ambiente les apasiona a los dos. Saben que si orientan este negocio de la manera adecuada se va a mantener a largo plazo, lo cual les garantizará la generación de recursos con el paso del tiempo.

Ahora que ya saben cuál va a ser su idea de negocio, Natalia y Sebastián se hacen la siguiente pregunta: ¿la necesidad a atender se satisface con la elaboración de un producto? Como en su caso la respuesta es Sí, deberán aplicar el procedimiento 1.

Ahora proceden a:

1. Elaborar un plan de producción. El primer paso para lograrlo es determinar el número de unidades que van a producir. Natalia y Sebastián han decidido elaborar seis canecas, ya que necesitan tres para cada casa (una para vidrio, otra para latas y otra para papel).
2. El segundo paso es identificar la materia prima y los *insumos* a utilizar. Para PRODUCIR las seis canecas, van a requerir de:



### Las preguntas clave para...



- Papel periódico.
- 2 Tijeras.
- 2 Marcadores.
- Un tarro grande de pegante.
- Tres tarros medianos de pintura plástica (verde, gris, azul).

Posteriormente, Natalia y Sebastián deben determinar los procesos y las operaciones a desarrollar para PRODUCIR canecas para reciclar.

1. Hacer rollos de papel periódico.
2. Utilizar un poco de pegante, para que los rollos ganen firmeza.
3. Hacer suficientes rollos de papel, dependiendo de la altura de la caneca.
4. Una vez los rollos estén armados y secos, se procede a trenzarlos entre sí.
5. Se superponen cuatro rollitos de papel, formando una estrella.
6. Se hace presión en el centro de la estrella y se dobla un rollito para pasarlo al otro lado .
7. Luego se intercala el rollito que se dobló pasándolo uno sí, uno no, entre los demás rollos de papel, para formar la base de la cesta.
8. Cuando se esté terminando el rollito que está trenzando, se une a un nuevo rollito de papel, asegurándolo con una gota de pegante.
9. Se deja secar la base y se doblan hacia arriba los siete rollitos de papel restantes, y se siguen intercalando rollitos de papel para continuar tejiendo el cuerpo de la caneca.
10. Una vez se tenga el tamaño deseado, no se teje más y las puntas restantes se doblan hacia adentro y se aseguran con una gota de pegante.
11. Finalizado el proceso de tejido, se deja secar muy bien la caneca, ya que puede estar un poco húmeda por el pegante utilizado.
12. Cuando esté completamente seca, se procede a pintarla de los colores adecuados. Como son canastas para reciclar, los colores correspondientes son verde, gris y azul.
13. Una vez pintadas, se decoran y quedan listas para su comercialización.



### Las preguntas clave para...



Una vez determinados los procesos y las operaciones, Natalia y Sebastián deben estimar el tiempo que tardará su ejecución. Con base en su experiencia en la elaboración de canecas de este tipo, saben que el tiempo que requieren para llevar a cabo todo el proceso de producción es de ocho horas.

Luego de lo anterior, lo que Natalia y Sebastián deben decidir es si el producto va a ser elaborado por ellos o si van a contratar mano de obra para que se encargue de la producción. En este caso, como ellos saben elaborar el producto porque aprendieron en su clase de artes y como el número de unidades a PRODUCIR es pequeño, deciden encargarse de la producción ellos mismos.

Como ya tienen claros los *insumos* y la materia prima, y saben que no se hace necesario contratar a otras personas, lo que Natalia y Sebastián deben hacer es establecer los *costos de producción* que deben asumir, para luego poder determinar el precio de venta de su producto. El siguiente paso es sencillo: establecer el precio de los *insumos* y recursos requeridos y dividirlos por el número de unidades que van a PRODUCIR. La ecuación es muy sencilla:

$$\frac{\text{Valor total de los insumos} = \text{costo de producción por unidad}}{\text{Número de unidades}}$$

Para poder hacer dicha ecuación, Natalia y Sebastián deciden hacer una lista con los insumos que requieren y sus precios. Allí no tendrán en cuenta el papel periódico, porque los abuelos de ambos acostumbran comprar el periódico diariamente, así que Natalia y Sebastián ya cuentan con este insumo , el cual no tendrá ningún costo.

## Las preguntas

### Las preguntas clave para...

INSUMO	VALOR UNIDAD	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Tijeras	\$1.500	2	\$3.000
Marcadores	\$1.000	2	\$2.000
Pegante	\$8.000	1 tarro grande	\$8.000
Pinturas	\$6.500	3 tarros medianos	\$19.500
VALOR TOTAL DE LOS INSUMOS			\$32.500

Como ya conocen el valor total de los insumos que requieren, proceden a hacer la ecuación para saber el costo de producción por unidad.

Para el caso de Natalia y Sebastián:

$$\frac{\$32.500}{6} = \$5.416$$

Es decir que \$5.416 es el costo de producción de cada una de las canecas.

