



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

### CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

#### TESIS DE GRADO

#### TEMA:

**“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial

Autora:

Chicaiza Lagla Rocío Alexandra

Director:

Ing. Hidalgo Guayaquil Ruth Susana

Latacunga - Ecuador  
Julio 2015



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

## AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”** son de exclusiva responsabilidad de la autora.

---

Chicaiza Lagla Rocío Alexandra

C.I. 050292511-8



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

## AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema: **“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”**, de Chicaiza Lagla Rocío Alexandra, postulante de Ingeniería Comercial, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Julio del 2015

---

Ing. Hidalgo Guayaquil Ruth Susana  
C.I. 050238612-1  
Directora de Tesis.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante: Chicaiza Lagla Rocío Alexandra con el título de tesis: **“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Para constancia firman:

---

Ing. Rosario Cifuentes.

**PRESIDENTE**

---

Dra. Cecilia Chancusig.

**MIEMBRO**

---

Ing. Efrén Montenegro.

**OPOSITOR**

## **AGRADECIMIENTOS**

*Primero quiero agradecer Dios y a la Virgen por un día más de vida y por darme muchas oportunidades y bendiciones para poder salir a delante.*

*También doy gracias de todo corazón a mis padres Segundo y Rosario, a mi abuelita Soledad por ser los pilares fundamentales en mi vida, por brindarme el apoyo constante e incondicional, a mis hermanos Daniel y Alex, por estar junto a mí en todo momento, sacándome sonrisas en momentos de tristezas.*

*Alexandra...*

## **DEDICATORIA**

*“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”.*

*Este trabajo dedico al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado; por ello, con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente a Dios.*

*A mis padres, por su incondicional apoyo, tanto al inicio como al final de mi carrera; por estar pendiente de mí a cada momento.*

*Gracias por ser ejemplo de arduo trabajo y tenaz lucha en la vida.*

*Alexandra...*



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**TEMA:**“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”

**Autora:**

Chicaiza Lagla Rocío Alexandra

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó para mejorar el proceso de aprendizaje a través del uso de las NTICS. El uso de la tecnología en la actualidad es imprescindible en todos los campos de la ciencia, por esto se efectuó un estudio de la fundamentación teórica de las Tecnologías de la Información y Comunicación y del aprendizaje significativo en los estudiantes de educación superior. Para determinar los requerimientos de los estudiantes se aplicó la metodología de investigación de campo, los métodos que se utilizaron para el sustento de la información fueron los cuestionarios dirigidos a los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial y una entrevista al docente de la cátedra de Presupuesto, como resultados de lo investigado se obtuvo datos característicos y numéricos que permitió conocer las necesidades y requerimientos de los estudiantes y docentes, al final del proceso investigativo se concluyó que es indispensable el desarrollo del manual de uso de la Plantilla Plan de Negocios “Easy Planning” para mejorar la toma de decisiones financieras en el proceso de aprendizaje de los estudiantes de la Carrera de ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi, esta tiene como propósito indispensable identificar, describir y analizar la factibilidad de crear un negocio, por lo tanto beneficiara a los estudiantes a tener un diseño de forma virtual de un negocio antes de llevar a cabo el mismo. Es decir, con la plantilla, el estudiante empieza a dar forma a todas las ideas y detalles que tiene en mente para el desarrollo de su negocio y de esta manera puedan tomar sus propias decisiones, además contribuye con un espíritu competitivo y productivo en cada uno de los futuros profesionales.

**Palabras clave:** Tecnologías - Toma de Decisiones – Aprendizaje - Simuladores- Plantilla



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**TOPIC:** "THE NTICS FOR THE STUDENTS LEARNING AND DECISION AT THE TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI IN THE COMMERCIAL ENGINEERING, DURING 2013 – 2014."

**Author:**

Chicaiza Lagla Rocío Alexandra

## ABSTRACT

This research was done to improve the learning process through the use of NTICS. The use of technology is now indispensable in all fields like science fields, so the theoretical foundations study about of Information and Communication Technology and meaningful learning in higher education students have took place. To determine the requirements of the students methodology field research methodology was applied the questionnaires to the Commercial Engineering students and an interview to a major's Professor were methods used to support the information, as results of this research characteristic and numerical data's allowed knowing the students and teachers needs and requirements, at the end of the research process was concluded that the "Easy Planning" Manual Template Business Plan development is essential to improve financial decision in the students learning process in the Commercial Engineering major from Technical University of Cotopaxi, the essential purpose is to identify, describe and analyze the feasibility of creating a business, thus it benefits the students to have a layout as a virtual business before conducting it. That is, with the template, the student stars getting some ideas and details that have in their minds in the order to development their proper business and thus make their proper decisions, also it contributes to a competitive and productive spirit in each future professionals.

**Key words:** Technologies - Making Decision - Learning – Simulators – Template.





**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS**

En calidad de docente de centro de idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, **CERTIFICO**, haber revisado el resumen de la tesis de la señorita, Chicaiza Lagla Rocío Alexandra, egresada de la carrera de Ingeniería Comercial, cuyo tema es **“LAS NTICS PARA EL APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2013 - 2014.”**

---

**Lic.**  
**CI.**  
**DOCENTE CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS**

## ÍNDICE

<b>CONTENIDO</b>	<b>PAG.</b>
AUTORÍA.....	II
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	IV
AGRADECIMIENTOS .....	V
DEDICATORIA .....	VI
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS.....	IX
ÍNDICE.....	X
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIV
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XVI
ÍNDICE DE TABLAS .....	XVI
INTRODUCCIÓN .....	XVIII

## CAPÍTULO I

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	1
1.2. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES .....	4
1.3. MARCO TEÓRICO.....	5
1.3.1. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA .....	5
1.3.1.1. Introducción a la Administración Financiera.....	5
1.3.1.2. Definiciones .....	6
1.3.1.3. Importancia de la Administración Financiera.....	6
1.3.1.4. Objetivo de la Administración Financiera. ....	7
1.3.1.5. La función financiera. ....	8
1.3.1.6. Decisiones de la Administración Financiera.....	11
1.3.1.7. Superordinación conceptual. ....	11

1.3.1.8. La administración financiera en la empresa.....	12
1.3.1.9. Proceso de la administración financiera.....	14
1.3.1.10. Componentes de la administración financiera .....	16
1.3.1.11. Objetivos de la administración financiera.....	17
1.3.1.12. Contribución al campo laboral .....	17
1.3.2. NTIC's .....	18
1.3.2.1. Historias de las Tecnologías de la Información y la Comunicación. (TIC's) 18	
1.3.2.2. Definiciones .....	20
1.3.2.3. Uso de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación .....	23
1.3.2.4. TIC en la Educación.....	25
1.3.2.5 Las TIC en el proceso de Enseñanza y Aprendizaje .....	25
1.3.2.6. Importancia de las TIC en la Educación .....	27
1.3.2.7. Beneficios de las TIC en la Educación .....	29
1.3.2.8. Ventajas y Desventajas de las Tecnologías de la Información y la Comunicación .....	33
1.3.2.8.1. Ventajas tecnologías de la información y la comunicación (TIC's).....	33
1.3.2.8.2. Desventajas tecnologías de la información y la comunicación.....	34
1.3.2.9. Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación y Bibliotecas Universitarias .....	35
1.3.3. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE .....	35
1.3.3.1. Definición.....	35
1.3.3.2. Principales Teorías del Aprendizaje.....	36
1.3.3.2.1. Conductismo .....	36
1.3.3.2.2. Humanismo .....	37
1.3.3.2.3. Constructivismo .....	37
1.3.3.2.4. Técnica conductista.....	37
1.3.3.2.5. Teoría cognitiva .....	37
1.3.3.2.6 Técnicas cognitivas .....	37
1.3.3.3. La simulación como técnica heurística .....	38
1.3.4. SIMULADOR .....	39
1.3.4.1. Concepto .....	39
1.3.4.2. Funciones del simulador .....	40
1.3.4.3. Características .....	40
1.3.4.4. Clasificación.....	42
1.3.4.5. Aplicación de los simuladores .....	42
1.3.4.6. Simulación en la preparación del personal.....	45
1.3.4.7. Simulación en la educación.....	45
1.3.4.8. Ventajas.....	46
1.3.4.8.1. Para los participantes.....	46

1.3.4.8.2. Para las empresas .....	47
1.3.4.8.3. Beneficios del simulador de negocios.....	47
1.3.4.8.4. Los beneficios de los simuladores aplicados a la educación son: .....	48
1.3.4.9. Importancia de los Simuladores de Negocios .....	49
1.3.4.10. Modelamiento de simuladores .....	50
1.3.4.10.1. Que es el modelamiento .....	50
1.3.4.10.2. El modelo de explicaciones.....	51
1.3.4.10.3. El modelo Assignments (tareas o asignaciones) .....	51
1.3.4.10.4. Aplicaciones típicas del modelamiento y simulación de negocios: .....	52
1.3.4.11. Descripción del modelo de simulación .....	52
1.3.4.11.1. Necesidad o problema que resuelve.....	53
1.3.4.11.2. Aspectos Innovadores/Ventajas competitivas.....	54
1.3.4.11.3. Clasificación de los modelos de simulación .....	54

## **CAPITULO II**

### **DIAGNOSTICO SITUACIONAL**

2.1. CARACTERIZACIÓN DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.	56
2.1.1. RESEÑA HISTORIA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI .....	56
2.1.2 RESEÑA HISTÓRICA DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.....	57
2.1.3 MISIÓN DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL .....	58
2.1.4 VISIÓN DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.....	58
2.1.5 OBJETIVOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.....	58
2.1.6. CAMPO OCUPACIONAL .....	59
2.1.7. PERFIL PROFESIONAL .....	59
2.2 DISEÑO METODOLÓGICO.....	60
2.2.1 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	60
2.2.1.1 Fuentes Primarias .....	60
2.2.1.2 Fuentes Secundarias .....	60
2.2.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	61
2.2.2.1 Método Deductivo.....	61
2.2.2.2 Método Inductivo.....	61
2.2.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	61
2.2.3.1 Encuesta .....	61
2.2.3.2 Entrevista.....	61
2.3 UNIDAD DE ESTUDIO .....	62
2.3.1 POBLACIÓN .....	62

2.3.2 MUESTRA .....	62
2.4.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS. ....	63
2.4.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENTREVISTA .....	74
2.4.4.1. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA .....	75
2.5. CONCLUSIONES .....	76
2.6. RECOMENDACIONES .....	77

### **CAPITULO III**

#### **ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA**

3.1. DATOS INFORMATIVOS .....	78
3.2. JUSTIFICACIÓN .....	79
3.3. SOLUCIÓN .....	79
3.4. OBJETIVOS .....	80
3.5. MANUAL DE USO.....	80
1.1. INTRODUCCIÓN .....	84
1.2. RESEÑA HISTÓRICA DE LA PLANTILLA .....	85
1.3. DEFINICIÓN .....	85
1.4. UTILIZACIÓN DE LA PLANTILLA EASY PLANNING.....	85
1.5. REQUISITOS PARA LA INSTALACIÓN DE LA PLANTILLA EASY PLANNING.....	86
1.6. REQUISITOS DEL SISTEMA OPERATIVO PARA LA INSTALACIÓN DE LA PLANTILLA. .	86
1.7. LINK PARA LA DESCARGA.....	86
2. PASOS PARA INGRESAR A LA PLANTILLA PLAN DE NEGOCIOS .....	86
2.1. PRIMER PASO .....	88
2.2. SEGUNDO PASO .....	89
2.3. TERCER PASO .....	91
3. EASY PLANNING.....	92
3.1. DATOS DEL PROYECTO: .....	93
3.1.1. Notas: .....	94
3.1.2. Premisas: .....	94
3.2. HOJA ÍNDICE .....	95
3.2.1. Hoja de Inversiones.....	97
3.2.2. Hoja de Financiación.....	102
3.2.3. Hoja de Gastos Operativos.....	106

3.2.4. Hoja de Gastos Personales .....	112
3.2.5. Hoja de Ventas y Otros Ingresos.....	117
3.2.6. Hoja de Cobros y Pagos .....	120
3.2.7. Hoja de Informes.....	123
4. CASO PRÁCTICO .....	130
4.1. FACTIBILIDAD .....	130
4.2. BASE FILOSÓFICA.....	130
4.3. DESARROLLO DEL EJERCICIO PRÁCTICO DE LA PLANTILLA DE SIMULACIÓN “PLAN DE NEGOCIO EASY PLANNING” .....	132
CONCLUSIONES .....	146
RECOMENDACIONES .....	147
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA .....	148
ANEXOS .....	149

## **ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro N° 1 Decisiones de la Administración Financiera.....	11
Cuadro N° 2 Proceso de la Administración Financiera.....	11

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura N° 1 Proceso de Descarga de la Plantilla en Excel Easy Planning.....	87
Figura N° 2 Proceso de Descarga de la Plantilla en Excel Easy Planning.....	88
Figura N° 3 Proceso de Descarga de la Plantilla en Excel Easy Planning.....	89
Figura N° 4 Proceso de Descarga de la Plantilla en Excel Easy Planning.....	90
Figura N° 5 Proceso de Descarga de la Plantilla en Excel Easy Planning.....	90
Figura N° 6 Ventana Principal de la Plantilla en Excel Easy Planning .....	92
Figura N° 7 Introduccion de Datos, Premisas y Notas del Negocio o Empresa .....	93
Figura N° 8 Introduccion de Datos del Proyecto .....	93
Figura N° 9 Introduccion de Notas del Proyecto .....	94
Figura N° 10 Introduccion de las Premisas del Proyecto.....	94

Figura N° 11 Ventana de Indice .....	95
Figura N° 12 Ventana de Inversiones.....	97
Figura N° 13 Introduccion de Datos de Inversiones en Activo Material .....	98
Figura N° 14 Introduccion de Datos de Inversiones en Activo Intangible .....	98
Figura N° 15 Introduccion de Datos de Depositos y Fianzas.....	99
Figura N° 16 Introduccion de Datos de Gastos de Establecimiento .....	99
Figura N° 17 Introduccion de Datos de Provision de Fondos .....	100
Figura N° 18 Introduccion de Datos de Stock Inicial .....	100
Figura N°19 Introduccion de Datos de Total de Fondos Necesarios .....	101
Figura N° 20 Ventana de Financiacion .....	102
Figura N° 21 Introduccion de Datos de Capital Social .....	103
Figura N° 22 Introduccion de Datos de Subvenciones.....	103
Figura N° 23 Introduccion de Datos de Prestamos .....	104
Figura N° 24 Ventana de Gastos Operativos.....	106
Figura N° 25 Introduccion de Datos de Costes de Ventas .....	107
Figura N° 26 Introduccion de Datos de Ventas y Marketing .....	108
Figura N° 27 Introduccion de Datos de Gastos Generales .....	109
Figura N° 28 Introduccion de Datos de Gastos Excepcionales y Financieros .....	110
Figura N° 29 Ventana de Gastos Personales.....	112
Figura N° 30 Introduccion de Datos de Personal y Salarios .....	113
Figura N° 31 Introduccion de Datos de Bonus y Primas .....	115
Figura N° 32 Introduccion de Datos de Comisiones sobre Ventas .....	116
Figura N° 33 Ventana de Ventas y Otros Ingresos .....	117
Figura N° 34 Introduccion de Datos de Ingresos Deseables .....	118
Figura N° 35 Introduccion de Datos de Ingresos Previstos.....	118
Figura N° 36 Ventana de Cobro y Pagos .....	120
Figura N° 37 Introduccion de Datos de Cobros .....	121
Figura N° 38 Introduccion de Datos de Pagos .....	121

Figura N° 39 Introduccion de Datos de Polizas de Credito .....	122
Figura N° 40 Ventana de Informes.....	123
Figura N° 41 Portada del Negocio o Empresa .....	124
Figura N° 42 Informe de Perdidas y Ganancias .....	125
Figura N° 43 Informe de Beneficios y Perdidas.....	126
Figura N° 44 Informe de Presupuesto de Tesoreria .....	127
Figura N° 45 Informe del Punto de Equilibrio .....	128

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Grafico N° 1 Categorías Fundamentales .....	4
Gráfico N° 2 Función Financiera .....	10
Grafico N° 3 Proceso de la Administración Financiera .....	14
Grafico N° 4 Componentes de la Administración Financiera.....	16
Grafico N° 5 Proceso del Juego de Simulación .....	53
Grafico N° 6 Conocimiento Teórico a lo Práctico .....	64
Grafico N° 7 Herramientas Tecnológicas .....	65
Grafico N° 8 Ambientes Virtuales .....	66
Grafico N° 9 Las Ntics .....	67
Grafico N° 10 Las Tics en Clases .....	68
Grafico N° 11 Ntics en el Proceso de Aprendizaje .....	69
Grafico N° 12 Los Simuladores de Negocios .....	70
Grafico N° 13 Los Simuladores Mejoran el Conocimiento Educativo .....	71
Grafico N° 14 Áreas de Especialización .....	72
Grafico N° 15 Simuladores en el Adiestramiento Profesional.....	73

## **ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla N° 1 Estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial Periodo Académico Marzo-Septiembre 2013.....	63
---	----



Tabla N° 2 Distribución de la Población Sujeta a la Entrevista.....	63
Tabla N° 3 Aplicación del Conocimiento Teórico a lo Práctico.....	64
Tabla N° 4 Herramientas Tecnológicas en el Proceso de Aprendizaje.....	65
Tabla N° 5 Ambientes Virtuales en el Proceso de Aprendizaje.....	66
Tabla N° 6 Ha Escuchado Hablar Acerca de las Tic's.....	67
Tabla N° 7 Utiliza el Profesor las Tics en sus Clases.....	68
Tabla N° 8 Ntic's en el Proceso de Aprendizaje.....	69
Tabla N° 9 Los Simuladores de Negocios.....	70
Tabla N° 10 Los Simuladores Mejoran el Conocimiento Educativo.....	71
Tabla N° 11 Áreas de Especialización de los Simuladores de Negocios.....	72
Tabla N° 12 Simuladores en el Adiestramiento Profesional.....	73
Tabla N° 13 Matriz Entrevistas.....	74

## INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Investigación tiene como tema: Las NTICS para el aprendizaje y toma de decisiones para los estudiantes de la universidad técnica de Cotopaxi, de la carrera de ingeniería comercial, período 2013 - 2014.

Su importancia radica en la necesidad de las Ntics y su incidencia en el rendimiento cognitivo, para que el estudiante pueda incorporar nuevos métodos que conlleven a la interacción de nociones de la aplicación educativa con herramientas tecnológicas para una mejor toma de decisiones.

Las Ntics han influido en la educación de manera positiva permitiendo que los estudiantes sean protagonistas de un ambiente real tomando decisiones adecuadas mediante el uso de herramientas tecnológicas, por lo cual nace este trabajo investigativo para poder buscar mejores estrategias para los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Para el desarrollo de esta investigación se estructuró tres capítulos:

El Capítulo I, se describe brevemente los contenidos teóricos en relación al tema como son las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación, las técnicas de enseñanza y por último los simuladores.

El Capítulo II, consta de la breve caracterización de la Universidad Técnica de Cotopaxi y de la carrera de ingeniería Comercial, además se describe las fuentes, los métodos y técnicas que se usaran para realizar el presente trabajo de investigación; de esta manera se identificó la población, aplicación de encuestas a los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial y finalmente se realizó el análisis e interpretación de resultados obtenidos.

Finalmente el Capítulo III, se desarrolla la propuesta donde se propone un manual para el manejo de la plantilla Plan de Negocios “Easy Planning” donde se describe la aplicación, justificación, objetivos, antecedentes de la plantilla, análisis de factibilidad, desarrollo de la propuesta y por último las conclusiones y recomendaciones.

# **CAPÍTULO I**

## **FUNDAMENTOS TEÓRICOS**

### **1.1. Antecedentes Investigativos**

Como antecedentes investigativos podemos mencionar la tesis realizada por el Magister ÁVILA, Ortega Washington F. con el título de “EL USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO DE LOS ESTUDIANTES DEL INSTITUTO PEDAGÓGICO LOS RÍOS” realizada en la Universidad de Guayaquil, Julio 2012.

La conclusión a la que el autor llego es:

- Los procesos académicos de aula son realizados en su mayoría sin la incorporación de los recursos tecnológicos disponibles en la institución o en mercado actual, siendo entonces los estudiantes afectados directamente ya que esto baja la calidad del proceso de inter-aprendizaje que se da en la institución.

Es primordial la inclusión de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en los procesos académicos del sistema de educación superior, en la realidad y en la práctica debe estar consolidada y plasmada en el trabajo diario de las universidades,

escuelas politécnicas e institutos superiores creando una ambigüedad entre el avance tecnológico y las instituciones de educación superior con innovación y la investigación.

La presente investigación posee como referencia la tesis realizada por el Ingeniero Mao Garzón Quiroz con el título de “LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL” realizada en la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, el 3 de septiembre de 2012.

La conclusión a la que el autor llegó:

- Según el criterio de los encuestados este tipo de metodologías aporta el aprendizaje conceptual y experimental (78%), aporta además en la construcción de modelos de conocimientos (36%), y a desarrollar habilidades de dirección y toma de decisiones (61%). También un 95% piensa que este tipo de metodologías deben estar conectadas al internet y celular. Un 92% piensa que este tipo de simuladores deben desarrollarse para internet y dispositivos móviles, mientras que un 84% cree que deben implementarse para uso de computadoras (PC).

Es importante mencionar la importancia de este trabajo en cuanto a lo que ocurre con los simuladores de negocios tanto a nivel Latinoamericano como a nivel local, se resalta la importancia de este estudio en empezar a medir localmente la relevancia del uso de las herramientas de enseñanza aprendizaje para estudiantes y personal empresarial ya que de esta manera se desarrolla ventajas competitivas en el sentido de adquirir conocimientos y tomar decisiones en escenarios empresariales ayudando a constituir variables fundamentales para garantizar el éxito del esfuerzo emprendido.

Como referencia investigativa podemos mencionar la tesis realizada por los autores Dra. Martha Cecilia Hidalgo Arias, Ing. Carol Elisa Proaño Pérez, Ing. Marco Vinicio

Sandoval Cárdenas, en el tema de “EVALUACIÓN DEL USO DE LAS TICS EN EL DESEMPEÑO DE LAS PYMES UBICADAS EN LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LATACUNGA” realizada en la ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA, abril del 2011.

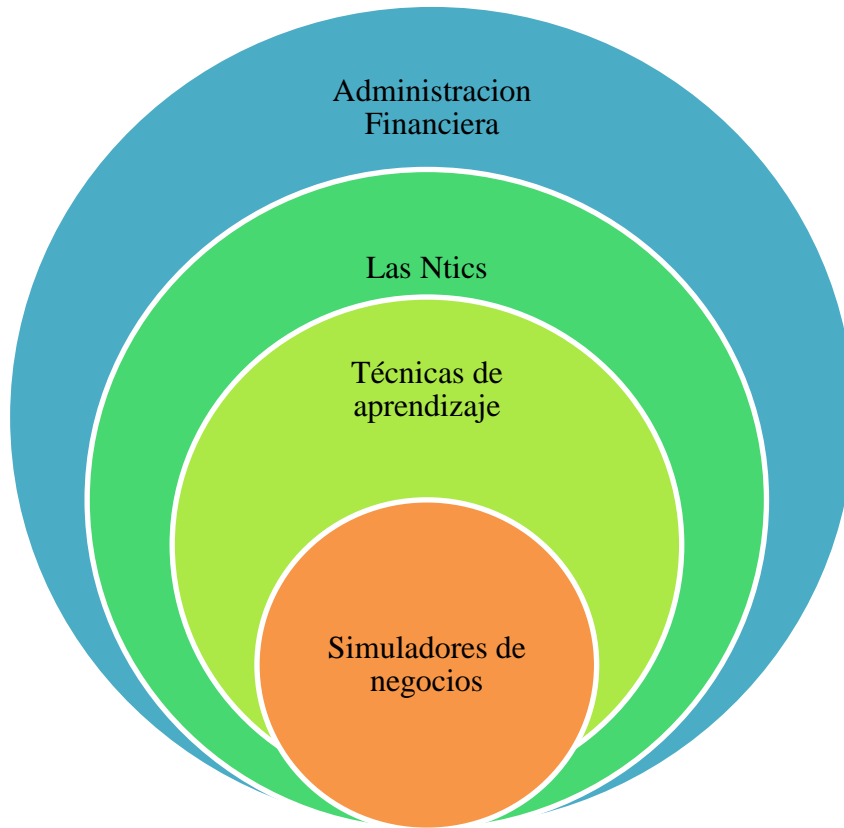
Las principales conclusiones que se llegaron a determinar fueron:

- Más de la mitad PYMES en la zona urbana de la ciudad de Latacunga desconocen el significado de las TICS.
- Las PYMES en el Ecuador se encuentran concentradas en su mayoría en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil, en las cuales se asientan.

Entonces, podemos observar, según las conclusiones detalladas por los autores la importancia de los cambios tecnológicos, sobre todo los relacionados con las TICS, han tenido un efecto significativo en el modo de administrar las organizaciones y los seguirán teniendo. Además las TICS han creado la capacidad de cumplir tareas con mayor eficiencia e incrementando su rendimiento laboral, con el uso de estas herramientas tecnológicas se obtiene una formación general y una preparación integra contribuyendo el mejoramiento en el sentido más amplio de calidad y productividad en pequeñas y medianas empresas.

## 1.2 Categorías Fundamentales

**GRAFICO N° 1**  
**CATEGORÍAS FUNDAMENTALES**



**Fuente:** Investigación Realizada

**Elaborado por:** Alexandra Chicaiza

## **1.3. Marco Teórico**

### ***1.3.1. Administración Financiera***

#### ***1.3.1.1. Introducción a la Administración Financiera***

Según LUTSAK, Edmundo, (2011) “El estudio de las finanzas es muy beneficioso, porque ayuda a entender mejor los sucesos económicos mundiales, mejora las transacciones financieras personales, amplía las perspectivas en los aspectos financieros de la vida presente y futura” (Pág. 13).

La administración financiera nos ayuda a realizar de forma rápida y segura las transacciones personales, además en el contexto actual las organizaciones con o sin fines de lucro y cualquiera que sea su tamaño económico deben necesariamente interactuar con los mercados financieros para tomar decisiones de negocios como por ejemplo adoptar decisiones de inversión, financiamiento y distribución de utilidades, con el objetivo principal que es de maximizar el patrimonio y generar utilidades.

Los problemas administrativos a que tienen que enfrentarse todo tipo de organizaciones son similares: necesitan trabajadores y vendedores, necesita comprar materias primas, obtener equipos con tecnología de punta, necesita edificio, necesita pagar sueldos, debe sostener cierto número de cuentas por cobrar y en esta existe dos principales estados financieros básicos que son; el balance general y el estado de resultados.



### ***1.3.1.2. Definiciones***

Según MUNDIAL, B, (2011) “La administración financiera se ocupa de la planeación, ejecución y control de los recursos financieros de un proyecto con la finalidad de hacer una apropiada gestión de los recursos y lograr los objetivos de desarrollo del proyecto” (Pág. 3).

La administración financiera pertenece al área de las finanzas que aplica un conjunto de principios y procedimientos que permiten que la información y la contabilidad, de la economía y de otras operaciones comerciales sean más útiles para una mejor toma de decisiones en el ámbito financiero.

Según MONTALVO, Oscar, (2009) define de la siguiente manera: “La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro”(Pág. 27).

La Administración Financiera se basa en el dinero por ello ocupa un papel muy importante dentro de las organizaciones y empresas para que estas en un futuro obtengan un lucro y puedan crecer.

Es un determinado proceso en el cual las empresas coordinan de manera importante el recurso de la misma con el fin de lograr productividad, calidad y sobre todo cumplir con los objetivos propuestos de la misma, basándose en el marco financiero para la creación y factibilidad de un negocio o empresa.

### ***1.3.1.3. Importancia de la Administración Financiera***

Según BRIGHAM, S.B., (2010) “La administración financiera es importante en todos los tipos de empresas, indistintamente de que sean públicas o privadas,

que operen en el sector de los servicios financieros o que sean empresas dedicadas a la manufactura. Los tipos de tareas que se encuentran en los trabajos de la administración financiera van desde la toma de decisiones relacionadas con las expansiones de las plantas hasta las elecciones sobre los tipos de valores que deberán emitirse para financiar la expansión” (Pág. 41).

La Administración Financiera es muy importante para cualquier tipo de empresa sea esta comercial, industrial o manufacturera debido que se necesita tomar decisiones financieras para que sea bien administrada la economía, además los administradores financieros también tienen la responsabilidad de decidir bajo que términos de crédito los clientes podrán hacer sus compras; la cantidad de inventario que deberá mantener la empresa; la cantidad de fondos en efectivo que deberá tenerse a la mano; si deben adquirirse otras empresas (análisis de funciones), y que cantidad de utilidades deberá reinvertirse en el negocio o pagarse como dividendos.

La Administración Financiera es significativa ya que tiene que seguir diferentes proceso de los recursos monetarios de la empresa, para saber si se alcanzado los objetivos de la misma que es la maximización de las utilidades.

#### ***1.3.1.4. Objetivo de la Administración Financiera.***

La toma eficaz de decisiones financieras exige conocer las metas de la empresa. El objetivo más ampliamente aceptado de una empresa es maximizar el valor de ésta para sus propietarios.

Es muy importante conocer los objetivos que se propone la empresa para que de esta manera se puedan alcanzarlos pero como todas las empresas su objetivo es aumentar la rentabilidad de los socios.

### ***1.3.1.5. La función financiera.***

Según GALVEZ, Marcelo, (2010) “Primero, durante la planeación y preparación de pronósticos, el administrador financiero interactúa con los ejecutivos que dirigen las actividades generales de planeación estratégica” (Pág. 6).

Es decir para realizar una planeación se debe preparar de manera oportuna los pronósticos de ventas que abarque en la organización en este el administrador financiero es el que tiene mayor responsabilidad debido a que ellos son los que manejan la parte económica y son los que conjuntamente con los ejecutivos desarrollan un plan estratégico.

Según GALVEZ, Marcelo, (2010) “Segundo, el administrador financiero está relacionado con las decisiones de inversión y de financiamiento y con sus interacciones” (Pág. 7).

