

Emprendimiento para la productividad

Componente de administración
de recursos económicos y financieros.

Segundo Básico

Manual de Docentes

Emprendimiento para la productividad

Componente de administración
de recursos económicos y financieros.

Segundo Básico

Manual de Docentes

INTRODUCCIÓN

En el presente manual podrás identificar los factores que hacen que un proyecto sea productivo y sostenible en el tiempo. La sostenibilidad no sólo se relaciona con el impacto ambiental del proyecto, sino con una variedad de ámbitos, dentro de los que se encuentra el cumplimiento de las obligaciones tributarias y de las leyes que protegen a los trabajadores.

Ahora bien, un proyecto productivo no puede ser sostenible sino es eficiente en el manejo de sus costos, de lo contrario no podría tener precios competitivos. Esto significa que la rentabilidad es una condición necesaria para la sostenibilidad.

Así, un proyecto sostenible implica un balance entre la rentabilidad del proyecto productivo y el impacto que éste tiene sobre sus colaboradores y sobre la comunidad en que se desenvuelve.

ÍNDICE

I. Descripción del componente:	9
II. Desarrollo de contenidos:	11
1. Métodos para la sostenibilidad de proyectos productivos / emprendedores	11
1.1 Productividad y sostenibilidad	11
1.2 Métodos para la sostenibilidad	15
1.3 Ciencia y tecnología	20
1.4 Beneficios de la sostenibilidad	22
2. Procesos y requisitos legales en la organización laboral	26
2.1 Establecimiento comercial	26
2.2 Cultura tributaria	28
2.3 Legislación laboral	33
2.4 Legislación laboral	38
3. Plan de costos para elaborar diferentes productos	43
3.1 Modelo de costos	43
3.2 Ideas y de negocio y modelo de negocio	47
3.3 Plan de costos para diferentes productos	50
3.4 Desarrollo personal, comunitario y empresarial	54
Anexos	57

I. DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE:

Practica la responsabilidad individual y social en los procesos de elaboración de presupuestos que incluya los principios del ahorro, los riesgos de inversión, la cultura tributaria en beneficio propio y de la población, la valoración del dinero, entre otros, lo que le permitirá desarrollar una economía saludable y sostenible en la ejecución de proyectos familiares y comunitarios.

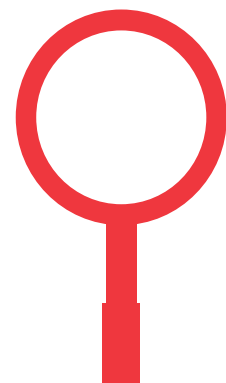
Competencia por desarrollar:

Valora la importancia de administrar los bienes y recursos financieros para el desarrollo familiar y comunitario.

Indicadores de logro y contenidos:

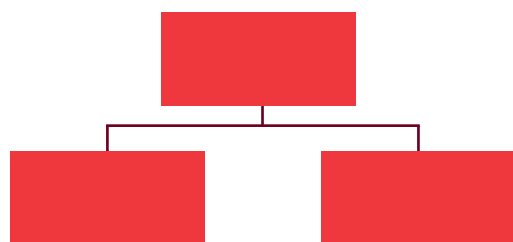
Indicador de logro	Contenidos
1. Identifica métodos para la sostenibilidad de proyectos productivos/ emprendedores.	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Definición de productividad y sostenibilidad. 1.2. Métodos para la sostenibilidad de proyectos emprendedores. 1.3. Ciencia y tecnología para la sostenibilidad 1.4. Beneficios de la sostenibilidad.
2. Identifica los procesos y requisitos legales en la organización laboral.	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Establecimiento comercial. Requisitos legales para su apertura. 2.2. Cultura tributaria, Sistema Tributario Guatemalteco: IVA, ISR, IUSI, IETAAP y otros. 2.3. Legislación laboral internacional y nacional. Código de trabajo. Remuneración y prestaciones laborales. 2.4. Formas de organización del trabajo: familiar, comunitaria, mercantil y otros.
3. Establece relación entre fuentes de ingresos gastos fijos y variables.	<ul style="list-style-type: none"> 3.1. Modelo de costos en los sectores de actividad económica y tipos de industria 3.2. Ideas de negocio y modelo de negocio 3.3. Plan y costos para elaborar productos de madera metales, electricidad, tejidos, artes gráficas, artesanías, cocina, panadería, repostería, embutidos, dulcería, piñatería y otros. 3.4. Desarrollo personal, comunitario y empresarial.

Criterios de evaluación:



1. Identifica métodos para la sostenibilidad de proyectos productivos y emprendedores:

- Estima la necesidad de implementar de forma definitiva por las energías renovables para la sostenibilidad.
- Identifica las características de un proyecto sostenible.
- Establece la importancia de utilizar las energías renovables para la sostenibilidad.



2. Identifica los procesos y requisitos legales en la organización laboral:

- Identifica los requisitos legales en la organización laboral.
- Estima la importancia de la cultura tributaria como un beneficio de la población.
- Establece la relación entre la oferta y demanda.



3. Estima el plan de costos para elaborar diferentes productos:

- Establece relación entre ideas de negocio y modelo de negocio.
- Planifica costos para elaborar productos de diferentes materiales.
- Diferencia las características de los tipos de empresas.

DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS:

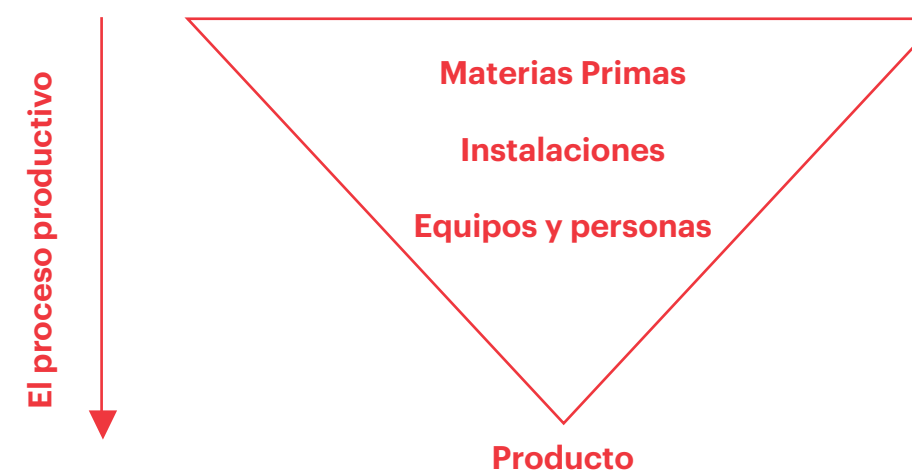
1. Métodos para la sostenibilidad de proyectos productivos / emprendedores

1.1 Productividad y sostenibilidad:

¿Has pensado alguna vez de dónde vienen los cuadernos que utilizas diariamente en el aula? Pues provienen de un proceso productivo, el cual está conformado por:

- materias primas como papeles, tintas, pegamentos, hilos, entre otros,
- instalaciones,
- equipos y
- personas.

Cuando estos elementos interactúan como componentes de un proceso, se logran producir miles de cuadernos, como el tuyo.



Ahora bien, para que los productos se puedan adquirir a un precio razonable y que a la vez la empresa obtenga una ganancia que le permita seguir produciendo, es necesario que todo funcione con productividad

La productividad es la relación que existe entre la cantidad de productos que se obtienen de un proceso productivo y la cantidad de recursos que se utilizan para producirlos.

De esta forma, una empresa será más productiva si logra producir más con la misma cantidad de recursos o bien si logra mantener su producción actual, reduciendo la cantidad de recursos que emplea.

La productividad también se puede medir con relación al tiempo: cuanto menor sea el tiempo que tarda la producción, se utilizarán menos recursos y por lo tanto el proceso será más productivo.

Veamos estos ejemplos:

¿Qué puede hacer una empresa para ser más productiva?	
En una fábrica de zapatos	En un salón de belleza
<p>Producir más zapatos que el mes anterior con la misma cantidad de colaboradores.</p> <p>Esto es posible si se organiza mejor el trabajo o bien, si se adquiere equipo con el que se ejecuten más rápido las tareas.</p>	<p>Atender más clientes al día con la misma cantidad de estilistas.</p> <p>Esto se puede lograr si estos estilistas están mejor capacitados y tienen un lugar de trabajo ordenado y con herramientas en buen estado.</p>
<p>Hacer los mismos zapatos que el año pasado, utilizando menos cuero.</p> <p>Esto se logra, diseñando zapatos que requieran menos material o bien cortándolo de manera que se aproveche al máximo el cuero.</p>	<p>Realizar la misma cantidad de cortes de cabello que la semana anterior, pero gastando menos en champú y fijador.</p> <p>Este aumento de productividad se puede lograr, evitando desperdicios o negociando un mejor precio de compra de estos insumos.</p>

Productividad y Calidad: Ten cuenta que un aumento en la productividad no tiene por qué deteriorar la calidad del producto. Si la calidad se deteriora, los clientes lo percibirán y esto afectará la rentabilidad del negocio.

¿Qué tal si por aumentar la productividad en el salón de belleza, se utiliza un champú de mala calidad? Al principio la empresa obtendrá un ahorro, pero conforme pase el tiempo, los clientes se quejarán o dejarán de llegar al negocio.

Productividad y Sostenibilidad: Ahora bien, productividad no es lo mismo que sostenibilidad. Un emprendimiento o empresa, puede ser cada vez más productivo, pero eso no necesariamente significa que sea sostenible.

La sostenibilidad está relacionada con diferentes ámbitos del negocio, los cuales se deben conjuntar para que el negocio se “sostenga” en el tiempo y, permanezca por mucho tiempo, siendo útil para los dueños, los colaboradores, los clientes, los proveedores y la comunidad.

Piensa en las siguientes situaciones:

- ¿Es sostenible un negocio muy rentable para sus dueños y que brinda muy buenas condiciones a sus colaboradores, pero que contamina día con día un río de la zona?
- ¿Es sostenible una empresa que patrocina actividades en su comunidad y ofrece productos de muy alta calidad, pero es poco productiva y sus dueños tienen pérdidas todos los meses?
- ¿Es sostenible un emprendimiento con excelentes proyecciones de crecimiento, pero cuyo producto afecta la salud de sus clientes?

Un proceso productivo es sostenible, si es capaz de “sostenerse” en el mediano y largo plazo generando valor a sus dueños, aportando a la conservación del medio ambiente y teniendo un impacto positivo en la comunidad en que desarrolla sus operaciones.

Por ejemplo, si cultivas vegetales, puedes realizar acciones de sostenibilidad como incorporar nuevos cultivos, mejorar la calidad de los existentes (por ejemplo, productos orgánicos) o buscando nuevos mercados en donde colocar tus productos.

Tu negocio puede también ofrecer trabajo a personas de la comunidad -como colaboradores o como proveedores- y debe asegurar un manejo ambientalmente responsable de los desechos que genera.

Para lograr esto, requieres una buena administración de la empresa. De manera que, al ser apropiadamente gobernado, todos los recursos, incluyendo el dinero, se utilicen de forma productiva y sostenible para alcanzar los objetivos que te has propuesto.

Piensa en que la productividad y la sostenibilidad son conceptos que aplican tanto para un emprendimiento, como para una empresa pequeña o grande.

