

Formación teleológica y administrativa GRADO 11

Ministerio de Educación Nacional  
Calle 43 No. 57 - 14 Bogotá, D.C.  
Teléfono: 222 28 00  
[www.mineduacion.gov.co](http://www.mineduacion.gov.co)  
[www.colombiaaprende.edu.co](http://www.colombiaaprende.edu.co)

FORMACIÓN TELEOLÓGICA Y ADMINISTRATIVA | GRADO 11



# Formación teleológica y administrativa

GRADO 11



La educación  
es de todos

Mineduación



La educación  
es de todos

Mineduación



# Formación teleológica y administrativa

GRADO 11



La educación  
es de todos

Mineducación



La educación  
es de todos

Mineducación

Ministerio de Educación Nacional de Colombia

María Victoria Angulo González  
Ministra de Educación Nacional

Constanza Alarcón Párraga  
Viceministra de Educación Preescolar, Básica y  
Media

Sol Indira Quiceno Forero  
Directora de Cobertura y Equidad

Sandra Patricia Bojacá Santiago  
Subdirectora de Permanencia

Clara Helena Agudelo Quintero  
Coordinadora grupo educación en el medio rural y  
para jóvenes y adultos - Subdirección de Permanencia

Luis Mauricio Julio Cucanchón  
Profesional especializado Subdirección de  
Permanencia

Luz Yenny Hernández Robayo  
Maricel Cabrera Rosero  
Jorge Eduardo Morales  
Equipo técnico Subdirección de Permanencia

En la creación, diseño y edición inicial del Módulo de  
Formación Teleológica y Administrativa Grado 11,  
intervinieron las siguientes personas:

#### **UNIVERSIDAD DE PAMPLONA**

**Carlos José Gil J.**  
Decano Facultad de Educación

**Ángel Ignacio Ramírez C.**  
Concepción y orientación general  
Coordinador del Proyecto

**Emiliano Almeida**  
**Henry Martínez Suárez**  
**Deyci Rocío Rodríguez Cordero**  
**Luis Humberto Sierra Pérez**  
Autores

© 2004 Ministerio de Educación Nacional  
Todos los derechos reservados

© 2007 Ministerio de Educación Nacional

© 2009 Ministerio de Educación Nacional  
Todos los derechos reservados

En la adaptación y actualización del Módulo de Formación  
Teleológica y Administrativa Grado 11, para su edición inicial  
2011, intervinieron las siguientes personas:

#### **FUNDACIÓN NUEVOS SENTIDOS PARA EL DESARROLLO INSTITUCIONAL, SOCIAL Y ECONÓMICO**

**María Fernanda Osorio F.**  
Directora General

**Ángel Ignacio Ramírez C.**  
Coordinación Pedagógica

**Jenny Quintero Jerez**  
Autor

**LEÓN GRÁFICAS LTDA**  
Diseño de portada e interior y edición

#### **Impreso por Panamericana Formas e Impresos S.A.**

© 2011 Ministerio de Educación Nacional  
Todos los derechos reservados  
Prohibida la reproducción total o parcial, el registro o  
la transmisión por cualquier medio de recuperación de  
información, sin permiso previo del Ministerio de Educación  
Nacional.

© Ministerio de Educación Nacional  
ISBN: 978-958-691-276-0  
2011 Cuarta edición adaptada, revisada, actualizada y  
cualificada

# Contenido

Orientaciones para Estudiantes .....	5
<b>MOMENTO UNO:</b> Desarrollemos pensamiento crítico.....	9
1. Estrategia: Indaguemos nuestra realidad .....	9
A. Lectura 1: La complejidad y la empresa .....	10
2. Propósito.....	15
A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar.....	15
B. Competencias del campo de formación que se requieren .....	17
3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo del ciclo de aprendizaje .....	17
A. Pensamiento teleológico y el desarrollo rural.....	18
<b>MOMENTO DOS:</b> Desarrollemos pensamiento planificador.....	37
1. Estrategia: Formulemos un Proyecto de Inversión Productivo -PIP y configuremos una Organización de Inversión Productiva-OIP .....	38
A. Lectura 2: Un proyecto para el cultivo de soya .....	38
2. Propósito.....	41
A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar.....	41
B. Competencias del campo de formación que se requieren .....	43
3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo de los ciclos de aprendizaje .....	43
A. Proyectos de inversión y las alternativas de proyecto de vida en lo rural .....	43
B. Ciclos de un Proyecto .....	47

<b>MOMENTO TRES:</b> Desarrollemos pensamiento productivo.....	65
1. Estrategia: Ejecutemos el Proyecto de Inversión Productivo y Desarrollemos la Organización de Inversión Productiva .....	66
2. Propósito.....	66
A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar .....	66
B. Competencias del campo de formación que se requieren .....	67
3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo de los ciclos de aprendizaje.....	67
A. Los proyectos de inversión y las herramientas contables.....	67
B. La Relación de Bienes y el Proyecto .....	94
C. Estados financieros .....	100
D. Seguimiento integral al proyecto de inversión productivo .....	103
E. La liquidación del proyecto.....	114
 <b>MOMENTO CUATRO:</b> Desarrollemos pensamiento prospectivo.....	117
1. Estrategia: Visionemos alternativas de futuro .....	118
2. Propósito.....	119
A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar.....	119
B. Competencias del campo de formación que se requieren .....	120
3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo del ciclo de aprendizaje .....	120
A. Lectura 3: Futuro real y futuro del hombre .....	120
 Referencias.....	129

# Orientaciones para Estudiantes

## **Bienvenidos a la Educación Media: momento importante para proyectarnos hacia la educación superior o al mundo de la vida productiva**


El nivel de la Educación Media tiene desafíos diferentes al de Educación Básica, y por tanto, encontraremos a lo largo de este Módulo, estrategias de aprendizaje diferentes, que enriquecerán los procesos formativos que vienes desarrollando a lo largo de tu proceso educativo. Seguramente, si provienes de los modelos educativos de Postprimaria o Telesecundaria, no notarás tanta diferencia.

El Modelo de Educación Media Rural –EMR–, apoyado por estos módulos, busca garantizar una educación de calidad que responda tanto a los estándares educativos nacionales como a las demandas y expectativas de los pobladores del sector rural, en un diálogo coherente con la vida cotidiana y de manera particular, con el mundo productivo, de cara a los desafíos de vida del siglo XXI.

La idea fundamental que nutre este Modelo Educativo se orienta a lograr que, como jóvenes, desarrollemos una mentalidad crítica, planificadora, productiva y prospectiva, necesaria para avanzar en la construcción de mejores condiciones de vida, tanto personales como colectivas.

### **Con este Modelo, hagamos el compromiso de alcanzar lo siguiente:**

- *Comprender críticamente el contexto en donde vivimos.* Para ello, con la orientación de los y las profesoras, asumamos el estudio sistemático de nuestro entorno a partir de las propuestas teóricas que brindan los saberes escolares para entenderlo.
- *Apropiarnos de las competencias necesarias para asumir el desafío de plantear alternativas* de intervención sobre el entorno, a través de la Institución Educativa, mediante la formulación y ejecución de un Proyecto de Inversión Productiva –PIP– y la conformación de una Organización de Inversión Productiva –OIP–. A la vez, convertir estos proyectos en un semi-



llero de interrogantes y necesidades de aprendizaje, con los cuáles de la mano con los profesores llegaremos a los saberes que requerimos.

- *Trabajar los contenidos expuestos en cada Módulo, en particular, y en todos los módulos en general, según el plan de estudio concertado con los docentes, con el fin de apoyarnos en las nociones y conceptos que allí se exponen y que nos permiten comprender y explicar los diferentes problemas de conocimiento que van surgiendo con el desarrollo del PIP y la OIP; lo mismo, en el desenvolvimiento de la vida cotidiana.*

De este modo, lograremos la estructuración de formas de pensar, sentir y desear y actuar en torno al futuro que deseamos, en principio en nuestro territorio y después, fuera de él. Así, alimentaremos un pensamiento prospectivo que nos permitirá anticipar un tanto el futuro y, por ende, visualizar proyectos de vida.

Consecuentemente, estos módulos son un apoyo más para los aprendizajes que debemos desarrollar a lo largo del año escolar en los cuatro *momentos* que determina el Modelo Educativo, a saber:

- Momento uno: Desarrollemos pensamiento crítico
- Momento dos: Desarrollemos pensamiento planificador
- Momento tres: Desarrollemos pensamiento productivo
- Momento cuatro: Desarrollemos pensamiento prospectivo

Los conocimientos se organizan en torno a cada uno de estos *momentos*, sin embargo, es posible que de acuerdo con el *plan de estudio concertado* no se de una plena correspondencia entre este *plan* y los conocimientos expuestos en el respectivo módulo y *momento*. En tal sentido, quién ordena el abordaje de dichos conocimientos y, por ende, de los aprendizajes, no es el módulo sino el *plan de estudio* acordado.

Por lo tanto, se pretende que el apoyo en los módulos sea una estrategia más de aprendizaje productivo, de tal forma que la apropiación de los respectivos conocimientos tenga sentido y utilidad en la vida cotidiana; y a la vez, descubrir que es posible transformar positivamente la realidad, tanto a nivel de pensamiento como del mundo real en donde vivimos.

De esta manera, los módulos no son un plan de estudio a seguir al pie de la letra, ni contienen la totalidad de los Lineamientos y Estándares curriculares; en cambio, como estrategia, son un modo de organizar ciertos aprendizajes para atender el desafío que tenemos de configurar a lo largo de nuestro estudio, *pensamiento crítico, planificador, productivo y prospectivo*.

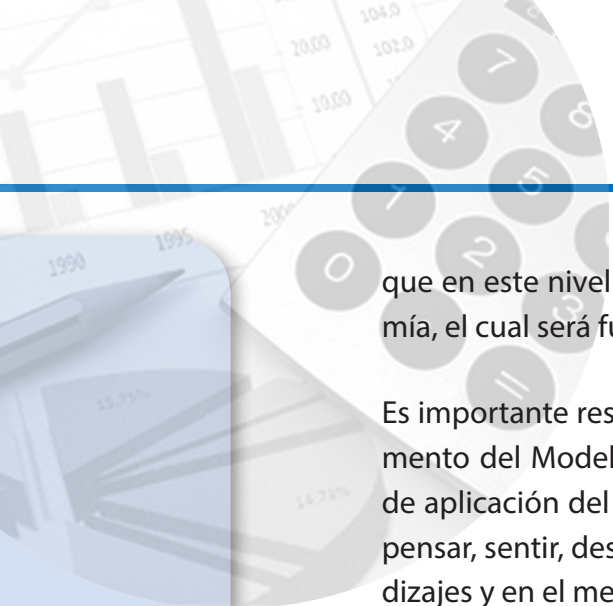
### ¿Cómo debemos usarlos?

Inicialmente, cuando nos encontremos desarrollando la estrategia denominada “**Indaguemos nuestra realidad**”, correspondiente al primer momento del Modelo, podremos acudir al módulo para apoyarnos en sus lecturas, conceptos, nociones e interrogantes, con el fin de abordar los desafíos de conocimiento o necesidades de aprendizaje que vamos planteando durante el desarrollo del Ciclo Lógico de Aprendizaje –CLA– y del *plan de estudio concertado*. Con las ideas allí expuestas y debidas explicaciones del docente, podremos apropiarnos de los conocimientos universales y enriquecer la reflexión y comprensión de nuestro entorno.

Este proceder será igual en el desarrollo de cada uno de los momentos del Modelo Educativo, claro está, atendiendo sus particularidades a nivel de propósito y estrategia, con el fin de que los conocimientos apropiados y competencias desarrolladas se constituyen en herramientas para resolver los problemas intelectuales y prácticos que se vayan configurando en cada paso del respectivo CLA. También, para construir proyecciones de vida razonables hacia el futuro, sea en la continuidad de los estudios superiores o en los estudios no formales o informales que nos permiten vincularnos de mejor forma al mundo cotidiano, en tanto mayores de edad: como ciudadanos, como productores y como personas que desarrollamos una vida moral y afectiva propia.

Seguramente en los contenidos que se presentan en cada *momento* de los módulos, no encontraremos todas las respuestas o temas que debemos asumir, según el *plan de estudio concertado*; caso en el cual debemos explorar los contenidos de los otros *momentos* que desarrolla el mismo módulo o en los módulos afines, y de no encontrarse lo que requerimos, debemos acudir a las fuentes que nos indique el docente del respectivo Campo de Formación o a las que por iniciativa propia podamos consultar. Recordemos que estamos en la educación media y





que en este nivel debemos *aprender a aprender* con un buen grado de autonomía, el cual será fundamental para desenvolvemos en la educación superior.

Es importante resaltar que cuando se está desarrollando el cuarto o último momento del Modelo, la tarea se centra en buscar nuevos sentidos y alternativas de aplicación del conocimiento apropiado y de hacer más visible las formas de pensar, sentir, desear y actuar con las cuales pretendemos avanzar en los aprendizajes y en el mejoramiento de nuestras condiciones de existencia, tratando de configurar posibles proyectos de vida.

*Como puede observarse, el sistema de aprendizaje propuesto se da a partir de la construcción de problemas de conocimiento planteados desde nuestro entorno y desarrollados a la luz de los conocimientos que brindan los diferentes Campos de Formación. En consecuencia, invita a buscar en estos módulos y en todas las fuentes posibles de consulta, los argumentos que necesitamos para la transformación de la realidad según nuestras expectativas de mejoramiento tanto en lo personal como en lo colectivo.*

**¡Adelante, comencemos con alegría el proceso!**

## MOMENTO UNO:

# Desarrollemos pensamiento crítico

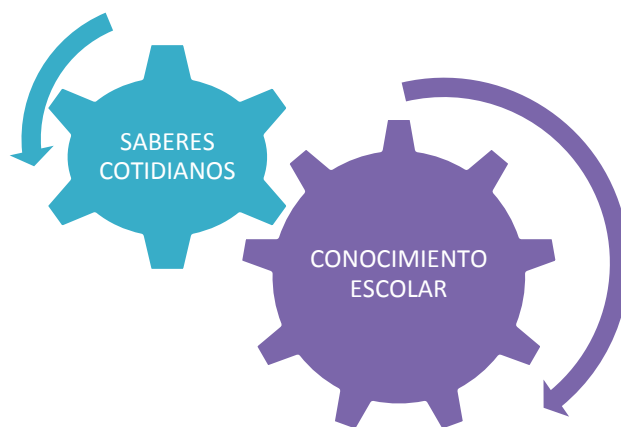
### 1. Estrategia: Indaguemos nuestra realidad

Si nos detenemos a pensar por un momento, descubriremos fácilmente que hay una diferencia entre los saberes que necesitamos y manejamos en el desarrollo de las actividades recreativas y de la vida familiar y cotidiana de nuestra comunidad y aquellos que se requieren y se construyen en la escuela: es la diferencia entre el conocimiento cotidiano y el conocimiento escolar.

Mientras el primero es instrumental, es decir está ligado a la práctica y nos sirve en determinados momentos y circunstancias, el segundo parece desarrollarse solo en el ámbito escolar. Así mismo, la lógica que subyace al conocimiento cotidiano es, la mayoría de las veces, una lógica en la cual no nos detenemos a pensar, sino que parece espontánea ya que ha sido aprendida en la vida misma, a veces de manera inconsciente por la observación–aprendizaje de actitudes que normalmente se asumen en situaciones específicas, a veces conscientemente por las experiencias y observaciones que hacen los adultos. Por otra parte, la lógica del conocimiento escolar es una lógica racional, que encierra un proceso

sistemático que se hace efectivo a través de los aprendizajes, que incluye ir de lo simple a lo complejo, de lo concreto a lo abstracto.

Es en este sentido, que el escenario problémico que a continuación proponemos construir, busca iniciar un diálogo entre, por una parte, los saberes cotidianos, es decir entre aquellos saberes de los que diariamente se hace uso en las actividades recreativas y de la vida familiar y cotidiana de nuestra comunidad, en las cuales se incorporan tradiciones, prácticas, festividades, costumbres y creencias, y, por otra parte, el conocimiento escolar que busca integrarse en las prácticas cotidianas para mejorar los procesos recreativos y de integración familiar y comunitaria, y con ello, la calidad de vida. De este modo, la vida ingresa al ámbito escolar y el conocimiento escolar sale e ilumina la vida.



### A. Lectura 1: La complejidad y la empresa<sup>1</sup>

Esta lectura que emprendemos nos sitúa frente a la problemática de pensar la empresa o proyecto de vida o de inversión en una dimensión total o como la define el autor, Compleja, ayudándonos a dimensionar desde todos los referentes posibles las decisiones y las acciones que vayamos a emprender tanto en el mundo de la vida cotidiana en general como en el mundo productivo en particular.

Tomemos una tela contemporánea. Ella utiliza fibras de lino, de seda, de algodón, de lana, de colores variados. Para conocer esa tela, sería interesante conocer las leyes y los principios que conciernen a cada uno de esos tipos de fibras. Sin embargo, la suma de los conocimientos sobre cada uno de esos tipos de fibras

que constituyen la tela es insuficiente para, no solamente conocer esa nueva realidad que es el tejido, es decir, las cualidades y las propiedades específicas de esa textura, sino también para ayudarnos a conocer su forma y su configuración.

**Primera etapa de la complejidad:** tenemos conocimientos simples que no ayudan a conocer las propiedades del conjunto. Una constatación banal que tiene consecuencias no banales: la tela es más que la suma de las fibras que la constituyen. *Un todo es más que la suma de las partes que lo constituyen.*

**Segunda etapa de la complejidad:** el hecho de que hay una tela, hace que las cualidades de tal o cual tipo de fibra no puedan explicarse plenamente en su totalidad. Esas cualidades son inhibidas o virtualizadas. *El todo es, entonces, menos que la suma de las partes.*

**Tercera etapa:** esta etapa presenta dificultades para nuestro entendimiento y nuestra estructura mental. *El todo es más y, al mismo tiempo, menos que la suma de las partes.*

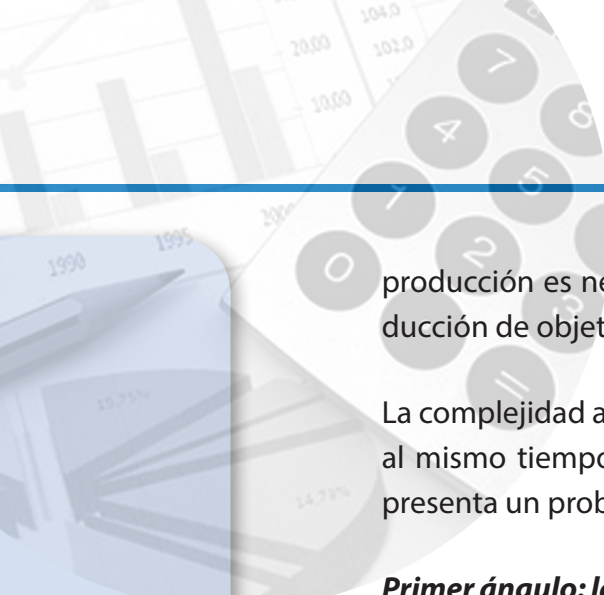
En esta tela, como en toda organización, las fibras no están dispuestas al azar. Están organizadas en función de un canvas, de una unidad sintética en la que cada parte contribuye al conjunto. Y la tela misma es un fenómeno perceptible y cognoscible, que no puede ser explicado por ninguna ley simple.

### Tres causalidades

Consideremos una organización tal como una empresa que se sitúe en un mercado. Produce objetos o servicios, cosas que se vuelven exteriores y entran en el universo del consumo. Limitarse a una visión hetero-productiva de la empresa sería insuficiente, porque produciendo cosas y servicios, la empresa, al mismo tiempo, se auto-produce. Eso quiere decir que produce todos los elementos necesarios para su propia supervivencia y su propia organización.

Organizando la producción de objetos y de servicios, la empresa se auto-organiza, se auto-mantiene, si es necesario se auto-repara y, si las cosas van bien, se auto-desarrolla desarrollando su producción.

Así es que produciendo productos independientes del productor, se desarrolla un proceso en el que el productor se produce a sí mismo. Por una parte, su auto-



producción es necesaria para la producción de objetos, por otra parte; Ha producción de objetos es necesaria para su propia auto-producción.

La complejidad aparece en ese enunciado: se producen cosas y se auto-produce al mismo tiempo; el productor mismo es su propio producto. Este enunciado presenta un problema de causalidad.

**Primer ángulo: la causalidad lineal.** Si, con esa materia prima, aplicando tal proceso de transformación, se produce tal objeto de consumo, el proceso se inscribe en un linaje de causalidad lineal: tal cosa produce tales efectos.

**Segundo ángulo: la causalidad circular retroactiva.** Una empresa necesita ser regulada. Debe llevar a cabo su producción en función de necesidades exteriores, de su fuerza de trabajo y de capacidades energéticas internas. Pero sabemos -después de alrededor de cuarenta años, gracias a la Cibernética- que el efecto (vender o mal vender) puede retroactuar para estimular o hacer disminuir la producción de objetos y de servicios en la empresa.

**Tercer ángulo: la causalidad recursiva.** En el proceso recursivo, los efectos y productos son necesarios para el proceso que los genera. El producto es productor de aquello que lo produce.

Estas tres causalidades se reencuentran en todos los niveles de organización complejos. La Sociedad, por ejemplo, es producida por las interacciones entre los individuos que la constituyen. La Sociedad misma, como un todo organizado y organizador, retroactúa para producir a los individuos mediante la educación, el lenguaje, la escuela. Así es que los individuos, en sus interacciones, producen a la Sociedad, la cual produce a los individuos que la producen. Eso sucede en un circuito espiralado a través de la evolución histórica.

Esta comprensión de la complejidad requiere un cambio muy profundo de nuestras estructuras mentales. El riesgo, si ese cambio de estructuras mentales no se produce, sería el de ir hacia la pura confusión o el rechazo de los problemas. No está el individuo por una parte, la Sociedad por otra, la especie de un lado, los individuos del otro, de un lado la empresa con su organigrama, su programa de producción, sus estudios de mercado, del otro lado sus problemas de relaciones humanas, de personal, de relaciones públicas. Los dos procesos son inseparables e interdependientes.

## De la Auto-Organización a la Auto-Eco-Organización

La empresa, organismo viviente, se auto-organiza, y realiza su auto-producción, al mismo tiempo, realiza la auto-eco-organización y la auto-eco-producción. Este concepto complejo merece ser elucidado.

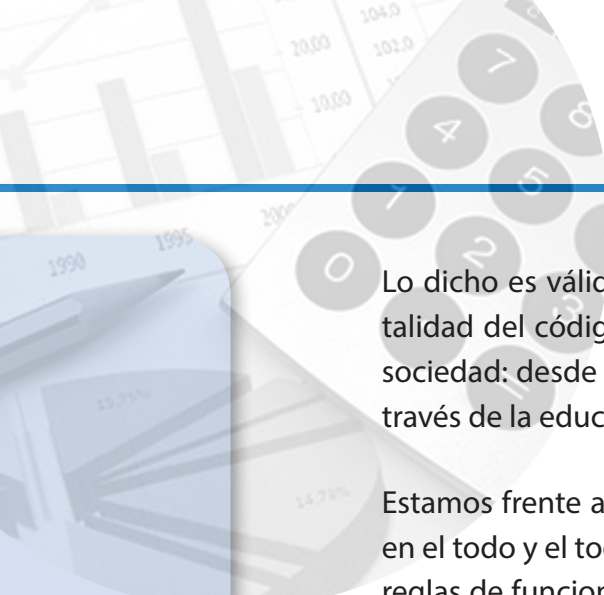
La empresa está ubicada en un ambiente exterior que se encuentra, él mismo, integrado en un sistema eco-organizado o eco-sistema. Tomemos el ejemplo de las plantas o los animales: sus procesos cronobiológicos conocen la alternancia del día y la noche, así como la de las estaciones, el orden cósmico se encuentra, de algún modo, integrado en el interior de la organización de las especies vivientes.

Vayamos más lejos aún, considerando un experimento llevado a cabo en 1951 en el planetario de Brème con un pájaro migratorio, el cerrojillo parlante. El planetario hizo desfilar, delante de ese pájaro que emigra en invierno al valle del Nilo, la bóveda celeste y las constelaciones que van del cielo de Alemania al de Egipto. En el planetario, el cerrojillo, siguió el mapa del cielo sin descanso y se posó bajo el cielo de Luxor. El pájaro "computó" así su itinerario en función de los reparos celestes. Esta experiencia prueba que el cerrojillo tenía, de un cierto modo, el cielo en su cabeza.

Nosotros, los seres humanos, conocemos el mundo a través de los mensajes transmitidos por nuestros sentidos a nuestro cerebro. El mundo está presente en el interior de nuestro espíritu, el cual está en el interior de nuestro mundo.

El principio de la auto-eco-organización tiene valor hologramático: así como la calidad de la imagen holográfica está ligada al hecho de que cada punto posee la casi-totalidad de la información del todo, del mismo modo, de una cierta manera, el todo en tanto todo del que nosotros somos parte, está presente en nuestro espíritu.

La visión simplificada implicaría decir: la parte está en el todo. La visión compleja dice: no solamente la parte está en el todo; ¡el todo está en el interior de la parte que está en el interior del todo! Esta complejidad se diferencia de la confusión del todo que está en el todo y recíprocamente.



Lo dicho es válido para cada célula de nuestro organismo, que contiene la totalidad del código genético presente en nuestro cuerpo. Esto es válido para la sociedad: desde la infancia ella se imprime en tanto todo en nuestro espíritu, a través de la educación familiar, la educación escolar, la educación universitaria.

Estamos frente a sistemas extremadamente complejos en los que la parte está en el todo y el todo está en la parte. Esto es válido para la empresa que tiene sus reglas de funcionamiento y, en cuyo interior, juegan las leyes de la sociedad en su totalidad.

### **Vivir y tratar con el desorden**

Una empresa se auto-eco-organiza en torno a su mercado: el mercado, un fenómeno a la vez ordenado, organizado y aleatorio. Aleatorio porque no hay certidumbre absoluta sobre las oportunidades y posibilidades de vender los productos y los servicios, aunque haya posibilidades, probabilidades, plausibilidades. El mercado es una mezcla de orden y de desorden.

Desafortunadamente -o felizmente- el universo entero es un cocktail de orden, desorden y organización. Estamos en un universo del que no podemos eliminar lo aleatorio, lo incierto, el desorden. Debemos vivir y tratar con el desorden.

¿El orden? Es todo aquello que es repetición, constancia, invariabilidad, todo aquello que puede ser puesto bajo la égida de una relación altamente probable, encuadrado bajo la dependencia de una ley.

¿El desorden? Es todo aquello que es irregularidad, desviación con respecto a una estructura dada, elemento aleatorio, imprevisibilidad.