Una empresa exitosa generalmente alcanza una alta tasa de crecimiento de ventas, lo cual requiere del apoyo de mayores inversiones. Los administradores financieros deben determinar una tasa sólida de crecimiento de ventas y asignar un rango a las oportunidades alternativas de inversión.

Ayudan a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones. Las variables de decisión incluyen fondos internos versus externos, fondos provenientes de deudas versus fondos aportados por los propietarios y financiamiento a largo plazo versus corto plazo.

Según GALVEZ, Marcelo, (2010) “Tercero, el administrador financiero interactúa con otros administradores funcionales para que la organización opere de manera eficiente” (Pág. 8).

Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras. Por ejemplo, las decisiones de mercadotecnia afectan al crecimiento de ventas y, consecuentemente, modifican los requerimientos de inversión; por lo tanto, deben considerar sus efectos sobre ( la forma en la que se ven afectadas) la disponibilidad de fondos, las políticas de inventarios, la utilización de la capacidad de la planta.

Según GALVEZ, Marcelo, (2010) “Cuarto, el administrador financiero vincula a la empresa con los mercados de dinero y de capitales” (Pág. 9).

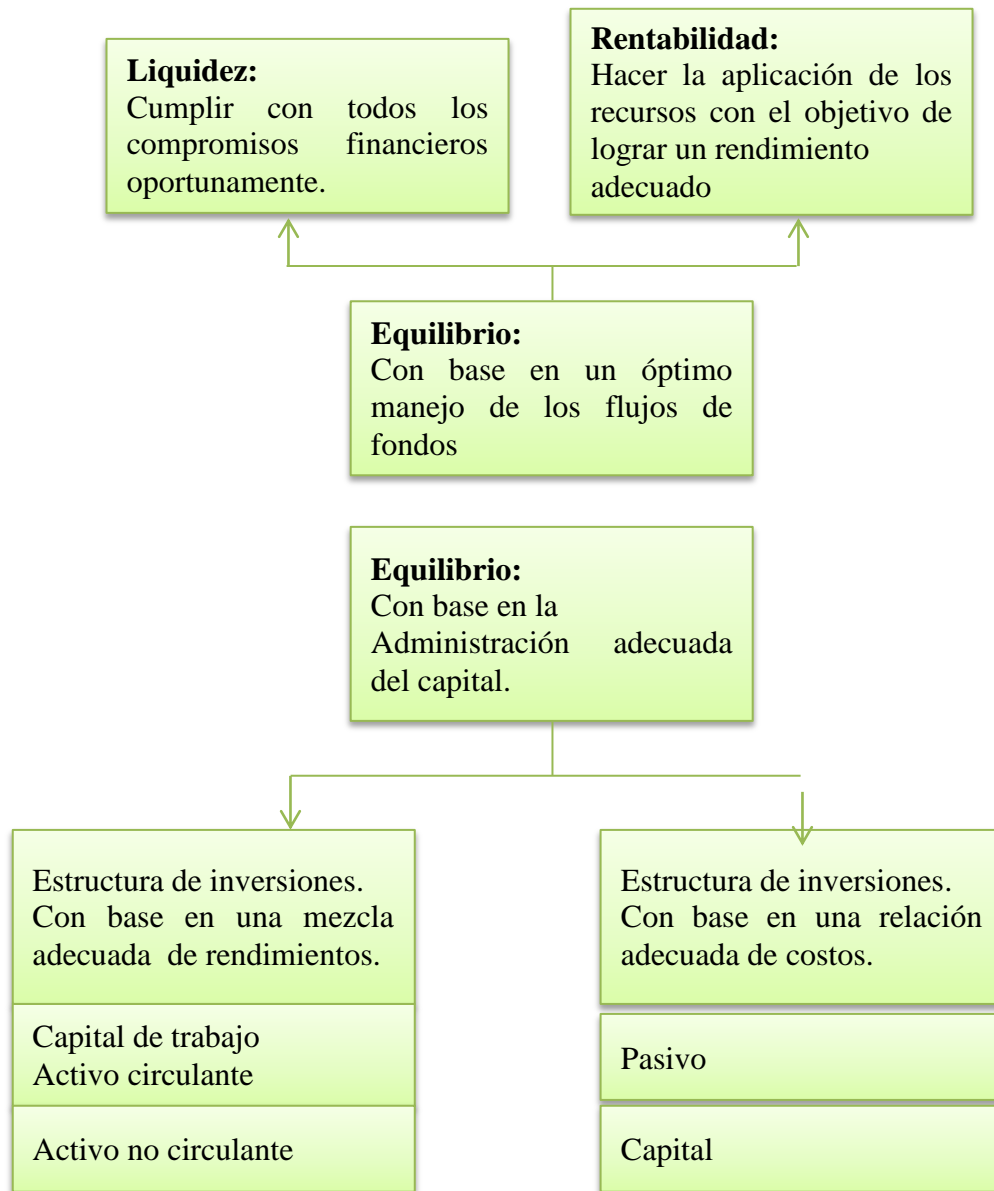
Es importante que la empresa o negocio que se pretende crear se vincule con los mercados de dinero y de capitales para poder obtener los fondos necesarios y de esta manera poder alcanzar las ganancias estimadas.

La función financiera es importante porque suma responsabilidades básicas del administrador financiero para una mejor toma de decisiones sobre las inversiones y de la forma como estas son financiadas.

Determinando cada una de estas funciones el administrador mantiene una relación directa con las decisiones fundamentales que afectan al valor de la empresa.

Se detalla a continuación mediante un gráfico la función de la administración financiera principal dentro de las organizaciones

## GRÁFICO N° 2 FUNCIÓN FINANCIERA



**Fuente:** [www.aliatuniversidades.com.mx](http://www.aliatuniversidades.com.mx).

Como podemos observar en el gráfico número 2 tenemos un cuadro donde nos explica acerca de cómo funciona la administración financiera dentro de las organizaciones.

**1.3.1.6. Decisiones de la Administración Financiera.**

**CUADRO N° 1  
DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.**

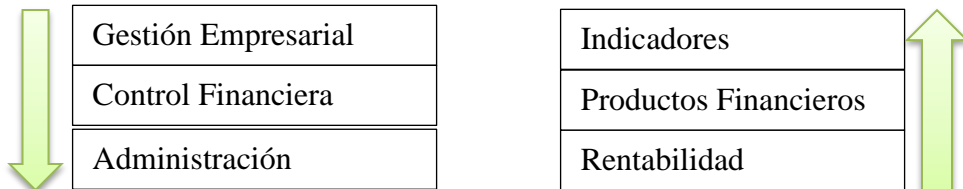
<b>Tipos de Decisiones</b>	<b>Naturaleza</b>	<b>Preguntas Típicas que resuelven.</b>
<b>DECISIONES DE INVERSIÓN</b>	Se relaciona con los activos del Balance General	¿Se debe invertir más en inventarios, cuentas por cobrar o valores negociables?
<b>DECISIONES DE FINANCIAMIENTO</b>	Se relacionan con los pasivos del Balance General	¿Cómo obtener dinero para hacer inversiones? ¿La deuda debe ser a corto plazo o largo plazo? ¿Se debe pedir préstamos en divisas o moneda nacional?
<b>DECISIONES DE ADMINISTRACIÓN DE LOS ACTIVOS</b>	Se relacionan con los manejos de los activos	¿Cuándo debo adquirir activos? ¿Cómo debo administrar los activos?

Fuente: <http://www.slideshare.net/myriam410/administracion-financiera-presentation>

En el recuadro tenemos una breve descripción de las decisiones de la administración financiera con cada tipo de decisiones que se debe tomar al momento de realizar una inversión o un financiamiento relacionando con su naturaleza.

**1.3.1.7. Superordinación conceptual.**

**CUADRO N° 2  
PROCESO DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



Fuente: [www.sisman.utm.edu.ec/libros/facultad.administrativa%20](http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/facultad.administrativa%20)

La administración financiera se encuentra dentro de las finanzas por tanto es una disciplina que optimiza los recursos financieros para el logro de los objetivos de la organización con mayor eficiencia y rentabilidad.

#### ***1.3.1.8. La administración financiera en la empresa***

Una organización que realiza una buena administración financiera coopera para alcanzar su objetivo principal y para tener éxito en el mercado empresarial.

La administración financiera dentro de las organizaciones significa alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados que se tienen mediante la utilidad alcanzada, maximizando el patrimonio de los accionistas y se asocia con los siguientes objetivos:

**a) Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones.-**

Las organizaciones deben generar flujos propios de efectivo para que puedan desarrollarse todas las operaciones de la empresa sin problema, y cuando esto no suceda, entonces puede ser mediante financiamiento, pero con la certeza de que se generarán los fondos necesarios para cumplir con el pago de este financiamiento.

**b) Inversión en activos reales (activos tangibles como inventarios, inmuebles, muebles, equipo).** Para el desarrollo de todas las operaciones de la empresa se debe contar con el equipo necesario, por lo que se tiene que invertir en activos, con una simple regla: toda inversión debe ser en activos productivos (generar fondos).

**c) Inversión en activos financieros:** Aquí se encuentran las cuentas y documentos por cobrar, que posee cada empresa, por lo general estas

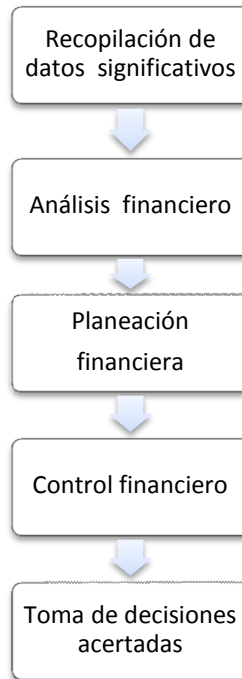
generan un interés de acuerdo al plazo tiene un porcentaje indicado, con ello genera una rentabilidad.

- d) Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo:** Cuando la empresa ha tomado los recursos necesarios para desarrollar las operaciones normales, se deben generar excedentes para realizar inversiones en diferentes instrumentos en instituciones financieras.
  
- e) Coordinación de resultados (reinversión de las utilidades y reparto de utilidades).** La política de dividendos es fundamental en una organización para establecer las normas y reglas de lo que se hará con las utilidades obtenidas en la organización.
  
- f) Administración del capital de trabajo, con la finalidad de disponer de recursos monetarios a corto plazo;** disponibilidad para cumplir con las obligaciones menores a un año.
  
- g) Presentación e interpretación de información financiera.** La información financiera es la base de las finanzas para la toma de decisiones de una manera acertada, ya que se realiza un análisis cuantitativo para determinar las áreas de oportunidad de las organizaciones. Para lograr con los objetivos planteados anteriormente la administración financiera aplica técnicas de acuerdo al siguiente proceso:



*1.3.1.9. Proceso de la administración financiera.*

**GRAFICO N° 3  
PROCESO DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**Fuente:** <http://www.biblioteca.com.cr.htmlglosariofinanciero.shtml>

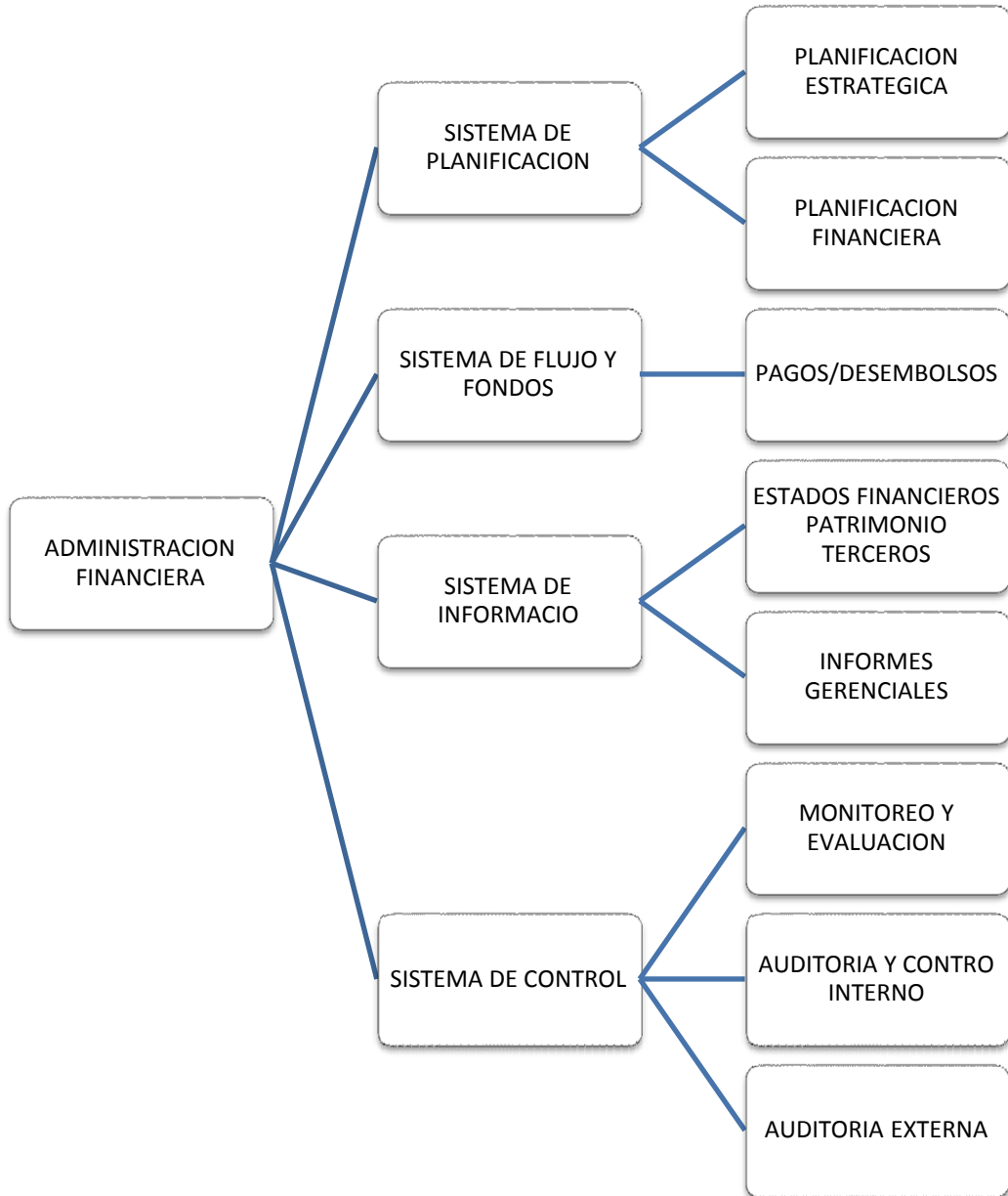
- a) **Recopilación de datos significativos.** Técnica utilizada dentro de la administración financiera que pretende reunir toda la información necesaria como antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, de manera interna y externa, que de manera oportuna y veraz permitan tomar decisiones en relación a los objetivos planteados inicialmente o que permitan visualizar las operaciones a realizar.
- b) **Análisis financiero.** Es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos.

- c) **Planeación financiera.** Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida futura de una organización o empresa, visualizando los resultados de manera anticipada.
  
- d) **Control financiero.** Técnica de la administración financiera que tiene por objeto asegurarse que se lleven a cabo todas las operaciones planteadas inicialmente, de manera eficiente, evaluando de forma conjunta todas las cifras preestablecidas con las reales, para encontrar las desviaciones, deficiencias o fortalezas que ayuden al logro de los objetivos planteados.
  
- e) **Toma de decisiones.** Técnica de la administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la empresa y para el logro de objetivos preestablecidos, en condiciones de certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre. El administrador financiero debe tener una óptica diferente a la de un contador o un administrador, ya que debe enfocarse en el tratamiento de fondos y no en la acumulación de costos y gastos.

El tratamiento de fondos se refiere a analizar los fondos monetarios con los que cuenta la empresa para poder realizar cualquier operación sin problema, de acuerdo al plazo que requiera la organización, ya que tiene obligaciones a corto, mediano y largo plazo; también observa que las inversiones se realicen en los plazos que requiere o necesite la empresa, y así obtener el mayor rendimiento, disponibilidad y eficiencia en el desarrollo de las operaciones de la empresa a través del manejo del dinero. La acumulación de los costos y gastos se refiere a presentar la información contable en los estados financieros dando a conocer el resultado obtenido en un periodo determinado, sin que se conozca si existe o no, la disponibilidad del recurso monetario, ya que sólo presenta la manera en la que se obtuvo el resultado.

*1.3.1.10. Componentes de la administración financiera*

**GRAFICO N° 4  
COMPONENTES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



Fuente: <http://www.biblioteca.com.cr.htmlglosariofinanciero.shtml>

Los componentes de la administración financiera debido son relevantes ya que ayuda a conocer la estructura de cada uno de los sistemas que lo integra, de esta manera logramos tener un mejor entendimiento y con ello administrar de manera óptima los recursos de la empresa.

#### ***1.3.1.11. Objetivos de la administración financiera***

- Brindar las bases conceptuales e instrumentales necesarias para la toma de decisiones en el campo financiero.
- Integrar los elementos contables, administrativos, económicos, matemáticos, estadísticos e institucionales para fundamentar las decisiones en este campo del conocimiento, sustentar las herramientas a utilizar y su aplicación a nivel profesional.

#### ***1.3.1.12. Contribución al campo laboral***

El conocimiento de esta disciplina, cubierto por las asignaturas mencionadas, abre un campo laboral sumamente amplio, no sólo en el área económico-financiera de las organizaciones, sino en la gestión empresarial en general, ya sea a nivel de asesor como profesional independiente o bajo la modalidad de ejecutivo en relación de dependencia, pudiendo lograr, en este último caso, un importante desarrollo personal a nivel gerencial.

Las remuneraciones en este campo de actividad suelen ser muy atractivas, con una demanda creciente muy interesante, en especial en aquellas organizaciones que reconocen el valor económico agregado que aporta esta disciplina. Resulta claro, en función de la experiencia nacional e internacional, que esa falta de reconocimiento perjudica más a las organizaciones (que pierden oportunidades, eficiencia, rentabilidad y hasta su propia supervivencia) que a los propios graduados.

Los temas que durante muchos años descansaron en los libros de texto, hoy forman parte de la agenda cotidiana de los ejecutivos.

Las organizaciones preocupadas por esta temática pueden tener o no fines de lucro, ser PYME o grandes, nacionales o multinacionales y de cualquier sector (comercial, industrial, agropecuario y de servicios). Si bien estas asignaturas no están orientadas en forma específica al sector financiero institucional, ello no obsta para que éste constituya un mercado laboral importante que se nutre de quienes se han formado en esta disciplina.

### ***1.3.2. Ntic's***

BELLOCH, Consuelo, (1998), "Las TIC se desarrollan a partir de los avances científicos producidos en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones". Las TIC son el conjunto de tecnologías que permiten el acceso, producción, tratamiento y comunicación de información presentada en diferentes códigos (texto, imagen, sonido).

El elemento más representativo de las nuevas tecnologías es sin duda el ordenador y más específicamente, Internet. Como indican diferentes autores, Internet supone un salto cualitativo de gran magnitud, cambiando y redefiniendo los modos de conocer y relacionarse del hombre.

#### ***1.3.2.1. Historias de las Tecnologías de la Información y la Comunicación. (TIC's)***

Según AUCANCELA, Rubén y otros. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/36892727/Historias-de-Las-Tics>. Menciona: "La revolución electrónica iniciada en la década de los 70 constituye el punto de partida para el desarrollo creciente de la era digital. Los avances científicos en el campo de la

electrónica tuvieron dos consecuencias inmediatas: la caída vertiginosa de los precios de las materias primas y la preponderancia de las Tecnologías de la Información (Information Technologies) que combinaban esencialmente la electrónica y el software. Pero, las investigaciones desarrolladas a principios de los años 80 han permitido la convergencia de la electrónica, la informática y las telecomunicaciones posibilitando la interconexión entre redes. Desde 1980 a 1990 empieza la explosión de la tecnología con las Tecnologías de la Información y la Comunicación incorporándose a las grandes compañías y con las telecomunicaciones totales mediante el uso de internet. Para 1990 las organizaciones comienzan a gestionar información y conocimiento utilizando las Tecnologías de la Información y la Comunicación. A inicios de la década de los 90 Ecuador accedió a la conectividad e internet. Hubo países que se conectaron más tarde que Ecuador pero lograron niveles de cobertura y velocidad más amplios y rápidos que en este país. Hasta mediados de los 90 no se identificaron iniciativas de las Tecnologías de la Información y la Comunicación para el desarrollo en el campo, es decir en las comunidades, las iniciativas estaban orientadas al uso interno de las organizaciones de la sociedad civil, es recién a partir de la segunda mitad de los 90 que se empiezan a efectuar algunas iniciativas todavía incipientes”.

Actualmente las Tecnologías de la Información y la Comunicación hacen parte integrante y primordial de las organizaciones modernas; la tecnología moderna no sólo tiene implicaciones sociales, sino que también es producto de las condiciones sociales y, sobre todo, económico de una época y país. El contexto histórico es un factor fundamental para explicar su éxito o fracaso frente a tecnologías rivales y las condiciones de su generalización. La sociedad actúa como propulsor decisivo no sólo de la innovación sino de la difusión y generalización de la tecnología.

### *1.3.2.2. Definiciones*

BARTOLOMÉ, Antonio. (1997). La TIC. “Encuentra su papel como una especialización dentro del ámbito de la Didáctica y de otras ciencias aplicadas de la Educación, refiriéndose especialmente al diseño, desarrollo y aplicación de recursos en procesos educativos, no únicamente en los procesos instructivos, sino también en aspectos relacionados con la Educación Social y otros campos educativos. Estos recursos se refieren, en general, especialmente a los recursos de carácter informático, audiovisual, tecnológicos, del tratamiento de la información y los que facilitan la comunicación”. (19 pag.)

CABERO, Julio. (2000). En líneas generales detalla que las nuevas tecnologías de la información y comunicación son las que giran en torno a tres medios básicos: la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones; pero giran, no sólo de forma aislada, sino lo que es más significativo de manera interactiva e interconexiónadas, lo que permite conseguir nuevas realidades comunicativas.

Podríamos definir las TIC como: Tecnologías para el almacenamiento, recuperación, proceso y comunicación de la información.

Las características que diferentes autores especifican como representativas de las TIC, recogidas por Cabero son:

- **Inmaterialidad.** En líneas generales podemos decir que las TIC realizan la creación (aunque en algunos casos sin referentes reales, como pueden ser las simulaciones), el proceso y la comunicación TIC - 2 de 7 de la información. Esta información es básicamente inmaterial y puede ser llevada de forma transparente e instantánea a lugares lejanos.

- **Interactividad.** La interactividad es posiblemente la característica más importante de las TIC para su aplicación en el campo educativo. Mediante las TIC se consigue un intercambio de información entre el usuario y el ordenador. Esta característica permite adaptar los recursos utilizados a las necesidades y características de los sujetos, en función de la interacción concreta del sujeto con el ordenador.
- **Interconexión.** La interconexión hace referencia a la creación de nuevas posibilidades tecnológicas a partir de la conexión entre dos tecnologías.
- **Instantaneidad.** Las redes de comunicación y su integración con la informática, han posibilitado el uso de servicios que permiten la comunicación y transmisión de la información, entre lugares alejados físicamente, de una forma rápida.
- **Elevados parámetros de calidad de imagen y sonido.** El proceso y transmisión de la información abarca todo tipo de información: textual, imagen y sonido, por lo que los avances han ido encaminados a conseguir transmisiones multimedia de gran calidad, lo cual ha sido facilitado por el proceso de digitalización.
- **Digitalización.** Su objetivo es que la información de distinto tipo (sonidos, texto, imágenes, animaciones, etc.) pueda ser transmitida por los mismos medios al estar representada en un formato único universal.
- **Mayor Influencia sobre los procesos que sobre los productos.** Es posible que el uso de diferentes aplicaciones de la TIC presente una influencia sobre los procesos mentales que realizan los usuarios para la adquisición de conocimientos, más que sobre los propios conocimientos adquiridos.



- **Penetración en todos los sectores (culturales, económicos, educativos, industriales...).** El impacto de las TIC no se refleja únicamente en un individuo, grupo, sector o país, sino que, se extiende al conjunto de las sociedades del planeta.
- **Innovación.** Las TIC están produciendo una innovación y cambio constante en todos los ámbitos sociales. Sin embargo, es de reseñar que estos cambios no siempre indican un rechazo a las tecnologías o medios anteriores, sino que en algunos casos se produce una especie de simbiosis con otros medios.
- **Tendencia hacia automatización.** La propia complejidad empuja a la aparición de diferentes posibilidades y herramientas que permiten un manejo automático de la información en diversas actividades personales, profesionales y sociales.
- **Diversidad.** La utilidad de las tecnologías puede ser muy diversa, desde la mera comunicación entre personas, hasta el proceso de la información para crear informaciones nuevas.

En definitiva estos autores manifiestan que las TIC han transformado y evolucionado todos los campos de la ciencia, educación, medicina, negocios, etc. Actualmente las TIC son de gran apoyo en la educación, ya que de esta manera se ha observado notables cambios en la forma de enseñar y aprender tanto en el rol del maestro y el estudiante, además ese debe recalcar la importancia para el docente ya que tendrá que cambiar sus estrategias de comunicación, por esta razón las tics es una herramienta del aprendizaje para los alumnos en ambientes competitivos, por ende se podrá alcanzar los objetivos y metas dentro de la educación.

### ***1.3.2.3. Uso de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación***

Teniendo en cuenta las rápidas transformaciones que actualmente ocurren en el campo de las tecnologías, la denominación de nuevas tecnologías no parece poco apropiada, aunque sea de uso corriente en el medio social. Hay un cierto consenso en considerar nuevas tecnologías a todos aquellos recursos y medios técnicos que giran en torno a la información y la comunicación.

#### **La red internet**

Desde el punto de vista LLERENA Silva, (2008), “Internet es una Red de Redes porque está hecha a base de unir muchas redes locales de ordenadores, o sea de unos pocos ordenadores en un mismo edificio o empresa. Además, ésta es "La Red de Redes" porque es la más grande. Prácticamente todos los países del mundo tienen acceso a Internet.” (pág.23).

El internet forma parte de una herramienta tecnológica de gran uso para la sociedad, que permite la interconexión descentralizada de computadoras, la cual constituye un medio importante de comunicación e información que permite a las personas, organizaciones estar actualizadas. Con esta herramienta se puede trabajar individualmente o grupalmente, permitiendo a las personas mayor flexibilidad en términos de horarios y de localización.

#### **El correo electrónico**

Se considera una herramienta de aprendizaje muy útil, pues facilita el intercambio de información entre individuos u otros colectivos mediante mensajes por ordenador (que incluyen programas, documentos y textos) consiguiendo así satisfacer múltiples necesidades (sociales, laborales, de mejora), mejorar sus niveles de implicación y

desarrollar actuaciones más eficaces que benefician a cualquiera de los sujetos de este proceso, pertenezcan

Esta herramienta tecnológica es de gran relevancia para los que lo usan permitiendo enviar y recibir información especificada y seleccionada de forma personal, ahorrando tiempo, y trabajando de manera eficiente. Los mensajes de correo electrónico posibilitan el envío, además de texto, de cualquier tipo de documento digital también es accesible para imágenes, videos, audios, etc., contribuye a comunicaciones veloces, confiables y precisas.

### **El “chat”**

En el libro GUTIÉRREZ Gonzalo (2009), “un chat es una conversación realizada por medios informáticos. La palabra chat es un anglicismo, usado para describir este tipo de conversación. Chatear es entonces el hecho de participar en este tipo de conversación”. (pág.15).

Es un medio de comunicación en la sociedad que hoy en día es la más utilizada para una mejor conversación entre un grupo de personas y que a la vez constituye una forma más rápida de comunicación. Es, por tanto, una importante herramienta facilitadora del aprendizaje, en cualquiera de sus niveles, y sobre todo en las organizaciones con centros de producción o empleados dispersos

### **La videoconferencia**

Es la evolución última del chat, la cual permite el diálogo a través de una interacción virtual entre muchas personas simultáneamente, y está siendo utilizada por muchas firmas, aunque una de las pioneras fue Shell.

Este medio de comunicación no solo se trata de una comunicación escrita, intervienen la comunicación audiovisual ayudando a que la comunicación sea más compleja y directa. Se consigue mantener reuniones con grupos de personas situadas en lugares alejados entre sí, permitiendo el intercambio de información gráfica, de imágenes, la transferencia de archivos, de vídeo, de voz.

#### ***1.3.2.4. TIC en la Educación***

La incorporación de las TIC a la enseñanza y el aprendizaje es un proceso continuo que no debe verse como una única introducción de formación en tecnología. Los estudiantes de educación superior deben actualizar sus conocimientos y habilidades continuamente, ajustando los cambios del plan de estudios y de la tecnología disponible. “Las TIC en la Educación” tiene como propósito brindar al futuro estudiante las destrezas básicas para integrar de manera crítica y creativa las tecnologías de la información y comunicación en el proceso de enseñanza y aprendizaje. Se proponen las TIC como medio para abordar algunos de los problemas a los que se puede enfrentar, tales como: complementar y ampliar la variedad de recursos didácticos; facilitar la interacción entre profesores y alumnos en situaciones de aprendizaje; incrementar el interés de los temas tratados en clase.

#### ***1.3.2.5 Las TIC en el proceso de Enseñanza y Aprendizaje***

Las TIC han llegado a ser uno de los pilares básicos de la sociedad y hoy es necesario proporcionar al ciudadano una educación que tenga que cuenta esta realidad.

Las posibilidades educativas de las TIC han de ser consideradas en dos aspectos: su conocimiento y su uso.

El primer aspecto es consecuencia directa de la cultura de la sociedad actual. No se puede entender el mundo de hoy sin un mínimo de cultura informática. Es preciso

entender cómo se genera, cómo se almacena, cómo se transforma, cómo se transmite y cómo se accede a la información en sus múltiples manifestaciones (textos, imágenes, sonidos) si no se quiere estar al margen de las corrientes culturales. Hay que intentar participar en la generación de esa cultura. Es ésta la gran oportunidad, que presenta dos facetas:

- Integrar esta nueva cultura en la Educación, contemplándola en todos los niveles de la Enseñanza
- Ese conocimiento se traduzca en un uso generalizado de las TIC para lograr, libre, espontánea y permanentemente, una formación a lo largo de toda la vida.