No importa que se produzcan bienes o servicios, ya que para toda organización es importante aprovechar al máximo los recursos que utiliza y permanecer a lo largo del tiempo.

EJERCICIO INDIVIDUAL: PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

- Instrucciones:** Se presentan a continuación una serie de afirmaciones y debes identificar si cada una es verdadera (V) o falsa (F).

Rubro	Verdadero o Falso
1. Una lechería que en seis meses aumenta la cantidad de litros de leche recolectados diariamente, con la misma cantidad de ganado, es un negocio productivo	
2. La sostenibilidad de un emprendimiento debe considerarse hasta que tenga al menos un año de estar operando	
3. Un lugar de venta de comidas que produce mayor cantidad de comidas por día, disminuyendo el tamaño de las porciones, demuestra un incremento su productividad	
4. El propietario de un puesto de venta de verduras que constantemente pide préstamos al banco para comprar el producto que vende tiene un negocio sostenible	
5. Una mayor cantidad de unidades de producto elaborado con la misma cantidad de recursos, significa mayor productividad	
6. Una fábrica de zapatos que hace un año tiene dañada una de sus cinco máquinas para la confección de calzado, y cuenta con otra que pronto dejará de operar, muestra signos de ser un negocio sostenible en el largo plazo.	
7. Una fábrica de queso que con la misma cantidad de empleados y de leche para su producto, ha disminuido la cantidad kilogramos producidos en los últimos 6 meses, se puede decir que tiene una disminución en su productividad	
8. La responsabilidad de que un negocio o emprendimiento sea sostenible en el tiempo recae únicamente en la persona que lo dirige	
9. Los conceptos de productividad y sostenibilidad aplican solo para empresas grandes, con muchos empleados	
10. No se puede ser más productivo, si se sacrifica la calidad de los productos o servicios se ofrecen a los clientes	



Respuestas guía para el docente:

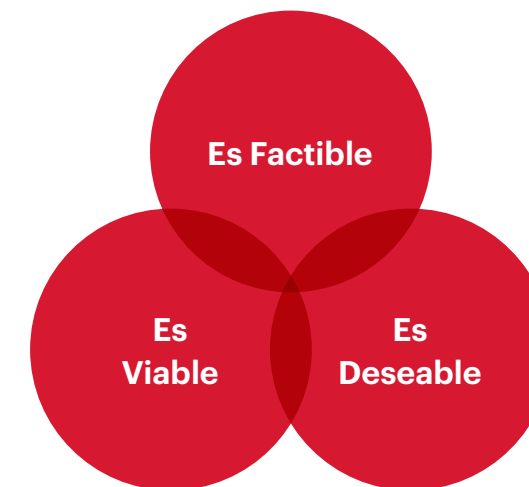
1: V - 2: F - 3: F - 4: F - 5: V - 6: F - 7: V - 8: F - 9: F - 10: V

1.2 Conceptualización de bienes familiares.

Cuando piensas en un proyecto emprendedor, es probable que te imagines campañas para aumentar las ventas e innovaciones en el producto para ganar mercado.

Pero para llegar a esto, es necesario realizar un trabajo previo en el que diseñes tu negocio. De hecho, si dedicas tiempo a esta planeación, habrás anticipado problemas y detectado oportunidades que, sobre la marcha, son difíciles de identificar.

Hay tres puntos que debes tomar en cuenta al diseñar un proyecto emprendedor:



A. ¿Es factible? es decir, ¿dispones de las técnicas, equipo, recurso humano y materias primas para desarrollar el proyecto?

Es vital que dispongas de los recursos y del conocimiento para hacer factible tu proyecto y en caso contrario, será necesario buscar socios o asesoría de instituciones

gubernamentales.

Por ejemplo, si quieres elaborar un producto y las materias primas para hacerlo solo se pueden adquirir en el extranjero, esto podría ser un obstáculo, a menos que encuentres algún socio que tenga las facilidades para importarlas.

B. ¿Es viable económicamente?

Cuentas con la disponibilidad de recursos para sacar tu producto o servicio al mercado. En este caso debes plantearte si se puede financiar el proyecto con recursos propios o si vas a necesitar alguna fuente de financiamiento, la cual puede provenir de personas que estén interesadas en invertir en tu negocio o de un financiamiento bancario.

C. ¿Es deseable? ¿Lo quiere el mercado? ¿Lo quieren los clientes? ¿Quiénes son tus competidores?

Es importante que te preguntes hasta qué punto tu proyecto va a ser bien recibido por los clientes a los que va dirigido. Para esto es necesario que definas quiénes serán tus clientes y que tengas claro cuál es la necesidad que les vas a satisfacer.

Además, es necesario hacer una consulta a estos clientes potenciales, para que tengas claras sus expectativas para estar satisfechos con tu producto o servicio.

Por ejemplo, si vas a montar un negocio de venta de comidas, debes identificar:

- ¿quiénes serán los potenciales consumidores del servicio?
- ¿qué tipo de comida o bebida les gusta a tus clientes potenciales?
- ¿cuánto están dispuestos a pagar?
- ¿les interesaría un servicio de entrega a domicilio?

En síntesis, necesitas analizar qué tan factible es conseguir los recursos -propios o externos- necesarios para materializar el producto y luego llevarlo a un mercado, en el que haya suficientes clientes interesados en comprarlo. De esta forma tendrás un norte y no irás navegando a ciegas.

Para entender las necesidades y expectativas de tus clientes, puedes usar muchos métodos, por ejemplo:

- Encuestas.
- Entrevistas individuales.

- Grupos focales con potenciales usuarios.
- Investigación en medios electrónicos que te permitan entender los gustos y preferencias de tu mercado potencial.

Estos métodos puedes utilizarlos también para conocer a tus competidores y diferenciar tu producto o servicio. De esta forma irás materializando tu proyecto con visión de futuro, pensando en su sostenibilidad en el tiempo.

EJERCICIO EXPLORATORIO: MI FUTURO NEGOCIO

- **Instrucciones:** Debes identificar un proyecto para llevar al mercado un nuevo producto o servicio.

Una vez que hayas identificado ese producto o servicio, debes investigar con usuarios potenciales: ¿qué esperan de ese producto?, ¿qué características les gustaría que tuviera: color, materiales, forma de entrega, etc. y ¿cuánto estarían dispuestos a pagar? Selecciona un solo producto o servicio para facilitar el ejercicio.

¿Cuál es el producto o servicio que quieres llevar al mercado con tu proyecto?

¿Qué preguntas le vas a hacer a tus clientes potenciales? Incluye al menos una pregunta para: características del producto o servicio, necesidad a satisfacer, precio que el cliente está dispuesto a pagar.

Incluye en esta sección, las preguntas que vas a formular. Registra las respuestas en hojas adicionales. Debes consultar al menos a 10 clientes potenciales de tu producto o servicio.

Cuestionario para entrevistar clientes potenciales

Preguntas	Respuesta Cliente Potencial
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Una vez realizada la investigación, describe el producto que vas a llevar al mercado:

Rubros	Descripción
¿Cuál es tu producto?	
¿Quiénes son tus clientes potenciales?	
¿Qué características tiene? (materiales, color, presentación, Si es un servicio, describe en qué consiste.	
¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes?	



Orientaciones para el docente: Aun cuando los estudiantes pueden plantear productos innovadores, una forma de canalizar este ejercicio exploratorio, es que identifiquen un producto existente para mejorarlo. De manera que satisfaga mejor las necesidades de los clientes o bien que se más eficiente.

1.3 Ciencia y tecnología para la sostenibilidad

La ciencia y la tecnología toman cada vez toman un rol más determinante para asegurar la sostenibilidad de los proyectos. Esto gracias a todos los recursos que están disponibles y que puedes acceder por medios digitales.

La ciencia crea conocimiento

La palabra ciencia se refiere a los conocimientos que surgen de una investigación e interpretación de los fenómenos naturales, sociales y del ser humano en sí mismo. Esta investigación se basa en la observación y la experimentación, las cuales permiten poner a prueba hipótesis y finalmente establecerlas como teorías válidas.

La ciencia es dinámica, en el sentido de que constantemente se están poniendo a prueba hipótesis sobre los más variados temas. La Comunidad Científica de todo el mundo produce conocimiento a través de la investigación.

Muchas de las hipótesis se descartan, ya que no pasan la prueba de la observación o la experimentación, e incluso teorías que antes se consideraban válidas, cuando se someten a investigaciones más exhaustivas, pueden dejar de ser válidas.

La tecnología crea soluciones

La tecnología, por su parte, es la ciencia aplicada a la resolución de problemas concretos. La tecnología implica diseñar y crear productos que facilitan la adaptación al medio ambiente y la satisfacción de las necesidades y deseos de los seres humanos.

Aunque hay muchas tecnologías muy diferentes entre sí, puedes utilizar el término tecnología en singular para referirte al conjunto de todas, o también a una de ellas.

Actualmente estamos viviendo una era tecnológica, etapa histórica dominada por la producción y comercialización de bienes y servicios, en la que el factor energía, tiene un papel primordial.

Así, la tecnología también puede ser usada para proteger el medio ambiente o para mejorar los sistemas productivos, buscando soluciones innovadoras y eficientes para resolver de forma sostenible las crecientes necesidades de la sociedad; esto sin provocar un agotamiento o degradación de los recursos materiales y energéticos del planeta o aumentar las desigualdades sociales.

Como ves, existe una relación muy estrecha entre ciencia y tecnología, ya que la primera

crea conocimiento y la segunda pone este conocimiento al servicio de la humanidad, a través de elementos que cotidianamente facilitan las tareas y mejoran la calidad de vida. A continuación, algunos ejemplos de grandes avances tecnológicos de las últimas décadas:

- a. La invención de las aeronaves y en especial de los aviones, que nos permiten en unas horas recorrer enormes distancias, que en el pasado llevarían días o incluso meses.
- b. Desarrollo de medicamentos de mayor efectividad, así como equipos y procedimientos para cirugías de altísima complejidad.
- c. Desarrollo de la electrónica e invención de electrodomésticos.
- d. Desarrollo, invención y masificación de los medios de comunicación, como la telefonía móvil y la internet.
- e. Sistemas de posicionamiento que permiten ubicar objetos y personas en cualquier punto del planeta, lo que optimiza las rutas de transporte, ahorrando tiempo y dinero.

Ciencia y tecnología para el proyecto emprendedor

Como emprendedor, tú también puedes investigar sobre tecnologías existentes relacionadas con tu proyecto que lo hagan más sostenible y productivo en el mediano y largo plazo.

Por ejemplo, si tu emprendimiento es de agricultura hidropónica, puedes buscar información sobre esta técnica a través de capacitaciones con personas experimentadas o bien investigando en internet o en entidades públicas o privadas relacionadas con esta actividad.

