

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
	Proceso: GESTION CURRICULAR	Código	
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO DE EMPRENDIMIENTO CICLO 5 (10°-11°)- 1° PERIODO- 2019		Versión 01	Página 1 de 8

RECOMENDACIONES

- Los textos que requieras deben estar escritos a mano, con tinta negra y sin errores de ortografía.
- No es necesario entregar trabajo escrito; organízalo en una carpeta para su presentación.
- El plan de mejoramiento debe presentarse de manera individual.
- La sustentación se realiza al momento de la entrega.

✧ BIENES, PRODUCTOS Y SERVICIOS

Lee con atención el siguiente texto y desarrolla las actividades que se enuncian

Lékué es una empresa española con varias décadas de historia. Desde sus inicios, la empresa basó su actividad en el conocimiento sobre el tratamiento y manipulación del caucho y la silicona para la fabricación de diferentes tipos de productos como, por ejemplo, gorros de baño o utensilios para hacer hielo.



CONTENEDORES DE ALIMENTOS LÉKUÉ

Pero a principios de la década del 2000 la empresa pasaba por serias dificultades. Fabricaba principalmente para otras marcas y de forma poco diferenciada con respecto a una competencia cada vez mayor, y entre la que se encontraban fabricantes asiáticos capaces de hacer lo mismo a un precio más barato.

El año 2005 supuso un verdadero cambio de orientación cuando un nuevo equipo directivo decidió realizar una fuerte apuesta al utilizar la silicona para la creación de utensilios de cocina diferentes y originales. Se contrató a varios diseñadores y se dio mucha importancia a la creatividad a la hora de pensar en nuevos productos, tales como artilugios para exprimir limones, fundas para bocadillos, moldes para repostería, portavasos, etc.

Estos diseñadores encontraron nuevas soluciones prácticas para usos y necesidades diarias del trabajo en la cocina. Se comenzó a utilizar colores brillantes y llamativos que nadie había usado antes en este tipo de productos. Se invirtieron esfuerzos en comunicar que la silicona podía utilizarse sin problemas en un horno o en el microondas. También hubo que

demostrar que estos productos permitían cocinar de forma más rápida, sencilla y sana, conectando de este modo con demandas en crecimiento entre las generaciones más jóvenes: menos tiempo para cocinar, menos experiencia o práctica en la cocina y querer comer de forma más saludable.

- Elabora un mapa conceptual que muestre todas las etapas del proceso empresarial innovador para la Fábrica Lékué.

Analiza la siguiente información:

PROBLEMA: ahorrar energía en casa

SOLUCIONES:

QUÉ: Electrodomésticos de bajo consumo



CÓMO: A la hora de comprar un nuevo electrodoméstico como una nevera, una lavadora o un lavavajillas, es posible escoger entre aquellos aparatos que necesitan mayor cantidad de electricidad para funcionar u otros que pueden hacerlo con menor consumo energético. Los electrodomésticos de bajo consumo son más caros, pero el ahorro en las futuras facturas de la luz lo compensa a la larga. La misma idea puede aplicarse a las bombillas de bajo consumo o LED.

QUÉ: Nuevos hábitos

CÓMO: Es posible conseguir grandes ahorros de electricidad en el hogar simplemente cambiando muchas de las cosas que hacemos por costumbre sin pensarlas demasiado: poner la lavadora o el lavavajillas solo cuando estén llenos, utilizar en estos electrodomésticos los programas que no usan agua muy caliente cuando la vajilla o la ropa no estén demasiado sucias, apagar del todo aparatos como el televisor o el computador cuando no los estemos utilizando, no dejar la luz encendida en las habitaciones en las que no hay nadie, ir algo más abrigados por casa para poder bajar la temperatura de la calefacción, etc.

QUÉ: Hacer nuestra casa más inteligente

CÓMO: La forma en la que se construyen las casas puede marcar la diferencia en el consumo de energía de nuestros hogares. Aunque quizás no podamos hacer nada respecto a cómo se han hecho las paredes de nuestra casa, sí podemos por ejemplo pintarlas de colores claros para aprovechar mejor la luz natural. En este apartado podemos incluir soluciones como detectores de presencia que desactivan la luz de las habitaciones de forma automática cuando no hay nadie en ellas, o contadores de luz de última generación que nos indican lo que gasta cada electrodoméstico día a día e incluso hora a hora.