El segundo aspecto, aunque también muy estrechamente relacionado con el primero, es más técnico. Se deben usar las TIC para aprender y para enseñar. Es decir el aprendizaje de cualquier materia o habilidad se puede facilitar mediante las TIC y, en particular, mediante Internet, aplicando las técnicas adecuadas. Este segundo aspecto tiene que ver muy ajustadamente con la Informática Educativa.

No es fácil practicar una enseñanza de las TIC que resuelva todos los problemas que se presentan, pero hay que tratar de desarrollar sistemas de enseñanza que relacionen los distintos aspectos de la Informática y de la transmisión de información, siendo al mismo tiempo lo más constructivos que sea posible desde el punto de vista metodológico.

Por lo tanto, los programas dirigidos a la formación de los profesores en el uso educativo de las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación deben proponerse como objetivos:

- Contribuir a la actualización del Sistema Educativo que una sociedad fuertemente influida por las nuevas tecnologías demanda.

- Facilitar a los profesores la adquisición de bases teóricas y destrezas operativas que les permitan integrar, en su práctica docente, los medios didácticos en general y los basados en nuevas tecnologías en particular.
- Adquirir una visión global sobre la integración de las nuevas tecnologías en el currículum, analizando las modificaciones que sufren sus diferentes elementos: contenidos, metodología, evaluación, etc.
- Capacitar a los profesores para reflexionar sobre su propia práctica, evaluando el papel y la contribución de estos medios al proceso de enseñanza-aprendizaje.

Ante lo mencionado se puede decir que las NTics actualmente es una faceta relevante en el proceso de enseñanza-aprendizaje que ha ido produciendo diversos cambios y transformación es en los sistemas educativos, exigiendo nuevos roles, nuevas metodologías, nuevas técnicas de enseñanza y aprendizaje en los estudiantes y docentes, se ha podido observar en el rol del docente una mejor aplicación de técnicas para enseñar a los estudiantes.

#### ***1.3.2.6. Importancia de las TIC en la Educación***

SALAVARRIETA Luis Eduardo, (2004) Las nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación han evolucionado espectacularmente en los últimos años, debidas especialmente a su capacidad de interconexión a través de la Red. Esta nueva fase de desarrollo va a tener gran impacto en la organización de la enseñanza y el proceso de aprendizaje. La acomodación del entorno educativo a este nuevo potencial y la adecuada utilización didáctica del mismo supone un reto sin precedentes. Se han de conocer los límites y los peligros que las nuevas tecnologías plantean a la educación y reflexionar sobre el nuevo modelo de sociedad que surge de esta tecnología y sus consecuencias.

Las creaciones tecnológicas han proporcionado a la humanidad nuevos canales de comunicación y diferentes fuentes de información ayudando a difundir modelos de

comportamiento social, actitudes, valores, etc. Actualmente con la llegada de las diferentes herramientas tecnológicas se puede obtener una situación donde la información sea más veraz y rápida, incluso excesiva ya que vivimos en una sociedad tecnológica.

En línea con estos planteamientos, el auge de las nuevas tecnologías, y en especial el advenimiento del "tercer entorno" (el mundo virtual) tiene importantes incidencias en educación. De entre ellas se destacan:

- Exige nuevas destrezas. El "tercer entorno" es un espacio de interacción social en el que se pueden hacer cosas, y para ello son necesarios nuevos conocimientos y destrezas. Además de aprender a buscar y transmitir información y conocimientos a través de las TIC (construir y difundir mensajes audiovisuales), hay que capacitar a las personas para que también pueda intervenir y desarrollarse en los nuevos escenarios virtuales.
- Seguirá siendo necesario saber leer, escribir, calcular, tener conocimientos de ciencias e historia, pero todo ello se complementará con las habilidades y destrezas necesarias para poder actuar en este nuevo espacio social telemático.
- Posibilita nuevos procesos de enseñanza y aprendizaje, aprovechando las funcionalidades que ofrecen las TIC: proceso de la información, acceso a los conocimientos, canales de comunicación, entorno de interacción social. Además de sus posibilidades para complementar y mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje presenciales, las TIC permiten crear nuevos entornos on-line de aprendizaje, que elimina la exigencia de coincidencia en el espacio y el tiempo de profesores y estudiantes.
- Demanda un nuevo sistema educativo (una política tele educativa) con unos sistemas de formación en el que se utilizarán exhaustivamente los instrumentos TIC, las redes telemáticas constituirán nuevas unidades básicas del sistema (allí los estudiantes aprenderán a moverse e intervenir en el nuevo entorno), se

utilizarán nuevos escenarios y materiales específicos (on-line), nuevas formas organizativas, nuevos métodos para los procesos educativos.

- Exige el reconocimiento del derecho universal a la educación también en el "tercer entorno". Toda persona tiene derecho a poder acceder a estos escenarios y a recibir una capacitación para utilizar las TIC.

En lo referente se dice que la sociedad de la información en general y las nuevas tecnologías en particular inciden de manera significativa en todos los niveles del mundo educativo, donde las nuevas generaciones van asimilando de manera natural esta nueva cultura que se va conformando muchas veces importantes esfuerzos de formación, de adaptación y de desaprender muchas cosas que ahora se hacen de otra forma o que simplemente ya no sirven.

#### ***1.3.2.7. Beneficios de las TIC en la Educación***

MIRANDA Carlos,( 2009) La Tecnología de la Información eleva la calidad del proceso educativo al permitir la superación de las barreras de espacio y tiempo, una mayor comunicación e interacción entre sus actores, la construcción distribuida de crecientes fuentes de información, la participación activa en el proceso de construcción colectiva de conocimiento y la potenciación de los individuos gracias al desarrollo de las habilidades que esto implica.

#### ***Mayor comunicación***

Nuevos canales y vías de comunicación permiten superar las limitaciones de tiempo, personalidad, privacidad e intimidad presentes en la interacción cara a cara de los actores en el proceso educativo.

- Mayor posibilidad de interacción entre estudiantes y maestros.



- Interacción con estudiantes y educadores de otros programas, instituciones y lugares.
- Contacto directo y frecuente entre los actores del proceso educativo (personas e instituciones) tanto a nivel local y regional como nacional e internacional. Esto abre la posibilidad de mejorar la gestión de las instituciones y la práctica docente, a través del contacto con otras experiencias y propuestas metodológicas.
- En adición, estudiantes, docentes e investigadores pueden tener contacto directo más fácilmente con los autores y las fuentes de conocimiento y material didáctico o investigativo.
- Transmitir y construir colaborativamente ideas, conceptos, proyectos, visiones y reforzar la conciencia de las mismas a todos los actores del proceso educativo. Esto permite la divulgación amplia, rápida y económica de publicaciones y de resultados investigativos.

***Mejor administración y distribución del conocimiento.***

- Facilidad para la construcción de una base de conocimiento.
- Herramientas para la clasificación, organización, manejo y filtro de la información.
- Mayor facilidad y eficiencia en la actualización, reuso y distribución de contenidos y materiales didácticos.
- Más opciones de práctica y aprendizaje por ejercicios. En un entorno tradicional, un estudiante sólo contará con las preguntas y los ejercicios indicados por el maestro o listados en el libro de texto. En un entorno informatizado los mismos temas pueden ser preguntados incontables veces con distintos formatos y estructuras, valores, orden y preguntas, ofreciendo desafíos para el estudiante y permitiéndole ejercitar sus conocimientos mediante la práctica.

### ***Mayores fuentes de conocimiento y oportunidades de investigación y estudio***

- Acceso a más información y a sus fuentes directas.
- Estudiante y educador tienen mayor acceso al conocimiento, realidades y experiencias, informaciones, noticias, eventos, investigaciones y desarrollos científicos y culturales.
- Al contar los estudiantes con más información y fuentes, se puede fortalecer el proceso de construcción de conocimiento y dedicar más tiempo al mismo, en vez de a la parte mecánica de búsqueda de información, haciéndose un uso más provechoso del tiempo dedicado a las actividades educativas.
- Lo anterior se traduce en el campo de la investigación y de los docentes en una mayor facilidad para la construcción de nuevos conocimientos y materiales.

### ***Aprendizaje colectivo***

- Las herramientas TIC permiten convertir el aprendizaje en una experiencia colectiva y participativa donde todos pueden realizar importantes aportes al proceso y aprender de los demás.
- El estudiante tiene más oportunidades de participar activamente, consultando, opinando, proponiendo y contradiciendo en su propio tiempo y sin la presión proveniente por la competitividad que muchas veces implica el ambiente del aula.

### ***Desarrollo de habilidades adicionales***

- Su uso induce el desarrollo de habilidades de manejo, asociación y conceptualización que van más allá de la simple adquisición de conocimiento.
- La posibilidad de contenidos adicionales y ampliados, permite incentivar la habilidad de exploración e investigación del individuo.

### ***Crecimiento como persona***

- Tanto el docente como el estudiante tienen la oportunidad de conocer más sobre los temas que le son de su interés particular y crecer al socializar con personas afines y contar con acceso a informaciones sobre grupos, actividades, instituciones y novedades.

### ***Mejor gestión institucional y servicio***

- Mayor control e información disponible sobre los recursos usados en el proceso educativo permitirán una mejor planificación y una distribución y asignación más eficiente de los recursos.
- Mayor transparencia de la gestión a través de más información suministrada abiertamente.
- Un mejor servicio a los padres, estudiantes y público en general a través de los distintos canales de comunicación, de información y de interacción.
- Automatización, agilización y eficiencia de procesos

Los beneficios que le proporcionan las Tics a la educación, desde la enseñanza a través de los diferentes métodos aprendidos en aula, los beneficios son muy claros ya que ayudan en el proceso a los alumnos entrenar mejorar sus habilidades, también generan ventajas tales como un público instruido, nuevos empleos, innovación, oportunidades comerciales y el avance de las ciencias y la educación en escuelas, colegios, universidades es decir a nivel de toda la sociedad, además las tics ayuda a tener una mejor relación interpersonal en el mundo tecnológico, ya que incrementa interacción y colaboración entre personas, con las Tics se puede incentivar un elevado grado de conectividad permitiendo el desarrollo de los individuos.

### ***1.3.2.8. Ventajas y Desventajas de las Tecnologías de la Información y la Comunicación***

GUARÍN, Angélica. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos89/ticstecnologias-informacion-y-comunicacion/tics-tecnologias-informacion-y-comunicacion.shtml>. Dice: “Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's), así como otras estrategias de innovación tecnológica y científica, presentan una relación directa con cambios de tipo procedimental, cultural, estratégico, productivo, etc.

Estos cambios, implican que organizaciones y personas desarrollen una serie de pasos, que les permitan asimilar y adaptarse a dichos cambios, para posteriormente aceptar e implementar las nuevas prácticas y estrategias que esto conlleva.

A continuación, se describen las ventajas y desventajas que pueden presentarse, en la utilización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) en el desarrollo de actividades personales y organizacionales.

#### ***1.3.2.8.1. Ventajas tecnologías de la información y la comunicación (TIC's)***

- Las TIC's favorecen la continua actividad intelectual
- Desarrollan la creatividad y el aprendizaje cooperativo
- Mejoran las competencias de expresión y creatividad
- Desarrolla habilidades de búsqueda y selección de información.
- Son un canal de fácil acceso a mucha información de todo tipo.
- Las TIC's favorecen el incremento de la productividad y el acceso a nuevas tecnologías.

Estas ventajas genera una mejor enseñanza y aprendizaje de todos quienes hagan uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, esta facilita e incrementa el manejo de la información fomentando la interacción y comunicación entre los individuos, de esta manera brinda un adecuado manejo de las herramientas tecnológicas, mayor comunicación entre profesores y alumnos y un aprendizaje cooperativo.

#### ***1.3.2.8.2. Desventajas tecnologías de la información y la comunicación.***

- Las TIC's pueden generar distracciones,
- Dispersión,
- Pérdida de tiempo,
- Información poco fiable,
- Aprendizaje superficial
- Dependencia de los demás.
- Las TIC's pueden llegar a ser promotoras de la disminución de puestos de trabajo, ya que estos son reemplazados por tecnologías mayormente eficientes y económicas.” (Fecha de consulta: 16 de Mayo de 2013).

La importancia del uso de las TIC en la educación en sistemas presenciales, virtuales o a distancia, han logrado avances sustanciales en la introducción de las TIC en diversas instituciones educativas, que abre puertas de acceso a la sociedad del conocimiento.

El uso NTics en los diferentes niveles y sistemas educativos tienen un impacto significativo en el desarrollo del aprendizaje de los alumnos y en el fortalecimiento de sus competencias para su vida profesional.

### ***1.3.2.9. Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación y Bibliotecas Universitarias***

Para DUART, Josep (2005) “En este nuevo entorno que se configura alrededor de las bibliotecas universitarias las NTIC están desempeñando un papel esencial, aunque hay que recalcar que ya lo venían desempeñando mediante la automatización de los catálogos que se llevó a cabo durante la pasada década. En este sentido las bibliotecas se consideran muy permeables a la hora de introducir las innovaciones que aportan las NTIC.” (Pág. 22).

Las bibliotecas van de la mano con las NTIC, Hoy en día, desde la comodidad de nuestras casas podemos renovar el préstamo de un libro, consultar bases de datos en línea, hacer uso de servicios especializados de información en línea, visitar una biblioteca sin la necesidad de estar físicamente en ella, en base a estas facilidades ayuda a los alumnos mejorar la calidad de la educación donde los estudiantes se interés más por aprender e investigar obteniendo información rápida y verídica.

## ***1.3.3. Técnicas de aprendizaje***

### ***1.3.3.1. Definición***

Es el conjunto de actividades que el maestro estructura para que el alumno construya el conocimiento, lo transforme, lo problematice, y lo evalúe; además de participar junto con el alumno en la recuperación de su propio proceso. De este modo las técnicas didácticas ocupan un lugar indispensable en el proceso de enseñanza aprendizaje, son las actividades que el docente planea y realiza para facilitar la construcción del conocimiento.

Esta técnica consiste en solicitar al alumno la resolución de problemas, mediante ello se podrán evaluar los conocimientos y habilidades que éste tiene. Los problemas que

se presenten al alumno pueden ser de orden conceptual, para valorar el dominio del estudiante a nivel declarativo o bien pueden implicar el conocimiento de la secuencia de un procedimiento. En esta técnica puede hacerse uso de los siguientes instrumentos

El autor LONDOÑO F, (2010). Menciona que “Las técnicas de aprendizaje las conciben como el conjunto de actividades que el maestro estructura para que el alumno construya el conocimiento, lo transforme, lo problematice, y lo evalúe; además de participar junto con el alumno en la recuperación de su propio proceso. (Pág. 3)

De este modo las técnicas didácticas ocupan un lugar indispensable en el proceso de enseñanza aprendizaje, son las actividades que el docente planea y realiza para facilitar la construcción del conocimiento.

### ***1.3.3.2. Principales Teorías del Aprendizaje***

#### ***1.3.3.2.1. Conductismo***

Defiende el empleo de procedimientos experimentales para estudiar el comportamiento observable (la conducta), considerando el entorno como un conjunto de estímulos-respuesta. TEORÍA COGNITIVA. Asume que el aprendizaje se produce a partir de la experiencia y lo concibe como una representación de la realidad.

Pone el énfasis, por tanto, en el modo en que se adquieren tales representaciones del mundo, se almacenan y se recuperan de la memoria o estructura cognitiva. Es un proceso de la mente cuyo objeto es la manera de registrar e interpretar el conocimiento.

#### ***1.3.3.2.2. Humanismo***

Se centra en la persona. Propone al ser humano como un ser integral, libre, creativo, consciente e intencional cuyo primordial objetivo es su autorrealización.

#### ***1.3.3.2.3. Constructivismo***

Propone un papel activo del estudiante en el proceso de conocimiento para dar sentido a la información.

#### ***1.3.3.2.4. Técnica conductista***

Su objetivo es conseguir una conducta determinada, a través de metas claras que se logran con el repaso periódico. Realizar un horario bien definido. Participar en clase y revisar cada día los apuntes de la clase. Motivación e interés hacia las sesiones de repaso. Concentración a la hora de leer, comprender y memorizar.

#### ***1.3.3.2.5. Teoría cognitiva***

El objetivo de esta teoría es analizar procesos internos como la comprensión, la adquisición de nueva información a través de la percepción, la atención, la memoria, el razonamiento, el lenguaje. Se producen los procesos de selección-retención-recuperación de datos, reorganizaron, reconstrucción y re conceptualización del conocimiento

#### ***1.3.3.2.6 Técnicas cognitivas***

Pre-lectura: Primer vistazo que se le da a un tema para sacar una idea general del mismo. Conviene hacerla el día anterior a la explicación del profesor pues así nos servirá para comprenderlo mejor y aumentará nuestra atención e interés en clase.



Lectura comprensiva: Consiste en leer detenidamente el tema entero, colocando notas al margen. Las palabras o conceptos que se desconozcan se buscarán en el diccionario. Resumen: Extraer de un texto todo aquello que nos interesa saber y queremos aprender. Se escribe lo subrayado. El esquema: Trata de expresar gráficamente y debidamente jerarquizadas las diferentes ideas de un tema. Ej: mapa conceptual.

### ***1.3.3.3. La simulación como técnica heurística***

Según el autor JOSE , (2007); hace referencia a la “técnica de la simulación como parte de la educación orientada a los procesos de aprendizaje que conforman un frente ampliamente seguido por los docentes, prueba de ello es la expansión tanto de las herramientas comerciales como de los proyectos de investigaciones, tesis y cátedras dedicadas a esta área.”

El aspecto mediático de esta parcela de conocimiento la hace muy atractiva ya que su uso no sólo se circunscribe a la educación sino que trasciende al campo empresarial y de la gestión.

La simulación engloba técnicas y medios informáticos tan variados como la Multimedia, la Inteligencia Artificial, la Dinámica de Sistemas, etc. La aplicación de esta técnica fomenta

Con respecto a este punto se debe recalcar que en función de las tecnologías y la globalización las futuras generaciones deben prepararse con el conocimiento hoy para poder desarrollarse de forma competitiva en el entorno de hoy y mañana. Pretende mostrar la relevancia de los métodos y técnicas de estudio en el diario vivir de una persona que se encuentre cursando estudios; ya sean escolares, universitarios o superiores.

### ***1.3.4. SIMULADOR***

SCHROEDER Roger, (2008) “Simulador proviene del latín *simulare* que significa representar algo, fingiendo o imitando, entonces un simulador de negocios es un programa de computadora que genera un ambiente provisto de escenarios que simulan una situación de negocios competitiva que trata de ser lo más cercano a la realidad.”(Pág. 10)

#### ***1.3.4.1. Concepto***

Según RAMÍREZ Jorge, (2010) “Los simuladores de negocios o juego de negocios (*businessgame* en inglés) son herramientas de apoyo en el proceso de aprendizaje, dado que permiten establecer un ambiente virtual de negocios a fin que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de una área específica de la misma.”(Pág. 54)

Para BUSTAMANTE Hector,(2007) la simulación es; “Una técnica numérica para conducir experimentos en una computadora digital. Estos experimentos comprenden ciertos tipos de relaciones matemáticas y lógicas, las cuales son necesarias para describir el comportamiento y la estructura de sistemas complejos del mundo real a través de largos periodos de tiempo.”(Pag.10)

Basándose en los conceptos anteriores la simulación consiste en crear un ambiente de negocios con actividades que involucran en el medio así como también los recursos; para ello se utiliza la simulación como herramienta la misma que contendrá escenarios , en la que el estudiante podrá aplicar sus conocimientos técnicos a prácticos y en función de esto poder tomar decisiones.

#### ***1.3.4.2. Funciones del simulador***

El autor RUIZ José (2008) menciona que; “La Función básica de los simuladores es; “Desarrollar en los participantes las habilidades de dirección y de toma de decisiones. Esto consigue que la gente que se interesa por un mejor inicio de su negocio y no morir en el intento, es consciente de que una decisión de un área en particular en la empresa, afecta a todas las demás áreas.”(Pag.25)

El autor RUIZ José (2008) expone que: “Mostrar los aspectos claves que se deben tomar en cuenta durante las decisiones que toman los directivos de una empresa para implantar las principales actividades que se llevan a cabo durante la administración de la misma, considerando tanto los factores internos que lo afectan, así como de las variables más importantes del contexto que influyen en su desempeño. De esta manera, los simuladores permiten mostrar el impacto que causan las decisiones directivas sobre el desempeño global de una empresa. Simulación en la toma decisiones que están relacionadas con la formulación y la ejecución de las principales acciones de toda la empresa o el negocio según sea el caso y por área que los directivos de las empresas llevan a cabo en un contexto de competencia y de cambio en las variables del entorno que las afectan.”(Pág. 25)

Con respecto a las funciones del simulador se puede decir que principalmente busca desarrollar un ambiente de análisis en donde expone todas las situaciones posibles y la orientación posible para la toma de decisión la cual debe estar argumentada en función de los recursos y el ambiente empresarial

#### ***1.3.4.3. Características***

Con respecto a las características de los simuladores en general, se puede decir que los simuladores de negocios son modelos que se construyen a partir de especificar un número de variables relevantes internas (que son las acciones que se realizan

internamente en el negocio o en la empresa) y también externas, las cuales deben permitir simular la operación de una empresa en un contexto cambiante y de competencia con otras compañías similares.

Así, en el diseño del programa se deben considerar todas las interacciones posibles entre las variables seleccionadas, a fin que el modelo represente tanto las distintas operaciones que desarrolla una empresa, como el efecto de los cambios del ambiente sobre la misma.

El simulador considera roles diferentes para el usuario docente tutor y para el usuario aprendiz, permitiendo una comunicación fluida entre ambos sin restricciones de lugar y tiempo.

Debe integrar la base teórica con la metodología técnica en los procesos considerados, dentro del alcance, del modelo de simulación.

Debe ser capaz de integrarse eficientemente con el trabajo del docente tutor y con el programa de capacitación, sea este de tipo presencial, a distancia o mixto.

Facilita el proceso de evaluación y hace eficiente la retroalimentación al aprendiz, sin incrementar el trabajo para el docente tutor.

Debe considerar facilidades para la elaboración de cronogramas de simulación, tutoría, chats, envío de archivos.”

Según el análisis de las características mencionadas por el autor antes mencionado se puede decir que específicamente el simulador de negocios se caracteriza por contener una interacción entre los recursos, crear ambientes, identificar procesos y más aún permite la retroalimentación cada uno de estos cuenta con escenarios distintos según

la decisión lo cual permite tener la visión exacta de lo que realmente puede ocurrir de acuerdo a la decisión tomada.

#### ***1.3.4.4. Clasificación***

ZEGARRA Ricardo, (2004); menciona que los simuladores se clasifican en:

**Generales:** cuando están orientados a mostrar el uso de las estrategias a nivel de negocios y las principales decisiones que debe tomar la dirección general de una empresa.

**Específicos:** cuando están enfocados a simular las actividades de un área específica de una empresa como marketing, finanzas y producción.

- Markstrat, Brandmaps, Marketplace, Shoes, marketing game y Marketing Simulation: orientados a simular las actividades de marketing.
- Fingame: para el área de finanzas.
- Forad: enfocado al área de finanzas internacionales.
- Intopia: para los negocios internacionales.
- The Management/AccountingSimulation: para el área de contabilidad.

De acuerdo a este antecedente conceptual se puede decir que los simuladores generales se aplican a nivel de empresa y los específicos a nivel de áreas de la empresa.

#### ***1.3.4.5. Aplicación de los simuladores***

NOGUERA Manuel, (2010); menciona que los simuladores se aplican a:

- **Simulación por computadora**

Es un intento de modelar situaciones de la vida real por medio de un programa de computadora, lo que requiere ser estudiado para ver cómo es que trabaja el sistema. Ya sea por cambio de variables, quizás predicciones hechas acerca del comportamiento del sistema.

La simulación por computadora se ha convertido en una parte útil del modelado de muchos sistemas naturales en física, química y biología, y sistemas humanos como la economía y las ciencias sociales (sociología computacional), así como en dirigir para ganar la penetración su comportamiento cambiará cada simulación según el conjunto de parámetros iniciales supuestos por el entorno. Las simulaciones por computadora son a menudo consideradas seres humanos fuera de un loop de simulación.

Tradicionalmente, el modelado formal de sistemas ha sido a través de un modelo matemático, que intenta encontrar soluciones analíticas a problemas que permiten la predicción del comportamiento de un sistema de un conjunto de parámetros y condiciones iniciales.

La simulación por computadora es frecuentemente usada como un accesorio para, o sustitución de, sistemas de modelado para los cuales las soluciones analíticas de forma cerrada simple no son posibles.

Ahí se encuentran muchos tipos diferentes de simulación por computadora, la característica común que todas ellas comparten es el intento por generar una muestra de escenarios representativos para un modelo en que una enumeración completa de todos los estados posibles sería prohibitiva o imposible.

Varios paquetes de software existen para modelar por computadora en el funcionamiento de la simulación se realiza sin esfuerzo y simple (por ejemplo: la simulación Monte Carlo y el modelado estocástico como el Simulador de Riesgo).

Es cada vez más común escuchar acerca de simulaciones a muchas clases designadas como "ambientes sintéticos". Esta etiqueta ha sido adoptada al ampliar la 12 definición de "simulación", que abarca virtualmente cualquier representación computarizada.

- **Simulación en informática**

En informática la simulación tiene todavía mayor significado especializado: Alan Turing usó el término "simulación" para referirse a lo que pasa cuando una computadora digital corre una tabla de transición de estado (corre un programa) que describe las transiciones de estado, las entradas y salidas de una máquina sujeta a discreto-estado.

La simulación computarizada de una máquina sujeta. En programación, un simulador es a menudo usado para ejecutar un programa que tiene que correr en ciertos tipos de inconvenientes de computadora o en un riguroso controlador de prueba de ambiente. Por ejemplo, los simuladores son frecuentemente usados para depurar un microprograma (micro código) o algunas veces programas de aplicación comercial.

Dado que, la operación de computadoras es simulada, toda la información acerca de la operación de computadoras es directamente disponible al programador, y la velocidad y ejecución pueda variar a voluntad.

Los simuladores pueden ser usados para interpretar la ingeniería de seguridad o la prueba de diseño de lógica VLSI, antes de que sean construidos. En informática

teórica el término "simulación" representa una relación entre los sistemas de transición de estado. Esto es usado en el estudio de la semántica operacional.

En el área de las ciencias son de gran ayuda ya que los estudiantes relacionan conceptos abstractos con reales (el choque de moléculas) y también ayuda en el sentido de los recursos ya que solo se tiene que disponer con un par de computadores y no con todo el aparataje de un laboratorio entero. (pág.37)

#### ***1.3.4.6. Simulación en la preparación del personal***

La simulación es usada en el entrenamiento o preparación tanto del personal civil como militar; esto sucede cuando es prohibitivamente caro o simplemente muy peligroso para permitirle usar equipo real a un aprendiz en el mundo real. En esta última situación ellos aprenderán valiosas lecciones en un ambiente virtual seguro.

La conveniencia es permitir errores durante el entrenamiento para un sistema crítico de seguridad. El entrenamiento simulado típicamente viene en tres categorías:

- **Simulación de "Vida"**, es cuando las personas reales usan equipo simulado en el mundo real.
- **Simulación "Virtual"**, es cuando las personas reales usan equipo simulado en mundos simulados o ambientes virtuales.
- **Simulación "Constructiva"**, es cuando personas simuladas, usan equipo simulado, en ambientes simulados.

#### ***1.3.4.7. Simulación en la educación***

Este tipo de simulación es un tanto parecida a la de entrenamiento o preparación.



Ellas se enfocan en tareas específicas. En el pasado los videos eran usados por maestros y para educar alumnos a observar, solucionar problemas y jugar un rol; sin embargo se ha visto desplazada por la simulación, puesto que ésta incluye viñetas narrativas animadas.

Estas son videos de caricaturas hipotéticas e historias basadas en la realidad, envolviendo a la clase en la enseñanza y aprendizaje, también se usa para evaluar el aprendizaje, resolver problemas de habilidades y disposición de los estudiantes, y el servicio de los profesores.

Después de identificar acerca de las aplicaciones de la simulación se puede analizar que es aplicable en cada área y también se lo realiza en función de la necesidad, hoy en día la mayor parte de negocios lo están aplicando especialmente a nivel de Gerencia y Entrenamiento de Recursos Humanos y Educación

#### ***1.3.4.8. Ventajas***

En autor LUCAS Ricardo, (2007), en su publicación; “Educación Gerencial” Analiza y señala que las ventajas que suponen son para los propios participantes y para las empresas:

##### ***1.3.4.8.1. Para los participantes***

Mejorar la técnica para plantear e implantar estrategias de negocio en el proceso de dirección de empresas o Reconocer la forma en cómo se ve afectado el desempeño de una compañía por las decisiones que se toman en cada una de las áreas funcionales o entender la importancia de las relaciones entre departamentos (Recursos Humanos, Financiero, Logística, Producción, Ventas) o Incrementar la capacidad en el proceso de la toma de decisiones o Desarrollar habilidades para el trabajo en equipo

#### ***1.3.4.8.2. Para las empresas***

Incluye en sus programas de capacitación un simulador de negocios como herramienta para formar a sus ejecutivos o Permitir a sus empleados el desarrollo de nuevas habilidades gerenciales y directivas

Tomando en cuenta el aspecto de ventajas es importante recalcar también que, aquellos que reciben y conocen sobre la el manejo de simuladores según el área a la que corresponda se sobrentiende que es práctico y se ha adiestrado para el uso de la nueva forma de llevar o direccionar las actividades en su perfil profesional

#### ***1.3.4.8.3. Beneficios del simulador de negocios***

Siguiendo con la conceptualización en este punto sobre beneficio de los simuladores se hace referencia al autor LAMONT, David (2006, Pág.28); el cual menciona sobre los beneficios que entre los cuales menciona:

- Dar la oportunidad de desarrollar e implementar una estrategia sofisticada y obtener retroalimentación.
- Dar la oportunidad de resolver problemas dinámicos complejos en un ambiente no preciso.
- Dar la oportunidad de usar lo que aprendimos en otras clases e integrarlas para resolver problemas.
- Ayudarnos a desarrollar las habilidades de persuasión en la comunicación
- Dar una perspectiva general de la administración
- Dar la perspectiva de cómo pensar como propietario.