Nota que la incorporación de tecnología se puede dar en diferentes aspectos del emprendimiento:

En las materias primas	¿Es sostenible un negocio muy rentable para sus dueños y que brinda muy buenas condiciones a sus colaboradores, pero que contamina día con día un río de la zona?
En los equipos	La ciencia y la tecnología han llevado al desarrollo de equipos cada vez más sofisticados y eficientes en el uso de energía, que reducen los tiempos de producción y que funcionan con mayor precisión.
En el servicio al cliente	La interacción con el cliente es ahora más ágil gracias a los desarrollos tecnológicos. El desarrollo de la internet ha favorecido formas de comunicación novedosa, tales como el correo electrónico, la mensajería móvil, las redes sociales, etc. La tecnología también permite conocer mejor al cliente y servirle mejor al momento de venderle, de entregarle el producto o de recibir sus quejas

*La hidroponía o agricultura hidropónica es un método utilizado para cultivar plantas usando disoluciones minerales en vez de suelo agrícola. Las raíces reciben una solución nutritiva y equilibrada disuelta en agua con algunos de los elementos químicos esenciales para el desarrollo de las plantas.

EJERCICIO EXPLORATORIO: CIENCIA Y TECNOLOGÍA PARA MI PROYECTO

- Instrucciones:** Dando continuidad al ejercicio “Mi futuro negocio”, debes investigar (en internet, libros o consultando a personas que conozcan del tema) sobre recientes avances tecnológicos que se relacionen con el negocio que piensas implementar. Debes indicar al menos un aspecto relevante que hayas encontrado en tu investigación.

Ámbitos	Tecnología útil para mí proyecto	Beneficios que se obtienen.
Materia prima		
Equipos		
Servicio al cliente		



Orientaciones para el docente: Este ejercicio es una continuidad del ejercicio exploratorio anterior, por lo que el estudiante debe tener a mano los resultados obtenidos. El propósito es que el estudiante valore el papel de la tecnología como generadora de valor para el cliente y como fuente de eficiencia empresarial.

1.4 Beneficios de la sostenibilidad

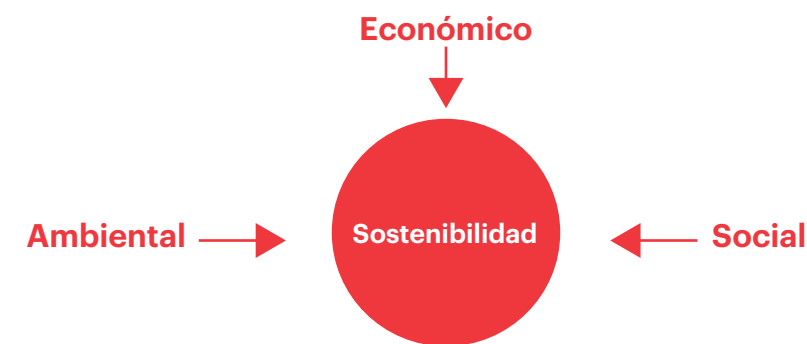
La sostenibilidad empresarial busca un equilibrio entre los aspectos económicos (finanzas sanas), sociales (respeto a los derechos laborales, equidad de género, no trabajo infantil, etc.) y ambientales (un adecuado uso de los recursos naturales).

Las empresas sostenibles son aquellas que ofertan productos o servicios que generan impactos ambientales positivos, incorporando buenas prácticas económicas, sociales y ambientales.

Para esto toman en cuenta todo el ciclo de vida del producto o servicio, desde que se adquieren las materias primas, durante la manufactura o prestación del servicio, cuando el cliente lo está utilizando y hasta la disposición del envase o dispositivo que lo contenía.

También se consideran sostenibles todas aquellas empresas que, aunque su razón de ser no esté relacionada con el cuidado del medio ambiente y su relación con el entorno, realizan acciones que benefician al medio ambiente y las comunidades circundantes a su quehacer.

Es importante aclarar que la sostenibilidad no consiste en hacer obras caritativas, se refiere a realizar acciones empresariales que contribuyan al crecimiento de la empresa y procuren bienestar en tres ámbitos:



I. Económico. La empresa debe generar los ingresos suficientes para cubrir sus costos, generar valor a los propietarios y contar con los recursos económicos para renovar sus activos: maquinaria, equipo, instalaciones o capital intelectual, entre otros. Al tiempo que, con su adecuado desempeño, construye en la generación de empleos y por tanto, al desarrollo y prosperidad de las comunidades donde opera.

II. Medio Ambiente: preservación del medio ambiente y mejoramiento del estilo de

vida de las comunidades que rodean la empresa, generando oportunidades de impactar positivamente y de generar más riqueza.

Por ejemplo, algunas grandes empresas han implementado tecnologías que implican el uso de luz natural, ahorro del agua, y el adecuado manejo de sus residuos, lo que les permite ahorrar dinero y a su vez se logra un mejor aprovechamiento de los recursos circundantes

Por otro lado, no debes olvidar que actualmente los consumidores se preocupan por comprar productos que aporten a la reducción de los niveles de contaminación, por lo que al adquirirlos sienten que están contribuyendo directamente con el ecosistema.

III. Social: Implica el desarrollo de programas de bienestar para las comunidades, asociados con la actividad económica de la empresa, por ejemplo, iniciativas educativas que favorezca el desarrollo de las personas de la comunidad, mejorando sus opciones de empleabilidad.

Esto sumado a qué dentro de su estrategia empresarial, las empresas que han entendido la importancia de la sostenibilidad implementan acciones como el teletrabajo (trabajar desde la casa), incentivan a los empleados a que usen bicicleta, carro compartido y transporte público para ir a trabajar.

Luego de tener claros los ámbitos de la sostenibilidad, a continuación, se enlistan sus principales beneficios:

- A. Se producen más ingresos: esto gracias a que se aprovecha otro tipo de recursos y materiales más económicos, adicionalmente, a que los consumidores compran más a este tipo de empresas
- B. Ahorra costos: tener un negocio sostenible optimiza los recursos, disminuyendo gastos en energía, papel, tinta de impresoras, etc.
- C. Genera una buena reputación: esto ayuda a generar una buena imagen de para tu negocio.
- D. Facilita el acceso a nuevos mercados: muchas entidades abren convocatorias y concursos para empresas sostenibles.
- E. Mejora el clima laboral: los trabajadores suelen comprometerse y sentirse identificados con acciones socialmente solidarias.
- F. Hay oportunidad de ayudar: se pueden diseñar programas que apoyen a las comunidades más vulnerables, que como se ha mencionado, esto es bien visto por el público en general.

EJERCICIO EXPLORATORIO: SOSTENIBILIDAD DE MI INICIATIVA

- **Instrucciones:** Considerando lo estudiado en esta sección, qué iniciativa podrías implementar en tu proyecto, para promover la sostenibilidad. Indica al menos tres aspectos que podrían apoyar que tu negocio sea sostenible.

Ideas de sostenibilidad para tu proyecto	Beneficios esperados
1.	
2.	
3.	



Orientaciones para el docente: Este ejercicio es una continuidad de los dos ejercicios exploratorios anteriores, por lo que el estudiante debe tener a mano los resultados obtenidos. La idea es que vaya más allá del diseño del producto y de la incorporación de elementos tecnológicos, para que introduzca valor socio ambiental.

Este ejercicio debe realizarse idealmente en grupo y puede utilizarse como proyecto dentro del esquema de evaluación.

2. Procesos y requisitos legales en la organización laboral

2.1 Establecimiento comercial

Imagina por un momento que quieres construir una casa. ¿Qué es lo primero que debes tener?, claro, un terreno. Una vez que los has comprado, es necesario que te den la escritura y la inscribas a tu nombre en el Registro de la Propiedad, de lo contrario, no puedes decir que es tuya.

Con el terreno a tu nombre, puedes empezar a construir tu casa y para ello debes hacer el trazo, contratar al albañil, comprar los materiales y empezar a construir. Si te das cuenta, todo es un proceso y lo mismo ocurre cuando vas a iniciar un negocio.

Si decides crear una empresa individual o un negocio que sea solo de tu propiedad, debes inscribirte en el Registro Tributario Unificado de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), pues la empresa que formes quedará ligada a su Número de Identificación Tributaria (NIT).

Para establecer un negocio es necesario que realices los siguientes trámites en el Registro Mercantil:



- El trámite podría durar 3 días o más. Vencido ese plazo, debes recoger la patente de comercio, llevando preparados Q.50.00 en timbres fiscales para la patente.

Finalizado el trámite en el Registro, debes ir a la Superintendencia de Administración Tributaria a registrar la empresa a tu nombre, solicitar tus libros contables y la autorización de tus facturas. Las imprimes y ya estás listo para iniciar actividades.

Si estás iniciando una empresa, lo mejor es que te inscribas como “pequeño contribuyente”. Por definición un pequeño contribuyente es el que factura como máximo Q 150,000.00 al año.

EJERCICIO EXPLORATORIO: INSCRIPCIÓN EN LÍNEA

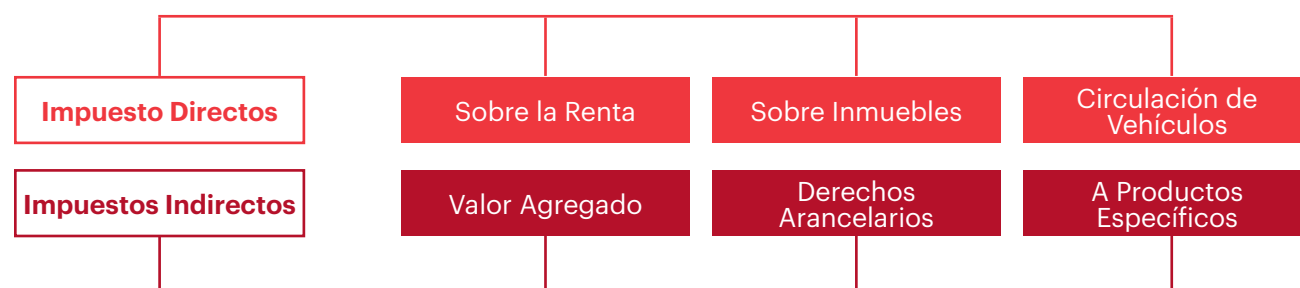
- **Instrucciones:**
 1. Ingresa a <http://www.registromercantil.gob.gt> y localiza el formulario SAT-RM 01 Versión 2 para inscripción de empresas mercantiles y comerciantes individuales.
 2. Llena el formulario con la información con que cuentas de tu idea de proyecto y descárgalo.
 3. Investiga qué diferencias existen entre la inscripción en línea y los pasos de inscripción que aparecen en la página anterior.

2.2. Sistema tributario guatemalteco

Al igual que tu familia, que tiene ingresos para cubrir sus gastos, el Estado guatemalteco recibe dinero de los habitantes del país para construir y mantener a carreteras, escuelas, hospitales, contratar policías y maestros.

Esos ingresos que el Estado recibe de sus habitantes se llaman impuestos y existen de diferentes tipos. El Estado permite que tu negocio funcione con la condición de que cumplas con el pago de algunos impuestos para operar de forma legal.

La recaudación tributaria guatemalteca se clasifica en las siguientes dos categorías:



a. Impuestos directos:

Este tipo de impuesto tiene la característica que dentro de la legislación se puede identificar a la persona o entidad que paga el impuesto; de allí nace su nombre de impuestos directos.

i. Impuesto Sobre la Renta (ISR): es el impuesto que recae sobre las rentas o ganancias que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios nacionales o extranjeros que residan o no en Guatemala.