En un universo de orden puro, no habría innovación, creación, evolución. No habría existencia viviente ni humana.

Del mismo modo, ninguna existencia sería posible en el puro desorden, porque no habría ningún elemento de estabilidad sobre el cual fundar una organización.

Las organizaciones tienen necesidad de orden y orden y desorden. En un universo en el cual los sistemas sufren el incremento del desorden y tienden a desintegrarse, su organización les permite reconducir, captar y utilizar el desorden.

Toda organización, como todo fenómeno físico, organizacional y, por cierto, viviente, tiende a degradarse y a degenerar. El fenómeno de la desintegración y de la decadencia es un fenómeno normal. Dicho de otro modo, lo normal, no es que las cosas duren, como tales, eso sería, por el contrario, inquietante. No hay ninguna receta de equilibrio. La única manera de luchar contra la degeneración está en la regeneración permanente, dicho de otro modo, en la aptitud del conjunto de la organización de regenerarse y reorganizarse haciendo frente a todos los procesos de desintegración.

## 2. Propósito

### A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar

Al finalizar el estudio y la comprensión de este módulo los y las estudiantes habrán desarrollado competencias que los pondrán en condiciones de desempeñarse más exitosamente en el ámbito de la recreación, la práctica deportiva y el desarrollo personal, familiar y comunitario, identificando problemas, proponiendo soluciones y realizándolas, todo ello, integrando los saberes.

Antes de dar a conocer el grupo de competencias que podrás desarrollar a lo largo de este capítulo es necesario definir ¿Qué son las competencias laborales generales? en este caso, "son el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que un joven estudiante debe desarrollar para desempeñarse de manera apropiada en cualquier entorno productivo, sin importar el sector económico de la actividad, el nivel del cargo, la complejidad de la tarea o el grado de responsabilidad requerido"<sup>2</sup>.

A continuación encontraras dentro del cuadro la competencia que desarrollarás a lo largo de este capítulo y al lado la clase de competencia,

2 Ministerio de Educación Nacional, Articulación de la Educación con el Mundo Productivo- Competencias Laborales Generales, Pág. 6.



IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA CREAR EMPRESAS O UNIDADES DE NEGOCIO

•COMPETENCIAS EMPRESARIALES Y PARA EL EMPRENDIMIENTO

GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

•COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

ORIENTACIÓN AL SERVICIO

•COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

Cuando se habla de identificación de oportunidades para crear empresa o unidades de negocio, se hace referencia a reconocer el entorno, la realidad y las oportunidades que se puedan generar para la creación de empresa o unidad de negocio.

En Gestión de la Información, se hace referencia a la capacidad de investigar, recoger información y ponerla al servicio de un proyecto como en nuestro caso.

Orientación al Servicio, es reconocer nuestro entorno e identificar las necesidades que se dan en él y poder generar alternativas de solución a través de Proyectos de Empresas (Proyecto de Inversión Productivo) o unidades de negocio.



### Actividad propuesta

- ¿Puedo identificar fácilmente las necesidades que existen en mi comunidad?, ¿Cuáles son?
- ¿Qué alternativas desde la creación de un Proyecto Inversión Productivo podrían solucionar esas necesidades?
- ¿Cuáles son mis motivaciones personales frente a la creación de una empresa?
- Planteo nuevos interrogantes de acuerdo a mis motivaciones personales y a las necesidades de mi comunidad

## B. Competencias del campo de formación que se requieren

Al terminar el desarrollo de este capítulo seré competente para:

- Interpretar lo que significa, en la construcción de proyectos de vida, la determinación de fines claros que orienten mi actividad.
- Manejar las herramientas de la planificación en los proyectos que asuma.
- Valorar el papel que puedo cumplir como constructor inteligente de alternativas de vida para mí y para la comunidad.

## 3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo del ciclo de aprendizaje



**Proyecto**, es un plan organizado sistemáticamente con el fin de producir bienes o servicios. Ejecutable a través de estrategias y actividades en la perspectiva de atender necesidades, solución de problemas e iniciativas de creatividad.

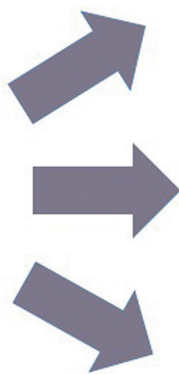
Si recuperamos las preguntas iniciales (Actividad Propuesta), y las indagaciones realizadas e ilustradas con la lectura del módulo, podemos darnos cuenta que hay gran cantidad de cosas que no entendemos o que entendemos a medias, -por eso muchas veces en las discusiones no podemos ponernos de acuerdo-. Estas dificultades muestran que carecemos de herramientas intelectuales -teóricas y conceptuales- y por tanto, que han surgido en cada uno de nosotros una serie de necesidades de conocimiento concretas, las cuales debemos atender de la mejor forma posible. Para esto organizamos lo que en este modelo pedagógico se denomina Núcleos Problémicos de Conocimiento, que para el área que nos ocupa en este módulo, corresponden a relacionar de manera problemática situaciones del mundo de la vida cotidiana con planteamientos de orden teórico.

Seguramente ustedes con sus docentes, podrán construir varios problemas de conocimiento según las necesidades de aprendizaje que han detectado. El módulo les propone desarrollar tres problemas de conocimiento:



### A. Pensamiento teleológico y el desarrollo rural

Este primer problema de conocimiento, pretende poner en discusión una serie de ideas de carácter antropológico y filosófico que son de gran utilidad para responder a esas necesidades de conocimiento que nos hemos planteado y que de manera específica tienen que ver con el sentido de la vida en el mundo económico productivo, principalmente. Por eso se ponen en relación problemática, el pensamiento teleológico y nuestra condición de actores del desarrollo rural.



- ¿Para dónde voy?
- ¿Qué hare en el futuro?
- ¿Qué oportunidades o alternativas tengo?

¡Qué interesante saber que podemos organizar nuestra vida, planteándonos una forma de pensar que nos conduzca de manera acertada y con sentido claro hacia un futuro posible!

En este orden de ideas, como la vida no se puede programar sin fines, es muy importante que nos planteemos la relación que se puede establecer entre nuestros fines y las expectativas de desarrollo que podemos formular en nuestro medio, de tal forma que podamos encontrar vías de progreso y mejoramiento tanto para cada uno de nosotros como para nuestra vereda, localidad o región, a través del diseño de proyectos de vida.

Estas tareas demandan, igualmente, unas necesidades de aprendizaje que nos sitúan frente a los conocimientos que hacen posible formar las competencias que requerimos para lograr una buena comprensión de la problemática que debemos enfrentar para organizar un pensamiento productivo, esto es, un pensamiento crítico, proactivo, propositivo, planificador y constructivo.

Estos conocimientos se abordan en las siguientes pautas de aprendizaje:

- El ser histórico-social y el sentido de vida
- Futuro e intervención presente en la construcción de la realidad
- Lo deseable y lo posible: el análisis para la acción
- Lo estratégico y lo táctico en la intervención sobre la realidad

### **El ser histórico-social y el sentido de vida**

Los colombianos y colombianas actuales somos producto de un proceso histórico que se remonta a los pueblos nativos de América y a la invasión de la cultura europea, acompañada -a manera de esclavitud- por las culturas africanas. En los más de quinientos años de historia de esta fusión se fue configurando lo que conocemos como pueblos o culturas latinoamericanas.

Cada región, país o incluso cada comunidad fue construyendo formas particulares de pensar, sentir y actuar, las cuales hoy, de alguna forma, orientan el pensamiento y el quehacer cotidiano, lo mismo el pensamiento sobre lo que se desea hacer. A esta manera de pensar antropológicamente se le conoce como la tradición: se siembra de determinada manera, se atienden las enfermedades de

tal forma, se tienen tales creencias, se escucha cierta música, se come de determinadas formas etc.

La tradición más los aprendizajes que realizamos de los mayores es la carga de cultura que heredamos y que transita de generación en generación, que va en las mentes y corazones de cada uno de nosotros. Esa carga es la que nos da la condición de seres históricos, de seres que no tenemos que partir en la construcción del mundo, de cero, sino del punto que dejó la generación anterior y a partir del cual cada uno empieza a aportar el conocimiento que produce, su propia cosecha, para seguir avanzando hacia mundos mejores.



Se estima que la agricultura se ha desarrollado desde hace unos 8000 a 10000 años. Desde entonces todos los pueblos de la tierra han reconocido el valor que las plantas cultivadas tienen para la alimentación humana y de los animales domésticos.

No todas las producciones agrícolas tienen valor alimentario, también existen numerosos cultivos dedicados a producir materias para la industria, tales como el caucho, semillas oleaginosas para fabricar pinturas o compuestos químicos sintéticos, plantas para la obtención de fibras, etc.

Se reconoce el valor de la agricultura al comprobar que casi la mitad de la población mundial se dedica a esta actividad, aunque es cierto que su distribución es muy variable. Así, mientras que en África y Asia superan el 60 por ciento de la población, en los Estados Unidos y Canadá apenas alcanza el 5 por ciento. Por su parte, en América del Sur la población dedicada a estas tareas es casi la cuarta parte; en Europa Occidental supone alrededor del 7 por ciento; y en los países de la Federación Rusa y los englobados en la antigua Unión Soviética alcanza el 15 por ciento.

Fuente: <http://www.profesorenlinea.cl/universalhistoria/AgriculturaHistoria.htm>

La tradición tiene cuestiones muy positivas en tanto alimenta la identidad, el tejido social, la solidaridad, entre otros asuntos. No obstante, si viviéramos solo en función de la tradición no avanzaríamos, no habría más historia, y las personas no asumiríamos retos diferentes para ir avanzando y mejorando las condiciones de vida. Reconocer en la manera de pensar el legado de la tradición, es contar con un insumo fundamental para hacer inteligente la actuación en el contexto; sin embargo, actuar solo desde este referente, es no proceder libremente para

pensar. Quien reconoce críticamente en su manera de pensar la presencia de la tradición, tiene la posibilidad de pensar críticamente su presente y su futuro y, en consecuencia, pensar por su propia cuenta.

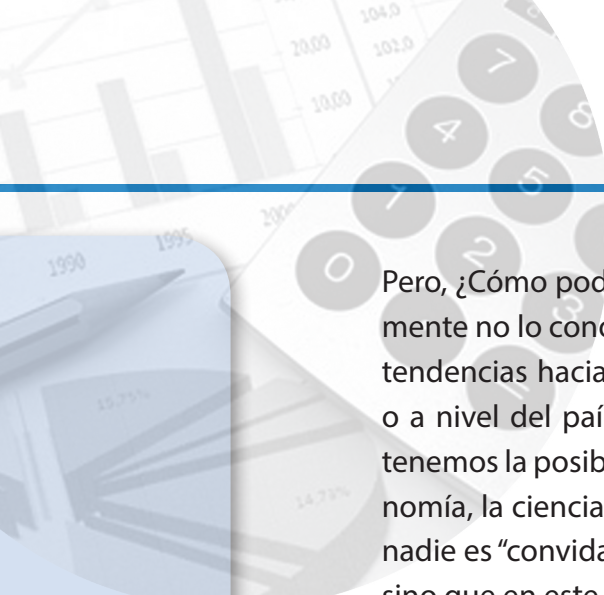
En el campo productivo hay tradiciones sobre formas de sembrar, de reproducir y mantener los animales, de curar las enfermedades, de organizar la producción, etc. es posible que algunas de estas tradiciones hoy tengan validez pero, igualmente, es posible que otras no la tengan y estén exponiendo la inversión en los procesos productivos a la pérdida o a la poca rentabilidad. En consecuencia, la tarea racional que tenemos es confrontar críticamente nuestra condición de seres históricos, confrontando dialécticamente el presente con el pasado y el futuro para tomar las mejores decisiones que, de manera consciente, puedan responder a las expectativas de construir las alternativas productivas y de vida más favorables. La condición de caracterizarnos como seres históricos, brinda la posibilidad de saber quiénes somos, en tanto que se puede saber de dónde venimos y para dónde vamos. Sobre este particular es importante recordar los estudios históricos y filosóficos (ver módulo de Formación en valores).

Frente a la forma como la tradición hace ver el mundo en general y el mundo productivo en particular, se plantea otra forma de entenderlos, la cual corresponde a la mirada racional o científica, desde el ámbito de planificación en general y de la planificación estratégica en particular. Es esta temática la que se aborda en el presente módulo: el mundo de la planeación y de la construcción de proyectos o de propuestas económicas.

### **Futuro e intervención presente en la construcción de la realidad**

El hecho de que nos podamos reconocer como seres históricos, nos brinda la posibilidad de poder proyectarnos hacia el futuro con conocimiento de causa, esto es a sabiendas de lo que puede ocurrir con las decisiones que tomemos hoy. Podría decirse que cada uno se encuentra en la mitad del camino en donde contrapesa lo que trae de su pasado con las expectativas de avanzar hacia un mundo mejor.

Aquí, el futuro se constituye en ese escenario que está por venir o por construir, en el cual deseamos encontrar un mejor lugar. Por lo tanto, es un referente importante para determinar lo que las personas podemos hacer en el presente para alcanzar esa nueva condición de existencia esperada.



Pero, ¿Cómo podemos planear hoy la actividad en función de ese futuro, si realmente no lo conocemos? He ahí un gran dilema, el cual nos remite a estudiar las tendencias hacia dónde va el mundo, la forma como evoluciona globalmente, o a nivel del país, de localidad y de vereda. Si se comprende estas realidades tenemos la posibilidad de situarnos conscientemente en las dinámicas de la economía, la ciencia, la cultura, la empresa, entre otras. Y, a la vez, de entender que nadie es “convidado de piedra”, o simple espectador de ese mundo que cambia, sino que en este proceso cada persona puede encontrar un lugar para su actuación, convirtiéndose en actor también de ese cambio. Pero, por la condición de seres sociales que somos, se debe también entender que los cambios no los hace una persona y que lo mejor es, la búsqueda de esos cambios de manera organizada socialmente, como ya se refirió en el módulo de décimo grado, a través de organizaciones como empresas comunitarias, microempresas, cooperativas, entre otras.

### **Lo deseable y lo posible: El análisis para la acción**

Ubicados en las dinámicas del cambio la tarea fundamental es optar por la mejor decisión para proyectarnos en la construcción del mejor futuro.

Esta decisión es producto de colocar en tensión lo que cada quien quiere lograr versus lo que realmente puede alcanzar o entre lo que desea hacer y lo que realmente puede hacer. Aquí se trata de colocar el pensamiento y la razón mediados por la ciencia, para optar por lo que sea más conveniente. Para esta decisión contamos, con lo que conoce como la planeación o planificación.

Podemos observar que el ejercicio de la planeación prácticamente es inherente a todas las personas: todos y todas tienen un plan de acción para el uso del tiempo, se planea lo que se hará en el día, en la semana, en el mes, en el año, etc. Igualmente, hacen planes para el desarrollo de las actividades que van a emprender: un plan para las faenas de la cocina, la producción, la venta, la conquista de un amor, un viaje, etc. En fin, la vida se va organizando mediante la elaboración y ejecución de una serie de planes de corto, mediano y largo plazo que permiten orientar el sentido de nuestras acciones. Si no fuera así, puede decirse, la vida transcurriría sin metas ni sentido.

### Tipos de Planes según el tiempo:

- Se hacen planes a corto plazo para atender cosas relativamente inmediatas como por ejemplo: el plan de la jornada diaria, semanal o mensual para atender las actividades en la escuela, el hogar, la producción agrícola, pecuaria, manufacturera, entre otros asuntos.



¿Cuáles son tus planes a corto, mediano y largo plazo?

- Se hacen planes a mediano plazo para atender cuestiones que se demoran un período de tiempo ni muy largo ni muy corto, como por ejemplo: emprender un cultivo o una producción pecuaria que puede demorarse más de medio año y menos de tres años aproximadamente, como un cultivo de cítricos, el levante de ganado, el cultivo de peces, el cultivo de plátano, entre otros.
- Se hacen planes a largo plazo cuando la idea es realizar una acción que sirva de eje articulador para la vida o parte de la vida; ejemplo, organizar una granja integral, una microempresa, o un cultivo de madera o de caucho, entre otros asuntos.

Por otra parte, la historia también muestra que las personas han hecho o hacen planeación desde diferentes formas:

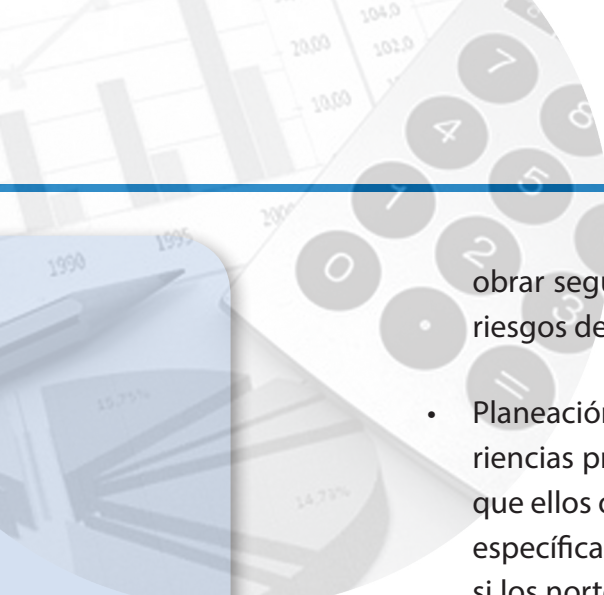


Recuerda el concepto de planeación, es el proceso de reflexión sobre el que hacer para pasar de un presente conocido a un futuro deseado.

Fuente: MIRLOS Y TELLO. Planeación Interactiva. Limusa. Bogotá. 1993. Pag.13

- Por tanteo, que consiste en acudir a experiencias o fórmulas del pasado ya sea repitiéndolas exactamente o haciéndoles los ajustes que se considere convenientes. El problema de este proceder es que el cambio va volviendo obsoletos muchos productos y procesos. Por tanto en la actualidad





obrar según este tipo de planeación puede significar altos costos por los riesgos de pérdida que tiene.

- **Planeación por imitación:** En esta forma de planear se acude a las experiencias productivas de otros, remedando o copiando al pie de la letra lo que ellos o ellas hacen, sin importar el conocimiento de las características específicas en que dichas experiencias fueron desarrolladas. Por ejemplo, si los norteamericanos lograron una semilla mejorada de trigo, se asume que con esa semilla podemos producir en Colombia las mismas toneladas por hectárea que ellos, lo cual no es cierto debido a que los conocimientos, los procesos y las condiciones son diferentes. Esto no niega la posibilidad de que se incorporen los saberes de los otros en los procesos productivos, lo que se desea plantear es que no se puede dejar de hacer la planificación correspondiente para dicho proceso, por cuanto si se trata de aplicar la experiencia del otro, se debe hacer a partir de un proceso de recontextualización de dicha experiencia, lo cual significa un proceso de estudio y planificación.
- **Planeación por vía de la ciencia:** es la planeación moderna, la cual ha surgido desde los avances del pensamiento científico, específicamente en el corazón de la ciencia de la Administración. Este tipo de planeación es el soporte de todo el contenido que se expone en el presente módulo.

Como puede verse, frente a los desafíos constantes de planificar la vida, tanto en sus momentos particulares como en su totalidad, coloca a las personas frente al reto de tomar las mejores decisiones. En consecuencia, el hombre o la mujer se encuentra permanentemente frente a la disyuntiva de si toma sus decisiones u otra, sea por recomendaciones de otro, o por simple tradición, o asumiendo un estudio responsable que le brinde mayor seguridad en lo que va a hacer.

Claro está, que algunas actividades no requieren de tanto estudio como por ejemplo, seguir cocinando lo que cocinaban las abuelas (incluso, hay comidas tradicionales que nadie desea remplazar). Pero, hay otras, que necesariamente deben asumirse mediante estudios profundos que hacen posible tomar la decisión más adecuada o correcta; por ejemplo, organizar una empresa, decidir por una u otra actividad productiva frente a las opciones tecnológicas y de mercado, orientar el desarrollo de una vereda o localidad, etc. Gracias a la planificación

racional de la inversión en una u otra actividad económica, se puede garantizar el cumplimiento de los propósitos.

Hoy, se requiere el desarrollo de un pensamiento estratégico, es decir un pensamiento que sea capaz de situarse inteligentemente en la dinámica del mundo, garantizando la construcción de proyectos de inversión y de vida que tengan futuro.

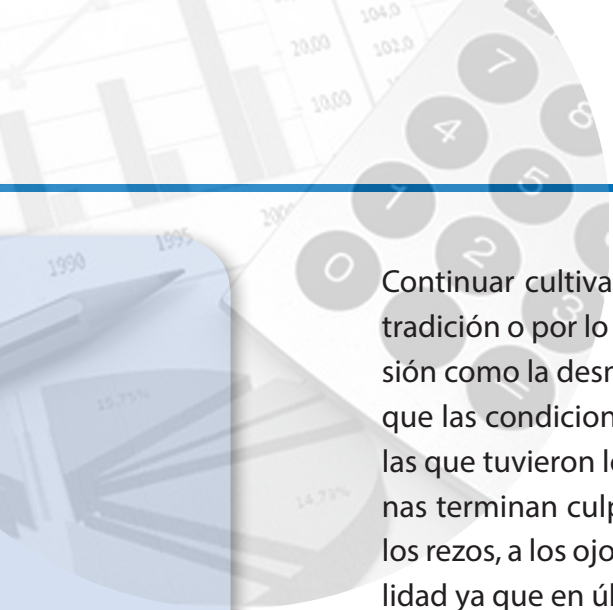
“Seguramente, el hombre o la mujer del futuro próximo, por lo menos en América Latina, deberá caracterizarse por poseer las capacidades necesarias para desempeñarse solventemente en las dinámicas económicas, sociales y culturales, bajo un mundo que se globaliza cada vez más y que asume permanentemente nuevos escenarios de actuación. Tendrá que contar con referentes claros de acción que le brinden seguridad y sentido a su quehacer dentro de un proyecto histórico, con un uso más intensivo de la razón; con una disposición fuerte a la iniciativa, la creatividad y la acción estratégica; con un buen desarrollo de afectividad como parte vital de su ser en procura de la construcción de felicidad y de relaciones consecuentes con los demás; con una voluntad bien formada y con una visión y compromiso político definido. Además, deberá contar con una disponibilidad de conocimiento técnico que le permita acceder a los servicios de comunicación y de aprendizaje que van brindando la telemática y demás medios modernos.”<sup>3</sup>

Por eso, si no se entiende el cambio es muy difícil salir adelante. Este desafío de la existencia lo advertían los pensadores desde el mundo antiguo Griego: “nadie se baña dos veces en el mismo río” planteaba Heráclito, para señalar que nada es estático y que lo único que se tiene seguro es el cambio.

El problema de esta condición de existencia es que, por lo menos en el campo económico, nos exige el estudio de cada una de las decisiones que queramos tomar, en todas sus dimensiones: sociológica, económica, político, ética, la financiera, entre otras; es decir, primero estamos obligados a estudiar para luego actuar consecuentemente. En cambio, la actuación por la vía de la imitación o la costumbre no exige ningún esfuerzo mental, obviamente tampoco garantiza nada.

---

3 RAMÍREZ C. Ángel, Pedagogía para Aprendizajes Productivos, AIRC, Bogotá, 2004



Continuar cultivando o seguir organizando la producción, guiados solo por la tradición o por lo que dicen los otros, puede acarrear tanto el fracaso de la inversión como la desmoralización para seguir adelante con los proyectos de vida, ya que las condiciones actuales de producción y mercadeo son bien diferentes de las que tuvieron los antecesores. Por no tomar decisiones planificadas las personas terminan culpando de los malos resultados a la suerte, a las maldiciones, a los rezos, a los ojos dañinos de alguien, en fin, a evadiendo su propia responsabilidad ya que en últimas son quienes toman la decisión.

Así pues, los tiempos modernos nos obligan a estudiar con profundidad cada acción que se va a emprender para no correr riesgo en la pérdida de tiempo, dinero, energía, credibilidad etc., como lo advierte el saber popular, para no dar pasos en falso.

Precisamente, estos estudios se hacen a través de lo que se conoce como La Planificación, la cual de manera general se entiende como el conjunto de conocimientos teóricos y procedimentales que orientan y proyectan racionalmente las acciones que emprenden las personas en el orden de sus inversiones.

En la ciencia administrativa la Planeación se define, en términos muy amplios, como la reflexión y determinación de procesos y procedimientos para pasar de un estado deseable a un estado posible.

Puede notarse que esta definición parte de un deseo, de un querer lograr algo, a una concreción de lo que se puede alcanzar. Esta precisión es muy importante ya que una cosa es desear y otra, un tanto diferente, poder alcanzar lo que es viable o posible

Podría decirse metafóricamente, que lo deseable está orientado por el corazón mientras lo posible, por la razón.

### **¿Qué es la planeación?<sup>4</sup>**

Por lo general la planeación se entiende como un proceso de reflexión sobre el qué hacer para pasar de un presente conocido a un futuro deseado. El significado de esta recapitación se caracteriza por el deseo de orientar el curso

de acción que ha de adoptarse con el fin de alcanzar la situación deseada. La definición de la situación futura y la selección del curso de acción integran una secuencia de decisiones y eventos que, cuando se realizan de manera sistemática y ordenada, constituyen un ejercicio de planeación. Adoptar estas decisiones y actos, significa aceptar como tipo de organización el esquema más racional para definir y concertar el futuro deseable. Ello implica el uso del conocimiento objetivo disponible que permita la orientación de decisiones sobre el futuro del quehacer institucional.

La planeación como técnica o instrumento se encuentra destinada a adecuar y racionalizar el proceso de toma de decisiones. Su éxito depende de la manera en que se enfrenten las limitaciones del proceso al recurrir al pensamiento creativo para seleccionar nuevas opciones de operación. En consecuencia, además de un instrumento de racionalización constituye un factor de objetivación y creación de alternativas en términos sociales.

La planeación conforma e integra determinadas funciones, dentro de un proceso que consta de etapas sucesivas e interrelacionadas. Aquéllas son producto de la concepción de racionalidad y de la conjugación de elementos creativos para responder a condiciones peculiares. De esa manera la planeación se ha sustentado tradicionalmente sobre una concepción de racionalidad formal.

Por las circunstancias actuales resulta necesario considerar también factores creativos menos racionales y actividades alternas que se encuentren mejor identificadas con la situación económica y social.

Con base en lo anterior, se parte de una concepción más allá de esquemas racionales y se incorporan instrumentos eminentemente creativos.

La planeación así concebida no significa crear sólo planes de acción y ejercerlos; implica el esfuerzo creativo y constante que asimile y proyecte, en los cambios coyunturales, la orientación y ritmo de las variables socioeconómicas, en vías de que prevalezca una mayor racionalidad social. Este enfoque concede a la planeación una connotación más amplia: la creación.