Ahora, lee el siguiente texto:

¿Por qué una persona mayor no puede tener un móvil táctil? Hasta ahora, los dispositivos adaptados se parecían más a una calculadora que a un verdadero teléfono, pero ya existen modelos y aplicaciones para que los adultos mayores se manejen con uno más convencional. Quieren que sus nietos les envíen fotos y hablar por WhatsApp con sus amigos. Hay gente que aún piensa que "el abuelo no se entera de nada", pero puede que solo le falte experiencia en esto de las nuevas tecnologías y le sobre el miedo a meter la pata. Las personas mayores tienen que hacer un esfuerzo aun mayor que el resto de la sociedad para adaptarse y evolucionar al mismo ritmo que la tecnología. Deben formar parte del presente de una manera más activa y visible.

- Elabora un árbol de problemas para analizar el uso de celulares por personas de la tercera edad.

✧ EL CAPITAL DE UNA EMPRESA

La puesta en marcha de un proyecto emprendedor, unidad de negocio o empresa requiere capital. El capital no es solamente dinero, también incluye bienes y valores necesarios para el que el proceso productivo funcione, como maquinaria, equipos, materias primas, talento humano, etc. No siempre se cuenta con recursos económicos propios para poner en marcha un proyecto por lo que se hace necesario recurrir a persona o entidades que puedan facilitar el capital en dinero para ejecutar una propuesta.

Analiza el siguiente texto¹ y resuelve la actividad propuesta.

Doña Perfe, la Gran Abeja Reina, abuela de FER, tras su viaje a la convención de abejas reinas vuelve por fin a La Colmena. Tras abrazos, roces de aguijón y revoloteos varios, Doña Perfe empieza a comentar a FER como era antes La Colmena.

– Querida FER, La Colmena era una empresa que ofrecía una miel exquisita. Quizás ese fue nuestro problema, contar con un recurso excepcional y creer que con ello garantizaríamos nuestra existencia. Sin embargo, pasaron los años y perdimos todas nuestras oportunidades, no por no tenerlas sino por no aprovecharlas. Considero que podrías transmitir a los pocos miembros de nuestra comunidad, el análisis de nuestros errores para que consigan corregir los defectos y volver a hacer de La Colmena un lugar luminoso.

Tras encomendar las tareas a su equipo de trabajo, FER se reúne con Doña Perfe para continuar la explicación de las conclusiones alcanzadas en la convención de abejas. Doña Perfe le explica a FER una de las conclusiones más importantes alcanzadas: todas estas colmenas están fuera de mercado.

– Abuela, cuando me comentas que estamos fuera de mercado. ¿A qué te refieres? – Preguntó FER a Doña Perfe-

– Querida FER. Las abejas sociales melíferas producimos bienes y servicios que después los clientes compran. Si no producimos bienes y servicios que los clientes deseen, el trabajo de

¹ Adaptado de "La Aventura de FER". Documento digital en <http://www.futurosemprendedores.org/recursos-didacticos>



apicultoras como Doña Api no tendrá sentido y cajas de madera como las que nos alberga tampoco.

– Pero siempre se dijo que nuestra miel es extraordinaria; y qué decir de la miel de azahar –indicó FER apoyada sobre un enorme cilindro lleno de miel con una etiqueta manuscrita–.

– Sí, es cierto lo que dices- asintió Doña Perfe-. Pero Doña Api y el resto de apicultores fallan en algo.

– ¿Qué es esto? – preguntó FER -. – Un ejemplo de lo que te indicaba en

relación a no atender los deseos de los consumidores. ¡Mira la etiqueta del envase con el que comercializa Doña Api nuestra miel!

En la etiqueta, con mala caligrafía y de forma manuscrita, aparecía el siguiente texto: "Miel de abejas der Pireneo a granel 2 quilos más o menos"



– ¡Vaya!, esto lo habrá escrito el Premio Nobel de Literatura- indicó de forma irónica FER-.

– Además, observa que un envase de 2 kilogramos de miel no es el más adecuado para los tiempos actuales. Las familias ya no son tan numerosas y se requieren envases pequeños... FER llamó a Zanga para darle instrucciones. Zanga con su estilo inconfundible llegó zumbando...y cantando.

– ¿Has conseguido información acerca de nuestros clientes? – Preguntó FER en relación a las tareas encomendadas en la reunión de coordinación-.

– ¿Estadísticas, gráficos, porcentajes, cifras? Elige el formato, te doy la información. Soy tu analista de mercado.

– ¡Por favor Zanga... pareces un charlatán!

–Sus deseos son órdenes, jefe. ¡Miel de romero, miel de azahar, caramelitos de miel para el niño y para la niña...!

