



Sexto
SEMESTRE

Proyectos de Inversión y Finanzas Personales II



PLAN 2014
ACTUALIZADO



PLAN 2014

A C T U A L I Z A D O

CRÉDITOS

Autores:

Raquel Gil Velasco

María Guadalupe CoelloMacías

Coordinadores:

Subdirección de Planeación Curricular

Dirección de Planeación Académica



PRESENTACIÓN

Con la finalidad de acompañar el trabajo con el plan y programas de estudio vigentes, además de brindar un recurso didáctico que apoye al cuerpo docente y al estudiantado en el desarrollo de los aprendizajes esperados; el Colegio de Bachilleres desarrolló, a través de la Dirección de Planeación Académica y en colaboración con el personal docente de los veinte planteles, las guías de estudio correspondientes a las tres áreas de formación: básica, específica y laboral.

Las guías pretenden ser un apoyo para que las y los estudiantes trabajen de manera autónoma con los contenidos esenciales de las asignaturas y con las actividades que les ayudarán al logro de los aprendizajes; el rol del cuerpo docente como mediador y agente activo en el aprendizaje del estudiantado no pierde fuerza, por el contrario, se vuelve fundamental para el logro de las intenciones educativas de este material.

Las guías de estudio también son un insumo para que las y los docentes lo aprovechen como material de referencia, de apoyo para el desarrollo de sus sesiones; o bien como un recurso para la evaluación; de manera que, serán ellos, quienes a partir de su experiencia definirán el mejor uso posible y lo adaptarán a las necesidades de sus grupos.

El Colegio de Bachilleres reconoce el trabajo realizado por el personal participante en la elaboración y revisión de la presente guía y agradece su compromiso, entrega y dedicación, los cuales se reflejan en el servicio educativo pertinente y de calidad que se brinda a más de 90,000 estudiantes.





En la materia Proyectos de Inversión y Finanzas Personales del Dominio Profesional Económico-Administrativas tendrás un acercamiento a los principios de la economía y la administración a través de la definición de proyectos que gestionen el impacto en el bienestar de tu comunidad y el logro de unas finanzas personales sanas que deriven en una proyección hacia el ámbito del emprendimiento.

En esta asignatura te reconocerás como potencial inversor al contar con una metodología para realizar estudios de mercado e impulsarlos, a seleccionar un producto como eje de un proyecto de inversión.

Estas herramientas te permitirán tomar decisiones definidas y responsables con respecto a tu seguridad financiera, inserción en el mercado laboral y manejar tus expectativas de formación profesional a corto plazo es importante que desarrolles tus capacidades de análisis, la conceptualización, el manejo de información, el pensamiento crítico, la investigación y tus habilidades para aprender.

Te presentamos ejercicios que ponen en práctica tus habilidades y conocimientos para la indagación, la solución de problemas o análisis de casos, así como un ejercicio de autoevaluación que te permitirá integrar todo lo aprendido y propiciar un dominio global de las habilidades y conocimientos logrados. Se desarrollará en el mismo sentido la lectura, la escritura y el uso de TIC que hagan evidente lo que has aprendido en la asignatura.

Al concluir la asignatura de **Proyectos de inversión y finanzas personales II**, se espera que seas capaz de desarrollar proyectos de inversión con base en tu capacidad financiera, el comportamiento del mercado y las oportunidades financieras que te ofrece su contexto, para el logro tu seguridad financiera y autoempleo a través del emprendimiento.

Para la asignatura de **Proyectos de inversión y finanzas personales II** se han delimitado aprendizajes que constituyen conocimientos, habilidades, actitudes y valores, por lo que este material te apoyará en el desarrollo de dichos aprendizajes.

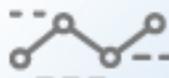
El presente material constituye un apoyo para el momento de contingencia que se está viviendo en el país y tiene la intención de contribuir a que logres adquirir los aprendizajes fundamentales comprendidos en el corte 1 (**El sistema financiero mexicano**), el corte 2 (**El mercado y empresa**) y el corte 3 (**Proyectos de inversión**) de la asignatura de Proyectos de inversión y finanzas personales II.



