



PERÚ
Ministerio
de Educación



Educación Secundaria Rural a Distancia

EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO



ÍNDICE

Unidad 3 APRENDIENDO A DIRIGIR NUESTRA UNIDAD PRODUCTIVA (PROYECTO)

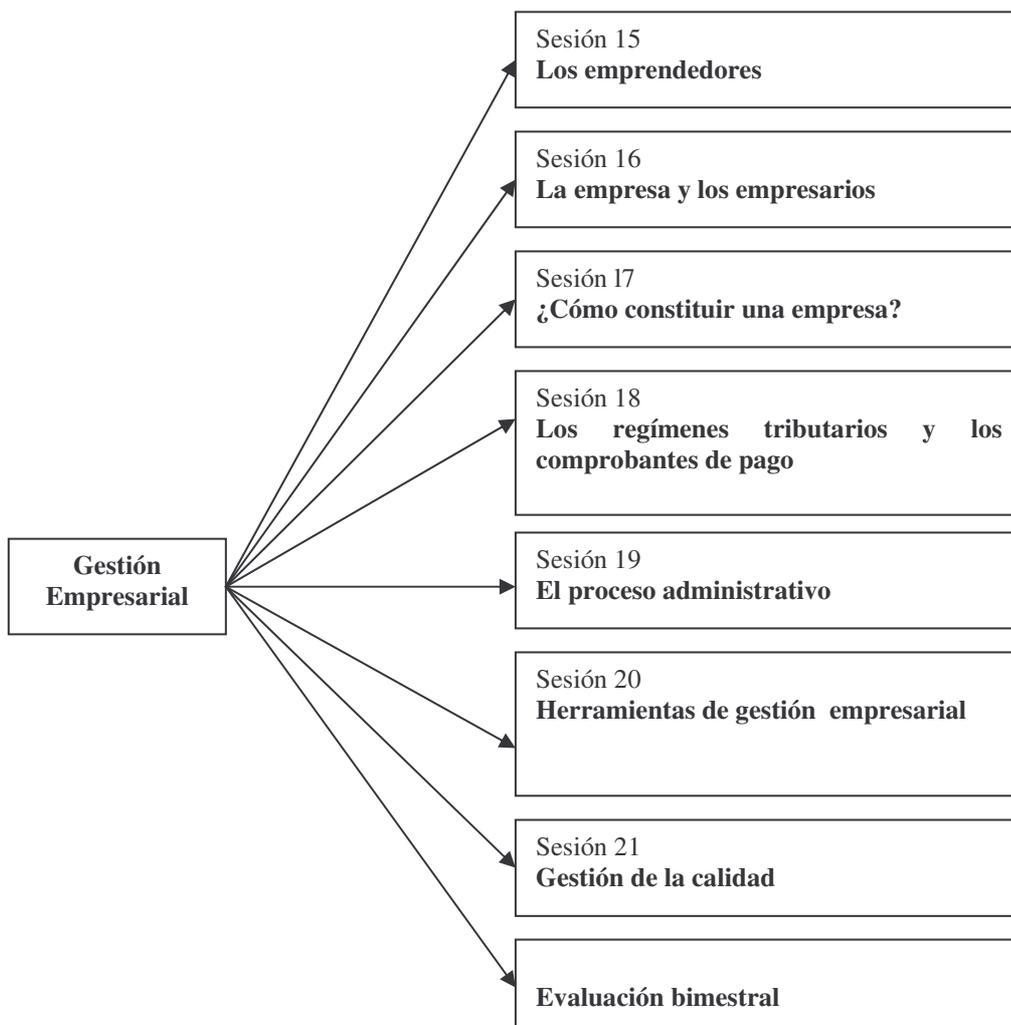
Sesión 15	Los emprendedores
Sesión 16	La empresa y los empresarios
Sesión 17	¿Cómo constituir una empresa?
Sesión 18	Los regímenes tributarios y los comprobantes de pago
Sesión 19	El proceso administrativo
Sesión 20	Herramientas de gestión empresarial
Sesión 21	Gestión de la calidad



UNIDAD 3 APRENDIENDO A DIRIGIR NUESTRA UNIDAD PRODUCTIVA (PROYECTO)

Este proyecto te permitirá conocer los pasos para constituir y dirigir una empresa manejando distintas herramientas gerenciales.

DIBUJO O FOTO DE UN PROPIETARIO ATENDIENDO SU NEGOCIO





LOS EMPRENDEDORES

(historieta en tres secuencias, ilustración a colores con personajes característicos de costa sierra y selva)

Dibujo 1:	Dibujo 2:	Dibujo 3:
<p>María: Estamos por terminar la secundaria y aprendí un montón de cosas nuevas. Sin embargo no se cómo comenzar para hacer una empresa pequeña...</p> <p>José: Además, cada vez que tengo que vender algo me piden una boleta de venta o factura. ¡Por esa razón he perdido muchas oportunidades de vender toda mi farriña a un solo comprador!</p>	<p>(Aparece Santiago en escena)</p> <p>Santiago: ¿Hola María! ¿Cómo estas José? ¿De qué conversaban...?</p> <p>María: Es que estamos preocupados por que terminamos la secundaria y no sabemos como organizar una pequeña empresa...</p> <p>Santiago: ¡Tengo un tío que tiene su empresa de transportes, vamos a visitarlo para preguntarle cómo ha hecho él su empresa!</p> <p>José: ¡Si, vamos ahora mismo!</p>	<p>Santiago: ¡Esperen, esperen, no hay que apresurarnos!. Primero tenemos que ponernos de acuerdo en lo que queremos para ir preparados donde mi tío y no hacerle perder el tiempo por que siempre esta muy ocupado.</p> <p>María: ¡Claro, preparemos un cuestionario con preguntas para hacerlo a tu tío...!</p> <p>José: ¡Queremos conocer como es un empresario...!</p>

EN ESTA SESIÓN APRENDERAS

A identificar las características de una persona con espíritu emprendedor y los aspectos claves para lanzarse a una aventura empresarial.

¿QUÉ SABES SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE UNA PERSONA EMPRENDEDORA?

Trabaja en grupo:

- Identifiques en la localidad a personas que consideres que son emprendedores. Generalmente son aquellas personas que tienen un negocio: bodega, transporte, fábrica, etc.
- Describan las características comunes que tienen estas personas emprendedoras. Para ello puedes utilizar la lluvia de ideas: cada miembro del grupo aporta con ideas y un miembro del grupo, previamente elegido, toma apuntes en un papelógrafo de las ideas importantes.
- Reunidos en sesión plenaria presentan los resultados del trabajo de cada grupo.
- Escuchen con atención al Tutor que presentará algunas conclusiones sobre lo que presentaron los grupos.

Collage de dibujos de diferentes actividades económicas donde se observe el esfuerzo que significa la dedicación a un negocio: bodeguero, panadero, transportista, agricultor.

- Revisa la lectura de sesión I del primer bimestre del cuarto grado: “¿Qué significa ser una persona emprendedora?”.
- En base lo leído y desarrollado en tu grupo de trabajo responde las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las cualidades de las personas que crean una empresa?.



¿Qué cualidades son semejantes con las personas emprendedoras de tu localidad?

- La siguiente es una historieta de jóvenes emprendedores. Léelas atentamente:

Dibujo de cerro de papas malográndose y la familia de productores rascándose la cabeza preocupados sin saber que hacer.

Guillermo y Mónica son hijos de una pareja de esposos que se dedican a la agricultura. Ellos principalmente cultivan papa. La época de cosecha es de alegría y también de preocupaciones. El problema es asegurar la venta de la producción. Y resulta que por exceso de producción nacional de papa, los precios y las ventas bajan. Entonces la papa se malogra y con ello se van las esperanzas de tener algo de ganancia. Ganancia que permitiría comprar otros productos que necesitan para vivir.

Sin embargo, Guillermo y Mónica estaban asistiendo regularmente al CPED de la localidad y allí aprendieron sobre gestión de procesos productivos y empresariales. Recordaron sobre el proceso de añadir más valor a los bienes y servicios. Entonces, se preguntaron ¿cómo evitar que toda la producción de papa se malogre?. Pensaron que la única forma es transformándole en otros productos con valor agregado. Así decidieron conversar con su padres para plantearles la idea de un nuevos negocio con la papa.

Dibujo de la familia de Guillermo y Mónica conversando al momento del almuerzo.

Dibujo o foto de nuevos productos como: papa seca, chuño, harina de papa y papilla embolsada.

Los papas de Guillermo y Mónica preguntaron en qué consiste eso de valor agregado para transformar la papa en otros productos. Les explicaron que a través de pequeños cambios en los proceso productivos se podría obtener otros productos como es papa seca, chuño, harina de papa o papilla para los comedores populares o los desayunos escolares de la localidad. Los padres felicitaron a sus hijos por la idea y acordaron emprender las actividades necesarias para trasformar la papa e iniciar otros negocios con los nuevos productos que se obtengan.

- A base de la lectura de la historieta responde las siguientes pregunta:

¿Cuál es el problema productivo que afronta la familia de Guillermo y Mónica?

¿En qué consiste la idea de transformar la papa en otros productos?

Describe la manera de añadir valor a tres recurso naturales o culturales potenciales que existen en tu localidad:



1. -----
2. -----
3. -----

Ahora, lee con atención:

- Un emprendedor es un empresario. El empresario es el motor de una nueva empresa que intenta mejorar una unidad económica organizada, llámese una bodega, una empresa de transportes, una fábrica de quesos, una chacra, etc. iniciando cambios productivos o intentando aprovechar oportunidades que están en el entorno para iniciar un negocio.
- ¿Cómo lo hacen?. Los emprendedores generalmente usan la información que esta generalmente disponible, Internet es un buen medio para conseguirlo, para producir algo nuevo.
- Básicamente el emprendedor ve una necesidad o problema no resuelto y después combina la capacidad humana, los medios de trabajo disponibles y el capital requerido para resolver esa necesidad o problema.

Dibujo de un cuy empujando el siguiente letrero:

¿Cómo desarrollar estas cualidades emprendedoras para iniciar una aventura empresarial en nuestra localidad?



REFLEXIONA CON LOS COMPAÑEROS DE AULA

Las características de un emprendedor son:

Capacidad de innovación	→	Innovación es poner en práctica ideas creativas para crear nuevos bienes o servicios con valor añadido para el cliente.
Organizador	→	Capacidad de articular todas las piezas del rompecabezas para que la empresa funcione y genere utilidades.
Perseverancia	→	No desanimarse ante los problemas que se presentan. Cada problema debe ser un reto y oportunidad para salir adelante.
Prudencia	→	Es recomendable hacer proyecciones moderadas, no exageradas que no se puedan cumplir. Ocurre que las proyecciones muy optimistas terminan en pesimismo. Esto hay que evitar que ocurra.
Flexibilidad	→	Siempre es bueno escuchar y aprender de los errores y triunfos de otros, sin que esto signifique abandonar nuestras convicciones y principios.
Liderazgo	→	Una persona es líder cuando tiene seguidores. Los seguidores esperan del líder que sea democrático, respete a todos, lealtad mutua, ser escuchados y una visión compartida. El líder debe tener don de gente.
Capacidad de asimilación	→	El empresario en su constante aprendizaje debe estar atento a los cambios que se producen en el mercado y la sociedad, tanto a nivel de los precios, producción, ventas, tecnología, política, leyes, educación y cultura.
Capacidad de negociación	→	Para resolver conflictos y solucionar problemas con los clientes y proveedores se necesita capacidad de negociación. La negociación necesita del dialogo y el convencimiento para concertar y promover la cooperación.
Experiencia	→	Cada trabajo que realizamos es una escuela donde se aprende. Esto es la experiencia. El empresario no parte de cero. También se tiene que aprovechar de la experiencia y los conocimientos de otros que ya recorrieron el camino de hacer empresa.



Recuerda:

Un emprendedor además es:

- Un perseguidor del éxito de manera constante, siempre se esta exigiendo a si mismo.
- Busca ser libre, autónomo, independiente. Tiene una alta autoestima.
- Tiene claro sus metas y la estrategia como lograrlas. No se desvía de sus objetivos.
- Es rápido, proactivo, trabajador incansable.
- Es objetivo, no confunde sus deseos con la realidad.
- Es un solucionador de problemas de manera práctica y simples. Distingue lo importante y esencial de lo urgente.
- Asume riesgos, no se atemoriza ante los fracasos. Sabe trabajar en la incertidumbre. Tiene capacidad de iniciativa.
- Tiene valores claros y firmes, un gran sentido de responsabilidad social.
- Es positivo, con sentido de humor, alegre, Motiva siempre a su gente.



APRENDE HACIENDO

ACTIVIDADES 1

1. Revisa el mapa de potencialidades de tu localidad he identifica una idea factible de negocio:

IDEA DE NEGOCIO IDENTIFICADA:-----

2. Describe las ventajas y desventajas de la idea de negocio seleccionada:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
¿Por qué crees que la idea de negocio es buena? ■	¿Cuáles serían los principales problemas de implementar esta idea de negocio? ■

3. Identifica a tus potenciales clientes y posibles canales de comercialización:

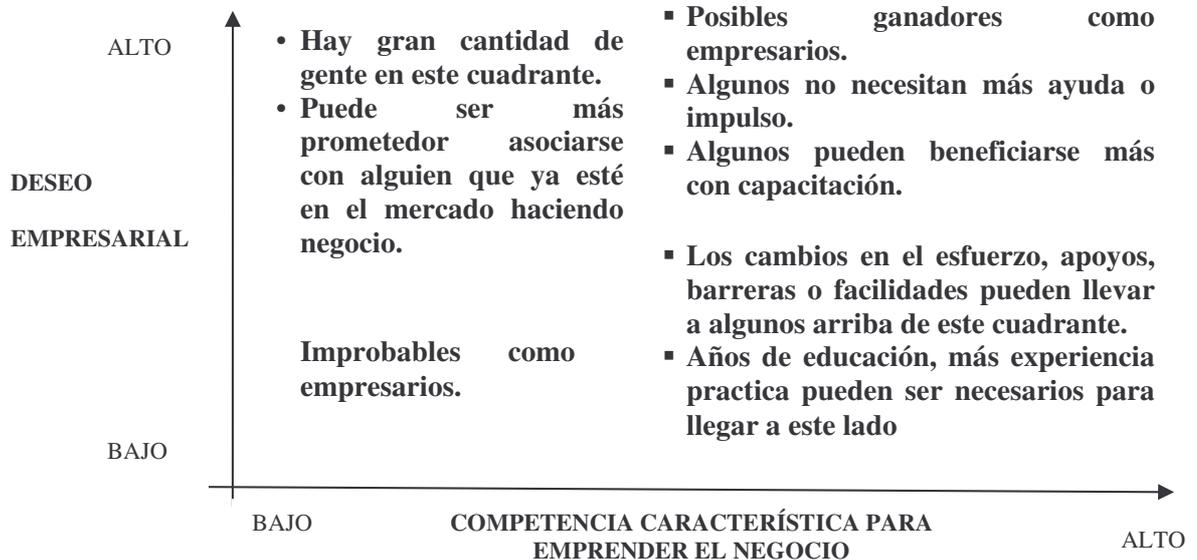
MIS POSIBLES CLIENTES SERIAN: -----

¿CÓMO LLEGARÍA CON MI NEGOCIO A MIS POSIBLES CLIENTES?-----

4. Realiza un balance de tus reales capacidades en función a las características de un emprendedor para poner en práctica tu idea de negocio seleccionada:

CAPACIDADES QUE TENGO	CAPACIDADES QUE ME FALTAN	¿CÓMO SUPERAR MIS CARENCIAS?

ANALIZA EL SIGUIENTE GRÁFICO





▪ Responde a las siguientes preguntas:

¿Cuál es la situación cuando el deseo empresarial es alto y la competencia característica es bajo?

¿Y cuál es la situación cuando el deseo es alto y la competencia característica también es alto?