– ¡De acuerdo! –Zanga con gesto solemne se dirigió a FER-. Como responsable de análisis de mercados y marketing expongo los resultados de mi trabajo. –En primer lugar, he observado que los hogares han cambiado bastante, revoloteando cien hogares he observado que sólo 10 contaban con más de tres miembros, 50 contaban con tres miembros, 25 contaban con dos miembros y los restantes eran solteros o solteras. He olvidado en mi celda el gráfico, pero en él se observa fácilmente la importancia de cada tipo de familia.

Estructuras Familiares	
Tipos de familias	Nº de familias
>3 miembros	10
3 miembros	50
2 miembros	25
Soltero/a singles	15

– ¡Buen trabajo Zanga! –Eso no es todo FER –contestó de inmediato Zanga-. He observado que los cilindros en los que Doña Api vende su miel no son los adecuados. Además, la miel y sus derivados se utilizan con distintos envases y con distintos usos.

–Espera FER, no te vayas aún, tengo una propuesta para mejorar la comercialización de nuestra miel, he traído el boceto de la etiqueta de nuestros productos:

–La marca sería la siguiente: Miel Luna. El eslogan que acompaña a la marca será el siguiente: "Una miel de altura".

–El logotipo propuesto será un círculo que contiene una media luna naranja panal y el resto del círculo serán celdas.

–Gracias Zanga –FER se mostraba asombrado-. Has cumplido con creces con las tareas encomendadas. Comunicaremos a Labora y Work ²tu propuesta, también contaremos con la opinión de mi abuela.

FER ejercía por primera vez de gerente, tratando la información de cada miembro de su equipo, motivándoles en su trabajo, tomando decisiones, coordinando las tareas.

No había tiempo que perder, era necesario contar con los análisis de Labora y Work, al igual que se contó con el análisis de mercado de Zanga.

Labora acudía, como siempre puntual, a la cita con FER. En esta ocasión llegaba acompañada de Work quien le apoyaría en sus análisis.

–Estimada gerente, hemos accedido al libro de cuentas de Doña Api y de él hemos obtenido datos importantes acerca de la situación de La Colmena –indicaba Labora.

– ¡Qué mal te expresas Labora! Hablas del libro de cuentas cuando deberías hablar de contabilidad – intervino Work inmediatamente mientras Labora se mostraba contrariada.

DEBE Gastos		HABER Ingresos	
Materias primas miel	285 €	Ventas miel	10.000 €
Materias primas jalea real	4.000 €	Ventas jalea real	6.800 €
Materias primas jalea real	15.000 €	Alquiler colmenas	6.000 €
Sueldos	5.000 €		
Combustibles	800 €		
Electricidad	345 €		
Telefono	3.000 €		
Compra abejas	1.500 €		
Intereses banco			
Suma de gastos	29.095 €	Suma de ingresos	22.800 €

Como siempre, Labora y Work daban vueltas a conceptos más o menos similares. En este caso hablaban de lo mismo, la contabilidad es un sistema que permite a las empresas ordenar sus cuentas: qué dinero ingresan, qué dinero gastan, ...

–Los ingresos provienen de varias líneas de negocio: la venta de miel, la venta de jalea real y el alquiler de

las colmenas para polinizar las

cosechas de frutas y hortalizas. De todas ellas hemos obtenido 22.800 € de ingresos.

–Por lo tanto, ¿hemos obtenido un beneficio de 22.800 €? – preguntó FER a Labora.

–No FER, hablamos de ingresos, del dinero que obtenemos por vender nuestros productos o servicios. Por ejemplo, al vender la miel, al vender la jalea real o al alquilar las colmenas. Para obtener los beneficios debemos quitarle los gastos – contestó Labora.

– ¿Qué son los gastos? – preguntó FER.

–Lo que la empresa DEBE pagar para poder TENER (HABER) ingresos. Por ejemplo, se deben pagar la electricidad, el teléfono, los intereses del banco, los combustibles... para tener ingresos gracias a la venta de la miel, de la jalea real o del alquiler de las colmenas.

Ésta es la cuenta que encontramos en la oficina, se refiere al año 2009.

FER, posiblemente abrumada por tantas cifras, solicitó a Labora que le explicara el significado de cada uno de los conceptos anteriores.

– ¿Work podrías ayudarnos a descifrar estos datos? –Labora solicitó la colaboración de su compañera.

² Personajes del relato.