- Una parte muy importante dentro del simulador y que no menciona Lamont, es la oportunidad de convivir, conocer, entender y aprender de lo que hacen y cómo lo hacen en las distintas áreas dentro de la empresa que en este caso son producción, finanzas y administración y por supuesto la continua interacción, coordinación y dependencia que debe existir dentro de estas.

Este autor menciona los beneficios para al área empresarial sin embargo al autor que a continuación citamos lo hace desde el punto de la educación.

#### ***1.3.4.8.4. Los beneficios de los simuladores aplicados a la educación son:***

Según el autor HORN Robert, (2009) expone los beneficios desde el enfoque educacional y entre lo que cita:

- Aprender como competir en una dinámica de ambiente internacional.
- Aprender a desarrollar y presentar planes estratégicos coherentes.
- Aprender a trabajar de forma cooperativa dentro de un equipo bajo incertidumbre y presiones de tiempo.
- Desarrollar la habilidad de defender tus ideas con análisis y argumentos.
- Aprender términos clave que se manejan en los corporativos
- Preparar para la tomar decisiones más razonadas.
- Lidar con algunos retos y riesgos.
- Preparar para responder rápidamente a un mercado cambiante.
- Anticipar y reaccionar ante las acciones y comportamiento de la competencia y consumidor.
- Evaluar el resultado de las decisiones tomadas.

En un mundo tan competitivo y cambiante las acciones y estrategias no se pueden llevar como antes, tratando de jugar ajedrez, si no como un videojuego actual, con

decisiones bien pensadas pero rápidas, estando alerta a oportunidades y amenazas tratando de anticiparse.

Como aporte a la los beneficios es importante mencionar que hoy en día una de las necesidades del entorno es el uso de las tecnologías y que mejor si estas están enfocadas al medio practico y entorno laboral y más aún, que este sea impartido desde las bases que en este caso es las instituciones de educación

#### ***1.3.4.9. Importancia de los Simuladores de Negocios***

Según el autor CARLOS Delgado, (2004) menciona que, “hace años no se podía expresar con exactitud la importancia de los simuladores de negocios dentro de una empresa, a lo largo de los años con los nuevos avances tecnológicos es conveniente e importante practicar algún simulador dentro de una organización, se debe de tomar en cuenta la eficiencia y eficacia del personal dentro de la empresa por ello se debe de “entrenar” a manera que vaya teniendo experiencia empírica simulada.

En la actualidad las empresas tienen un nivel de usos de las Ntic’s muy incompleto puesto que se deben de apoyar con total confianza en ellas ya que la tecnología va avanzando cada día más y tiene un margen de error calificable, ese margen de error puede ser útil puesto que los seres humanos tenemos la capacidad de aprender de ellos y que manera más didáctica que un simulador.

Hoy en día existen simuladores para diferentes labores que bien son útiles en toda su capacidad es por eso la importancia de estos en la actualidad y no solo en las empresas sino en la vida diaria”. (Pág. 6)

En función de entorno es necesario mencionar la gran importancia de los simuladores en la educación y medio empresarial ya que permitiría mejorar la calidad en el desarrollo tanto en conocimiento y negocios y minimizar los riesgos de equivocación

al momento de llevar acciones y direcciones según el ambiente en el que se desenvuelva.

#### **1.3.4.10. Modelamiento de simuladores**

##### **1.3.4.10.1. Que es el modelamiento**

Según LAMONT David, (2006); expone al modelo como “la imagen o representación de un sistema, generalmente simplificada e incompleta. Y se llama simulación a la experimentación con un modelo para extraer conclusiones o realizar predicciones.

La simulación como método de formación consiste en situar al participante en un contexto que imite algún aspecto de la realidad (modelo), y en establecer en ese ambiente situaciones similares a las que él deberá enfrentar en su vida profesional, de manera que pueda “experimentar” sin riesgo y extraer conclusiones. (pág. 20)

El uso de la simulación en la formación empresarial permite acelerar el proceso de aprendizaje, SENGE; destaca que las personas aprendemos mejor mediante la propia experiencia, o el modelo clásico de “*aprender haciendo*”), y contribuye a elevar su calidad. Y esto es particularmente eficiente en la formación de directores de proyecto, debido a la diversidad de conocimientos y habilidades que esta materia conlleva.

Identificar el área correcta para cambiar y mejorar es un objetivo supremo para el éxito total de una organización. Los peligros de poner en marcha el mejoramiento de un proceso del negocio, sin tener un claro entendimiento de cómo impactarán estos cambios a la empresa, pueden ser sustanciales. Por tanto, son necesarias herramientas que ayuden a los gerentes a entender fehaciente, sus procesos de negocio y cómo afectarán las modificaciones de esos procesos a la compañía en su conjunto.

El método de Modelamiento del negocio es una técnica para modelar procesos del negocio. Los modelos del negocio proporcionan maneras de expresar el funcionamiento del negocio y/o las estrategias en términos de actividades económicas y comportamiento colaborativo, así que permiten entender mejor sus procesos y la forma de participación de los involucrados. Los modelos son provechosos para comprender, comunicar y documentar la complejidad. Documentando los procesos del negocio desde varias perspectivas, los modelos del negocio pueden ayudar a los gerentes a entender su entorno.

La simulación es el proceso de diseñar un modelo de un sistema real, y conducir experimentos basados en computadoras para describir, explicar y predecir el comportamiento del sistema real.

#### ***1.3.4.10.2. El modelo de explicaciones***

Incorpora las acciones que permitirán al alumno recibir instrucciones y consejos para poder llevar a buen término la simulación, los eventos serán recogidos en función de las contestaciones que el alumno de a las preguntas que se le puedan formular o de las acciones que lleve a cabo cuando esté realizando una tarea. Estas explicaciones se podrán realizar en forma de sonidos, imágenes, videos, animaciones, etc.

#### ***1.3.4.10.3. El modelo Assignments (tareas o asignaciones)***

Permite la construcción de experimentos basados en el modelo que hemos creado y haciendo uso de las interfaces que hemos definido. Éstas tareas pueden ser: Ejercicios, prácticas, cuestionarios, etc., orientados a la exploración del dominio o campo de aplicación en el que se esté realizando la práctica.

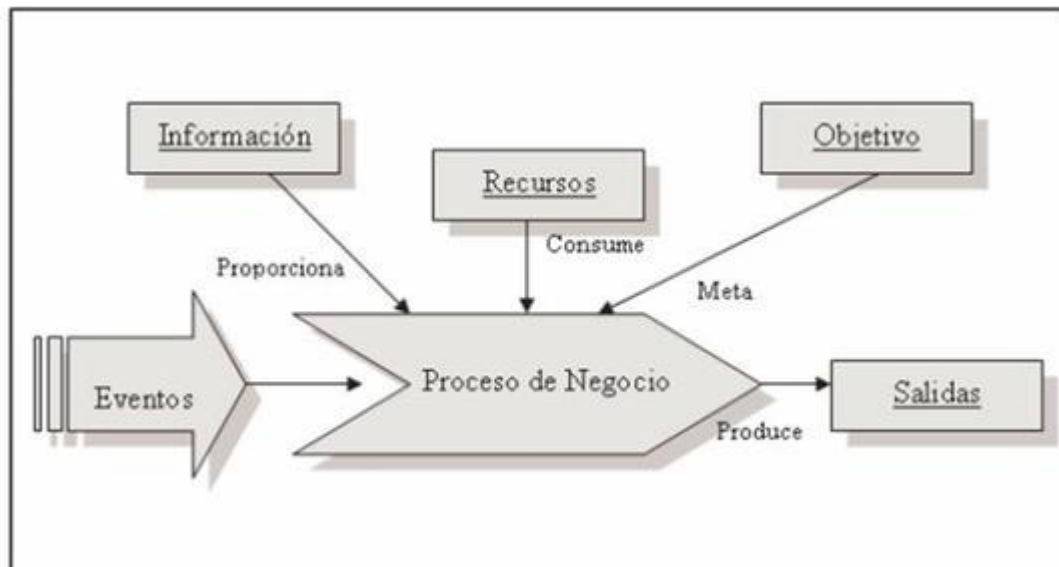
#### *1.3.4.10.4. Aplicaciones típicas del modelamiento y simulación de negocios:*

- **Planeación financiera**, cuantificando el impacto de las decisiones económicas sobre el balance y el estado de pérdidas y ganancias.
- **Administración de riesgos**, determinación, medición y manejo del equilibrio entre la rentabilidad y ciertos tipos de riesgos.
- **Pronósticos**, analizando datos históricos y usar eso de predecir el panorama y las tendencias futuros.
- **Modelamiento estratégico del proceso de negocio**, trazar procesos, tareas y pasos del proceso en una representación visual de los recursos requeridos.
- **Toma de decisiones**; administración estratégica; selección de escenarios; etc.

#### *1.3.4.11. Descripción del modelo de simulación*

La Simulación de un sistema se lo realiza mediante un modelo matemático del mismo que, con la misma estructura lógica y características de funcionamiento interno del sistema real, permita su tratamiento mediante técnicas de simulación, ya que no siempre será posible o deseable el análisis directo de un sistema real.

## GRAFICO N° 5 PROCESO DEL JUEGO DE SIMULACIÓN



**Fuente:** Manual del simulador de Carnegie Mellon, (2003, p. 10)

### *1.3.4.11.1. Necesidad o problema que resuelve*

Las técnicas de simulación ofrecen grandes beneficios frente a otros métodos matemáticos a la hora de estudiar el comportamiento de sistemas:

Permite la experimentación con el sistema sin interrumpir la actividad del sistema real y evitando la posibilidad de provocar daños en el mismo.

La simulación es independiente de la existencia del proceso o sistema real, por ello se puede emplear en etapas previas a su existencia real, pudiendo servir incluso para tomar decisiones sobre éste de forma previa a su materialización en el mundo físico.

Mejora la comprensión del comportamiento del sistema y su dinámica interna, gracias a la obtención de resultados numéricos sobre ello. Permite realizar análisis comparativos de diferentes escenarios.



#### ***1.3.4.11.2. Aspectos Innovadores/Ventajas competitivas***

Una vez modelado un sistema, es posible diseñar diferentes situaciones o escenarios mediante diferentes valores de entrada (inputs) y obtener sus efectos sobre el sistema. De esta forma, se puede comparar la evolución del proceso o sistema ante diferentes situaciones.

#### ***1.3.4.11.3. Clasificación de los modelos de simulación***

Existen múltiples tipos de modelos para representar la realidad. Algunos de ellos son:

- **Dinámicos:** Utilizados para representar sistemas cuyo estado varía con el tiempo.
- **Estáticos:** Utilizados para representar sistemas cuyo estado es invariable a través del tiempo.
- **Matemáticos:** Representan la realidad en forma abstracta de muy diversas maneras.
- **Físicos:** Son aquellos en que la realidad es representada por algo tangible, construido en escala o que por lo menos se comporta en forma análoga a esa realidad (maquetas, prototipos, modelos analógicos, etc.).
- **Analíticos:** La realidad se representa por fórmulas matemáticas. Estudiar el sistema consiste en operar con esas fórmulas matemáticas (resolución de ecuaciones).
- **Numéricos:** Se tiene el comportamiento numérico de las variables intervinientes. No se obtiene ninguna solución analítica.

- Continuos: Representan sistemas cuyos cambios de estado son graduales. Las variables intervinientes son continuas.
- Discretos: Representan sistemas cuyos cambios de estado son de a saltos. Las variables varían en forma discontinua.

Los modelamientos de simulación describen un proceso al desarrollar un modelo del mismo y después conducir una serie de experimentos para predecir el comportamiento del mecanismo con el tiempo. Se evalúan diversas alternativas propuestas y se toma una decisión con base en la comparación de resultados. Es decir, se evalúa el rendimiento de un sistema previamente especificado. Además, los modelos han sido, y continúan teniendo un uso generalizado ayudas para el entretenimiento e instrucción. A menudo los modelos son ideales para entrenar a una persona, para que aprenda nuevas habilidades y pueda afrontar varias eventualidades antes de que ocurran. Quizás, uno de los usos más importantes de los modelos, práctica e históricamente, es la predicción de las características del comportamiento de la entidad modelada.

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO SITUACIONAL

#### **2.1. Caracterización de la universidad Técnica de Cotopaxi**

##### ***2.1.1. Reseña historia de la Universidad Técnica De Cotopaxi***

La Universidad Técnica de Cotopaxi es una institución educativa que fue creada el 24 de enero de 1995. Inicia como una extensión universitaria de la Universidad Técnica del Norte. El local de la UNE-C fue la primera sede administrativa; luego las instalaciones del colegio Luis Fernando Ruiz; posteriormente el Instituto Agropecuario Simón Rodríguez, fue el escenario de las actividades académicas, para finalmente situarse en un edificio a medio construir que estaba destinado a ser Centro de Rehabilitación Social.

En la actualidad son cinco hectáreas las que conforman el campus y 82 hectáreas del Centro Experimentación, Investigación y Producción Salache. Como se puede observar la institución dentro de 15 años ha logrado contribuir a la colectividad, en especial a las necesidades de muchos jóvenes que requerían urgentemente continuar sus estudios.

Por ello el nuevo reto institucional cuenta con el compromiso constante de sus autoridades hacia el crecimiento, calidad y excelencia educativa.

### ***2.1.2 Reseña Histórica de la Carrera de Ingeniería Comercial***

La Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi crea la Carrera de Ingeniería Comercial el 22 de julio del 2003, con REGISTRO OFICIAL No 2, otorgando el título de Ingeniero Comercial con 10 ciclos de estudios, modalidad presencial, título de tercer nivel para contribuir al desarrollo social, económico, productivo de la provincia y del país, formando administradores que comprendan mejor a las organizaciones y desarrollen una eficiente gestión en pos de alcanzar mayores niveles de competitividad. Para ello se ha planteado un diseño curricular que cumple con los requerimientos de los sectores productivos de la provincia y el país, que les permita a los estudiantes adquirir los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para desenvolverse con éxito en el ejercicio profesional.

Frente a las necesidades y demandas de profesionalización en el campo educativo, se hizo realidad un requerimiento de extender la cobertura de la carrera por esto, en sesión ordinaria del Honorable Consejo Universitario reunida el 1 y 2 de marzo del 2004 con resolución No. 22 se aprueban la apertura de la carrera en el Cantón La Maná, para otorgar el título de Ingeniero Comercial con 10 ciclos de estudios, modalidad presencial, título de tercer nivel.

Durante su desarrollo en estos años, se ha formado profesionales con criterio y emprendedores de manera que administren con solidez cualquier organización, a fin de lograr una gestión empresarial efectiva; sirviendo como aporte para la generación de sus propios negocios.

### ***2.1.3 Misión de la Carrera de Ingeniería Comercial***

La carrera de INGENIERÍA COMERCIAL forma profesionales integrales con alto nivel académico, científico y humanístico, para contribuir a la solución de problemas relacionados con la gestión de procesos administrativos-financieros de las organizaciones, de las necesidades del sistema productivo y de la sociedad ecuatoriana.

### ***2.1.4 Visión de la Carrera de Ingeniería Comercial***

La carrera de INGENIERÍA COMERCIAL será líder en el diseño, planificación y evaluación organizacional, proyecto de emprendimiento y desarrollo de liderazgo, apoyado en docencia, investigación y vinculación con la sociedad, con docentes calificados e infraestructura física y tecnológica basado en el concepción dialéctica del mundo y la práctica de valores: transparencia, respeto, identidad, libertad, democracia, compromiso social en el sector productivo y económico para contribuir en la transformación de la sociedad.

### ***2.1.5 Objetivos de la Carrera de Ingeniería Comercial***

- a) Formar un profesional con sólidos conocimientos en ciencias de la Administración y las Finanzas, espíritu innovador y emprendedor, con amplia visión de la realidad regional, nacional e internacional en las áreas de su especialidad, con un fuerte énfasis en creación de actividades empresariales y desarrollo económico medio ambiental regional y nacional.
- b) Preparar profesionales científicas, técnicas y humanísticamente capacitadas para gestionar los procesos de dirección, valor y apoyo en las organizaciones.

c) Desarrollar procesos de inter aprendizaje basados en la participación plena de los estudiantes, propiciando la predisposición al cambio, el liderazgo, la responsabilidad, investigación y creatividad.

### ***2.1.6. Campo Ocupacional***

El Ingeniero Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi puede desempeñarse en funciones específicas a su campo de acción para las cuales se capacitó y desarrolló sus habilidades y actitudes profesionales y que se presentan en:

- Empresas públicas y privadas.
- Corporaciones.
- ONG's.
- Financieras y Cooperativas.
- Oficinas de asesoría.
- Centros de investigaciones.
- Industrias.
- Ejercicio libre de la profesión.

### ***2.1.7. Perfil Profesional***

El Ingeniero Comercial es un profesional integral dotado de capacidades, conocimientos científicos, técnicos y humanísticos, que le permiten desenvolverse en los campos administrativos, financieros, de personal, operacional y de marketing. Es creador de mejores condiciones de vida en base a los principios de generación de riqueza e igualdad de oportunidades en la sociedad, a través de la implementación de nuevas unidades de producción. Se desempeñara como:

- Administrador de organizaciones que según su naturaleza jurídica o finalidad puedan ser: productoras de bienes y/o servicios, públicas, privadas, lucrativa y no lucrativas
- Emprendedor encaminado a la generación de negocios.
- · Asesor empresarial.
- · Consultor de empresas.
- · Gestor administrativo.

## **2.2 Diseño Metodológico**

### ***2.2.1 Fuentes de Información***

Las Fuentes de información forman una parte muy importante dentro de la investigación, ya que contribuye a la obtención de información, los mismos que deben ser confiables para determinar la validez del proyecto.

#### ***2.2.1.1 Fuentes Primarias***

Para la presente investigación se utilizó las fuentes primarias mediante las cuales se podrá obtener información a través del trabajo de campo, por tanto las fuentes primarias a utilizarse son la encuesta y la entrevista.

#### ***2.2.1.2 Fuentes Secundarias***

Estas fuentes permitió recopilar información, datos o estudios realizados previamente, los utilizados para la presente investigación serán: como fuentes institucionales; la Universidad Técnica de Cotopaxi y como fuentes bibliográficas; libros, manuales, tesis y páginas de internet.

## ***2.2.2 Métodos De Investigación***

### ***2.2.2.1 Método Deductivo***

Para el presente trabajo investigativo se utilizó el método deductivo el cual nos permitirá pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares además en este proceso deductivo tiene que tomarse en cuenta la forma como se definen los conceptos y se realiza en varias etapas de intermediación que permite pasar de afirmaciones generales a otras más particulares hasta acercarse a la realidad concreta a través de referentes empíricos.

### ***2.2.2.2 Método Inductivo***

El método inductivo en cambio me permitió ir de hechos particulares a afirmaciones de carácter general. Esto implica generalizar los resultados partiendo de los resultados obtenidos en las encuestas.

## ***2.2.3 Técnicas de Investigación***

### ***2.2.3.1 Encuesta***

Es un estudio observacional que el investigador no modifica el entorno ya que los datos obtenidos mediante un conjunto de preguntas nos servirán para conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

### ***2.2.3.2 Entrevista***

Es un acto de comunicación oral o escrito que se establece entre dos o más personas (el entrevistador y el entrevistado o los entrevistados) con el fin de obtener una información o una opinión, o bien para conocer la personalidad de alguien.



## **2.3 Unidad de Estudio**

### ***2.3.1 Población***

La población es un ente colectivo con continuidad en el tiempo, integrado por personas de las cuales nos interesan las características y comportamientos que condicionan dicha permanencia. Basados en este concepto coincidimos que nuestra investigación será remitida a un ente colectivo por referirnos a estudiantes que están rígidamente sujetos a derechos y obligaciones, que desarrollan como institución, y por ende nos interesan sus características comunes y comportamientos para analizarlos y conocer cómo se desenvuelven al integrar de la unidad académica de ciencias administrativas y humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi. Para el presente trabajo la población que será sujeto de la investigación en este proceso es de 192 estudiantes desde el quinto ciclo hasta el noveno ciclo de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi, esta población también incluye un docente encargado de impartir las cátedras de Presupuesto.

### ***2.3.2 Muestra***

La población es tan grande o inaccesible que no se puede estudiar toda, entonces el investigador tendrá la posibilidad de seleccionar una muestra. El muestreo no es un requisito indispensable de toda investigación, eso depende de los propósitos del investigador, el contexto, y las características de sus unidades de estudio. Por tal razón en el presente trabajo no realizamos el cálculo de la muestra, en este caso realizamos un diseño muestral ya que la población no es un número mayoritario ni significativo, por ello se aplicaron las encuestas a toda la población que es de 192 estudiantes de quinto, séptimo, octavo y noveno ciclo de la Carrera de Ingeniería Comercial ya que los alumnos de estos niveles reciben materias sustentables a las nuevas tecnologías de información.

**TABLA N° 1**  
**ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA**  
**COMERCIAL**  
**PERIODO ACADÉMICO MARZO-SEPTIEMBRE 2013.**

<b>Ciclo</b>	<b>Paralelo</b>	<b>Número de estudiantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Quinto	“C”	24	12.5 %
Quinto	“D”	18	9.38 %
Séptimo	“C”	28	14.58 %
Séptimo	“D”	30	15.63 %
Octavo	“B”	28	14.58 %
Noveno	“A”	36	18.75 %
Noveno	“B”	28	14.58 %
<b>TOTAL</b>		<b>192</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Universidad Técnica de Cotopaxi

**Elaborado por:** Alexandra Chicaiza

**TABLA N°2**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN SUJETA A LA ENTREVISTA**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Docente Ing. Comercial</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Universidad Técnica de Cotopaxi

**Elaborado por:** Alexandra Chicaiza

### ***2.4.3. Análisis e interpretación de los resultados de las encuestas.***

Tabulación de las encuestas aplicadas a los estudiantes desde el quinto ciclo al noveno ciclo de la carrera de Ingeniería Comercial, de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

1. Usted ha aplicado el conocimiento teórico a lo práctico en las cátedras dictadas por sus docentes. ?

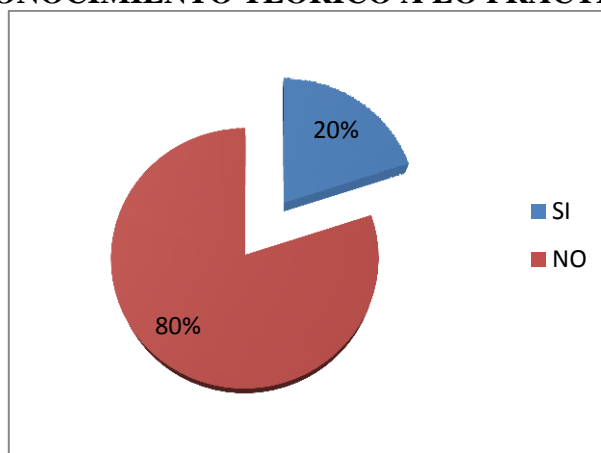
**TABLA N° 3**  
**APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO A LO PRÁCTICO**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	20 %
No	154	80%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 6**  
**CONOCIMIENTO TEÓRICO A LO PRÁCTICO**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

### **Análisis e Interpretación:**

Del 100 % de los encuestados el 80% manifiestan que no han aplicado los conocimientos teóricos a lo práctico, mientras el 20% si han aplicado los conocimientos teóricos a lo práctico. La mayoría de los encuestados conocían la expresión que no tienen el conocimiento profundo sobre el cómo abarcar la teoría a la práctica y que beneficios conlleva su aplicación.

2. ¿Cree usted que es importante implementar herramientas tecnológicas en el proceso de aprendizaje que permitan tomar decisiones?

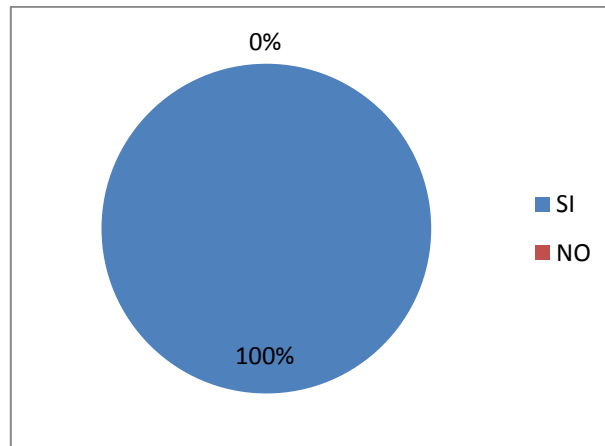
**TABLA N° 4**  
**HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	192	100 %
No	0	0 %
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 7**  
**HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**Análisis e Interpretación:**

El 100% de los encuestados manifiesta que es muy importante implementar herramientas tecnológicas en las instituciones educativas para el adiestramiento profesional. Esto refleja la importancia que los encuestados le dan a la importancia de implantar herramientas tecnológicas las misma que ayudaran a perfeccionar sus conocimientos teóricos.

### 3. ¿Existen ambientes virtuales para el proceso de aprendizaje en la UTC?

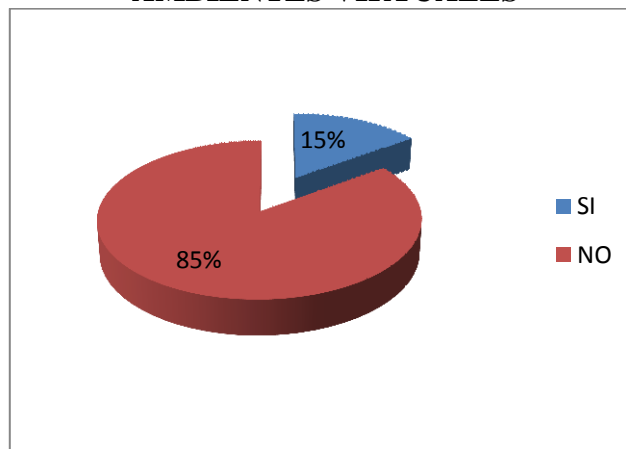
**TABLA N° 5**  
**AMBIENTES VIRTUALES EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	15%
No	163	85 %
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 8**  
**AMBIENTES VIRTUALES**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

#### **Análisis e Interpretación:**

El 85% de los encuestados manifiesta que la institución no cuenta con ambientes virtuales, mientras que el 15% piensa que la institución si cuenta con ambientes virtuales. Esto refleja que es muy necesario que la institución cuente con ambientes virtuales para adiestrar a los estudiantes ya que esto le ayudara a desarrollar habilidades para que el profesional sea más competitivo.

#### 4. ¿Ha escuchado hablar acerca de la Ntic's?

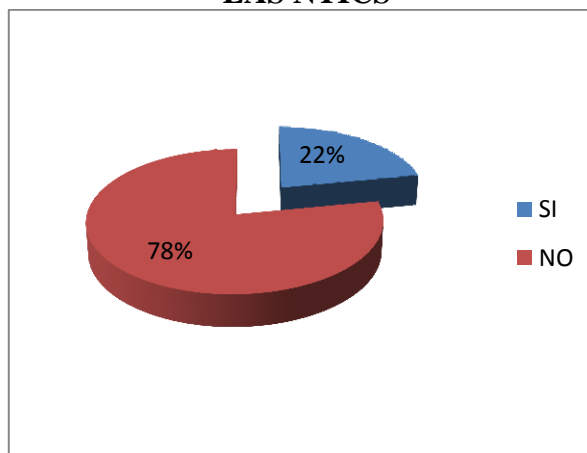
**TABLA N° 6**  
**HA ESCUCHADO HABLAR ACERCA DE LAS NTIC'S**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	43	22%
No	149	78%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 9**  
**LAS NTICS**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

#### **Análisis e Interpretación:**

Del 100 % de los encuestados el 78 % manifiestan que no han escuchado hablar acerca de las Ntics, mientras el 22% si han escuchado hablar acerca de las Ntics. La mayoría de los encuestados no conocían la expresión “Ntics” es decir que los estudiantes no tienen el conocimiento profundo y que beneficios conlleva el uso del mismo.

## 5. Utiliza el profesor las Ntics en sus clases?

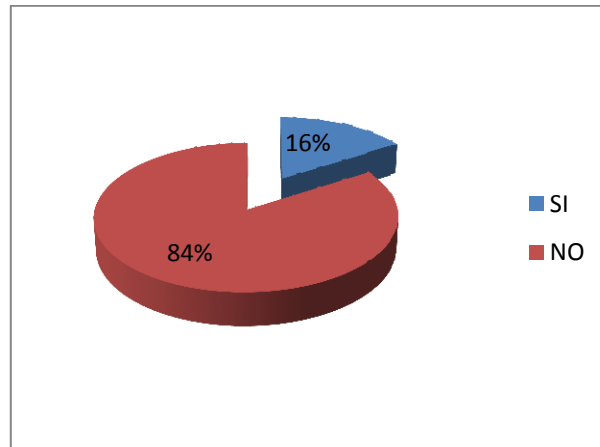
**TABLA N° 7**  
**UTILIZA EL PROFESOR LAS NTICS EN SUS CLASES**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	16%
No	162	84%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 10**  
**LAS TICS EN CLASES**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

### **Análisis e Interpretación:**

Del 100 % de los encuestados el 84% manifiestan que el docente no utiliza las tics en el en el proceso de enseñanza en las clases impartidas, mientras el 20% si que el docente no utiliza las Ntics en el en el proceso de enseñanza en las clases impartidas. Los datos reflejan que es muy necesario que el docente utilice las Ntics en proceso de enseñanza ya que permiten poner a prueba los conocimientos y habilidades que poseen los estudiantes referentes a las materias impartidas en clase.