Describe cuál es tu ubicación en el cuadrante entre deseo empresarial frente a la capacidad:

EN RESUMEN

Una persona emprendedora no es una persona especial. Todos tenemos algunas características más o menos desarrolladas para emprender actividades empresariales. Las competencias características las podemos aprender solos y trabajando con los demás. Para emprender un negocio nunca debemos confundir nuestros deseos con la realidad. Es poco probable que seamos emprendedores si tenemos bajo deseo empresarial y baja competencias características. La educación y la experiencia práctica son la base para desarrollar nuestra capacidad emprendedora que nos permitirá llevar a la práctica la idea de negocio.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

- ¿Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
- ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
- ¿Qué te ha gustado de la clase de hoy?

- ¿Qué aprendiste en la clase de hoy?

- ¿Para qué te puede servir lo aprendido en esta sesión?

APLICA LO APRENDIDO

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

- Forma un grupo con tres de tus compañeros de aula. Comparen y analicen los resultados de las actividades desarrolladas en esta sesión y elaboren juntos el cuadro siguiente:

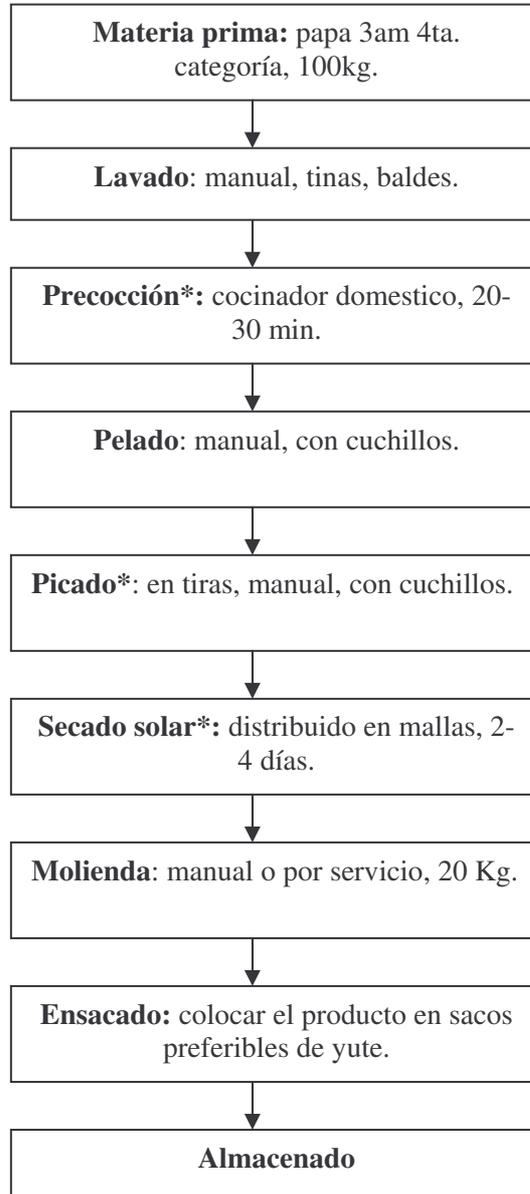
IDEAS DE NEGOCIO SELLECCIONADAS	BARRERAS O DESVENTAJAS IDENTIFICADAS	AYUDAS O FACILIDADES REQUERIDAS



2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad para iniciar el desarrollo de una pequeña empresa, ponle en práctica con tus amigos o familiares.

Título del proyecto: Elaboración de papa seca y puré deshidratado

Flujo de elaboración:



***Precocción en vez de cocción. Picado en tiras en vez de entero. Usar secadora solar.**



SESION 16

LA EMPRESA Y LOS EMPRESARIOS

Dibujo de un diálogo entre dos amigos sobre la importancia de formar una empresa.

Serafín: Oye Sandra, tu familia y la mía hacemos bonitas chompas en nuestras casas, pero en realidad nadie mas que nuestros vecinos nos conoce.

Sandra: Y todos dicen que nuestras chompas son muy bonitas y además sabes que la ultima vez que me quisieron comprar como diez no puede venderlos.

Serafín: ¿Cómo que no pudiste venderlos?

Sandra: ¿Es que la persona tiene su tienda en la ciudad y quiere un documento que acredite la venta?

Serafín : Si pues amiga, así es ahora la cosa y qué podemos hacer.

Sandra: Lo que muchos ya lo han hecho amigo constituir y formalizarnos como empresa, para poder ser reconocidos legalmente y podamos aprovechar oportunidades de vender mas.

Todos los días nacen nuevas empresas y salen del mercado algunas que ya existían. La mayoría son pequeñas empresas; pero las hay también grandes, creadas a partir del espíritu emprendedor de las personas que apostaron en poner en practica sus conocimientos, y algunos de sus sueños e ilusiones, en el desarrollo de una actividad empresarial.

Todas estas personas tienen una preocupación en común y es saber por donde empezar a construir su idea, proyecto, sueño, etc.

La empresa es un concepto moderno que no solo corresponde a las necesidades de organización de la producción en las grandes ciudades sino también en el campo.

REFLEXIONEMOS CON LOS COMPAÑEROS DE AULA

¿Por qué algunas empresas tienen éxito y otras fracasan?

Una probable respuesta es que el futuro empresario debe contar con las cualidades necesarias para enfrentar el desafío de hacer empresa y conocer las condiciones para desarrollar la misma.

Se necesita un carácter especial, ser arriesgado, y soñador, pero conciente de la realidad.

EN ESTA SESIÓN APRENDERAS

A identificar y diferenciar los tipos de empresas que existen. Así como a identificar las características y acciones de los empresarios que buscan el éxito.

¿QUÉ SABES SOBRE LAS EMPRESAS Y LOS EMPRESARIOS?

Trabaja grupo

- Organicen un juego de roles o sociodrama donde representen a los diferentes personajes de una empresa. Puede ser de una bodega, una panadería, una farmacia, una fábrica de queso, etc.
- Después de observar las representaciones dialoguen en grupo respondiendo las siguientes pregunta:

¿Cómo funciona una empresa?

¿Cuál es el comportamiento de la persona que dirige la empresa?

- Cada grupo elabora un pápelografo con sus conclusiones y expone a toda la clase.
- Con apoyo del tutor o tutora elaboran conclusiones generales sobre como funciona una empresa y cual es el comportamiento de los empresarios.



- **Lee con atención**

¿QUÉ ES UNA EMPRESA?

Es la conjunción de recursos humanos, económicos, financieros y técnicos, para el desarrollo de una actividad productora de bienes y/o servicios obteniéndose con riesgos, tanto los costos de producción y ventas, como las utilidades y excedentes, realizándose la enajenación o alquiler de dichos bienes y/o servicios, en forma tal, que se asegure la subsistencia del ente empresarial.

Pedro Alberto Bellido Sánchez
Administración financiera

TRABAJA EN GRUPO:

1. Analiza con tu grupo las siguientes cuestiones y presenta en un papelógrafo tus reflexiones.
 - ¿Cuál crees que es la mejor cualidad que define a un empresario?
 - ¿En qué casos conviene formar una empresa unipersonal?
 - ¿Cuáles son las diferencias entre persona naturales y jurídicas?
2. ¿Qué tipo de empresa preferirías constituir en el siguiente caso?
 - Si necesitaras más capital del que tuvieras.
 - Si los interesados en el negocio no son personas cercanas.
 - Si tienes intenciones de aumentar el número de socios en el futuro.
 - Si no quieres comprometer tu patrimonio personal.

Lee con atención:

FASES DE CRECIMIENTO DE UNA EMPRESA

Las empresas, al igual que los productos, tienen un ciclo de vida y, en sus diferentes etapas, se van generando cambios. Las personas que inician pequeñas empresas deben comprender que consolidarlas toma su tiempo y que los cambios son consecuencia de las diferentes etapas del desarrollo del negocio. Estas etapas son parecidas a la vida de todos los seres vivos: nacen, crecen, llegan a una etapa de madurez y pueden volver a reproducirse. Veamos cada una de estas fases:

a) Fase de nacimiento.

En la FESE de nacimiento la empresa se caracteriza porque el pequeño empresario cuenta con conocimientos técnicos u operativos y dedica muchas horas de trabajo a las tareas diarias. La empresa es el reflejo del empresario y él logra, hasta cierto punto dominarla. Debido a que no todo es conocimiento técnico por parte del nuevo empresario, progresivamente se puede ir desligando de actividades que no le gustan o que no conoce, hasta que reconoce que precisa ayuda. Entonces necesita hacer cambios en su organización. El negocio ya no puede depender sólo del dueño.

b) Fase de crecimiento.

Se inicia cuando el empresario se da cuenta de que requiere ayuda para poder seguir operando. El empresario debe buscar el aporte de especialistas en el campo que tiene descuidado o que no conoce bien. Es importante para el empresario reconocer cuándo necesita ayuda y saber buscarla. Una vez que encuentra a la persona ideal, el empresario delegará la función, pero se recomienda no dejar de ejercer algún tipo de control para medir su eficiencia y resultados; de lo contrario, en lugar de ser una solución podría agravarse el problema. Los colaboradores más cercanos son nuestros familiares y amigos.



c) Fase de madurez.

Se inicia cuando el empresario reconoce que está dominando la empresa, que la incorporación de personal directivo y técnico han contribuido a lograr una mejor operación y un adecuado funcionamiento interno, se alcanza un reconocimiento aceptable por parte de los clientes, y se domina financieramente el negocio.

En esta fase, el empresario empieza a buscar mejoras y a optimizar sus procesos de beneficio del cliente. También busca innovar y aprovechar las oportunidades del mercado, reforzar sus áreas críticas y fijar nuevas metas. Empieza a relanzar su empresa hacia la conquista de las mismas.

FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA

- Motivación y actitud positiva del empresario.
- Conocer cuál es la misión de su empresa.
- Información suficiente acerca de los procesos productivos, tecnológicos y organizacionales.
- Conocimientos del cliente.
- Un pequeño plan de desarrollo de la empresa

Las empresas se pueden constituir como **persona natural** o **personería jurídica**. ¿Qué es ser una persona natural?, ¿qué es una persona jurídica?. Veamos las diferencias:

1. Persona Natural

Es aquella modalidad empresarial denominada Empresa Unipersonal, en estas las deudas de la empresa son asumidas además del patrimonio propio de la empresa con el patrimonio personal del propietario. Es decir con todo lo que tienen de propiedades.

<u>LAS EMPRESAS INDIVIDUALES</u>	
ES AQUELLA QUE ESTA FORMADO POR UNA SOLA PERSONA, CONOCIDA COMO EL TITULAR. PUEDE CONTRATAR TRABAJADORES, Y/O CONVENIR CON TERCERAS PERSONAS O EMPRESAS.	
<i>VENTAJAS</i>	<i>DESVENTAJAS</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ No necesitas la aprobación de nadie para llevar a cabo las decisiones que haya tomado sobre la marcha de la empresa. ✓ Después de descontar los costos y pagar los impuestos, las ganancias le pertenecen íntegramente. ✓ Puede resolver más rápidamente los problemas que surjan en el proceso de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ El empresario corre con todos los gastos y la inversión inicial. ✗ El empresario debe conocer muy bien el negocio (en una sociedad, puede bastar que uno de los socios conozca el negocio). ✗ Por lo general, el empresario debe dedicarse a tiempo completo a atender el negocio.

Las empresas individuales han cobrado gran importancia durante los últimos años. En el Perú han constituido una respuesta ante la crisis económica y las dificultades para acceder a un empleo formal. Los ingresos de muchas de ellas han sobrepasado un nivel de “supervivencia” y se han convertido en altamente rentables, a tal punto que son cada vez más personas las que piensan en un negocio propio como su principal fuente de ingresos.

2. Persona Jurídica

Es aquella modalidad empresarial que realiza sus actividades a través de una persona o un ente creado especialmente y que se diferencia de sus propietarios. La responsabilidad de la persona jurídica recae sobre el patrimonio de la misma, no esta en riesgo el patrimonio personal de los socios.



LAS SOCIEDADES

SON ASOCIACIONES DE DOS O MAS PERSONAS QUE FORMAN UNA SOCIEDAD.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mediante el aporte de los varios socios, se puede conseguir mayores fondos para las operaciones del negocio. ✓ Al participar todos de las decisiones, la empresa se beneficia del conocimiento y la experiencia que cada uno de los socios aporta. ✓ Mediante una sociedad, el riesgo de sufrir pérdidas importantes se distribuye entre todos los socios. 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Es necesario que los socios tengan confianza entre sí para que el trabajo de administración se distribuya sin problemas. ✗ También es muy importante que exista un adecuado entendimiento entre los socios para la toma de decisiones, pues de otra manera podrían perder mucho tiempo poniéndose de acuerdo sobre cada tema. ✗ Existe la posibilidad de que uno de los socios se retire y, en consecuencia, se modifiquen los planes de la empresa. Además, en algunas formas de sociedad el retiro de un socio obliga a la disolución de la empresa.

Los tipos de Personería Jurídica de acuerdo a leyes vigentes son las siguientes:

▪ **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**

Es una persona jurídica con derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, patrimonio propio distinto del titular.

▪ **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)**

Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por una sociedad de personas donde prevalece el espíritu de confianza que se alterna con la responsabilidad limitada que tienen sus socios para la gestión de la empresa.

Características	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)
Socios	Mínimo 02 socios que pueden ser personas naturales o jurídicas, máximo 20 socios.
Responsabilidad con la obligaciones	No responden en forma personal.
Sobre El Capital	<ul style="list-style-type: none"> - El capital esta dividido en participaciones iguales acumulables e indivisibles. - No pueden ser incorporados en Títulos valores - No pueden denominarse acciones. - El aporte puede ser en efectivo, en bienes y/o en servicios.
Organismos que la integran	<ul style="list-style-type: none"> - Gerencia: Pueden ser uno o mas gerentes socios o no. - Junta General de Socios: Igual que la sociedad anónima.
Forma De Constitución	Por Escritura pública
Juntas No Presenciales	Tiene juntas no presenciales que realizan por cualquier medio que garantice su autenticidad
Derecho de Transferencias	A favor de los socios y la sociedad.
Inscripción En Registro Publico Del Mercado De Valores	No pueden estar inscritas



▪ **Sociedades Anónimas (S.A.)**

Es una persona jurídica de derecho privado, conformada por socios poseedores de ACCIONES, con responsabilidad circunscrita al capital que aportan que pueden tener tres formas especiales:

- a) Sociedad Anónima Ordinaria (S.A.). Es el modelo societario tradicional con algunas modificaciones, la pueden constituir un mínimo de dos (02) socios siendo ilimitado el número máximo de socios.
- b) Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.). Es un régimen especial facultativo y puede operar en sociedades anónimas que no tienen más de 20 accionistas y que no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores.
- c) Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.). Esta sociedad es abierta forzosamente en tres circunstancias:
 - Si se ha hecho oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones.
 - Si se tiene más de setecientos cincuenta accionistas.
 - Si más del 35% de su capital pertenece a 175 o más accionistas, sin considerar dentro de este número a aquellos accionistas cuya tenencia accionaria individual no alcance al 2 por mil del capital o exceda del 5% del capital.