De esta manera han de establecerse principios que coordinen las actividades actuales con las futuras y que permitan lograr los objetivos con mayor eficacia y eficiencia. En este sentido la planeación es eficaz porque racionaliza, prevé y facilita

la creatividad; es decir, permite opciones de variables y recursos que coadyuven a una aplicación del proceso o sistema de planeación seleccionado, conforme los requerimientos de cada empresa u organización.

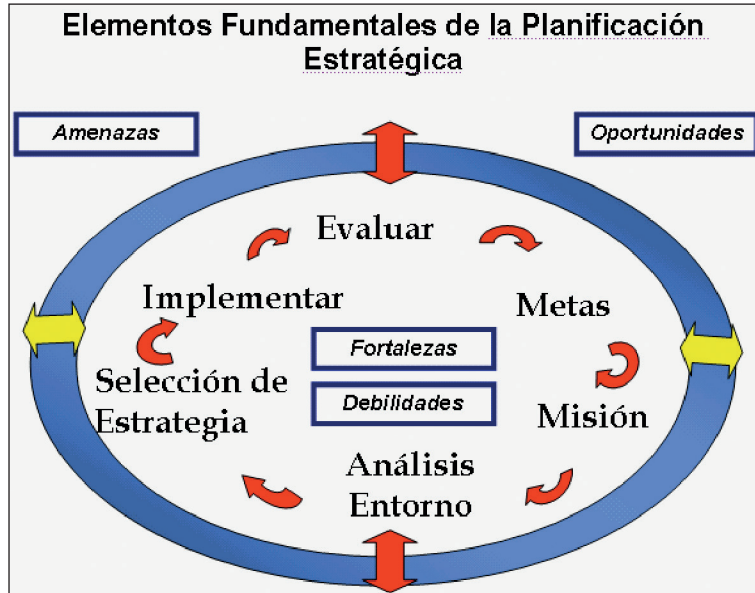
Como instrumento, la planeación se convierte en un factor gradual de cambio que debe crear las condiciones para afectar el presente y comprometer el futuro.



### **Lo estratégico y lo operativo en la intervención sobre la realidad**

Como puede apreciarse en lo que se viene estudiando y en las lecturas del escenario problémico del presente módulo, planear significa poner en acción la reflexión sobre una situación dada, la búsqueda de salida o de avance y las estrategias para lograrlo.

Un proceso de planeamiento implica seguir algunos pasos o momentos que garanticen una lógica conveniente para organizar el pensamiento y fundamentar las decisiones que deban tomarse. La planeación estratégica, que es una forma de hacer planeación, asumiendo el escenario de cambio en el que se dan las acciones humanas como principio orientador y la participación de los actores como estrategia de construcción del plan.



Tomado de: <http://psicologiaorganizacionesuned.blogspot.com/2010/09/evolucion-de-la-planificacion.html>

La Planeación Estratégica propone los siguientes pasos o momentos:

**Momento normativo:** Es el punto de partida de un proyecto, aquí se elaboran: misión, visión, fines, metas propósitos de una organización o de un Proyecto. Se entiende que estas formulaciones deben corresponder a una comprensión del contexto en el que actúa o va a actuar la organización, o se va a desarrollar el proyecto. Esta exigencia implica realizar un estudio diagnóstico de ese medio o lo que también suele llamarse, caracterización de ese contexto, lo mismo sobre las posibilidades de actuar en él.



“Lo que una compañía trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como la misión de la compañía” *Thompson y Strickland* .

“La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad” *Jack Fleitman* .

Una manera de reconocer el contexto en su dinámica integral es por la vía de analizar sus tres ámbitos básicos:

#### SISTEMA PRODUCTIVO

- Que produce?, Como lo produce?, Como mercadea?, Cual es la rentabilidad?

#### ORGANIZACIÓN DE LA COMUNIDAD PARA PRODUCIR Y CONVIVIR

- Sistema de trabajo de las personas?, De que viven?, Cuales son sus ingresos?, Cuando los jovenes empiezan a trabajar? Las mujeres a que se dedican?

#### FORMAS DE PENSAR, SENTIR Y ACTUAR

- Que costumbres existen?, que hacen las personas en sus ratos libres?, De que manera influye la radio y la televisión en el pensamiento de la comunidad?, Que expectativas tiene la gente?

**Momento estratégico:** Una vez definido el rumbo hacia donde se va y reconocido el escenario de actuación se procede a elaborar el plan estratégico que seguirá la organización para su desarrollo o sobre el cual se ejecutará el proyecto para la elaboración de este plan se cuenta con una herramienta que se conoce como la “matriz DOFA”, la cual nos permite reconocer todas las condiciones tanto internas como externas de una organización para emprender uno o varios proyectos. Estas condiciones, a nivel interno se leen como Fortalezas y debilidades y a nivel externo como oportunidades y amenazas.

Para aplicar este instrumento con una lógica adecuada de sentido, quienes participen deberán responder al siguiente planteamiento:

Para el cumplimiento de la Misión, Objetivos y Metas de la empresa o del proyecto -según el caso

- ¿Con qué fortalezas se cuenta?
- ¿Qué debilidades se tienen?
- ¿Qué oportunidades brinda el medio?
- ¿Qué amenazas u obstáculos se presentan en el medio?

La planeación estratégica se caracteriza por ser participativa, luego el reconocimiento de esta realidad debe ser construido por todos los actores involucrados en la organización o proyecto. Este trabajo puede hacerse en conversatorios, interrogatorios, encuestas, etc.

Con las respuestas o resultados se construye lo que se denomina la Matriz DOFA, así:

Condiciones Externas	<b>Oportunidades</b> Op. 1 Op. 2 ....	<b>Amenazas</b> Am. 1 Am. 2 ...
Condiciones Internas		
<b>Fortalezas</b> For. 1 For. 2 ...		
<b>Amenazas</b> Am. 1 Am. 2 ...		

Una vez diligenciada esta matriz, se procede a discutir cuales serían las mejores estrategias para orientar la acción de la empresa o el proyecto.

**Las estrategias** tienen que ver con esas formas de concebir y orientar las acciones para la ejecución de un plan; de alguna forma señalan el camino por donde debe transitar cada una de las actividades del Plan. La estrategia permite que las diversas acciones que se tienen que emprender se realicen de manera organizada y estén direccionadas. Se presume que las estrategias deben ser totalmente consecuentes con la naturaleza del proyecto.

Ejemplos de estrategias pueden ser: La participación de todos los actores en el plan o proyecto, la participación de un grupo representativo, la inversión con recursos solamente de los accionistas, la inversión con recursos de crédito, las alianzas con otras entidades, la producción a campo abierto, la producción en invernadero, el mercadeo a través de las cadenas comerciales, el mercadeo interno del producto, el mercadeo externo, la producción con químicos, la producción orgánica, etc.



Como puede verse a través de estos ejemplos, la estrategia generalmente responde a la pregunta de ¿De qué forma organizamos las actividades que vamos a realizar?. Podría decirse, que en un plan se deben formular estrategias de carácter organizacional, financiero, técnico-productivo, logístico, comercial, entre otras.

Para organizar las estrategias se hace un cruce entre las condiciones relacionadas en la matriz DOFA, de la siguiente forma:

<b>Condiciones Externas</b>	<b>Oportunidades</b> Op. 1 Op.2 ....	<b>Amenazas</b> Am. 1 Am.2 ...
<b>Condiciones Internas</b>		
<b>Fortalezas</b> For. 1 For. 2 ...	Estrategias FO	Estrategias FA
<b>Debilidades</b> Deb. 1 Deb. 2 ...	Estrategias DO	<u>Estrategias DA</u>

Para formular las estrategias se confrontan las fortalezas con las oportunidades, primero y, luego con las amenazas de tal forma que en cada cruce se puedan formular las estrategias que puedan aprovechar las fortalezas para sortear el medio externo. Igualmente se hace con las debilidades pero, en este caso, para mirar cuales son las estrategias que permiten aprovechar el conocimiento del medio externo para manejar o superar las debilidades internas.

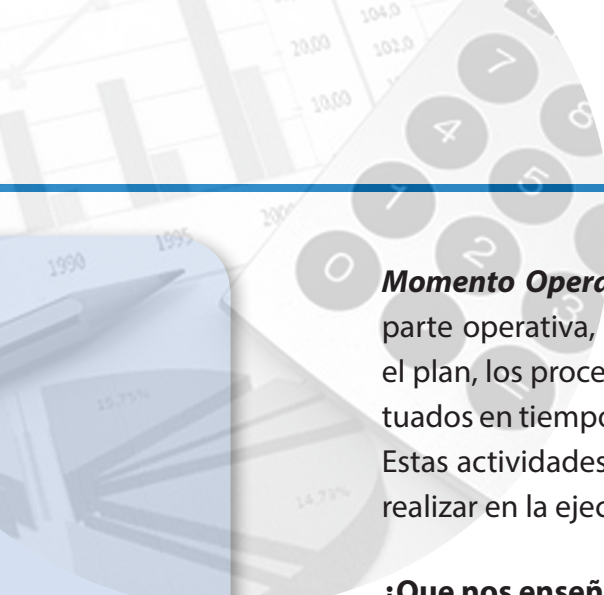
Tomaremos el siguiente ejemplo para ilustrar mejor la Matriz DOFA

Matriz DOFA para comercialización de Carne de Conejo<sup>5</sup>

A continuación se dispone de diversos métodos de análisis estadístico y de variables cualitativas, con el ánimo de evaluar el potencial de comercialización de este producto.

5 Diagnóstico protocolo identificación y promoción de minicadenas productivas regionales en Pyme (pequeñas y medianas empresas) convenio Acopi-Sena (Asociación Colombiana De Pequeños Industriales - Servicio Nacional De Aprendizaje).[http:// drupal.Cvudes.Edu.Co/files/oi\\_166.Doc](http://drupal.Cvudes.Edu.Co/files/oi_166.Doc).

<p style="text-align: center;"><b>Condiciones externas</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Condiciones internas</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sector con pocos competidores directos</li> <li>• Se puede crear una estrategia de comercialización y difusión con una libre travesía el cual proporcionaría un buen posicionamiento</li> <li>• Costos de mano de obra bajos</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la competencia indirecta representa más del 94 % del consumo total de carnes</li> <li>• bajos índices de profesionalización de la ocupación</li> <li>• falta de fuentes de información</li> <li>• no se conocen gremios o asociaciones</li> <li>• escasez de medios de difusión.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maneja un mercado con diferentes propósitos</li> <li>• Mayor cantidad de músculo con relación al hueso</li> <li>• La carne posee altos índices nutritivos vitaminas y minerales</li> <li>• Abundante en proteínas</li> <li>• Los más bajos índices de colesterol</li> <li>• Es adaptable a varios pisos térmicos</li> <li>• Altos índices de reproducción</li> <li>• Poca área utilizada para infraestructura.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Estrategias Fo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear una estrategia de comercialización y difusión, donde se le enseñe al consumidor los altos índices nutritivos, vitaminas y minerales.</li> <li>• Llegar al máximo de lugares para la comercialización aprovechando la poca competencia.</li> <li>• Se le considera adecuada para la alimentación de los niños, jóvenes y ancianos. Al mismo tiempo introduce una variación dentro de la dieta lo que es una característica para la demanda actual y futura de alimentos.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Estrategias Fa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercializar para darle al consumidor otra variedad de carne y así atraer consumidores.</li> <li>• Estudiar el mercado y la manera de trabajar este producto para que llegue de la mejor forma nuevo consumidor</li> <li>• Los problemas ocurridos con las enfermedades de la vaca están afectando al consumo de carne vacuna y esto está incentivando al consumo de otras carnes más sanas y exentas de dichas enfermedades.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Debilidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poco conocimiento en el mercado</li> <li>• Poca carne por animal</li> <li>• Bajos índices de producción para comercialización</li> <li>• Poca tecnificación y estudios</li> <li>• Un precio muy alto en el mercado</li> <li>• Insuficiencia en los canales de distribución</li> <li>• Mayor posicionamiento de otras carnes y marcas de la competencia</li> <li>• No se encuentra dentro de las costumbres de consumo</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Estrategias Do</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En el campo de la producción y comercialización presenta condiciones muy favorables en lo que respecta al ámbito internacional que es aceptada culturalmente.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Estrategias Da</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las oportunidades que ofrece la producción de carne de conejo tienen que ver directamente con las ventajas en las condiciones que presenta el animal para su crianza, los espacios, los insumos alimenticios debido a que no compite con los productos con que se crían otras especies, la capacidad de reproducción de las hembras y el mercado que no es competitivo, pero tiene la desventaja de que culturalmente no es una carne aceptada por los consumidores pues no ha sido difundido las ventajas nutricionales y no existen agremiaciones fuertes en el país que tengan la visión empresarial de este producto como negocio rentable</li> </ul>



**Momento Operacional:** De acuerdo con las estrategias asumidas se define la parte operativa, es decir las actividades que deben desarrollarse para ejecutar el plan, los procedimientos que se van a seguir y los recursos que se van a utilizar, situados en tiempos y espacios determinados, tal como se estudiará más adelante. Estas actividades generalmente responden a la pregunta ¿Qué tareas debemos realizar en la ejecución del plan o proyecto?

### **¿Que nos enseña la planeación?**

De acuerdo con lo estudiado hasta este momento, puede señalarse que la planeación nos enseña a:

- Asumir un pensamiento crítico frente a la realidad, en el sentido de que podemos pensar de manera responsable formas de intervenir sobre ella para cambiarla o encaminarla de acuerdo con nuestros propósitos y posibilidades.
- Pensar racionalmente el futuro, ya que se trata de reducir hasta donde sea posible, la incertidumbre para garantizar que las decisiones que tomemos hoy tengan éxito en el futuro; lo mismo, para formular los proyectos que nos lleven hacia un escenario futuro en donde las condiciones de vida sean mejores que las actuales.
- Reconocernos como seres históricos y sociales, en tanto que las posibilidades de construcción de un futuro mejor dependen de las tendencias históricas y de las formas sociales que podamos asumir para garantizar el cumplimiento de los propósitos colectivos y particulares.
- Racionalizar nuestras inversiones. En el orden económico se trata de hacer inversiones para mantener un sistema productivo que nos brinde los ingresos de sostenimiento y bienestar personal, familiar y colectivo, lo que exige una adecuada planificación para obtener al final de un proceso productivo, los beneficios esperados.
- Ordenar el uso de los espacios y el tiempo. Una producción planificada exige que los espacios se aprovechen lo mejor posible y que se optimice el uso del tiempo, de tal forma que la persona aproveche sus esfuerzos y su energía de la mejor manera posible, ganado tiempo para sus actividades lúdicas.

- Ser proactivos: Es decir, formamos capacidades para proponer y desarrollar ideas que respondan a los desafíos personales y sociales para crear mejores alternativas de vida; lo mismo, aprendemos a asumir compromisos.



### Actividad grupal

Con mis compañeros realizo las siguientes actividades

- Para comenzar, y con el ánimo de crear una o varias miradas diferentes sobre nuestro mundo cotidiano consideramos de importancia indagar sobre lo siguiente:
  - » ¿Qué se entiende por pensamiento teleológico?
  - » ¿Qué es tener un proyecto de vida?
  - » ¿Qué relación existe entre el pensamiento teleológico y el proyecto de vida?
  - » Elaborar una propuesta que de acuerdo con lo argumentado, oriente mi acción a la comprensión más profunda de lo que significa el pensamiento teleológico en mis actuaciones.
  - » ¿De qué forma como individuo puedo enriquecer mi pensamiento teleológico?
  - » ¿Cómo afecta positiva o negativamente la noción que tengo del cambio en mis decisiones de actuación?
- Ahora indagemos sobre la planeación
  - » ¿Qué es la planeación o planificación?
  - » ¿Qué sentido práctico para mi vida tanto individual como colectiva tiene la planificación desde la perspectiva científica?
  - » ¿Cuál es la utilidad del pensamiento estratégico?
  - » ¿Qué es un Proyecto de Inversión?
  - » ¿Cómo se logra optar por el mejor proyecto de inversión posible?
  - » ¿Qué relaciones existen entre pensamiento teleológico, proyecto de vida y proyecto de inversión?
  - » Junto con mis profesores formulo nuevos interrogantes.



### **Actividad complementaria 1**

Lista la relación entre tu proyecto de vida y tu Proyecto de Inversión Productiva

**MOMENTO DOS:**

# Desarrollemos pensamiento planificador

Con base en la indagación que hemos realizado en un nuestro medio -vereda, localidad, región- y las lecturas y reflexiones que venimos haciendo con los compañeros y compañeras apoyados en los módulos y bajo la orientación de los y las profesoras, construyamos problemas de conocimiento que deben ser asumidos en el trabajo escolar, para apropiarnos de las herramientas teóricas y conceptuales que nos permiten, de una parte, organizar en nuestra mente una forma de entender adecuadamente dichos problemas y, de otra, explicarlos objetivamente en todas sus dimensiones.



## 1. Estrategia: Formulemos un Proyecto de Inversión Productivo -PIP y configuremos una Organización de Inversión Productiva-OIP

Este capítulo te ayudara a estimular el desarrollo del pensamiento planificador, logrando que interactúes con tu comunidad y seas parte activa de la solución de las necesidades existentes, creando soluciones desde tu Proyecto de Inversión Productiva.

Teniendo en cuenta lo anterior te proponemos la siguiente lectura.

### A. Lectura 2: Un proyecto para el cultivo de soya<sup>6</sup>

Esta lectura que realizaremos nos ubica en el terreno de una experiencia de formulación de un Proyecto de Inversión que puede servirnos como ilustración para el Proyecto que vayamos a formular.

Carmenza García y Josué Rodríguez al cursar el programa de Gestión Agropecuaria, ofrecido por Unisur en el CREAD de Acacias, han tenido una experiencia interesante con respecto al proyecto empresarial, que vale la pena describir, ya que seguramente usted tendrá que afrontar etapas semejantes en el transcurso de su proyecto.

Carmenza y Josué son oriundos de Acacias (Meta) y decidieron unirse para desarrollar conjuntamente las actividades correspondientes al Proyecto de Desarrollo Empresarial y Tecnológico. Su primera preocupación se centró en el hecho de que no tenían claridad acerca de la idea sobre la cual irían a desarrollar su proyecto. Sin embargo, el tutor les explicó que esto no importaba, ya que las dos primeras fases estaban dedicadas a identificar y concretar dicha idea.

Lo primero que hicieron fue estudiar la situación existente en el Departamento del Meta analizando aspectos económicos, demográficos, sociales, ecológicos, tecnológicos y políticos. Posteriormente realizaron el mismo estudio pero solamente para el área de influencia de Acacias.

Llegaron a establecer la existencia de problemas de diferente índole, tales como los relacionados con el orden social y político, la insuficiencia de vías para el transporte de productos, la deficiente prestación de servicios públicos, el escaso número de personas capacitadas administrativa y tecnológicamente, el desempleo y subempleo. Pero también detectaron las amplias perspectivas de desarrollo de su departamento y específicamente en la región del

Ariari en campos como el agrícola, el pecuario, la agroindustria, los servicios, el comercio, el turismo.

La caracterización de la zona, el conocimiento de sus problemas y necesidades, así como su potencial productivo, les permitió plantear una serie de ideas para posibles proyectos: Excursiones turísticas por el Ariari, producción de miel de abejas en el pie de monte llanero, explotación lechera, instalación de una lavandería, producción de frijol de soya, organización de un supermercado, procesamiento de alimentos, cultivos de arroz, instalación de una planta procesadora de carnes, creación de una empresa procesadora de lácteos.

En una segunda fase, realizaron una contrastación de las ideas teniendo en cuenta el primer programa cursado, sus expectativas y posibilidades personales, las perspectivas del desarrollo del subsector y de cada actividad económica a nivel regional y nacional, la tecnología requerida y otra serie de variables que les llevaron a seleccionar la producción de frijol de soya como idea prioritaria para la formulación de su proyecto empresarial.

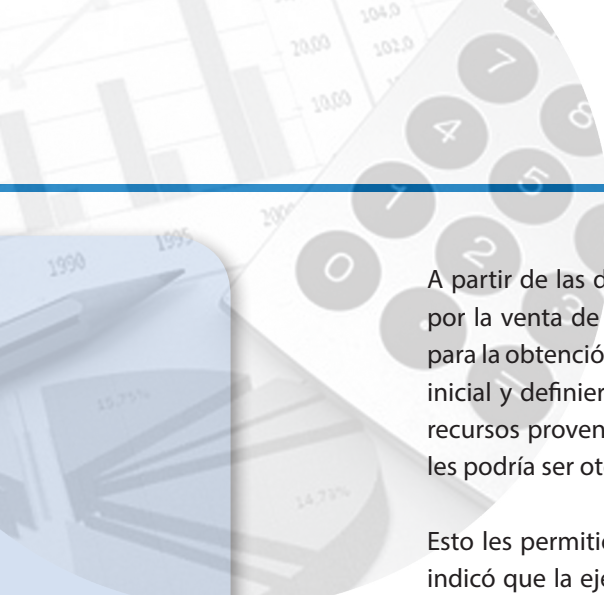
Las actividades de la tercera fase les permitieron establecer la viabilidad de ese cultivo, al comprobar que las condiciones generales a nivel nacional eran totalmente favorables para el frijol de soya, estaban en capacidad de cumplir con los requerimientos de su cultivo y cosecha, podían conseguir fácilmente los insumos, los cálculos globales mostraban que se podía obtener una rentabilidad aceptable sobre la inversión y existían diversas alternativas de financiación para el proyecto.

Una vez establecida la viabilidad del proyecto empezaron a profundizar en él para establecer su factibilidad. Esto los llevó a elaborar el estudio de mercado que incluyó la determinación de las características morfológicas y agrológicas de la soya, la determinación de sus usos industriales, el análisis de la demanda y de la oferta a nivel histórico, actual y futuro, que les permitió detectar una demanda insatisfecha en alto grado, la evaluación del comportamiento de los precios, el análisis del sistema de comercialización, y el estudio de mercado de insumos, hasta llegar a concluir que las condiciones del mercado eran favorables para el cultivo de soya, por tanto el proyecto se presentaba factible desde este punto de vista.

Posteriormente definieron el número de hectáreas a cultivar, teniendo como limitante su capacidad financiera, hicieron un estudio de las condiciones ecológicas; definieron la localización de los terrenos de cultivo; estudiaron las características de los suelos, identificaron y definieron el proceso productivo; identificaron la maquinaria y los equipos necesarios para el cultivo y cosecha, cuantificaron las necesidades de insumos tales como: semillas, inoculantes, fertilizantes, herbicidas, insecticidas, mano de obra, empaque; discutieron y definieron el tipo de empresa a constituir, los requisitos legales y los elementos básicos para su organización interna; determinaron las necesidades de inversión en activos fijos, cuantificaron los costos y gastos operacionales.

Al analizar los resultados arrojados por estos estudios llegaron a la conclusión de que las condiciones técnicas se presentaban favorables para la realización del proyecto.





A partir de las definiciones de tipo técnico, calcularon el monto de los ingresos esperados por la venta de la soya para los siguientes cinco años, así como de los egresos necesarios para la obtención de la producción. Establecieron las necesidades de dinero para la inversión inicial y definieron que una parte podría ser financiada con recursos propios y la otra con recursos provenientes de crédito externo, para lo cual investigaron las condiciones en que les podría ser otorgado.

Esto les permitió elaborar el flujo de fondos y efectuar la evaluación financiera, la cual les indicó que la ejecución de su proyecto era conveniente para ellos como inversionistas privados.

También llegaron a la conclusión de que el proyecto beneficiaba a la comunidad en aspectos como la generación de nuevos empleos para el sector agrícola, el cultivo de un producto que como la soya debe ser importado en grandes cantidades para cubrir la demanda del país en materia de producción de aceites y de tortas oleaginosas, la recuperación de las tierras que hasta el momento venían siendo improductivas, la adquisición de insumos en el comercio local, etc.

Al estar plenamente convencidos de las bases reales sobre las cuales habían trabajado su proyecto y de las bondades que ofrecía el mismo, decidieron realizarlo. Constituyeron legalmente una Sociedad Limitada mediante escritura pública. Cada uno efectuó los aportes a que se había comprometido mediante recursos propios.

Presentaron su estudio a la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero, hicieron los trámites y cumplieron con las condiciones exigidas, obteniendo el préstamo tres meses después.

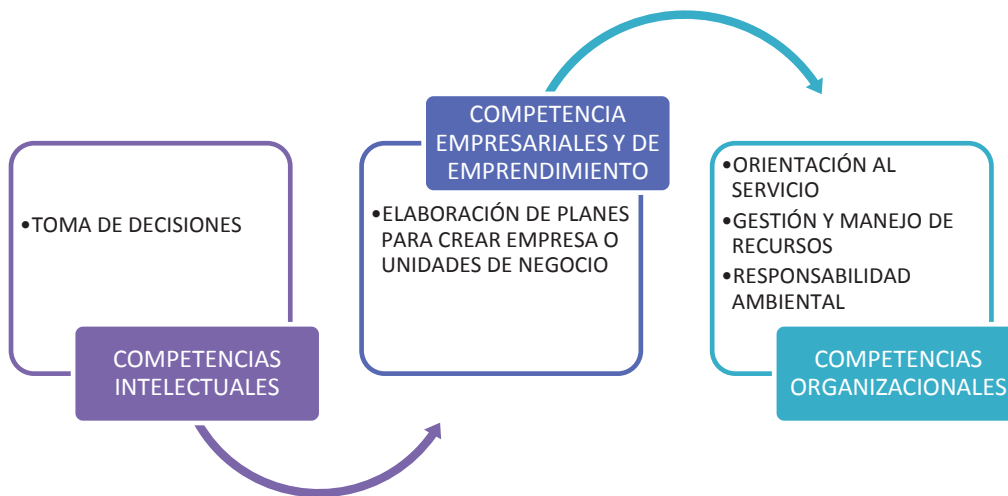
Una vez obtenido el dinero hicieron las adecuaciones necesarias a la finca que poseían y en la cual habían decidido realizar el cultivo, adquirieron los equipos, consiguieron los obreros, prepararon el terreno y en síntesis, ejecutaron todas las actividades que habían previsto, iniciando entonces el período de operación del proyecto.

En la actualidad la empresa Rodríguez y García Limitada, se encuentra operando. Sus propietarios están bastante satisfechos con los resultados obtenidos, de tal manera que la explotación inicial de 40 hectáreas se ha venido incrementando paulatinamente, hoy cuenta con un cultivo de 220 hectáreas y aspiran a duplicar esta área para el año próximo.

## 2. Propósito

### A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar

En este capítulo desarrollarás el Proyecto de Inversión Productivo, el cual te ayudará a que adquieras una serie de competencias las cuales encontrarás a continuación,



Cuando hablamos de Competencias Intelectuales, nos referimos a “aquellos procesos de pensamiento que el estudiante debe usar con un fin determinado, como toma de decisiones, creatividad, solución de problemas, atención, memoria y concentración”<sup>7</sup>.