En otras palabras, es un valor que se genera cada vez que se realizan ganancias dentro del territorio nacional. Las ganancias que aplican para el pago de dicho impuesto se caracterizan por ser de alguna de las siguientes variables:

- Actividades lucrativas: producción, venta y comercialización de bienes. Así como a prestación y exportación de servicios.
- Trabajo: cualquier ingreso que se derive del trabajo personal o prestado por parte de un trabajador fuera o dentro de Guatemala.

- Capital y ganancias: es todo valor que se realice a causa de inversiones de dinero, arrendamiento, regalías, derecho de autor, renta de bienes muebles o inmuebles, premios de lotería, entre otros.

Es importante resaltar que quienes reportan ingresos menores a Q60,000 anuales no pagan ISR.

ii. Impuesto único sobre inmuebles: más conocido como IUSI (Decreto 15-98), es la contribución que los guatemaltecos dueños de inmuebles proporcionan al Estado y una de sus principales características es que la mayor parte de lo recaudado tiene como destino las municipalidades del país.

Según la ley, el impuesto recae sobre los inmuebles rurales y urbanos, incluyendo el terreno, las estructuras, construcciones e instalaciones del inmueble y sus mejoras, así como los cultivos permanentes (los que tengan un término de producción superior a tres años).

No se debe incluir la maquinaria o equipo y, para las propiedades rústicas o rurales, tampoco se deben incluir las viviendas, escuelas, puestos de salud, dispensarios u otros centros de beneficio social.

iii. Impuesto sobre circulación de vehículos: la circulación de vehículos en territorio, espacio aéreo y aguas nacionales genera un impuesto que deben pagar los propietarios de estos, cuyos fondos en buena parte tienen como destino las municipalidades del país, lo que está regido por la Ley del Impuesto a la Circulación de Vehículos Terrestres, Marítimos y Aéreos, Decreto No. 70-94.

El impuesto debe ser pagado por todos los vehículos terrestres (carros, camionetas, camiones, motocicletas, etc.), aéreos (aviones, avionetas, helicópteros y otros) y los marítimos (lanchas, botes, veleros, barcos, etc.).

b. Impuestos indirectos:

Estos impuestos gravan el consumo o la distribución de productos o servicios. Son los más eficientes de recaudar, debido a que es el vendedor o distribuidor el que recauda y cobra el impuesto a la persona o entidad al momento que este compra los bienes o contrata los servicios.

i. Impuesto al Valor Agregado (IVA): el IVA es el impuesto que más dinero genera para el Estado y su característica principal es que lo paga toda persona que compra algún bien o servicio. Está regulado por el Decreto 27-92 del Congreso de la República y sus reformas. Las modificaciones más recientes se encuentran en los Decretos 04-2012 y 10-2012 Ley Antievasión II y Ley de Actualización Tributaria, respectivamente.

Conocer quién debe pagarlo, cómo, cuándo y dónde es importante para mantener en orden las cuentas, a la vez que todas las personas colaboran para que el Estado cuente con los recursos que necesita para cumplir con su misión.

Es muy importante tener claro que la tasa general del IVA es del 12% del valor de cada producto o servicio y está siempre incluida en el precio final. Es necesario rechazar de inmediato, acciones que pretendan sumar este impuesto al precio, con el pretexto de que se pide factura.

Si inscribiste tu empresa como pequeño contribuyente el único impuesto que debes pagar es el 5% del IVA mensual.

ii. Derechos Arancelarios de Importación (DAI): los aranceles son derechos que se pagan por las importaciones con el propósito de aumentar los ingresos del Estado o bien para proteger la producción nacional ante productos fabricados en el extranjero y traídos a Guatemala.

iii. Impuesto sobre la Distribución de Bebidas Alcohólicas Destiladas, Cervezas y Otras Bebidas Fermentadas: la distribución de bebidas alcohólicas destiladas, cervezas y otras bebidas fermentadas, tanto de producción nacional como importadas pagan un impuesto que tiene como base el precio de venta al consumidor final, sugerido por el fabricante o el importador.

Las bebidas que pagan este impuesto y sus tarifas son las siguientes:

Producto	Tasa de impuesto
Cervezas y otras bebidas de cereales fermentados	6.0%
Vinos, vinos espumosos, vinos vermouth y sidras.	7.5%
Bebidas alcohólicas destiladas.	8.5%
Bebidas alcohólicas mezcladas.	7.5%
El resto de las bebidas fermentadas	7.5%

v. Impuesto Específico a la Distribución del Cemento: la distribución de cemento en el territorio nacional también paga un impuesto, según el Decreto 79-2000, que tiene una particularidad que no poseen otros impuestos: el dinero que se recaude se destina exclusivamente al financiamiento de programas de vivienda popular.

De acuerdo con su ley, el impuesto a la distribución de cemento lo deben pagar los fabricantes y los importadores de este producto, pues el gravamen se genera en el momento de la salida del producto de las bodegas de almacenamiento de los fabricantes o bien, al internarse al país por la aduana correspondiente.

La tarifa de este impuesto es de Q1.50 por cada bolsa de 42.5 kilogramos de peso, o bien su equivalente, cuando se venda a granel o en bolsas de diferente peso.

vi. Impuesto de Tabacos y sus Productos: la Ley de Tabacos y sus productos (Decreto 61-77) rige todo lo relacionado con la siembra, cultivo, tránsito, manufactura, comercio, importación y exportación del tabaco y sus productos, además de fijar un impuesto para los cigarrillos fabricados a máquina, nacional o importados, así como a los puros y mixturas. Lo deben pagar los fabricantes y los importadores.

Los cigarrillos fabricados a máquina, producidos en el país o importados, pagan un impuesto no menor al 75 por ciento del precio sugerido al público, deduciendo el IVA y el impuesto específico de dicha ley. No se considera precio de venta sugerido al consumidor, el precio facturado al distribuidor o intermediario por el fabricante o importador.

vii. Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo y Derivados del Petróleo: la distribución de petróleo y sus combustibles es hecho generador de un gravamen, según el Decreto 38-92, que surge en el momento del despacho de dichos productos. Las tasas del impuesto son las siguientes:

Producto	impuesto por Galón
Gasolina superior	Q4.70
Gasolina regular	Q4.60
Gasolina de aviación	Q1.30
Diesel y gas oil	Q0.60
Kerosina	Q0.60
Kerosina para motores de reacción	Q0.60
Nafta	Q0.60
Gas licuado (gas propano) a granel y en carburación	Q0.60
Combustible para genera electricidad y gas propano para consumo doméstico	Q0.00

EJERCICIO INDIVIDUAL: SISTEMA TRIBUTARIO GUATEMALTECO

- **Instrucciones:** Calcula el IVA de las siguientes ventas de un pequeño contribuyente y el total del impuesto pagado en un año.

Mes	Venta Totales	5% del IVA
enero	Q12,150.00	
febrero	Q5,720.00	
marzo	Q10,101.00	
abril	Q15,012.00	
mayo	Q5,000.00	
junio	Q8,920.00	
julio	Q12,325.00	
agosto	Q9,150.00	
septiembre	Q10,025.00	
octubre	Q12,212.00	
noviembre	Q7,311.00	
diciembre	Q6,700.00	
Totales		

Respuestas guía para el docente:

Mes	Venta Totales	5% del IVA
enero	Q12,150.00	Q607.50
febrero	Q5,720.00	Q286.00
marzo	Q10,101.00	Q505.05
abril	Q15,012.00	Q750.60
mayo	Q5,000.00	Q250.00
junio	Q8,920.00	Q446.00
julio	Q12,325.00	Q616.25
agosto	Q9,150.00	Q457.50
septiembre	Q10,025.00	Q501.25
octubre	Q12,212.00	Q610.60
noviembre	Q7,311.00	Q365.55
diciembre	Q6,700.00	Q335.00
Totales	Q114,626.00	Q5,731.30

2.3. ¿Qué es legislación laboral?

Hay trabajos que las personas no siempre pueden hacer solos, por ejemplo, colocar el techo de teja de la casa y arrear o vacunar el ganado al mismo tiempo, y en muchos casos requiere de alguien que les ayude con esas tareas. Esta persona es un trabajador y, así como tiene obligaciones, también tiene derechos.

Se entiende por legislación laboral, a aquel conjunto de leyes y normas que tienen por objetivo, regularizar las actividades laborales, ya sea en lo que respecta a los derechos del trabajador, como también a sus obligaciones y lo mismo para el empleador.

En el Código de Trabajo de Guatemala se establecen los derechos y obligaciones de empleador y trabajador. Este se divide en: títulos, capítulos y artículos.

En el Código de Trabajo, el título tercero menciona los salarios, que es lo mismo que decir remuneración o pago por el trabajo realizado, lo cual es un derecho de todo trabajador.

Prestaciones laborales

Las prestaciones laborales son los beneficios complementarios al sueldo que el empleador otorga a sus trabajadores. Entre ellas están:

i. Aguinaldo: es obligación del empleador otorgar cada año un aguinaldo no menor del 100% del salario mensual a los trabajadores que hubieren laborado durante un año ininterrumpido y anterior a la fecha de otorgamiento.

A los trabajadores que tuvieren menos del año de servicios, tal aguinaldo les será cubierto proporcionalmente al tiempo laborado.

• Ejemplo 1: aguinaldo completo

El trabajador tiene un año o más laborando en la empresa. Si el salario mensual es de Q4,000.00, se le debe pagar correspondiente así: los primeros Q2,000.00 antes del 15 de diciembre y el resto, antes del 30 de enero.

• Ejemplo 2: aguinaldo proporcional

El trabajador ha laborado 11 meses, es decir, 334 días. Si el salario mensual es de Q 4,000.00, hay que calcular el aguinaldo proporcional:

Primero se multiplican los días transcurridos por el salario mensual:

$$334 \times 4,000 = 1,336,000$$

Luego se divide entre 365 días que tiene en año:

$$1,336,000 / 365 = Q3,660.27$$

ii. Bono 14: el verdadero nombre de dicha bonificación es el de Bonificación Anual para Trabajadores del sector Privado y Público Decreto 42-92, se le denomina Bono 14, ya que se constituye en un 14 salario, tomando en cuenta que el Aguinaldo es el salario No. 13.

Dicha bonificación fue instituida en el gobierno de Jorge Serrano Elías en 1992 y es una prestación laboral obligatoria para todo patrono, tanto del sector privado como público y consiste en otorgar un sueldo o salario ordinario, a todo trabajador por el monto de un mes de salario siempre que tenga un periodo completo o, la parte proporcional cuando el período laborado sea menor.

Para calcular dicha prestación se toma como base el promedio de los sueldos o salarios ordinarios devengados por el trabajador en el año, el cual termina en el mes de junio de cada año.

• **Ejemplo 1: bono 14 completo**

El trabajador tiene dos años o más laborando en la empresa. Si el salario mensual es de Q 3,000.00 se le debe pagar el bono 14 a más tardar el 15 de julio.

• **Ejemplo 2: bono 14 proporcional**

El trabajador ha laborado 3 meses, es decir, 92 días. Si el salario mensual es de Q 3,000.00, hay que calcular el bono 14 proporcional:

$$92 \times 3,000 = 276,000$$

Luego se divide entre 365 días que tiene el año:

$$276,000 / 365 = Q756.16$$

iii. Vacaciones: todo patrono debe otorgar un periodo de vacaciones pagado de 15 días hábiles al trabajador, después de un año de servicios continuos prestados.