**6. ¿Cuáles de los siguientes Ntics ha utilizado en el proceso de aprendizaje?**

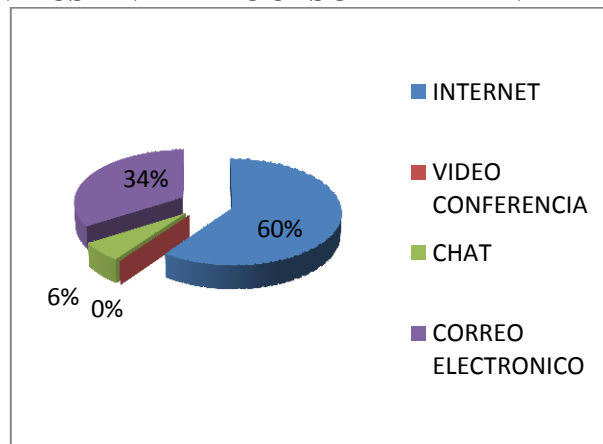
**TABLA N° 8  
NTICS EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Internet	<b>116</b>	<b>60%</b>
Video conferencia	<b>0</b>	<b>0%</b>
Chat	<b>11</b>	<b>6%</b>
Correo electrónico	<b>65</b>	<b>34%</b>
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N 11  
NTICS EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**Análisis e Interpretación:**

De las personas encuestadas pudimos ver que el 60% de los encuestados utilizan el internet como apoyo al aprendizaje conceptual y experimental, 34% ha utilizado el correo electrónico para enviar y recibir información, el 6% a utilizado el chat como medio de comunicación.



**7. ¿Ha escuchado hablar de los simuladores o plantillas de negocios?**

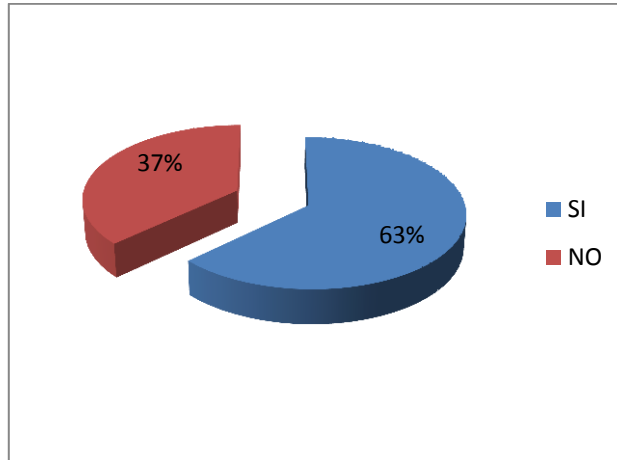
**TABLA N° 9  
LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	121	63 %
No	68	37 %
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 12  
LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**Análisis e Interpretación:**

De los 192 estudiantes encuestados, 121 personas conocen o han escuchado acerca de los simuladores de negocios lo cual representa el 63% de nuestra población, mientras que un porcentaje muy reducido del 37% desconocen sobre los simuladores para lo cual será necesario dar mayor atención a estos estudiantes para que conozcan la importancia de los simuladores en el proceso de aprendizaje.

8. ¿Considera usted que los simuladores o plantillas le ayudan a mejorar su conocimiento educativo?

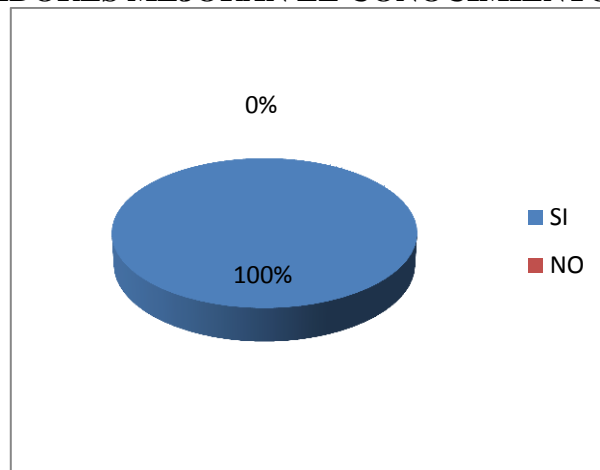
**TABLA N° 10**  
**LOS SIMULADORES MEJORAN EL CONOCIMIENTO EDUCATIVO**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	192	100 %
No	0	0 %
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 13**  
**LOS SIMULADORES MEJORAN EL CONOCIMIENTO EDUCATIVO**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

### **Análisis e Interpretación:**

El 100% correspondiente a los 192 estudiantes encuestados opinan que el uso de los simuladores dentro de las universidades y centros educativos ayuda a mejorar el conocimiento educativo acercándonos más al ambiente profesional y laboral, de esta manera se pondrá en práctica todos los conocimientos adquiridos en el aula con el apoyo de los simuladores.

9. ¿En qué áreas de especialización considera Ud. que se deben desarrollar los simuladores de negocios?

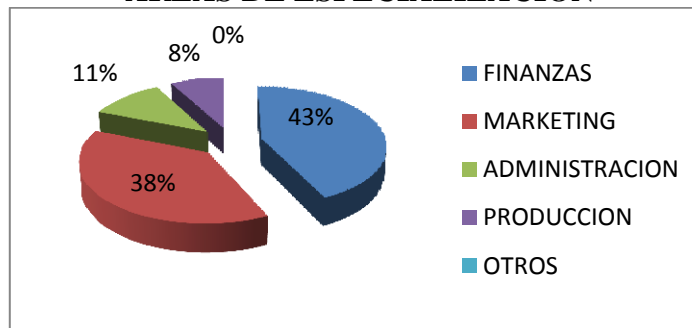
**TABLA N° 11**  
**ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Finanzas	82	43%
Marketing	73	38%
Administración	21	11%
Producción	16	8%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 14**  
**ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

### **Análisis e Interpretación:**

Para los encuestados el área que más relevancia tiene dentro de la especialización es un 43% la especialización de finanzas, el 38% Marketing, el 11% administración, 8% la especialización de producción y el 0% en otras áreas como la gerencia, mostrándonos que un simulador o una plantilla de negocios es importante por proporcionar un aprendizaje elevado en la especialización de finanzas.

**10 ¿Considera usted que la universidad debe utilizar los simuladores en el adiestramiento profesional?**

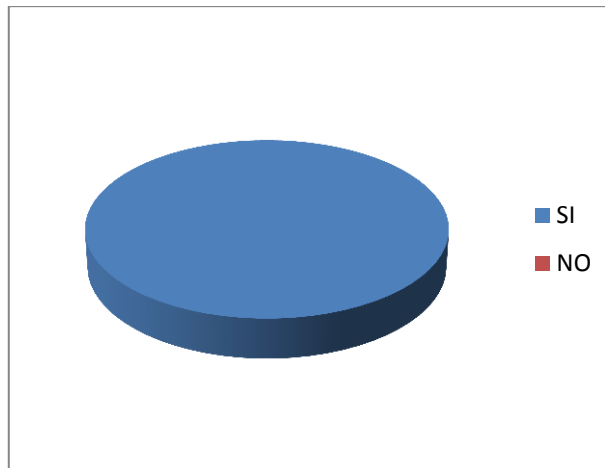
**TABLA N° 12  
SIMULADORES EN EL ADIESTRAMIENTO PROFESIONAL**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	192	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**GRAFICO N° 15  
SIMULADORES EN EL ADIESTRAMIENTO PROFESIONAL**



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Rocío Alexandra Chicaiza Lagla.

**Análisis e Interpretación:**

El 100% que corresponde a 192 de los estudiantes de la totalidad de los encuestados opinan que la universidad debe utilizar simuladores de negocios para adiestrar a los estudiantes, de esta manera se ayudad a desarrollar habilidades para la vida profesional del estudiante para que sea más competente y productivo en el ámbito laboral.

### 2.4.4. Análisis e Interpretación de la Entrevista

**TABLA N° 13  
MATRIZ ENTREVISTAS**

<b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS</b>	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
Pregunta 1. ¿Qué capacidades aporta la cátedra de presupuesto a un ingeniero comercial en su vida profesional?	Desarrolla habilidades y destrezas para tomar decisiones financieras en el manejo de un negocio que le servirá al futuro ingeniero comercial al momento de organizar determinado grupo a su cargo en el mundo laboral.
Pregunta 2. ¿Cree usted que el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación son importantes en la educación superior?	Definitivamente son muy importantes y necesarias, ya que las NTIC'S en la educación permiten el desarrollo de competencias en el procesamiento y manejo de la información, de hardware y software entre otras desde diversas áreas del conocimiento.
Pregunta 3. ¿Qué tipo de metodología aplica usted para dictar la cátedra de Presupuesto a los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi?	Utilizo la metodología tradicional, es decir aquella donde el profesor presenta conceptos, principios o definiciones o afirmaciones de las que se van extrayendo conclusiones y consecuencias, o se examinan casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas. Los métodos deductivos son los que tradicionalmente más se utilizan en la enseñanza en la UTC.
Pregunta 4. ¿Por qué es importante que un estudiante tenga conocimientos de las NTIC'S?	Es importante dado que en la actualidad se hace necesario tener conocimientos básicos al menos del uso y aplicación de las NTIC'S en las diferentes cátedras de la malla curricular, de esta manera un ingeniero comercial sea competitivo y cuente con los conocimientos necesarios e imprescindibles en el mundo laboral.
Pregunta 5. ¿Qué ventajas y desventajas cree usted que se obtienen con la aplicación de las NTIC'S, en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la cátedra de Presupuesto?	<b>Ventaja:</b> Es un medio que nos introduce a la globalización que nos mantiene en contacto con el mundo entero y permite socializarnos y compartir experiencias con distintas personas. <b>Desventaja:</b> Al no ser prudentes con la obtención de información que nos proporcionan, podríamos realizar investigaciones con datos segados o inadecuados

Fuente: Entrevista

Elaborado por: Alexandra Chicaiza

#### ***2.4.4.1. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA***

El docente debe impartir su cátedra aplicando las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (NTICS) acorde con los recursos con los que cuenta la institución. En la entrevista realizada al docente encargado de impartir la cátedra de Presupuesto con el fin de obtener su punto de vista entorno a las necesidades insatisfechas percibidas al no contar con la tecnología de necesaria en el proceso de enseñanza.

La utilización de las NTICS durante la formación profesional de una persona es beneficiosa por que el estudiante puede auto prepararse por medio de ellos obteniendo información y por ende conocimientos de los temas que desea conocer. El Presupuesto es una disciplina que el Ingeniero Comercial debe conocer y dominar ampliamente, puesto que es trascendente y necesario en su campo profesional.

Actualmente en la Universidad Técnica de Cotopaxi la asignatura de Presupuesto, se la imparte utilizando metodologías tradicionales es decir teóricamente, lo que ha ocasionado que los estudiantes no comprendan en su totalidad la cátedra, esto se debe a la falta de un espacio físico adecuado con tecnologías y simuladores especializados para la asignatura, los cuales ayuden a aplicar en la práctica lo aprendido en el salón de clases, mediante simuladores de Gestión Financieras y Empresariales.

Una de las herramientas útiles para aplicar en la asignatura de Presupuesto es la Plantilla Plan de Negocios la misma que trabaja con datos financieros haciendo que los estudiantes estén en un caso práctico real.

## 2.5. CONCLUSIONES

- Según las encuestas realizadas se conoce que el 78% de los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi no tiene algún conocimiento acerca de las nuevas tecnologías de la información, lo cual indica que el 22% de los estudiantes que aún es considerable en número de estudiantes, si cuentan con algún conocimiento por temas básico acerca de las NTIC'S.
- En la Universidad Técnica de Cotopaxi en la carrera de Ingeniería Comercial, el 100% de los estudiantes consideran necesario implementar el uso de varias tecnologías de la información que permitan practicar lo aprendido en el salón de clases y comprender de mejor manera los conocimientos recibidos.
- Para los encuestados los simuladores o plantillas ayudan a mejorar los conocimientos adquiridos y desarrollan sus habilidades en áreas como finanzas 43%, marketing 38%, administración 11% y producción 8%; el desarrollo de habilidades en las áreas mencionadas son necesarios para el manejo de negocios.

## 2.6. RECOMENDACIONES

- Incluir en el proceso de enseñanza, capacitaciones en el uso de los diversos simuladores y plantillas vigentes en el mercado laboral, de esta manera conseguir profesionales competitivos a la vanguardia en temas tecnológicos, capaces de desenvolverse satisfactoriamente en cualquier campo laboral.
- Poner a disposición de estudiantes y docentes de la carrera de Ingeniería Comercial varias herramientas tecnológicas (NTICS) para facilitar el proceso de enseñanza – aprendizaje y lograr optimizar el desarrollo de destrezas.
- Finalmente recomiendo la plantilla de Plan de Negocios Easy Planning, que mostrara de forma sencilla y practica como realizar un Plan de Negocios, pues considero que ayuda al fortalecimiento de las actitudes empresariales del alumno y es un gran apoyo tener el conocimiento adecuado a la hora de elaborar un plan de negocios.



## CAPITULO III

### ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA

#### 3.1. Datos informativos

**Título:** Desarrollo del Manual de Uso de la Plantilla Plan de Negocios Easy Planning para mejorar la toma de decisiones en el proceso de aprendizaje en los estudiantes de la Carrera de ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

**Institución ejecutora:** Universidad Técnica de Cotopaxi - Carrera de Ingeniería Comercial.

**Beneficiarios:** Son beneficiados los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial.

**Ubicación:** Provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Eloy Alfaro, sector el Ejido, avenida Simón Rodríguez, sector San Felipe al noroccidente de Latacunga.

**Equipo técnico responsable:** El equipo responsable en la investigación está representado, realizado y ejecutado por la Srta. Rocío Alexandra Chicaiza Lagla; así como la directora de tesis Ing. Ruth Susana Hidalgo Guayaquil, docente de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

### **3.2. Justificación**

Con los nuevos ambientes educativos, se hace indispensable el uso intensivo de las herramientas tecnológicas que impacten positivamente sobre el proceso de enseñanza-aprendizaje en los estudiantes universitarios.

A demás el uso de una plantilla se sustenta en un modelo pedagógico que involucra tecnología y contenidos de aprendizaje innovadores que implementados en un ambiente de enseñanza-aprendizaje, desarrolla significativamente las habilidades profesionales.

La presente propuesta ayudara al proceso formativo del estudiante, proporcionándole la oportunidad de vivir experiencias significativas y reales, generando un alto impacto en el aprendizaje que permitirá la óptima toma de decisiones futuras.

### **3.3. Solución**

Desarrollar un Manual de Uso de la Plantilla Plan de Negocios Easy Planning para poder aplicarlo en la asignatura de Administración Financiera para cubrir la brecha que existe entre teoría y práctica, de esta manera el estudiante comprenderá ideas y conceptos fundamentales. Con la aplicación de esta plantilla desde las aulas de estudios se garantiza cubrir con las exigencias del mercado laboral del Ecuador que requiere de nuevos profesionales que sean capaces de incrementar la capacidad en el proceso de la toma de decisiones y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.

## **3.4. Objetivos**

### **3.4.1. Objetivo general**

- Desarrollar un manual instructivo para el uso de la plantilla Plan de Negocios Easy Planning y su aplicación mediante un ejemplo práctico, con el fin de mejorar la toma de decisiones en el proceso de aprendizaje en los estudiantes de la Carrera de ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

### **3.4.2. Objetivos específicos**

- Reunir la información necesaria que identifique las principales características y aplicaciones de la plantilla Plan de Negocios “Easy Planning” para la correcta elaboración del manual de uso.
- Realizar un ejercicio práctico utilizando información de una empresa real para demostrar la utilidad y el funcionamiento de la plantilla previamente elaborada en Microsoft Office Excel.
- Desarrollar el manual de uso de la plantilla Easy Planning, como un nuevo método de enseñanza aprendizaje dirigido a los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

## **3.5. Manual De Uso**

El manual a elaborarse es de la plantilla Plan de Negocios Easy Planning, en el cual se detallara sus partes y su funcionamiento.



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
HUMANÍSTICAS**

**CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

## **MANUAL DE USUARIO**

**TEMA:**

**PLANTILLA DE EXCEL EASY PLANNING**

Autora:

Chicaiza Lagla Rocío Alexandra

Latacunga - Ecuador

2014



**MANUAL DE LA PLANTILLA DE EXCEL  
EASY PLANNING**

## ÍNDICE

MANUAL PARA EL USO DE LA PLANTILLA PLAN DE NEGOCIO .....	84
1.1. INTRODUCCIÓN .....	84
1.2. RESEÑA HISTÓRICA DE LA PLANTILLA .....	85
1.3. DEFINICIÓN .....	85
1.4. UTILIZACIÓN DE LA PLANTILLA EASY PLANNING .....	85
1.5. REQUISITOS PARA LA INSTALACIÓN DE LA PLANTILLA EASYPLANNING.....	86
1.6. REQUISITOS DEL SISTEMA OPERATIVO PARA LA INSTALACIÓN DE LA PLANTILLA. .	86
1.7. LINK PARA LA DESCARGA.....	86
2. PASOS PARA INGRESAR A LA PLANTILLA PLAN DE NEGOCIOS .....	86
2.1. PRIMER PASO .....	88
2.2. SEGUNDO PASO.....	89
2.3. TERCER PASO.....	91
3. EASY PLANNING.....	92
3.1. DATOS DEL PROYECTO: .....	93
3.1.1. Notas: .....	94
3.1.2. Premisas: .....	94
3.2. HOJA ÍNDICE .....	95
Estructura y uso del libro .....	95
3.2.1. Hoja de Inversiones.....	97
3.2.2. Hoja de Financiación.....	102
3.2.3. Hoja de Gastos Operativos.....	106
3.2.4. Hoja de Gastos Personales .....	112
3.2.5. Hoja de Ventas y Otros Ingresos.....	117
3.2.6. Hoja de Cobros y Pagos .....	120
3.2.7. Hoja de Informes.....	123
4. CASO PRÁCTICO .....	130
4.1. FACTIBILIDAD .....	130
4.2. BASE FILOSÓFICA.....	130
4.3. DESARROLLO DEL EJERCICIO PRÁCTICO DE LA PLANTILLA DE SIMULACIÓN “PLAN DE NEGOCIO EASY PLANNING” .....	132
DATOS DEL NEGOCIO.....	132

## MANUAL PARA EL USO DE LA PLANTILLA PLAN DE NEGOCIO

El presente manual pretende mostrar las funcionalidades básicas de la Plantilla Plan de Negocio, como una herramienta de apoyo en la creación y ejecución de un negocio nuevo, desde la fase de inicio hasta la etapa de finalización donde se muestra determinados informes para saber si el negocio es viable, además de brindar al usuario una base de conocimiento necesaria para desenvolverse en cualquier plan de negocio que el proyeccionista desea emprender.

El siguiente manual puede ser utilizado en los estudiantes universitarios, emprendedores para la creación de pequeños negocios y autónomos de cualquier naturaleza o giro, para administrar a futuro proyectos innovadores.

### **1.1. *Introducción***

Plantilla plan de negocio es un juego de simulación de administración financiera para la creación de un negocio que está diseñado para estudiantes tenga la opción de tomar decisiones en datos económicos, y su objetivo es introducirlos en los principios de financiamiento externo. Para lograrlo, la plantilla cuenta con un simulador que imita el comportamiento de la creación de un posible negocio.

Los estudiantes deben tomar decisiones económicas que son procesadas por la plantilla. De esta manera, logran visualizar las consecuencias que tiene para un negocio tomar buenas o malas decisiones. Las personas que utilicen esta plantilla aprenderán a manejar un negocio de la manera más eficiente posible. La plantilla ofrece varios informes: un primero sobre las pérdidas y ganancias de su propio negocio, a la vez el presupuesto de tesorería y el punto de equilibrio que corresponden a un período determinado.

## ***1.2. Reseña Histórica de la Plantilla***

La plantilla plan de negocios fue creado por E.DitorConsulting S.L. profesionales independientes, basado en el poder de la asociación y el libre intercambio de conocimientos.

E.DITOR, es el creador y propietario de las páginas web incluidas en el sitio [www.plantillasmil.com](http://www.plantillasmil.com) (en adelante la Web), generado y estructurado a partir de software, diseño y contenidos, junto con otras informaciones tanto propias como provenientes de proveedores de reconocido prestigio, y ofrece una gran variedad de productos y servicios relacionados en gran medida con dicha información.

Con esta plantilla Plan de Negocios se ha logrado ampliar su alcance y llegar a los estudiantes y personas competitivas de todo el mundo.

## ***1.3. Definición***

La plantilla plan de negocios de Excel se trata de un conjunto de documentos editables y listos para adaptarlos a un proyecto o idea de negocio. El Plantilla reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y las estrategias generales para ponerlo en marcha, la misma que es fundamental para buscar financiación y variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha.

## ***1.4. Utilización de la plantilla Easy Planning***

Es utilizado para crear y construir la planificación de un negocio de forma fácil pero muy útil. Easy Planning permite asignar recursos sean económicos, materiales, tecnológicos y humanos en los que el nuevo negocio puede avanzar con



éxito. También se puede obtener informes al terminar el ejercicio como son informes de pérdidas y ganancias, beneficio y pérdidas previstas, presupuesto de tesorería y análisis de punto de equilibrio.

Easy Plannig permite a los gestores del negocio cambiar fácilmente los datos y valores ofreciendo el cálculo automático para arrojar los resultados.

### ***1.5. Requisitos para la instalación de la Plantilla Easy Planning***

- ✓ PC con procesador Pentium II o superior
- ✓ 64 MB. de memoria RAM (recomendados 128 MB)
- ✓ 40 MB. de espacio en disco duro
- ✓ Monitor con resolución mínima de 800x600 y 256 colores

### ***1.6. Requisitos del Sistema operativo para la instalación de la plantilla.***

- ✓ Desde Windows XP, Vista TM, 7, 8 u otros sistemas

### ***1.7. Link para la descarga***

- ✓ <http://www.plantillasmil.com>

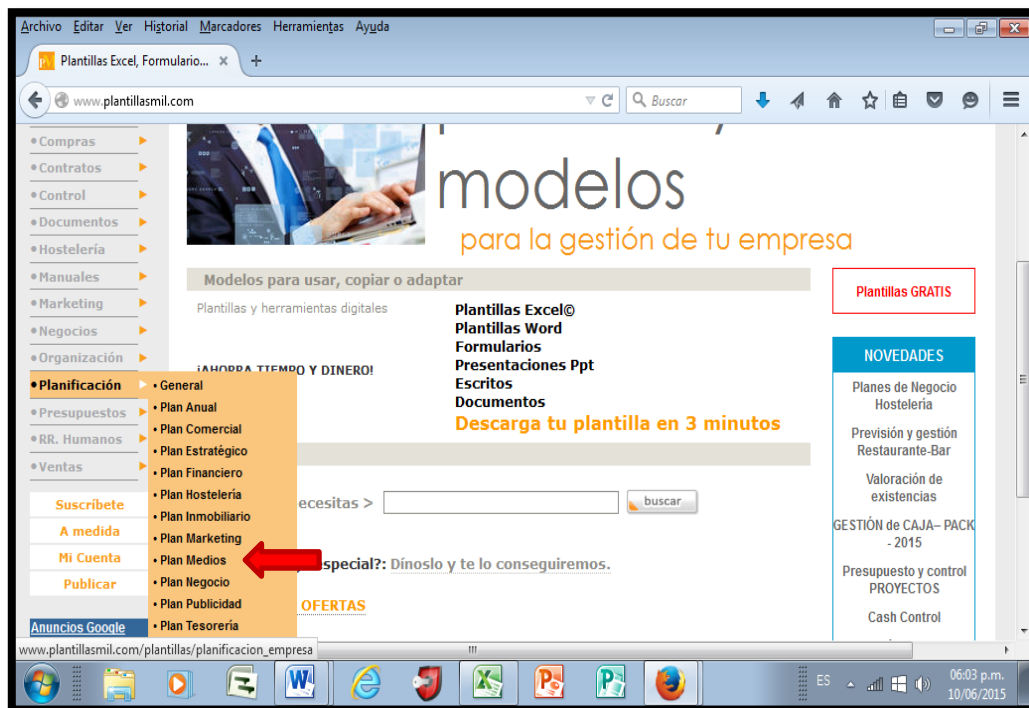
## **2. PASOS PARA INGRESAR A LA PLANTILLA PLAN DE NEGOCIOS**

Para poder utilizar la plantilla Easy Planning primero debemos ingresar a la siguiente dirección electrónica: <http://www.plantillasmil.com>

Nos aparecerá la siguiente ventana.

# FIGURA N° 1

## PROCESO DE DESCARGA DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY PLANNING



Fuente: Internet

Elaborado: Alexandra Chicaiza

En esta ventana deberemos seleccionar la opción **Planificación** que se encuentra al lado izquierdo, y posteriormente seleccionaremos **Plan Negocio**, y posteriormente nos aparecerá lo siguiente:

## FIGURA N° 2 PROCESO DE DESCARGA DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY PLANNING



Fuente: Internet

Elaborado: Alexandra Chicaiza

### 2.1. Primer Paso

Aquí se procederá a la descarga de la plantilla plan de negocios EASY PLANNING donde nos aparecerá la siguiente ventana en el cual llenaremos con la siguiente información:


- ✓ Nombre y apellido
- ✓ E-mail
- ✓ País aquí se selecciona Ecuador
- ✓ Marcar las condiciones generales de servicio
- ✓ Clic en enviar

Al llenar esta información nos aparecerá la siguiente ventana:

**FIGURA N° 3**  
**PROCESO DE DESCARGA DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY**  
**PLANNING**

**Descarga gratis 'Plan de Negocio en Excel® Gratis - e07'**

Por favor, completa los datos y te enviaremos por e-mail el enlace a la descarga:

Versión:  EXCEL 2010-07 ▼

Nombre y apellido:

E-mail:

País: España ▼

[He leído y acepto las condiciones generales del servicio](#)

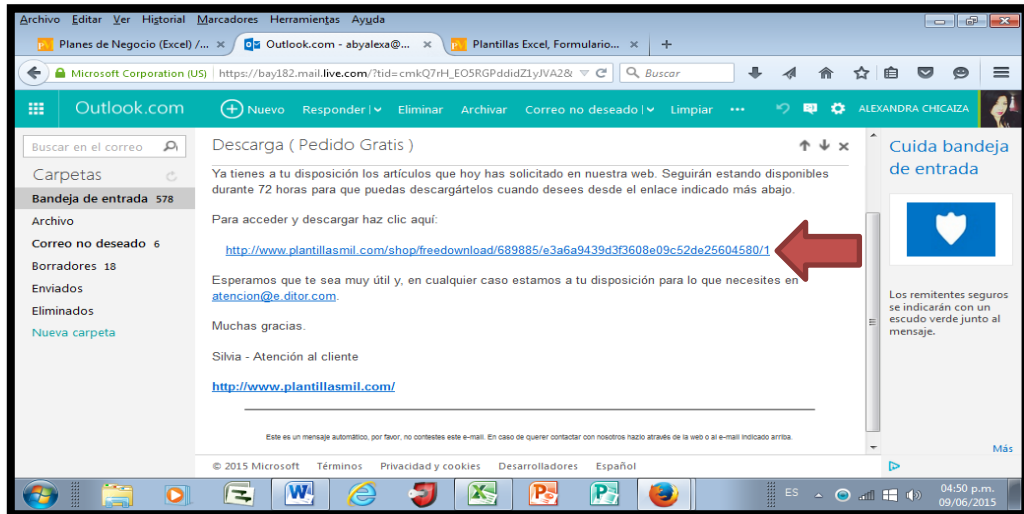
**Fuente:** Internet

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

### *2.2. Segundo Paso*

Para poder bajarnos la plantilla tendremos que ir a nuestro correo electrónico con la que registro los datos en la ventana anterior ya que nos enviaran los archivos para la descarga.

## FIGURA N° 4 PROCESO DE DESCARGA DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY PLANNING



Fuente: Internet  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

En nuestro correo electrónico deberemos abrir el mensaje nuevo donde aparecerá un link de descarga, damos clic y posteriormente nos aparecerá la siguiente ventana:

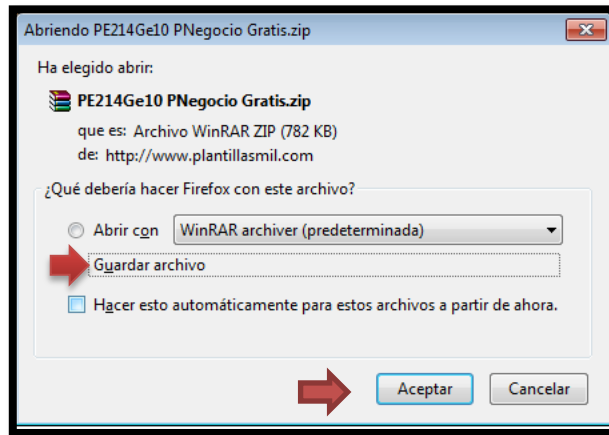
## FIGURA N° 5 PROCESO DE DESCARGA DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY PLANNING



Fuente: Internet  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

### 2.3. Tercer Paso

Una vez dado clic en descargar y procedemos a guardar el archivo:



Abrimos el archivo descargado.

Al abrir el archivo WinRAR vamos a tener dos contenidos adjuntos:

- 1 fichero para Excel®:  
Easy Planning: Genera fácilmente un plan de negocio anual. Simple, práctico y muy fácil de usar.
- 1 fichero PDF:  
Plan de Negocio redactado a modo de ejemplo, con recomendaciones para su elaboración y presentación.

En este caso es una muestra PDF, en nuestra web puedes bajarte otros en Word que puedes copiar o adaptar libremente.

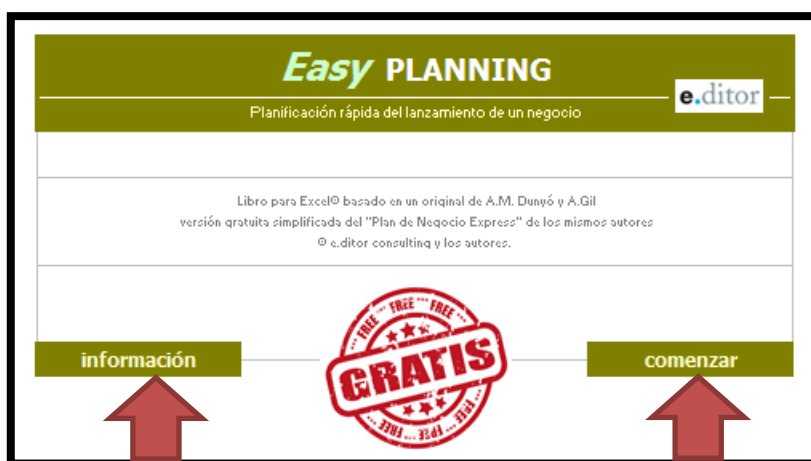
Una vez seleccionado el fichero de Excel **Easy Planning** podremos realizar el ejercicio práctico.