PRESENTACIÓN	3
INTRODUCCIÓN	3
CORTE DE APRENDIZAJE 1	5
Propósito	6
Conocimientos previos	7
Evaluación diagnóstica	8
Contenido	9
Actividades de aprendizaje	16
Autoevaluación	17
Fuentes Consultadas	19
CORTE DE APRENDIZAJE 2	20
Propósito	21
Conocimientos previos	22
Evaluación diagnóstica	23
Contenido	25
Actividades de aprendizaje	36
Autoevaluación	37
Fuentes Consultadas	38
CORTE DE APRENDIZAJE 3	39
Propósito	40
Conocimientos previos	41
Evaluación diagnóstica	42
Contenido	43
Actividades de aprendizaje	51
Autoevaluación	54
Fuentes Consultadas	55
EVALUACIÓN FINAL	56

CORTE

1



El Sistema financiero mexicano

Aprendizajes esperados:

- ❖ Identifica los elementos del sistema económico.
- ❖ Explica el funcionamiento del flujo circular de la economía.
- ❖ Relaciona los principios de la teoría Neoclásica con las características y objetivos de la política económica implementadas por el Estado en la actualidad.
- ❖ Argumenta cómo se realiza la producción, distribución y el consumo de los bienes y servicios presentes en su comunidad.
- ❖ Caracteriza a los sectores productivos y su importancia en la economía.
- ❖ Relaciona los principios de la teoría neoclásica con el papel de los agentes económicos.

Al finalizar el corte serás capaz de determinar los recursos necesarios en función de las características del sistema financiero mexicano, para definir la naturaleza de tu proyecto de inversión.

RECOMENDACIÓN

Te sugerimos, revise los aprendizajes esperados antes de iniciar con el estudio del corte, realiza las anotaciones que sean necesarias.



Para que logres desarrollar los aprendizajes esperados correspondientes al **corte 1** es importante que reactives los siguientes conocimientos:

Para que logres desarrollar los aprendizajes esperados correspondientes al corte 1 es importante que reactives los siguientes conocimientos:

- Contenidos de las asignaturas de Proyectos de inversión y finanzas personales I como: Características del sistema financiero y sus instituciones
- Función del dinero
- La importancia del ahorro
- Dinámica del consumo y del ahorro
- Contribuir a la construcción de un proyecto de vida
- El uso de metodologías propias de la administración y la economía para la construcción de planes financieros.

- Introducción al crédito y la inversión
- El uso de las metodologías propias de la administración y la economía para la construcción de planes financieros

- Introducción al emprendimiento
- Las PyMES como opción del inversionista
- Las franquicias en México
- Contribuir a la construcción de un proyecto de vida
- El uso de las metodologías propias de la administración y la economía para la construcción de planes financieros



Elementos del Sistema Económico¹.

Los sistemas económicos son arreglos históricamente constituidos, a partir de los cuales los agentes económicos emplean recursos e interactúan por la vía de la producción, distribución y de los productos generados dentro de mecanismos institucionales de control y disciplina. Dichos mecanismos involucran desde el empleo de los factores de productivos hasta las formas de actuación, las funciones y los límites de cada uno de los agentes.

Los elementos constitutivos del sistema económico son: Los recursos, Agentes e Instituciones que interactúan entre sí.	
Factores de la producción.	Reservas naturales. Recursos humanos. Capital. Capacidad tecnológica. Capacidad empresarial.
Agentes económicos.	Unidades familiares. Empresas. Gobierno.
Conjunto de instituciones.	Jurídicas. Políticas. Sociales.

Los factores de producción constituyen la base de la actividad económica, la tierra, el trabajo, el capital, la tecnología son fundamentales para la producción, que es la principal actividad económica, de ella dependen todas las demás categorías del flujo económico como el consumo.

Las cantidades disponibles de los factores de producción determinan la existencia y tamaño del aparato productivo.

Hay tres grupos de agentes económicos que interactúan y participan directa e indirectamente de todas las transacciones dentro de determinado sistema económico.

¹ Paschoal, Rossetti José. Introducción a la economía. Oxford university press. México 2000. Pp. 130-135.

Los agentes económicos impulsan las formas de empleo, el destino de los recursos, generan ingresos, intercambian consumen, acumulan y actúan de acuerdo con el conjunto instituciones que los respaldan y dan forma a sus interacciones.