–Como no, Labora. ¡Ahora mismo! –Work por primera vez se sentía importante. –Es fácil FER, si observamos el funcionamiento de La Colmena, comprenderemos cada uno de estos conceptos.

Si observamos la columna de la izquierda aparecen los gastos, lo que se ha pagado para hacer funcionar La Colmena:

- ✓ Para producir la miel contenida en los envases se necesitan una serie de materias primas, adicionales a la miel que nosotros producimos. Las materias primas son los recursos que una vez transformados dan lugar a un producto. Por ejemplo, la leche del pastor es una materia prima que sirve para producir la leche que después se consume en botella, bolsa o en tetrabrik. Del mismo modo, el pan que comemos es un producto que emplea como materias primas harina, levadura, agua y sal.
- ✓ Lo mismo ocurre en el caso de la jalea real.
- ✓ Doña Api y la señora que le ayuda puntualmente cobran por su trabajo, a la cantidad de euros que reciben por su trabajo se le llama sueldo o salario.
- ✓ Los viajes de la furgoneta de Doña Api suponen un consumo de gasoil o, lo que es lo mismo, combustible.
- ✓ Los consumos de electricidad y teléfono de la oficina también aparecen reflejados.
- ✓ Doña Api todos los años compra nuevas colmenas, últimamente más por el descenso de la población de abejas.
- ✓ Al banco le paga intereses del préstamo hipotecario que tanto preocupa a Doña Api.
- ✓ Si observamos la columna de la derecha aparecen los ingresos, lo que hay que cobrar o se ha cobrado por las ventas de La Colmena, se distinguen las ventas de miel y jalea real. Además del dinero obtenido por alquilar las colmenas.

–Según estas cuentas los ingresos son menores que los gastos. Por lo tanto, La Colmena presenta pérdidas –FER parecía entender los conceptos.

– ¡Efectivamente! Al superar gastos a ingresos obtenemos pérdidas por la diferencia entre 29.095 y 22.800. Las pérdidas ascienden a 6.295 € -Labora resumió la situación.

– ¡Eso es! Beneficio es igual a ingresos menos gastos, si los ingresos superan a los gastos. Hablamos de pérdidas cuando los gastos superan a los ingresos –como siempre Work se convertía en un recordatorio de lo dicho por cualquiera de sus compañeros.

Si bien FER estaba satisfecha por la información proporcionada por Zanga, era consciente de la cantidad de trabajo que aún debía hacer. En esto pensaba cuando su abuela le llamó desde la entrada de La Colmena.

– ¡FER ven un momento, apresúrate!

Con vuelo rápido, FER alcanzó la entrada de La Colmena y se puso junto a su abuela.

–Silencio FER, mira quien está junto a Doña Api.

Junto a Doña Api se encontraba un señor trajeado que le explicaba de modo vehemente algún tema que preocupaba a la apicultora, ésta sólo levantaba su cabeza a modo de súplica.

– ¿Quién es esa señora que preocupa tanto a Doña Api? –preguntó FER.

–Es la directora del banco con el que trabaja.

– ¿Un banco? Espera... por banco sólo me aparece conjunto de peces o asiento –FER agitaba sus antenas simulando la búsqueda de información en un diccionario.

–Querida nieta, banco es una palabra polisémica. Además de los significados que indicas de forma acertada, también significa lugar en el que se presta dinero a las personas y empresas, además en el banco las personas que ahorran depositan sus ahorros.

–A ver si lo he entendido bien. ¿El banco te da dinero cuando lo necesitas?

–No es tan fácil FER. El banco observa si tienes garantías para devolver el dinero: casas, negocios, ... Además, te cobra intereses.

– ¡Qué lío! ¿Garantías, intereses? –FER no acertaba a comprender estas nuevas palabras.

–El banco te da dinero si se fía de ti o, en el caso de que te preste mucho dinero, si le dejas como garantía una casa, un local, un negocio.

– ¡Ya comprendo! Para que se fíe de mí debo demostrarle mi capacidad para devolverle el dinero y ser siempre un buen pagador –FER parecía comprender el concepto de garantía.

– ¡Eso es FER! Debes demostrarle que le ofreces garantías suficientes. ¿Tú le prestarías dinero a alguien si no te fías de él? –la abuela encontraba siempre ejemplos.

–Abuela... ¿Me puedes poner un ejemplo de intereses?