El trabajador los debe tomar y extender una constancia de disfrute de estas. Las vacaciones no son compensables en dinero, solo para efectos del cálculo de la indemnización.

Siendo su fundamento legal el inciso i del artículo 102 de la Constitución Política de la República de Guatemala, en la cual se indica lo siguiente: “Derecho del trabajador a quince días hábiles de vacaciones anuales pagadas después de cada año de servicios continuos, a excepción de los trabajadores de empresas agropecuarias, quienes tendrán derecho de diez días hábiles”.

El IGSS

El Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) es una institución gubernamental, autónoma, dedicada a brindar servicios de salud y seguridad social a la población que cuenta con afiliación al instituto, llamada entonces asegurado o derechohabiente.

Fue creado por el Decreto No. 295 del Congreso de la República de Guatemala y firmado por el entonces presidente de la República de Guatemala el Doctor Juan José Arévalo. Actualmente se encuentra anexada al Ministerio de Trabajo y Previsión Social, sin embargo, esto no impide su autonomía.

El objeto primordial de la Seguridad Social es dar protección mínima a toda la población del país, a base de una contribución proporcional a los ingresos de cada uno y de la distribución de beneficios a cada contribuyente o a sus familiares que dependen económicamente de él.

La cuota patronal que cada empleador debe aportar es del 10.67% de los salarios de sus trabajadores. El aporte del trabajador es del 4.83% de su salario.

• **Ejemplo 1: cuota patronal mensual**

Para un salario mensual de Q 3,750.00 se pagaría así:

$$Q3,750 \times 0.1067 = Q 400.13$$

El aporte suma Q 400.13 lo cual corresponde al 10.67% señalado por el IGSS.

• **Ejemplo 2: cuota del trabajador mensual**

Para un salario mensual de Q 3,750.00 se pagaría así:

$$Q3,750 \times 0.0483 = Q 181.13$$

El aporte suma Q 181.13 lo cual corresponde al 4.83% señalado por el IGSS.

EJERCICIO INDIVIDUAL: PRESTACIONES LABORALES.

- Instrucciones:** Calcula para cada caso la prestación laboral que se te solicita.

1. Juan tiene un salario mensual de Q 3,500.00. ¿Cuánto le corresponde de aguinaldo en un año?

2. María tiene un salario mensual de Q 5,000.00. ¿Cuánto debe pagar ella de IGSS?

3. Miguel inició a laborar en la empresa el 1 de febrero y su salario mensual es de Q 4,000.00. ¿Cuánto le corresponde de Bono 14?



Respuestas guiadas para el docente:

1. Juan tiene un salario mensual de Q 3,500.00. ¿Cuánto le corresponde de aguinaldo en un año?

R/ Le corresponde Q3,500.00.

2. María tiene un salario mensual de Q 5,000.00. ¿Cuánto debe pagar ella de IGSS?

**R/ La cuota que paga de IGSS un trabajador es de 4.83%.
 $Q5,000.00 \times 0.0483 = Q241.50$
 María debe pagar Q241.50 de IGSS mensual.**

3. Miguel inició a laborar en la empresa el 1 de febrero y su salario mensual es de Q 4,000.00. ¿Cuánto le corresponde de Bono 14?

R/ Inicialmente hay que contabilizar los días laborados hasta junio así:

Mes	No. días	
febrero	28	Ahora hay que multiplicar Q4,000.00 por 150 días: Q4,000 x 150 = Q600,000.00
marzo	31	
abril	30	Finalmente hay que dividir Q600,000.00 entre 365 días que tiene el año: Q600,000.00 / 365 = Q 1,643.84
mayo	31	
junio	30	
Total	150	

Le corresponde Q1643.84 de Bono 14.

1.4 Beneficios de la sostenibilidad

En el momento en que se realiza la cosecha de café, es importante que cada persona que participa en el proceso conozca su labor: los cortadores, el caporal, la persona que transporta el producto, los encargados del beneficio y los encargados de la bodega.

En una empresa cada trabajador, cumple una función y al estar organizados hace que el trabajo sea más eficiente. Para ello existen diferentes formas de organización del trabajo:

Organización familiar

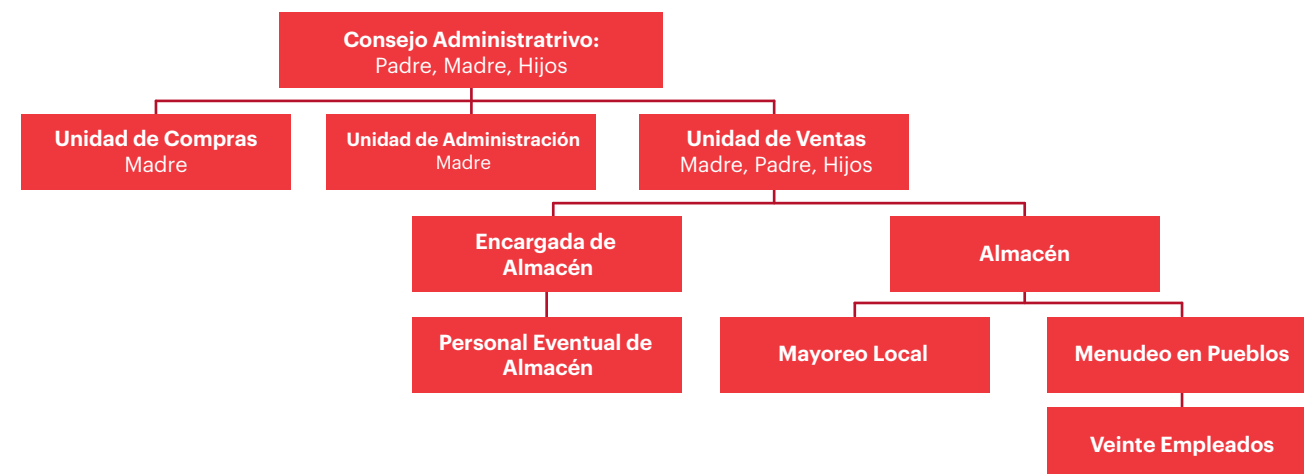
Las empresas familiares, son las organizadas por una sola familia. En este tipo de organización hay una persona que dirige y toma las decisiones, el resto de los familiares son los trabajadores.

Un gran desafío que tienen las empresas familiares es la continuidad del negocio cuando la persona que dirige llega a la tercera edad. La transición generacional es un proceso y no solo un traspaso de mando. Si la familia y la empresa definen una visión de futuro y trabajan en función de ella, esto se convertirá en un factor clave para la sostenibilidad del negocio.

Por ello, uno de los primeros retos a resolver es la incorporación de la generación joven dentro del negocio y su relación con los mandos medios no familiares, lo cual impacta directamente en los resultados de la empresa, pero sobre todo en la relación con el fundador y con el resto de la familia empresaria.

Es importante adoptar una visión compartida de futuro, resaltando los intereses de la familia y posteriormente los intereses individuales. Como paso inicial es necesaria una definición de roles y conductas, sobre las etapas dentro del ciclo de incorporación de los miembros familiares, así como la formalidad de las funciones dentro de la empresa.

Ejemplo:



Organización comunitaria

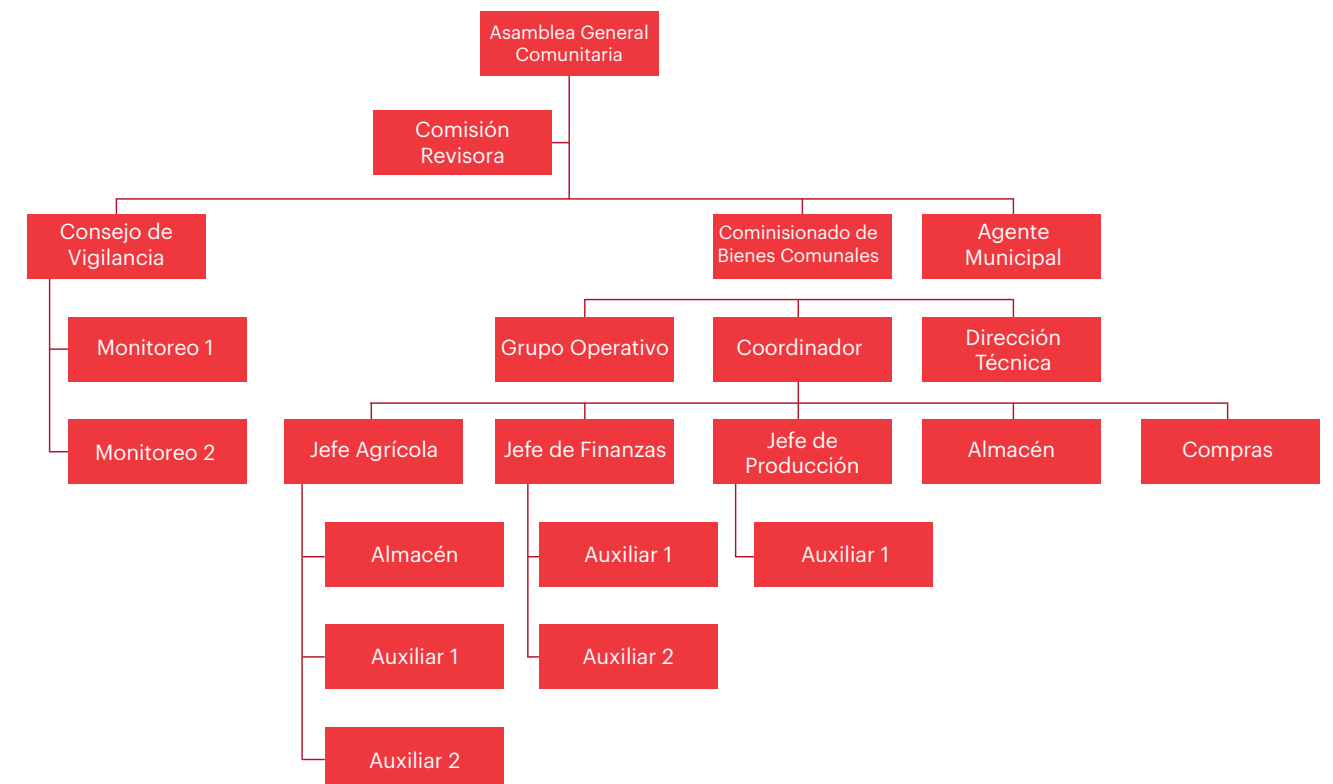
Este tipo de organización la conforman varias familias y tiene una estructura. Hay una persona que organiza el trabajo de todos.

Son empresas del sector rural que desarrollan sus actividades, aportando su trabajo para la producción, comercialización, transformación de productos agropecuarios, para cubrir necesidades de sus integrantes y de la comunidad.

Estas familias que se integran son beneficiarias de diversos programas y forman la empresa comunitaria, con el propósito de aprovechar la tierra en común y desarrollar actividades rurales. Se forma con varias personas que integran sus predios y desarrollan un trabajo comunitario en favor de la empresa.

La dirección de la empresa comunitaria será competencia de la asamblea general, la administración estará a cargo de la Junta de administración. El control interno estará a cargo de un fiscal elegido por la asamblea general, quien velará por las operaciones de la empresa, esta función la podrá ejercer un revisor fiscal elegido por la asamblea general.