Además, la sociedad anónima es abierta facultativamente en los siguientes supuestos:

- Si se constituye como tal.
- Si todos los accionistas con derecho a voto aprueban por unanimidad la adaptación a dicho régimen

Características	Sociedad Anónima Ordinaria (S.A)	Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).	Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.)
Socios	Mínimo 02 socios que pueden ser personas naturales o jurídicas. No tiene límite máximo de socios.	Mínimo de 2 socios que puedan ser personas naturales o jurídicas. Los socios no pueden exceder de 20	<ul style="list-style-type: none"> - Se requiere mas de 750 accionistas - Mas del 35% del capital debe pertenecer a 175 o mas accionistas - Se debe realizar oferta publica primaria de acciones y obligaciones convertibles en acciones - No tienen limite de socios
Responsabilidad	No responden en forma personal.	No responden en forma personal	No responden en forma personal
Sobre El Capital	<ul style="list-style-type: none"> - El capital esta representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas. - Las acciones representa la parte alícuota del capital y todas tienen el mismo valor nominal. - El aporte puede ser en 	<ul style="list-style-type: none"> - El capital esta representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas - Las acciones representan la parte alícuota del capital y todas tienen el mismo valor nominal - El aporte puede ser en 	<ul style="list-style-type: none"> - El capital esta representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas - Las acciones representan la parte alícuota del capital y todas tienen el mismo valor nominal - El aporte puede ser en



	efectivo y/o en bienes. - No se admite el aporte de servicios. Están bajo el control de la CONASEV.	efectivo y/o en bienes - No se admite el aporte de servicios	efectivo y/o bienes - No se admiten el aporte de servicios
Organismos que la integran	- Gerencia (1 ó mas) - Junta General: obligatorio anual, facultativa - Directorio	- Gerencia - Junta General De Accionistas - Directorio (Facultativo)	- Gerencia (1 O Mas) - Junta General - Directorio
Forma De Constitución	Por escritura pública	Por escritura publica	
Juntas No Presenciales	Tienen juntas no presenciales que realizan por cualquier medio que garantice su autenticidad	Tienen juntas no presenciales que realizan por cualquier medio que garantice su autenticidad	Tienen juntas no presenciales que realizan por cualquier medio que garantice su autenticidad
Derecho de Transferencias		Derecho de adquisición preferente de los demás accionistas en caso de transferir total o parcialmente sus acciones a cualquier persona	No tiene derecho de preferencia y cualquier restricción sobre libre transferencia de acciones se tiene por no puesto
Inscripción En Registro Publico Del Mercado De Valores	Deben estar inscritas	No pueden estar inscritas	Deben estar inscritas

2. LOS EMPRESARIOS

Los empresarios son por naturaleza emprendedores. Constituyen motores de empleo y satisfacción de deseos de los consumidores pues mejoran el nivel de vida de la sociedad.

El empresario tiene la gran responsabilidad de reconocer cuál es el papel que desempeña en las diferentes fases de crecimiento de su empresa. Si busca consolidarla, deberá ser conciente de que tiene que ser el primero en identificar los cambios necesarios al interior de la misma, conocer sus limitaciones y solicitar ayuda si lo cree conveniente.

¿Qué hace un empresario?

- ✓ Identifica oportunidades en el mercado.
- ✓ Aporta capital de trabajo.
- ✓ Organiza la producción: asigna tareas, selecciona procesos y elige las personas que trabajaran con él.

1. Características del empresario

- ✓ Tiene carácter y capacidad de decisión.
- ✓ Es creativo e innovador.
- ✓ No se deja derrotar fácilmente.
- ✓ Conoce el medio donde se va a desarrollar.
- ✓ Conoce a lo clientes y sus necesidades.
- ✓ Es futurista y ambicioso.
- ✓ Identifica su negocio con el servicio a los demás.
- ✓ Es hábil para detectar oportunidades sobre los problemas.



- ✓ Reconoce cuándo se equivoca y cambia
- ✓ Busca que se le recuerde.
- ✓ Busca que se le reconozca.
- ✓ No le teme al riesgo, es audaz.

APRENDE HACIENDO

actividades 1:

1. Entrevista a un empresario de la localidad sobre el inicio de su negocio, las dificultades y facilidades que encontró en su camino. Haz un resumen de la entrevista y discute tus resultados con tus compañeros.
2. Para la próxima sesión, averigüen sobre el proceso de formalización de las empresas. Pueden preguntar sobre este proceso a un empresario que emite comprobantes de pago.
3. Diseña la organización de tu propia empresa: define su nombre comercial, la forma como afrontarías los trámites legales, con quienes contarías como socio, asesores o apoyo.

EN RESUMEN

El común de las personas identifica a la empresa como un centro para ganar solo dinero. Esto es un error, ya que la razón de ser de la misma es satisfacer las necesidades de los clientes y generar lazos de lealtad entre ellos, de manera que siempre retornen a la empresa cada vez que lo necesiten.

Para que una empresa tenga mayor probabilidad de éxito, es necesario que esté correctamente organizada y que todas sus áreas interactúen entre sí para satisfacer al cliente.

Es cierta la frase anterior de que sin cliente no hay empresa, pero también tiene validez la siguiente afirmación: “sin empresario y empresa bien manejada, no hay cliente satisfecho”.

El empresario tiene la gran responsabilidad de reconocer cuál es el papel que desempeña en las diferentes fases de crecimiento de su empresa.

Si busca consolidarla, deberá ser conciente de que tiene que ser el primero en identificar los cambios necesarios al interior de la misma, conocer sus limitaciones y pedir ayuda.

Otro punto que se debe considerar en las empresas que triunfan es la actitud de los empresarios: si éstos son ambiciosos, la empresa será ambiciosa; si el empresario tiene una orientación hacia el cliente y lo valora, influirá en que todos los niveles de la organización tengan la misma orientación.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?

- a) Muy bien b) Bien c) Regular d) Mal

2. ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?

- a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal

3. ¿Qué aprendiste el día de hoy?



4. ¿Te has sentido motivado(a) a realizar las actividades sugeridas? ¿por qué?

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

1. Conversa con tu familia sobre las posibilidades de formalizar a tu unidad económica como una pequeña empresa.
2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad de iniciar el desarrollo de una pequeña empresa, ponle en práctica con tus amigos o familiares. Este proyecto fue escrito por los docentes tutores en un seminario en la ciudad de Lima:

Proyecto: TÉ DE ZANAHORIA:

1. Justificación: el té de zanahoria tiene propiedades curativas para el incremento visual (vista) a la vez que ayuda a no tener gastos económicos de la comunidad comprando medicamentos químicos.

2. Objetivos:

- Dar a conocer las propiedades para el mejoramiento de la vista con el té de zanahoria.
- Elaborar mediante proceso tradicionales el producto.
- Impulsar su comercialización.

3. Metas: 70% de la comunidad es potencial consumidor de este producto.

4. Plan de trabajo:

- 4.1 Producción de la materia prima:
 - a) Preparación de la tierra.
 - b) Siembra del producto
 - c) Cultivo del producto
 - d) Cosecha
- 4.2 Búsqueda de medios de producción
- 4.3 Diseño de la estrategia de comercialización

5. Presupuesto:

Producción:	
Materia prima	S/. 28.00
Procesamiento	<u>80.00</u>
	S/.108.00

6. Experiencia piloto:

Los CPED del departamento de Junín. (solicitar a estos CPED mayor información, sobre todo del proceso técnico de elaboración)



SESIÓN 17

¿CÓMO CONSTITUIR UNA EMPRESA?

Dibujo de dos personas entrando a una oficina

Rosa: Pedro por fin podemos hacer realidad nuestro sueño.

Pedro: Sí amiga, ya era demasiado estar teje y teje, y no poder vender en la ciudad nuestras chompas que son tan bonitas y apreciadas por nuestros clientes.

Rosa: Ahora que vamos a tener todos nuestros papeles en regla, podremos lanzarnos a tejer mas y también vender mas.

Pedro: Sí; me dijeron que si toda nuestra documentación esta en regla podremos ir a un banco y pedir un préstamo para comprar una maquinita que tanta falta nos hace para que nuestras chompa quede “como de fábrica”.

Rosa: Entremos rápido amigo ya quiero que seamos socios. Si esto lo hubiéramos hecho antes quizás hoy seríamos mas grandes y nuestras chompas se estarían vendiéndose en las tiendas de la ciudad.

Muchas personas elaboran interesantes y viables proyectos de negocios que quedan en el olvido porque tienen la idea equivocada de que los trámites para constituir una empresa son muy complicados o caros. Otros creen que hacer el negocio informalmente es mejor, sin darse cuenta de que así limitan el crecimiento de su empresa.

Antes de constituir una empresa se debe definir si se pondrá en marcha el proyecto sólo o si necesitará socios. La primera alternativa es conveniente si el negocio es pequeño y está en condiciones de asumir la inversión.

El segundo paso es definir si constituirá una empresa con personería natural o jurídica.

REFLEXIONEMOS CON LOS COMPAÑEROS DE AULA

“A LA ORDEN, TODO EN ORDEN”

Quizás con tu familia no te sentirías incómodo por ser desordenado. Al fin y al cabo, ellos te toleran. Pero, ¿qué pasaría si por cosas del destino la persona a quien tú más admiras o quieres entra a tu cuarto, descubre un caos completo y se desilusiona de ti? Quizás sientas el deseo de desaparecer o meter la cabeza en la tierra como el avestruz.

El orden es necesario, pero no sólo para este caso. Debe ser un **modo de vida**. De tal forma que podamos organizar: desde nuestras ideas hasta nuestros quehaceres, desde nuestra vida personal hasta nuestros asuntos sociales. Un empresario necesita el orden para poder elaborar un buen plan de negocios. Y si quiere ser financiado, debe tener en orden toda la documentación que se le pueda solicitar. No sería fácil hallar los errores en la gestión de una empresa si no se tuviera todo en orden. Y, en general, para que el empresario pueda dirigir bien su empresa, debe tener todo en su lugar, de tal forma que pueda reconocer las funciones y responsabilidades que cada uno tiene.

De INDEHU, Suplemento de El comercio

▪ Respondan a las siguientes preguntas:

¿Crees que es suficiente constituir formalmente una empresa para lograr el éxito?

¿Qué significa que una empresa exista formalmente? ¿Por qué existe tantas empresas informales en el Perú? ¿Por qué se formalizan las empresas?

EN ESTA SESION APRENDERAS

A identificar las etapas para la constitución de una empresa. Reconocer las instituciones públicas para la tramitación de documentos de formulación y constitución de empresas.

¿QUÉ SABES SOBRE LOS PROCEDIMIENTOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA?



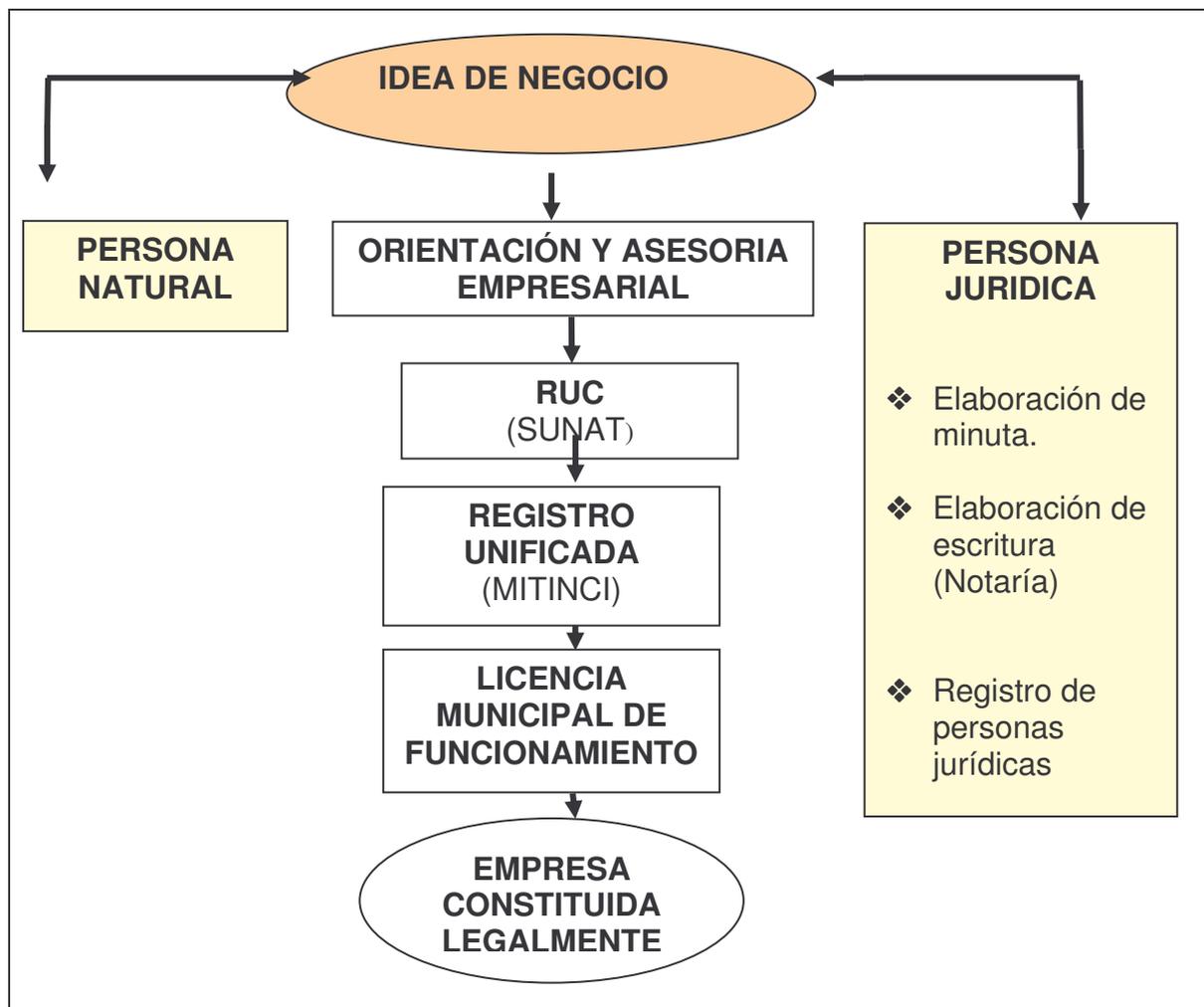
TRABAJA EN GRUPO

- Cada miembro de grupo expone sobre sus averiguaciones sobre la constitución formal de una empresa.
- Elaboran un papelógrafo con sus conclusiones y exponen a toda la clase.
- Con apoyo del tutor o tutora elaboran un diagrama con los procedimientos identificados de formalización de una empresa.
- Ahora, organícense para visitar a instituciones de la comunidad donde se realizan los trámites que permiten formalizar la situación legal de las empresas. Puede que en la comunidad no existan pero debe haber una cerca, a la cual podamos visitar.
- Durante la visita recopila todo los formatos e información que pueda brindar los encargados de estas oficinas y con todo lo recopilado.
- Con la información recopilada y los documentos dramatizan una formalización de una empresa ficticia.

Ahora, lean con atención

1. PROCEDIMIENTO Y TRAMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- El siguiente es un flujograma del proceso de constitución de una empresa:



- **Revisa las características de los tipos de empresas explicadas en la sesión anterior. Ahora veamos el proceso de constitución de una Empresas Unipersonales (Persona Natural)**

Este tipo de empresas no necesitarán minuta ni escritura pública para constituirse. Sólo tendrán que:



- Registrar el nombre comercial o marca en el **INDECOPI**. Este trámite y otros más lo pueden gestionar con las autoridades de tu localidad que viajan constantemente a la ciudad.
- Tramitar el Registro Único de Contribuyentes (**RUC**) y solicitar la autorización de impresión de comprobantes de pago en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (**SUNAT**).
- Adquirir formulario de REGISTRO UNIFICADO en el Banco de la Nación
- Presentar el formulario de registro Unificado, en MITINCI; debiendo adjuntar copia del RUC, el DNI o libreta electoral del representante legal, libro de planillas en blanco si tuviera un trabajador como mínimo, adjuntar hoja adicional de datos (Industria y Turismo).
- Si se desea incorporar al D.L. 705 presentará junto con el formulario de Registro Unificado una solicitud con carácter de declaración jurada.
- Con copia simple del Registro Unificado y una solicitud dirigida al alcalde del municipio en que esta ubicado la empresa, se gestiona el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento Provisional al amparo del D.L. 705.