### 3. EASY PLANNING

EASY PLANNING es una plantilla especial con diversas funciones determinadas para la creación de un negocio o empresa autónoma

Como podemos observar la plantilla nos da la bienvenida, aquí se puede observar dos opciones que es de la de información y comenzar.

**FIGURA N° 6**  
**VENTANA PRINCIPAL DE LA PLANTILLA EN EXCEL EASY PLANNING**



**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

La opción de **información** contiene:

- Estructura y uso del libro
- Garantía
- Producto y derechos

La opción **comenzar** se refiere al inicio del ejercicio práctico.

Una vez que se ha habilitado el contenido aparecerá la siguiente ventana:

## FIGURA N° 7 INTRODUCCION DE DATOS, PREMISAS Y NOTAS DEL NEGOCIO O EMPRESA

**DATOS DEL PROYECTO**

Denominación abreviada:  Ejercicio >  Primer mes >

Datos de la empresa:

Teléfono:

---

**NOTAS**

---

**PREMISAS** Pon las premisas adecuadas:

% Impuestos s/beneficios >	25.00%
Prever la devolución del I.V.A. >	SI
% I.V.A. a REPERCUTIR (ventas) >	21.00%
% I.V.A. a SOPORTAR (compras) >	21.00%
% impagados >	0.00%

**AMORTIZACIÓN AÑOS**

Terrenos, construcciones y edificaciones	20
Otras instalaciones	10
Maquinaria, utillaje y herramientas	5
Vehículos y elementos de transporte	5
Mobiliario y equipos oficina	10
Equipos informáticos	5
Activos intangibles amortizables	10

**Fuente:** Plantilla en Excel Easy Planning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Como primer paso se procede a llenar la siguiente información.

### 3.1. Datos del proyecto:

Se deberá especificar cualquier nombre en común o especialmente el nombre del negocio real o ficticio, a que se dedica el negocio, fecha de iniciación.

## FIGURA N° 8 INTRODUCCION DE DATOS DEL PROYECTO

**DATOS DEL PROYECTO**

Denominación abreviada:  Ejercicio >  Primer mes >

Datos de la empresa:

Teléfono:

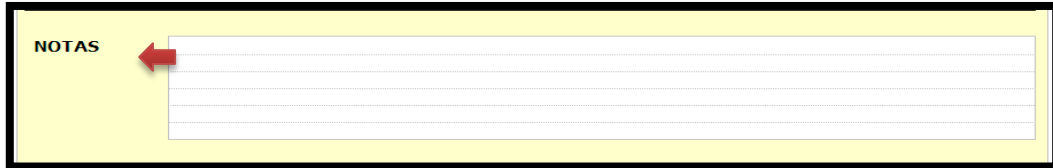
**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza



### 3.1.1. Notas:

En este punto se puede especificar lo que se requiere de dicho proyecto, es decir la finalidad.

**FIGURA N° 9**  
**INTRODUCCION DE NOTAS DEL PROYECTO**



**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

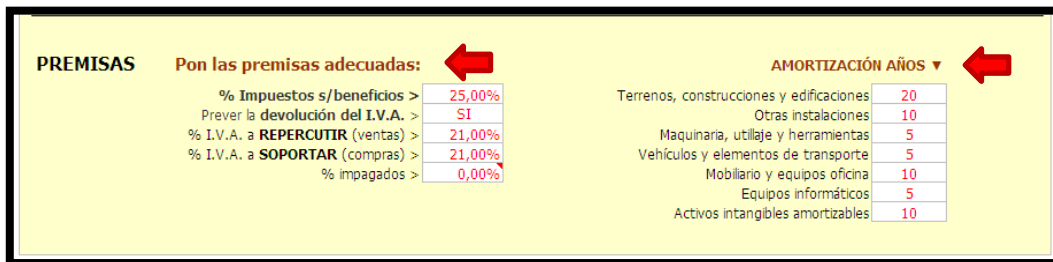
### 3.1.2. Premisas:

Son suposiciones que se deben considerar ante aquellas circunstancias o condiciones futuras que afectaran al curso en el que va a desarrollarse el plan. Constará los diferentes porcentajes es decir:

- % impuesto a la renta o beneficio
- Devolución del IVA
- I.V.A de ventas
- I.V.A de compras
- % de posibles impuestos impagados

**Amortización:** Consta los años de depreciación de cada bien

**FIGURA N° 10**  
**INTRODUCCION DE LAS PREMISAS DEL PROYECTO**



PREMISAS	Pon las premisas adecuadas:
% Impuestos s/beneficios >	25,00%
Prever la devolución del I.V.A. >	SI
% I.V.A. a REPERCUTIR (ventas) >	21,00%
% I.V.A. a SOPORTAR (compras) >	21,00%
% impagados >	0,00%

AMORTIZACIÓN AÑOS	
Terrenos, construcciones y edificaciones	20
Otras instalaciones	10
Maquinaria, utillaje y herramientas	5
Vehículos y elementos de transporte	5
Mobiliario y equipos oficina	10
Equipos informáticos	5
Activos intangibles amortizables	10

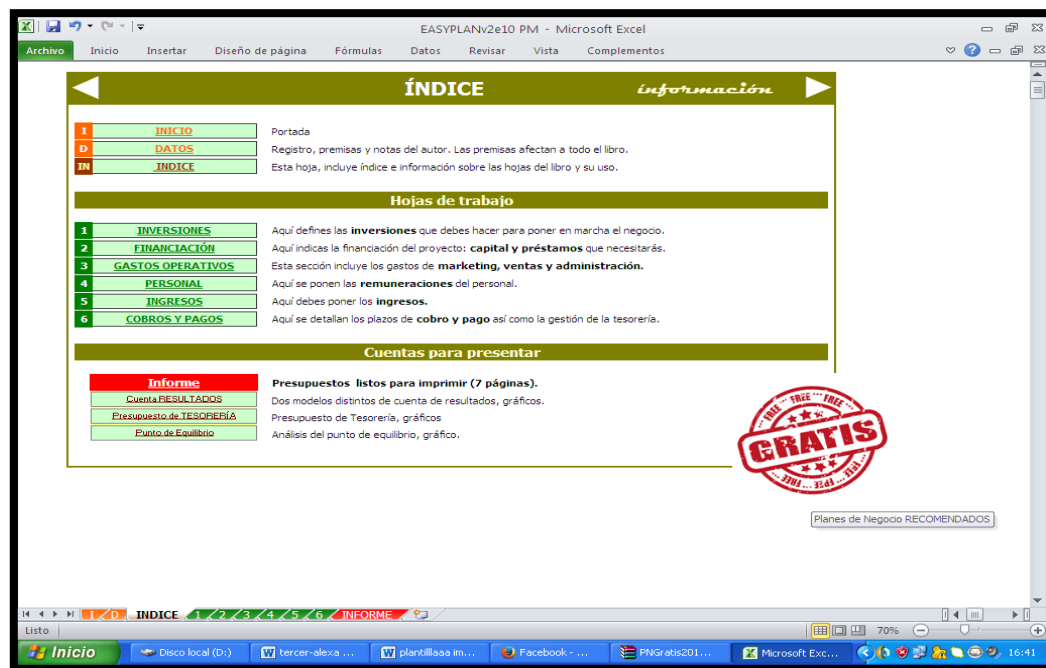
**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

## 3.2. Hoja Índice

En la siguiente hoja tenemos el:

### ÍNDICE

**FIGURA N° 11**  
**VENTANA DE INDICE**



Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

En la hoja de **índice** contiene la siguiente información:

### *Estructura y uso del libro*

En el primer punto se debe introducirlos datos y previsiones. El libro tiene dos partes:

#### 1. Hojas de trabajo

Son las hojas:

- 1- **INVERSIONES, GASTOS Y PROVISIONES:** Para poner en marcha el negocio.

- 2- **FINANCIACIÓN:** Capital, subvenciones y préstamos con que financiarás el negocio.
- 3- **GASTOS:** Detalle de los gastos para las operaciones corrientes.
- 4- **PERSONAL:** Gastos del personal necesario.
- 5- **INGRESOS:** Previsión de ventas y otros ingresos.
- 6- **COBRO Y PAGO:** Estimaciones de plazos de cobro y pago. Gestión pólizas de crédito.

Con estos datos, automáticamente se elaboran las cuentas y se presentan los resúmenes siguientes.

## **2. Cuentas, previsiones y gráficos para presentar**

Esta sección te entrega las cuentas y sus gráficos listos para ser presentados.

### **1- Informe:** Cuentas y análisis.

Incluye los presupuestos del primer año y el análisis del punto de equilibrio. Son, en total, siete páginas listas para imprimir y presentar.

### 3.2.1. Hoja de Inversiones

**FIGURA N° 12**  
**VENTANA DE INVERSIONES**

1- INVERSIONES			
<b>Inversiones en ACTIVO MATERIAL</b>			
	Tipo de activo	importe	mes
Terreno			Enero
Mobiliario			Enero
Decoración			Enero
Furgoneta			Enero
Ordenadores, impresoras, cajas y soportes			Enero
Equipamiento vario			Enero
<b>Inversiones en ACTIVO INTANGIBLE</b>			
	Tipo de activo	importe	mes
Página web			Enero
Software standard			Enero
Traspaso			Enero
Patentes y marca			Enero
Otros activos intangibles			Enero
Activos intangibles 2			Enero
<b>Depósitos o fianzas</b>			Enero
<b>Gastos de nuevo ESTABLECIMIENTO</b>		importe	
Gastos legales de constitución			
Gastos de preparación			
Gastos de lanzamiento			
<b>Provisión de fondos (puesta en marcha)</b>			
<b>Stock inicial de material para la venta</b>			
<b>TOTAL fondos necesarios</b>		0	

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

En esta hoja se detalla las INVERSIONES

En primer lugar, aquí, se debe definir qué es lo que se necesita para montar el negocio.

Pon las inversiones, los gastos y las provisiones necesarias para dicha puesta en marcha.

Ponlos donde corresponda y según la clasificación siguiente:

**1- Inversiones en activo material:** es el conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada por el sujeto contable, en la producción de bienes y servicios públicos y que no están destinados a la venta. (Activos tangibles, físicos: inmuebles, muebles, maquinaria, etc.)

**FIGURA N° 13**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE INVERSIONES EN ACTIVO MATERIAL**

Inversiones en ACTIVO MATERIAL	Tipo de activo	importe	mes
Terreno			Enero
Mobilierio			Enero
Decoración			Enero
Furgoneta			Enero
Ordenadores, impresoras, cajas y soportes			Enero
Equipamiento vario			Enero

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon el activo (nombre).
- Elige de lista el TIPO DE ACTIVO.
- Pon en IMPORTE el valor del activo.
- Indica el MES en que se activará (elige de la lista).

Puedes hacer tus cálculos o notas en la hoja adjunta (haz clic en el link).

**2- Inversiones en activo inmaterial:** son un activo identificable, no monetario y que no posee apariencia física, es utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios.(Activos intangibles: derechos, licencias, etc.)

**FIGURA N° 14**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE INVERSIONES EN ACTIVO INTANGIBLE**

Inversiones en ACTIVO INTANGIBLE	Tipo de activo	importe	mes
Página web			Enero
Software standard			Enero
Traspaso			Enero
Patentes y marca			Enero
Otros activos intangibles			Enero
Activos intangibles 2			Enero

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon el activo (nombre).
- Elige de lista el TIPO DE ACTIVO.
- Pon en IMPORTE el valor del activo.
- Indica el MES en que se activará (elige de la lista).

Puedes hacer tus cálculos o notas en la hoja adjunta (haz clic en el link).

**3. Depósitos y fianzas:** expresa el dinero entregado como garantía del cumplimiento de una obligación. (Importes que se dejan en prenda a devolver al final de cierto período)

**FIGURA N° 15  
INTRODUCCION DE DATOS DE DEPOSITOS Y FIANZAS**

Depósitos o fianzas	Enero
---------------------	-------

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon en IMPORTE TOTAL.
- Indica el MES en que se ABONARÁ (elige de la lista).

**4- Gastos de establecimiento:** Gastos para la puesta en marcha del negocio que no se amortizan, se deducen.

**FIGURA N° 16  
INTRODUCCION DE DATOS DE GASTOS DE ESTABLECIMIENTO**

Gastos de nuevo ESTABLECIMIENTO	importe
Gastos legales de constitución	
Gastos de preparación	
Gastos de lanzamiento	

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon el gasto (nombre).
- Pon en IMPORTE.

Puedes hacer tus cálculos o notas en la hoja adjunta (haz clic en el link).

**5- Provisión de fondos.** Consiste en entregar una cantidad monetaria por el importe estimado de los servicios que nos prestarán en un futuro. (Reserva en efectivo que prevés necesitarás hasta que las ventas no cubran los gastos).

**FIGURA N° 17**  
**INTRODUCCIÓN DE DATOS DE PROVISIÓN DE FONDOS**

The image shows a horizontal bar representing an Excel spreadsheet. On the left, there is a green cell containing the text 'Provisión de fondos (puesta en marcha)'. To its right is an empty white input box. The entire bar has a yellow background and a black border.

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon en IMPORTE TOTAL.

**6- Stock inicial - provisión de fondos:** Es la mercancía que una empresa dispone en una empresa. (Importe necesario para proceder a la compra del stok inicial del material de venta).

**FIGURA 18**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE STOCK INICIAL**

The image shows a horizontal bar representing an Excel spreadsheet. On the left, there is a green cell containing the text 'Stock inicial de material para la venta'. To its right is an empty white input box. The entire bar has a yellow background and a black border.

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

- Pon en IMPORTE TOTAL.

Una vez puestos todos los datos la hoja te informa (abajo) del total de fondos necesarios que precisas para poner en marcha el negocio, en la hoja siguiente deberás definir cómo se financiará esta inversión.

**FIGURA N° 19**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE TOTAL DE FONDOS NECESARIOS**

<b>TOTAL fondos necesarios</b>	0
--------------------------------	---

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

**Recomendación:** Lee los comentarios incluidos en muchas cabeceras de la sección

**Ten en cuenta: Dedicar el tiempo, busca información exhaustiva y se prudente a la hora de definir las inversiones necesarias para un nuevo negocio (no olvides nada, no infravalores nada).** La mitad de los negocios que fracasan, lo hacen por infravalorado las necesidades financieras de puesta en marcha. La otra mitad, por haber infravalorado las dificultades para obtener las ventas necesarias para el éxito del negocio.

**Prevé fondos suficientes para la promoción del negocio (marketing de lanzamiento).** Un error bien común es dedicar todos los esfuerzos y fondos al establecimiento del negocio... y nada al lanzamiento de promoción del mismo.



### 3.2.2. Hoja de Financiación

En la hoja de financiación encontraremos la siguiente ventana:

**FIGURA N° 20**  
**VENTANA DE FINANCIACION**

Necesidad estimada de fondos para poner en marcha el negocio		Total
Inversión en activos	0	0
Gastos establecimiento	0	0
Provisión de fondos	0	0
Stock inicial	0	0

Financiación		Total
1- Fondos Propios: capital social y subvenciones a fondo perdido		0
Capital social total		
Total subvenciones		
2- Financiación Ajena: Préstamos de Entidades Financieras		0

1- Préstamos a corto plazo (máximo 2 años)						
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In.	CONCESIÓN

2- Préstamos a largo plazo (más de 2 años)							
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In.	CONCESIÓN	CARENCIA

3- Pólizas de crédito				
Denominación	Importe	Coste Anual	Interés	CONCESIÓN

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

En esta hoja de debe determinar la FINANCIACIÓN

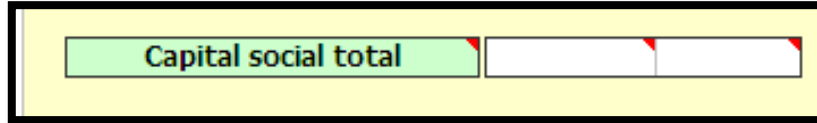
En segundo lugar debes prever cómo financiarás las inversiones previstas en la hoja anterior.

Aquí debes definir el dinero que pondrán los socios y la financiación de terceros que esperas obtener.

Ponlos donde corresponda y según la clasificación siguiente:

- 1- **Capital social:** El dinero que aportarán los socios.

**FIGURA N° 21**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE CAPITAL SOCIAL**

A screenshot of an Excel form titled 'Capital social total'. The form has a yellow background and a black border. It contains a green header box with the text 'Capital social total' and two white input fields with red arrows pointing to the right, indicating dropdown menus.

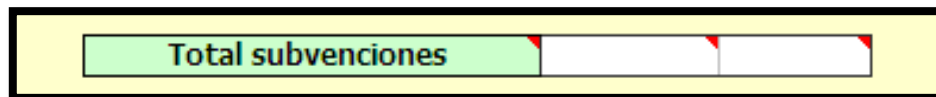
**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Aquí debes poner el capital social de la empresa.

- (1) el importe (capital social total) y
- (2) El mes en que se ingresará (elige del desplegable).

- 2- **Subvenciones:** Consiste en la entrega de una cantidad de dinero por la Administración, a un particular, sin obligación de reembolsarlo, para que realice cierta actividad que se considera de interés público.

**FIGURA N° 22**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE SUBVENCIONES**

A screenshot of an Excel form titled 'Total subvenciones'. The form has a yellow background and a black border. It contains a green header box with the text 'Total subvenciones' and two white input fields with red arrows pointing to the right, indicating dropdown menus.

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Incluye en esta sección las subvenciones no exigibles (que no hay que devolver, son "a fondo perdido").

Pon aquí el

- (1) el importe total y
- (2) El mes en que se ingresará (elige del desplegable).

- 3- **Préstamos:** Son fondos provistos a una persona física o jurídica por una entidad financiera, con o sin garantía, a distintos plazos de vencimiento.

**FIGURA N° 23  
INTRODUCCION DE DATOS DE PRESTAMOS**

2- Financiación Ajena: Préstamos de Entidades Financieras							Total
							0
<b>1- Préstamos a corto plazo</b> (máximo 2 años)							
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In.	CONCESIÓN	
<b>2- Préstamos a largo plazo</b> (más de 2 años)							
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In.	CONCESIÓN	CARENCIA
<b>3- Pólizas de crédito</b>							
Denominación	Importe	Coste Anual	Interés	CONCESIÓN			

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 – 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Aquí debes reflejar los préstamos a corto y largo plazo que prevés obtener.

Tienes tres posibilidades u opciones:

- **Préstamos corto plazo:** Préstamos con vencimiento máximo a dos años.  
(Préstamos bancarios, de los socios o "subvenciones" reintegrables)
- **Préstamos largo plazo:** Préstamos con vencimiento a un plazo superior de dos años.
  - Estos préstamos permiten la posibilidad de una carencia de amortización del principal hasta un máximo de dos años.
  - Durante el período de carencia sólo se pagan los intereses.
- **Pólizas de crédito:** Permiten obtener financiación inmediata para hacer frente a las necesidades de tesorería derivadas de la propia actividad de su negocio, cubriendo los desfases de los flujos de cobros y pagos.

- Líneas de crédito por las que se paga interés únicamente por la cantidad y el tiempo en que se disponen.

El funcionamiento es muy sencillo:

Lee los comentarios incluidos en cada celda para comprender lo que hay que poner en cada una de ellas.

**Ten en cuenta:**

**Lo ideal es que preveas financiación (consigas fondos y/o prestamos) por el importe total estimada en la hoja anterior.** En general no es recomendable depender en exceso de la caja generada al inicio.

**Observa:**

**A medida que van completando la financiación, van calculándose los % de financiación propia y ajena que vas definiendo.** En general cuanto más % de financiación propia tengas, más solvente será el negocio y más fácil será obtener financiación bancaria.

### 3.2.3. Hoja de Gastos Operativos

En la hoja de gastos operativos aparecerá la siguiente ventana:

**FIGURA N° 24**  
**VENTANA DE GASTOS OPERATIVOS**

3- GASTOS OPERATIVOS													
<b>Coste de ventas</b>		0											
% Margen BRUTO													
Gastos en % SV													
<b>Otros gastos</b>	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Concepto 1	0												
Concepto 2	0												
Concepto 3	0												
<b>Ventas y Marketing</b>		0											
Concepto	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	0												
Relaciones Púb.	0												
Varios ventas	0												
Variables en %													
<b>Gastos Generales</b>		0											
Gastos I+D	0												
Arrendamientos	0												
Conservación	0												
S. Profesionales	0												
Tributos	0												
Seguros	0												
Otros servicios	0												
Suministros	0												
Viajes, dietas...	0												
Material Oficina	0												
Transportes	0												
<b>Otros gastos</b>		0											
Excepcionales		0											
Financieros		0											
Financieros en % SV													
<b>Total GASTOS OPERATIVOS</b>		0											

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

Poner los GASTOS OPERATIVOS

En tercer lugar, aquí, debes prever los costes mensuales que tendrá la empresa.

Pon aquí todos los gastos corrientes (SIN I.V.A.) excepto los de personal (los incluiremos en la hoja siguiente).

- 1- Pon los COSTES de VENTA:** Es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio.(Coste de las ventas - Cost of Sales - Cost of Goods)

**FIGURA N° 25  
INTRODUCCION DE DATOS DE COSTES DE VENTAS**

<b>Coste de ventas</b>		<b>0</b>											
<b>% Margen BRUTO</b>													
<b>Gastos en % SV</b>													
<b>Otros gastos</b>	<b>Total</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Concepto 1	0												
Concepto 2	0												
Concepto 3	0												

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Aquí debes poner todos los costes de producción o de prestación del servicio: los costes directamente vinculados al producto que se vende o al servicio que se presta. Por ejemplo, son costes de venta:

- (1) El coste de los productos que un comercio vende a sus clientes.
- (2) El coste de los materiales que usa un electricista para efectuar sus reparaciones.
- (3) Todas las materias primas y los gastos de transformación o producción de un producto industrial etc.

▪ **% Margen BRUTO**

Este es un dato esencial que permite calcular automáticamente las compras. Pon aquí el % de margen bruto de compras: Si tu empresa es 100% de servicios, pon 100%. Este Margen Bruto es el % que representan los costes de producto en la venta. Por ejemplo: Si el precio neto de venta es de 100 (promedio) y cada venta de promedio incluye producto por valor de 25, el margen bruto será del 75% (100-25=75).

**Importante:** Si no pones nada, la hoja lo considerará como 100% (coste producto cero).

Formula del % de margen bruto:  $(Pv - Cp) \div Pv \%$

Siendo Pv: precio venta y Cp: costo de producto

Por lo tanto: el % margen bruto NO puede ser superior al 100%

- **Gastos en % SV**

Son costes que pueden expresarse o son directamente un % sobre cada venta realizada. Si lo tienes, pon aquí el % de coste (variable) sobre ventas: son, por ejemplo, royalties o comisiones de personal autónomo (no propio).

Son costes que pueden expresarse o son directamente un % sobre cada venta realizada. Ten en cuenta que este % se aplicará a todas las ventas, por tanto si tienes un coste de este tipo pero de afectación parcial pon el % promedio en función de su peso respecto al total de las ventas.

- **Otros gastos**

Son el resto de costes directamente asociados al producto o al servicio (excepto costes de personal). Si los tienes, pon aquí los costes directos de venta y el importe mensual detallado en cada mes donde se producirá. Pueden ser muy diversos (almacenaje, transformación, transporte, etc.). Pon los importes, mes a mes, en las celdas con fondo blanco.

**2- Pon los gastos de VENTAS y MARKETING:** (Gastos de publicidad, promoción y comercialización)

**FIGURA N° 26**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE VENTAS Y MARKETING**

Ventas y Marketing		0											
Concepto	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	0												
Relaciones Pub.	0												
Varios ventas	0												
Variables en %													

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

- **Gastos de Marketing** son, por ejemplo: Publicidad, promoción, relaciones públicas, campañas en internet, etc.
- **Gastos de Ventas** son, por ejemplo: Materiales para la venta, gastos de los vendedores, etc. Gastos de Ventas son, por ejemplo: Materiales para la venta, gastos de los vendedores, etc.

Pon, primero el concepto (tipo de gasto) y luego los importes, mes a mes, en las celdas con fondo blanco.

Ponlo todo, menos el personal (que está en otra hoja).

**Recomendación:** Pon aquí un resumen de los gastos, los detalles ponlos en la hoja de notas anexa.

### 3- Pon los gastos GENERALES O DE ADMINISTRACIÓN.

**FIGURA N° 27**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE GASTOS GENERALES**

Gastos Generales		0												
Gastos I+D	0													
Arrendamientos	0													
Conservación	0													
S. Profesionales	0													
Tributos	0													
Seguros	0													
Otros servicios	0													
Suministros	0													
Viajes, dietas...	0													
Material Oficina	0													
Transportes	0													

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Pon, primero el concepto (tipo de gasto) y luego los importes, mes a mes, en las celdas con fondo blanco.



**Gastos generales** son, por ejemplo: Alquileres, gastos de viaje, asesorías, tributos, suministros, material de oficina, etc.

Ponlo todo, menos el personal (que está en otra hoja).

**Recomendación:** Pon aquí un resumen de los gastos, los detalles ponlos en la hoja de notas anexa.

#### 4- Pon los gastos EXCEPCIONALES Y LOS FINANCIEROS.

**FIGURA N° 28**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE GASTOS EXCEPCIONALES Y FINANCIEROS**

<b>Otros gastos</b>	0																					
Excepcionales	0																					
Financieros	0																					
Financieros en % SV																						
<b>Total GASTOS OPERATIVOS</b>	0																					

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

#### Excepcionales

Pon los gastos excepcionales o extraordinarios.

Gastos excepcionales son, por ejemplo: indemnizaciones, multas, sanciones, compensaciones, etc. (extraordinario: que no se encuadra en los gastos de la actividad ordinaria de la empresa, no recurrente).

#### Financieros

Pon los gastos financieros (excluyendo los intereses y gastos de los créditos reflejados en el plan).

Gastos financieros son, por ejemplo: Intereses y comisiones por servicios (que no son en % ) de entidades financieras.

**Importante:** Los intereses y los gastos derivados de los préstamos incluidos en el plan ya se calculan automáticamente (no los pongas).

**Financ. en %SV**

Gastos financieros en % sobre las ventas. Por ejemplo: cargos por pago mediante tarjeta.

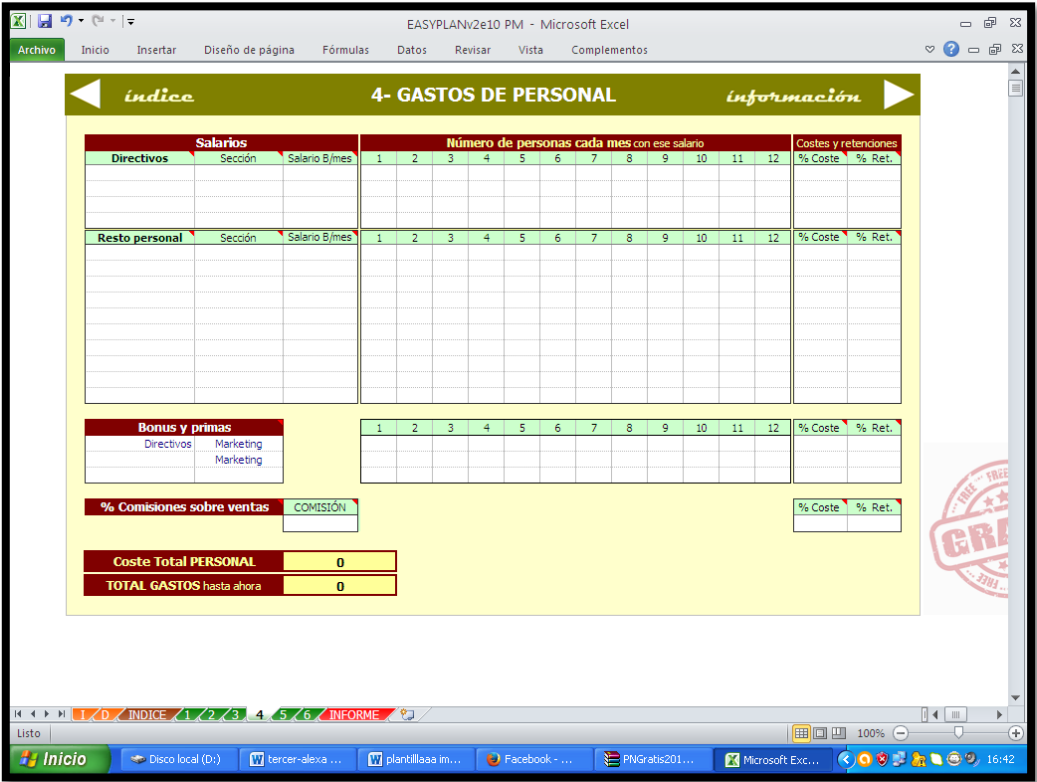
Ten en cuenta que este % se aplicará a todas las ventas, por tanto si tienes un coste de este tipo pero de afectación parcial pon el % promedio en función de su peso respecto al total de las ventas.

**Recomendación:** Pon aquí un resumen de los gastos, los detalles ponlos en la hoja de notas anexa.

3.2.4. Hoja de Gastos Personales

En esta hoja aparecerá la siguiente ventana:

**FIGURA N° 29**  
**VENTANA DE GASTOS PERSONALES**



**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Poner los GASTOS DE RECURSOS HUMANOS

## 1- Salarios y personal

**FIGURA N° 30**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE PERSONAL Y SALARIOS**

Salarios			Número de personas cada mes con ese salario												Costes y retenciones	
Directivos	Sección	Salario B/mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	% Coste	% Ret.

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

En esta sección debes incluir el personal, sus salarios y costes mes a mes.

La sección está dividida en dos grandes grupos:

**Directivos:** Personas que forman parte del equipo directivo: consejeros (en nómina), gerente y directivos.

**Resto de Personal:** Personal fijo o eventual de la empresa.

En cada fila debes indicar:

### Posición

Puesto de trabajo o cargo que ocupa (opcionalmente: nombre del empleado)

### Salario mensual

Importe del salario bruto mensual o salario bruto total anual dividido por el número de pagas. Por ejemplo: Salario bruto total anual: 14.000. Número de pagas: 14. Salario bruto mensual: 1.000.

