**HOJA DE TRABAJO**

**INGRESOS, COSTOS Y GANANCIAS**

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJETIVO DE** **APRENDIZAJE** | (Este módulo, en su diseño inicial, no está asociado a Objetivos de Aprendizaje de la Especialidad, sino a Genéricos. No obstante, para su desarrollo, puede asociarse a un Objetivo de la Especialidad como estrategia didáctica). |
| **APRENDIZAJE ESPERADO** | **1** Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de su ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance. |
| **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** | **1.4** Formula un presupuesto detallado, determinando los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y otros) requeridos para el desarrollo de su iniciativa, los plazos y los factores externos que afectan su desarrollo. |
| **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE GENÉRICOS** | **A.** Comunicarse oralmente y por escrito con claridad, utilizando registros de habla y de escritura pertinentes a la situación laboral y a la relación con los interlocutores.**C.** Realizar las tareas de manera prolija, cumpliendo plazos establecidos y estándares de calidad, y buscando alternativas y soluciones cuando se presentan problemas pertinentes a las funciones desempeñadas.**D.** Trabajar eficazmente en equipo, coordinando acciones con otros in situ o a distancia, solicitando y prestando cooperación para el buen cumplimiento de sus tareas habituales o emergentes.**J.** Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo y/o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para generarles viabilidad.**L.** Tomar decisiones financieras bien informadas y con proyección a mediano y largo plazo, respecto del ahorro, especialmente del ahorro previsional, de los seguros, y de los riesgos y oportunidades del endeudamiento crediticio así como de la inversión. |

**ACTIVIDAD 1 CÁLCULO DE INGRESOS**

**Paso 1: Modelo de Ingresos**

En equipo, decidan qué modelo de ingresos desean utilizar para ganar dinero. Consideren cuidadosamente a sus usuarios y por qué es más probable que paguen o no paguen. Recuerden que es posible usar una combinación de los diferentes modelos de ingresos. Luego escriban el modelo de ingresos seleccionado en el siguiente recuadro y fundamenten su elección.

|  |
| --- |
|  |

**Paso 2: Estimación de Mercado**

Se debe inicialmente estimar el tamaño del mercado, es decir, las personas que van a usar su solución.

Como ejemplo, supongamos que su solución es un juego que ayuda a estudiar las reglas del tránsito. De acuerdo a lo investigado (datos INE) anualmente 300.000 personas en Chile sacan por primera vez licencia de conducir. Es decir, tenemos 300.000 potenciales usuarios que podrían estar interesados en usar la solución para aprender las reglas de tránsito y rendir el examen.

En base al ejemplo expuesto, estimen el tamaño de su mercado y escríbanlo en el siguiente recuadro.

|  |
| --- |
|  |

**Paso 3: Oportunidad de Mercado**

Tenemos una gran cantidad de posibles usuarios, sin embargo, no todos estarán interesados en usar nuestra solución. Existirán varios motivos para esto, tales como el uso de soluciones similares **(competidores)**, o que simplemente no estén interesados en una solución que les ayude con la prueba.

En este paso deberán investigar sobre cómo se comportan sus posibles usuarios, cuántos de ellos por ejemplo se inscribieron en algún curso.

Siguiendo el ejemplo del paso 2, supongamos que haremos esta evaluación en nuestra región durante el primer año desde el lanzamiento de la aplicación. Esto corresponde al 10% de nuestra estimación de mercado. Luego, descubrimos que un 40% de usuarios paga algún curso para aprender las reglas de tránsito. Es decir, nuestra proyección se representa de la siguiente forma:

300.000 usuarios x 10% de nuestra región = 30.000 usuarios

30.000 usuarios x 40% de usuarios que toman curso = **12.000 posibles compradores.**

Supongamos que el modelo es de tarifa única y han decidido que su solución tendrá un valor de 3.000 pesos. Siguiendo la lógica anterior:

**Sus ganancias proyectadas al año 1 serán 12.000 x 3.000 = 36.000.000**

Es posible que al año 2 ustedes proyectan expandirse a otras regiones o agregar otro modelo por publicidad o características freemium. Todo estas estrategias deberá pensarlas a 5 años.

A continuación describan las estrategias a 5 años. No es necesario cambiar de estrategia anualmente.

|  |
| --- |
| **Año 1** |

|  |
| --- |
| **Año 2** |

|  |
| --- |
| **Año 3** |

|  |
| --- |
| **Año 4** |

|  |
| --- |
| **Año 5** |

**ACTIVIDAD 2 CÁLCULO DE COSTOS**

Para calcular sus costos, estos al igual que las ganancias deben ser anuales. Por ejemplo, supongamos que durante el primer año deben pagar sueldos a dos personas y les pagan 5.000 pesos por hora. Cada semana trabajan 20 horas y 50 semanas al año. Entonces:

**2 personas x 5.000 por hora x 20 horas x 50 semanas = 10.000.000**

Esta proyección deberán hacerla para cada uno de los costos anuales. Deben tener en consideración que mayor ingreso implica posiblemente un mayor costo pues necesitarán probablemente más personas, publicidad u otros.

Definan y estimen los costos a 5 años que tendrá su empresa e indiquen esta información a continuación.

|  |
| --- |
| **Año 1** |

|  |
| --- |
| **Año 2** |

|  |
| --- |
| **Año 3** |

|  |
| --- |
| **Año 4** |

|  |
| --- |
| **Año 5** |

**ACTIVIDAD 3 PROYECCIÓN DE GANANCIAS**

La última actividad es llevar la estimación de los ingresos y los costos a un plan de estimación a 5 años. Para ello completen la hoja de cálculo de este link: [Hoja de Cálculo de Ganancias](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rjEtge_W_dMn9XBt05kO6vfbHJ96nUkN/edit#gid=347649873)

**ACTIVIDAD FINAL HITO 4 DE EVALUACIÓN**

En función de las hojas de trabajo desarrolladas, creen una presentación para mostrar al curso y docente el problema y la solución que están trabajando.

La presentación **no debe exceder los 5 minutos** y debe contener:

* **Marketing** : 2 a 3 diapositivas
* **Ingresos, Costos y Ganancias**: 2 a 3 diapositivas
* **Estado de Avance Desarrollo Proyecto Programación**: 1 a 2 diapositivas y demostración de la solución tecnológica en vivo.