2. DEFINICIÓN DE MICRO O PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO AL DECRETO LEGISLATIVO 705

Se define legalmente como micro o pequeña empresa, a aquella que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, según los parámetros que se detallan en el siguiente cuadro:

CLASIFICACIÓN DE MICRO O PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO AL DECRETO LEGISLATIVO 705

PARAMETROS ESTABLECIDOS EN EL D.L. 705	TIPO DE EMPRESA	
	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
PROPIETARIOS	Laboran en la empresa	No necesariamente laboran en la empresa
NÚMERO TOTAL DE TRABAJADORES (OBREROS Y EMPLEADOS)	Hasta 10 personas (Incluido el o los propietarios)	Hasta 20 personas
VALOR TOTAL DE VENTAS ANUALES	No excede de 12 UIT	No excede de 25 UIT

BENEFICIOS DEL D. LEG. 705

- ❖ Exigencias mínimas para iniciar su funcionamiento
- ❖ Obtención de Licencia Provisional de Funcionamiento

3. CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS CON PERSONERÍA JURÍDICA

- **Certificado de búsqueda mercantil y solicitud de reserva de nombre o razón social.** Estos trámites se efectúan en las Oficinas Registrales de Lima, Callao y Regionales. La búsqueda mercantil consiste en verificar si no existe un nombre igual o similar al de la empresa que se va a constituir. La reserva de denominación social permite reservar un nombre por un plazo de 30 días. De no realizarse la búsqueda de la denominación, la empresa puede ser objeto de observaciones por parte del registrador público o de terceros cuando quiera registrarla.
- **Trámites en el INDECOPI.** Si se desea asociar la denominación o razón social a determinado producto o servicio tiene que efectuar una búsqueda adicional en el INDECOPI. Una vez que se este seguro de que no existe un nombre comercial o marca



de producto similar al que se desea inscribir, se realiza el registro de la marca o nombre comercial le que durara diez años.

- **La Minuta.** Este documento señala el tipo de empresa o sociedad, el estatuto que la rige, datos del titular o socios (nombre, domicilio, estado civil, nacionalidad, ocupación, L.E., D.N.I., RUC) y si el aporte de capital es en bienes o en efectivo. Si es en efectivo, se tendrá que presentar una copia de la minuta para abrir una cuenta en el banco y depositar como mínimo el 25% del capital social. Si el capital es en bienes, tendrá que adjuntar a la minuta un informe detallado de los enseres y su valor en nuevos soles. Cuando este lista la minuta tiene que ser firmada por el propietario, sus socios (si los tiene), y el abogado. Luego se presenta a la Notaría para que sea elevada a escritura publica.
- **Trámite Notarial.** Para obtener la Escritura publica entregue a la Notaría lo siguiente: Minuta de constitución de la empresa, original y copia simple; Constancia de depósito bancario de apertura de la cuenta corriente a nombre de la empresa que se va a constituir; copia simple de los documentos de identidad de los otorgantes y sus cónyuges, en caso de ser casados; pago de los derechos notariales.
- **Registros Públicos.** Una vez otorgada la escritura publica de constitución, el Notario o el titular de la empresa tiene que enviarla a Registros Públicos para su inscripción. El trámite de la inscripción puede durar entre 15 a 30 días. Cuando todos los documentos estén calificados se pagará el derecho de inscripción, cuyo monto dependerá del capital aportado por la empresa.
- **Trámites en el SUNAT.** Las personas naturales deben acercarse a las oficinas de la Sunat con su documento de identidad. En el caso de las empresas con personería jurídica, el representante o su apoderado deberá presentar la copia simple de la escritura pública de constitución, inscrita en Registros Públicos, y adjuntar los recibos de luz, agua o teléfono del domicilio fiscal (donde está ubicado el negocio). Para inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), se llenará los formularios que correspondan según el tipo de régimen tributario en el que haya decidido acogerse (Régimen único Simplificado – RUS, Régimen Especial – RER o Régimen General). Además tiene que solicitar la autorización de impresión de los comprobantes de pago, pero antes debe tener los datos de la imprenta, autorizada por la Sunat, donde los imprimirá.
- **Autorización y Licencia de Funcionamiento Municipal.** En la municipalidad del distrito donde instalará la empresa tendrá que tramitar la licencia de funcionamiento que puede ser provisional o definitiva. El monto de la licencia de funcionamiento no podrá ser superior a una Unidad Impositiva Tributaria (UIT). La licencia tiene una vigencia no menor de un año y su otorgamiento no lo obliga a realizar sus actividades inmediatamente. La renovación es automática en cuanto no se realice cambio de uso o zonificación.
- **Legalización del libro de planillas e inscripción en ESSALUD.** Una vez inscrita la empresa con personería jurídica, se tendrá que llevar el libro de planilla de pago de remuneraciones al Ministerio de Trabajo para que sea legalizado. Los formularios para la inscripción de los trabajadores se recabará en los Bancos o en las oficinas de ESSALUD.

Busca el significado de las palabras que no entendiste en el diccionario.

APRENDE HACIENDO ACTIVIDADES 1

1. Dialoga con dos tipos de empresarios (uno con empresa formalmente constituida y otra empresa que funciona de manera informal, es decir no esta constituida legalmente). Realiza este dialogo en base a la ventajas de la formalidad.



Responde a las siguientes preguntas:

¿La formalidad ofrece ventajas a las empresas?. Menciona alguna

¿Crees que la informalidad es un riesgo?

¿La informalidad contribuye al desarrollo de la economía ?

EN RESUMEN

Existe un gran variedad de empresas, de acuerdo al tipo de necesidades y objetivos de cada empresario o sociedad empresarial.

Para formalizar una empresa, debes seguir una serie ordenada de pasos, todos ellos citados anteriormente. Por supuesto que por cada tipo de empresa también debes incluir algunos pasos adicionales. Todos estos trámites puedes hacerlo con el apoyo de tu municipalidad.

No olvides que son importantes los siguientes documentos: la minuta (con el estatuto incluido) autorizada en una notaría, estar registrado (RUC) en la SUNAT, tener licencia de funcionamiento de la municipalidad, entre otros.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?

- | | | | |
|-------------|---------|------------|--------|
| a) Muy bien | b) Bien | c) Regular | d) Mal |
|-------------|---------|------------|--------|

2. ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?

- | | | | |
|-------------|---------|------------|--------|
| a) Muy Bien | b) Bien | c) Regular | d) Mal |
|-------------|---------|------------|--------|

3. ¿Qué aprendiste el día de hoy?

4. ¿Te has sentido motivado(a) a realizar las actividades sugeridas? ¿por qué?

APLICA LO APRENDIDO

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

1. Realiza una entrevista, fuera de clase, a uno o dos personas que sean propietarios de empresas formales sobre los procedimientos que realizaron para su formalización. Averigua los costos y tiempos.

2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad de iniciar la organización de una pequeña empresa. Con los conocimientos y habilidades que has desarrollado intenta ponerla en práctica con tus amigos o familiares. Este proyecto fue escrito por los docentes tutores en un seminario en la ciudad de Lima:



Proyecto: ELABORACIÓN DE ALGARROBINA:

Denominación: Elaboración de Algarrobina

Ubicación: CPED de Lambayeque

Responsables: Tutores, Alumnos, Padres de familia.

Justificación: Este proyecto se sustenta en la existencia de gran cantidad de algarrobos que produce el departamento de Lambayeque en forma natural, la misma que sirvió para mejorar el estado nutricional de la población, así como dar oportunidad de trabajo a la comunidad y elevar el ingreso económico de las familias.

Objetivo:

- Elevar el estado nutricional de la niñez y comunidad en general.
- Aprovechar el valor nutritivo de este recurso.
- Contribuir al incremento de la canasta familiar.

Metas:

- Introducir este producto dentro del mercado local, regional y nacional.
- Producir 300 botellas de algarrobina mensual.

Plan de trabajo:

Actividades	Cronograma	Responsables
1. Reunión de coordinación.	▪ 02-06-03 al 07-07-03	▪ Tutores, alumnos, padres de familia.
2. Confección de hornos.		
3. Adquisición de material de procesamiento.	▪ 15-01-07-03	▪ Apoyo de técnico en industrias alimentarias
4. Recolectar algarrobos.		
5. Compra de insumos.		
6. Adquisición de envases y valor agregado.	▪ 12-14 de julio	
7. Procesamiento del producto.		
8. Envasado del producto.	▪ 15 de julio	
9. Difusión y venta del producto.		
	▪ 16-20 julio	

Presupuesto:

▪ Confección de horno	S/. 50.00
▪ Compra y/o alquiler	40.00
▪ Envases	50.00
▪ Corcho	15.00
▪ Cola	4.00
▪ Mano de obra	50.00
▪ Leña o carbón	50.00
	<u>50.00</u>
	S/.274.00



SESIÓN 18

LOS REGÍMENES TRIBUTARIOS Y LOS COMPROBANTES DE PAGO

<p>DIBUJO 1:</p> <p>Un fiscalizador de la SUNAT cerrando un negocio por no pagar sus tributos</p>	<p>DIBUJO 2:</p> <p>Vendedora de verdura y frutas entregando comprobante de pago a un cliente</p>
--	--

¿Que opinas de esta situación?

¿Qué documento entrega la vendedora a su cliente que le compra?

REFLEXIONEMOS CON TODOS LOS COMPAÑEROS DE AULA

- Lean y analicen la siguiente situación:

En muchas oportunidades no hemos podido realizar una venta por que los compradores nos exigen comprobantes de pago. Por desconocimiento y a veces por conveniencia hacemos negocios en la informalidad. No desarrollamos una cultura tributaria. Con los comprobantes de pago el comprador evita que le quiten la mercadería pues así demuestra que adquirió de manera legal bienes o servicios. Así mismo le sirve para su registro contable y el pago correspondiente de su tributo. Los tributos tiene relación con los comprobantes de pago. Los tributos permiten que el país crezca, se desarrolle, se realicen obras públicas para el bienestar de todos. Ocurre que muchos de nosotros no entramos a competir en el mercado por que simplemente no contamos con comprobantes de pago y perdemos oportunidades de vender. Por estas razones y otras que analizaremos más adelante son importante los tributos y los comprobantes de pago.

- Respondan a las siguientes preguntas:

¿En que situaciones comerciales es indispensable entregar un comprobante de pago?

¿Para qué le sirve a un comprador un comprobante de pago?

Describan una situación, similar a la de los dibujos, que les haya ocurrido o hayan observado que ocurre a otros:

EN ESTA SESIÓN APRENDERÁS

La importancia de los tributos y los comprobantes de pago como parte de una actitud empresarial responsable.

¿QUÉ SABES SOBRE LA IMPORTANCIA DE LOS TRIBUTOS Y LOS COMPROBANTES DE PAGO?

¿Sabe usted en que se invierten los tributos recaudados?

¿Crees que tributar contribuye al desarrollo de un país?



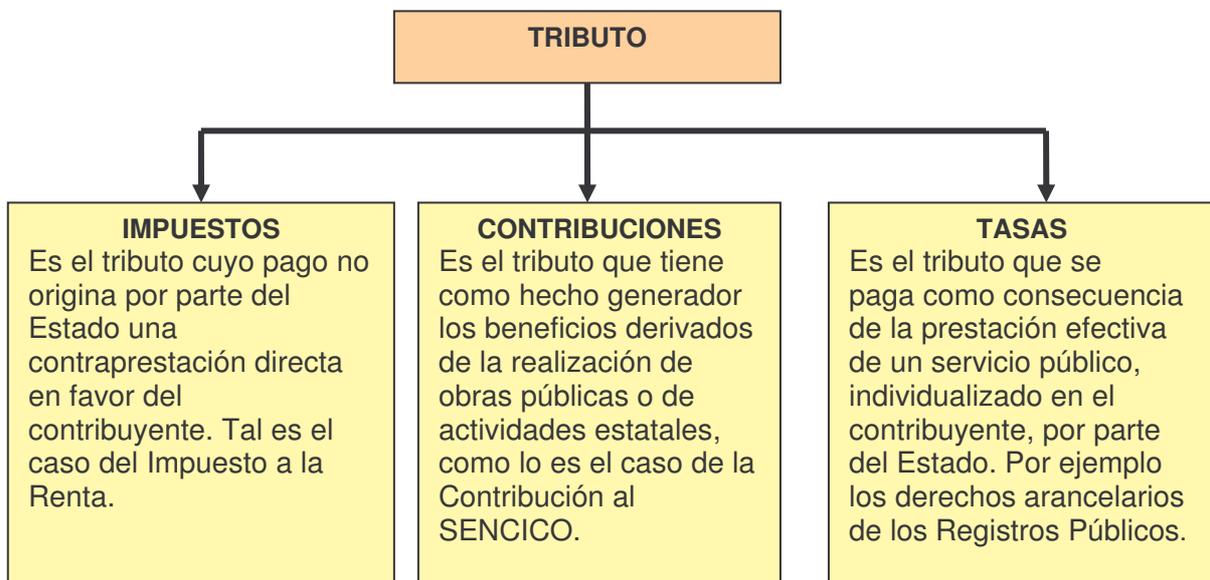
¿Evadir impuestos incrementa los ingresos? ¿Por qué?

Lee con atención

¿QUE SE ENTIENDE POR TRIBUTO?

Es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines

El Código Tributario establece que el término TRIBUTO comprende impuestos, contribuciones y tasas.



La ley establece la vigencia de los tributos cuya administración corresponde al Gobierno Central, las municipalidades y algunas entidades que los administran para fines específicos.

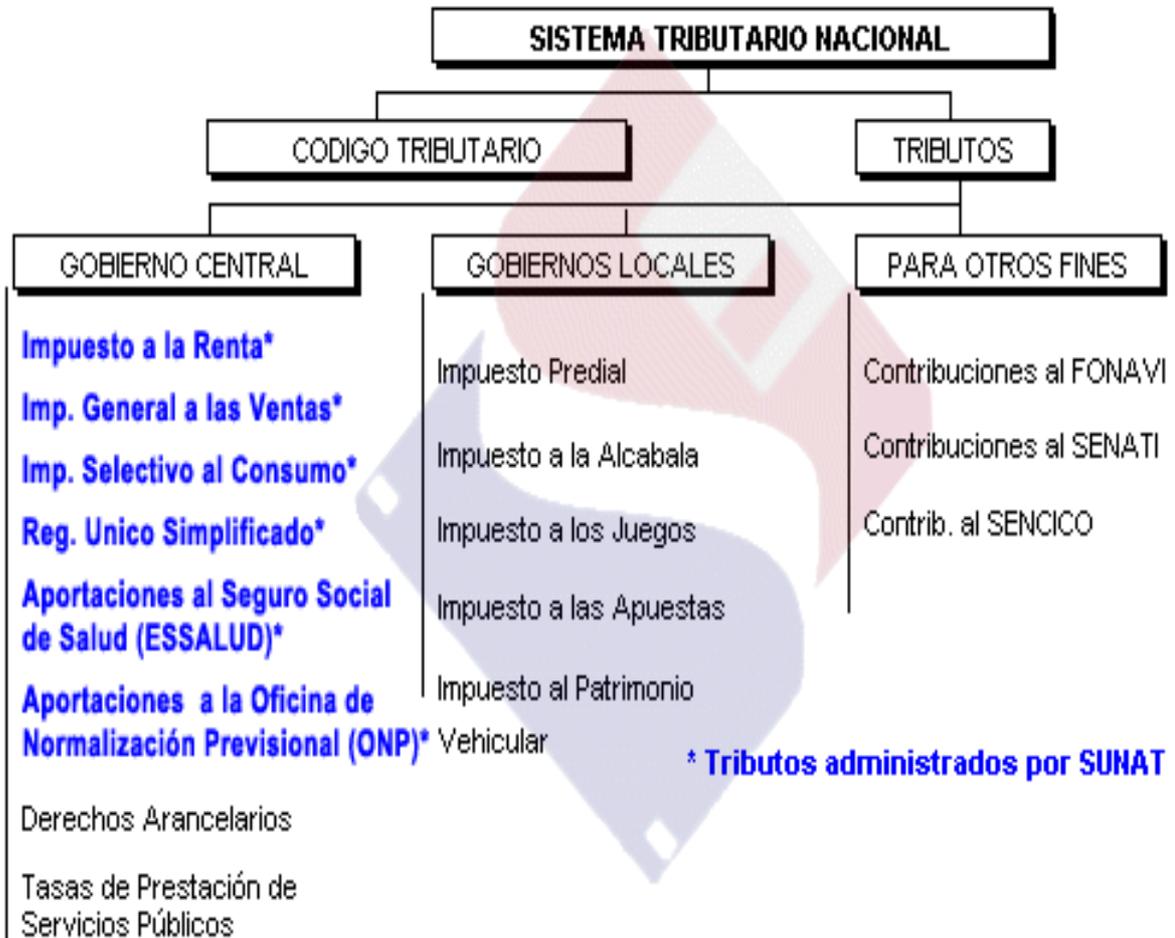
Recuerda:

EL SISTEMA TRIBUTARIO NACIONAL

En mérito a facultades delegadas, el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Legislativo No. 771 dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994, con los siguientes objetivos:

- Incrementar la recaudación.
- Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos que corresponden a las Municipalidades.