### **% Coste empresa**

% sobre el salario bruto que expresa el coste adicional de la empresa. Ejemplo: Salario bruto anual: 14.000. Coste empresa (adicional) anual: 1400. % Coste empresa: 10%.

**Coste Empresa** ¿Qué es?: Es un coste adicional proporcional al salario en concepto de Seguro social, formación, etc. (cada país tiene su normativa)

¿Cómo calcularlo?:

- Sumar todos los costes anuales a cargo de la empresa (a)
- Dividir dichos costes por el salario bruto anual y %

### **% Ret.**

% Retención: % a descontar y retener respecto al salario (IRPF, impuestos u otros conceptos). % Ret. ¿Qué es?: Es un descuento que la empresa aplica sobre los salarios (IRPF u otros) y, después paga al Estado. (cada país tiene su normativa)

No es un coste para la empresa, es un mero "trasvase" de fondos.

### **Asignado a**

Elige de la lista a qué departamento o sección asignas dicho coste salarial (ventas, marketing, producción, etc.).

### **Número personas**

**Importante:** Pon el número de personas que ocuparán ese puesto cada mes. NO importes. Si tus empleados van a cobrar pagas extraordinarias (iguales a un salario mensual), en el mes donde vayan a cobrarlas duplica la cifra.

## 2- BONUS Y PRIMAS

**FIGURA N° 31**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE BONUS Y PRIMAS**

Bonus y primas		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	% Coste	% Ret.
Directivos	Marketing														
	Marketing														

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

Aquí debes reflejar los importes correspondientes a incentivos (no comisiones).

En cada fila debes indicar:

- **Posición:** Puesto de trabajo o cargo que ocupa (opcionalmente: nombre del empleado).
- **% Coste empresa:** % sobre el salario bruto que expresa el coste adicional de la empresa.
- **% Ret.:** % Retención: % a descontar y retener respecto al salario (IRPF, impuestos u otros conceptos).
- **Asignado a:** Elige de la lista a que departamento asignas dicho coste salarial (ventas, marketing, producción, etc.).
- **Importe bruto...** Importante: En este caso pon el importe bruto del incentivo en el mes donde corresponda.

## 3- COMISIONES SOBRE VENTAS

## FIGURA N° 32 INTRODUCCION DE DATOS DE COMISIONES SOBRE VENTAS

<b>% Comisiones sobre ventas</b>	<input type="text" value="COMISIÓN"/>		
		<b>% Coste</b>	<b>% Ret.</b>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

En esta parte se reflejan las comisiones sobre ventas.

Poniendo un único % (promedio) se calcula sobre el total de las ventas.

- **COMISIÓN:** % promedio de comisión.
- **% Coste:** % promedio de coste empresa.
- **% Ret.:** % promedio de retención.

Ten en cuenta que este % se aplicará a todas las ventas, por tanto si tienes un coste de este tipo pero de afectación parcial pon el % promedio en función de su peso respecto al total de las ventas.

### 3.2.5. Hoja de Ventas y Otros Ingresos

En esta hoja aparecerá la siguiente ventana:

**FIGURA N° 33**  
**VENTANA DE VENTAS Y OTROS INGRESOS**

The screenshot displays the '5- VENTAS y OTROS INGRESOS' window in the EASYPLANv2e10 PM Excel spreadsheet. The window is divided into several sections:

- INGRESOS DESEABLES:** A table showing the desired income for each month. The total is 0, and the target profit margin is 25%.
- INGRESOS PREVISTOS:** A table showing the forecasted income for each month. The total is 0.
- Cuenta de resultados previsional 2013:** A detailed monthly breakdown of income and expenses for 2013. The total income is 0, and the total expenses are 0, resulting in a net profit of 0.

INGRESOS DESEABLES		% Beneficio deseable											
		25%											
Estimación de Venta Neta	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

▲ Estimación de los ingresos necesarios para lograr el % beneficio deseable. CALCULO MERAMENTE INFORMATIVO, pon las ventas abajo.

INGRESOS PREVISTOS													
Ventas	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades o Número	0												
Venta Neta	0												
Otros ingresos	0												
Total ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cuenta de resultados previsional 2013		% Beneficio b. NB											
Ingresos	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Coste de ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Margen Bruto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos generales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E.B.I.T.D.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>BENEFICIO BRUTO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

Poner los INGRESOS

Una vez conocidos todos los gastos, debes definir los ingresos.

En esta sección debes incluir la previsión de ingresos por ventas y por cualquier otro concepto.



## 1 INGRESOS DESEABLES

**FIGURA N° 34**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE INGRESOS DESEABLES**

INGRESOS DESEABLES		% Beneficio deseable											
		25%											
Estimación de	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Venta Neta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

▲ Estimación de los ingresos necesarios para lograr el % beneficio deseable. CALCULO MERAMENTE INFORMATIVO, pon las ventas abajo.

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

Para facilitarte el trabajo, el libro te propone las ventas necesarias para alcanzar un determinado margen de beneficio (%).

Es una utilidad que te servirá para decidir si dichas ventas son factibles o no, si necesitas ajustar más tus previsiones o no.

Para que se calcule dicha previsión informativa debes poner el % de margen de beneficio que te gustaría obtener.

## 2 INGRESOS PREVISTOS

**FIGURA N° 35**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE INGRESOS PREVISTOS**

INGRESOS PREVISTOS		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ventas</b>	<b>Total</b>												
Unidades o Número	0												
Venta Neta	0												
Otros ingresos	0												
<b>Total ingresos</b>	<b>0</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

Aquí debes incluir la previsión de ingresos por ventas y por otros conceptos.

Pon los importes, mes a mes, en las celdas con fondo blanco.

- Pon el número de unidades o número de ventas que prevés: Número de unidades o número de pedidos o número de ventas.

Este dato es importante para el cálculo del punto de equilibrio.

- Pon el importe total mensual (facturación) de ventas que prevés tener.
- Si los tendrás, pon el importe total mensual de "otros ingresos" previstos.

Estos son ingresos no ordinarios, no son estrictamente ventas (pueden ser excepcionales o fruto de una actividad puntual).

Si no lo tienes previsto no pongas nada aquí.

### **Observa**

A medida que vas incluyendo los ingresos va completándose la cuenta de resultados (abajo).

Analízala y comprueba si es factible y creíble a ojos de terceros, en caso de que no lo fuese, ajusta los ingresos y gastos hasta conseguir que sean razonables.

### **Ten en cuenta:**

Muchos negocios fracasan por haber infravalorado la dificultad de obtener las ventas necesarias o por , simplemente, no haberse planteado esa posible dificultad. Haz un estudio de mercado siempre (aunque sea modesto) y, siempre, evalúa cuales son las dificultades/barreras de venta y cómo afrontarlas, las ventas son claves en el éxito de cualquier negocio.

### **Recomendación:**

Haz un plan de ventas con las previsiones por separado e incluye aquí solo los totales. Puedes hacerlo tú mismo con Excel o bájate uno de la web (clic aquí): planes y cálculo de previsiones de venta

### 3.2.6. Hoja de Cobros y Pagos

En esta hoja aparecerá la siguiente ventana:

**FIGURA N 36**  
**VENTANA DE COBRO Y PAGOS**

6- COBROS Y PAGOS												
CASHFLOW												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>COBROS</b>												
Cobros por ventas 30 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>PAGOS</b>												
Pagos al personal en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras (producto) en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros proveedores en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viajes, dietas en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liq. costes salariales MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones salariales MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidación I.V.A. MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros prefijados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo mensual</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo acumulado</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Gestión pólizas</b>												
SALDO SIN PÓLIZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito disponible	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Disposiciones</b>												
Importe dispuesto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Amortización importes (dev)</b>												
SALDO CON PÓLIZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

Definir las previsiones de COBRO Y PAGO. Una vez elaborada la cuenta de resultados, debemos crear y analizar el presupuesto de tesorería (cash flow).

Como sabes, facturar y cobrar o comprar y pagar no son la misma cosa. El presupuesto de tesorería, nos sirve para verificar que el negocio genera los flujos positivos de caja necesarios para asegurar su viabilidad. En esta sección deberás indicar tus previsiones de cobro y pago así como gestionar las pólizas de crédito que tengas.

## 1- Cobros

**FIGURA N° 37  
INTRODUCCION DE DATOS DE COBROS**

<b>CASHFLOW</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>COBROS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cobros por ventas 30 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Define aquí el plazo medio en que prevés cobrar tus facturas, elige de la lista.

Observa el resultado de tus previsiones la previsión de tesorería (abajo).

## 2- Pagos

**FIGURA N° 38  
INTRODUCCION DE DATOS DE PAGOS**

<b>PAGOS</b>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Pagos al personal	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras (producto)	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros proveedores	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viajes, dietas...	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liq. costes salariales	MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones salariales	MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidación I.V.A.	MENSUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros prefijados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Aquí puedes especificar el plazo de pago que prevés.

El funcionamiento es muy simple: elige, caso por caso, el plazo de pago de la lista.

Observa el resultado de tus previsiones en el gráfico de la tesorería.

### 3- Gestiona las pólizas de crédito (si las has previsto)

**FIGURA N° 39**  
**INTRODUCCION DE DATOS DE POLIZAS DE CREDITO**

<b>Gestión pólizas</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SALDO SIN PÓLIZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito disponible	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Disposiciones</b>												
Importe dispuesto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización importes (dev)												
SALDO CON PÓLIZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

Aquí debes definir las disposiciones y las amortizaciones de las pólizas de crédito. Ten en cuenta que (dado que se actualiza manualmente) deberás volver aquí siempre que hagas cambios en el plan. Por ello, lo más recomendable es gestionar las pólizas cuando el resto del plan ya esté acabado.

**SALDO SIN PÓLIZAS:** Te informa del saldo de la tesorería sin tener en cuenta las pólizas.

- **Crédito disponible:** Te informa del crédito disponible (puedes usarlo cuando es positivo).
- **Disposiciones:** Aquí debes poner los importes que quieres disponer (usar).
- **Importe dispuesto:** Te informa del crédito dispuesto (parte utilizada de la póliza, por tanto no disponible y amortizable).
- **Amortización importes (dev):** Aquí debes poner los importes que quieres amortizar (devolver).

**SALDO CON PÓLIZAS:** Te informa del saldo de la tesorería teniendo en cuenta los saldos dispuestos de las pólizas

**IMPORTANTE:** Si dispones más del crédito disponible, aparecerá un saldo negativo resaltado en rojo. Naturalmente, deberás corregir el error pues no es posible disponer saldo sin crédito.

**Ten en cuenta:**

Lo correcto es que siempre el plazo de cobro sea inferior al de pago. En general, un negocio que paga antes de cobrar acaba teniendo graves problemas de tesorería y por lo tanto de viabilidad.

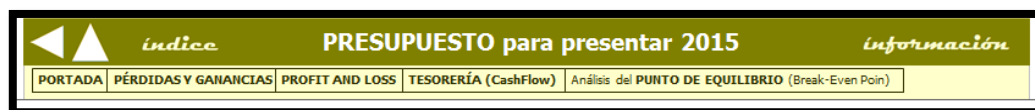
**Observa:**

A medida que vas indicando los plazos de cobro y pago, las previsiones de tesorería (abajo) cambian. Una buena política de cobro y pago junto a una buena gestión de la tesorería son fundamentales para el éxito de un negocio.

### 3.2.7. Hoja de Informes

En esta hoja constara de diferentes informes al terminar el ejercicio.

#### FIGURA N° 40 VENTANA DE INFORMES



Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

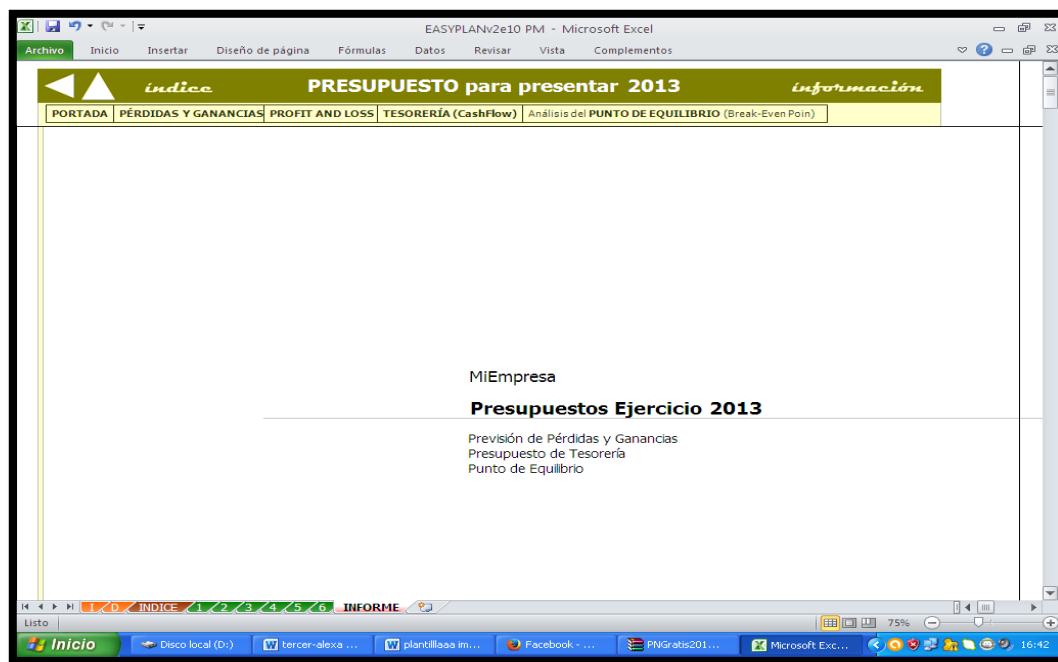
Elaborado: Alexandra Chicaiza

**Uso de esta hoja: se puede revisar, imprimir y presentar.**

Esta hoja te presenta 7 páginas con las cuentas referidas al ejercicio:

## 1- Portada.

**FIGURA N° 41**  
**PORTADA DEL NEGOCIO O EMPRESA**



**Fuente:** Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

**Elaborado:** Alexandra Chicaiza

## 2- INFORMES DE PERDIDAS Y GANACIAS: Cuenta de Resultados del 1er. año elaborada en formato "Pérdidas y Ganancias".

## FIGURA N° 42 INFORME DE PERDIDAS Y GANANCIAS

M/Empresa		Pérdidas y Ganancias (previstas)										Ejercicio 2013			
		Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>INGRESOS</b>															
Venta neta total	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Ingresos</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>GASTOS</b>															
Consumo	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes de venta	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
variables	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
fijos	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
comisanes	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
producción/servicio	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
marketing/ventas	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
administración/OD	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Marketing y ventas	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Políticas Púb.	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Varios veñas	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
variables	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Generales y adm.	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos I+D	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Conservación	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S. Profesionales	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suajes	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viajes, diets...	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material Oficis	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transporte	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Excepcionales	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insolvencias	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total gastos</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Amortizaciones	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Res. Explotación</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Res. Financiero</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gastos financieros	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos financ.	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>RESULTADO</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>	
Res. antes de impuestos	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Impuesto sobre beneficios	0	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 – 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

### 3- GRÁFICOS DE LA CUENTA DE PYG anterior.

Estos gráficos aparecerán cuando ya se hayan registrado todos los datos correspondientes del ejercicio práctico.

### 4- Cuenta de **BENEFICIOS Y PÉRDIDAS** (cuenta de resultados) del 1er. año elaborada en formato "Profit and Loss".



## FIGURA N° 43 INFORME DE BENEFICIOS Y PERDIDAS

MiEmpresa												Ejercicio :	
Beneficios y Pérdidas previstas (P&L)													
		Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
<b>INGRESOS</b>													
Venta neta total		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Ingresos</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>COSTE DE LAS VENTAS</b>													
Consumo		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes de venta		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal prod/servicio		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Coste Ventas</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>COSTES MARKETING</b>													
Publicidad y promoción		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ventas		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal mk/ventas		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
comisiones		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Coste Marketing</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Costes ADMINISTRAC.</b>													
Personal admón y direcc.		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos I+D		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos administrac.		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Excepcionales		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insolvencias		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Costes Admin.</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>E.B.I.T.D.A.</b>													
Amortizaciones		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financieros		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>BENEFICIO BRUTO</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Impuestos		0	0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>BENEFICIO BRUTO</b>		<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

5- Presupuesto de **TESORERÍA** (cash flow) del 1er. Año.

## FIGURA N° 44 INFORME DE PRESUPUESTO DE TESORERIA

MI Empresa		Presupuesto de Tesorería (Cash Flow)										Ejercicio 2013		
CASH FLOW	Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo acumulado inicio del mes	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL COBROS</b>	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cobros por ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% impagados	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% cobros impagados	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Incobrables	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Otros ingresos</b>	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Socios	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subvenciones	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I.V.A. y otros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Pagos operativos</b>	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salarios e incentivos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros costos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variables prod/servicio	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Relaciones P.Úb.	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variables de Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos I+D	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Conservación	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S. Profesionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material Oficina	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transportes	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liq. costos salariales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos excepcionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Otros pagos</b>	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amort. préstamos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compra activos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidación I.V.A.	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones salariales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo neto mensual	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

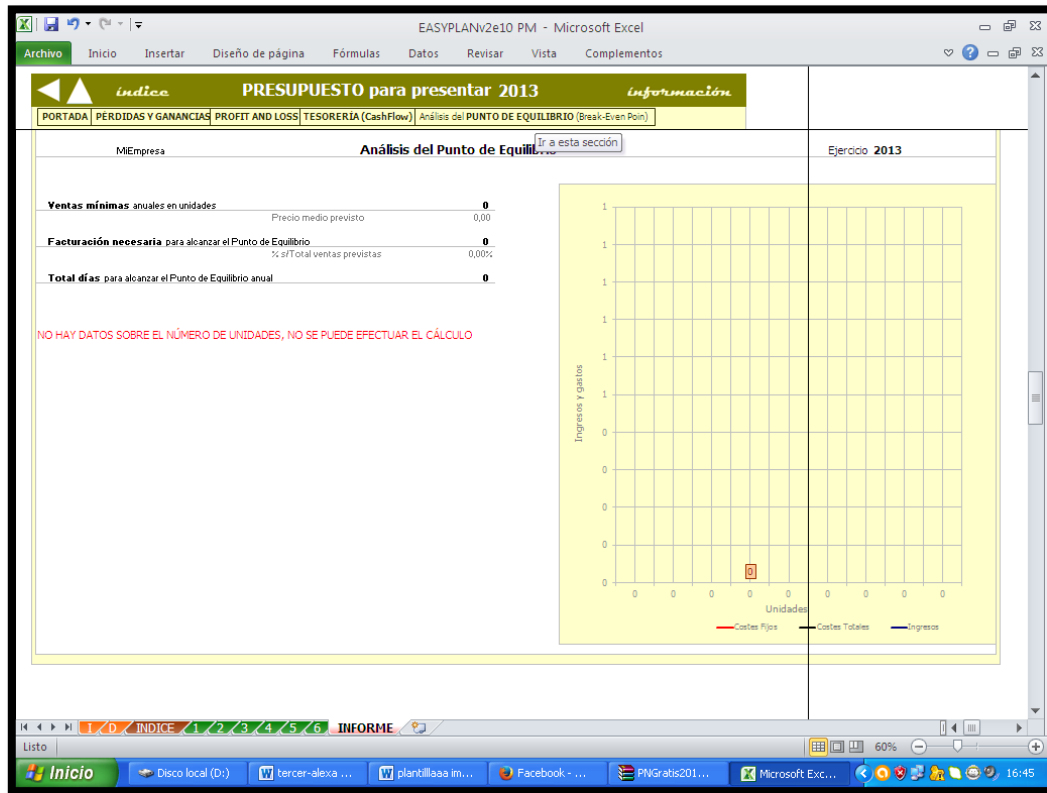
Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010  
Elaborado: Alexandra Chicaiza

### 6- Gráficos de la página (CASH FLOW) anterior.

Estos gráficos aparecerán cuando ya se hayan registrado todos los datos correspondientes del ejercicio práctico.

### 7- Análisis del Punto de Equilibrio.

## FIGURA N° 45 INFORME DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Plantilla en Excel EasyPlanning versión 2007 - 2010

Elaborado: Alexandra Chicaiza

### Análisis del Punto de Equilibrio

**Punto de equilibrio** es lo mismo que "umbral de rentabilidad", "punto crítico", "punto muerto", y otras denominaciones similares (Break-even en inglés).

#### ¿Qué es?

Es el punto económico a partir del cual comienzas a ganar dinero (obtener beneficios) o, lo que es lo mismo, las ventas mínimas que tienes que alcanzar para cubrir costes.

#### Ten en cuenta:

Este método de cálculo del punto de equilibrio requiere que se hayan introducido (hoja 5) las ventas en unidades en caso contrario no calcula ni elabora el gráfico.

**Cuidado: (información)**

Como sabes el hecho de tener beneficios económicos no significa necesariamente tener liquidez (dinero en caja), existe un segundo punto de equilibrio (financiero) que cubre este aspecto y se calcula partiendo de las previsiones de tesorería. No lo hemos desarrollado en este producto (sí en nuestros planes financieros).

**RECOMENDACIÓN ANTES DE IMPRIMIR**

**Una vez que estén listas para imprimir es importante que:**

- Revises y en caso necesario ajustes los gráficos.
- Ocultar la cuenta de resultados que no necesites.
- Revisar y ajustar (si es necesario) el rango de impresión.

**NOTA:**

Si quieres hacer algún cambio en las cifras ve a las hojas anteriores.

## **4. CASO PRÁCTICO**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

El plan de negocios Centro de productos artesanales “DIVINE SCARFS”, se lo realiza con la finalidad de determinar su factibilidad, cuya planta principal se encontrara situada en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Barrio Las Fuentes, destinado para la comercialización de tejidos.

Iniciará con un capital propio de \$ 1.200,00 y un financiamiento en la Cooperativa 9 de Octubre de \$ 1.913,00; contará a la vez con terreno e instalaciones propias que tendrán una capacidad de abarcar a los equipos y maquinas conservación, tratamiento y la comercialización de tejidos, la misma que contará con una filosofía empresarial acorde a sus actividades.

#### ***4.1. Factibilidad***

La comercializadora de productos artesanales DIVINE SCARFS pretende abarcar el mercado local y nacional convirtiéndose en el menor tiempo posible en una empresa líder tanto en la provincia como en el País.

#### ***4.2. Base Filosófica***

##### **Objetivos del negocio**

Dar a conocer nuestros productos mediante la implementación de estrategias de comercialización y optimización de recursos para la elaboración de productos artesanales en el canto Latacunga barrio las Fuentes, año 2016.

## **Misión**

Ofrecemos productos de calidad y durabilidad mediante la elaboración manual de cada producto ya que son únicos en su clase y con estilo, para la satisfacción del cliente

## **Visión**

Dar a conocer mejor nuestros productos artesanales para ser más competitivos, mediante estrategias de producción y comercialización para la satisfacción de nuestro cliente.

## **Valores**

- **Honestidad:** ser honestos en los precios y la calidad de nuestros productos a la hora de ofrecer al cliente.
- **Confianza:** a la hora de comprar productos de calidad y durabilidad
- **Respeto:** hacia nuestra competencia y la sociedad en sí.
- **Puntualidad:** entrega a tiempo de nuestros productos y pagos de rubros para clientes y proveedores.
- **Responsabilidad:** en la hora de vender y comprar productos tanto para el proveedor y consumidor final.

A continuación se presenta los resultados de factibilidad para este negocio.

### 4.3. Desarrollo del Ejercicio Práctico de la Plantilla de Simulación “PLAN DE NEGOCIO EASY PLANNING”

#### DATOS DEL NEGOCIO.

◀ índice
**DATOS, PREMISAS Y NOTAS**
información ▶

---

**DATOS DEL PROYECTO**

Denominación abreviada  Ejercicio >  Primer mes >

Datos de la empresa

Teléfono

---

**NOTAS**

---

**PREMISAS** Pon las premisas adecuadas:

% Impuestos s/beneficios >	25,00%	
Prever la devolución del I.V.A. >	NO	
% I.V.A. a <b>REPERCUTIR</b> (ventas) >	12,00%	
% I.V.A. a <b>SOPORTAR</b> (compras) >	12,00%	
% impagados >	0,00%	

AMORTIZACIÓN AÑOS ▼	
Terrenos, construcciones y edificaciones	20
Otras instalaciones	10
Maquinaria, utillaje y herramientas	5
Vehículos y elementos de transporte	5
Mobiliario y equipos oficina	10
Equipos informáticos	5
Activos intangibles amortizables	10

#### **Análisis**

En esta ventana nos indica:

Los datos básicos con la desarrollamos el ejercicio práctico del negocio DIVINE SACARF, se especificó las premisas y los años de amortización de los bienes que se utilizó en el negocio.

## INVERSIONES

<i>índice</i>		<b>1- INVERSIONES</b>		<i>información</i>	
<b>Inversiones en ACTIVO MATERIAL</b>		<b>Tipo de activo</b>	<b>importe</b>	<b>mes</b>	
Terreno	Terrenos, construcciones y edificaciones	1.000	Agosto		
Mobiliario	Mobiliario y equipos oficina	784	Agosto		
Decoración	Otras instalaciones	38	Agosto		
Furgoneta	Vehículos y elementos de transporte	0	Agosto		
Ordenadores, impresoras, cajas y soportes	Equipos informáticos	930	Agosto		
Equipamiento vario	Maquinaria, utillaje y herramientas	20	Agosto		
<b>Inversiones en ACTIVO INTANGIBLE</b>		<b>Tipo de activo</b>	<b>importe</b>	<b>mes</b>	
Página web				Enero	
Software standard				Enero	
Traspaso				Enero	
Patentes y marca				Enero	
Otros activos intangibles				Enero	
Activos intangibles 2				Enero	
<b>Depósitos o fianzas</b>			0	Enero	
<b>Gastos de nuevo ESTABLECIMIENTO</b>			<b>importe</b>		
Gastos legales de constitución			13		
Gastos de preparación					
Gastos de lanzamiento					
<b>Provisión de fondos (puesta en marcha)</b>			200		
<b>Stock inicial de material para la venta</b>			128		
<b>TOTAL fondos necesarios</b>			3.113		

### **Análisis**

En esta ventana el programa permitió definir los valores financieros que se necesita para montar el negocio. En vista de que es un negocio pequeño solo se introdujo los valores de las inversiones de activo material, gastos de establecimiento, provisión de fondos y el stock inicial de material para venta.



## FINANCIACIÓN.

← indice		2- FINANCIACIÓN		información →		
<b>Necesidad estimada de fondos para poner en marcha el negocio</b>		<b>Total</b>	<b>3.113</b>	<b>0,0%</b>		
Inversión en activos	2.772	Provisión de fondos	200		▲ Este es el % de financiación que falta	
Gastos establecimiento	13	Stock inicial	128			
<b>Financiación</b>		<b>Total</b>	<b>3.113</b>	<b>100,0%</b>		
<b>1- Fondos Propios: capital social y subvenciones a fondo perdido</b>		<b>Total</b>	<b>1.200</b>	<b>38,5%</b>		
Capital social total	1.200 Agosto	Total subvenciones	Septiembre			
<b>2- Financiación Ajena: Préstamos de Entidades Financieras</b>		<b>Total</b>	<b>1.913</b>	<b>61,5%</b>		
<b>1- Préstamos a corto plazo (máximo 2 años)</b>						
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In. CONCESIÓN	
PRESTAMO FAMILIAR	100	UN año	1,0%	ANUAL	0 Septiembre	
COOPERATIVA ANDINA	1.813	UN año	14,0%	cada MES	0 Septiembre	
<b>2- Préstamos a largo plazo (más de 2 años)</b>						
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In. CONCESIÓN	CARENCIA
<b>3- Pólizas de crédito</b>						
Denominación	Importe	Coste Anual	Interés	CONCESIÓN		

### Análisis

En esta ventana el programa permitió definir el dinero propio y los préstamos bancarios que se hizo para el negocio.

## GASTOS OPERATIVOS.

<i>índice</i>		<b>3- GASTOS OPERATIVOS</b>												<i>información</i>	
<b>Coste de ventas</b>		<b>19.045</b>													<b>72,1%</b>
<b>% Margen BRUTO</b>		<b>75,00%</b>													
<b>Gastos en % SV</b>		<b>0,00%</b>													
<b>Otros gastos</b>		<b>Total</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	
materia prima		7.978	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	
Concepto 2		0													
Concepto 3		0													
<b>Ventas y Marketing</b>		<b>3.232</b>													<b>12,2%</b>
<b>Concepto</b>		<b>Total</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	
Publicidad		564	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	
Relaciones Púb.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Varios ventas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Variables en %															
<b>Gastos Generales</b>		<b>3.900</b>													<b>14,8%</b>
Gastos I+D		0													
Arrendamientos		0													
Conservación		0													
S. Profesionales		0													
Tributos		0													
Seguros		0													
Otros servicios		0													
Suministros		78	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
Viajes, dietas...		0													
Material Oficina		621	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	
Transportes		0													
<b>Otros gastos</b>		<b>240</b>													<b>0,9%</b>
<b>Excepcionales</b>		<b>0</b>													
<b>Financieros</b>		<b>240</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	
Financieros en % SV															
<b>Total GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>26.417</b>													

### Análisis

En esta ventana el programa permitió definir los valores de la materia prima, publicidad y los gastos generales que el negocio va a realizar. También se tomó en cuenta otros gastos en este caso fueron de intereses y comisiones por servicios.

## GASTOS PERSONALES.

← índice		4- GASTOS DE PERSONAL												información →		
Salarios			Número de personas cada mes con ese salario												Costes y retenciones	
Directivos	Sección	Salario B/mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	% Coste	% Ret.
GERENTE	Administración	240	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11,15%	9,45%
Resto personal			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	% Coste	% Ret.
PRODUCCION	Prod./Servicio	200	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11,15%	9,45%
PRODUCCION	Ventas	200	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11,15%	9,45%
	Ventas															
Bonus y primas			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	% Coste	% Ret.
Directivos	Marketing															
	Marketing															
% Comisiones sobre ventas		COMISIÓN													% Coste	% Ret.
		0,0%														
<b>Coste Total PERSONAL</b>		<b>8.536</b>														
<b>TOTAL GASTOS hasta ahora</b>		<b>34.953</b>														

### Análisis

En esta ventana el programa permitió definir el personal y sus salarios mes a mes.