El concepto económico de unidad familiar engloba todo tipo de unidades domésticas, individuales o familiares, con lazos de parentesco o no, según los cuales la sociedad se encuentra dividida.

La mayor parte de las unidades cuenta con una o más personas económicamente activas, empleadas de forma directa, que proporcionan recursos para el proceso productivo en actividades primarias, secundarias o terciarias. Los miembros de las unidades familiares pueden ser propietarios de tierras, fábricas o unidades de prestación de servicios. Pueden ser empleados o patrones, agentes que trabajan por cuenta propia. También existen unidades familiares que tienen personas empleadas en actividades de producción.

Las unidades familiares participan en los flujos económicos, con los recursos que la sociedad les otorga ya que hacen aportaciones al sistema de previsión social, así como el respectivo pago de impuestos.

Su cualidad económica resulta de que poseen y proporcionan recursos y deciden cómo, cuándo, dónde y en qué se gastarían esos recursos, especialmente en lo referente al mercado de bienes de consumo. La capacidad de elección en cuanto a sus presupuestos (fuente de ingreso y destino de sus gastos), constituyen uno de sus principales atributos.

Las empresas son los agentes económicos en donde intervienen los recursos de producción disponibles.

Las unidades que se emplean y combinan para la generación de bienes y servicios son las que atenderán las necesidades de consumo y acumulación de la sociedad; el conjunto de empresas que compone el aparato de producción es heterogéneo en diversos aspectos: tamaño, estatuto jurídico, orígenes y control, formas de gestión y naturaleza de sus productos.

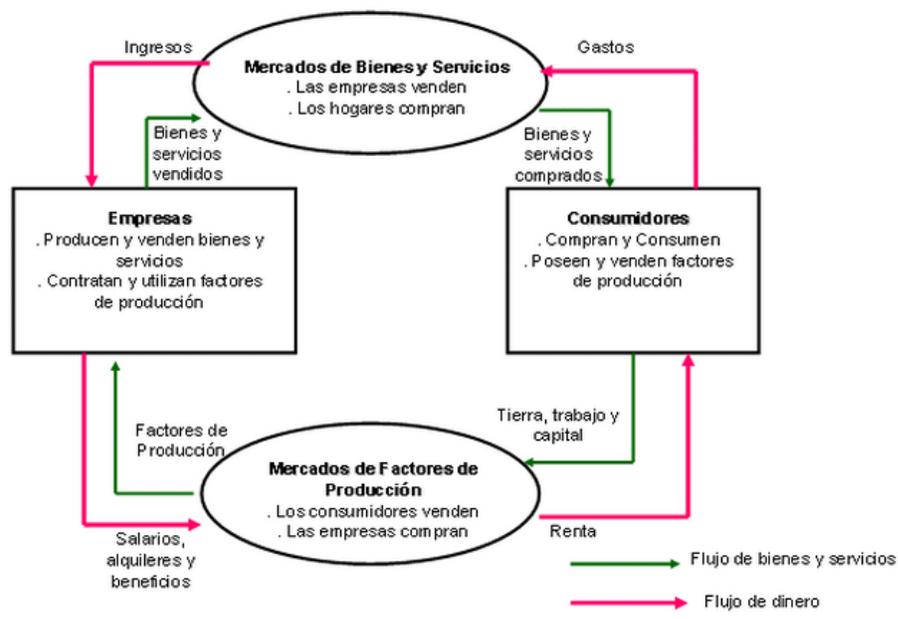
El gobierno se destaca como agente económico debido a sus actividades económica, el gobierno es un agente colectivo que contrata directamente el trabajo de unidades familiares y que adquiere una parte de la producción de las empresas para proporcionar bienes y servicios útiles a la sociedad como un todo. Se trata de un centro generador de bienes y servicios colectivos. Sus ingresos resultan de impuestos sobre el poder adquisitivo de las unidades familiares y las empresas a través del sistema tributario; la mayor parte de sus gastos se caracterizan por pagos efectuados a los agentes involucrados a la administración de bienes y servicios a la sociedad.

