

## **Proyectos enfocados a la realización de servicios y la aplicación de los números al desarrollo del presupuesto**

Tallarico, Beatriz

### **Resumen**

Esta experiencia pedagógica se desarrolla en la asignatura Comercialización I y II para las carreras de Publicidad, Eventos, Comunicación WEB y Diseño de Indumentaria de la Facultad de Diseño y Comunicación. Se analiza la importancia del desarrollo del presupuesto económico para la puesta en marcha del Proyecto Integrador donde el proyecto, que hasta ese momento está en el mundo de las ideas, baja a la realidad y toma consistencia real.

A través de la herramienta de planilla de cálculo y el desarrollo de fórmulas se puede llegar a establecer el punto de equilibrio ya sea utilizando la plataforma de dictado de clases virtual y presencial.

### **Introducción**

Esta experiencia pedagógica se desarrolla en la asignatura Comercialización I y II para las carreras de Licenciatura en Fotografía, Licenciatura en Relaciones Públicas, Organización de Eventos, Licenciatura en Publicidad, Licenciatura en Dirección de Arte Publicitario, Diseño de Espacios Comerciales, Diseño Industrial, Diseño de Joyas, Diseño de Mobiliario, Diseño Textil y de Indumentaria, Marketing de la Moda, Comunicador Web, Producción Musical y la Licenciatura en Negocios de Diseño y Comunicación, de la Facultad de Diseño y Comunicación de la Universidad de Palermo. Se intenta que los estudiantes se acerquen al mundo de los números teniendo en cuenta que no desarrollarán su profesión dentro del ámbito de las ciencias económicas, sus carreras no se vinculan con la Contabilidad, Economía ni Administración por lo tanto se los introduce de una forma amigable, sencilla, fácil, teniendo en cuenta las dificultades del tema ya que gran parte de los estudiantes provienen, de su paso por la educación media, de las áreas de las humanidades y sociales. Siendo los números un mundo desconocido.

En primera instancia se intenta indagar los conocimientos previos para introducirlos en la importancia de conocer, manejar y saber cómo se llega a desarrollar ciertos conceptos vinculados con el establecimiento del punto de equilibrio para poder tomar decisiones en el desarrollo del Emprendimiento dentro del Proyecto Integrador que están generando ya sea relacionado con la generación de un producto tangible o intangible.

Los objetivos de esta práctica son:

- Indagar sobre la estacionalidad del producto /servicio a través de la gestión de flujos;
- Discriminar los costos/gastos fijos y variables;
- Establecer el punto de equilibrio;
- Utilizar planilla de cálculo básico.

Es importante considerando los tiempos que corren que los estudiantes trabajen con los números desde el punto de vista económico de una manera fácil y sencilla para que esto, les permita tomar decisión a lo largo del desarrollo del emprendimiento; reconociendo los distintos momentos de venta que se pueden llegar a producir a lo largo del año calendario con el fin de poder disponer de los recursos materiales y monetarios para cumplir con llamado “momento de verdad” en el mundo del marketing.

Entender los momentos de uso, adquisición, compra de un producto/servicio permite establecer cuál es el ciclo de venta que posee, ya que el comportamiento puede llegar a ser

- aleatorio,
- cíclico,
- estacional

El establecer el ciclo de venta que tiene el producto/servicio permite una adecuada toma de decisión respecto de las acciones a tomar vinculadas a la distribución de los ingresos a lo largo del periodo y poder así gestionar los picos de demanda.

La comprensión de la procedencia de los costos/gastos fijos o variables permite identificarlos para así poder ubicarlos dentro del esquema del presupuesto con el fin de poder cuantificar las compras en el futuro teniendo en cuenta las ventas; que al identificar la diferencia entre fijos y variables, esto permite entender que hay

gastos/costos que independientemente de la cantidad de ventas estos se mantendrán estables a lo largo del año calendario (dentro de un esquema inicial del emprendimiento sin contemplar los cambios de estructura por crecimiento que se da con el correr de los balances) que serían los fijos y otros, que son variables que a lo largo del desarrollo del ejercicio, al estar vinculados con las ventas, al prever mayores ventas mayores serán los gastos de producción variables por lo tanto tendrán que prever ingresos para poder afrontarlos en el presupuesto.

Cuando se habla de punto de equilibrio hay que tener en cuenta que hoy día se encuentra tanta bibliografía como corrientes académicas y formas de establecerlo según la sea la disciplina que lo aplica, una vez indicada la bibliografía que se va a aplicar se comienza con el desarrollo del tema. El establecimiento del punto de equilibrio permite saber en qué punto el emprendimiento llega a su equilibrio en el que no hay pérdidas ni ganancias, por lo cual permite conocer qué cantidad de producto o servicios se necesitan vender/realizar para poder así tomar decisiones vinculadas por ejemplo a en que momentos del año calendario trasladar los picos y bajas de demanda a través de acciones de marketing para mejorar el flujo de ventas.