Después de haber establecido el costo de producción, Natalia y Sebastián pueden pasar a determinar cuánto quieren ganar por la venta de su producto, valor que debe estar por encima de \$5.416. Pero no pueden cobrar una suma cualquiera de dinero, pues deben tener en cuenta, además de los *costos de producción*: los costos de publicidad (*que en este caso es de \$5.000 mensual, que otros compañeros del salón les cobran por publicar las canecas en su blog escolar*) y distribución del bien producido (*no les genera ningún costo*), el valor que este producto tiene en el mercado (*averiguaron y esas canecas están alrededor de \$11.000 cada una*) y el valor agregado que este tendrá, de forma que su producto sea más llamativo que el ofrecido por otras empresas. En el caso de Natalia y Sebastián, el valor agregado de su producto es que cada persona que compre sus canecas de reciclaje recibirá un taller en el cual aprenderá sobre los beneficios de reciclar y la manera adecuada de seleccionar las basuras.

### clave para...

Ahora lo que deben hacer, es sumar al costo de producción total más los \$5.000 que les cuesta la publicidad mensual y dividirla por el número de canecas que van a producir, esto les dará el valor total de costo de cada caneca.

$$\frac{\$32.500 + 5.000}{6} = \$6.250$$

Es decir que \$6.250 es el costo de producción total de cada una de las canecas.

Por último, veámos como quedan las cifras del producto de Natalia y Sebastián:

Costo de cada caneca: \$6.250  
 Venta de precio al público: \$10.000  
 Utilidad por caneca: \$3.750  
 Utilidad total por las 6 canecas: \$22.500

Con el ejemplo anterior puedes ver lo sencillo que resulta aplicar el proceso graficado en el flujograma, para que a partir de él puedas formalizar tus propios procesos de producción.

Ahora vamos a ver lo que Natalia y Sebastián tendrían que haber hecho si, en cambio de escoger una necesidad de la familia de Natalia, la cual se satisfacía con la producción de un bien o un producto, hubiesen elegido la necesidad de los primos de Sebastián, la cual requería de la prestación de un servicio.

De acuerdo al procedimiento 2:

Lo primero que Natalia y Sebastián deberían haber hecho era identificar el tipo de servicio que podría satisfacer la necesidad de sus clientes. A partir de la observación hecha, Sebastián detectó que sus primos necesitaban clases virtuales para aprender a hacer uso de las redes sociales.

# Las preguntas

Las preguntas clave para...

Luego de esto, era necesario establecer el costo de los *insumos* y las materias primas que se necesitan para poder ofrecer clases virtuales sobre cómo usar las redes sociales.

De acuerdo con el tercer paso, lo que Natalia y Sebastián deberían haber hecho era decidir si contaban con el conocimiento y la aptitud necesaria para prestar el servicio, ante lo cual respondieron que sí, porque han recibido la formación necesaria en la clase de sistemas. Además, a Sebastián le gusta mucho todo lo relacionado con las redes sociales y se le facilita enseñarles a las personas. Después de haber establecido estos aspectos, podían continuar con el procedimiento.



En este punto, Natalia y Sebastián ya sabrían cuáles serían los *insumos* y la materia prima necesitada. También habrían establecido que no se hacía necesario contratar a otras personas, entonces podrían pasar a establecer los costos de *producción* que tendrían que asumir, para luego poder determinar el precio del servicio que prestarían. Ya conoces el proceso para establecer el precio de los *insumos* y los recursos requeridos: se suman estos *valores* y se dividen por el número proyectado de servicios a brindar.

$$\frac{\text{Valor total de los insumos}}{\text{Número de unidades}} = \text{costo de producción por unidad}$$

Para poder hacer dicha ecuación, Natalia y Sebastián tendrían que haber hecho una lista con los insumos requeridos y sus precios.

clave para...

INSUMO	VALOR UNIDAD	CANTIDAD	VALOR TOTAL	OBSERVACIONES
Computadores	\$0	0	\$0	No necesitamos comprar computadores, porque las clases se impartirán desde un café Internet.
Internet	\$1.500 por hora	30 horas	\$45.000	Cada clase tiene una duración de dos horas, y en total son quince clases, tres para cada uno de los primos de Sebastián.
VALOR TOTAL DE LOS INSUMOS			\$45.000	

Una vez conocieran el valor total de los insumos requeridos, podrían proceder a hacer la ecuación para saber el costo de producción por unidad del servicio. Como los primos de Sebastián son cinco y cada uno de ellos requiere de tres clases en total, el total es de quince clases, cada una de dos horas.

Para el caso de Natalia y Sebastián:

$$\frac{\$45.500}{15} = \$3.000$$

Es decir que \$3.000 es el costo de producción por unidad del servicio a ofrecer (clases de dos horas cada una).

Después de haber establecido el costo de producción del servicio, Natalia y Sebastián podrían determinar cuánto quieren ganar por la venta del mismo Sin embargo, también deben tener en cuenta el valor cobrado por otras personas o empresas que presten el mismo tipo de servicio y los costos de publicidad requeridos para dar a conocer sus clases.