Además de interactuar con los demás agentes económicos, el gobierno es el centro de generación, ejecución y juicio de reglas básicas para la sociedad como un todo. Buena parte de las instituciones que regulan la vida de los sistemas económicos emanan de unidades gubernamentales, en este aspecto el gobierno es un agente diferente a las unidades familiares y empresas, interactúa con los demás, pero también tiene poder regulador y correctivo, al actuar en el ajuste de los flujos generales de producción, de generación de ingresos y de gastos del sistema económico en su conjunto.

Los procesos, los mecanismos y los instrumentos de interacción de los agentes económicos se derivan de dos factores fundamentales:

- La diversidad de las necesidades humana, que conducen a la organización de sistemas de intercambio.
- La diversidad de capacitación y habilidades de las personas, así como la dotación diferencial de los recursos de las naciones, que conducen a la especialización y a la división social del trabajo.

El flujo circular de la economía.



Su función es tratar de explicar de una manera simple como funciona una economía en sí.

Es un modelo que simplifica las operaciones que se dan en el mercado y de las que somos parte en la vida diaria.

Al comprar, ahorrar, trabajar, vender o hacer un intercambio, contribuimos a que este modelo esté en constante movimiento.

Explica la actividad económica dentro de una economía de mercado cerrada (con el supuesto de que los consumidores gastan todo su dinero, no existe el Estado y no hay comercio internacional), describe como se relacionan las familias con las empresas.

Toma en cuenta dos tipos de mercado:

- El mercado de bienes y servicios, donde las familias pueden consumir los productos elaborados por las empresas.
- El mercado de factores de producción, donde las familias prestan sus servicios a las empresas y por lo cual obtienen el ingreso para el consumo.

Toma en cuenta el flujo monetario que representa el pago que desembolsan las familias para consumir bienes y servicios que ofrecen las empresas, representa también la retribución que reciben las familias por parte de las empresas por sus factores de producción.

Además, el flujo real o flujo de bienes y servicios simboliza el momento en que las familias venden sus servicios productivos a las empresas y estas las utilizan para bienes y servicios.

Nos ayuda a comprender como funciona una economía donde hay intercambio de dinero entre consumidores y productores, este sistema se vuelve más complejo si se agrega la participación del Estado y el comercio internacional.

Los sectores productivos y su importancia en la economía.

Los sectores económicos son los grupos de actividades económicas de una región. Estos se dividen según el proceso comercial que realicen y comprenden tanto la extracción del recurso para la fabricación de un producto, como la comercialización de este para el consumo final.



Sector	Componentes	
Primario o sector agropecuario. Incluye además de las actividades económicas realizadas en relación directa con los recursos naturales, animales y vegetales, que en buena medida se realizaban en el campo, quedan incluidas actividades como la cría de ganado, la explotación forestal y la pesca.	Agricultura Ganadería Pesca Silvicultura (entre otros)	
Secundario o sector industrial. La industria concibe como el conjunto de actividades, que tienen como finalidad la transformación y adaptación de recursos naturales y materias primas	Industria extractiva	Minería Petróleo
	Industria de la transformación	Química y petroquímica Industria automotriz.

<p>semielaboradas en productos acabados de consumo final o intermedio, que son los bienes materiales o mercancías.²</p>		<p>Manufacturera Construcción Plantas de energía Embotelladoras y envasadoras, (entre otras)</p>
<p>Terciario o sector servicios. Las actividades de este sector tienen la particularidad de realizar trabajos cuyo resultado no se materializan en bienes u objetos tangibles. Son necesarios para la satisfacción de muchas necesidades sociales y son esenciales para el funcionamiento del sistema económico. Los trabajos realizados en las distintas actividades del sector servicios, si bien no generan bienes tangibles, si implican tener un costo determinado y, por tanto, implican transacciones económicas.</p>	<p>Comercio Transportes Comunicaciones Hospedaje y restaurantes Esparcimiento Financieros Salud Finanzas Educación Gubernamentales. (entre otros)</p>	

El mercado como elemento central³.

La producción y distribución de bienes y servicios en una economía como la nuestra se realiza fundamentalmente a través del mecanismo del mercado, (aunque algunos bienes se producen y distribuyen planificadamente por el Estado), de ahí que el mercado sea el elemento central y definitorio del sistema económico.