En nuestro caso desarrollamos la Toma de Decisiones, es el proceso durante el cual debes escoger entre dos o más alternativas, para la generación de tu Proyecto de Inversión Productivo.

Otras de las competencias a desarrollar son las Empresariales y de Emprendimiento, las cuales son “Las habilidades necesarias para que los jóvenes puedan crear, liderar y sostener unidades de negocio por cuenta propia. Por ejemplo, la identificación de oportunidades para crear empresas o unidades de negocio, consecución

<sup>7</sup> Ministerio de Educación Nacional, Articulación de la Educación con el Mundo Productivo- Competencias Laborales Generales, Pág. 10.

De recursos, capacidad para asumir el riesgo y mercadeo y ventas<sup>8</sup>. Aquí podremos adquirir la habilidad de estructurar nuestro Proyecto de Inversión Productivo.

Y por último encontramos las competencias organizacionales, “Se refieren a la habilidad para aprender de las experiencias de los otros y para aplicar el pensamiento estratégico en diferentes situaciones de la empresa, como la gestión de la información, orientación al servicio, referenciación, competitiva, gestión y manejo de recursos y responsabilidad ambiental”<sup>9</sup>

Esta es una de las competencias más importantes aquí hablamos de responsabilidad ambiental lo cual es algo muy importante, con nuestro proyecto debemos contribuir a preservar y mejorar el ambiente haciendo uso adecuado de los recursos naturales y los creados por el hombre, además de que la idea del proyecto es Identificar y comprender las necesidades de otros para encaminarnos a acciones que puedan suplir estas necesidades.



### Actividad propuesta

- Lista los beneficios que le traerá tu Proyecto de Inversión Productivo a tu región.
- Si el Proyecto de Inversión Productivo genera un impacto ambiental negativo para mi región que alternativas puedo utilizar para minimizarlo?
- En mi PIP, puedo integrar las personas de comunidad? Puedo generar empleo?

8 Ministerio de Educación Nacional, Articulación de la Educación con el Mundo Productivo- Competencias Laborales Generales, Pág. 10.

9 Ibid.

## B. Competencias del campo de formación que se requieren

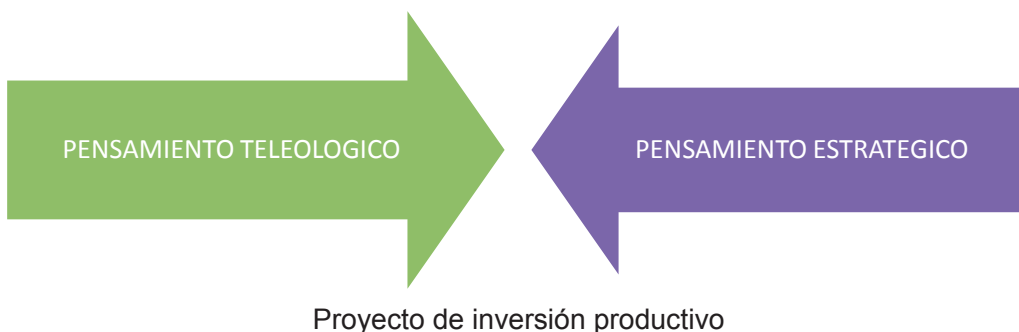
Al terminar el estudio de este módulo, seré competente para:

- Proyectar en mi localidad Proyectos de Inversión Productivos
- Manejar las herramientas de la formulación de Proyectos de Inversión.

## 3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo de los ciclos de aprendizaje

### A. Proyectos de inversión y las alternativas de proyecto de vida en lo rural

Este segundo problema de conocimiento, nos sitúa ya en la relación entre el pensamiento teleológico y el pensamiento estratégico. Esta relación se establece poniendo en tensión la teoría en torno a la formulación de proyectos con nuestros deseos e intereses de ir organizando nuestro proyecto de vida económica.



Es importante resaltar la importancia de lo que se acaba de señalar ya que como se ha dicho en otros módulos, el mundo actual tiene pocas soluciones por la vía del empleo, lo que nos coloca en una situación más interesante, en tanto que nuestro futuro no depende solo de la opción de conseguir un empleo sino de construir nuestra propia alternativa productiva. Esto significa que nos encontramos frente un gran desafío: La oportunidad de depender de nosotros mismos y no de otros, razón por la que debemos formar nuestras capacidades intelectuales y de desarrollar un pensamiento productivo capaz de sacar adelante el proyecto de vida que, en el orden de la razón y sentimientos, cada quien se formule.

Como se puede ver este problema de conocimiento nos plantea una serie de necesidades de aprendizaje que tienen que ver con la planificación y con la formulación de proyectos de inversión, razón por la cual se asumen las siguientes pautas de aprendizaje:

- Proyecto de Inversión: naturaleza y sentido
- La decisión sobre la formulación de un Proyecto de Inversión
- Procesos y Procedimientos en la formulación de un Proyecto de Inversión
- Procesos y procedimientos en la ejecución de un Proyecto de Inversión
- Evaluación y enseñanzas de los Proyecto de Inversión

### **Proyecto de Inversión: Naturaleza y Sentido**



Proyecto, es un plan organizado sistemáticamente con el fin de producir bienes o servicios. Ejecutable a través de estrategias y actividades en la perspectiva de atender necesidades, solución de problemas e iniciativas de creatividad.

La planeación tiene como uno de sus campos de acción la formulación de Proyectos de Inversión.

En el capítulo anterior ya habíamos encontrado la definición de Proyecto, ahora hablaremos de Proyecto de Inversión “la compilación de antecedentes y elementos de diagnóstico, que permiten planear, concluir y recomendar las acciones que se deben llevar a cabo para materializar una idea de inversión”<sup>10</sup>

Así pues, un Proyecto de inversión corresponde a un plan destinado a obtener beneficios económicos -renta- utilizando recursos financieros, capacidad organizacional, estrategias adecuadas y proceder eficientes. Precisamente, los Proyectos Pedagógicos Productivos despojados de su componente pedagógico, terminan siendo proyectos de inversión, ya que se han formulado para producir

una renta -así esta sea mínima- a través de la producción agrícola, pecuaria o de transformación de alimentos o minerales.

Se presume que un proyecto de inversión debe ser rentable y esto se logra, en gran parte, si se ha desarrollado un proceso de planificación riguroso, técnicamente bien concebido.

Debe anotarse que además de los proyectos de inversión, hay proyectos sociales, técnicos, políticos, de investigación, etc., no obstante en este módulo sólo se abordarán los proyectos de inversión.

Un Proyecto de Inversión productivo se caracteriza por:

- Estar formulado en un documento escrito.
- Estar estructurado en un ordenamiento lógico, con principio y fin.
- Estar dirigido a la producción de un bien o servicio.
- Ojalá, estar diseñado con participación de los actores que tiene que ver con la propuesta.
- Contener los estudios que demandan cada uno de sus componentes.
- Garantizar los recursos que se requieren para su ejecución.
- Un plan estructurado de actividades de ejecución.
- Un cronograma de actividades.
- Una distribución de responsabilidades y responsables para la ejecución.
- Un sistema seguimiento, evaluación y retroalimentación.

## La decisión sobre la formulación de un proyecto de inversión productivo

La Formulación de un *Proyecto de Inversión* debe responder a los siguientes interrogantes:



Cada uno de estos interrogantes exige un estudio particular, lógicamente en el marco de la visión integral del Proyecto.

Los estudios Básicos para un Proyecto de Inversión productivo son los siguientes:

- Estudios técnico-ambientales para mirar las posibilidades de producción que ofrece el medio natural.
- Estudio técnico-instrumental para referenciar los conocimientos, maquinarias y herramientas que se requieran en el proceso de producción.
- Estudio cultural: para evaluar la legitimidad y etnicidad que pueda desarrollarse en la producción y comercialización del producto.
- Estudio de mercados, para evaluar las posibilidades de venta que tiene el producto que se pretende llevar al consumidor.
- Estudios logísticos, para evaluar estratégicamente la mejor ubicación con respecto a los insumos y a la colocación del producto en el mercado.
- Estudios jurídicos: para evaluar la viabilidad legal que tiene el proyecto productivo que se va a emprender.
- Estudios financieros, para medir los requerimientos al nivel de inversión de capital y la rentabilidad que pueda tener dicha inversión.

Si estos estudios son favorables o permiten ver que las variables que comprometen en el proyecto son controlables, se tendrán buenas razones para la toma de decisión en pro de su realización.

## B. Ciclos de un Proyecto

La vida de un proyecto es el producto de tres grandes momentos:



### Gestación del Proyecto -Preinversión

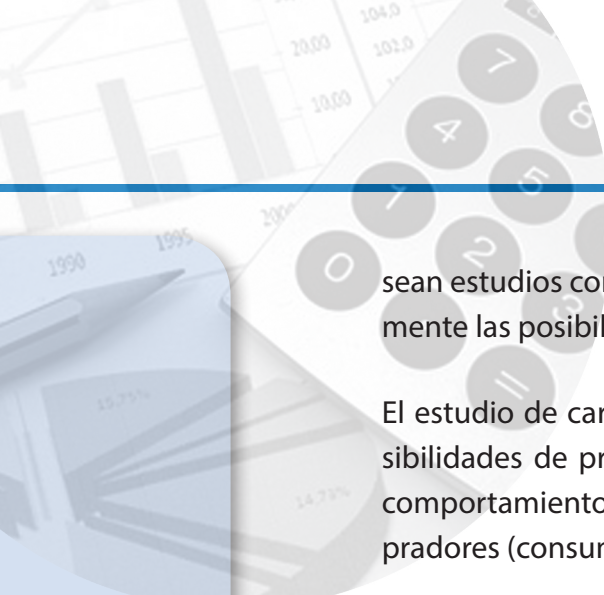
#### Identificación del proyecto

Lo primero que se tiene que hacer es explorar posibilidades de inversión en el contexto económico de la localidad o región para producir un bien o servicio que responda a necesidades o expectativas de una población ya sea local, regional, nacional o internacional, de tal forma que al producirlo se garantice su venta y por tanto su consumo.

Esto significa, en principio, que se debe indagar sobre dos asuntos: las posibilidades de producción que se presentan en la región y el mercado potencial que se tiene para la venta de dicha producción.

Algunos consideran que lo primero es el estudio de mercados mientras que otros dicen que se debe partir del estudio de las potencialidades de la producción en la localidad. Es posible que para unos casos, sea primero el estudio de mercado y para otros, el estudio de las potencialidades productivas. Lo importante es que





sean estudios complementarios. En el sector rural, la tendencia es valorar inicialmente las posibilidades y condiciones de un bien o servicio.

El estudio de carácter técnico-productivo tiene como finalidad analizar las posibilidades de producción que ofrece el medio y el de mercados, visualizar el comportamiento de la demanda, es decir si se cuenta y en donde con los compradores (consumidores) del producto que se ofrecerá.

Para efectos prácticos, estos estudios se deben hacer sobre dos o tres opciones productivas de tal forma que se puedan comparar y optar por la que tenga mayores ventajas comparativas.

Para el *estudio técnico-productivo* es importante contar con los conocimientos que proporciona la ciencia y la tecnología en los campos específicos en los que se desea realizar la inversión productiva, para lo que se requiere acudir a las fuentes que poseen esta información, como los libros, los técnicos expertos en la materia, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales (UMATA, SENA, ONG's). Al finalizar este estudio se debe contar, entre otros asuntos, con: tamaño y localización del proyecto, obras civiles requeridas, sistema de producción y tecnología a emplear. Igualmente información de carácter administrativa, sobre el talento humano requerido, la forma de administración, la cuantificación del monto de las inversiones y costos de operación, etc.

En el *estudio de mercado* se trata de hacer una definición cualitativa y cuantitativa del producto que se piensan ofrecer y los potenciales compradores, a partir del análisis de la oferta y la demanda del producto o productos similares existentes en el mercado al que se desea llegar a lo largo de la vida del proyecto; de las formas de comercialización; de las distancias entre el sitio de producción y el sitio de colocación del producto y su significado en costos y oportunidades; de la adquisición de los insumos y materias primas que se requieren; si hay competencia y que características tienen sus productos para buscar estrategias productivas y comerciales que permitan al nuevo proyecto obtener ventajas competitivas.

A partir de los dos estudios anteriores se realiza el *estudio financiero* el cual busca determinar el monto de las inversiones que hay que hacer para la ejecución del Proyecto en todos sus campos de acción y estimar los ingresos que se obtendrán a través de la operación del mismo. Se asume que si a los ingresos estimados se le restan los egresos y hay un saldo positivo se da una razón para realizarlo.

Debemos recordar que un Proyecto de Inversión se hace para asignar unos recursos financieros a la producción de un bien o servicio con miras a obtener un beneficio económico. Si los ingresos finales son mayores que los egresos iniciales el proyecto es rentable, ya sea en menor o mayor grado.

Este estudio a su vez, implica establecer las fuentes de financiación del Proyecto, si se hace con recursos propios de la persona, de los asociados o con crédito. Por otra parte, la estimación de los ingresos y egresos (presupuesto), debe hacerse para todo el proyecto, es decir, para todas sus etapas, desde la etapa de preinversión -sondeo- hasta la liquidación, para conocer a ciencia cierta, su rentabilidad y poder tomar la decisión de la inversión con el menor riesgo financiero posible.

Con estos tres estudios prácticamente se puede tomar la decisión con un alto grado de confiabilidad; no obstante, para una mayor seguridad, por las implicaciones del proyecto en otros ámbitos, es importante efectuar los demás estudios señalados anteriormente (legal, ambiental, cultural, etc.), ya que ellos permiten ver el proyecto en todas sus dimensiones espaciales y temporales.

Si la decisión es favorable se continuará con la *formulación del Proyecto*.

### **Formulación del Proyecto**

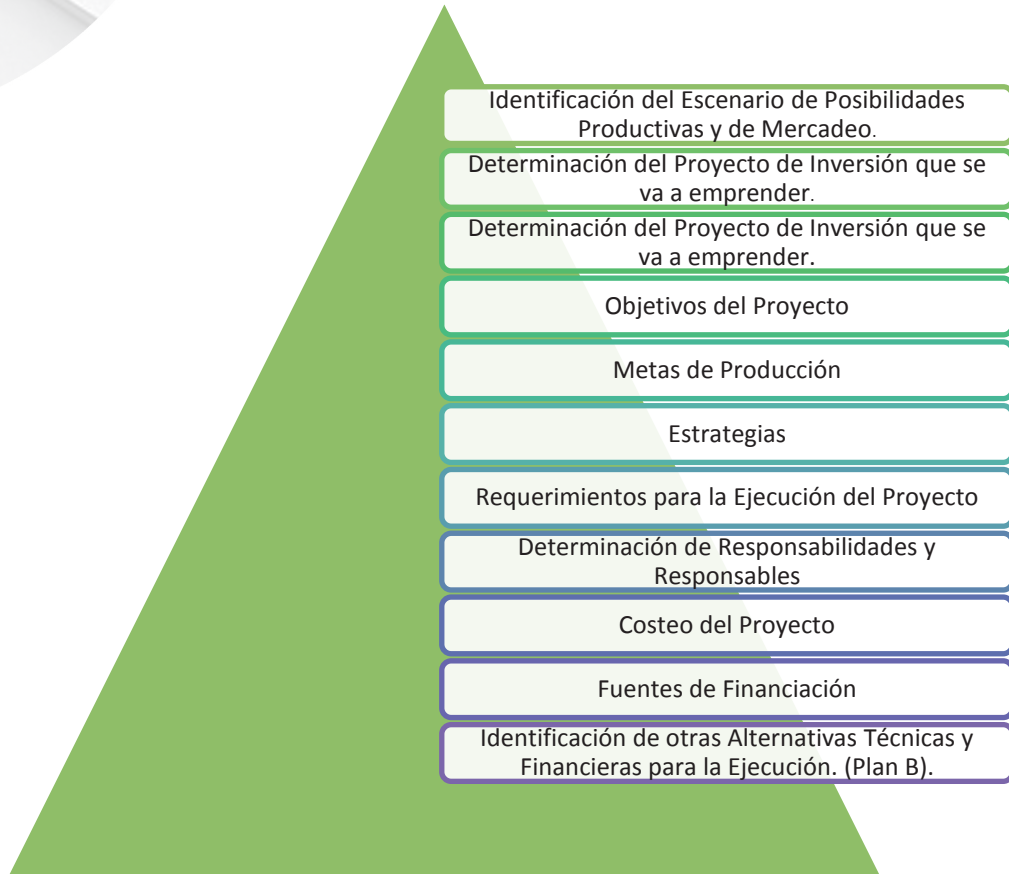
Corresponde a la secuencia lógica que se debe seguir para cumplir con los propósitos del proyecto, la cual estudiaremos más adelante.

### **Decisión Final**

En la medida en que se formule el proyecto, los inversionistas conocerán al detalle los beneficios y riesgos del mismo, lo cual permitirá reafirmar la decisión inicial de hacer la inversión, descartarla o modificarla, según sus alternativas y posibilidades.

## Procesos y procedimientos en la formulación de un proyecto de inversión productivo

Para la formulación de un proyecto es importante atender los siguientes pasos:



**Nota,** A lo largo de la explicación de estos pasos, vamos a tomar a manera de ilustración el Proyecto de Producción de Huevos, teniendo en cuenta que éste, natural y técnicamente, es posible desarrollarlo en cualquiera de nuestras regiones colombianas.

### Identificación del escenario de posibilidades productivas y de mercadeo

Se trata de conseguir información ya sea oral o escrita, que sea confiable, para confrontar las posibilidades de producción que existen en el medio con sus posibilidades de consumo tanto en la localidad, la ciudad, el país o fuera del país.

En consecuencia, este sondeo debe asumirse en dos ámbitos.

- Sondeo sobre alternativas productivas
- Sondeo de mercadeo frente a las alternativas productivas.

El sondeo sobre alternativas productivas se da a partir de analizar las potencialidades que tiene en medio para producir bienes (productos agrícolas, pecuarios, artesanales, manufacturas, etc.) o servicios (turismo, mejoramiento de la cuenca, etc.). Y el sondeo sobre mercados se da analizando quienes y cuantos serían los posibles clientes para la producción del bien o servicio, sus ingresos, sus comportamientos de consumo, entre otros asuntos.

En el ejemplo de nuestro proyecto en Producción de Huevos, que de ahora en adelante lo identificaremos como el proyecto PH -primeras iniciales-, se trata de estudiar ojalá con ayuda de expertos, las condiciones ambientales, para evaluar hasta qué punto estas son favorables para llevar a cabo el Proyecto, para esto se podría elaborar una matriz valorativa, así:

CONDICIONES	FAVORABLES	POCO FAVORABLES	DESFAVORABLES
1. Clima			
2. Sanidad ambiental			
3. Vías de transporte			
4. Medios de comunicación			
5. Ambiente social			
6. N.....			

En la medida que se realicen los estudios frente a cada ítem se va colocando una X, en la columna correspondiente a la valoración. Si todas son favorables se deduce que en esta área el proyecto es factible. Si alguna no lo es, se mira si se puede intervenir para superar los inconvenientes, según esta posibilidad se acepta como viable o no.

Para el estudio de mercado, igualmente se puede hacer la siguiente matriz valorativa:

CONDICIONES	FAVORABLES	POCO FAVORABLES	DESFAVORABLES
1. Magnitud del mercado			
2. Nivel de consumo			
3. Competencia			
4. Disponibilidad de materia prima			
5. Precios			
6. Sistema de Comercialización			
7. N....			

Paralelamente se podría hacer el estudio para dos o más alternativas de producción de huevos; por ejemplo, huevos de pato, gallina, codornices, etc.



### **Actividad complementaria 2**

Realiza para tu PIP el sondeo de alternativas productivas y el estudio de mercadeo.

## Determinación del proyecto de inversión que se va a emprender

Cuando ya se ha hecho una primera aproximación a la posibilidad de realizar una inversión en una o varias alternativas productivas y a “primera vista” se pueden observar algunas condiciones favorables, se opta por avanzar en alguna de ellas y se procede a:

**Realizar de manera profunda los estudios básicos que le darán sostenibilidad a la decisión.**

Es el momento de realizar los estudios señalados anteriormente, del rigor científico que se asuma en ellos dependerá en gran parte la confiabilidad de la decisión que se tome.

**Evaluación de los estudios.**

Una vez realizados los estudios se realiza un análisis integral de los mismos para poder valorar el proyecto en todas sus dimensiones de tal forma que no haya vacíos de conocimiento que puedan ocasionar equivocaciones en las decisiones o en los procedimientos de la operación del proyecto.


**Toma de decisión**

Si los estudios han sido bien hechos, lo mismo su análisis integral, es el momento de tomar la decisión conveniente. O se asume o se rechaza. En caso de que se asuma se precisa delimitar el proyecto que se va a emprender

Para nuestro proyecto en PH podríamos hacer la siguiente matriz valorativa:

ESTUDIOS	FAVORABLE	POCO FAVORABLE	DESFAVORABLE
Técnico- ambiental			
Técnico-instrumental			
Cultural			
De mercados			
De logística			
Jurídico			
Financiero			
N....			

Una vez tomada la decisión y finalizada la formulación del proyecto, se procede a elaborar de manera detallada el plan de implementación en el terreno real y a realizar las inversiones del caso para crear las condiciones de infraestructura y de



logística que van hacer viable la operación respectiva, según el plan productivo y de acuerdo con las orientaciones técnicas

### **Objetivos del proyecto**

Todo proyecto debe definir sus proyecciones o propósitos, los cuales se expresan a manera de objetivos. Los objetivos deben señalar el que se quiere hacer, un cómo y un donde. Para una mayor precisión se deben formular objetivos generales y específicos:

- **Generales:** Los objetivos generales expresan lo que desea de manera global con el proyecto.
- **Específicos:** Los objetivos específicos expresan lo que se desea realizar en cada uno de los componentes del Proyecto

Hagamos los objetivos para nuestro proyecto en PH:

#### **General:**

- Producir huevos de gallina para atender parte del mercado de la localidad de XXXXX en el año de 200X.

#### **Específicos:**

- Realizar los estudios necesarios para la producción de huevos con alta calidad y buena rentabilidad.
- Construir un galpón con capacidad para 500 gallinas
- Desarrollar la operación productiva con 500 ponedoras, de acuerdo con las especificidades técnicas previstas
- Colocar en el mercado local la producción esperada

#### **Metas de producción**

Todo proyecto de inversión debe establecer unos puntos de llegada, unos referentes finales de producción, los cuales deben ser expresados en cantidad y tiempo ya que estas deben ser medibles o cuantificables.

Para nuestro proyecto en PH, estas metas podrían ser las siguientes:

- Mantener los costos de producción según lo presupuestado
- Colocar en el mercado la totalidad de la producción
- Mantener la producción de huevos entre el 8° al 20° mes en un 90%
- Terminar el ciclo de la producción con un 95 % de sobrevivencia de las gallinas
- Recuperar con la venta de las gallinas y la gallinaza el costo de compra de las pollas.

### Estrategias

Para organizar todo el sistema operacional del Proyecto es importante asumir unas estrategias que sean capaces de orientar las acciones según el campo de competencia. Recordemos que para esta tarea se puede aplicar el instrumento DOFA que estudiamos anteriormente.

Generalmente en un Proyecto de inversión se formulan estrategias para las siguientes áreas:





- Organizacional: En esta área se debe diseñar una estrategia que determine con que forma organizacional se va a asumir el Proyecto
- Técnico-productivo: En esta área se define la estrategia de carácter técnico con la cual se va a orientar toda la intervención técnica de la operación
- Logísticas: En esta área se determina la estrategia que orienta las responsabilidades y los responsables de la operación del Proyecto
- Financieras: En este campo se establece la estrategia de financiamiento de la totalidad del Proyecto.
- Comerciales: En esta área se diseña la forma como el producto será colocado en el mercado

Para nuestro proyecto en PH, las estrategias, una vez realizada la valoración mediante la aplicación de la matriz DOFA, podrían ser las siguientes:

A NIVEL ORGANIZACIONAL	A NIVEL TECNICO PRODUCTIVO	A NIVEL LOGISTICO	A NIVEL COMERCIAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización y consolidación de una cooperativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra y construcción de un galpón</li> <li>• Formación de los asociados en producción avícola</li> <li>• Producción de huevos con gallinas de la variedad "pardas"</li> <li>• Producción bajo alimentación mixta 70% de alimento concentrado y 30% de alimento natural producido en el medio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de insumos directamente al mayorista</li> <li>• Transporte motorizado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercadeo directo al consumidor</li> <li>• Mercadeo en tiendas y supermercados</li> </ul>



### Actividad complementaria 3

Realiza los Objetivos, Metas y Estrategias para tu Proyecto de Inversión Productivo

## Actividades de Ejecución para el proyecto de inversión productivo

Cada una de las estrategias agrupa una cadena de actividades que le van dando forma ordenada a toda la operación que se tiene que dar en la ejecución del Proyecto.

Para nuestro proyecto en PH, esta agrupación de actividades en función de las estrategias puede señalarse en un cuadro, así:

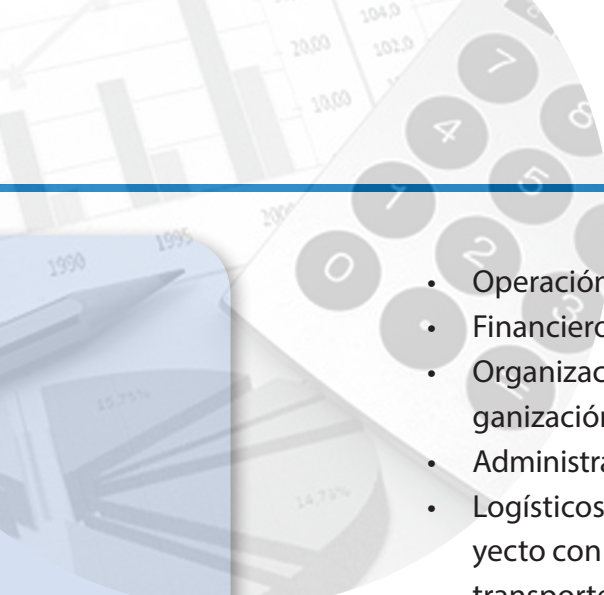
ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
A nivel organizacional: Estr. 1	Actividad 1. Capacitación en cooperativismo
Organización de una Cooperativa	Actividad 2 Redacción de estatutos
	Actividad 3 Asamblea de conformación
	Actividad N...
A nivel Productivo: Estr. 1	Actividad 1 Negocio del terreno
Compra y construcción del galpón	Actividad 2 Diseño del galpón
	Actividad 3 Construcción del galpón
	Actividad 4 Compra e instalación de los implementos necesario
	Actividad N...