El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos.



Trabaja solo o sola

ÉTICA EMPRESARIAL

La ética en los negocios se relaciona con la responsabilidad social de la empresa en diferentes aspectos como la competencia justa, la publicidad, las relaciones públicas, las responsabilidades legales y tributarias, la autonomía del consumidor, el medio ambiente y la conducta corporativa en el país de origen así como en el extranjero.

Para mejorar la conducta ética de la empresa se sugiere lo siguiente:

- Debe proporcionarse en todos los niveles jerárquicos de la empresa, normas claras para el comportamiento ético.
- Debe enseñarse normas éticas y su importancia.
- Comprobar los actos no éticos mediante controles y/o auditorías frecuentes e imprevistas.
- Debe castigarse las acciones ilegales y hacerlas públicas para evitar que otros lo hagan.
- Aclarar regularmente que la lealtad a la compañía no disculpa las acciones indebidas.
- Insistir más en la capacitación y enseñanza de la ética y los valores en la empresa.

APRENDE HACIENDO

ACTIVIDADES 1:

- Observa y lee con atención:

Dibujo y texto 1	Dibujo y texto 2
Pedro: Salud!, compadre, por esos 20 , y que siga la jarana.	Mozo: factura o boleta, Señor.



<p>Jorge: Gracias, Pedro por invitarme en mi cumpleaños, ¿Pero te ayudo con la cuenta?.</p> <p>Pedro: No te preocupes, Mozo!, la cuenta.</p>	<p>Pedro: Factura, Ruc 10052285062, en el concepto por favor, pones por consumo.</p> <p>Jorge: Pero Pedro, ese RUC es de la empresa y ese gasto no corresponde.</p>
<p>Dibujo y texto 3</p> <p>Pedro: Hay! Jorgito, se ve que recién empiezas. Esto es un gastos de representación.</p> <p>Jorge: No Pedro, es mi cumpleaños.</p>	<p>Dibujo y texto 4</p> <p>Pedro: Jorge hoy eres el cumplido y no te preocupes por nada.</p>

- Ahora analice la historieta y responda las siguientes preguntas:

¿Crees que la acción de Pedro favorece la recaudación ? ¿Qué le aconsejaría?

¿Conoces el término “Gastos de representación”? ¿Crees que esta bien aplicado en la historieta?

Lee con atención

REGIMENES TRIBUTARIOS

1. Régimen Único Simplificado (RUS)

Es aquella modalidad denominada Empresa Unipersonal, en esta las deudas de la empresa son asumidas además del patrimonio propio de la empresa por el patrimonio personal del propietario.

a) Quiénes pueden incorporarse?

Las personas naturales y sucesiones indivisas con negocio, domiciliadas en el país, que vendan bienes o presten servicios que generen rentas de tercera categoría, siempre que sus ingresos brutos no superen en promedio los 18,000 soles mensuales.

Adicionalmente, para estar comprendidos dentro de este régimen las personas naturales y sucesiones indivisas, con excepción de los pequeños productores agrarios dedicados a la actividad agropecuaria, pescadores artesanales para el consumo directo, extractores de madera y de productos silvestres.

b) Requisitos para acogerse al RUS

Deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Que la actividad se desarrolle en un sólo establecimiento o puesto comercial
- Que el número de trabajadores a su cargo no exceda de 4 por turno, excluyendo en el cómputo al dueño de la empresa unipersonal
- Que Desarrollen sus actividades en un establecimiento cuya superficie no exceda de 100 (cien) metros cuadrados, salvo que se demuestre que el tipo de actividad que se realiza requiere de un área mayor.

También podrán acogerse a este régimen las personas naturales no profesionales que únicamente perciban rentas de cuarta categoría por el ejercicio individual de cualquier oficio.



TABLA DE CATEGORIA DEL RUS

Categoría	Monto de Ventas. Mensuales. (hasta S/.)	Impuesto bruto	Crédito máx. Deducible (hasta S/.)	Cuota mensual (S/.)
A	S/. 2200	S/. 80	S/. 60	S/. 20
B	S/. 4600	S/. 255	S/. 205	S/. 50
C	S/. 7000	S/. 560	S/. 450	S/.110
D	S/. 8600	S/. 910	S/. 740	S/.170
E	S/. 9700	S/.1190	S/. 950	S/.240
F	S/.12000	S/.1520	S/.1200	S/.320
G	S/.15000	S/.2040	S/.1630	S/.410
H	S/.18000	S/.2700	S/.2160	S/.540

¿Qué beneficios ofrece el RUS?

No requiere presentar declaraciones por IGV ni Renta, realizando pagos mensuales en forma fácil y sencilla, con carácter de pago definitivo.
No está obligado a llevar libros contables.

Categoría Especial

Para aquellos sujetos que se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas, y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, realizada en mercados de abastos y cuyos ingresos mensuales no superen los dos mil doscientos (2,200.00) nuevos soles.

Cabe señalar que la aplicación de la categoría especial no exime a los contribuyentes del cumplimiento de todas las demás obligaciones tributarias a su cargo.

De tener trabajadores a su cargo, también deberá pagar el Impuesto Extraordinario de Solidaridad (antes FONAVI): 5% de las remuneraciones que abone.

De ser el caso, deberá cumplir con efectuar las retenciones correspondientes a las rentas que abonen por Segunda y Quinta categoría, así como las correspondientes a contribuyentes No Domiciliados.

Los sujetos del Régimen Único Simplificado no deben efectuar retenciones por las rentas de Cuarta Categoría que abonen (Por ejemplo, cuando hagan pagos a un contador, al gasfitero, etc.).

2. RÉGIMEN ESPECIAL DE IMPUESTO A LA RENTA (RER)

Es un régimen dirigido a los pequeños comerciantes y productores que facilita y simplifica el pago del Impuesto a la Renta. Sin embargo, no exime del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV).

a) Requisitos para acogerse

1. Ser persona natural, sociedad conyugal, sucesiones indivisas o personas jurídicas domiciliadas en el país que obtengan rentas de Tercera Categoría, provenientes de
 - La venta de bienes que adquieran, produzcan o manufacturen; así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.



- La fabricación de bienes por encargo. Ejemplo: empresas dedicadas a la pequeña minería, confección de tejidos, venta de repuestos, etc.

2. Que sus ingresos netos en el ejercicio anterior no hayan superado los S/216,000 anuales. Si las actividades se iniciaron en el transcurso del ejercicio anterior deberá determinar el promedio mensual de los ingresos que hubiera obtenido desde la fecha en que inició actividades y la correspondiente al cierre del ejercicio, multiplicarlo por 12 (doce), y verificar que el monto resultante no supere el límite señalado anteriormente. Tratándose de contribuyentes que inicien actividades en el presente ejercicio, podrán acogerse siempre que presuman que el total de sus ingresos no superará los S/. 18,000 mensuales en promedio.

Ejemplo:

Si inició operaciones en el mes de agosto del 2000 y

Agosto	S/.20,000
Setiembre	S/.15,000
Octubre	S/.12,000
Noviembre	S/.13,000
Diciembre	<u>S/.15,000</u>
Total	S/.75,000

- Dividimos el resultado entre los cinco meses de referencia para obtener el promedio mensual de ingresos:

$$S/.75,000 / 5 = S/.15,000$$

- Analizamos el promedio obtenido multiplicándolo por 12 (doce) : $S/.15,000 \times 12 = S/.180,000$

- Al resultar S/. 180,000 inferior al límite anual de S/. 216,000 , el contribuyente puede estar incluido en el RER.

3. Si adicionalmente a sus ingresos originados por la realización de actividades de manufactura, extracción, comercialización de bienes o fabricación por encargo, tuviera ingresos por servicios considerados rentas de Tercera Categoría, puede acogerse también al RER, siempre que el monto de estos últimos no exceda el 20% del monto total de sus ingresos netos.

Ejemplo:

La empresa Confecciones Lorens S.A. en el ejercicio 2000 obtiene los siguientes ingresos:

Venta de ropa
S/. 195,000

Servicio alquiler de zona de almacén
5,000

Total de ingresos
200,000

$$20\% \text{ de } 200,000 = S/.40,000$$

Como los ingresos obtenidos por su actividad de servicios son de S/. 5,000 y este monto es menor al 20% del total de ingresos (S/. 40,000) entonces la empresa puede acogerse al RER.



No pueden acogerse al presente régimen las actividades que sean calificadas como servicios y contratos de construcción, según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido impuesto.

Beneficios ofrece el RER

- Cálculo y pago del Impuesto en forma simple y sencilla
- Permite otorgar facturas
- No está afecto al Impuesto Extraordinario a los Activos Netos.
- Puede ingresar al régimen aun cuando tenga más de un negocio unipersonal.
- No existen restricciones en cuanto al número de trabajadores a su cargo.

b) Comprobantes de pago que deben exigir y emitir por la adquisición o venta de mercaderías.

Cuando adquiera bienes y/o reciba la prestación de servicios necesarios para generar sus rentas, deben exigir que se les otorguen facturas, recibos por honorarios o ticket que den derecho al crédito fiscal y/o que permitan sustentar gasto.

Puede, emitir liquidaciones de compra. De ser el caso también están incluidos los recibos de luz, agua, teléfono, y recibos de arrendamiento

Cuando venda bienes, si su cliente tiene RUC, debe emitir factura. De no tenerlo, debe entregar boleta de venta, Ticket o cinta emitida por máquina registradora.

Por ventas a consumidores finales, menores a S/. 5.00, no es necesario emitir comprobantes de pago, salvo que el comprador lo exija. En estos casos expida al final del día, una boleta de venta que comprenda el total de estas ventas menores, conservando el original y copia de dicha boleta de venta para control de la SUNAT Para sustentar el traslado de su mercadería debe utilizar guías de remisión.

c) libros de contabilidad deben llevar

Sólo están obligados a llevar un Registro de Ventas e Ingresos y un Registro de Compras; sin embargo, deben llevar otros libros tales como Planillas, Actas, etc., siempre que las circunstancias o su naturaleza social lo determinen así.

d) Declaraciones y/o pagos mensuales

Deben presentar sus Declaraciones Pago IGV - Renta todos los meses, acuerdo con la fecha que señale el cronograma de pagos según su último dígito de RUC.

Recuerde que para el cálculo de sus impuestos deberá ceñirse a lo siguiente:

IGV	Impuesto a La Renta	De Tener Trabajadores A Su Cargo	Otros
18 % de la ventas mensuales con derecho a deducir crédito fiscal.	2.5 % sobre los ingresos netos mensuales. El pago tiene carácter definitivo.	Impuesto Extraordinario de Solidaridad 5% del total de remuneraciones que abone.	retenciones correspondientes a las rentas que abone por Segunda y Quinta Categoría, así como las correspondientes a contribuyentes no domiciliados. Los sujetos del Régimen Especial no deben efectuar retenciones por las rentas de cuarta categoría que abonen.



No pueden acogerse al presente régimen las actividades que sean calificadas como servicios y contratos de construcción, según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido impuesto.

3. RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA

Es un régimen tributario que comprende las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (aquéllas provenientes del capital, trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores).

a) Qué comprobantes de pago debe exigir por la adquisición de insumos y bienes?

Cuando adquiera bienes y/o reciba la prestación de servicios necesarios para generar sus rentas, debe exigir que le otorguen facturas, recibos por honorarios, o ticket que den derecho al crédito fiscal y/o que permitan sustentar gasto o costo para efectos tributarios, pudiendo emitir liquidaciones de compra. También están considerados los recibos de luz, agua, teléfono, y recibos de arrendamiento.

b) Libros de contabilidad que se deben llevar

De acuerdo a su condición de:

Persona Natural	Persona Jurídica
<p>Si sus ingresos brutos anuales llegan :</p> <p>a) Hasta 100 UIT (S/. 300,000 para el ejercicio 2001) . Debe llevar los siguientes libros: - Libros de Ingresos y Gastos - Libro Inventarios y Balances - Registro de Compras - Registros de Ventas e Ingresos</p> <p>b) A más de 100 UIT (más de S/. 300,000 para el ejercicio 2001). Deberá llevar contabilidad completa.</p>	<p>Debe llevar contabilidad completa en todos los casos. Asimismo, debe llevar adicionalmente cualquier otro libro especial a que estuviera obligada debido al tipo de organización o a otras circunstancias particulares (planillas, actas, etc.).</p>

c) Declaraciones y/o pagos mensuales

Debe presentar sus Declaraciones Pago IGV - Renta todos los meses.

d) Cálculo de sus impuestos

El cálculo de sus impuestos se realizará de acuerdo con lo siguiente :

- IGV : 18% de las ventas mensuales con derecho a deducir crédito fiscal.
- RENTA : 30% de la utilidad del ejercicio. (Sólo por el ejercicio 2001, si reinvierta el 10% de sus utilidades se le aplicará la tasa del 20% sobre la renta neta, de no hacerlo se le aplica la tasa del 30% , conforme a la Ley 27394)

En cuanto al Impuesto a la Renta, debe realizar pagos a cuenta mensuales de acuerdo con alguno de los siguientes sistemas de cálculo:

Sistema A) : Método del Coeficiente (sobre los Ingresos Netos mensuales.)	Sistema B) : Método del Porcentaje (2% de los Ingresos Netos mensuales)
Se determina aplicando un coeficiente sobre los ingresos netos devengados en el mes. Dicho coeficiente se obtiene dividiendo el impuesto calculado (30% de la Renta Neta Imponible anual) entre los ingresos netos del ejercicio anterior (ingresos gravables luego	Se determina aplicando el 2% sobre los ingresos netos obtenidos durante el mes. Sólo pueden acogerse a este método aquellos contribuyentes que inician sus actividades durante el ejercicio o que no hubieran obtenido renta imponible en el ejercicio anterior.



de deducir las devoluciones, bonificaciones, descuentos, etc.), redondeando el resultado a cuatro decimales.

Este porcentaje puede ser variado según el balance acumulado al 31 de enero o al 30 de junio.

- Asimismo, debe presentar su Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta determinando la utilidad o pérdida del ejercicio. De haber utilidad, deberá efectuar el pago de regularización, deduciendo del impuesto calculado (30% de la utilidad, sólo por el ejercicio 2001, si reinvierte el 10% de sus utilidades se le aplicará la tasa del 20% sobre la renta neta, de no hacerlo se le aplica la tasa del 30% , conforme a la Ley 27394) los pagos a cuenta que hubiere realizado durante el ejercicio.
- De tener trabajadores a su cargo, también deberá pagar el Impuesto Extraordinario de Solidaridad (antes FONAVI): 5% de la remuneración del trabajador.
- De ser el caso, debe cumplir con efectuar las retenciones correspondientes a las rentas que abone por segunda, cuarta y quinta categoría, así como las correspondientes a contribuyentes no domiciliados.

El Acreedor Tributario

Es aquel a favor del cual se debe realizar la prestación tributaria .

Los acreedores tributarios según el Art. 4° del D. Leg. 816 del Código Tributario, vigente son:

- a) El Gobierno central
- b) Los Gobiernos Regionales
- c) Los Gobiernos locales (Municipalidades)
- d) las Entidades de Derecho público con Personería Jurídica propia (ESSALUD)

3. INFRACCIONES Y SANCIONES TRIBUTARIAS

3.1 Infracción Tributaria

Toda acción u omisión que importe violación de normas tributarias, constituye infracción sancionable de acuerdo con lo establecido en este Título.