El termino mercado no señala únicamente un lugar físico como un mercado municipal o un mercado sobre ruedas, el mercado designa en general el lugar donde concurren los compradores y vendedores de un bien o servicio para ponerse de acuerdo en el precio que se pagará por el bien o el servicio y en la cantidad que se comprará o venderá.

Así, por ejemplo, el mercado mundial del café o del petróleo no tienen un lugar físico definido donde se realicen las transacciones, estas se hacen en las bolsas de valores, en las agencias internacionales, en línea, etc., donde muchas veces los agentes económicos no coinciden.

De lo anterior se desprende que el mercado está formado por cuatro elementos.

Los compradores o demandantes.

Los productores u oferentes.

² Zorrilla Rena, Santiago. Diccionario de economía, México, Océano (segunda edición), 1985 pp. 83.

³ Marum, Espinosa Elia. Economía para principiantes. Compañía editorial Continental, 1996. Octava reimpresión. Pp. 24-26 y 39-41.



El precio que sirve de base a la operación.

La cantidad que se compra o que se vende.

El mercado está formada por dos fuerzas: la demanda y la oferta, llamadas también fuerzas de mercado y su interacción determina el precio de los bienes y servicios.

La teoría Neoclásica.

En el sentido económico, toda sociedad, independientemente de su organización política o de su desarrollo histórico, tiene que proporcionarles a sus miembros los bienes que satisfagan sus necesidades (individuales y/o colectivas), de ahí que toda sociedad económica tenga que resolver tres problemas centrales.

¿Qué producir?, esto es, qué bienes generar según las necesidades por satisfacer.

¿Cómo producir?, es decir, que métodos o técnicas productivas usar, que factores productivos utilizar y en que proporciones.

¿Para quién producir? Quienes van a ser los beneficiarios o destinatarios de los bienes que se produzcan.

Es importante destacar que la forma en que se resuelven estos problemas depende de la organización específica que tenga una sociedad y en la etapa histórica en la que se encuentre.

En la actualidad, ¿Cómo se resuelven estos tres problemas centrales?

En la economía como ciencia, no existen visiones explicativas únicas, y en un mismo fenómeno o problema puede verse de diferentes maneras, una de ellas es la postura del paradigma Neoclásico que se revisara a continuación.

La primera mitad del siglo XIX ve nacer también la llamada revolución marginalista de la teoría económica, la cual da origen a la denominada escuela neoclásica.

Las nuevas condiciones sociales que generaba el desarrollo de la industria permitieron que los neoclásicos pudieran desarrollar explicaciones teóricas a partir de hipótesis que suponían la actividad individual de cada miembro de la sociedad como elemento básico del funcionamiento del sistema económico.



Así para ellos no es necesaria una teoría del valor-trabajo que explique por qué las cosas valen y se producen, ya que, para los neoclásicos, es la utilidad que los bienes le dan a cada individuo lo que hace que las cosas valgan.

El valor que tienen las cosas es un valor subjetivo basado en la utilidad que proporcionan. Para los neoclásicos la posibilidad de obtener una ganancia incentiva a los empresarios a producir; la actividad del empresario individual y la del consumidor individual constituyen el motor que mueve la economía.

Estudiosos de la ciencia económica en diferentes países desarrollaron los instrumentos teóricos explicativos que forman la base de este paradigma, entre ellos están algunos

representantes de la escuela austriaca y algunos ingleses: Jevons, Menger, Walras y Marshall.

Escuela Neoclásica.	¿Qué producir?	Una sociedad debe producir aquellos bienes que sus miembros, de manera individual, considere útiles, esto es, que satisfagan sus necesidades.
	¿Cómo producir?	Para producir estos bienes se deben utilizar, de las técnicas existentes, la que resulte más barata, es decir, la técnica que aproveche una mayor cantidad del factor o recurso productivo que sea más abundante y por lo tanto más barato.
	¿Para quién producir?	Una sociedad debe producir sólo aquellos bienes que tengan una demanda, o sea, se debe de producir para el mercado.

Con respecto a este último problema, los seguidores del paradigma neoclásico consideran que pueden acudir al mercado únicamente aquellos individuos que dispongan de dinero para comprar los bienes. Este dinero se obtiene del pago que los individuos reciben por la aportación que con su trabajo realizan para la producción de bienes y servicios.