Como puede observarse es este cuadro, de manera ordenada y a partir de las estrategias seleccionadas se procede a relacionar todas las actividades que deben realizarse a lo largo de la puesta en marcha del Proyecto. Es importante que nada de lo que se debe hacer en la operación del Proyecto se quede por fuera, pues cualquier "olvido" puede significar problemas en la generación de costos no estimados que afectan la rentabilidad estimada; incluso, que pueden poner en riesgo el éxito del proyecto. Además, este cuadro es la base para asignar costos, responsabilidades, responsables, tiempos, espacios, recursos.

## Requerimientos para la ejecución del proyecto

Con base en las actividades derivadas de las estrategias asumidas, pueden determinarse los requerimientos que demanda el Proyecto a nivel de:

- Técnicos y de talento humano: Profesionales, expertos, auxiliares, operarios, etc.
- De Infraestructura y medios: Locación, instalaciones, herramientas, etc.

- 
- Operación productiva: Materias primas, insumos, etc.
  - Financieros: Disponibilidad del capital necesario
  - Organizacionales: Empresa que asume el proyecto o estructura de la organización del proyecto
  - Administrativos: Personal responsable de administrar y atender el proyecto
  - Logísticos: Oficina o lugar en donde se maneja la administración del Proyecto con la dotaciones del caso en útiles y medios de comunicación y de transporte.

Para nuestro proyecto en PH, requerimos entre otras cosas, lo siguiente:

- Disponer de los servicios de un experto en producción avícola
- Un Galpón para quinientas gallinas con sus comederos, bebederos y ponederos con sus instalaciones eléctricas y de agua.
- Quinientas pollas de variedad “parda”.
- Alimento concentrado permanente según momentos de la producción.
- Alimento natural del medio según momentos de la producción.
- Medicamentos.
- Despicatora.
- Cartones para el transporte de huevos.
- Los recursos financieros estimados en el costeo.
- N.....

### **Determinación de responsabilidades y responsables**

Con base en todo lo anterior es importante elaborar un organigrama con los cargos y la relación de dependencia. Igualmente elaborar un manual de funciones para que se tenga claridad sobre la distribución de responsabilidades en toda la operación del proyecto. Cada una de las personas debe saber cuáles son sus responsabilidades a través de toda la operación del proyecto.

Para nuestro proyecto en PH, se deben determinar funciones y asignar personal para:

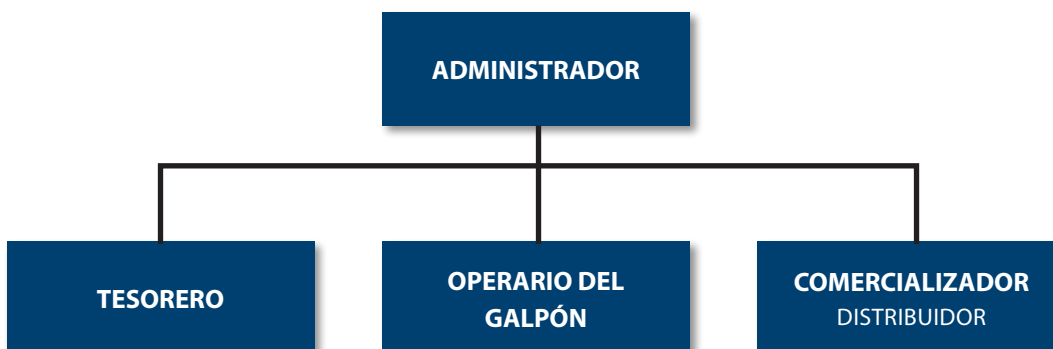
- Administrar el Proyecto
- Llevar la contabilidad
- Atender la producción del galpón
- Mercadear los huevos
- Transportar los huevos hasta el consumidor

**Nota,** Los estudios realizados permitirán determinar si una persona pueda atender más de un cargo.

Podemos hacer un cuadro en donde relacionamos los cargos y funciones, así:

CARGOS	FUNCIONES
Administrador del Proyecto O Gerente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir toda la operación del proyecto</li> <li>• Realizar todas las negociaciones del caso y respaldarlas con su firma.</li> <li>• Mantener el control de todos los procesos</li> <li>• N.....</li> </ul>
Tesorero- contador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diligenciar todos los estados contables</li> <li>• Manejar los recursos financieros</li> <li>• Firmar todas las operaciones contables</li> <li>• Producir informes contables internos y externos</li> <li>• N....</li> </ul>
Operario del galpón	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento permanente del galpón</li> <li>• Control permanente de las pollas o gallinas</li> <li>• Aplicar vacunas y medicamentos</li> <li>• Despigar</li> <li>• Recolectar los huevos</li> <li>• N....</li> </ul>
Comercializador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseguir los clientes</li> <li>• N.....</li> </ul>
N.....	• N.....

Incluso, podemos hacer un organigrama:





### Actividad complementaria 4

Realiza el organigrama para tu PIP, colocando las funciones a cada uno de los cargos

### Costeo del proyecto

Con toda la información lograda hasta aquí, se procede a determinar los costos de cada uno de los requerimientos y de las actividades de operación del proyecto, logrando la cuantificación tanto parcial como total de su ejecución. Incluso, en este momento se deben hacer los ajustes del caso buscando la mayor eficiencia de la inversión y el éxito en la ejecución.

Para ordenar este proceso se puede hacer el siguiente cuadro:

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VR. UNIDAD	VR. TOTAL
<b>Preinversión:</b>				
Estudio de sondeo	Estudio	1	\$100.000	\$100.000
Estudios de factibilidad	Estudio	8	100.000	800.000
Formulación del Proyecto	Proyecto	1	300.000	300.000
<b>Subtotal</b>				\$1.200.000
<b>Implementación o puesta en marcha del Proyecto</b>				
Compra del terreno de 20 x 40 mts.	Lote	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Construcción de galpón	Galpón	1	5.000.000	5.000.000
Compra de comederos	Unidad	10	50.000	500.000
Compra de bebederos	Unidad	X...	X...	X...
Compra de N....	X...	X...	X...	X...
<b>Subtotal</b>		X...	X...	X...
<b>Ejecución del Proyecto</b>				
Salario Administrador	Mes parcial	18	\$100.000	\$1.800.000
Salario Operario	Mes parcial	18	150.000	2.700.000
Alimento inicial pollas	Bulto	24	38.000	912.000
Alimento ponedoras	Bulto	X...	X...	X...
Transporte de alimento	Viaje	X...	X...	X...
N...				XX.XXX
<b>Subtotal</b>				
<b>Total</b>				XXX.XXX

Para un costeo más exhaustivo de la inversión es importante estimar: depreciación de las herramientas y equipos; costo del capital o intereses y devaluación del dinero.

### Cronograma

Teniendo ya claridad suficiente sobre todos los procesos de la ejecución, se distribuyen en función al ciclo o ciclos productivos, todas las actividades que deben ejecutarse en el tiempo respectivo.

Un cronograma puede elaborarse de la siguiente forma:

Actividades	Meses												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	...	...	22	
<b>Preinversión</b>													
Estudio de sondeo	X	X											
Estudios factibilidad	X												
Formulación Proy.													
Actividad N...													
<b>Implementación</b>													
Compra terreno		X											
Construcción Galpón			X	X									
Adecuación			X										
Compra de pollas													
Actividad N...													
<b>Operación</b>													
Alimentación				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vacunación				X		X		X	X	X	X	X	X
Despique													X
Recolección huevos													
Actividad N...													
Actividad N...													
Liquidación													

Este cuadro sirve para relacionar las actividades generales, en decir se tiene una especie de “mapa” que nos permite ver la secuencia en el tiempo de todo lo que hay que hacer; sin embargo, para las actividades diarias se debe hacer una relación particular.



## Fuentes de financiación

Teniendo ya los estudios financieros bien claros, se toman las decisiones con respecto a las fuentes del capital para la inversión. Si se hace con recursos propios o por medio de crédito a alguna entidad bancaria o persona natural y de acuerdo con esta decisión se procede de conformidad. No olvidemos que según la decisión que se tome al respecto, se pueden acarrear nuevos gastos (intereses) que tienen que ser incluidos en el costeo.

## Identificación de otras alternativas técnicas y financieras para la ejecución. (Plan B).

Como nada se tiene calculado de manera absoluta, hay que pensar que se pueden presentar eventualidades no previstas, por motivos ajenos al proyecto, las cuales a nivel técnico o financiero, pueden ser sorteadas si se cuenta con un plan alternativo. De ahí la importancia que antes de iniciar la implementación de un proyecto se elabore este plan de contingencia.

## Procesos y procedimientos en la ejecución de un proyecto de inversión

Para la ejecución se debe proceder de acuerdo con lo formulado en el Proyecto. Aquí se da la realización de todas las actividades programadas en la formulación del proyecto, siguiendo el cronograma, el plan de acciones y el plan de inversiones.

La ejecución del Proyecto implica previamente, la conformación de una organización social productiva o empresa, que asuma su realización, llámese cooperativa, asociación, empresa comunitaria, empresa de responsabilidad limitada, etc. (ver módulo de 10°); o simplemente, la determinación de realizarlo de manera individual como persona natural.

Se supone que la mejor estrategia en el ámbito rural, es la conformación de una organización productiva por las ventajas comparativas que esto tiene a nivel de consecución de recursos y de logística para la formulación y ejecución del mismo Proyecto.

Exploremos la posibilidad de asociarnos con nuestros compañeros y familias de la comunidad, para organizar nuestro proyecto



### **Evaluación y enseñanzas de los proyectos de inversión productivos**

De forma paralela y al finalizar un Proyecto debe realizarse la evaluación o monitoreo de los avances y resultados con el fin de valorar su evolución y hacer, si así se requiere, los ajustes del caso para garantizar su eficiencia y eficacia, según los objetivos y metas propuestas.

Esta evaluación permite, de una parte, medir los resultados obtenidos a través del proceso productivo frente a la producción esperada del bien o servicio; de otra, valorar los aprendizajes que se van obteniendo en la experiencia como un capital importante para el desarrollo de nuevos proyectos.





## Actividad grupal

Con mis compañeros, desarrollo las siguientes preguntas:

- Elaboro una propuesta que de acuerdo con lo argumentado, oriente mi pensamiento y acción hacia una comprensión más profunda de lo que significa la formulación de proyectos de inversión para organizar la vida económica.
- Resuelvo los siguientes interrogantes:
  - » ¿De qué forma como individuo puedo enriquecer mi pensamiento para la formulación de proyectos de inversión?
  - » ¿Cómo afecta positiva o negativamente la noción que estoy adquiriendo sobre proyectos de inversión en el pensamiento de mi futuro?
  - » ¿Qué sentido práctico puede tener para mi comunidad la implementación y ejecución de Proyectos de inversión?
  - » Junto con mis compañeros planteo nuevos interrogantes

## MOMENTO TRES:

---

# Desarrollemos pensamiento productivo

---

El tercer problema de conocimiento, plantea la relación que existe entre la concepción, formulación y ejecución de un proyecto de inversión con las formas de llevar las cuentas de manera técnica, de manera clara. Esto para evitar lo que sucede con frecuencia, que por no hacer uso de la contabilidad, no podemos apreciar con claridad si los negocios producen pérdidas o ganancias y, algunas veces, terminen produciendo situaciones de enemistad con el socio (o socios), así éste sea pariente. Aquí vale la pena recordar dichos de la sabiduría popular que, en el contexto de este módulo, toman nuevos sentidos, como por ejemplo: “una cosa son los negocios y otra la amistad” “más vale pájaro en mano que cien volando” “cuentas claras y chocolate espeso”.

Así pues, si contamos con cuentas claras a través de una contabilidad técnicamente elaborada, podemos tener claridad para seguir haciendo inversión en los proyectos que deseamos emprender; lo mismo, podemos evitar problemas de convivencia, motivados por esas cuentas que crean malos entendidos.

En consecuencia es importante abordar los siguientes núcleos de aprendizaje:

- Nociones de Contabilidad
- La relación de bienes y el Proyecto
- La relación de los egresos y los ingresos
- El balance y el seguimiento integral al proyecto
- La liquidación del Proyecto

## 1. Estrategia: Ejecutemos el proyecto de inversión productivo y desarrollemos la organización de inversión productiva

Este capítulo se centra en darte las pautas para que desarrolles tu pensamiento productivo, después de tener listas las condiciones de infraestructura, logísticas y financieras se emprende la ejecución del proceso productivo según lo previsto en el Proyecto. Este proceso implica toda la gestión administrativa de la operación del proceso productivo: atención a las orientaciones técnicas, seguimiento a sus procesos, llevar la contabilidad financiera, administrar el personal, desarrollar las actividades de mercadeo, evaluar, liquidar el proyecto, entre otras.

## 2. Propósito

### A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar

Desarrollaremos las siguientes competencias:



Aquí pondrás a prueba todas las competencias que se han ido desarrollando a lo largo del módulo y principalmente las que evidenciamos en el esquema anterior, pues aquí tendrás que ejecutar el Proyecto de Inversión Productivo que vienes realizando a lo largo de este módulo. Tendrás que realizar un muy buen manejo de recursos optimizándolos, posicionar tu PIP en el mercado para que sea lo suficientemente competitivo ante los demás.

## B. Competencias del campo de formación que se requieren

Al terminar de desarrollar este capítulo seré competente para:

- Implementar y ejecutar un Proyecto de Inversión Productivo.
- Interpretar lo que significa, la contabilidad en la toma de decisiones a nivel de proyectos de inversión
- Manejar las herramientas básicas de contabilidad en la formulación, implementación y ejecución de proyectos de inversión.
- Tomar decisiones con base en la información que me suministran los estados financieros de un proyecto de inversión.

## 3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo de los ciclos de aprendizaje

### A. Los proyectos de inversión y las herramientas contables

#### Nociones de Contabilidad

Todo Proyecto de inversión está sujeto en su concepción (formulación) y en su desarrollo (ejecución) al empleo de herramientas contables y financieras, como los presupuestos o relación de ingresos y egresos requeridos en la ejecución del proyecto. Para adentrarnos en esta materia, es necesario empezar con una conceptualización y nociones básicas de contabilidad, que les permitan más adelante estructurar los *estados financieros* del proyecto y analizar su estado presente y proyecciones en un momento determinado.



## **Conceptos básicos:**

### ***Contabilidad***

La contabilidad surge como respuesta a la necesidad de llevar un control financiero de la empresa, pues proporciona suficiente material informativo sobre su desenvolvimiento económico y financiero, lo que permite tomar decisiones que llevan a un manejo óptimo del negocio. Contabilidad es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar, de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa.

### ***Activo***

Representa los bienes y derechos apreciables en dinero, de propiedad de la empresa y controlados por la misma y de los cuales se espera derivar en el tiempo beneficios económicos y sociales.

### ***Pasivo***

*Representa* las obligaciones contraídas por la empresa para su cancelación en el futuro. Son las deudas que debe pagar por cualquier concepto.

### ***Patrimonio***

Es el valor resultante de la diferencia entre el activo y el pasivo. Representa los aportes del dueño o los dueños para constituir la empresa y además incluye las utilidades y reservas.

### ***Cuentas***

Las cuentas representan las propiedades, derechos y deudas de una empresa en una fecha determinada; así mismo, los costos, los gastos y las utilidades en un periodo determinado. Estas cuentas manejan de acuerdo con su naturaleza movimientos débito o crédito.

**Debitar**

Es registrar un valor en el lado izquierdo de una cuenta, es decir en la columna del debe.

**Acreditar**

Es registrar un valor en el lado derecho de una cuenta, es decir en la columna del haber.

**Asiento contable**

Es el registro de las operaciones mercantiles en los comprobantes y libros de contabilidad.

**Producto**

Es un bien material (tangibile), como por ejemplo: la papa, el huevo, la leche, etc.

**Servicio**

Es un bien intangible, se trata de una atención personal como el servicio de transporte, luz, teléfono, etc.

**Estados Financieros**

Son los documentos que debe preparar un comerciante al terminar el ejercicio contable con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a largo de un periodo.

**Balance General**

Muestra la situación financiera, económica y social de la empresa, expresada en unidades monetarias, a una fecha determinada y revela la totalidad de sus bienes, derechos, obligaciones y situaciones del patrimonio.



### ***Estados de Resultados o P y G***

Es un documento complementario y anexo al balance general, en el que se informa detallada y ordenadamente cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. El estado de resultados está compuesto por las cuentas de ingresos y gastos y costos.

### ***Presupuesto***

Proyección o estimación de los ingresos, costos (inversión) y gastos en que incurrirá el proyecto o empresa en un determinado período de tiempo.

### ***Transacción***

Movimiento contable que se genera del desarrollo de una actividad mercantil, como la compra de materiales o la venta de los productos.

### ***Ingresos***

Son los valores que recibe la empresa o proyecto cuando realiza una venta o presta un servicio, con el fin de obtener una ganancia.

### ***Egresos***

Son todos los costos y gastos que debe asumir un proyecto o empresa para la fabricación de sus productos y el desarrollo de sus actividades.

### ***Costos***

Representan la inversión, es decir, el valor de adquisición de la materia prima para la producción de un bien o servicio o el valor de los artículos destinados para la venta. La principal características de los costos es que son recuperables.

### ***Gastos***

Es la expresión monetaria de los valores causados, pagados o consumidos como resultado de erogaciones aplicadas en funcionamiento, administración, operación y financiación, en desarrollo de la actividad financiera, económica y social

de la empresa o proyecto. Su principal característica es que no son recuperables, por lo que se les considera una pérdida dentro del ejercicio contable.

### ***Venta***

Acción de entregar a otro un bien o servicio a cambio de medios de pago (dinero).

### ***Compra***

Acción que permite hacerse propietario de un bien o de un servicio a cambio de medios de pago (dinero), para su uso, consumo o venta.

### ***Utilidad Bruta***

Es la diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas. Cuando el costo de ventas es superior al valor de los ingresos operacionales, la diferencia constituye pérdida bruta operacional.

### ***Utilidad Neta***

Es el valor (dinero) resultante después de descontar a las ventas (ingresos), todos los costos y gastos en que incurrió el proyecto o empresa.

### ***Ganancia***

Son los ingresos excedentes que obtiene la persona que realiza una inversión.

### ***Pérdida***

Son los costos y gastos que no se pudieron cubrir con los ingresos o ventas.

### ***Indicador Financiero***

Es una relación por cociente, expresada en tanto por uno o tanto por ciento, entre el valor de dos cuentas de cualquier estado financiero o estado contable de síntesis.





### **Análisis Vertical**

Herramienta de análisis financiero que determina la participación de una cuenta en relación con un grupo de cuentas de los estados financieros.

### **Análisis Horizontal**

Técnica de Análisis que permite determinar la tendencia de cada una de las cuentas o grupo de cuentas de los estados financieros básicos en dos o más períodos contables. Se puede expresar en pesos o en porcentajes.

### **Liquidez**

Disponibilidad de activos corrientes de una empresa o proyecto para responder por sus compromisos a corto plazo.

### **Rentabilidad**

Capacidad para generar utilidades con recursos propios.

### **Impuesto**

Prestación monetaria requerida a los particulares por vía de autoridad, a título definitivo y sin contrapartida, con el fin de cubrir los gastos públicos.

### **IVA**

Es el impuesto que deben cobrar los responsables del impuesto a las ventas, discriminado en la factura de venta; es el IVA generado y su valor acredita la cuenta impuesto sobre las ventas por pagar.

Ahora que ya contamos con un marco conceptual, hablemos de la estructura contable: sus objetivos, cuentas, procesos, legislación, etc.

### **¿Qué es Contabilidad?**

Existe un consenso en el sentido de que la Contabilidad "Es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar, de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa (proyecto), con el fin

de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa o desarrollo del proyecto”.

***Para que sirve:***

- Establecer en términos monetarios, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que posee la empresa o proyecto.
- Llevar un control de los ingresos y egresos.
- Obtener en cualquier momento una información ordenada y sistemática sobre el desenvolvimiento económico y financiero del proyecto.
- Facilitar la planeación, ya que no sólo da a conocer los efectos de una operación mercantil, sino que permite prever situaciones futuras.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo contable o período del proyecto.
- Servir de fuente fidedigna de información a terceros (proveedores, bancos y Estado).

***Marco Legal:***

En Colombia, la contabilidad se institucionalizó y se empezó a regular a partir del decreto 2649 de 1993, con el cual se establecieron las normas y principios contables que deben ser aplicados por todas las personas naturales o jurídicas que estén obligadas a llevar contabilidad. En el mismo año, a través del decreto 2650, se estableció un Plan Único de Cuentas -PUC- (lo estudiaremos después de ver las cuentas), el cual busca la uniformidad en el registro de las operaciones económicas realizadas por las empresas, con el fin de permitir la transparencia de la información contable y, por consiguiente, su claridad, confiabilidad y comparabilidad.

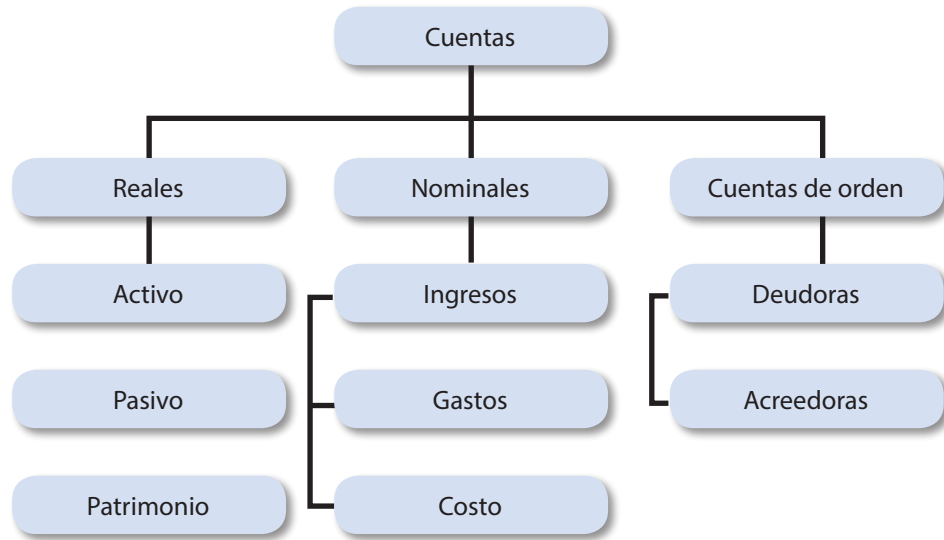
A los anteriores decretos, le han seguido algunas otras normas que en general, sólo han adicionado o aclarado puntos de los citados decretos, como son:

- Decretos 2852 y 2894 de 1994
- Decreto 2337 de 1995
- Decretos 1094, 1165 y 2116 de 1996
- Ley 229 de 2000
- Decreto 2664 de 2004
- Decreto 260 de 2001

Igualmente, la contabilidad está sujeta a los Código de Comercio, el Estatuto Tributario y las resoluciones que sobre el particular expide la DIAN.

### Las Cuentas

La contabilidad maneja, de acuerdo con su naturaleza, tres tipos de cuentas como se ilustran en la gráfica:



Todas estas cuentas se manejan en contabilidades complejas de grandes empresas con muchos activos, inventarios y movimientos, pero para efectos del manejo contable que se le debe dar a los proyectos que desarrollaremos en nuestro medio, sólo trabajaremos con las cuentas reales (activo, pasivo y patrimonio) a fin de poder estructurar un Balance General y las cuentas nominales (ingresos, gastos y costos), para diseñar el estado de resultados o de pérdidas y ganancias del proyecto.

### Cuentas Reales

Reciben este nombre, debido a que representan valores tangibles como las propiedades y las deudas. Estas cuentas conforman el Balance General del Proyecto.



### Activo

Los activos representan los bienes y derechos del proyecto o empresa, expresados en dinero. Se entiende por bienes, entre otros, el dinero en caja o en bancos, las mercancías (los huevos), los muebles (galpones) y los vehículos; por derechos, las cuentas por cobrar y los créditos a su favor.

### Características

- Estar en capacidad de generar beneficios o servicios
- Estar bajo el control de la empresa
- Generar un derecho de reclamación

### Movimiento de las cuentas del activo

Estas cuentas nacen y aumentan en el Debe y disminuyen y acaban por el Haber.

Veamos, siguiendo el ejemplo de la Producción de Huevos -PH-, la cual en adelante lo denominaremos "Granja Los Huevitos", como se explica la lógica de cada una de estas cuentas.

### **Ejemplo**

La Granja los Huevitos adquiere en el mes de febrero de 200X, 10 comederos por valor de \$12.000 c/u, y en el mes de abril del mismo año, 10 bebederos por un total de \$250.000. En el mes de mayo, al hacer uso de los bebederos, se encontró que 2 estaban defectuosos, por lo que fue necesario sacarlos del activo y devolverlo al proveedor.

Tanto los comederos como los bebederos constituyen un activo fijo para la Granja, estos valores abren, aumentan y disminuyen la cuenta *Muebles y Enseres*, de la siguiente forma:

Muebles y Enseres

152405 -Código PUC-

DEBE	HABER
\$120.000	\$50.000
\$250.000	
\$370.000	\$50.000
\$320.000	

Como se aprecia, al final del mes de mayo, la cuenta de Muebles y Enseres presenta un saldo de \$320.000, resultado de restarle los créditos (haber) a los débitos. Este saldo aparecerá en el Balance General en el momento de hacer el cierre contable.

### **Pasivo**

Representa las obligaciones contraídas por el proyecto o empresa, para ser canceladas en el futuro. Son las deudas que debe pagar por cualquier concepto.

### **Características**

- La obligación o deuda tiene que haberse causado, lo que implica el deber de pagar.
- Existe una deuda con un beneficiario cierto.

### **Movimiento de las Cuentas del Pasivo**

Estas cuentas a diferencia del activo, nacen y aumentan en el Haber (crédito) y disminuyen y mueren en el Debe.

#### **Ejemplo**

La Granja “Los Huevitos” para construir el galpón, requirió un crédito en el Banco Agrario por valor \$2.000.000 en el mes de febrero de 200X. En el mes de marzo y abril, canceló cuotas mensuales por \$150.000. Estas transacciones afectan la cuenta de Obligaciones Financieras del Pasivo así:

Obligaciones Financieras

2105 –Código PUC-

DEBE	HABER
\$150.000	\$2.000.000
\$150.000	
\$300.000	\$2.000.000
	\$1.700.000

Como se aprecia, al final del mes de abril, la cuenta de Obligaciones Financieras presenta un saldo de \$1.700.000, resultado de restarle los débitos a los créditos.

Este saldo aparecerá en el Balance General en el momento de hacer el cierre contable.