La utilización de la planilla de cálculo como herramienta para poder volcar toda la teoría dada en cuanto a la ubicación de costos/gastos fijo y variables para poder de esta forma establecer el presupuesto y llegar a definir el punto de equilibrio es un gran desafío para los estudiantes principalmente de aquellos que no han utilizado hasta el momento una planilla, es un salto importante el que dan para la incorporación de herramientas que les permite dar forma cierta al proyecto que hasta el momento está dentro del “mundo de las ideas”.

Llevar adelante estos objetivos, luego de haber analizado la situación del sector en el cual se van a desarrollar, además de realizar el análisis de sus fortalezas, debilidades dentro del ámbito interno y las oportunidades y amenazas externas a la empresa, investigar el mercado en el cual se van a desarrollar, identificar las características, comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta la teoría vista previamente, permite tener un conocimiento más profundo del emprendimiento que se está desarrollando.

### **Propuesta pedagógica y metodológica**

La propuesta para las clases es ver todo lo vinculado al presupuesto luego de pasar por los temas relacionados con el análisis de situación (factores internos, externos), investigación de mercado, desarrollo de las variables del mix de marketing donde los estudiantes ya tienen manejo de su propio proyecto; a esta altura ya han entregado dos etapas del Proyecto Integrador.

En primera instancia en la clase se realiza la introducción al tema presupuesto teniendo en cuenta que al público al que se está dirigiendo viene de áreas que no están vinculadas con las ciencias económicas por lo tanto se explica la importancia que tiene el conocimiento de lo que sucede en el emprendiendo a nivel numérico para la toma de decisiones, el cual es uno de los objetivos del desarrollo del emprendimiento poder tomar decisiones lo más certeras posibles en este mundo lleno de incertidumbre. La importancia de cómo se recibe la información, de quién proviene, cuál es la fuente, cada cuánto es actualizada, todo forma parte material que complementa el desarrollo del presupuesto.

Una vez realizada la introducción, se comienza a discriminar qué es lo que cada emprendedor tienen en su poder, qué es el emprendimiento, se pregunta: ¿qué tengo? en cuanto a bienes, dinero, prestamos, infraestructura para luego preguntarnos si esos bienes los transformamos en dinero ¿De quién es? Entonces surge que ese dinero es del personal que trabaja, de los proveedores, de los bancos, y por último, el resto que queda es de los dueños. Todo esto permite dimensionar todavía a nivel cualitativo que forma parte del emprendimiento.

En una segunda instancia se presenta la planilla de cálculo, la cual cuenta con distintas solapas que contienen cuadros que los van llevando del establecimiento del flujo de caja mensual, para pasar a un presupuesto y luego terminar en el estado de resultados, el cual nos permite poder establecer el punto de equilibrio al completar sus casilleros.

La puerta de entrada para comenzar a entender la diferencia de costo/gasto fijo y variable es el establecimiento del flujo de caja donde a partir de los ingresos que se estimen vender de acuerdo a lo estudiando cuando se trabaja en clases anteriores la gestión de flujo que permite establecer la estacionalidad del producto/servicio que brinda el emprendimiento y poder así detectar los picos y bajas de demanda y cuáles son los hechos que suceden a lo largo del año que afectan el desarrollo de las ventas.

El ida y vuelta con los propios emprendimientos más el ejemplo base de la clase se van construyendo las alternativas y se va volcando a la planilla, que ya tiene ítems y el diagrama establecido para poder simplemente completar los campos propuestos que forman parte del emprendimiento y en hoja a parte explicar la procedencia de los mismos, además las planilla cuenta con mensajes estilo ayuda memoria para recordar que completar en casa casillero.

Luego se pasa a la solapa de presupuesto donde se vuelcan los resultados de la solapa anterior de flujo de caja pero ya acotada para trabajar el presupuesto a nivel anual donde ya tiene establecido el porcentaje de crecimiento y un anexo para trabajar los costos /gastos fijos y variables y ver el comportamiento de los mismo a lo largo de un año.

Por ultimo con los datos del presupuesto se llega al estado de resultados donde a partir de volcar los datos del presupuesto desarrollado por trimestres se llega el balance anual a partir de esta planilla se puede completar las formulas, establecer el punto de equilibrio para el cual se desarrollaron las planillas anteriores y poder así establecer la cantidad de productos / servicios que se necesitan vender para poder llegar al mismo.