Como existen diferencias individuales, habrá quienes aporten más trabajo (mayor productividad) y habrá quienes aporten menos, por tanto, el pago al trabajo, a la tierra y al capital, será proporcional a la participación que tengan en la producción; el que más aporte más recibe (ya que todos tienen iguales posibilidades de aportación, y en la sociedad todos los individuos se consideran iguales), de modo que, quien más recibe tiene más dinero para demandar bienes en el mercado y es para quien más recibe que se producen más bienes.

Los neoclásicos consideran el mercado como un elemento central de la sociedad capitalista, el mercado es capaz de decidir qué bienes se producen y como distribuirlos (para quién), de una manera eficiente, de modo que cualquier interferencia del funcionamiento del libre mercado, por ejemplo, la intervención del gobierno en la producción y distribución de bienes, el acaparamiento y ocultamiento de productos, las prácticas monopólicas, etc., le quitan al mecanismo del mercado la posibilidad de garantizarle a la sociedad la perfecta producción y distribución de los bienes.



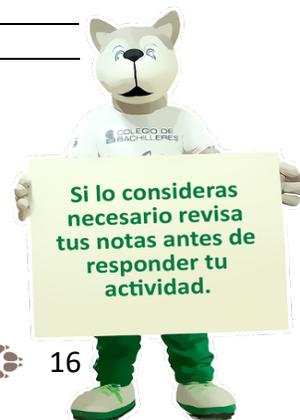
Actividad de consolidación

Instrucciones: Elige un producto y explica la ruta entre sectores económicos desde su elaboración hasta su consumo final.

a) Explica el papel de los diferentes agentes económicos.

b) Describe cómo se relacionan los sectores económicos.

c) ¿Cómo propone la satisfacción de bienes la escuela Neoclásica?



Instrucciones: después de haber trabajado el primer corte de aprendizaje, reflexiona acerca de tu desempleo y da respuesta a la siguiente lista de cotejo.

Criterio	SÍ	NO	Por qué
Para la resolución de este corte de aprendizaje organice mi tiempo de estudio.			
En el momento de la resolución de las actividades me comprometí con mi aprendizaje.			
Procuré tener un lugar exclusivo para llevar a cabo estas actividades.			
Busqué la manera de relacionar estas actividades de aprendizaje con mi contexto.			
Busqué el significado de las palabras que desconocía en diferentes fuentes de consulta como libros o diccionarios			
Al ir resolviendo, procuré tomar apuntes para organizar mi aprendizaje.			

Una vez que has reflexionado acerca de lo qué aprendiste, valora tu desempeño, para ello da respuesta a la siguiente lista de cotejo.

Aprendizajes esperados			
Al finalizar el corte serás capaz de determinar los recursos necesarios en función de las características del sistema financiero mexicano, para definir la naturaleza de tu proyecto de inversión.			
En las actividades desarrolladas:	Si	No	Por qué
❖ Identificas los elementos del sistema económico.			
❖ Explicas el funcionamiento del flujo circular.			
❖ Caracterizas a los sectores productivos y explicas su importancia en la economía.			
❖ Relacionas los principios de la teoría Neoclásica con las características y objetivos de la política económica.			

❖ Argumentas como se realizó la producción, distribución y consumo de alguno de los bienes y servicios presentes en tu comunidad.			
---	--	--	--



1. Flujo circular de la Economía

- a) Angie Salazar. Consultado el 8 de mayo de 2020 en: ABC Finanzas.com <https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/flujo-circular-de-la-economia>
- b) Paschoal, Rossetti José. Introducción a la economía. Oxford university press. México 2000. Pp. 130-135.

2. Sectores económicos, Teoría Neoclásica.

- a) Zorrilla Rena, Santiago. Diccionario de economía, México, Océano (segunda edición), 1985 pp. 83.
- b) Marum, Espinosa Elia. Economía para principiantes. Compañía editorial Continental, 1996. Octava reimpresión. Pp. 24-26 y 39-41.