#### **Patrimonio**

Esta es la última cuenta de naturaleza real y representa los aportes del dueño o dueños para construir la empresa o proyecto y además incluye las utilidades que se vayan obteniendo. Este valor se obtiene de la diferencia entre el activo y el pasivo. Esto obedece a que la ecuación contable es igual a:

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

### Características

- Está constituido por el aporte inicial y los adicionales del dueño o socios.
- Se incrementa con las utilidades y disminuye cuando se obtiene pérdidas.

### Movimiento de las cuentas del patrimonio

A igual que el pasivo, estas cuentas nacen y aumentan en el Haber y disminuyen y mueren en el Debe. Para no olvidarlo, les recomendamos memorizar la ecuación contable y así saben que el activo, es decir, el lado izquierdo de la ecuación es de naturaleza DEBE y el lado derecho, lo que corresponde a las cuentas del pasivo y el activo, son de naturaleza HABER o CRÉDITO.

### Ejemplo

En el mes de Enero de 200X, los hermanos Iván y Diego Díaz aportan cada uno \$1.000.000 para iniciar el proyecto de la Granja “Los Huevitos”. En el mes de marzo, reciben aportes de una nueva socia, Johanna Palencia, por valor \$2.000.000. Estas operaciones afectan la cuenta de aportes sociales en el patrimonio de la siguiente manera:

Aportes Sociales

3115 –Código PUC-

DEBE	HABER
	\$1.000.000
	\$1.000.000
	\$2.000.000
\$0	\$4.000.000
	\$4.000.000

Al final del mes de marzo, la Granja contaba con un capital social por un valor total de \$4.000.000, resultado de los aportes de cada uno de sus asociados. Este saldo aparecerá en el Balance General en el momento de hacer el cierre contable.

## Cuentas Nominales

A estas cuentas también se les llama de resultados o transitorias, porque al final de un ejercicio contable dan a conocer las utilidades, costos y gastos y se cancelan al cierre del período.



### Ingresos

Son los valores o dinero que recibe una empresa o proyecto al momento de vender un bien o prestar un servicio.

### *Movimiento de las Cuentas del Ingreso*

Estas cuentas nacen y aumentan en el Haber y disminuyen y mueren en el Debe.

### *Ejemplo*

El día 20 de junio de 200X, la Granja “los Huevitos” vendió a la tienda “El Costeño” 20 cartones de huevos a \$4.500 c/u. y el 5 de julio 50 cartones al supermercado “La Santandereana” por un total de \$200.000. Estas operaciones mueven la cuenta de ingresos operacionales así:

Producción Avícola

410560 -Código PUC-

DEBE	HABER
	\$90.000
	\$200.000
\$0	\$290.000
	\$290.000



El saldo de esta cuenta siempre debe ser crédito (Haber), como se aprecia en el ejemplo, generalmente no se debitan sino al final del ejercicio o ciclo contable, cuando se cancela para obtener el resultado de la operación. Este saldo aparecerá como ingreso operacional en el Estado de Resultados.



Recuerda,  
Debe, Dinero que entra.  
Haber, Dinero que sale

### **Gastos**

Los gastos lo constituyen todos aquellos pagos que debe hacer el proyecto o empresa para efectuar sus operaciones, pero que no le agregan valor al producto o servicio, por lo que se dice que constituyen una pérdida, ya que no son recuperables. Estos pueden ser: el pago de sueldos, servicios públicos, de arriendos y de elementos necesarios para su funcionamiento como papelería, artículos para el aseo, etc.

### ***Movimiento de las Cuentas de Gastos***

Estas cuentas en contraposición a las de ingresos, nacen y aumentan por el Debe y disminuyen y mueren por el Haber.

### ***Ejemplo***

En el mes agosto de 200X, la granja “Los Huevitos” pagó por concepto de servicios, los siguientes valores: agua:\$20.000, energía:\$35.000, teléfono:\$48.000 y por mantenimiento del galpón \$100.000. Estas transacciones se relacionan así:

## Servicios

5135 -Código PUC-

DEBE	HABER
\$20.000	
\$35.000	
\$48.000	
\$100.000	
\$203.000	
\$203.000	

El saldo de esta cuenta siempre debe ser débito, como se aprecia en el ejemplo, generalmente no se acreditan sino al final del ejercicio o ciclo contable, cuando se cancela para obtener el resultado de la operación. Este saldo aparecerá como Gastos Operacionales en el Estado de Resultados.

## Costo de Ventas

Estas cuentas se emplean cuando el proyecto o empresa son sólo comercializadores, es decir, cuando compra mercancía para la venta sin hacerle ninguna transformación, y representan el valor de dichos artículos o mercancía.

### ***Movimiento de las cuentas de Costo de Ventas***

Estas cuentas al igual que los gastos, nacen y aumentan en el Debe y disminuyen y mueren en el Haber.

### ***Ejemplo***

La Granja "Los Huevitos" al final del mes de octubre determina el costo de producción de 1000 cartones de huevos por valor de \$2.700 c/u, lo cual registra como su costo de venta, el 3 de noviembre vende a la comercializadora "La Gallina Dorada" 500 cartones de huevos a \$4.500 c/u. Para ilustrar el movimiento de esta cuenta, sólo se registrarán los costos.



Costo de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

Costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio.

Fuente: <http://www.fao.org>

#### Costo de Venta- Producción Avícola

610560 –Código PUC-

DEBE	HABER
\$2.700.000	
	\$1.350.000
\$2.700.000	\$1.350.000
\$1.350.000	

El saldo de esta cuenta siempre debe ser débito, como se aprecia en el ejemplo, los créditos se registran al momento de la venta para disminuir a su vez la cuenta de inventarios en el activo y al final del ejercicio o ciclo contable, cuando se cancela para obtener el resultado de la operación. Este saldo aparecerá como Costo de Ventas en el Estado de Resultados.

#### **Costo de Producción o de Operación**

Estas cuentas agrupan todas las erogaciones en que debe incurrir la empresa o proyecto para elaborar o producir el bien o servicio de los cuales obtiene sus ingresos, como son: la materia prima, la mano de obra directa y los otros costos indirectos de fabricación.

Estas cuentas tienen el mismo movimiento de las cuentas anteriores, ya que representan el costo de venta de los bienes producidos por la empresa o proyecto.

**Ejemplo**

La Granja “Los Huevitos”, en el mes de octubre de 200X incurrió en los siguientes costos para la producción de 1.000 cartones de Huevos: Alimentos: \$2.430.000 M.O.D. (Mano de Obra Directa) \$200.000 y CIF (Costos Indirectos de Fabricación) \$70.000. Esta operación se afecta la cuenta de costo de producción así:

**Costo de Producción**

Materia Prima 710560		Mano de Obra 720560		Gastos Indirectos 730560	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$2.430.000		\$200.000		\$70.000	
\$2.430.000	\$0	\$200.000	\$0	\$70.000	\$0
\$2.430.000		\$200.000		\$70.000	

El saldo de esta cuenta siempre debe ser débito, como se aprecia en el ejemplo, generalmente no tienen movimiento crédito sino hasta el final del ejercicio o ciclo contable, cuando se cancela para obtener el costo total del producto. Este saldo aparecerá como Costo de Ventas en el Estado de Resultados.

**Plan Único De Cuentas -PUC-**

Como se mencionó anteriormente, el PUC, lo estableció el gobierno colombiano con el decreto 2650 de 1993 y está compuesto por un catálogo de cuentas y la descripción y dinámica para su aplicación, las cuales deben observarse en el registro contable de las operaciones y transacciones económicas. (Se recomienda adquirirlo o consultarlo en biblioteca cuando se vaya a trabajar esta materia).

El PUC está estructurado a partir de los siguientes niveles:

Clase	Primer dígito
Grupo	Los dos primeros dígitos
Cuenta	Los cuatro primeros dígitos
Subcuenta	Los seis primeros dígitos
Auxiliares	Con siete o más dígitos

Por ejemplo, la cuenta donde se registra el costo de venta de los huevos rojos de la granja “los huevitos” se estructura de la siguiente manera:

61056001

6 Costo de Venta  
61 Costo de Ventas y de Prestación de Servicios  
6105 Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura  
610560 Producción avícola  
6105601 Huevos Rojos

Las clases que identifican el primer dígito, son:

Clase 1	Activo
Clase 2	Pasivo
Clase 3	Patrimonio
Clase 4	Ingresos
Clase 5	Gastos
Clase 6	Costo de Ventas
Clase 7	Costo de Producción u Operación
Clase 8	Cuentas de Orden Deudoras
Clase 9	Cuentas de Orden Acreedoras

### El registro contable y la partida doble

A los registros hechos en contabilidad se les conoce como asientos contables, lo que indica que las operaciones y transacciones mercantiles han sido registradas en los comprobantes y libros de contabilidad.

Por otra parte, siempre que hablamos de contabilidad, hablamos de partida doble (principio universal creado por Fray Lucas Paciolo), ya que cada operación afecta dos o más cuentas de diferente naturaleza en su registro, a fin de que se den las sumas iguales entre el Debe y el Haber y se muestre con claridad la adquisición y erogación causada, ya que todo debe tener una contrapartida en las transacciones económicas.

#### **Ejemplo**

La granja “los huevitos” vendió al contado 100 cartones de huevos a \$3.000 c/u a la tienda “el Paisa”. El registro de esta operación implica *un asiento simple*, es

decir, se afecta una cuenta del DEBE (costo de venta) y una del HABER (ingresos por ventas), así:

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1101	Caja	\$300.000	
410560	Ingresos Producción avícola		\$300.000
SUMAS IGUALES		\$300.000	\$300.000

Pero también se pueden dar los asientos compuestos, en los cuales se afectan más de dos cuentas, retomando el ejemplo anterior, supongamos que la granja le acredita a la tienda el 50% de la venta, lo que significa que \$150.000 no irían a caja, por cuanto no se están recibiendo, pero si hay que registrarlo como una cuenta por cobrar, esto es lo que constituye un derecho.

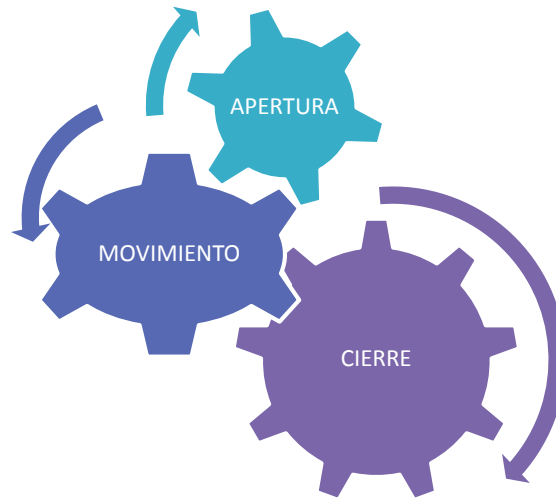
El registro quedaría así:

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1101	Caja	\$150.000	
130505	Cientes Nacionales	\$150.000	
410560	Ingresos Producción avícola		\$300.000
SUMAS IGUALES		\$300.000	\$300.000

## El Ciclo Contable

Por último, en esta parte introductoria al manejo contable, debemos conocer como está compuesto un ciclo contable, el cual no es más que el proceso ordenado y sistemático de registros contables, desde la elaboración de comprobantes de contabilidad y el registro en libros hasta la preparación de estados financieros.

El ciclo contable está compuesto básicamente por tres partes:



### **Apertura**

Al constituirse la empresa, se inicia el proceso contable con los aportes del dueño o socios registrados en el inventario general inicial, con el cual se elaboran el balance general inicial y el comprobante de apertura, que sirve para abrir los libros principales y auxiliares.

### **Movimiento**

Las transacciones comerciales que diariamente realiza una empresa deben estar respaldadas por un soporte, que permite su registro en el comprobante diario y traslado a los libros principales y auxiliares de contabilidad. El registro del movimiento operativo de la empresa, de acuerdo con sus necesidades, se puede realizar en forma diaria, semanal, quincenal o mensual, en comprobante diario y libros. Al final se elabora el balance de prueba.

### **Cierre**

En esta etapa se elabora lo siguiente:

- Se registra el asiento de ajuste en el comprobante diario de contabilidad, denominado comprobante de ajustes, el cual se traslada a los libros principales y auxiliares.

- A partir de los ajustes anteriores, se preparan los estados financieros: balance general y estado de resultado o de ganancias y pérdidas.
- Y finalmente, al final del año o período fiscal, se cancelan las cuentas nominales o de resultado y se traslada a los libros principales y auxiliares. El inventario general final y el balance general consolidado, elaborados en la etapa de cierre, constituyen el inventario y el balance inicial para comenzar un nuevo ciclo contable.



### Recuerda....

**Asiento Contable:** Es el registro de las operaciones mercantiles en los comprobantes y libros de contabilidad.

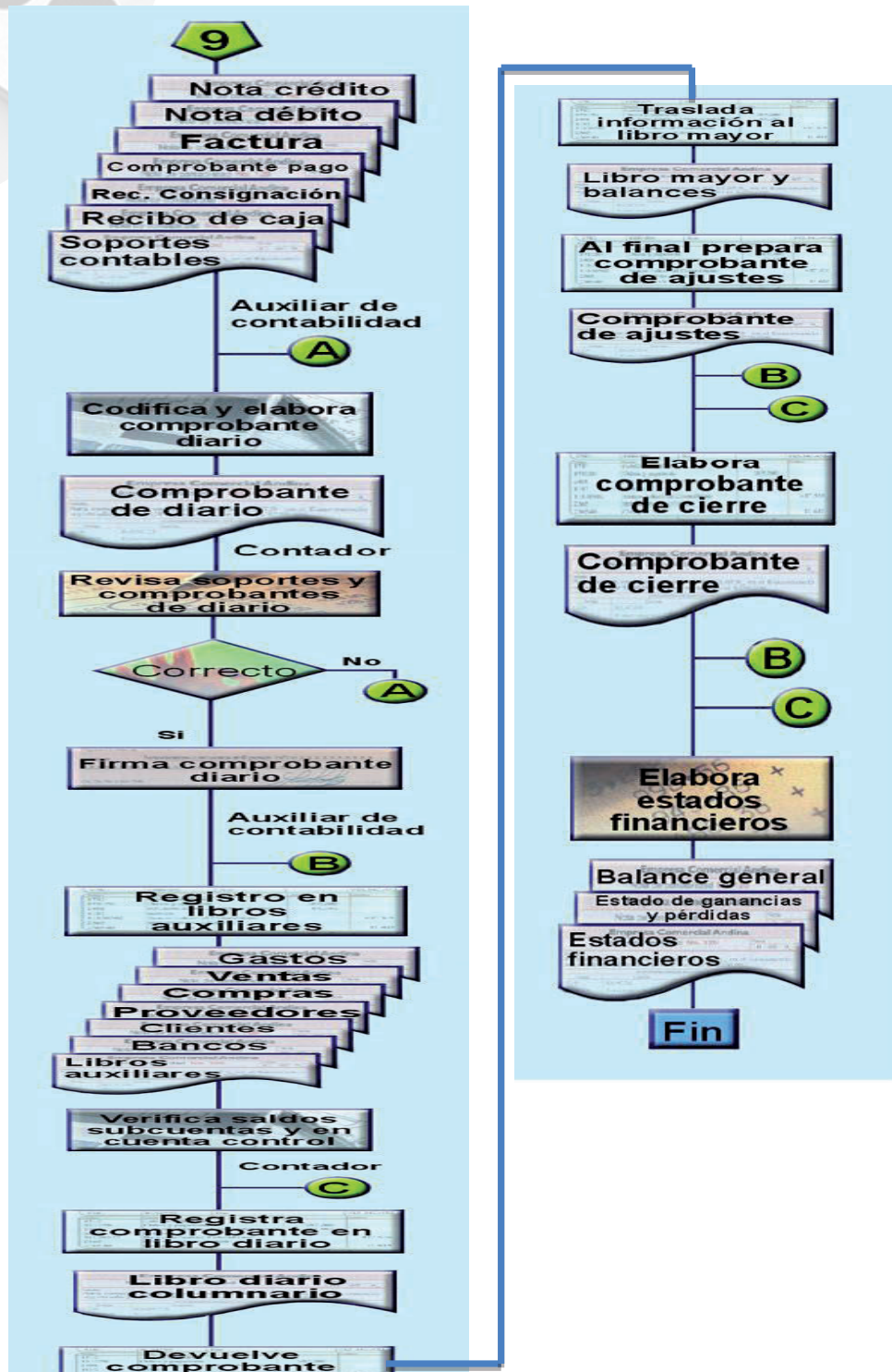
**Estados Financieros:** Son los documentos que debe preparar un comerciante al terminar el ejercicio contable con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo del periodo.

**Balance General:** Muestra la situación financiera, económica y social de la empresa, expresada en unidades monetarias, a una fecha determinada y revela la totalidad de sus bienes, derechos, obligaciones y situaciones del patrimonio

**Estado de Resultados P&G:** Es un documento complementario y anexo al balance general, en el que se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. Está compuesto por las cuentas de ingreso, gastos y costos.



Este ciclo se ilustra de la siguiente manera:<sup>11</sup>



## La contabilidad y los impuestos

Finalmente, dentro del manejo contable es necesario precisar que son los impuestos, como se deducen, pagan y quienes están obligados a hacerlo.

Los impuestos son una prestación monetaria requerida a los particulares por vía de autoridad, a título definitivo y sin contrapartida, con el fin de cubrir los gastos públicos. En Colombia, existen múltiples impuestos, entre los cuales se encuentran el IVA, a la Renta y Complementarios, el Vehicular, el Predial, etc. Para efectos de nuestro proyecto sólo trataremos el impuesto del IVA y el manejo de la Retención en la Fuente.

### Impuesto sobre las ventas IVA

El impuesto al valor agregado constituye un gravamen que pesa sobre la venta de bienes corporales, la prestación de servicios o la importación de bienes. La ley establece la clase de bienes y servicios que deben gravarse y la tarifa que aplica sobre ellos.

#### **Tarifas:**

**General:** Hasta diciembre de 2004, la tarifa general es del 16% del precio de venta de los artículos que se vendan y los servicios que se presten.

**Diferenciales:** se aplican a vehículos automotores de acuerdo con las características del motor, posición arancelaria y otros, y se gravan con una tarifa del 20, 35 y 45%.

**Especiales:** se aplican para determinado tipo de bienes y servicios sometidos a regímenes especiales y van desde el 2 al 48%.

El IVA se cobra al consumidor del producto o servicio, sin embargo el comerciante o productor es quien tiene la responsabilidad de recaudarlo y pagarlo a la DIAN. Para efectos de liquidación y pago se han establecido dos regímenes: el régimen simplificado y el régimen común.

**Régimen simplificado:** se ha diseñado para los comerciantes minoristas o detallistas que operen como personas naturales, cuyas ventas o servicios están gravados y los requisitos son:

- Que sean personas naturales
- Que sean minoristas o detallistas
- Que tengan un establecimiento de comercio, sede o local donde ejercen su actividad
- Que hayan obtenido en el año inmediatamente anterior ingresos brutos inferiores a \$60.000.000 (base año 2004)



**Persona Natural**, es aquel individuo que actuando en su propio nombre se ocupa de alguna o algunas actividades que la ley considera mercantiles, de forma profesional. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y el familiar, sirve como prenda de garantía por la totalidad de las obligaciones que adquiera en desarrollo de la actividad de la empresa. Fuente: Formación Teleológica y Administrativa Grado10, Ministerio de Educación Nacional.

Esta condición le implica las siguientes obligaciones:

- Inscripción en el registro nacional de vendedores
- Llevar un libro fiscal de las operaciones diarias
- No deben cobrar el IVA
- No deben presentar declaración de ventas
- No pueden descontar el valor del IVA pagado en las compras

**Régimen Común:** Es responsable de este régimen el que incumpla por lo menos uno de los requisitos del régimen simplificado y las obligaciones inherentes son:

- Inscripción en el registro nacional de vendedores.
- Llevar libros de contabilidad.
- Registrar el IVA en una cuenta mayor de "impuesto a las ventas por pagar".
- Expedir factura y liquidar el IVA correspondiente.
- Presentar la declaración bimestral de Ventas.
- Informar el cese de actividades.

## Contabilización

### **IVA no discriminado en la Factura**

**Comprador:** Cuando el IVA no se encuentre discriminado en la factura, el comprador no puede descontarlo, debe registrarlo como un mayor valor del costo o gasto.

**Vendedor:** Debe calcularlo y registrarlo mediante un crédito a la cuenta Impuesto sobre las Ventas.

### Ejemplos

CASO 1			
Se vende al contado mercancía nacional, precio de venta al público:			\$4.500.000
incluido el IVA y no discriminado en la factura de venta		Iva:	16%
Iva generado (vendedor)			
código	Cuenta	Debe	Haber
1105	CAJA	4.500.000	
4135	Comercio por Mayor y Menor		3.879.310
2408	Impuesto sobre las ventas x Pagar		620.690
REGISTRO COMPRADOR			
código	Cuenta	Debe	Haber
6205	De mercancía	4.500.000	
1105	Bancos		4.500.000

CASO 2			
compra a crédito maquinaria por valor de			74.800.000
		IVA	16%
Código	Cuenta	Debe	Haber
1520	Maquinaria y Equipo	86.768.000	
2205	Nacionales		86.768.000

### **IVA discriminado en la Factura**

**Comprador:** El IVA pagado y discriminado en factura es descontable hasta la tarifa en que opera el comprador, el excedente pagado constituye un mayor valor del costo o gasto.

**Vendedor:** El valor total del IVA facturado debe ser registrado mediante un crédito a la cuenta Impuesto a las Ventas por Pagar.

## Ejemplo

CASO 1			
Se vende a crédito materias primas a la compañía x; por valor de más			\$2.700.000
IVA			16%
IVA Generado (vendedor)			
Código	Cuenta	Debe	Haber
1305	Clientes	3.132.000	
4135	Comercio x mayor y menor		2.700.000
2408	Impuesto sobre las ventas x Pagar		432.000
IVA Descontable (comprador)			
Código	Cuenta	Debe	Haber
6205	De Mercancía	2.700.000	
2408	Impuesto sobre las ventas x pagar	432.000	
2205	Nacionales		3.132.000
CASO 2			
Se vende a crédito a la ensambladora X; carrocerías por valor de más el IVA del 35%			\$54.000.000
IVA generado			35%
IVA Generado (vendedor)			
Código	Cuenta	Debe	Haber
1305	Clientes	72.900.000	
4135	Comercio al X Mayor y al X menor		54.000.000
2408	Impuesto Sobre las ventas X pagar		18.900.000
IVA Descontable (comprador)		IVA desconta	16%
Código	Cuenta	Debe	Haber
6205	De Mercancía	64.260.000	
2408	Impuesto Sobre las Ventas X Pagar	8.640.000	
2205	Nacionales		72.900.000
CASO 3			
Se vende mercancía, a un responsable del Régimen Simplificado, por Valor más el de IVA			\$35.900.000
IVA			16%
IVA Generado (vendedor)			
Código	Cuenta	Debe	Haber
1105	Caja	41.644.000	
4135	Comercio al X Mayor y al X menor		35.900.000
2408	Impuesto Sobre las ventas X pagar		5.744.000
REGISTRO DEL COMPRADOR			
Código	Cuenta	Debe	Haber
6205	De Mercancía	41.644.000	
1105	Caja		41.644.000

## Retención en la Fuente

Es un mecanismo de recaudo anticipado de los impuestos de Renta y Complementarios, por el cual una persona natural o jurídica deduce a otra un porcentaje determinado del valor por pagar al contado o a crédito, en compras y otros pagos sometidos a retención. Esta deducción se aplica sobre el valor del bien o servicio excluyendo el IVA.

Obligaciones de los agentes retenedores:

- Retener cuando realicen un pago sujeto a retención
- Declarar y pagar oportunamente los recaudos
- Expedir certificados de las retenciones a cada uno de los retenidos
- Contabilizar las respectivas retenciones y los pagos efectuados a la DIAN.

## Contabilización

### Ejemplo

El señor Ignacio Piraquiva prestó sus servicios de asesoría técnica en la ejecución de los estudios de sondeo y factibilidad a la Granja “Los Huevitos” por un valor de \$900.000 en el mes de febrero de 200X. Los honorarios tienen una retención del 10%.

Registro del comprador Retenedor (Granja “Los Huevitos”)

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
5110	Gasto de Honorarios	\$900.000	
1110	Banco Nacionales		\$810.000
236515	Retefuente Honorarios		\$90.000
SUMAS IGUALES		\$900.000	\$900.000

Registro del Retenido (Sr. Ignacio Paraquiva)

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1105	Caja	\$810.000	
1355	Anticipo Retefuente	90.000	
4230	Ingresos por Honorarios		\$900.000
SUMAS IGUALES		\$900.000	\$900.000



### Actividad complementaria 5

Ahora que ya tenemos una visión general de la contabilidad y su movimiento, ubiquemos y apliquemos todas estas normas y técnicas en nuestro PIP, a partir del desarrollo y análisis de algunos temas importantes.

#### B. La Relación de Bienes y el Proyecto

Los bienes más importantes dentro de un proyecto los constituyen el efectivo, sus inventarios, las edificaciones y la maquinaria que se emplean para producir y vender los productos y servicios. En el manejo contable del proyecto es preciso tener presente que los bienes tienen una vida útil, por lo que es necesario registrarlos para llevar un control y proyectar en cuanto tiempo habrá que cambiarlos o renovarlos, incluso cuando se les debe hacer mantenimiento para evitar mayores desgaste y pérdidas tempranas.

En este respecto, analizaremos el efectivo, manejo y contabilización de los inventarios y la propiedad, planta y equipos.

#### Efectivo



Activo, Representa los bienes y derechos apreciables en dinero, de propiedad de la empresa y controlados por la misma y de los cuales se espera derivar en el tiempo beneficio económico y social.

El efectivo lo constituyen el dinero en caja (o en bolsillo), cuentas bancarias, además de las cuentas por cobrar y otras inversiones a corto plazo, que la empresa o proyecto, puede hacer efectivas en cualquier momento para cubrir sus obligaciones o asumir una nueva inversión; es por ello, que dentro del balance general esto se denomina Activo Corriente.

## Inventarios

Son los bienes corporales destinados a la venta en el curso normal del negocio o proyecto, así como aquellos que se encuentran en proceso de producción o se utilizarán en la producción de otros que se van a vender.

### Tipos de inventarios en proyectos productivos o industrias manufactureras

- **Inventario de Materias Primas:** es la relación de todos los bienes e insumos requeridos para la producción del bien que deseamos vender
- **Inventario de Productos en Proceso:** Son aquellos bienes inacabados, que como su nombre lo indica, están en proceso, es decir, le faltan acabados o algún insumo para su terminación.
- **Inventario de Productos Terminados:** Son los productos o mercancías listas para la venta.