3.2 Tipos De Infracciones Tributarias

Las infracciones tributarias se originan por el incumplimiento de las obligaciones siguientes:

1. De inscribirse o acreditar la inscripción.
2. De emitir y exigir comprobantes de pago.
3. De llevar libros y registros contables.
4. De presentar declaraciones y comunicaciones.
5. De permitir el control de la Administración Tributaria, informar y comparecer ante la misma.
6. Otras obligaciones tributarias.



APLICACION DE SANCIONES

La Administración Tributaria aplicará, por la comisión de infracciones, las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos de acuerdo a las Tablas que, como anexo, forman parte del presente Código.

Las multas podrán determinarse en función a:

- a) La Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente a la fecha en que se cometió la infracción o, cuando no sea posible establecerla, la que se encontrara vigente a la fecha en que la Administración detectó la infracción;
- b) El tributo omitido, no retenido o no percibido, el monto aumentado indebidamente y otros conceptos que se tomen como referencia; no pudiendo ser menores al porcentaje de la UIT que, para estos efectos, se fije mediante Decreto Supremo;
- c) El valor de los bienes materia de comiso; y,
- d) El impuesto bruto.

Comprobantes de Pago

Toda empresa esta obligada a entregar comprobantes de pago con la finalidad e acreditar la venta de un bien o la prestación de un servicio. La SUNAT autoriza la impresión de los comprobantes de pago, los cuales deben tener medidas y datos predeterminados. Para evitar problemas los comprobantes de pagos no deberán tener enmendaduras ni fallas técnicas. Cada comprobante debe ser archivado con sus respectivas copias.

Tipos de comprobantes de pago:

- Factura
- Recibos por honorarios profesionales
- Boletas de venta
- Tickets y
- Otros especiales autorizados por SUNAT

EN RESUMEN

La formalización de una empresa significa cumplir nuestra responsabilidad con la sociedad en general y el país. Para ello primero tenemos que formalizar nuestras empresas para que compita en mejores condiciones en el mercado. Parte de esta responsabilidad social es cumplir con nuestros tributos para contribuir con el desarrollo del país. El documento que permite acreditar la transferencia de bienes o la prestación de un servicio son los comprobantes de pago.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. Complete correctamente los espacios punteados.

- El gobierno central administra los siguientes tributos:

.....
.....

- Entiendo por **TRIBUTO** :

.....
.....



- Defina con sus propias palabras lo que entiende por **INFRACCIÓN** :

- ¿Qué es una **UNIDAD IMPOSITIVA TRIBUTARIA**?

- Mencione dos ejemplo de:

Tasas:

Contribución:

Impuesto:

APLICA LO APRENDIDO

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

1. Elabora un fólder con los tipos de comprobantes de pago y su explicación respectiva.

2. Proyecto: Elaboración de Néctar de Durazno

Datos generales:

Ubicación: Lima – Ancash

Responsables: Docentes Tutores, Padres de Familia, Alumnos.

Justificación:

Por ser una región productora de durazno.

Para mejorar el nivel económico de la comunidad.

Plan de Trabajo:

Actividades	Responsables	Tiempo									
		A	B	J	J	A	S	O	N	D	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recolección de durazno. ▪ Contar con insumos: azúcar, preservantes, saborizantes. ▪ Contar con equipos necesarios, para el envasado. ▪ Movilidad para transportar al mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Docentes- tutores. ▪ Alumnos ▪ Padres de familia 										

Presupuesto:

▪ Recolección de durazno	S/. 90.00
▪ Compra de insumos	45.00
▪ Adquisición de equipos	100.00
▪ Envasado	20.00
▪ Transporte	30.00
	<u>30.00</u>
	S/.285.00



SESIÓN 19

EL PROCESO ADMINISTRATIVO

<p>Dibujo 1:</p> <p>Jeremías: María tu chacra siempre esta produciendo aún en tiempos difíciles. Y veo que siempre estas llevando algún producto al mercado ¿Cómo consigues eso?.</p> <p>María: Es que mi familia antes de la realizar las actividades agrícolas conversamos entre todos lo que vamos a hacer. Es decir, planificamos nuestro trabajo.</p>	<p>Dibujo 2:</p> <p>Jeremías: ¿Cómo así?.</p> <p>María: Mis hermanos, mis padres y yo, siempre decidimos que sembrar y cuando sembrar. Nos guiamos un poco por la experiencia de mis padres y los conocimientos heredado de mis abuelos; y otros conocimientos que mis hermanos y yo recibimos en el colegio.</p>	<p>Dibujo 3:</p> <p>Jeremías: No me digas que tus padres son medio adivinos para saber cuando van a tener buena cosecha y cuando no.</p> <p>María: Claro que no, lo que te quiero decir es que siempre planeamos, organizamos, conducimos y controlamos nuestra producción de acuerdo a determinados objetivos que nos planteamos como familia.</p>	<p>Dibujo 4:</p> <p>Jeremías: ¿Y eso es suficiente?</p> <p>María: No; mi padre nos dirige, mi madre y yo controlamos la producción y juntos nos organizamos para lograr lo que queremos y eso nos ayuda a no fracasar con lo que hacemos en nuestra chacrita.</p> <p>Jeremías: Gracias María, ya me diste una buena idea de lo que debo hacer.</p>
---	--	--	--

EN ESTA SESIÓN APRENDERAS

A IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE LA ADMINISTRACION QUE CONFORMAN EL PROCESO DE GESTION Y QUE PUEDES APLICAR A CUALQUIER ACTIVIDAD PRODUCTIVA O SOCIAL.

¿QUÉ SABES SOBRE LAS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS?

Trabaja en grupo:

- Con tus compañeros localicen dentro de la comunidad alguna organización que consideren que es exitosa.
- Conversen con los propietarios o quienes la dirigen sobre como: cómo planifican, organizan, dirigen y controlan las actividades diarias de su negocio.
- Reunidos todos discutan la respuesta y lleguen a conclusiones que se presentarán en plenaria.

DIBUJO DE VARIAS PERSONAS HOMBRES Y MUJERES REUNIDOS EN UNA MESA Y FRENTE A ELLOS UNA PIZARRA CON LA SIGUIENTE FRASE: “ACTIVIDADES DEL DÍA”

Aprende solo o sola

- Vuelva a leer la historieta del principio de esta sesión y responde a las siguientes preguntas:

¿Qué hace la familia de María antes de la realizar las actividades agrícolas?.



¿ Sobre la base de qué se guía la familia de María para tomar decisiones de qué sembrar y cuándo sembrar?

¿Luego de planificar qué otras actividades realiza la familia de María para tener éxito con su unidad productiva?

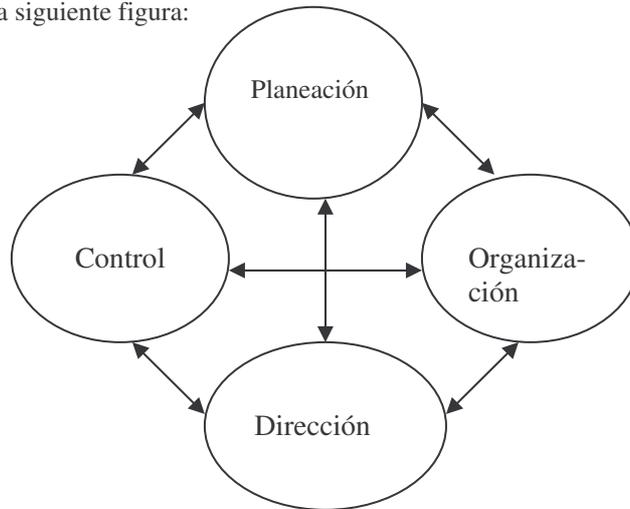
¿En tu familia realizan estas actividades antes de producir o hacer cualquier tipo de trabajo?

Ahora, lee con atención:

Dibujo del Cuy jalando un letrero que dice:

Las diversas funciones que conforman el proceso administrativo son: la planeación, la organización, la dirección o liderzazo y el control. Estas funciones por separado, constituyen las funciones administrativas; cuando se realizan como una totalidad para conseguir determinados objetivos, conforman **El Proceso Administrativo**.

Las funciones del proceso administrativo, no sólo son una secuencia cíclica, sino también un proceso de funciones íntimamente relacionadas en una interacción que esta en constante movimiento y cambio. Veamos la siguiente figura:



Los círculos y las flechas quiere decir que las funciones administrativas son interdependientes y ninguna ellas separada de la otra.

Trabaja en grupo:

A base de lo leído y al resultado del trabajo en grupo realizado anteriormente, contesten lo siguiente:

¿Creen importante aplicar el proceso administrativo a nuestras actividades productivas? ¿Por qué?



¿Han aplicado alguna función administrativa a las actividades de la vida diaria? ¿Qué resultados obtuvieron?

Describan un ejemplo de actividades que ustedes conozcan donde se aplico el proceso administrativo:

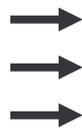
Actividades de **Planeación**:-----

Actividades de **Organización**:-----

Actividades de **Dirección**.-----

Actividades de **Control**: -----

Aparece un Cuy empujando el siguiente letrero:



Todo fenómeno, operación o tratamiento que presente cambios continuos en el tiempo se denomina PROCESO.

Analicen el siguiente cuadro sobre el significado de cada función del proceso administrativo:

PLANEACIÓN	ORGANIZACIÓN	DIRECCIÓN	CONTROL
<p>La planeación es la primera función administrativa, sirve de base a las demás funciones. Esta función debe determinar por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y qué debe hacerse para alcanzar esos objetivos.</p> <p>La planeación determina a dónde se pretende llegar, qué debe hacerse, cómo, cuándo y en qué orden. Estas decisiones pueden estar plasmado en un documento que se llama plan de trabajo.</p>	<p>Se refiere al acto de organizar, integrar y estructurar los recursos y los órganos involucrados en su administración, esto implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dividir el trabajo ▪ Agrupar actividades ▪ Designar personas para que lleven a cabo las actividades. ▪ Asignar recursos. ▪ Coordinar esfuerzos. 	<p>La función de la dirección es poner a funcionar la empresa y dinamizarla. La dirección se relaciona con la acción y tiene mucho que ver con las personas. Dirigir implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Guiar los esfuerzos de la gente hacia un propósito común. ▪ Comunicar. ▪ Liderar ▪ Motivar 	<p>La finalidad del control es garantizar que los resultados de lo que se planteó, organizó y distribuyó se ajusten lo máximo posible a los objetivos preestablecidos.</p>

APRENDE HACIENDO:

Actividades 1:

- Reunidos en grupo revisan las actividades y conceptos de la sesiónreferida al planeamiento estratégico.
- Elaboren un cuadro con los avances y dificultades que tuvieron para realizar las actividades de planeamiento.



AVANCES	DIFICULTADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nos permitió comprender la importancia de la planeación. ▪ ... ▪ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No comprendimos el proceso. ▪ ... ▪ ...

- Definan tres actividades que les permita superar las dificultades para planear la producción de sus unidad económica.
1. -----
 2. -----
 3. -----

Aparece CUY jalando letrero

En la sesión 22 detallaremos algunas herramientas empresariales que te faciliten desarrollar actividades de planeación.

Actividades 2:

- Siempre reunidos en grupo elaboran las siguientes figuras (las figuras pueden ser en papel, con madera, arcilla o cualquier material que exista en su localidad): dos casitas, varios animales domésticos, arbolitos, una laguna, pececitos, maíz, arroz, un carito, varias personas, medios o herramientas de trabajo.
- Dialoguen sobre las actividades que pueden ORGANIZAR con los diferentes recursos disponibles (figuritas) que han elaborado.
- Peguen en un papelote las figuritas de manera ordenada de tal manera que aparezcan todos los recursos integrados a modo de una actividad. Por ejemplo: la crianza de animales de corral en una casa de campo. O también la crianza de peces en una piscigranja.

Aparece CUY empujando letrero

Recuerda:

La función de organización se refiere a dividir el trabajo, agrupar las actividades que son afines, designar a las personas para que lleven a cabo las actividades, asignar los recursos necesarios para que las personas cumplan sus actividades asignadas y coordinar los esfuerzos de todos las personas que trabajan en nuestra unidad productiva.

Actividades 3:

- Siempre con el mismo equipo de trabajo identifiquen con un nombre al equipo. Igualmente deben hacer los demás equipos de la clase. Por ejemplo, el equipo se puede denominar: “Los Invencibles”, “Los Innovadores”, “Los Jóvenes del Siglo XXI”, etc., etc.
- Cada equipo debe elegir democráticamente a su LÍDER. Este líder debe reunir ciertas características como por ejemplo: ser aceptado por todos, saber escuchar a sus seguidores, debe ser tolerante, fraterno, solidario y trabajador.
- Redacte un escrito a modo de proclama sobre el significado de la juventud de hoy, sus problemas y aspiraciones. Cada líder de equipo expondrá públicamente sus punto de vista y los demás hará barra al mejor.
- A finalizar, con apoyo del Tutor o Tutora, elaboran sus conclusiones sobre las características que observaron en cada uno de los líderes y formulan una definición sobre lo que significa la función del liderazgo en el proceso administrativo.



Aparece CUY jalando un letrero

La función de dirección o liderazgo es poner en funcionamiento la organización o empresa. El liderazgo se relaciona con la acción y tiene mucho que ver con las personas. Liderar implica guiar los esfuerzos de la gente hacia un objetivo común, manejar bien los canales de comunicación, mantener siempre motivado a las personas que trabajan en nuestra organización.

Actividades 4:

- Siempre trabajando en equipo, describan las actividades que realizan las siguientes autoridades:

UN ALCALDE	UN JUEZ	UN POLICIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promueve el desarrollo del pueblo. ▪ ... ▪ ... ▪ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administra justicia. ▪ ... ▪ ... ▪ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuida la seguridad ciudadana. ▪ ... ▪ ... ▪ ...

- Identifiquen la característica principal de las tres autoridades.

Aparece CUY empujando un letrero

La finalidad del control es garantizar que los resultados de lo que se planifico, organizó y distribuyó se ajusten lo máximo posible a los objetivos preestablecidos. El control siempre esta relacionado al ejercicio del poder.



EN RESUMEN

La administración es el proceso de planear, organizar, liderar y controlar los esfuerzos de los miembros de la organización, y el empuje de todos los demás recursos organizacionales para lograr objetivos organizacionales establecidos. Necesitamos planificar nuestro futuro. Nuestra vida no la podemos dejar al azar. El destino la construye el hombre a base de su unidad y esfuerzo propio. La Organización es importante para administrar bien nuestros escasos recursos. Sin liderazgo no funciona la organización. Necesitamos de líderes honestos, trabajadores, democráticos, que cumplan con su palabra. Finalmente, si no controlamos lo que hacemos podemos fracasar. Un buen ejercicio del control basado en la confianza es garantía de éxito.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. ¿Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
2. ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
3. ¿Qué te ha gustado de la clase de hoy?

4. ¿Qué aprendiste en la clase de hoy?

5. ¿Para qué te puede servir lo aprendido en esta sesión?

APLICA LO APRENDIDO

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

1. Diseña una estrategia para aplicar el proceso administrativo en tu unidad productiva. No te olvides de revisar actividades y conceptos desarrollado en anteriores sesiones.
2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad para aplicar el proceso administrativo constituyendo una pequeña empresa, ponle en práctica con tus amigos o familiares.



Título del proyecto: Elaboración de vinagre de frutas

(se puede acompañar con ilustraciones del proceso de elaboración)

Insumos:

Fruta, agua hervida, azúcar, ácido cítrico (jugo de limon) y bicarbonato de sodio, levadura, inóculo o vinagre iniciado, coronta de maíz amarillo(seco), Bisulfito de sodio. Mucho de estos insumos se puede conseguir en una farmacia o botica cerca de la localidad.