### **Proyecto propuesto a los estudiantes**

La propuesta que se le realiza a los estudiantes es trabajar con la planilla del cálculo: el flujo de caja, el presupuesto, y el balance para establecer el punto de equilibrio y así indicar cuál es la cantidad de producto/servicio tienen que vender para llegar al mismo en términos de unidades más un texto escrito donde indican la procedencia de los elementos que ingresan en la planilla de cálculo, lo cual es fundamental para comprender la generación de costos/gastos.

El trabajo con la planilla de cálculo representa un desafío ya que muchos no han trabajado con este tipo de planilla la cual es enviada a cada uno para que puedan realizar el trabajo, sumado a la justificación teórica que le deben brindar a los números que utilizan vinculados al desarrollo de su proyecto.

Luego de la entrega de esta etapa previo a la corrección se realiza una puesta en común para que cada uno cuente como fue la experiencia de uso de la planilla y ellos mismos ya ir realizando correcciones, para cuando se les re entregue el proyecto con las correcciones formales, ellos ya cuenten con su propia

autocorrección para mejorar el presupuesto.

El resultado de esta experiencia es una primera aproximación a la realización de un presupuesto por sí mismos y vencer los prejuicios que se tienen del uso de los números (venciendo argumentos como “no los entiendo”, “no sé para qué sirven”, “no es para mí”, “no lo necesito”) y de la realización de un presupuesto (visto como algo lejano y fuera de su alcance) y descubrir cuán importante es para llevar adelante un emprendimiento; para conocerlo más a su propio emprendimiento; ver alternativas de crecimiento y como proyectarlas en el tiempo además bajarlo del mundo de las ideas a la realidad, todo esto permite trabajar con los números.

### **Modos de evaluación**

La evaluación no solo se aplica a la utilización de los números de como ubicarlos en la planilla en el casillero correspondiente sino también como explican la utilización de cada uno de los elementos que forma parte de los costos/gastos, comprender la diferencia en fijo y variable y cómo se comportan dentro de la planilla de flujo de caja durante un trimestre el cual tiene que estar justificado los ingresos y las erogaciones.

Los criterios de evaluación son: conceptualización, terminología disciplinar, capacidad para relacionar los conceptos, argumentación del texto escrito.

Al momento de la presentación del proyecto en la evaluación de medio término, la etapa del proyecto integrador relacionada con el presupuesto forma parte de la evaluación de medio término por lo cual ellos tienen que incluir los términos y datos que consideren relevantes para la presentación de su proyecto a través de la metodología Foro Interno de Cátedras.

De este modo, se despliegan las dos modalidades de evaluación: evaluación por parte del profesor, y evaluación entre pares.

Quedando la utilización de la autoevaluación para la evaluación final de la materia donde ellos tienen en cuenta toda la performance realizada a lo largo del cuatrimestre incluido las correcciones realizadas en la evacuación de medio término.

### **Recursos pedagógicos**

Se utilizan los siguientes recursos pedagógicos:

- Planilla de cálculo (aportada por el profesor)
- Texto literario (Contabilidad para Emprendedores)

### **Proyecto Integrador**

El Proyecto Integrador de la asignatura Comercialización II es la generación de un emprendimiento vinculado al desarrollo de un Servicio. La planilla de cálculo con la justificación de la procedencia de los números que se generan para desarrollar el flujo de caja, el presupuesto, el balance y finalmente el establecimiento del punto de equilibrio es uno de los elementos importante para la presentación del proyecto. Las planillas se pueden agregar al documento escrito que presentan y la resultante es utilizada también para la presentación visual. El documento completo en PDF en forma digital se sube a través de la plataforma PortfoliosDC online.

### **Relación de la experiencia con el Proyecto Integrador**

Durante el desarrollo de la experiencia pedagógica se trabaja en principio en instancia individual para completar la planilla dada, justificando la procedencia de los números que se utilizan. El trabajo es a partir del propio emprendimiento y la panilla se adapta las necesidades propias de dicho emprendimiento.

En la primera clase en la que se desarrolla el tema, en forma oral se van viendo las adaptaciones y alternativas que hay que tener presentes al momento de completar la planilla en función de cada uno de los proyectos que se presentan.

En la segunda clase se realizan en forma conjunta las correcciones generales de los detalles que tal vez en el momento no lo visualizaron, esto permite que cuando reciben la corrección formal los estudiantes les es mucho más comprensible y fácil de entender

En la tercera clase, los estudiantes tienen desarrollado un presupuesto acorde al emprendimiento que están desarrollando el cual presentan en la evaluación de Medio término en primera instancia y en la evaluación final del 100% al cierre de la cursada.

### **Referencias bibliográficas**

Amaru, A. (2008) *Administración para Emprendedores*. Editorial Pearson.