### Sistemas de inventarios

Siendo los productos el elemento más importante para todo proyecto o empresa, ya que de ellos es de donde obtiene sus ingresos, los administradores a través de las herramientas contables buscan tener un mayor control de sus inventarios, registrando todas las transacciones relacionadas con la adquisición y movimiento de sus materias primas y productos, pues de esto depende en gran parte, la exactitud en la valoración del inventario, la determinación del costo de ventas y la medición del resultado de las operaciones. Los sistemas más conocidos y empleados para esta tarea son:

- Sistema de Inventario Periódico
- Sistema de Inventario Permanente o Perpetuo

#### ***Sistema de inventario periódico***

También se le conoce como juego de inventarios y es aplicable en empresas o proyectos que vendan al detal o menudeo gran cantidad de productos a precios unitarios bajos, en los cuales no es funcional determinar el costo de la mercancía



cada vez que se produzca una venta, sino que es más práctico esperar que termine el período para conocer el costo total de los productos vendidos.

El costo de Venta se obtiene a través del siguiente esquema:

Para empresas Comerciales:

COMERCIALIZADORA "LOS HUEVITOS"	
Costo de Ventas	
Inventario Inicial (1 de enero o fecha de inicio del proyecto)	\$100.000
+ Compras	300.000
- Devoluciones	<u>(70.000)</u>
Costo de Mercancías disponibles para la venta	\$330.000
- Inventario Final (31 de diciembre o final del proyecto)	<u>(80.000)</u>
<b>= COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$250.000</b>

Para empresas Manufactureras o de Producción:

GALPÓN "LOS HUEVITOS"	
Costo de Ventas	
Inventario Inicial de Materia Prima (1 de enero o fecha de inicio del proyecto)	\$100.000
+ Compras de Materia Prima	<u>250.000</u>
= Total Materia Prima disponible	\$350.000
Inventario Final de Materia Prima (31 de diciembre o final del proyecto)	<u>(60.000)</u>
= Costo de Materia Prima Usada	\$290.000
+ M.O.D.	180.000
+ C.I.F.	<u>95.000</u>
= Costo de Producción	\$ 525.000
+ Inventario Inicial de Productos en Proceso	<u>125.000</u>
= Costo de Productos en Proceso	\$ 700.000
- Inventario Final de Productos en Proceso	<u>100.000</u>
= Costo de Productos Terminados	\$ 600.000
+ Inventario Inicial de Productos Terminados	<u>250.000</u>
= Costo de Productos disponibles para la Venta	\$ 850.000
- Inventario Final de Productos Terminados	<u>300.000</u>
<b>= COSTO TOTAL DE VENTAS</b>	<b>\$ 550.000</b>

En este sistema las compras y ventas se contabilizan así al final del período:

### Compras

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
6205	Costo de Mercancía	\$300.000	
1110	Bancos Nacionales		\$300.000
SUMAS IGUALES		\$300.000	\$300.000

## Ventas

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1305	Clientes	\$250.000	
4135	Comercio al por mayor y por menor		\$250.000
SUMAS IGUALES		\$300.000	\$300.000

### ***Sistema de inventario permanente***

Este sistema le permite a la empresa o proyecto conocer el valor de sus mercancías en cualquier momento sin necesidad de realizar un inventario físico porque las mercancías se debitan con las compras y acreditan por el costo de ventas.

Los saldos de estas cuentas son importantes al momento de preparar los estados financieros, ya que estos figuran en el balance general y el estado de resultados.

En este sistema las compras y ventas se contabilizan así en el momento en que se causan, logrando mantener en el libro diario o programa contable el saldo de la cuenta de mercancía:

## Compras

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1435	Mercancía no fabricada por la empresa	\$300.000	
1110	Bancos Nacionales		\$300.000
SUMAS IGUALES		\$300.000	\$300.000

## Ventas

### ***Registro de la venta***

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1105	Caja	\$250.000	
4135	Comercio al por mayor y por menor		\$250.000
SUMAS IGUALES		\$250.000	\$250.000

Y se causa un registro adicional que el *registro del costo*:

Código	Cuentas	DEBE	HABER
6135	Costo de Mercancía	\$120.000	
1435	Mercancías no fabricadas por la empresa		\$120.000
SUMAS IGUALES		\$120.000	\$120.000

## Métodos de Valoración

Por último en el tema de inventarios, es importante determinar el método para valuarlo o valorarlo, debido a que el elegido puede afectar las utilidades. Esto es imprescindible, ya que los artículos y los insumos que se compran para la venta o para producir un bien o servicio, no siempre se consiguen al mismo precio, sino que por efectos inflacionarios permanentemente varían, ya sea para bajar o subir, aunque regularmente la tendencia es alcista. Lo anterior implica que los lotes de mercancías o insumos comprados tendrán costos diferentes por unidad. Para determinar el valor con el cual se registra contablemente se pueden utilizar uno de los siguientes métodos:

- Primeros en entrar, primeros en salir PEPS.
- Últimos en entrar, primeros en salir UEPS.
- Promedio Ponderado.
- Identificación Específica.
- Retail.

A continuación se presentan los métodos de mayor aceptación y uso:

### Primeros en entrar, primeros en salir PEPS

Este sistema o método implica que los artículos o insumos se consumen en el mismo orden en que se adquieren y por lo tanto, se registra su costo. Cabe indicar que el flujo de mercancías no coincide necesariamente con la forma como se valoran y para una correcta aplicación del costo deberían establecerse diferentes lotes de inventario por fechas de adquisición.

### Ejemplo

La Granja "Los Huevitos" durante el mes de febrero del año 200X realizó las siguientes transacciones:

Compras de alimentos para crecimiento:

Fecha	Cantidad	Vr. Unitario
1 de febrero	10 bultos de 40 kgs (400.000 gramos)	\$36.000 bulto \$900 / kilogramo
15 de febrero	12 bultos de 40 kgs (480.000 gramos)	\$38.000 \$950 / kilogramo
26 de febrero	7 bultos de 40 kgs (280.000 gramos)	\$40.000 \$1.000 / kilogramo

Consumo de alimentos para crecimiento:

Aunque las gallinas deben alimentarse diariamente, para ilustración en el manejo de esta herramienta contable sólo se hará relación de 5 días:

Fecha	Consumo
2 de febrero	30.000 gramos
8 de febrero	180.000 gramos
17 de febrero	270.000 gramos
23 de febrero	180.000 gramos
27 de febrero	180.000 gramos

En el método PEPS, el registro quedaría así:

GALPÓN "Los Huevitos"									
Tarjeta de Existencias									
Fecha	Compras (Entradas)			Consumos (Salidas)			Saldo		
	Und.	Costo Unitario	Costo Total	Und.	Costo Unitario	Costo Total	Und.	Costo Unitario	Costo Total
Feb. 1	400	\$900	360.000				400	900	360.000
Feb. 2				30	900	27.000	370	900	333.000
Feb. 8				180	900	162.000	190	900	171.000
Feb. 15	480	\$950	456.000				480	950	456.000
Feb. 17				190	900	171.000	0	900	0
				80	950	76.000	400	950	380.000
Feb. 23				180	950	171.000	220	950	209.000
Feb. 26	280	\$1.000	280.000				280	1.000	280.000
Feb. 27				180	950	171.000	40	950	38.000
Feb. 27							280	1.000	280.000

### Promedio Ponderado

Bajo este método debe calcularse un costo unitario promedio ponderado, el cual se determina al tomar el costo total de las mercancías o insumos disponibles y dividirlo entre el número de unidades disponibles. El valor resultante se utiliza tanto para las unidades consumidas o vendidas como para valorar el saldo disponible o final.

Con este método, el registro quedaría así:

GALPÓN "Los Huevitos" Tarjeta de Existencias									
Fecha	Compras (Entradas)			Consumos (Salidas)			Saldo		
	Und.	Costo Unitario	Costo Total	Und.	Costo Unitario	Costo Total	Und.	Costo Unitario	Costo Total
Feb. 1	400	\$900	360.000				400	900	360.000
Feb. 2				30	900	27.000	370	900	333.000
Feb. 8				180	900	162.000	190	900	171.000
Feb. 15	480	\$950	456.000				670	936	627.120
Feb. 17				270	936	252.720	400	936	374.400
Feb. 23				180	936	168.480	220	936	205.920
Feb. 26	280	\$1.000	280.000				500	972	486.000
Feb. 27				180	972	174.960	320	972	311.040



Como se puede apreciar en los saldos finales hay una diferencia, producto del método que se emplea, lo que implica, que es responsabilidad del administrador del proyecto decidir cuál es el más conveniente y práctico para el manejo de sus inventarios.

### C. Estados financieros



Para efectos de nuestro proyecto, solo trataremos el primero y el segundo, los otros estados son bastante específicos y su aplicación no es muy común, sobre todo en proyectos pequeños que no utilizan financiación bancaria o que no manejan altos niveles de ventas y utilidades.

## Relación entre ingresos y egresos

### Estado de pérdidas y ganancias o Estado de resultados

A esta relación se le conoce con el nombre de Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados, se trata de un estado financiero complementario y anexo al Balance General, que muestra en forma detallada y ordenada el resultado del ejercicio contable. Un esquema general para elaborar un Estado de Resultados para cualquier proyecto o empresa es como se muestra:

GALPÓN LOS HUEVITOS Estado de Resultados 1 de enero al 31 de Diciembre de 200X		
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas al Contado	\$xxx.xxx	\$XX.XXX.XXX
Ventas a Crédito	xxx.xxx	
Devolución en Ventas	xx.xxx	
- COSTO DE VENTAS		(XX.XXX.XXX)
= UTILIDAD BRUTA		XXX.XXX
- GASTOS		(XX.XXX)
Operacionales de Administración		
Operacionales de Ventas		
= UTILIDAD OPERACIONAL		XXX.XXX
+ Ingresos No Operacionales		XX.XXX
- Gastos No Operacionales		(XX.XXX)
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		XX.XXX
- Impuesto a la Renta y Complementarios	35%	(XX.XX)
= UTILIDAD DEL EJERCICIO		XX.XXX
CONTADOR		GERENTE

### El balance general o situación financiera del proyecto

El Balance General es un estado financiero básico que indica en una fecha determinada en que situación financiera se encuentra el proyecto o empresa, en él se muestra el valor de las propiedades y derechos, las obligaciones y el patrimonio.

En el Balance sólo aparecen las cuentas reales y los resultados de las cuentas nominales, que se ajustan en las cuentas de Impuesto a la Renta y Resultado del Ejercicio en el Pasivo y el Patrimonio respectivamente. Este Estado Financiero, al igual que el Estado de Resultados, por ley debe elaborarse mínimo una vez al año y con fecha 31 de diciembre, firmado por los responsables (como se ilustra

en el formato) y finalmente, cuando se trate de sociedades, deben ser aprobados por la Junta Directiva o Asamblea General.

Un formato para su elaboración es el siguiente:

GALPÓN LOS HUEVITOS Balance General 31 de Diciembre de 200X		
ACTIVO		
Disponible		XX.XXX
Caja	xx.xxx	
Bancos	xx.xxx	
Deudores		XX.XXX
Clientes	xx.xxx	
Cuentas por Cobrar a Trabajadores	xx.xxx	
Inventarios		XX.XXX
Productos Terminados	xx.xxx	
Productos en Proceso	xx.xxx	
Materia Prima	xx.xxx	
Total Activo Corriente		\$XX.XXX.XXX
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		
Edificaciones	xx.xxx	
Maquinaria	xx.xxx	
Equipo de Oficina	xx.xxx	
- Depreciación Acumulada	xx.xxx	
Total Propiedad, Planta y Equipo		\$XX.XXX.XXX
DIFERIDOS		
Gastos Pagados por Anticipado	xx.xxx	
Total Diferidos		XX.XXX
TOTAL ACTIVO		\$XX.XXX.XXX
PASIVO		
Obligaciones Financieras	xx.xxx	
Proveedores	xx.xxx	
Cuentas por Pagar	xx.xxx	
Costos y gastos por pagar	xx.xxx	
Impuestos, Gravámenes y Tasas	xx.xxx	
Provisiones	xx.xxx	
Ingresos Recibidos por anticipado	xx.xxx	
TOTAL PASIVO		\$XX.XXX.XXX
PATRIMONIO		
Capital Social		
Reservas		
Resultados del Ejercicio		
TOTAL PATRIMONIO		\$XX.XXX.XXX
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$XX.XXX.XXX

A partir del formato anterior, elaboremos el Balance Inicial de nuestro proyecto, el cual tan sólo consiste en relacionar los bienes con los cuales comienza el proyecto.

GALPÓN LOS HUEVITOS Balance Inicial 15 de Febrero de 200X		
ACTIVO		
Disponible		2.000.000
Caja	2.000.0000	
TOTAL ACTIVO		\$2.000.000
PATRIMONIO		
Capital Social	2.000.000	
TOTAL PATRIMONIO		\$2.000.000
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$2.000.000

#### D. Seguimiento integral al proyecto de inversión productivo

Como se anotó antes, por lo menos una vez al año, debe elaborarse el Balance General, este es un instrumento valiosísimo para el inversionista y/o administrador, ya que le permitirá, hacer un seguimiento y evaluación al proyecto, respecto a su desempeño financiero, determinando su viabilidad o necesidad de asumir cambios y acciones encaminadas a garantizar su rentabilidad.

#### Indicadores Financieros

Estos medios de seguimientos y medición, como también se le puede llamar, son los **indicadores financieros**, como los mencionamos en el marco conceptual contable, se trata de un mecanismo de análisis financiero, expresado en porcentaje o valor absoluto como resultado de la relación de dos cuentas de los estados financieros básicos (Balance General y Estado de Resultados).

A través de los Indicadores Financieros, la empresa o proyecto, logra establecer sus fortalezas y debilidades mediante el análisis en una fecha determinada o comparativo de dos o más períodos.

Los indicadores que se relacionan y explican a continuación, son los más utilizados y pertinentes con nuestro proyecto.



## Capital de Trabajo

Como su nombre lo indica, se trata de los recursos de que dispone el proyecto para cancelar sus obligaciones (pasivo o deudas) en el corto plazo. Y se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO NETO} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

El resultado de esta operación se expresa en valores absolutos, es decir, el número resultante corresponde a los pesos con que cuenta el proyecto para seguir trabajando, una vez cubra sus deudas a corto plazo.

### Ejemplo

La Granja "Los Huevitos" tiene un activo corriente de \$5.000.000 distribuidos así: Caja \$2.000.000, Cuentas por cobrar \$2.000.000 e inventarios \$100.000 sus pasivos corrientes son de \$3.800.000

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = 5.000.000 - 3.800.000 = \$1.200.000$$

Quiere decir que la Granja después de pagar todas sus deudas en el corto plazo, tiene un saldo por \$1.200.000 para invertir.

## Razón Corriente

Este indicador muestra los pesos con que cuenta el proyecto para cubrir sus pasivos en el corto plazo por lo que se le llama también Índice de Liquidez. La Fórmula es:

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El resultado se expresa en términos relativos, aunque también se puede analizar en términos absolutos unitarios.

**Ejemplo**

Como lo mostramos siguiendo con los datos del Ejemplo anterior.

$$\text{Razón Corriente} = 5.000.000/3.800.000 = 1.36$$

Quiere decir que por cada peso que debe la Granja cuenta con 1.36 pesos para cubrirlos.

**Prueba Ácida**

Al igual que el anterior, representa la capacidad de la empresa o proyecto para cubrir los pasivos a corto plazo, pero en forma inmediata, es decir, excluyendo los inventarios. La fórmula es:

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo Líquido (Activo Corriente - Inventarios)}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

De esta forma, el resultado nos dirá con cuanto efectivo cuenta el proyecto para pagar cada peso que debe.

**Ejemplo:**

$$\text{Prueba Ácida} = 5.000.000 - 2.000.000 / 3.800.000 = 0.79$$

Quiere decir que si descontamos los inventarios, la Granja por cada peso que debe sólo cuenta con 0.79 centavos para cubrir sus deudas.

**Solidez**

Representa la capacidad de pago de la empresa o proyecto en el corto y largo plazo, se utiliza la demostrar su consistencia financiera. La fórmula es:

$$\text{SOLIDEZ} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

El resultado se expresa en términos absolutos unitarios, es decir, en la cantidad de pesos que tiene por cada peso que debe.

### **Ejemplo:**

Los activos totales de la Granja "Los Huevitos" a 31 de diciembre de 200X son de \$12.000.000 y sus pasivos de \$5.200.000

$$\text{Razón de Solidez} = 12.000.000/5.200.000 = 2.3$$

Este resultado indica que la Granja posee 2.3 pesos por cada peso que adeuda tanto a corto como largo plazo.

### **Razón de Endeudamiento**

Presenta la proporción en que está adeudada la empresa o proyecto, en otras palabras, cuanto del proyecto le pertenece a los acreedores. La fórmula es:

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Este resultado se presenta en términos relativos, es decir indica el porcentaje que el proyecto ha entregado a sus proveedores y acreedores.

### **Ejemplo:**

$$\text{Razón de Endeudamiento} = 5.200.000/12.000.000 = 0.43$$

Quiere decir que el 43% de la Granja le pertenece a sus acreedores.

### **Razón Pasivo a Patrimonio**

Muestra en que porcentaje del capital aportado por los socios, el proyecto o empresa se ha adeudado. La fórmula es:

$$\text{RAZÓN PASIVO A PATRIMONIO} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

El resultado de esta operación, también nos arroja un valor porcentual del pasivo respecto del patrimonio.

**Ejemplo:**

A los datos anteriores, agreguémosle que La Granja “Los Huevitos” posee un capital social (aportes de los socios) por \$5.000.000 y al final obtuvo utilidades por \$1.800.000, lo que significa que su patrimonio está por un total de \$6.800.000:

$$\text{Razón Pasivo a Patrimonio} = 3.800.000/6.800.000 = 0.56$$

Lo que quiere decir que el pasivo de la granja representa el 56% del patrimonio, es decir, de su capital.

**Margen de Utilidad Bruta**

Indicador de resultados que muestra que porcentaje de las ventas corresponde a Utilidad Bruta, lo que significa que le queda al proyecto para cubrir sus gastos, después de deducir los costos de ventas.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

**Ejemplo:**

Las ventas de la Granja son 100.000 pesos, sus costos de ventas son 55.000 pesos.

Ventas	100.000
(-) Costos	55.000
(=) Utilidad bruta	45.000

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = (45.000/100.000) = 45\%$$

Quiere decir que la Granja obtuvo en este período una utilidad antes de gastos del 45% sobre las ventas.

**Margen de Utilidad Neta**

Significa el porcentaje de ganancia generado por las actividades del proyecto o empresa. La fórmula es:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas}}$$

**Ejemplo:**

Además de los datos anteriores sus gastos ascendieron a 25.000 pesos.

Utilidad Bruta	45.000
(-) Gastos	25.000
(=) Utilidad neta	20.000

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = (20.000/100.000) = 20\%$$

Implica que la Granja obtuvo un 20% de utilidades por sus ventas.

**Margen de Costo de Ventas**

Nos muestra el porcentaje del costo de la mercancía vendida. La fórmula es:

$$\text{MARGEN DE COSTO DE VENTAS} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}}$$

El resultado expresado en términos relativos, presenta el porcentaje de las ventas que correspondió a los costos durante un período determinado.

**Ejemplo:**

$$\text{Margen de Costo de Ventas} = 55.000/100.000 = 0.55$$

El 55% de las ventas de la Granja corresponde a los costos de producir los huevos

**Rotación de Cartera**

Representa el número de veces o frecuencia con que se vende a crédito y se reciben los pagos. La fórmula es:

$$\text{ROTACIÓN DE CARTERA} = \frac{\text{Valor de la Cartera} \times 360}{\text{Ventas a Crédito}}$$

El resultado se expresa en días, presentando cada cuanto los clientes pagan las ventas a crédito.

**Ejemplo:**

Saldo en cuentas por cobrar a 31-12-200X \$ 100.000

La Granja vende a crédito un 50% y otorga 30 días de plazo.

Las ventas anuales fueron de \$2.400.000.

Ventas promedio Anual a Crédito =  $2.400.000 \times 0.5 = 1.200.000$

$$\text{Rotación de Cartera} = 100.000 \times 360 / 2.400.000 = 15$$

Quiere decir que los clientes pagan en promedio cada 15 días sus compras a crédito

**Rotación de Inventarios**

Indica la rapidez con que el proyecto o empresa logra vender sus productos.

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \frac{\text{Valor promedio de inventarios} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

Su resultado se expresa en términos absolutos de Veces, ya que muestra el número de veces que durante el año, se mueven o han rotado los productos del inventario de productos terminados.

**Ejemplo:**

El costo promedio de los inventario a 31 -12 - 200X es de \$15.000 y si tomamos el costo de ventas relacionado anteriormente, tenemos:

$$\text{Rotación de Inventarios} = 15.000 \times 360 / 55.000 = 98.13$$

Significa que los inventarios se mueven o rotan permanentemente, puesto que lo hacen en promedio más de 98 veces al año.

## Rentabilidad del Activo

Representa cuanto ha generado el proyecto o empresa en ventas con relación a sus activos. La fórmula es:

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVOS} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

El resultado se expresa en términos absolutos unitarios, es decir, cuanto ha producido el proyecto por cada peso invertido en activos.

### *Ejemplo*

Asumamos a partir del valor del activo relacionado anteriormente, que las ventas durante el año fueron de \$3.500.000

$$\text{Rotación de Activos} = 3.500.000/12.000.000 = 29.16$$

El resultado nos muestra que la Granja produce más de \$29 por cada peso invertido en activos.

## Rentabilidad del Capital Social

Este indicador es de vital importancia para todo inversionista, ya que representa cuanto han obtenido en utilidades respecto al dinero que han invertido en el proyecto o empresa.

$$\text{RENTABILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Capital Social}}$$

### *Ejemplo:*

Retomando el dato de \$5.000.000 de capital social, asumamos una utilidad Neta de \$700.000

$$\text{Rentabilidad del Capital} = \$700.000 \times 100 / 5.000.000 = 14\%$$

El indicador nos muestra que el proyecto es rentable en un 14%.

Por otra parte, para realizar un seguimiento integral, también se utilizan otros mecanismos de análisis comparativos, denominados Análisis Vertical y Horizontal.

Estos se aplican a los estados financieros básicos y consisten en comparar las cuentas o los resultados en dos períodos, llámense meses, trimestres, semestre o años.

### Análisis Vertical

Es un análisis que consiste en comparar datos en un solo período, por lo que se le califica como estático, pero si lo hacemos en varios períodos, luego podremos compararlos y eso lo dinamizaría. Su objetivo es determinar el porcentaje que ocupa cada cuenta sobre el total en los estados financieros y observar su comportamiento a lo largo de la vida del proyecto.



**Activo.** Representa los bienes y derechos apreciables en dinero, de propiedad de la empresa y controlados por la misma y de los cuales se espera derivar en el tiempo beneficios económicos y sociales.

**Pasivo.** Representa las obligaciones contraídas por la empresa para su cancelación en el futuro. Son las deudas que debe pagar por cualquier concepto.

**Patrimonio.** Es el valor resultante de la diferencia entre el activo y el pasivo. Representa los aportes del dueño o los dueños para constituir la empresa y además incluye las utilidades y reservas.

Para su preparación se enlistan las cuentas del estado financiero en análisis, si se trata del Estado de resultados, el valor de las ventas representa el 100% y factor de análisis, lo que significa que lo que se mide o compara es a que porcentaje de las ventas corresponde cada uno de los otros rubros o cuentas. Igualmente, cuando se trate del Balance General, el valor de referencia, es decir el 100%, estará representado por los activos totales o lo que es lo mismo, por el total del pasivo más el patrimonio.



### GALPÓN "LOS HUEVITOS"

#### ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	I TRIMESTRE	PORC.	II TRIMESTRE	PORC.
VENTAS	\$ 1.092.000.	100%	\$ 964.800	100
COSTO DE VENTA	\$ 989.105		\$ 872.457	
Materia Prima	\$ 977.971	89,56%	\$ 861.321	89,27%
Mano de Obra	\$ 11.104	1,02%	\$ 11.105	1,15%
Otros Costos	\$ 30.000	0,00%	\$ 30.000	0,00%
UTILIDAD BRUTA	\$ 102.894		\$ 92.342	
Nómina	\$ 10.221	0,94%	\$ 10.219	1,06%
Servicios Públicos	\$ 50.000	0,07%	\$ 50.000	0,08%
Depreciación	\$ 1.125	0,10%	\$ 1.125.	0,12%
UTILIDAD NETA	\$ 77.733		\$ 65.872	
Impuesto de Renta 35%	\$ 27.206	2,49%	\$ 23.055	2,39%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 50.526	4,63%	\$ 42.816	4,44%

### GALPÓN "LOS HUEVITOS"

#### ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL

III y IV TRIMESTRE DE 2003

CUENTAS	III TRIMESTRE	PORC.	IV TRIMESTRE	PORC.
ACTIVO				
Bancos	\$ 55.457	32,49%	\$ 213.046	59,76%
Productos Terminados	\$ 55.613	32,58%	\$ 86.515	24,27%
Empaques	\$ 7550	0,44%	\$ 3074	0,09%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 111.826		\$ 299.869	
Galpón	\$ 5.000.000	17,57%	\$ 5.000.000	8,42%
Depreciación Galpón	-\$ 375.000	-0,22%	-\$ 1.125.000	-0,32%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 4.625.000		\$ 3.875.000	
TOTAL ACTIVO	\$ 4.701.159	100%	\$ 4.356.494	100%
PASIVO				
Obligaciones Bancarias	\$ 0	0,00%	\$ 32.670	9,16%
Impuesto a la Renta	\$ 23.141	13,56%	\$ 74.751	20,97%
TOTAL PASIVO	\$ 27.723		\$ 117.670	
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 5.000.000	58,58%	\$ 5.000.000	28,05%
Resultado del Ejercicio	\$ 42.977	25,18%	\$ 45.319	12,71%
Utilidad Acumulada	\$ 0	0,00%	\$ 93.504	26,23%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 5.042.977		\$ 5.138.823	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 4.701.159	100%	\$ 4.356.494	100%

## Análisis Horizontal

Es un análisis que consiste en comparar estados financieros en dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones (variaciones) presentadas en cada cuenta de un período a otro, por lo que se califica como un análisis dinámico. Su gran importancia radica en que a través de él se informa si los cambios en las actividades y resultados han sido positivos o desfavorables, permitiendo determinar cuales requieren mayor atención para mejorar el rumbo del proyecto.

El procedimiento sólo implica enlistar las cuentas tal como aparecen en cada uno de los estados, relacionar en columnas a la derecha los valores correspondientes a cada período y determinar la diferencia entre el período más reciente y el anterior en una columna posterior (variación absoluta) y finalmente la diferencia se divide entre el valor del año base y se multiplica por 100 para observar la variación relativa, es decir, la variación porcentual de un período a otro.