Ejemplo:



Organización mercantil

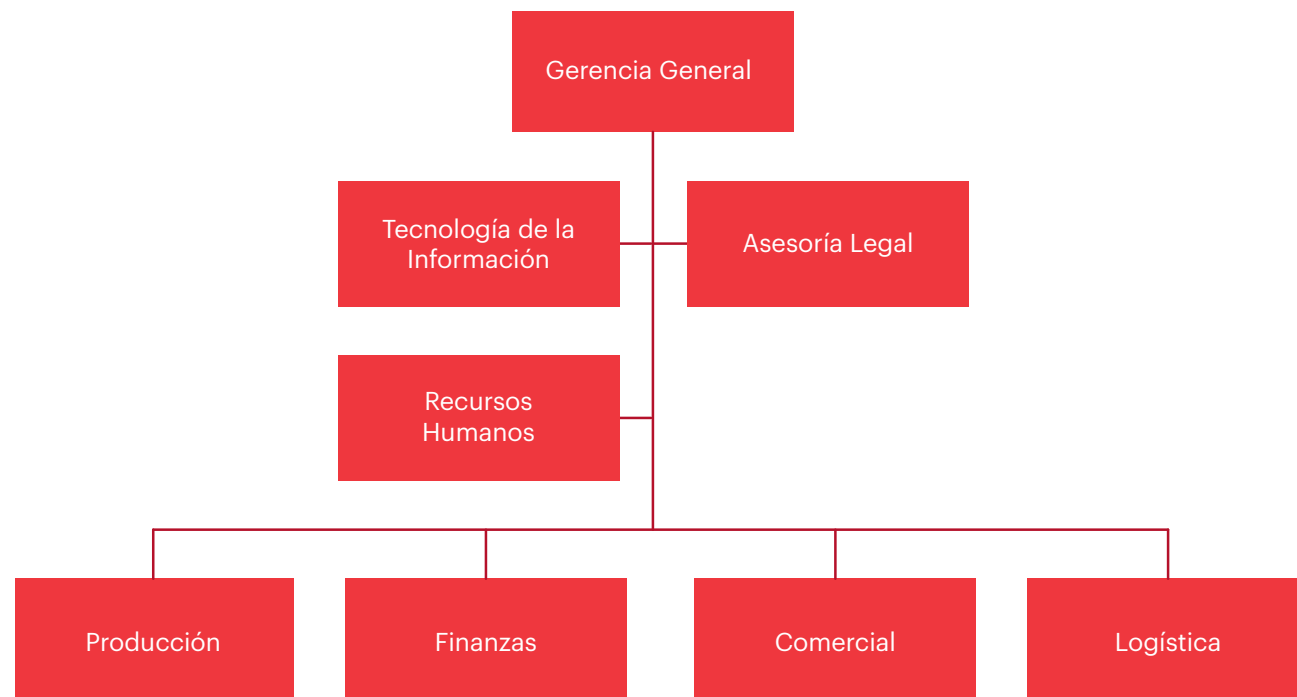
La empresa, es una organización que se dedica a la producción de bienes o prestación de servicios, que son requeridos o demandados por los consumidores, obteniendo de esta actividad un rédito económico, es decir, una ganancia.

Para el correcto desempeño de la producción, las empresas se basan en planes previamente definidos y estrategias determinadas por el equipo de trabajo.

La pequeña y mediana empresa (PYME), es una organización con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros establecidos por el país. También existe el término MiPyME (micro, pequeña y mediana empresa), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Es importante que tomes en cuenta que la estructura organizativa de una empresa depende de la evolución que tenga en el tiempo. El crecimiento y evolución de una empresa deberá estar acompañada de los cambios necesarios en la estructura, es decir, contratar a los trabajadores necesarios y darles a conocer lo que harán.

Ejemplo:



EJERCICIO INDIVIDUAL: ORGANIZACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA.

- **Instrucciones:** Describe las funciones de cada uno de los trabajadores de una panadería.

1. Panadero

2. Cajero:

3. Repartidor



Orientaciones para el docente:

Los estudiantes tienen conocimiento previo de cuáles son las funciones que ejercen estos tres puestos, las cuales pueden ampliar a través de la investigación, por ejemplo:

Panadero: Preparación, amasado, horneado, decorado, aplicación de normas de higiene, registro de tiempos de producción, etc.

Cajero: Custodia de valores, registro de transacciones, cierre de caja, atención al cliente, reporte de anomalías, aplicaciones de protocolos de seguridad, etc.

Repartidor: Retiro de mercadería, cargado de vehículo, diseño de rutas, entrega de producto, entrega de facturas, atención al cliente, recepción de devoluciones, etc.

EJERCICIO EXPLORATORIO: IDENTIFICAR LOS PROCESOS Y REQUISITOS LEGALES EN LA ORGANIZACIÓN LABORAL.

- **Instrucciones:** En grupos de tres personas realiza lo siguiente:
 1. Seleccionen el tipo de empresa que quieren implementar:
 - Tienda
 - Panadería
 - Zapatería
 - Farmacia
 - Venta de ropa
 - Restaurante
 2. Decidan un nombre.
 3. Investiguen y completen los formularios necesarios, para inscribir la empresa.
 4. Hagan una proyección de ventas anual y calculen el IVA a pagar.
 5. Establezcan el número de colaboradores, sus salarios y describan la función de al menos dos de los puestos.
 6. Calculen las prestaciones laborales correspondientes a un año de cada trabajador.



Orientaciones para el docente:

Este es un ejercicio comprensivo de la materia laboral y de organización empresarial, por lo que puede plantearse como un proyecto dentro de la evaluación.

Idealmente debe realizarse en grupos para que los participantes experimenten la división del trabajo y la sinergia.

3. Estima el plan de costos para elaborar diferentes productos

3.1. Modelo de costos en los sectores de actividad económica

Muchas de las actividades que realizas cada día, implican sacar dinero de tu bolsillo y entregarlo a cambio de viajar en autobús, compartir una merienda o pagar una entrada al cine.

Es muy posible, que en tu vida familiar a estas salidas de dinero se les llamen gastos, sin embargo, en el mundo de las empresas se les llaman costos; y son todas las salidas de dinero necesarias para producir un producto o servicio.

Imagina que te pones de acuerdo con unos compañeros que van a llegar esta noche a tu casa para hacer juntos una comida. Cuando tengas la receta el siguiente paso será ir al mercado a comprar todos los ingredientes, luego reunirte con tus amigos en la cocina de tu casa, cobrarles lo que gastaste, para finalmente, cocinar y disfrutar. Esa cantidad de dinero que entre todos pusieron es el costo de la comida.

En las empresas, muchas de las decisiones que se toman están relacionadas con los costos de sus productos o servicios, pues uno de los objetivos más importantes es generar ganancias, y para esto es necesario que exista una diferencia positiva entre el precio de venta y los costos.

Si te animas a hacer los paches con tus amigos, te darás cuenta, que cuestan menos que si los compran hechos. Esta diferencia es la ganancia de la venta de paches que también se le llama margen de utilidad.

Debes tener muy en cuenta que los precios de venta no se establecen con base en los costos, sino más bien en el valor de artículos similares en el mercado. Es por esto, que es muy importante tener bien controlados los costos, pues si no logras un margen de utilidad, tu empresa no va a sobrevivir mucho tiempo.

Existen diferentes maneras de controlar los costos en una empresa, una de las más comunes son los sistemas contables, sin embargo, no son la única forma. Por eso, las

empresas utilizan modelos de costeo que consideran diferentes datos, con el fin de obtener información más precisa y en tiempo real, que ayude en la toma de decisiones. Estos modelos tienden a ser distintos según el tipo de industria.

Tipos de industria

Cuando se habla de industria, puedes encontrar distintos significados, sin embargo, para este caso una industria es un conjunto de empresas que se dedican a trabajar en un mismo tipo de producto o servicio. Algunos de los tipos de industrias más comunes son:

Industria	Descripción
Alimenticia	Utiliza los productos agropecuarios y de la pesca para convertirlos en alimentos. Antes de que estos productos lleguen hasta tu mesa, es necesario que pasen por diversos procesos de transformación, tales como preparación, conservación y envasado. Si una receta de comida te quedó muy bien tu futuro restaurante sería parte de esta industria.
Farmacéutica	Esta industria se dedica al descubrimiento, fabricación, preparación y comercialización de productos químicos con fines médicos, bien sea para el tratamiento y/o para la prevención de enfermedades.
Siderúrgica	Se dedica a transformar el mineral de hierro a través de tratamientos metalúrgicos como la fundición o reducción, para obtener diferentes tipos de hierro y sus aleaciones. El mineral es sometido a elevadas temperaturas en presencia de combustibles que por lo general son carbón mineral y coque.
Matlúrgica	La industria metalúrgica se dedica a transformar otros metales diferentes al hierro. Trabaja con cobre y aluminio, entre otros. Este tipo de industria requiere de inversiones elevadas, en especial porque deben ocupar mucho suelo industrial.

Industria	Descripción
Química	Esta industria que se dedica a la extracción y procesamiento de materias primas naturales y sintéticas. El proceso de producción en esta industria puede ser muy complejo y por ello su valor añadido suele ser mayor. Algunos de los productos que se producen en esta industria son: fertilizantes, ácidos, pinturas, cosméticos, conservantes, explosivos, entre otros.
Petroquímica	Es una rama de la industria química que se encarga de obtener determinados productos a partir de hidrocarburos (petróleo y gas natural). Existen alrededor de mil derivados, entre los que se encuentran los fertilizantes, el plástico, los lubricantes, el solvente, las fibras sintéticas, entre otros. Las plantas petroquímicas suelen estar ubicadas cerca de los yacimientos de petróleo y gas con el fin de tener un acceso más fácil.
Textil	Se encarga de producir fibras, ya sean naturales o sintéticas, para la creación de nuevas piezas, esta industria incluye actividades como: el hilado, el tejido y la confección de prendas de vestir y otros artículos. En el pasado el término textil solo se utilizaba para las telas tejidas, sin embargo, hoy en día el concepto se amplió y ahora incluye telas formadas por procesos químicos o uniones mecánicas.
Automotriz	Es la industria que se encarga de la producción de automóviles, desde su diseño, desarrollo, fabricación hasta su ensamblaje, comercialización y venta.
Inmobiliaria	Toda aquella actividad relacionada con la construcción, remodelación, compra, venta o renta de bienes raíces, forma parte de la industria inmobiliaria. Estos bienes pueden ser casas, edificios, departamentos o terrenos, entre otros.

Cada una de estas industrias tiene sus particularidades, pero todas tienen algo en común y es que necesitan tener muy claros sus costos para mantener sus niveles de rentabilidad.

EJERCICIO INDIVIDUAL: LAS EMPRESAS EN MI ZONA:

- Instrucciones:** Utilizando la tabla, haz un listado de las empresas presentes en la zona donde vives, luego selecciona a cuál de las industrias anteriores pertenece. Con esta información determina ¿cuál es la industria predominante en tu zona?, y responde la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los factores que influyen en que tu zona de residencia sea ideal para la industria predominante?