Equipos y materiales:

Balanza, paletas de batido, espátulas de plástico o madera, embudos, botellas, tocuyo, cuchillos, cucharas, probeta, tinas de plástico, tablas de picar, jarras de medida, corchos o tapones, ollas, algodón, cocina, licuadora manual, tubos de plástico, mangueras, tachos de fermentación, tachos de fermentación alcohólica o almacenado, vasos.

Flujograma del proceso de elaboración de vinagre de frutas





SESIÓN 20

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Cuál es la diferencia entre estas dos empresas?	
EMPRESA EXITOSA	EMPRESA EN QUIEBRA
<p>(Ilustrar con dibujos)</p> <p>Hacer pequeña empresas en el país es difícil. Con mucho esfuerzo se puede salir adelante. La perseverancia en el propósito fue una de las claves del éxito. Ahora tengo clientes satisfechos. Las ventas van en aumento. Todo tengo debidamente planificado, organizado y controlado. Mi familia es mi principal apoyo, consultando a ellos y a mis clientes resuelvo los problemas que se presentan. El problema que se presenta hoy es que la empresa esta en crecimiento y no se como atender la gran demanda existente.</p>	<p>(Ilustrar con dibujos)</p> <p>Yo invertí todo mi dinero para organizar un pequeño negocio. Me fue mal por que deje a cargo del negocio a otra persona y esta me salio robando. Yo me dedique a disfrutar de las pocas ganancias que había. Otorgue muchos créditos que hasta ahora no me pagan y debo a medio mundo, tengo muchas deudas. He perdido a mis clientes y no vendo nada. No se que hacer. Creo que tendré que cerrar el negocio. No veo otra solución.</p>

REFLEXIONEMOS CON LOS COMPAÑEROS DE AULA

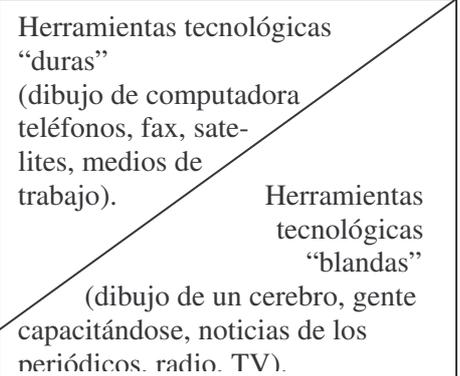
Si quisieras ayudar a solucionar los problemas que se presentan en estas dos empresas. ¿Qué les aconsejarías? ¿Cómo crees que deben afrontar las dificultades? ¿Qué decisiones se deben tomar? ¿Crees que tienen metas y objetivos empresariales claros? ¿Que herramientas de gestión empresarial recomendarías para tratar estos problemas?.

EN ESTA SESIÓN APRENDERAS

A diferenciar y utilizar herramientas de gestión empresarial adecuadas para la planificación, organización, dirección y control de tu unidad económica.

¿QUÉ SABES SOBRE LAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL?

- Reunidos en grupo elaboren un listado de herramientas consideradas “duras”, es decir aquellas que sirven para trabajar la tierra, en el taller, en la fabrica.
- Ahora traten de elaborar un listado de herramientas consideradas “blandas”, es decir aquellas que utilizan las personas para realizar su trabajo como son los saberes tradicionales para cultivar la tierra, los conocimientos de las plantas para curar las enfermedades, etc.
- Describan el uso de cada una de ellas.
- Con apoyo del tutor o tutora, dialoguen y saquen sus conclusiones sobre la diferencia entre las herramientas tecnológicas “duras” y las “blandas”.



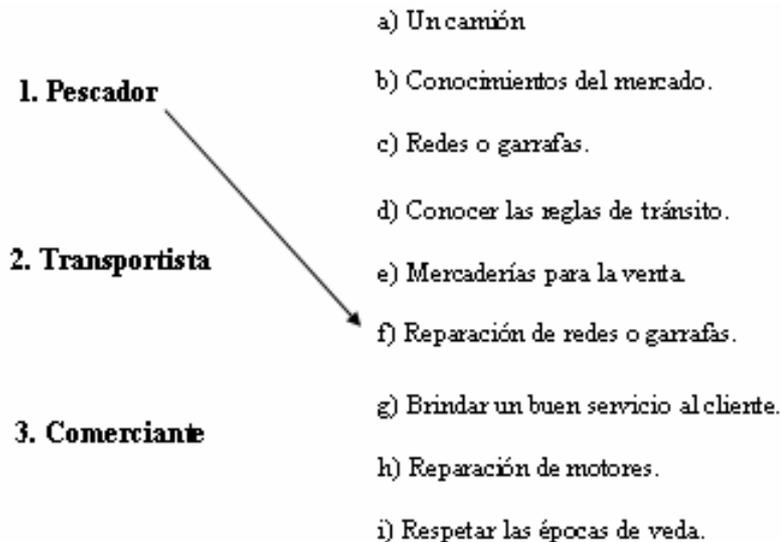
- Las personas necesitan de diferentes herramientas para realizar sus trabajo. Por ejemplo, el medico: hace uso de ciertos instrumentos como aquel que le sirve para escuchar los sonidos del corazón, pulmón, etc. llamado estetoscopio. También utiliza una pequeña linterna para observar los ojos y oídos, espátulas para observar la garganta, bisturí, gasas y alcohol yodado para hacer curaciones, etc. Sin embargo, no podría hacer diagnósticos, curaciones u operaciones sino posee ciertos conocimientos y habilidades adquiridas por sus estudios profesionales y los adquiridos en la experiencia en el ejercicio de la profesión.



- ¿A que llamamos herramientas “blandas” y cuáles son herramientas “duras” que hace uso el medico?. Veamos las diferencias:

Herramientas consideradas “blandas”	Herramientas consideradas “duras”
<ul style="list-style-type: none"> Los conocimientos conceptuales adquiridos. Las habilidades y destrezas desarrolladas por la experiencia. Las actitudes y valores mostrados. 	<ul style="list-style-type: none"> El estetoscopio. La pequeña linterna. La espátula. El bisturí. La gasa. El alcohol yodado.
<p>Las herramientas “blandas” son aquellas capacidades que desarrolla el hombre para hacer su trabajo y que no se pueden tocar ni ver, por que son intangibles. Estas capacidades son los saberes que le permiten resolver problemas utilizando complementariamente las herramientas “duras”. Un tipo de herramientas “blandas” son las herramientas de gestión empresarial que permiten planificar, organizar, liderar y controlar nuestras unidades productivas.</p>	<p>Las herramientas “duras” son las maquinarias e instrumentos que se pueden ver y tocar por que son tangibles. Estas herramientas materiales no tendrían ninguna utilidad si no fuesen manejadas, gestionadas, empleadas, gobernadas por la inteligencia del hombre, es decir por las herramientas “blandas”.</p>

- Ahora relaciona, tal como se muestra con el ejemplo, a través de líneas las herramientas “blandas” con la realización de las siguientes actividades productivas y de servicios:





Lee con atención:

Las **herramientas de gestión empresarial** son los conocimientos, habilidades y actitudes que necesita todo empresario para lograr con éxito sus objetivos. Conocimientos en cuanto al funcionamiento de la sociedad, la empresa y los mercados. Habilidades para innovar y diversificar sus productos. Y actitudes de cooperación, respeto y responsabilidad social con los consumidores, que son sus clientes, la sociedad y el Estado.

Aprende del ejemplo:

- Analicen en grupo la siguiente historieta:

Dibujo de un hombre de selva cultivando la chacra. En ella se ve cultivos de arroz, maíz, plátano, frutales y al costado se observa una cocha.

Santiago Sangama es un hombre que vive en el campo junto a su familia. Tiene una pequeña parcela de tierra que apenas le da para vivir. En ella cultiva arroz, maíz, plátano, algunas hortalizas y árboles frutales.

Dibujo de cocha con pequeñas embarcaciones que están pescando con redes.

Cerca de su chacra existe una pequeña cocha a donde entran personas extrañas a pescar. Tanta pesca a la cocha le dejaron sin peces. Por ello Santiago organizo a la población de su caserío para prohibir la entrada de extraños a la cocha. Ellos tienen la idea de sembrar peces de carne blanca en la cocha para venderlo en el mercado.

Dibujo de un puesto de venta en un entorno de selva donde norteamericanos están comprando hamburguesa de pescado.

Señores del Ministerio de Pesquería le pasaron la voz a Santiago que ellos están apoyando la producción de peces boquichico, gamitana y paiche criados en piscigranjas para comercializarlo como hamburguesa en los Estados Unidos que demanda este producto por su rico sabor y su bajo contenido de colesterol. Santiago Sangama vio que esta es una buena oportunidad para explotar racionalmente la Cocha para el beneficio de la comunidad. El problema es que no saben como iniciar el negocio.

- Respondan a las siguientes preguntas
¿Cuál es la actividad que tienen posibilidades de explotar empresarialmente los pobladores del caserío donde vive Santiago Sangama?

¿Qué herramientas de gestión empresarial recomendarías que deben conocer y manejar?

Herramientas conceptuales:-----

Herramientas procedimentales:-----

Herramientas actitudinales:-----



Cuy
empujando
lebrero

Las **herramientas de gestión empresarial** son herramientas que sirven para reforzar el proceso administrativo. Son útiles para analizar oportunidades y amenazas del entorno, fortalezas y debilidades de la organización empresarial, para definir la visión, misión, objetivos, proyectos y actividades, para tomar decisiones, organizar diversos recursos, controlar gastos e ingresos, hacer contratos, pagar impuestos, etc.

APRENDE HACIENDO

Actividades 1:

- Organizados en grupos revisen los conceptos y procedimientos sobre planeamiento estratégico desarrollado en la sesión... del segundo grado. Allí está el FODA, que son las iniciales de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. El FODA es un importante instrumento de gestión empresarial que sirve para elaborar objetivos estratégicos que respondan a la realidad del mercado.
- Ahora elaboren el FODA de una empresa que ustedes conocen. No olviden que las fortalezas y debilidades son factores internos de las empresas y son de su entera responsabilidad que se generen. Mientras que las oportunidades y amenazas son externas y pueden ser de carácter económico, político, legal, sociocultural, movimientos de la competencia, los clientes o proveedores.
- Con el FODA elaborado a continuación realicen una matriz donde combinen fortaleza y debilidades con oportunidades y amenazas para definir objetivos estratégicos. Las combinaciones pueden ser:

Fortalezas con oportunidades = Objetivos estratégicos **FO**
 Fortalezas con amenazas = Objetivos estratégicos **FA**
 Debilidades con oportunidades = Objetivos estratégicos **DO**
 Debilidades con amenazas = Objetivos estratégicos **DA**



Objetivos estratégicos FO	Basada en las fortalezas identificadas que permitan aprovechar las oportunidades.
Objetivos estratégicos FA	Basada en las fortalezas identificadas que nos permiten hacer frente a las amenazas
Objetivos estratégicos DO	Nos permite aprovechar las oportunidades para superar las debilidades.
Objetivos estratégicos DA	Nos permite disminuir las debilidades y evitar las amenazas.

- Existen muchas herramientas de gestión que pueden ser útiles para mejorar las actividades de planificación de la empresa, algunas de ellas detallamos a continuación:

HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL	FINALIDAD	PROCEDIMIENTO
La técnica Delfos	Es un método de emisión de opiniones de gente que conoce a profundidad un tema que protagonizan una lluvia de ideas con el objetivo de obtener visualizaciones de posibilidades futuras.	Definido el tema de interés, puede ser sobre las nuevas tendencias del mercado, se invita en distintos momentos a diferentes personas conocedoras del tema que reunidos en grupos pequeños realizan una lluvia de ideas. Se integran y resumen y se hace circular entre los otros grupos sin que conozcan la existencia de las mismas. Cada grupo discute las ideas de los otros



		grupos. Se vuelve hacer un resumen de estas discusiones y finalmente un representante de cada grupo conforman un ultimo grupo que elabora las conclusiones sobre el tema.
La gráfica Gantt	Es un método gráfico de planeación y control que permite a los lideres contemplar las fechas de inicio y terminación de diversas actividades. Son útiles para el seguimiento de proyectos pequeños.	Definido las actividades estas se muestran mediante un par de corchetes, uno de los cuales indica la fecha de inicio y el otro la de terminación para cada actividad dentro de una matriz que correlaciona fechas, preferentemente mensuales, con actividades.
Mapa de recurso naturales y culturales (ver sesión 4 del primer grado, Págs. 347-356).	Permite ubicar en los distintos nichos ecológicos los diversos recurso naturales y culturales que tiene la comunidad, las técnicas del manejo de estos recursos y los problemas relacionados en cada piso ecológico.	Se organiza un grupo de trabajo para que realice un recorrido por toda la comunidad identificando los recurso naturales y culturales. Estos se van registrando en un mapa del lugar previamente elaborado. Luego se van poniendo nombres a cada recurso identificado y precisando los detalles.

Cuy aparece empujando letrero

Cada cultura prefiere una u otra herramienta de acuerdo a la tradición que tiene para conocer, discutir y producir consensos. Por ejemplo, la cultura andina tiene su propia tradición para analizar los problemas, cruzar ideas y llegar a acuerdos. Los campesinos andinos combinan de manera particular las herramientas orales, visuales y la escritura.

Actividades 2:

- Trabaja en grupo la revisión de los conceptos y actividades que desarrollaste en la **sesión 29 del primer grado.**
- Organicen la idea de negocio seleccionado en base al siguiente **Plan de Organización** de la Producción:

Objetivos ¿Qué vamos a obtener trabajando juntos?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beneficios para todos. ▪ ... ▪ ...
Perfil del personal ¿Qué necesitan saber las personas que trabajaremos juntos?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las cuatro operaciones básicas de las matemáticas. ▪ ... ▪ ...
Medios de trabajo ¿Qué herramientas, maquinarias e instrumentos necesitan para trabajar?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Herramientas empresariales. ▪ ... ▪ ...
Insumos ¿Con qué materiales debemos contar para trabajar?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... ▪ ...
Tiempos y espacios ¿Cómo organizaremos el tiempo de trabajo y el espacio donde trabajar?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... ▪ ...
Beneficios ¿Cómo distribuiremos las ganancias, como nos trataremos en el centro de trabajo?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... ▪ ...



- Existen otras herramientas de gestión que te pueden ser útiles para mejorar las actividades de organización de la empresa, algunas de ellas detallamos a continuación:

HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL	FINALIDAD	PROCEDIMIENTO
Inventario institucional	Identificar a las organizaciones internas y externas que contribuyen con el desarrollo, como sus miembros los visualizan y las interacciones que tienen entre sí.	Reunido los líderes de las organizaciones se les pregunta que organizaciones están presentes en la localidad. A modo de lluvia de ideas escriben en una tarjeta el nombre de la organización. Se recoge y se pega en una pared o pizarra y se observa quienes faltan mencionar. Luego se los agrupa por sectores: educación, salud, producción, etc. Una vez agrupado se procede por cada sector a elaborar un cuadro donde se precisa el objetivo, las actividades que realiza, los beneficiarios y la relación que tiene con otros sectores.
Diagramas de causa – efecto.	Ayudar a identificar y entender los problemas y distinguir entre causas y efectos. Se le conoce también como “árbol de problemas” o “pescadito de Ishikawa”.	Con los participantes se hace un listado de problemas de la localidad, se prioriza e identifica los problemas principales. Por cada problema se identifica sus causas y las consecuencias o efectos. Se recomienda no utilizar palabras como “falta de...” o “No hay...” por que no ayudan a construir los objetivos para superar el problema.
Análisis de flujo de trabajo.	Estudia el proceso de trabajo a fin de introducir mejoramientos en el desempeño o rendimiento y la calidad de la vida laboral.	Observe e indague y después realice un diagrama del proceso motivo de estudio. Busque ideas de cómo superar el proceso. Determine el desempeño deseado frente al desempeño actual e identifique las causas de las deficiencias y proponga cambios. Experimente e implemente los cambios.