Si Natalia y Sebastián se hubieran decidido por esta idea de negocio, en este momento estarían listos para prestar el servicio requerido por los primos de Sebastián y cobrar por el mismo, para así poder generar sus propios recursos financieros.



Las preguntas clave para...

## Indicador de actividad

*Ahora que ya conoces el procedimiento para PRODUCIR adecuadamente los recursos financieros, ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la actividad maneja los pasos para...*



### ¿QUE ASPECTOS PODRÍAN DIFICULTAR LA PRODUCCIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS?

¿Sabías que existen dos criterios que pueden obstaculizar el buen desarrollo de la competencia PRODUCIR? Pues así es, y si no los tienes claros, puedes tener dificultades para producir tus propios recursos económicos.

1. **Recesión Económica:** Se entiende por recesión a los períodos en que disminuye la actividad económica de un país, lo cual claramente afecta el consumo de bienes o servicios por parte de las personas y causa impacto sobre los procesos productivos de las empresas.
2. **Estancamiento Económico:** A diferencia del anterior, al estancarse la economía, no disminuye ni aumenta, sino que se mantiene igual por un lapso importante de tiempo. Esto afecta considerablemente la demanda de bienes o servicios, ya que genera en las personas un estado de inseguridad económica.

A continuación encuentras algunos ejemplos en donde se evidencian los criterios enunciados:

Catalina trabaja en una empresa en la que se confecciona ropa para niños que es exportada a Estados Unidos. En las últimas semanas la producción ha disminuido y se escucha el rumor de que la empresa va a hacer un recorte de personal, ya que el país se encuentra en recesión económica y la empresa no puede mantener los costos que representa un empleado. Esta situación tiene muy preocupada a Catalina, porque podría quedarse sin empleo y, de ser así, varias de las metas que se había propuesto tendrían que postergarse.

Julián es estudiante de VI semestre de Artes Plásticas en una universidad pública de la ciudad. Para poder pagar sus estudios y cubrir otros gastos personales, elabora manillas con fibras naturales y las comercializa en diferentes tiendas de artesanías, pero en los últimos días los pedidos que le hacen han bajado considerablemente. Al indagar por la razón que está generando esta baja en las ventas, ha concluido que se debe a que hay un fuerte estancamiento económico y por ello las personas solo compran cosas que suplan sus necesidades básicas, dentro de las cuales no se encuentra la compra de accesorios como manillas. Por lo tanto, lo único que le queda a Julián es PRODUCIR un bien o un servicio que se pueda ubicar dentro de las necesidades básicas, para de esta manera poder continuar cubriendo los costos de sus estudios.

Ahora que hemos resuelto las preguntas clave de PRODUCIR y que ya tienes las herramientas conceptuales propias de esta competencia, ha llegado el momento de que retomes el cuadro comparativo de presaberes que se encuentra en la fase de "Compara lo que sabes" y desarrolles el segundo momento. Cuando termines, haz el ejercicio de comparar tus ideas con lo que escribiste en el primer momento y evalúa si luego de haber terminado el proceso tu conocimiento sobre la producción de recursos financieros se ha enriquecido.

Las preguntas clave para...



Las preguntas clave para...

## Indicador de actividad

*Después de haber desarrollado gran parte de lo propuesto para la competencia PRODUCIR, te invitamos a que trabajes en los ejercicios traza el mapa de... y El gran reto de tus guías de trabajo. Tu desempeño en ellos dejará en evidencia todo lo que aprendiste durante este bimestre.*



La última actividad que realizarás en este bimestre es el Gran Reto Productivo, el cual marca el cierre del proceso con el que has aprendido a PRODUCIR tus propios recursos financieros. En este momento ya te habrás dado cuenta de que tienes grandes *habilidades* que te permitirán generar dinero. Lo que debes aprender ahora es a administrar ese dinero de forma efectiva, para que de esa manera le des un uso adecuado. Esto lo lograrás en el segundo bimestre del año. Esperamos que continúes avanzando en el camino que has iniciado con nosotros.



*Recuerda que para llegar al primer encuentro del bimestre 2 debes haber leído tu cartilla de ADMINISTRAR y desarrollado las guías de trabajo hasta la actividad "Compara lo que sabes".*

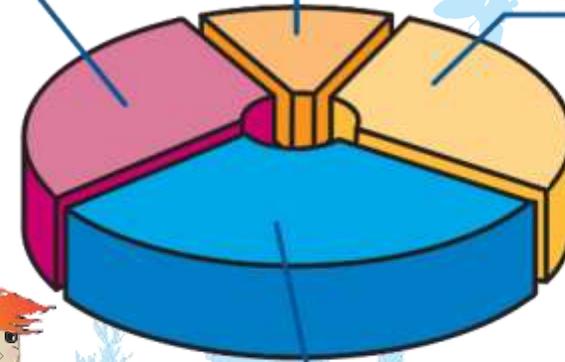
# BBVA

25%

10%

25%

40%



adelante.

Competencia:  
ADMINISTRAR