A continuación presentamos un esquema general tanto para el Balance como el Estado de Resultados:

GALPÓN "LOS HUEVITOS"				
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS				
I y II TRIMESTRE DE 200X				
CUENTAS	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	DIFERENCIA	PORC.
VENTAS	\$ 1.092.000	\$ 964.800	-\$ 127.200	-11,65%
COSTO DE VENTA	\$ 989.105	\$ 872.457	-\$ 116.648	-11,79%
Materia Prima	\$ 977.971	\$ 861.321	-\$ 116.649	-11,93%
Mano de Obra	\$ 11.104	\$ 11.105	\$ 1	0,01%
Otros Costos	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 0	0,00%
UTILIDAD BRUTA	\$ 102.894	\$ 92.342	-\$ 10.551	-10,25%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 25.161	\$ 25.163	\$ 2	0,01%
Nómina	\$ 10.221	\$ 10.219	-\$ 1	-0,01%
Servicios Públicos	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 0	0,00%
UTILIDAD NETA	\$ 77.733	\$ 65.872	-\$ 11.861	-15,26%
Impuesto de Renta 35%	\$ 27.206	\$ 23.055	-\$ 4.151	-15,26%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 50.526	\$ 42.816	-\$ 7.709	-15,26%

## GALPÓN "LOS HUEVITOS"

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL				
III y IV TRIMESTRE DE 200X				
CUENTAS	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	DIFERENCIA	PORC.
<b>ACTIVO</b>				
Bancos	\$ 55.457	\$ 213.046	\$ 157.589	284,16%
Productos Terminados	\$ 55.613	\$ 86.515	\$ 30.902	55,57%
Empaques	\$ 7555	\$ 3048	-\$ 4480	-59,30%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 111.826</b>	<b>\$ 299.869</b>	<b>\$ 188.043</b>	<b>168,16%</b>
Galpón	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 0	0,00%
Depreciación galpón	-\$ 375.00	-\$ 1.125	-\$ 750	200%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4.625.000</b>	<b>\$ 3.875.000</b>	<b>-\$ 2.250</b>	<b>-3,82%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 5.170.701</b>	<b>\$ 4.494.174</b>	<b>\$ 785.793</b>	<b>108,84%</b>
<b>PASIVO</b>				
Obligaciones Bancarias	\$ 0	\$ 32.670	\$ 32.670	100%
Impuesto a la Renta	\$ 23.141	\$ 74.751	\$ 51.609	223,01%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 27.723</b>	<b>\$ 117.670</b>	<b>\$ 89.946</b>	<b>324,44%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 0	0,00%
Resultado del Ejercicio	\$ 42.977	\$ 45.319	\$ 2.341	5,45%
Utilidad Acumulada	\$ 0	\$ 93.504	\$ 93.504	100%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 5.042.977</b>	<b>\$ 5.138.819</b>	<b>\$ 95.846</b>	<b>67,04%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 5.170.701</b>	<b>\$ 4.494.174</b>	<b>\$ 785.793</b>	<b>108,84%</b>

### E. La liquidación del proyecto

Para evaluación de la factibilidad económica del proyecto, se fija una fecha horizonte de tiempo que puede ser de cinco años.

- Para su evaluación se consideran los siguientes pasos:
- Estimar la inversión inicial del proyecto.
- Estimar los flujos de fondos netos que genera el proyecto durante los cinco años.
- Estimar el costo de capital (Costo de financiación del proyecto).
- Hallar el valor presente neto de los flujos de fondos del proyecto.
- Decisión aceptación rechazo.
- si el proyecto se realiza, al final del 5 año se liquidan sus activos (se vuelven disponible) se suman a los flujos de fondos y se reparte entre los inversionistas.



### Actividad grupal

Junto con mis compañeros desarrollo las siguientes preguntas

- Elaboro una propuesta que de acuerdo con lo argumentado, oriente mi acción a la comprensión más profunda de lo que significa la contabilidad en la formulación, implementación y ejecución de proyectos de inversión.
- Resuelvo los siguientes interrogantes:
  - » ¿De qué forma como individuo puedo enriquecer mi formación contable?
  - » ¿Cómo afecta positiva o negativamente la noción que tengo de la contabilidad en la formulación de mis proyectos de vida?
  - » ¿Qué sentido práctico tiene la contabilidad en la toma de decisiones de inversión?
  - » ¿Qué tiene que ver la contabilidad con mi felicidad?
  - » Junto con mis profesores y compañeros planteo nuevos interrogantes.



## MOMENTO CUATRO:

---

# Desarrollemos pensamiento prospectivo

---

Hemos llegado al final de una etapa importante de nuestras vidas: la etapa de la vida escolar y lo hemos hecho desarrollando una experiencia educativa que puso a conversar la vida cotidiana y el conocimiento escolar, con el propósito de hacer más claro el tránsito hacia el mundo de la comunidad a la que pertenecemos y que espera de nosotros propuestas imaginativas que le permitan hacer frente a los desafíos que enfrentamos.

Desafíos que tienen que ver con el hecho de que nos encontramos de cara a la globalización que anuncia y genera un proceso civilizatorio que afecta el orden y el sentido de las cosas que conocemos y vivimos y frente al cual, o desaparecemos como comunidad real y auténtica, o desarrollamos una propuesta de vida local y regional que nos permita seguir avanzando y creciendo en mejores condiciones.

Ahora bien, estas condiciones tienen que ver con dos retos:

- Construir un sentido del desarrollo local y regional rural que mediante una propuesta de economía solidaria genere la seguridad alimentaria, a partir de la cual dignificar nuestra condición de vida personal, comunitaria y regional, como también crear condiciones de sostenibilidad en la naturaleza.
- Construir un sentido de la condición de sujeto social y de la persona, a partir del cual se genera un estilo de convivencia y de relación familiar y comunitaria, que nos permita convertirnos en actores, personales y comunitarios, de nuestra realidad y de la condición de vida que queremos vivir y desarrollar.



## 1. Estrategia: Visionemos alternativas de futuro

En el campo de formación Teleológico y Administrativo hemos estudiado la importancia de tener una idea de futuro y de los proyectos de inversión y su papel en el desarrollo rural. La pregunta es: ¿Qué sigue? Es por ello que este capítulo se enfocara en darte pautas para el nuevo reto que comienzas para que mires tu futuro próximo y evalúes las alternativas que tienes y si lo realizado en este módulo puede ser alternativa de vida para ti.

## 2. Propósito

### A. Competencias laborales generales que necesitas desarrollar

En este capítulo desarrollaremos las siguientes competencias



En esta etapa ya has comenzado a desarrollar muchas competencias, ya que todo esto es un proceso, como nos lo indica la figura es algo cíclico que tendrás que ir desarrollando poco a poco, en este capítulo tenemos tres competencias, como lo son:

Liderazgo, tendrás que liderar el rumbo de tu vida y elegir la mejor alternativa para ella.

Orientación al Servicio, en cada una de las cosas que vayas a realizar debes acordarte que eres parte de una comunidad y que desde cualquiera que sea tu profesión debes aportar y ser parte de la solución para esa comunidad.

Y por último capacidad para asumir el riesgo, esto en cada una de las decisiones que tomemos de aquí en adelante, en las diferentes alternativas de vida que se te presente.



## B. Competencias del campo de formación que se requieren

Al final de este módulo soy competente para liderar mi Proyecto de Vida, para ser parte activa en la solución de problemas de mi región, para generar Proyectos Inversión Productivos que me sirvan como alternativa de vida y al mismo tiempo suplan diferentes necesidades en mi comunidad.

## 3. Conocimientos del campo teleológico y administrativo para el desarrollo del ciclo de aprendizaje

Al finalizar este capítulo el estudiante podrá visualizarse en el futuro evaluando las diferentes alternativas que el mundo de hoy le ofrecen para su desarrollo personal, intelectual y empresarial.

### A. Lectura 3: Futuro real y futuro del hombre<sup>12</sup>

#### El Don Humano de la Previsión

El tiempo es subjetivo (...); también lo es porque la conciencia goza del don de anticiparse al efectivo sucederse real, emancipándose del curso fatal del tiempo objetivo. El sujeto no tiene necesariamente que aguardar -cruzado de brazos- que las cosas sucedan y lo arrastren en su caudal. Puede, en el ámbito de la naturaleza, adelantarse a lo que ocurrirá, tendiendo su mirada al futuro, y detectando en el presente los indicios o señales de acontecimientos que ve venir, es decir, que sabe se producirán, aun cuando no sepa del todo cómo serán. Le es dado, pues, precaver lo que tendrá lugar dentro del tiempo objetivo, adelantando -dentro de ciertos límites- el futuro. Esto le da la oportunidad de prepararse, y le abre margen para orientar su acción futura, aunque siempre sometido, desde luego, a la estructura predeterminativa del mundo real, así como a las leyes categoriales de éste.

Es esta una facultad reservada únicamente al hombre, pues bien es verdad que los animales superiores poseen mecanismos para anticiparse, en el tiempo y autodirigir su conducta, pero la ausencia en ellos de una conciencia, y la contextura

de su sistema de disposiciones - que se halla acoplado al cuadro de sus instintos e impulsos naturales- les trazan fronteras muy estrechas, que les impiden anticiparse más allá del limitado régimen de sus elementales necesidades.

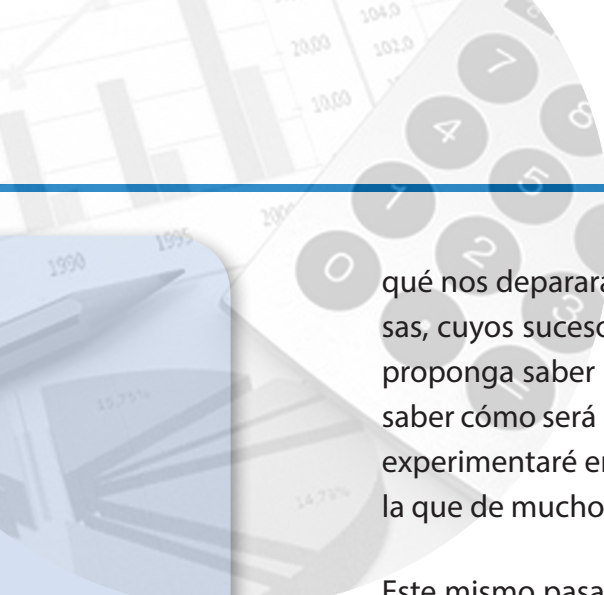
### **La Facultad Humana de Postularse Fines de Futura Realización**

El carácter subjetivo del tiempo del hombre y la trascendencia del mismo para éste, reside - más que en el don de la conciencia de adelantarse en el tiempo al acontecer real de la naturaleza, es decir, en la facultad del vaticinio-, en el poder de la conciencia y la voluntad de postularse fines libremente, es decir, objetivos que no se hallan prescritos en el mundo real; que habitan tan sólo en el espíritu del sujeto, dentro de cuyo seno nacen con el explícito propósito de ser realizados en el futuro.

No se trata ya aquí del acto puro y simple de precaver lo que la realidad natural -en su inexorable marcha- nos traerá; de vaticinar, por ejemplo, la inminencia de un ciclón o los desastres de una inundación que arrasará con las cosechas. Se trata de los actos del hombre en la compleja realidad de su quehacer vital genuinamente humano. En ellos la anticipación se dirige, como en los antes mencionados, necesariamente al futuro, saliéndose del cauce del tiempo objetivo; mas no de un futuro rígido y formal que no abre margen a la novedad, sino de un futuro con porvenir, un futuro preñado de originalidades y sorpresas.

Distinguese netamente, en tal sentido, el futuro sin porvenir, propio del devenir real ajeno al hombre, y el futuro con porvenir, que está reservado a éste. El primero es un futuro riguroso, indiferente, impassible, se diría, dentro de cuya dimensión todo lo que ocurrirá se halla escrito. Un futuro con un destino trazado de antemano, y cuyos sucesos son matemáticamente previsibles de modo absoluto. Puedo, por ejemplo, determinar con total precisión en qué punto de su órbita elíptica se hallará la tierra dentro de un mil millones de años. Es un fenómeno que aún no ha sucedido, pero que sé con incommovible certeza que sucederá, y asimismo en qué punto del tiempo tendrá lugar. Es un hecho al que no le está reservada ninguna contingencia.

El futuro con porvenir, en cambio, no es una forma vacía, un esquema imperturbable, dentro del cual todo está determinado y es de antemano determinable. Es, antes bien, una fuente de improvisaciones, en la que fluye de continuo la creación, la irrupción original. Dentro de él nunca podemos saber con certeza



qué nos deparará, ni cuándo ocurrirá lo que él nos traerá. Es una caja de sorpresas, cuyos sucesos no tienen un destino trazado. Es inútil, por ejemplo, que me proponga saber lo que sentiré mañana al contemplar la aurora. No me es dado saber cómo será un nuevo fruto de mi inspiración poética, ni las sensaciones que experimentaré en el proceso de requiebro y definitiva conquista de una mujer a la que de mucho tiempo atrás he deseado.

Este mismo pasaje de la presente obra que ahora escribo no fue previsto en los detalles de su forma, ni aun en el orden de sus proposiciones en el plan original del libro, plan que -por las mismas razones- ha sido rebasado por todos lados, como sucede en toda creación del espíritu. En su más alto grado el futuro con porvenir está asignado al hombre, pero en realidad no es exclusivo de él: la vida misma con su radical espontaneidad se halla inmersa en su dimensión, y aun la materia inerte posee -en su íntima estructura- una contextura que cede paso, aunque en mínimo grado, a la indeterminación y al azar.

### **La acción: Arquetipo de la actividad teleológica**

#### **Causalidad Natural y Causalidad Final**

En cuanto al hombre, cabe decir que toda su actividad teleológica se halla enderezada hacia ese tipo de futuro, pues el solo hecho de tener la capacidad de proponerse fines conscientemente con el deliberado propósito de ejecutarlos, ya dirige al sujeto hacia el porvenir, con su plétora de posibilidades.

Esto es así en todas las especies de actos emocionales trascendentes. Se manifiesta en máximo grado en los emocionales espontáneos, asumiendo su plenitud en la acción, prototipo de acto espontáneo en el que el hombre ostenta -como en ningún otro- el poderío de su libre arbitrio.

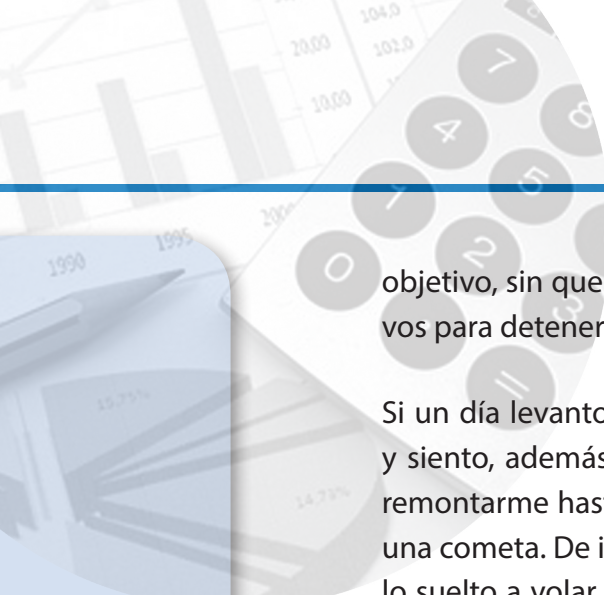
En efecto, en la acción el sujeto parte de sí, liberando espontáneamente un movimiento interior, que surge bajo el signo de la efectuación; en él el agente concibe un fin que no se halla preestablecido en la naturaleza; que brota bajo un impulso deliberado de la voluntad y va dirigido a la realización. La acción lleva ya en sí una tendencia a la ejecución: en ella el querer no se reduce a un simple desear; es un querer hacer. Este intrínseco componente de la misma implica una doble fractura de la ley de la predeterminación, y consecuentemente una salida del sujeto del cauce del tiempo objetivo.

Ante todo, el sujeto se postula un determinado fin, que deriva de sí mismo, es decir, que no tiene un precedente causal en el mundo real. En otras palabras: ningún fin espontáneamente concebido por el sujeto es el resultado directo de un cambio exterior que ha operado sus efectos sobre aquél, induciéndolo a proponérselo. El fin no se genera, pues, como la consecuencia de un hecho foráneo que encadena causalmente al sujeto y lo impulsa en determinada dirección para que lo ejecute; se origina, antes bien, en el interior del sujeto, por obra de una determinación autónoma de su conciencia y de su voluntad; es el resultado de un movimiento que se libera en el espíritu, y que desde que emerge lleva en sí la finalidad de producir un cambio en la realidad, para darle satisfacción a lo previsto y decidido por el sujeto, y cuyo contenido entraña un valor o un complejo de valores.

Entiéndase, desde luego, que lo afirmado no significa, en modo alguno, que en las acciones del hombre no tengan ninguna influencia los hechos exteriores, a los cuales aquél se halla indisolublemente ligado. Pensar que esto es así sería negar de una forma totalmente arbitraria la pertenencia del ser humano al orden real de la vida, de cuyo entretrejimiento no puede mínimamente liberarse, y sería, asimismo, borrar -sin la menor justificación- los múltiples nexos que vinculan al hombre tanto con sus semejantes como con el resto de los seres reales, y de los que el sujeto deriva, en los más de los casos, las heterogéneas motivaciones que lo incitan y estimulan a proponerse fines con el afán deliberado de realizarlos.

Lo que se quiere, en realidad, expresar con todo lo dicho es que los fines que el hombre se postula si bien pueden ser, y son en la mayoría de los casos, el resultado de sucesos no generados espontáneamente por aquél, sino la consecuencia de hechos ajenos que lo motivan a trazarse planes y objetivos que desea efectivamente materializar, tales fines se originan, en realidad, por obra de una energía que se libera espontáneamente en el espíritu y que no es el efecto de un cambio exterior que, a su vez, se halla atado a una o a múltiples cadenas causales regidas todas ellas por la ley de la predeterminación.

A lo cual se agrega, para ratificar lo dicho, que una vez que el sujeto se ha postulado un fin -excitado o no por un agente externo- puede, a su arbitrio, continuar el proceso de su realización, o desistir, apenas concebido el objetivo o a mitad de camino, de su realización, cosa que le sería imposible llevar a cabo si cada fin suyo estuviese a expensas de los mecanismos causales inexorables del mundo natural, cuyas fuerzas empujarían siempre hacia adelante, en el cauce del tiempo



objetivo, sin que al hombre le fuese dado emplear sus poderes predeterminativos para detenerlos o desviarlos.

Si un día levanto la mirada y me sorprende la esfera azul y luminosa del cielo, y siento, además, que en éste sopla un viento fuerte y fresco que me incita a remontarme hasta él, concibo -por obra de esta excitación- la idea de construir una cometa. De inmediato recabo los medios, construyo el objeto y ávidamente lo suelto a volar. He vivido allí, en un hecho concreto, el singular proceso de la acción, el cual se ha iniciado, desde luego, por la interna motivación generada en mí por un hecho exterior.

Obviamente que en tal hipótesis sería una deformación inadmisibile del análisis de la trayectoria seguida por mi espíritu, inferir que el punto de partida, es decir, el suceso externo que dio inicio a la acción operó como una causa efectiva que me impulsó fatalmente a concebir el fin y a materializarlo. La verdadera causa originaría emergió evidentemente en mí, pues bien he podido concebir el expresado fin, o limitarme a la pura actividad de disfrute contemplativo del azul del cielo y al placer sensitivo que me produjo el viento al refrescar mi piel.

Por las razones dichas cabe afirmar que no sigue el agente en la trayectoria de la acción la secuencia predeterminativa propia del mundo real, y en la que -según hemos explicado- la causa opera de atrás hacia adelante, sino a la inversa: delfín (causa oriunda de la voluntad) hacia atrás, articulando el proceso interno de la representación de los medios, según el designio propio del fin. En otros términos: me propongo un fin, y éste en el mismo momento se erige en causa del proceso mental en virtud del cual me represento los medios adecuados a su realización.

El fin, se diría, causa -por atracción- el movimiento del pensamiento por obra del cual se anudan, una tras otra, en una secuencia lógica que sigue un orden -el orden trazado por el fin-, las diversas representaciones de los medios que en la realidad habré de emplear para que el objetivo arribe efectivamente a feliz término. Una vez cumplida esta fase, el sujeto pone en marcha la ejecución, insertando en la realidad los primeros miembros de la serie que conducirá a la efectiva materialización del fin. En esta parte del recorrido se invierte la dirección del proceso, pues al ingresar la acción en el ámbito real, queda atrapada por la causalidad mecánica de la naturaleza, en la que todo cambio empuja hacia adelante surtiendo un determinado efecto.

## Trascendencia del Hombre sobre el Tiempo Objetivo

Tiene lugar aquí, como dijéramos antes, una salida del sujeto del curso del tiempo objetivo, y una doble fractura de la estructura predeterminativa del mundo real. El sujeto, en efecto, se anticipa en el tiempo al efectivo sucederse real, postulándose un fin en el presente inmediato, para ser realizado en el futuro.

Para ello es menester que su pensamiento se sustraiga del tiempo real, es decir, que el fin no sea algo efectivo, en el sentido de algo cuyo contenido no se efectúa al momento mismo de ser pensado, ni por el solo hecho de ser pensado, pues de ser así quedaría atrapado por la predeterminación real y encadenado al tiempo objetivo, y, en consecuencia, apenas fuese pensado y estando aún incompleto el plan para efectuarlo, o más precisamente, hallándose apenas en germen la idea, pues el agente no habría aún tenido tiempo de representarse los medios para efectuarlo, se realizaría -o más severamente dicho-, estaría ya efectivamente realizado, y de inmediato entraría en el pasado; dejaría, por tanto, de ser, porque ya fue, con lo que prácticamente todo fin abortaría al nacer, es decir, moriría en el alba, sin posibilidad alguna de realización.

Ningún plan del hombre, en tal hipótesis, tendría tiempo ni posibilidad alguna de cumplirse. El hombre tiene, pues, que desligar del curso del tiempo objetivo los fines, dejarlos habitar tan sólo en el recinto de su mente, por encima de la realidad efectiva, para que alcancen su madurez, y, por ende, su verdadera posibilidad de llegar alguna vez a hacerse realidad.

Esto no quiere decir que el acto psíquico de postularse un fin no sea algo real: lo es, pero no en el sentido expresado, es decir, es real porque se da en un tiempo determinado y posee cierto contenido, más como al no haberse hecho verdaderamente efectivo el contenido de lo pensado, pues está concebido hacia un futuro que todavía no ha tenido lugar -y en esto radica la maravilla del poder de anticipación del hombre-, queda suspendido en el tiempo y fuera de los inexorables designios de la predeterminación, erigiéndose en una mera posibilidad, en algo que puede llegar a ser o puede no llegar a ser, pero que no tiene que ser, y que si llegare a materializarse, no sería el resultado necesario de algo que se hallaba previsto en la naturaleza y que forzosamente iba a ocurrir -aunque el hombre no lo supiera-, sino más bien el fruto de una espontaneidad procedente del hombre, y sin ningún destino escrito.

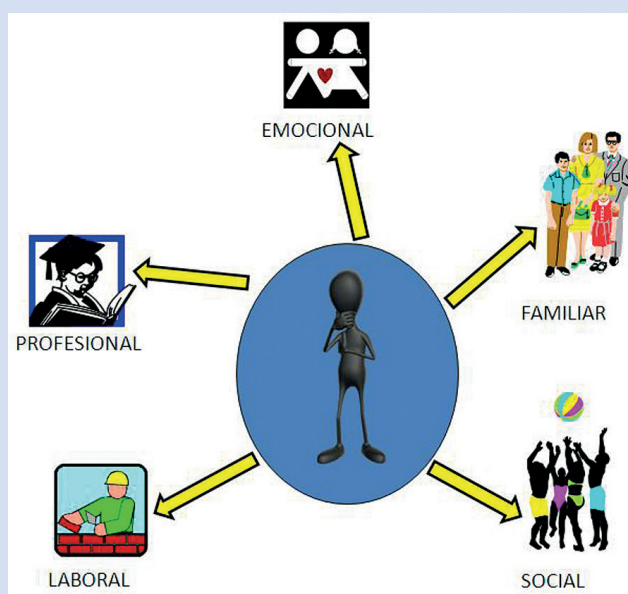


## Actividad grupal

A continuación sugeriremos una serie de actividades que podrían desarrollarse a nivel personal, familiar y comunitario con el propósito de consolidar los saberes adquiridos y su posible aplicabilidad.

### Taller: Construcción de proyecto de vida

- ¿Cómo construir proyecto de vida a partir de nuestras experiencias y conocimientos?
- ¿Qué factores externos e internos influyen en la construcción del proyecto de vida?
- ¿Qué hacer para cualificar sus condiciones de vida, las de su familia y las de la comunidad, de tal manera que éstas permitan enriquecer su propio proyecto de vida?



### Taller: Construcción de proyectos productivos

- Identificar los factores de producción que en su vereda permitirían construir proyectos cooperativos o empresas asociativas.
- ¿Qué tipo de proyectos comunitarios y solidarios se podrían diseñar y desarrollar y en su vereda?
- Determinar las condiciones fundamentales para el diseño, la planeación, la organización, la ejecución y la evaluación de los proyectos comunitarios asociativos.



### Taller: Pensar y crear un mundo mejor

- ¿Qué ideas a futuro podrían materializarse en su comunidad con la creación de empresas comunitarias asociativas?
- ¿Qué ideas a futuro podrían mejorar la vida comunitaria a través de la construcción de proyectos comunitarios asociativos?
- ¿Cómo integrar su proyecto de vida al mejoramiento del proyecto comunitario y viceversa?



Junto con mis profesores y compañeros formulo nuevos interrogantes.





# Referencias

---

- BURBANO R, Jorge E. Presupuestos. 2ª. Edición. Mc. Graw Hill. Bogotá. 1995
- CALVINO, Italo. Palomar. Ciruela. Madrid. 1997
- CÓDIGO DE COMERCIO COLOMBIANO
- CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elias. Formulación y Evaluación de Proyectos. UNAD. Bogotá. 2004
- GUDIÑO-CORAL. Contabilidad 2000. Mc. Graw Hill. Bogotá. 2001
- MIKLOS y TELLO. Planeación Interactiva. Limusa. México. 1993
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. My M editores. Bogotá. 1999
- MORIN, Edgar. Introducción al Pensamiento Complejo. Gedisa. Barcelona. 1996
- P.U.C. – Plan Único de Cuentas. Decreto 2649 de 1993 y otras reglamentarias
- PORRAS R., Juan E. Lógica del Sentimiento. Tomo II. Monteávila editores. Caracas. 1996
- RAMÍREZ, Castellanos Ángel I. Libro de Pedagogía Para Aprendizajes Productivos, 3ra Edición, Marzo de 2009.
- SINISTERRA, Gonzalo y otros. Contabilidad. Mc. Graw Hill. Bogotá. 2001