Actividades 3:

- Trabajen en grupo la revisión de las actividades de la sesión.....del tercer grado donde se desarrollan ciertas herramientas de control como son los presupuestos y los sistemas contables.
- Uno de las mas sencillas herramientas de control es el **flujo de caja**. Para desarrollar un ejemplo, recomendamos tomar como caso los ingresos y gastos que realiza la familia de cualquiera de los miembros del grupo y lo registran en el siguiente cuadro:

INGRESOS	EGRESOS
Se registran todos los ingresos por ventas, jornales, prestamos, etc.	Se registran todos los gastos por todo concepto: alimentación, salud, educación, vivienda, recreación, etc.
Total de ingresos: S/.	Total egresos: S/.
Balance: Total Ingresos: S/ (-) Total Egresos: S/ ----- Saldo : S/.	

- Existen otras herramientas de gestión que te pueden ser útiles para mejorar las actividades de control de la empresa, algunas de ellas detallamos a continuación:

HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL	FINALIDAD	PROCEDIMIENTO
Auditorias	Es una herramienta de realimentación de procesos. Son exámenes o análisis de registros, productos o procesos, y pueden ser útiles como herramienta de autoevaluación.	Determine los objetivos de la auditoria. Diseñe y capacite al equipo de auditoria, este puede ser con personal interno, externo o mixto. Se elabora los formatos de auditoria. Se realiza la auditoria. Examine los documentos o registros. Promueva acuerdos sobre las medidas correctivas a tomar. Proporcione realimentación y continúe con otras auditorias.
Marco Lógico.	Colocar en una matriz de cuatro filas por cuatro columnízalos objetivos y resultados del proyecto, ordenados en una cadena lógica. El marco lógico se ha convertido en un lenguaje universal en el mundo de los proyectos de desarrollo.	Cada celda de la matriz, en total 16, tiene un significado. En la primera columna se identifican los objetivos: fin, propósito, resultados y actividades. En la segunda columna se definen los indicadores objetivamente verificables (IVO) para cada nivel de objetivos. Al nivel de los resultados el IVO son las metas del proyecto. A nivel de las actividades el IVO es el presupuesto del proyecto. En la tercera columna van los medios o fuentes de verificación, son los documentos del proyecto. Finalmente, en la cuarta columna se identifican los supuestos o aspectos externos favorables que condicionan el éxito del proyecto.
Benchmarking	Analiza cómo la empresa está funcionando frente a los	Forme un equipo para investigar la situación de la empresa. Seleccione



	competidores.	criterios de evaluación. Reúna información acerca de su empresa y sobre la competencia. Analice los datos, prepare un plan de acción, e impleméntelo.
--	---------------	---

EN RESUMEN

Las herramientas de gestión empresarial son capacidades tecnológicas “blanda” que utiliza el hombre en el proceso de realización de su trabajo. Estos saberes le permiten mejorar la calidad de vida, de la producción y laboral. En las sociedades modernas el principal instrumento de gestión que emplean las empresas son los programas informáticos. En las sociedades rurales son predominantemente los conocimientos tradicionales que le permiten interactuar con la naturaleza, con los demás hombres, generando mas cultura productiva, emprendedora, creadora.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. ¿Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
2. ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
3. ¿Qué te ha gustado de la clase de hoy?

4. ¿Qué aprendiste en la clase de hoy?

5. ¿Para qué te puede servir lo aprendido en esta sesión?

**APLICA LO APRENDIDO
ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA**

1. Elige algunas herramientas de gestión empresarial de acuerdo a las necesidades de tu unidad económica y aplícalas para mejorar la producción, ventas, organización o manejo financiero.
2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad para iniciar el desarrollo de una pequeña empresa, ponle en práctica con tus amigos o familiares.

Proyecto: ARTESANÍA DE ZAPOTE

I. Localización: Este proyecto fue elaborado por el tutor de la localidad de Ternique – ubicada en el departamento de Piura.

II. Justificación:

El zapote es una planta maderera de gran importancia en nuestra región, que racionalmente se puede aprovechar para la fabricación de artesanía, siendo de gran demanda en el mercado local, nacional e internacional.

La ejecución del Proyecto tiene como finalidad impulsar el desarrollo socioeconómico de los estudiantes y comunidad en general, realzando sus potencialidades.

III. Objetivos:

- Fomentar las promoción de la pequeña y mediana empresa (PYME) que permita el desarrollo empresarial del alumno.
- Transformar la planta de zapote en la elaboración de artesanías.
- Elevar la calidad de vida de estudiantes y comunidad en general.



IV Metas:

- Producción: 200 unidades de (zapotes) de artesanía mensualmente.
- Participantes: 100 alumnos que representan a 50 familias.

V. Plan de trabajo:

Actividades	Responsables	Tiempo
Identificación de recursos.	Docentes y alumnos	2 semanas
Tala de zapote	Docentes y alumnos	03 a 04 semana
Traslado de zapote	Docentes, padres de familia y alumnos	01 semana
Fabricación de artesanía	Docentes, padres de familia y alumnos	8 meses: del mes de mayo a diciembre.

3. Conversa con tus amigo y amigas o los miembros de tu familia en torno a las siguientes preguntas:

- ¿Qué información mas necesito para ejecutar este proyecto?
- ¿En vez del zapote con que otro recurso que existe en mi zona lo puedo remplazar para hacer artesanía?



SESIÓN 21

GESTIÓN DE LA CALIDAD

(Ilustrar con dibujo respecto a la crónica que se trate)

<p>Una empresa norteamericana en su búsqueda de productos sin grasa, con nuevos sabores y que pueda convertirse en una alternativa alimentaria ordeno un embarque de hamburguesa y filete de pescado boquichico, gamitana y paiche procedente de la amazonia peruana. La empresa extranjera demanda semanalmente 500 Kg. de hamburguesa. En Loreto solo se elaboran hamburguesas de 40 y 70 gramos y los extranjeros pidieron mas gruesa y de hasta 100 gramos, con un centímetro de espesor, algunas redondas y otras en forma de pescadito. La empresa que compra este producto al Perú tiene una cadena de supermercados en Miami, La Florida y es proveedora de otras empresas como la famosa Disney World., la del ratón Mickey.</p>	<p>En el caserío de Yapato, ubicado en Piura en el distrito de La Unión, se ha formado la primera empresa comunal de la región integrada exclusivamente por mujeres. “Estamos trabajando fuerte para que esta empresa salga adelante en beneficio de nuestros hogares. Aunque ahora no estamos ganando todavía, confiamos que pronto seguiremos creciendo y podremos ayudar con dinero para nuestra familia”, comenta muy entusiasta la señora Gloria. Ellas ganaron un concurso promovido por Cooperación Popular y tuvieron la asesoría de una ONG de la localidad. Fueron capacitadas para elaborar harina de jora, algarroba y algarrobina. La meta es vender los productos en todo el país.</p>
---	--

¿Qué de común existe entre estas dos crónicas? ¿Es posible vender productos como a nosotros nos da la gana? ¿Cuál es la finalidad de hacer una empresa?

EN ESTA SESION APRENDERAS

A combinar las herramientas de gestión empresarial con esfuerzos de mejoramiento innovadores, y habilidades técnicas es una estructura orientada a perfeccionar constantemente todos los procesos.

¿QUÉ SABES SOBRE LA GESTIÓN DE LA CALIDAD?

- Pide al tutor o tutora que proyecte el video del proyecto 7 : “Construyendo y desarrollando nuestro mercado regional con competitividad” correspondiente al primer grado.
- Reunidos en grupo realicen un breve comentario sobre el tema principal del video y escriban en un papelografo algunas conclusiones.
- Seguidamente revisen los conceptos de la sesión 27 sobre algunos criterios para mejorar nuestros productos.
- Compáren estos criterios con las conclusiones anotadas en el papelografo.
- Con apoyo del tutor o tutora los grupos exponen sus conclusiones y sacan algunas conclusión sobre criterios de calidad de los productos o servicios.

Dibujo o foto donde se muestra vendedores de textiles y artesanías vendiendo en una feria o mercado.

- Describe las características de la producción de papa, plátano o yuca de tu localidad, desde la siembra, la cosecha y la comercialización teniendo en cuenta los siguientes criterios:

1. Calidad de la semilla:-----
2. Medios de trabajo utilizados:-----
3. Actividades de cuidado:-----
4. Método de cosecha:-----
5. Tipo de empaque para la cosecha:-----
6. Tipo de empaque para la venta:-----



7. Forma de atención al público:-----

Aparece **cuy empujando letrero**

Solo el Departamento de Lima consume 1200 toneladas de papa diariamente, siendo el mayor consumo en papa frita. Todos sabemos que la papa es peruana y existe cientos de variedades de papa. Sin embargo, la mayor cantidad de restaurantes y supermercados del Perú consumen papa que compran a otros países como Estados Unidos, Canadá y Holanda. Mientras tanto miles de toneladas de papa se malogra en Apurímac, Huánuco, Cuzco y otras regiones productoras de papa del país. ¿A qué se debe esta situación?.

- Reunidos en grupos
siguientes conclusiones:

Características actuales de nuestros productos	Sugerencias para mejorarlos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las semillas no son mejoradas. ▪ ... ▪ ... ▪ ... ▪ ... ▪ ... ▪ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mejorar las semillas con el apoyo de Universidades, ONG, Ministerio de Agricultura. ▪ ... ▪ ... ▪ ... ▪ ...

Lee con atención:

- La gestión de la calidad es el mejoramiento sistemático y continuo de la calidad de los productos, los servicios y el nivel de vida utilizando todos los recurso humanos y de capital disponibles.
- Es una metodología orientada a mejorar los procesos y resolver los problemas a nivel de la organización.
- Es un sistema de formas de producción económica de bienes o servicios destinados a satisfacer los requerimientos del consumidor.



APRENDE HACIENDO

Actividades 1:

- En grupo ubiquen una unidad productiva cualquiera, puede ser una chacra, un taller de artesanía o textilera, una bodega o la empresa de transporte terrestre o fluvial. Definan algunas características de calidad que debe tener el producto de la unidad económica seleccionada.
- Estos criterios de calidad deben estar relacionadas con el proceso de elaboración o atención, la forma de organización, la actitud de los propietarios de la empresa, la interrelación entre los trabajadores, si cuenta con un plan de trabajo, la atención al cliente y otros que ustedes consideren necesarios.
- Recopilada esta información el grupo analiza si esta bien o esta mal las características identificadas.
- Con apoyo del tutor o tutora los grupos exponen sus conclusiones y se ponen de acuerdo todos sobre algunos criterios de calidad que deben asumirse como compromiso para mejorar los resultados de nuestro trabajo productivo.

Lee con atención

Elementos Básicos de la Gestión de la Calidad

- Visión y compromiso de los propietarios, la calidad es un estilo de vida.
- Eliminación de las barreras, delegar autoridad para la toma de decisiones.
- La comunicación y la difusión de la información son fundamentales.
- Evaluación y medición permanente de los resultados.
- Mejoramiento continuo, cuantificar y medir.
- El compromiso cliente-vendedor, el cliente debe ser lo mas importante., los vendedores son parte de la solución, no el problema.
- Motivación. El estilo de administración debe ser activamente participativo.
- Capacitación. Desarrollar las habilidades para medir la calidad e identificar los problemas. La capacitación debe implementarse para todos.

¿Es posible poner en practica estos principios para comenzar a cambiar nuestros modos de trabajar y vivir?

Esta ligado a la lucha constante del hombre por vivir bien y mejor. La gestión de la calidad nos brinda las pautas y procedimientos para mejorar de manera permanente nuestra calidad de vida. La gestión de la calidad aplicada a la economía y producción nos permitirá elevar nuestra producción y productividad con bienes y servicios que satisficieran plenamente las necesidades de nuestros clientes.

¿QUÉ APRENDÍ EN ESTA SESIÓN?

1. ¿Cómo evalúas tu trabajo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
2. ¿Cómo evalúas el trabajo de tu grupo el día de hoy?
a) Muy Bien b) Bien c) Regular d) Mal
3. ¿Qué te ha gustado de la clase de hoy?

4. ¿Qué aprendiste en la clase de hoy?

5. ¿Para qué te puede servir lo aprendido en esta sesión?



APLICA LO APRENDIDO

ACTIVIDADES PARA EL TALLER EN LA VIDA DIARIA

1. Conversa con tu familia la necesidad de aplicar el proceso de gestión de la calidad en tu unidad productiva.
2. La siguiente idea de negocio puede ser una oportunidad para iniciar el desarrollo de una pequeña empresa, ponle en práctica con tus amigos o familiares, aplicando los criterios de mejoramiento de la calidad.

Proyecto: ELABORACIÓN DE AZÚCAR, CHANCACA Y MIEL DE CAÑA.

I. Denominación:

Elaboración de Azúcar, Chancaca y Miel de Caña.

II. Localización:

- 2.1 Región: Loreto-Amazonas
- 2.2 Provincia: Maynas - Condorcanqui
- 2.3 Distrito: Napo – Nieva
- 2.4 Lugar: CPED- San Juan de Yanayaku – Yumigkus

III. Justificación:

El presente proyecto se justifica en la medida que el mismo nos permitirá elaborar el azúcar, chancaca y miel de caña en el CPED de San Juan de Yanayacu, toda vez que en la comunidad existe la necesidad de consumir sus productos agrícolas con contenido de sacarosa. Asimismo este proyecto hará posible una estrategia institucional con los alumnos y padres de familia, permitiendo conocer el proceso técnico del proyecto.

IV. Objetivos:

- Adquirir conocimientos tecnológicos sobre la producción de caña de azúcar, chancaca y miel de caña.
- Mejorar la calidad de vida de los participantes.
- Incentivar al trabajo organizado entre padres de familia, alumnos y docentes.

V. Participación:

52 alumnos de CPED
30 padres de familia
02 docentes

VI. Plan de trabajo:

ACTIVIDADES	RESPONSABLES	CRONOGRAMA			
		1 sem.	2 sem.	3 sem.	4 sem.
Sensibilización sobre el proyecto.	Tutores del CPED	X			
Formulación del proyecto participativos.	Tutores, padres de familia, alumnos		X		
Cosecha y entrega de caña X 3	Padres de familia – alumnos			X	
Molido y extracción de jugo de caña	Tutores, padres de familia, alumnos				X
Transformación del jugo de caña de azúcar, chancaca y miel de caña	Tutores, padres de familia, alumnos				X



3. Conversa con tus amigo y amigas o los miembros de tu familia en torno a las siguientes preguntas:

- ¿Qué información mas necesito para ejecutar este proyecto?
- ¿En vez de elaboración de azúcar, chancaca o miel de caña con que otro recurso que existe en mi zona puedo transformar como producto con valor agregado?



EVALUACIÓN BIMESTRAL

1. Evalúa primero lo que aprendiste. Luego pide a tu grupo que te evalúe. Y finalmente pide al tutor o la tutora que evalúe también tu trabajo. Para ello utiliza la siguiente ficha:

Lo que he aprendido	Según lo que yo evaluó				Según lo que evalúa mi grupo				Según lo que evalúa mi tutor(a)				
	MB	B	R	M	MB	B	R	M	MB	B	R	M	
1. A identificar las características de una persona con espíritu emprendedor y los aspectos claves para iniciar una aventura empresarial.													
2. A identificar y diferenciar los tipos de empresas que existen. Así como a identificar las características y acciones de los empresarios que buscan el éxito.													
3. A identificar las etapas para la constitución de una empresa. Reconocer las instituciones públicas para la tramitación de documentos de formulación y constitución de empresas.													
4. La importancia de los tributos y los comprobantes de pago como parte de una actitud empresarial responsable.													
5. A identificar las principales funciones de la administración que conforman el proceso de gestión y que puedes aplicar a cualquier actividad productiva o social.													
6. A conocer y manejar las distintas herramientas de gestión empresarial.													
7. A combinar las herramientas de gestión empresarial con esfuerzos de mejoramiento orientada a perfeccionar													



constantemente todos los procesos.														
------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Emplea la siguiente tabla de valoración:

MB	Muy buena	07 puntos
B	Bueno	05 puntos
R	Regular	03 puntos
M	Malo	00 puntos