CORTE

2

Mercado y empresa

Aprendizajes esperados:

- ❖ Graficarás las curvas de oferta y demanda determinando el punto de equilibrio
- ❖ Caracterizarás los diversos tipos de empresas, de acuerdo con su clasificación
- ❖ Argumentarás el papel de la empresa en el funcionamiento del sistema económico



PROPÓSITO

Al finalizar el corte serás capaz de reconocer las relaciones económicas que se dan al interior del mercado en tu entorno inmediato, para favorecer la toma de decisiones que coadyuven a tu bienestar personal.



Para que logres desarrollar los aprendizajes esperados correspondientes al **corte 2** es importante que reactives los siguientes conocimientos:

- Los elementos del sistema económico
- Funcionamiento del flujo circular de la economía
- Los tres sectores de la economía y sus respectivas actividades
- Procesos por los cuales atraviesa la producción, distribución y venta de los productos que se consumen de manera cotidiana
- La ruta entre sectores económicos desde la elaboración de un producto hasta su consumo final

Samuel es un estudiante de bachillerato, que atraviesa por una situación complicada, pues su padre, único sostén de la familia, está enfermo y frecuentemente no tiene dinero para los gastos de la escuela, esto ha provocado en la joven desilusión por llegar a estudiar una licenciatura en un futuro inmediato.

Un día le comenta a su amigo Fernando que ya no sabe qué hacer, pues aunque ha buscado trabajo de medio tiempo, no ha podido conseguirlo, porque en la mayoría de los empleos requieren que cubra una jornada de 8 horas, role turnos a cambio de un salario mínimo y sin contrato que respalde su situación laboral por ser menor de edad.

Recientemente leyó en el periódico de la Ciudad de México se está promoviendo el autoempleo entre los jóvenes. El Gobierno está ayudando a este sector de la población jóvenes entre 15 a 25 años, con apoyos financieros y capacitación para emprender negocios.

Fernando le comenta a Samuel que en algún momento se vio en la misma situación y que para tener para sus pasajes empezó a vender dulces, y se dio cuenta que sus ganancias podían superar el salario mínimo y tenía flexibilidad de horario para continuar con sus estudios -pues era su propio jefe- aunque crece de prestaciones.

Por lo anterior Samuel le propone a Fernando que trabajen juntos, para que así ambos cubran sus gastos sin tener que abandonar sus estudios y entre los dos encontrar una forma de llegar a una mayor población.

¿Crees que con estas acciones Samuel pueda resolver su problema económico? Explica por qué.

¿Este acuerdo entre amigos podría ser el inicio de una empresa? Explica por qué.

¿Qué tipo de empresa podrían formar?

¿Qué apoyos podrían obtener del gobierno para lograr que su negocio crezca?



Características del Sistema económico

Dentro de cada sociedad debe existir un sistema económico que conjunta de forma estructurada las interrelaciones en las que se organiza toda su actividad económica, la producción de bienes y servicios, así como la distribución entre sus miembros. Todos los sistemas económicos se deben apegar a un orden jurídico, donde se especifique el régimen de la propiedad y las condiciones de contratación.

El sistema económico está formado por tres elementos principales:

- 1) Las unidades de producción o agentes económicos: van desde los Estados, las empresas y los individuos.
- 2) Los factores de producción: capital, trabajo y tierra.
- 3) El resultado de la producción: bienes y servicios.

Al relacionarse estos elementos surgen diferentes tipos de combinaciones:

- De producción: establecen la forma de propiedad jurídica y la estructura laboral de la sociedad.
- De distribución: fijan la parte del producto y del excedente correspondiente a cada unidad de producción.
- De consumo: determinan de qué manera se utiliza la parte correspondiente a cada individuo.

Los principios, normas, procedimientos e instituciones son establecidas por el Estado. Una función del sistema económico es indicar los agentes y condiciones para tomar decisiones económicas. El sistema de mercado y el sistema de planificación centralizada son los dos más importantes que se distinguen en el sistema económico, y tienen las siguientes características:

- Sistema económico de mercado: existe la propiedad privada de los factores productivos, los consumidores y productores tienen libre elección, los recursos se asignan de manera libre y determinada por el mercado en función de la oferta y la demanda.

- Sistema económico de planificación central: los factores y unidades de producción pertenecen al Estado, los productores y consumidores no pueden elegir libremente, el Estado asigna los recursos.
- Economía mixta de mercado: es una mezcla de los dos sistemas anteriores, en algunos casos puede ser más afines a uno que a otro.