Nombre de la empresa	Industria a la que pertenece	Observaciones
Industria predominante:		
Factores influyentes:		

3.2. Ideas de negocio y modelo de negocio

Una idea es una representación mental que surge del pensamiento o de la imaginación. Todas las empresas que anotaste en el ejercicio anterior iniciaron como una idea, y eso está muy bien, pero para que llegaran a ser las empresas que son hoy, tuvieron que hacer muchas cosas más, una de las más importantes: crear un modelo de negocio.

El modelo de negocio es una herramienta cuyo objetivo es conocer con claridad el tipo de negocio que vas a crear, a quién va dirigido, cómo vas a vender, qué costos tendrás, en fin, cómo llevarás tu idea al mercado.

¿Recuerdas la comida que hiciste con tus compañeros? Supón que les quedaron muy sabrosos y hablaron de ellos por días, y terminaste pensando que sería una buena idea seguir cocinando paches para vender. Esta es la primera fase de la creación de tu negocio tener la idea.

Luego de eso, es necesario crear tu modelo de negocios. Para construirlo, debes ir agregando nuevos aspectos a tu idea inicial: tienes que identificar quiénes serán tus clientes, qué tipo de comida vas a vender, dónde la vas a cocinar, cómo la vas a vender, cuánto dinero necesitas para iniciar, en cuánto las vas a vender. Todos estos datos forman parte de tu modelo de negocios y te permitirán diferenciarte de las otras ventas de paches que existan en tu zona.

Para diseñar tu modelo de negocios existen muchas metodologías diferentes, sin embargo, una de las más sencillas consiste simplemente en responder a las siguientes preguntas, en relación con tu idea

¿A quién va dirigido tu producto o servicio?
¿Qué es lo que vas a vender?
¿Qué es lo que te diferencia de tus competidores?
¿Cómo lo vas a fabricar o crear?
¿Cómo lo vas a vender?
¿Cuánto te va a costar?
¿En cuánto lo vas a vender?

Respondiendo a estas preguntas, tendrás más claridad de cómo tu idea se podrá convertir en un emprendimiento, esa es la magia del modelo de negocios y al plasmarlo por escrito te traerá muchos beneficios, tales como:

Crear una ventaja competitiva	Contar con un plan para crecer	Inversores
Te permite diferenciarte de la competencia e incluso diseñar algo novedoso y nunca visto.	Puedes considerar diversas estrategias para crecer hasta donde alcance tu imaginación.	Puedes presentarlo a posibles inversionistas en caso de que necesites más capital para su realización.

EJERCICIO INDIVIDUAL: LAS EMPRESAS EN MI ZONA:

- Instrucciones:** En grupos de máximo cuatro personas, realicen una lluvia de ideas de posibles negocios y elijan la que más les guste. Con base en esta idea, creen un modelo de negocios básico, respondiendo las preguntas del siguiente cuadro. Deben resumir su idea y modelo de negocios en un pliego de papel periódico.

Cuando todos terminen, los grupos van pasando al frente y le presentan su idea y modelo de negocios a sus compañeros. Deben tratar de conseguir la mayor cantidad de inversionistas. Se puede hacer un cuadro en la pizarra para ver cuál de las ideas logra conseguir más inversionistas.

Lluvia de ideas		
Idea a desarrollar:		

Lluvia de ideas	
1. ¿A quién va dirigido tu producto o servicio?	
2. ¿Qué es lo que vas a vender?	
3. ¿Qué es lo que te diferencia de tus competidores?	
4. ¿Cómo lo vas a fabricar o crear?	
5. ¿Cómo lo vas a vender?	
6. ¿Cuánto te va a costar?	
7. ¿En cuánto lo vas a vender?	



Orientaciones para el docente:

A diferencia de los ejercicios iniciales que se refieren a un producto, estos se refieren a un negocio, por lo que queda a criterio del docente si dan continuidad a lo trabajado o inician de cero.

Este ejercicio puede considerarse un proyecto dentro del esquema de evaluación.

3.3. Plan y costos para elaborar diferentes productos

Una de las preguntas que respondiste en el modelo de negocio fue ¿Cuánto te va a costar? Esta pregunta es clave en todas las industrias, pues forma parte del modelo de costos, el cual es indispensable para la rentabilidad de la empresa.

Cuando quieres evaluar los costos de tu emprendimiento, hay muchos factores que se pueden tomar en cuenta, pero entre los más importantes están: los costos variables, los costos fijos y el punto de equilibrio.

Costos variables

Cuando hiciste la comida con tus compañeros ¿recuerdas que tuviste que ir al supermercado a comprar los ingredientes necesarios? todo lo que pagaste en esa factura fue para las materias primas necesarias para la elaboración de tu comida, esto forma parte de los costos variables.

Los costos variables se definen como aquellos que están relacionados con el volumen de producción de la empresa, esto quiere decir que, si tu empresa no produce, tus costos variables son cero, pero conforme produces más, tus costos variables aumentan por cada pache que cocines, pues necesitas pagar por las materias primas para hacerlas.

Podrías pensar que este fue el único costo que tuviste cuando realizaste tu comida; sin embargo, para hacer la receta necesitaste electricidad para iluminar el lugar en que la prepararon, gas para la cocina e incluso pagaste algún transporte para ir a traer los materiales.

Estos costos se les llama costos fijos. Los costos fijos, son todos aquellos indispensables para operar tu empresa y que siempre deberás pagar por ellos, sin importar el volumen de tu producción.

Costos fijos

Finalmente, el punto de equilibrio se define como la cantidad de producción necesaria para cubrir los costos fijos y variables de tu empresa. En el punto de equilibrio no se está percibiendo ninguna ganancia, únicamente se pagan todos los costos.

En el caso de la comida que preparaste con tus compañeros, es la cantidad que tienes que vender para poder pagar los servicios públicos, local, empleados, carne, vegetales y demás materiales necesarios.

$$\text{Costos totales} = \text{Costos variables} + \text{Costos fijos}$$

El punto de equilibrio, normalmente se expresa en unidades del producto que vendes, pero también se puede convertir en el monto de ventas requerido, simplemente multiplicando las unidades del punto de equilibrio por el precio de venta. Existe una fórmula muy sencilla que te ayudará a calcular el punto de equilibrio:

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{Costos fijos totales} / (\text{Precio} - \text{Costo variable}) \text{ unitario}$$

Imagina que ya hiciste la lista de todos tus gastos fijos de la venta de comidas y sumados dan un total de Q2,310.00 mensuales, además tienes el listado de todos los ingredientes y las porciones que lleva cada platillo y sabes que el costo variable de cada una es de Q4 Quetzales, y las vendes a Q10 Quetzales cada una.

Utilizas la fórmula para calcular el punto de equilibrio de la siguiente manera:

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{Q2,310.00} / (\text{Q6} - \text{Q3}) = 770 \text{ paches}$$

Esto quiere decir que necesitas vender 770 comidas al mes para poder cubrir tus gastos fijos y variables; recuerda que en este punto tu emprendimiento aún no está generando ganancias. Si quieres saber cuál es el monto en Quetzales que necesitas vender simplemente multiplicas las 770 paches por el precio de venta lo que te da por resultado que necesitas vender al menos Q3,850.00 por mes.

EJERCICIO INDIVIDUAL: SISTEMA TRIBUTARIO GUATEMALTECO

- Instrucciones:** En los mismos grupos que se crearon para el ejercicio anterior, determinen el punto de equilibrio para el emprendimiento propuesto, tanto en unidades, como en volumen de ventas, considerando únicamente el producto principal. Para esto será necesario llenar las tablas siguientes con el listado de costos variables y costos fijos.

Rubro de costo fijo	Monto mensual
Costo fijo total	

Rubro de costo variable	Costo variable por unidad
Costo variable unitario	
Precio de venta unitario	
Cantidad de unidades de equilibrio	
Monto de facturación de equilibrio	



Orientaciones para el docente:

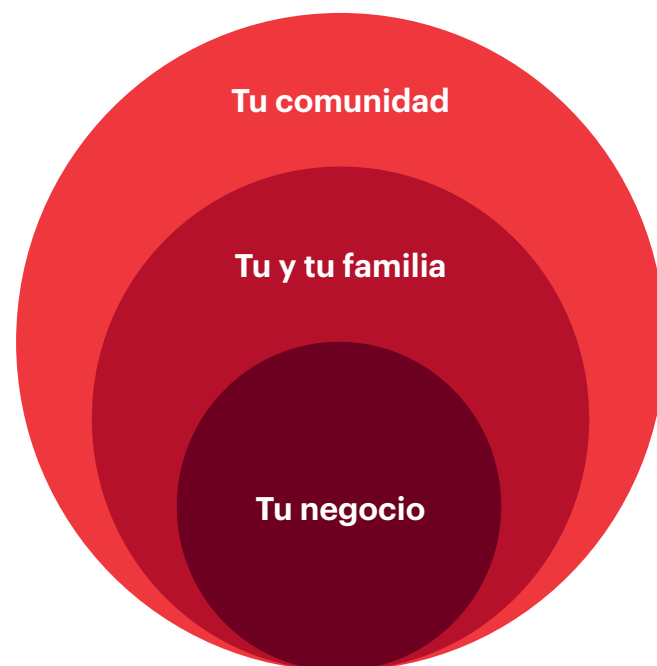
Este ejercicio es una continuidad del anterior, por lo que los estudiantes deben tener a la mano los resultados obtenidos.

3.4. Desarrollo personal, comunitario y empresarial

Hoy en día vives en una sociedad donde todo está muy relacionado, si tu casa está en una zona en que las empresas no están teniendo buenos resultados, definitivamente esto tendrá un impacto en la comunidad, pues la recaudación de impuestos se verá afectada y la municipalidad no podrá dar el mantenimiento adecuado a la calles y lugares públicos.

Estos resultados negativos empresariales, también podrían tener un impacto en tu vida familiar y tu desarrollo personal, pues más personas en tu comunidad estarán sin trabajo, todo esto termina por generar una sensación de malestar social y en algunos casos puede llegar a incentivar la delincuencia y la drogadicción.

Ante estos escenarios posibles, el emprendimiento es una de las mejores herramientas que tienes en tus manos para crecer a nivel económico y personal, sin embargo, para lograr buenos resultados es indispensable que definas un buen modelo de negocio y que lo ejecutes adecuadamente.



También es indispensable tener un buen sistema de costeo, que te ayude a tomar las mejores decisiones en el momento correcto, para asegurar que tu emprendimiento sea cada día más rentable y crezca, generando oportunidades de empleo a las personas de tu comunidad.

EJERCICIO INDIVIDUAL: EMPRENDIMIENTO EXITOSO:

- **Instrucciones:** Con base en la lista de empresas que hiciste en el ejercicio de la sección 3.1, elige la empresa que más te llame la atención, busca la manera de contactarte con ellos para solicitarles una entrevista, idealmente con el dueño o con alguno de los encargados. Prepara previamente tu entrevista creando todas las preguntas que necesites para que te ayuden a entender:

1. ¿Cómo surgió la idea del negocio?
2. ¿Cómo convirtieron esta idea en un negocio funcional?
3. ¿Cómo maneja actualmente la empresa su modelo de costos?

Finalmente prepara un reporte formal de todo lo que aprendiste en esta entrevista para presentarlo a tu docente.