## VENTAS Y OTROS INGRESOS.

índice		5- VENTAS y OTROS INGRESOS												información	
<b>INGRESOS DESEABLES</b>		<b>% Beneficio deseable</b>												<b>25%</b>	
<b>Estimación de Venta Neta</b>	<b>Total</b>	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
	<b>35.753</b>	2.935	2.935	2.971	2.990	2.990	2.990	2.990	2.990	2.990	2.990	2.990	2.990		
▲ Estimación de los ingresos necesarios para lograr el % beneficio deseable. CALCULO MERAMENTE INFORMATIVO, pon las ventas abajo.															
<b>INGRESOS PREVISTOS</b>															
<b>Ventas</b>	<b>Total</b>	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
Unidades o Número	<b>1.085</b>	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120		
<b>Venta Neta</b>	<b>33.600</b>	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800		
<b>Otros ingresos</b>	<b>0</b>														
<b>Total ingresos</b>	<b>33.600</b>	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800		
<b>Cuenta de resultados previsional 2015</b>															
<b>% Beneficio b. 20,19%</b>															
<b>Ingresos</b>	<b>Total</b>	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
<b>Total Ingresos</b>	<b>33.600</b>	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800		
<b>Gastos</b>	<b>Total</b>	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
Coste de ventas	<b>19.045</b>	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587	1.587		
<b>Margen Bruto</b>	<b>14.555</b>	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213	1.213		
Costes marketing	<b>3.232</b>	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269		
Gastos generales	<b>3.900</b>	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325		
<b>E.B.I.T.D.A.</b>	<b>7.423</b>	619	619	619	619	619	619	619	619	619	619	619	619		
Amortizaciones	<b>269</b>	0	0	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27		
Financieros	<b>369</b>	20	20	20	34	34	34	34	34	34	34	34	34		
<b>Total gastos</b>	<b>26.815</b>	2.201	2.201	2.228	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243		
<b>BENEFICIO BRUTO</b>	<b>6.785</b>	599	599	572	557	557	557	557	557	557	557	557	557		

### Análisis

En esta ventana el programa permitió definir los números de pedidos o número de ventas que se prevé este dato fue de gran importancia para el punto de equilibrio

## COBROS Y PAGOS.

<i>índice</i>		<b>6- COBROS Y PAGOS</b>												<i>información</i>	
<b>CASHFLOW</b>		Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
<b>COBROS</b>		0	3.136	4.336	5.049	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136		
Cobros por ventas	30 días	0	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136	3.136		
Otros ingresos		0	0	1.200	1.913	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>PAGOS</b>		2.246	2.537	5.642	2.541	2.541	2.687	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700		
Pagos al personal	en el MES	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580		
Compras (producto)	en el MES	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784		
Otros proveedores	en el MES	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855		
Arrendamientos	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Tributos	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
=INFORME/ID268	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Suministros	en el MES	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7		
Viajes, dietas...	en el MES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Liq. costes salariales	MENSUAL	0	71	71	71	71	71	71	71	71	71	71	71		
Retenciones salariales	MENSUAL	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60		
Liquidación I.V.A.	MENSUAL	0	160	160	0	0	146	160	160	160	160	160	160		
Otros prefijados		20	20	3.125	183	183	183	183	183	183	183	183	183		
<b>Saldo mensual</b>		-2.246	599	-1.306	2.508	599	449	436	436	436	436	436	436		
<b>Saldo acumulado</b>		-2.246	-1.647	-2.954	-445	150	599	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778	3.214		
<b>Gestión pólizas</b>		Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
SALDO SIN PÓLIZAS		-2.246	-1.647	-2.954	-445	150	599	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778	3.214		
Crédito disponible		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>Disposiciones</b>															
Importe dispuesto		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>Amortización importes (dev)</b>															
SALDO CON PÓLIZAS		-2.246	-1.647	-2.954	-445	150	599	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778	3.214		

### Análisis

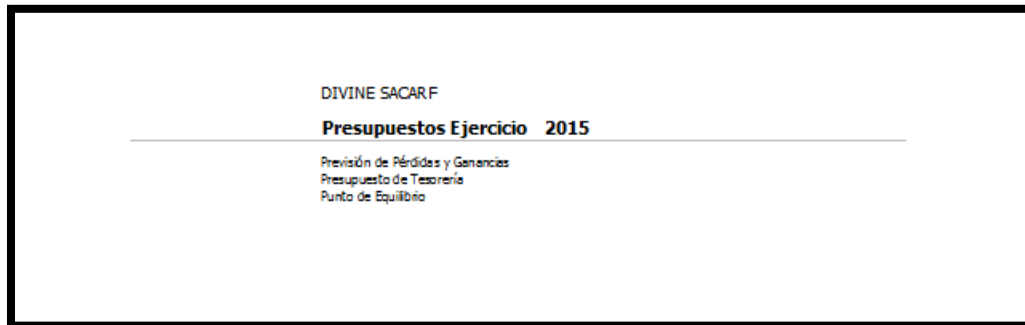
En esta ventana el programa permitió especificar el plazo del pago, el programa da el resultado.

## **INFORMES.**

**El programa presenta los siguientes informes:**

- Portada
- Informes de pérdidas y ganancias
- Gráficos de cuentas PYG
- Cuenta de beneficios y perdidas
- Presupuesto de tesorería
- Gráficos de la página CASH FLOW
- Análisis de punto de equilibrio

## **PORTADA.**

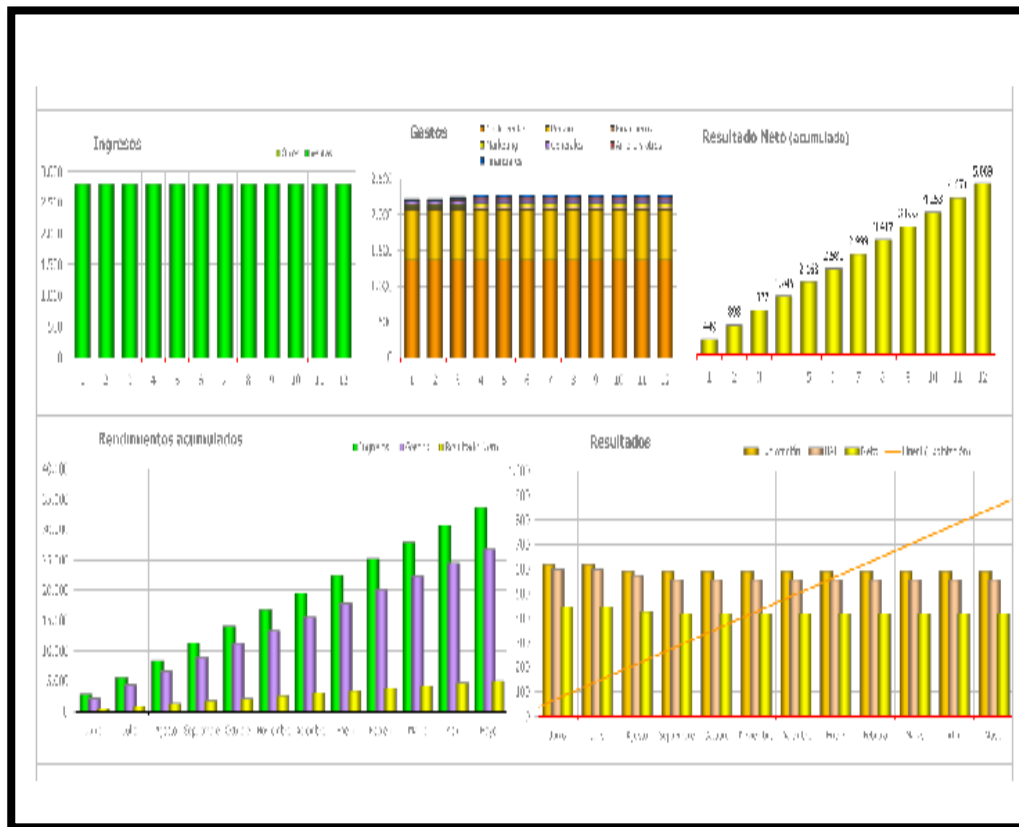


## INFORME DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

DIVINE SACARF		Pérdidas y Ganancias (previstas)													Ejercicio 2015				
INGRESOS	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo					
Venta neta total	33.800	100,0%	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800					
Otros ingresos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
<b>Total Ingresos</b>	<b>33.800</b>		<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>					
GASTOS	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo					
Consumo	8.400	25,0%	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700					
Costos de venta	7.970	23,7%	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665					
variable	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
fijas	7.970	23,7%	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665					
Personal	8.538	25,4%	711	711	711	711	711	711	711	711	711	711	711	711					
comisiona	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
producción/servicio	2.688	7,9%	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222					
marketing/ventas	2.688	7,9%	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222					
administración/IDG	5.201	15,5%	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267					
Marketing y ventas	594	1,7%	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47					
Publicidad	594	1,7%	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47					
Relaciones Púb.	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Varia ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
variable	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Generales y adm	599	1,8%	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58					
Gastos I+D	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Arrendamientos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Conservación	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
S. Profesional	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Tributos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Seguros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Otros servicios	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Suministros	78	0,2%	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7					
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Material Oficina	521	1,5%	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52					
Transporte	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Excepcionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Insolvencias	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
<b>Total gastos</b>	<b>26.177</b>	<b>77,2%</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>	<b>2.181</b>					
Amortizaciones	289	0,8%	0	0	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27					
<b>Res. Explotación</b>	<b>7.155</b>	<b>21,3%</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>	<b>592</b>					
<b>Res. Financero</b>	<b>-189</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-20</b>	<b>-20</b>	<b>-20</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>	<b>-34</b>					
Gastos Financieros	359	1,1%	20	20	20	34	34	34	34	34	34	34	34	34					
Intereses	129	0,4%	0	0	0	14	14	14	14	14	14	14	14	14					
Otros gastos financ.	240	0,7%	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20					
RESULTADO	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo					
Res. antes de impuestos	6.785	20,2%	599	599	572	557	557	557	557	557	557	557	557	557					
Impuestos y beneficios	-1.696	-5,0%	-150	-150	-143	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139					
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>5.089</b>	<b>15,1%</b>	<b>449</b>	<b>449</b>	<b>429</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>					
			449	592	1.527	1.745	2.185	2.581	2.999	3.417	3.835	4.253	4.671	5.089					

Basado en DGI Formig (psd) - www.planepsda.com

## GRÁFICOS DE LA CUENTA PYG.





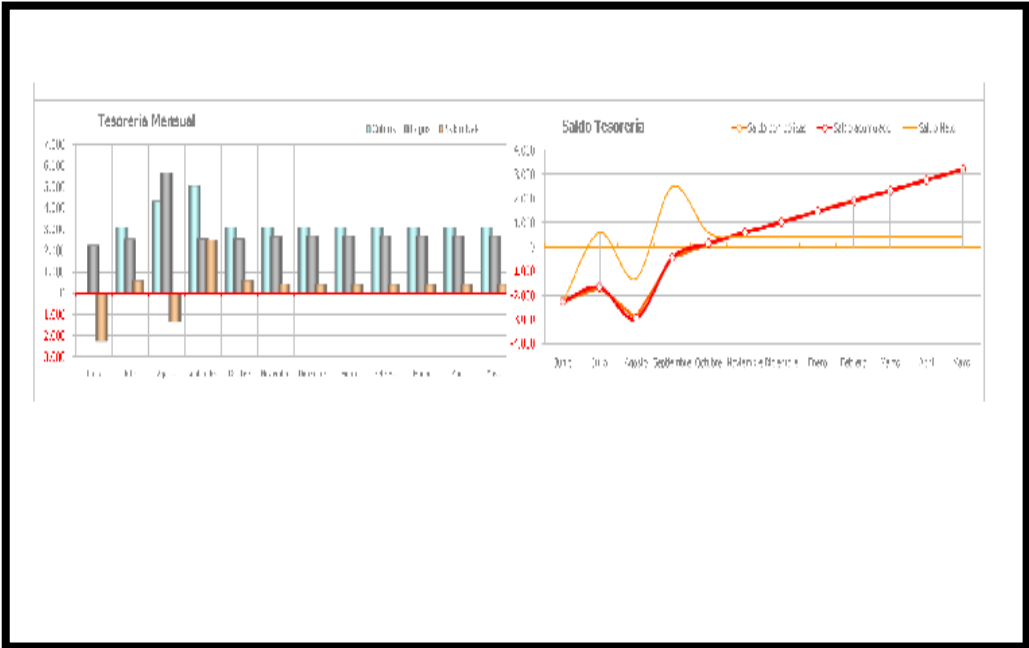
## INFORME BENEFICIO PERDIDAS Y GANACIAS.

DIVINE SACARF		Beneficios y Pérdidas previstas (P&L)											Ejercicio 2015	
INGRESOS	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Venta neta total	33.800	100,0%	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
Otros ingresos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Ingresos</b>	<b>33.800</b>		<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>	<b>2.800</b>
COSTE de las VENTAS	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Consumo	8.400	25,0%	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Costes de venta	7.975	23,7%	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665	665
Personal producido	2.655	7,9%	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
<b>Total Coste Ventas</b>	<b>19.045</b>	<b>56,3%</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>	<b>1.587</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>14.955</b>	<b>43,7%</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>	<b>1.213</b>
COSTES MARKETING	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Publicidad y promoción	364	1,1%	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal mkt/ventas	2.655	7,9%	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
comisiones	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Coste Marketing</b>	<b>3.222</b>	<b>9,5%</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>	<b>269</b>
Costes ADMINISTRAC.	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Personal admón y direc.	3.201	9,5%	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267
Gastos I+D	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos administrac.	999	2,9%	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Excepcionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insolvencias	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Costes Admin.</b>	<b>3.900</b>	<b>11,6%</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>	<b>325</b>
<b>E.B.I.T.D.A.</b>	<b>7.423</b>	<b>22,1%</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>	<b>619</b>
Amortizaciones	250	0,8%	0	0	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
Financieras	350	1,1%	20	20	20	34	34	34	34	34	34	34	34	34
<b>BENEFICIO BRUTO</b>	<b>6.785</b>	<b>20,2%</b>	<b>599</b>	<b>599</b>	<b>572</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>	<b>557</b>
Impuestos	-1.500	-22,0%	-130	-130	-140	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139	-139
<b>BENEFICIO BRUTO</b>	<b>5.000</b>	<b>15,1%</b>	<b>449</b>	<b>449</b>	<b>429</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>	<b>418</b>

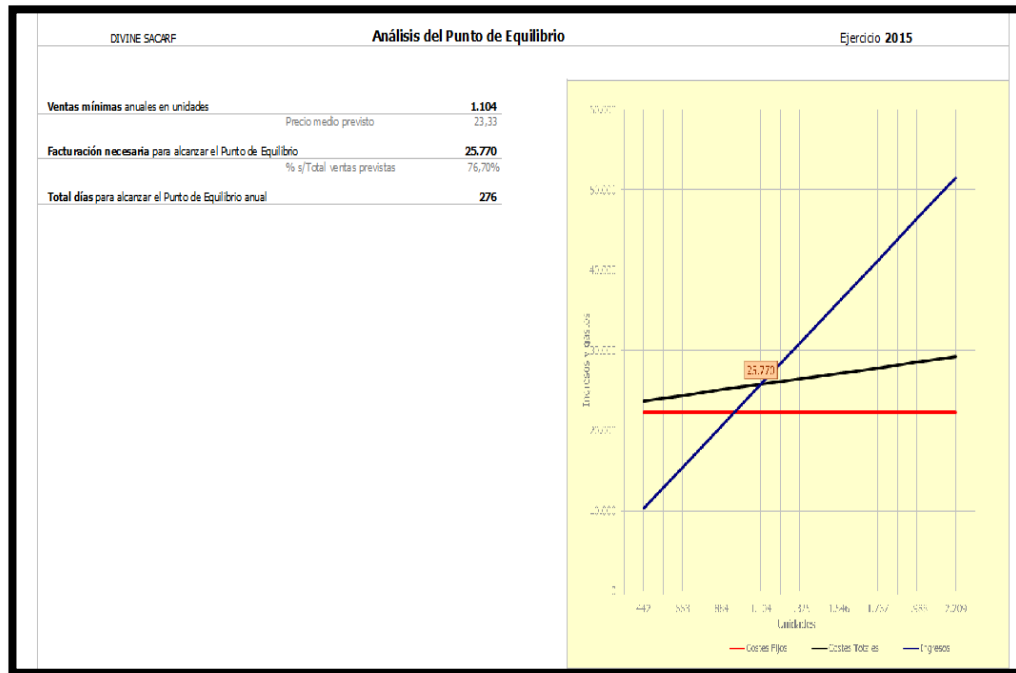
## INFORME DE PRESUPUESTO TESORERÍA.

DIVINE SACARF		Presupuesto de Tesorería (Cash Flow)										Ejercicio 2015				
CASH FLOW	Total	%	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		
<b>Saldo acumulado inicio de mes</b>				<b>-1.248</b>	<b>-1.847</b>	<b>-2.934</b>	<b>-445</b>	190	999	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778		
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>37.809</b>	%	0	3.138	4.338	5.049	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138		
<b>Cobros por ventas</b>	<b>34.498</b>	91,7%	0	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138		
Ventas	34.498	100,0%	0	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138	3.138		
% impagadas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
% cobro impagadas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Inadecuadas	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>Otros ingresos</b>	<b>3.311</b>	8,3%	0	0	1.200	1.911	0	0	0	0	0	0	0	0		
Otros ingresos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Soccos	1.200	3,2%	0	0	1.200	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Préstamos	1.911	5,1%	0	0	0	1.911	0	0	0	0	0	0	0	0		
Ingresos financieros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Subvenciones	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
I.V.A. y otros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>34.395</b>	91,5%	2.328	2.327	3.842	2.341	2.341	2.887	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700		
<b>Pagos operativos</b>	<b>27.497</b>	79,9%	2.328	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327	2.327		
Salarios e honorarios	8.934	20,2%	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500		
Comisiones	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Compras	9.408	27,4%	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784	784		
Otros cobros	8.035	23,0%	748	748	748	748	748	748	748	748	748	748	748	748		
Ventas por servicio	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Publicidad	832	2,8%	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53		
Relaciones Púb.	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Gastos de Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Variables de Ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Gastos I+D	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Arrendamientos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Comercio electrónico	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
S. Profesionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Tributos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Seguros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Otros servicios	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Suministros	87	0,3%	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7		
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Material Oficina	898	2,0%	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58		
Transportes	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Liq. cuotas salariales	788	2,9%	0	71	71	71	71	71	71	71	71	71	71	71		
Gastos excepcionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>Otros pagos</b>	<b>6.898</b>	20,1%	20	240	3.545	243	243	389	403	403	403	403	403	403		
Amort. préstamos	1.338	3,9%	0	0	0	148	148	148	148	148	148	148	148	148		
Gastos financieros	359	1,1%	20	20	20	34	34	34	34	34	34	34	34	34		
Compra activos	3.108	9,0%	0	0	3.108	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Liquidación I.V.A.	1.423	4,1%	0	180	180	0	0	148	180	180	180	180	180	180		
Relaciones salariales	885	2,9%	0	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80		
<b>Saldo neto mensual</b>			<b>-2.348</b>	<b>999</b>	<b>-1.308</b>	<b>2.908</b>	<b>995</b>	<b>449</b>	<b>438</b>	<b>438</b>	<b>438</b>	<b>438</b>	<b>438</b>	<b>438</b>		
<b>Saldo acumulado a final de mes</b>			<b>-2.348</b>	<b>-1.847</b>	<b>-2.934</b>	<b>-445</b>	190	999	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778	3.214		
<b>Saldo acumulado con próratas</b>			<b>-2.348</b>	<b>-1.847</b>	<b>-2.934</b>	<b>-445</b>	190	999	1.035	1.471	1.907	2.343	2.778	3.214		

# GRÁFICOS DE PÁGINA CASH FLOW.



## ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO.



### Análisis

La idea de negocio se presenta atractiva desde el punto de vista de crecimiento de la población ecuatoriana, en este caso de la población de Cotopaxi. En base a los resultados que el programa arrojó se puede observar que el negocio DIVINE SACARF es factible ya que la tendencia incrementa los signos significativos para el negocio y comienza a ganar dinero es decir obtiene beneficios con las ventas mínimas donde podemos alcanzar a cubrir los costos.

## CONCLUSIONES

La plantilla de simulación de Plan de Negocios EASY PLANNING, es un plantilla libre, la misma que contiene múltiples funciones con herramienta tecnológicas útiles y sobre todo didácticas fáciles de manejar y que contribuye en gran manera a trabajar en un escenario real.

En cuanto al manual de Funcionamiento se puede mencionar que la plantilla EASY PLANNING es de gran importancia para mejorar el marco financiero de un plan de negocios y con él se puede lograr una mejor toma de decisiones en lo que se refiere a la administración financiera de un negocio, el mismo que ayudara a optimizar el proceso de enseñanza en las aulas Universitarias.

El Manual de Usuario desarrollado contiene la fundamentación teórica y práctica en el que se describe los pasos de instalación e instrucciones básicos de como ingresar datos que permitirá al usuario una adecuada utilización de la plantilla de simulación de plan de negocios EASY PLANNING por los Docentes y Estudiantes de la Asignatura de Administración Financiera o materias acordes para su aplicación.

## **RECOMENDACIONES**

Continuar con diversas investigaciones acerca de herramientas Tecnológicas, las mismas que contribuyan a mejorar y tecnificar idóneamente el nivel de conocimientos que el estudiante mantiene y que faciliten el estudio de las diversas asignaturas una de estas es Administración Financiera.

Emplear la plantilla EASY PLANNING, de manera adecuada ya que su funcionamiento depende de la manera en cómo se manipula, esta plantilla ofrece múltiples funciones para ello es preciso tener en cuenta para que sirve cada una de estas opciones, permitiendo al estudiante realizar talleres prácticos aplicando recursos económicos esto ayuda a desarrollar sus destrezas y habilidades de manera eficiente y eficaz.

Es primordial que las autoridades encargados de la Universidad efectúen capacitaciones a los docentes y estudiantes sobre las Tecnologías de la Información y Comunicación (Ntics) a través de seminarios, talleres, cursos, etc. Para que de esta manera se beneficien los Estudiantes y Docentes en su formación pre- profesional y puedan tomar mejores decisiones en el campo laboral.

# REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BARTOLOMÉ, Antonio (1997). "Las redes globales multimedia y su aplicación al curriculum". Revista Comunicación y Pedagogía. 19p
- BRIGHAM, S. B. (2010). Fundamentos de la administración financiera. En S. B. BRIGHAM, Fundamentos de la Administración Financiera México-Buenos Aires: Ultra S.A de C.V Centeno No. 162-2. 41p.
- BUSTAMANTE, Héctor. (2007). La simulación en los negocios. 2007, 10p.
- CABERO, Julio. (2000). Nuevas tecnologías aplicadas a la educación. Madrid: Síntesis
- CARNEIRO, Roberto y otros. *Los desafíos de las TICs para el cambio educativo*. España: Metas Educativas 2021, 2008. 4-7p. ISBN: 978-84-7666-197-0
- DUART Josep. (2005). Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación. 22p
- GALVEZ, Marcelo. (2010). Administración Financiera. En L. J. Salazar, Administración Financiera. 6p.
- GUTIÉRREZ, Gonzalo. (2009). Beneficios de los Medios Informáticos. Universidad Santo Tomas. 15p
- HORN, Robert. (2009). The guide to simulations game for education. USA: s.n., 9p.
- José, FENANDEZ Chavesta. 2007.
- LAMONT David. (2006). Modelamiento de Simuladores de Negocios. 20,28p
- LLERENA SILVA, Manuel. (2008). Internet la Red de Redes. 23p
- LUTSAK, Edmundo N., (2011) Administración Financiera Guía Didáctica. Loja-Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja. 13p.
- MONTALVO, Oscar, (2009). Análisis Financiero Aplicado y Principios de la administración financiera. Loja: 13ª Edición. 27p.

- MUNDIAL, B. (2011). Taller de Administración Financiera. En N. I. BM, Taller de Administración Financiera Proyecto de Mejoramiento. Lima. 3p.
- NOGUERA, Manuel. (2010). Los Simuladores, Nuevas Alternativas de Negocio, 37p.
- RAMÍREZ, Jorge. (2010). Los simuladores de negocio. México: s.n., 2010. 54p.
- RUIZ, José. (2008). los simuladores de negocios. 25p.
- SARDELICH, María Emilia. LECTURA DE IMÁGENES Y CULTURA VISUAL: Desenredando Conceptos para la Práctica Educativa. Revista: EDUCAR EM REVISTA. Brasil: 2006. Volumen: 27. 4p
- SCHROEDER, Roger. (2008). Recursos Multimediales en Ingeniería de Transporte Simulación y Modelamiento Computacional, 10p

## **BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL**

- AUCANCELA, Rubén y otros. *Historia de las TICs*[en línea]. [s.l.]: es.Scribd.com, 04 de Septiembre de 2010. [Fecha de consulta: ]. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/36892727/Historias-de-Las-Tics>. 18 de junio de 2014.
- BELLOCH O Consuelo. 1998. LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (T.I.C). [En línea] 1998. [http://salonvirtual.upel.edu.ve/pluginfile.php/14174/mod\\_resource/content/0/tic\\_y\\_ensenanza\\_2.pdf](http://salonvirtual.upel.edu.ve/pluginfile.php/14174/mod_resource/content/0/tic_y_ensenanza_2.pdf).
- DELGADO, Carlos, (2004). Educación Gerencial. PUBLICADO: 21/12/2004<http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=636>
- GUARÍN, Angélica. LAS TICS. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos89/tics-tecnologias-informacion-y-comunicacion/tics-tecnologias-informacion-y-comunicacion.shtml> (Fecha de consulta: 16 de Mayo de 2013).



- LONDOÑO F, (2010) Técnicas de aprendizaje. Técnicas y formas de representación aplicables según la teoría de aprendizaje. Publicado: 29 de mayo de 2010. <http://es.slideshare.net/fwlondon/tecnicas-de-aprendizaje>
- LUCAS Ricardo, (2007,) Educación Gerencial PUBLICADO: 21/02/2007 [http://www.degerencia.com/articulo/las\\_simulaciones\\_de\\_empresa\\_una\\_potente\\_herramienta\\_de\\_aprendizaje](http://www.degerencia.com/articulo/las_simulaciones_de_empresa_una_potente_herramienta_de_aprendizaje)
- (MIRANDA Carlos, 2009. Beneficios de las tics en la educacion. [En línea] 2009. <http://portal.educar.org/foros/beneficios-de-las-tic-en-la-educacion>.
- SALAVARRIETA Luis Eduardo. Importancia de las TIC's en la Educación. [En línea] 2004. <http://lesalavarrieta.lacoctelera.net/post/2009/07/22/importancia-las-tics-la-educacion>.
- ZEGARRA Ricardo. Simuladores de negocios. Slide Shares. Published on 22 de Julio de 2010. <http://es.slideshare.net/sandrap0/simuladores-de-negocio>

**ANEXOS**



## Anexo I

### ENCUESTA A LOS ESTUDIANTES

#### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.

#### UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

#### **CARRERA: Ingeniería Comercial**

**OBJETIVO:** Obtener información relevante sobre el conocimiento de las Ntics y su uso en la Universidad Técnica de Cotopaxi.

#### **INSTRUCCIONES:**

Lea cada una de las preguntas y con una X en el paréntesis que le presento conteste lo que usted crea conveniente.

**1. ¿Usted ha aplicado el conocimiento teórico a lo práctico en las cátedras dictadas por sus docentes. ?**

Si ( )

No ( )

**2. ¿Cree usted que es importante implementar herramientas tecnológicas en el proceso de aprendizaje que permitan tomar decisiones?**

Si ( )

No ( )

**3. ¿Existe ambientes virtuales para el proceso de aprendizaje en la UTC?**

Si ( )

No ( )

**4. ¿Ha escuchado hablar acerca de la Ntics?**

Si ( )

No ( )

- 5. ¿Utiliza el profesor las tics en sus clases?**  
Si ( )  
No ( )
- 6. ¿Cuáles de los siguientes Ntics ha utilizado en el proceso de aprendizaje?**  
INTERNET ( )  
VIDEO CONFERENCIA ( )  
CHAT ( )  
CORREO ELECTRONICO ( )
- 7. ¿Ha escuchado hablar de los simuladores o plantillas de negocios?**  
Si ( )  
No ( )
- 8. ¿Cree usted que los simuladores o plantillas le ayudan a mejorar su conocimiento educativo?**  
Si ( )  
No ( )
- 9. ¿En qué áreas de especialización considera Ud. que se deben desarrollar los simuladores de negocios?**  
Finanzas ( )  
Marketing ( )  
Administración ( )  
Producción ( )  
Otros ( )
- 10. ¿Considera usted que la universidad debe utilizar los simuladores en el adiestramiento profesional?**  
Si ( )  
No ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## Anexo II

### ENTREVISTA DOCENTES

#### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.

#### UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

##### **CARRERA: Ingeniería Comercial**

**OBJETIVO:** Recopilar información sobre el conocimiento de las Ntic's en el procesos enseñanza-aprendizaje.

**INDICACIONES:** La información que usted proporcione será manejada con absoluta reserva y solo con fines investigativos

- 1. ¿Qué capacidades aporta la cátedra de presupuesto a un ingeniero comercial en su vida profesional?**

---

---

---

- 2. ¿Cree usted que el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación son importantes en la educación superior?**

---

---

---

**3. ¿Qué tipo de metodología aplica usted para dictar la cátedra de Presupuesto a los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi?**

---

---

---

**4. ¿Por qué es importante que un estudiante tenga conocimientos de las NTIC'S?**

---

---

---

**5. ¿Qué ventajas y desventajas cree usted que se obtienen con la aplicación de las NTIC'S, en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la cátedra de Presupuesto?**

---

---

---

**6. ¿Considera usted que se deberá implementar un software para fortalecer la cátedra de Finanzas?**

---

---

---

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**