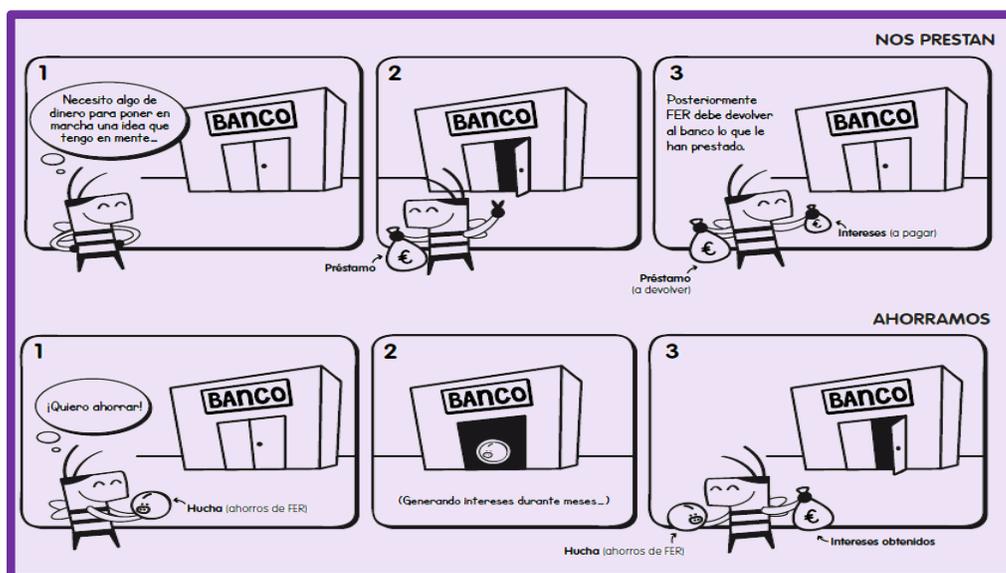
–Es muy sencillo. Si el banco te presta dinero, por ejemplo 10.000 € y acuerdas devolverlo en un año, deberemos devolverle 10.000 € y una cuantía adicional de dinero por el servicio de préstamo que el banco nos ofrece, a esa cuantía adicional le llamamos intereses.

– ¡Ah...ya entiendo! El banco presta dinero a Doña Api y por este servicio le cobra un precio, a ese precio se le llama interés.

– ¿De dónde obtienen el dinero los bancos? – insistía FER.

–Principalmente de aquellas personas que ahorran. Del mismo modo que cobra intereses por el dinero prestado, a las personas y empresas que depositan en él sus ahorros el banco les paga intereses.

–Es como una hucha³ que año a año da intereses, es decir dinero –FER intentaba confirmar sus conocimientos.



³ Alcancía.

– ¡Efectivamente! El banco hace de intermediario entre los que ahorran dinero y aquellos que lo necesitan prestado.

–Pues en vez de banco podría llamarse compra-venta de dinero. Sería mucho más fácil. Ahora me cuadra todo, el rótulo del coche en el que se ha ido la señora que parecía preocupar a Doña Api indicaba de forma destacada una marca: Banco Holandés. Es más, en su eslogan decía lo siguiente: “Por el interés te quiero holandés”.

La preocupación de Doña Api estaba más que justificada, la directora del Banco Holandés le visitaba para indicarle que no podía acumular más retrasos en el pago de su préstamo, circunstancia que Doña Api achacaba a los malos resultados de su empresa.

–Doña Api puede perder La Colmena si no hace frente a sus deudas – Doña Perfe le indicaba a su nieta con gesto serio el problema que preocupaba a la apicultora.

–Comprendo que sea un problema no poder pagar el préstamo, pero... ¿por qué puede perder La Colmena?

–La garantía que permitió la concesión del préstamo hipotecario a Doña Api fue La Colmena: los terrenos, las colmenas, el almacén, ... Si no paga el préstamo el banco se quedará con estas garantías. Doña Api perdería todo.

– ¡Ah... estas son las famosas hipotecas que tanto preocupan a la gente! –FER parecía entender la dificultad.

–Es así, Doña Api ha de corregir la gestión de La Colmena y para ello debemos partir del análisis de los problemas actuales.

- En una infografía, explica los aspectos más relevantes de la empresa en cuanto al capital, los ingresos, la inversión la financiación.
- Diseña una escalera metacognitiva sobre el tema.

✦ DESARROLLA TUS HABILIDADES DE PENSAMIENTO

Una ranita cae a un pozo de 30 metros de profundidad. En su intento por salir, sube en el día 3 m. pero en la noche resbala y Baja 2 m.

¿Cuántos días tardará la ranita en salir del pozo?



Descubre el número que falta

4	5	3
9	8	10
13	2	?