Orientaciones para el docente:

A continuación, otras preguntas que se pueden utilizar:

- ¿Qué diferencia su negocio de otros similares en el mercado?
- ¿Cuáles son los principales puestos con los que está organizado el negocio?
- ¿Cuáles son las actividades principales que se realizan en el negocio?
- ¿Cuáles de los costos del negocio se pueden considerar fijos? Sin pedir montos.
- ¿Cuáles son los costos que van directamente en el producto (variables)? Sin pedir montos
- ¿Cuenta la empresa con metas de ventas?
- ¿Se utiliza la información de costos para definir las metas de ventas?

ANEXOS 1

Ejercicios del tema:

Métodos para la sostenibilidad de proyectos productivos/ emprendedores.

EJERCICIO INDIVIDUAL: PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

- **Instrucciones:** Se presentan a continuación una serie de afirmaciones y debes identificar si cada una es verdadera (V) o falsa (F).

Rubro	Verdadero o Falso
1. Una lechería que en seis meses aumenta la cantidad de litros de leche recolectados diariamente, con la misma cantidad de ganado, es un negocio productivo	
2. La sostenibilidad de un emprendimiento debe considerarse hasta que tenga al menos un año de estar operando	
3. Un lugar de venta de comidas que produce mayor cantidad de comidas por día, disminuyendo el tamaño de las porciones, demuestra un incremento su productividad	
4. El propietario de un puesto de venta de verduras que constantemente pide préstamos al banco para comprar el producto que vende tiene un negocio sostenible	
5. Una mayor cantidad de unidades de producto elaborado con la misma cantidad de recursos, significa mayor productividad	
6. Una fábrica de zapatos que hace un año tiene dañada una de sus cinco máquinas para la confección de calzado, y cuenta con otra que pronto dejará de operar, muestra signos de ser un negocio sostenible en el largo plazo.	
7. Una fábrica de queso que con la misma cantidad de empleados y de leche para su producto, ha disminuido la cantidad kilogramos producidos en los últimos 6 meses, se puede decir que tiene una disminución en su productividad	
8. La responsabilidad de que un negocio o emprendimiento sea sostenible en el tiempo recae únicamente en la persona que lo dirige	
9. Los conceptos de productividad y sostenibilidad aplican solo para empresas grandes, con muchos empleados	
10. No se puede ser más productivo, si se sacrifica la calidad de los productos o servicios se ofrecen a los clientes	

EJERCICIO EXPLORATORIO: MI FUTURO NEGOCIO

- **Instrucciones:** Debes identificar un proyecto para llevar al mercado un nuevo producto o servicio.

Una vez que hayas identificado ese producto o servicio, debes investigar con usuarios potenciales: ¿qué esperan de ese producto?, ¿qué características les gustaría que tuviera: color, materiales, forma de entrega, etc. y ¿cuánto estarían dispuestos a pagar? Selecciona un solo producto o servicio para facilitar el ejercicio.

¿Cuál es el producto o servicio que quieres llevar al mercado con tu proyecto?

¿Qué preguntas le vas a hacer a tus clientes potenciales? Incluye al menos una pregunta para: características del producto o servicio, necesidad a satisfacer, precio que el cliente está dispuesto a pagar.

Incluye en esta sección, las preguntas que vas a formular. Registra las respuestas en hojas adicionales. Debes consultar al menos a 10 clientes potenciales de tu producto o servicio.

Cuestionario para entrevistar clientes potenciales

Preguntas	Respuesta Cliente Potencial
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Una vez realizada la investigación, describe el producto que vas a llevar al mercado:

Rubros	Descripción
¿Cuál es tu producto?	
¿Quiénes son tus clientes potenciales?	
¿Qué características tiene? (materiales, color, presentación, Si es un servicio, describe en qué consiste.	
¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes?	

EJERCICIO EXPLORATORIO: CIENCIA Y TECNOLOGÍA PARA MI PROYECTO

- Instrucciones:** Dando continuidad al ejercicio “Mi futuro negocio”, debes investigar (en internet, libros o consultando a personas que conozcan del tema) sobre recientes avances tecnológicos que se relacionen con el negocio que piensas implementar. Debes indicar al menos un aspecto relevante que hayas encontrado en tu investigación.

Ámbitos	Tecnología útil para mi proyecto	Beneficios que se obtienen.
Materia prima		
Equipos		
Servicio al cliente		

EJERCICIO EXPLORATORIO: SOSTENIBILIDAD DE MI INICIATIVA

- **Instrucciones:** Considerando lo estudiado en esta sección, qué iniciativa podrías implementar en tu proyecto, para promover la sostenibilidad. Indica al menos tres aspectos que podrían apoyar que tu negocio sea sostenible.

Ideas de sostenibilidad para tu proyecto	Beneficios esperados
1.	
2.	
3.	



ANEXOS 2

Ejercicios del tema:

Procesos y requisitos legales en la organización laboral.

EJERCICIO EXPLORATORIO: INSCRIPCIÓN EN LÍNEA

- **Instrucciones:**

1. Ingresa a <http://www.registromercantil.gob.gt> y localiza el formulario SAT-RM 01 Versión 2 para inscripción de empresas mercantiles y comerciantes individuales.
2. Llena el formulario con la información con que cuentes de tu idea de proyecto y descárgalo.
3. Investiga qué diferencias existen entre la inscripción en línea y los pasos de inscripción que aparecen en la página anterior.

EJERCICIO INDIVIDUAL: SISTEMA TRIBUTARIO GUATEMALTECO

- **Instrucciones:** Calcula el IVA de las siguientes ventas de un pequeño contribuyente y el total del impuesto pagado en un año.

Mes	Venta Totales	5% del IVA
enero	Q12,150.00	
febrero	Q5,720.00	
marzo	Q10,101.00	
abril	Q15,012.00	
mayo	Q5,000.00	
junio	Q8,920.00	
julio	Q12,325.00	
agosto	Q9,150.00	
septiembre	Q10,025.00	
octubre	Q12,212.00	
noviembre	Q7,311.00	
diciembre	Q6,700.00	
Totales		

EJERCICIO INDIVIDUAL: PRESTACIONES LABORALES.

- **Instrucciones:** Calcula para cada caso la prestación laboral que se te solicita.

1. Juan tiene un salario mensual de Q 3,500.00. ¿Cuánto le corresponde de aguinaldo en un año?

2. María tiene un salario mensual de Q 5,000.00. ¿Cuánto debe pagar ella de IGSS?

3. Miguel inició a laborar en la empresa el 1 de febrero y su salario mensual es de Q 4,000.00. ¿Cuánto le corresponde de Bono 14?

EJERCICIO INDIVIDUAL: ORGANIZACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA.

- **Instrucciones:** Describe las funciones de cada uno de los trabajadores de una panadería.

1. Panadero

2. Cajero:

3. Repartidor

EJERCICIO EXPLORATORIO: IDENTIFICAR LOS PROCESOS Y REQUISITOS LEGALES EN LA ORGANIZACIÓN LABORAL.

- **Instrucciones:** En grupos de tres personas realiza lo siguiente:
 1. Seleccionen el tipo de empresa que quieren implementar:
 - Tienda
 - Panadería
 - Zapatería
 - Farmacia
 - Venta de ropa
 - Restaurante
 2. Decidan un nombre.
 3. Investiguen y completen los formularios necesarios, para inscribir la empresa.
 4. Hagan una proyección de ventas anual y calculen el IVA a pagar.
 5. Establezcan el número de colaboradores, sus salarios y describan la función de al menos dos de los puestos.
 6. Calculen las prestaciones laborales correspondientes a un año de cada trabajador.

ANEXOS 3

Ejercicios del tema:

Plan de costos para elaborar diferentes productos.

EJERCICIO INDIVIDUAL: LAS EMPRESAS EN MI ZONA:

- **Instrucciones:** Utilizando la tabla, haz un listado de las empresas presentes en la zona donde vives, luego selecciona a cuál de las industrias anteriores pertenece. Con esta información determina ¿cuál es la industria predominante en tu zona?, y responde la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los factores que influyen en que tu zona de residencia sea ideal para la industria predominante?

Nombre de la empresa	Industria a la que pertenece	Observaciones
Industria predominante:		
Factores influyentes:		

EJERCICIO INDIVIDUAL: LAS EMPRESAS EN MI ZONA:

- **Instrucciones:** En grupos de máximo cuatro personas, realicen una lluvia de ideas de posibles negocios y elijan la que más les guste. Con base en esta idea, creen un modelo de negocios básico, respondiendo las preguntas del siguiente cuadro. Deben resumir su idea y modelo de negocios en un pliego de papel periódico.

Cuando todos terminen, los grupos van pasando al frente y le presentan su idea y modelo de negocios a sus compañeros. Deben tratar de conseguir la mayor cantidad de inversionistas. Se puede hacer un cuadro en la pizarra para ver cuál de las ideas logra conseguir más inversionistas.

Lluvia de ideas		
Idea a desarrollar:		

Lluvia de ideas	
1. ¿A quién va dirigido tu producto o servicio?	
2. ¿Qué es lo que vas a vender?	
3. ¿Qué es lo que te diferencia de tus competidores?	
4. ¿Cómo lo vas a fabricar o crear?	
5. ¿Cómo lo vas a vender?	
6. ¿Cuánto te va a costar?	
7. ¿En cuánto lo vas a vender?	

EJERCICIO INDIVIDUAL: SISTEMA TRIBUTARIO GUATEMALTECO

- Instrucciones:** En los mismos grupos que se crearon para el ejercicio anterior, determinen el punto de equilibrio para el emprendimiento propuesto, tanto en unidades, como en volumen de ventas, considerando únicamente el producto principal. Para esto será necesario llenar las tablas siguientes con el listado de costos variables y costos fijos.

Rubro de costo fijo	Monto mensual
Costo fijo total	

Rubro de costo variable	Costo variable por unidad
Costo variable unitario	
Precio de venta unitario	
Cantidad de unidades de equilibrio	
Monto de facturación de equilibrio	

Autoridades del Ministerio de Educación

Oscar Hugo López Rivas
Ministro de Educación

Héctor Alejandro Canto Mejía
Viceministro Técnico de Educación

María Eugenia Barrios Robles de Mejía
Viceministra Administrativa de Educación

Daniel Domingo López
Viceministro de Educación Bilingüe e Intercultural

José Inocente Moreno Cámbara
Viceministro de Diseño y Verificación de la Calidad Educativa

Samuel Neftalí Puac Méndez
Director General de Currículo

Zaida Lorena Aragón Ayala de Argueta
Subdirectora de Evaluación Curricular

Carlos Alfonso López Alonzo
Subdirector de Diseño y Desarrollo Curricular

Especialista Sandra Fabiola Juárez López
MINEDUC -DIGECUR Ministerio de Educación de Guatemala

www.mineduc.gob.gt / www.mineduc.edu.gt

Dirección General de Currículo 6ª. Calle 1-36, zona 10, Edificio Valsari, 5º nivel, Guatemala, C.A. 01010 Guatemala, 2019





De conformidad con la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos el presente material didáctico es propiedad exclusiva del **Grupo Financiero BAC CREDOMATIC**, quien autoriza la reproducción del presente material única y exclusivamente para fines didácticos y académicos, no para fines comerciales. Por ende, está totalmente prohibida su venta.