Estructura y optimización de recursos

Dentro de la economía existe la estructura, esto es, los diferentes sectores que la componen y su relación. Los tres sectores principales son el primario dedicado a la explotación de los recursos naturales para obtener materias primas, el secundario transforma las materias primas en bienes para consumo y el terciario son las actividades económicas de servicio que demandan los consumidores para su bienestar.

En este sentido es que debe haber la optimización de recursos, es decir, que los medios materiales, humanos y técnicos para el desarrollo de los sectores deben ser utilizados de la mejor manera y reflejar los mejores resultados posibles, aportando lo que les corresponde.

Para ello es importante establecer prioridades y los objetivos para tener una visión de lo que se pretende lograr. Esto también permitirá que se trabaje con fluidez, además de poder identificar los puntos que afecten la productividad y la manera en que se pueden solucionar o utilizar a favor. La productividad se refiere al aprovechamiento óptimo de los recursos, por ello la empresa no es más productiva por tener más recursos, sino por obtener mejores resultados.

Existen cuatro estrategias básicas que se pueden aplicar para la optimización de recursos:

- Establecer plazos: es necesario que los objetivos tengan un periodo de cumplimiento o logro, esto evitará que existan gastos indefinidos y sin tiempo definido, además de la incertidumbre de si se cubrirán las necesidades del proyecto. Al fijar plazos hay un mayor control de los recursos.
- Indicadores de análisis: éstos favorecerán el control de los recursos, ya que se podrá determinar el avance de las tareas y también el uso de los recursos.
- Definir presupuestos: Con esta herramienta se podrá prever cuánto se gastará, se controlarán los recursos y permitirá indicar cómo se utilizarán para obtener mejores resultados. También se podrán observar si hay déficits o ganancias, en tal caso se podrá ahorrar.

- Calidad de los recursos: deberán estar a la altura del proyecto para óptimo beneficio, de lo contrario se reflejará en gastos extra, esta es la mejor manera de optimizar recursos.

Principios de la teoría Neoclásica

Los conceptos básicos y principios fundamentales de la administración son producto de la teoría clásica, están engloban la estructura lineal o funcional, la departamentalización o la racionalidad del trabajo. Estos conceptos siguen vigentes y son fundamentales, a pesar de los avances y nuevos términos que se utilizan en la administración a nivel general.

Sin embargo, surge la teoría neoclásica, la cual no se contrapone a los conceptos clásicos, por el contrario, favorecen su continuidad y perfeccionamiento. Esta escuela surge en la época de la gran recesión y tiene su auge al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Como resultado de esta etapa la situación económica era compleja y necesitaba de nuevos paradigmas, los cuales se enfocaban en buscar la eficiencia, automatizar los procesos productivos e incrementar los tipos de organizaciones con diferentes fines.

Las principales características de la teoría neoclásica son las siguientes:

- Es pragmática, busca los resultados concretos.
- Revalida los conceptos de la administración clásica para reestructurar y redimensionar a partir de la realidad actual, aportando mayor precisión y coherencia a la administración.
- Enfatiza los principios generales de la administración: planificación, organización, dirección y control de trabajo.
- Se orienta a objetivos y logro de resultados.

La teoría neoclásica se rige por los principios de la organización formal, la división del trabajo y unidad de mando, la especialización (por procesos, zonas o finalidad), desarrollo de jerarquías y la relación y distribución de la responsabilidad y la autoridad. Esta teoría ofrece mejores resultados a empresas pequeñas, ya que posee una estructura simple. Su objetivo es maximizar la productividad y el rendimiento, define las responsabilidades a cada colaborador de la empresa.

El uso de metodologías propias de la administración y la economía, para la construcción de planes financieros y de inversión.

Para desarrollar un proyecto es necesario construir planes financieros y de inversión organizado, detallado y personalizado, bajo las metodologías de la administración y la economía, esto garantizará que se logren los objetivos financieros que se establecen desde

el principio, también permitirá observar los costos y recursos necesarios para llevarlo a cabo, además de identificar las fuentes de financiación.

La planificación financiera permitirá trazar un mapa de ruta que indicará el camino que seguirá el dinero o los recursos en la gestión, así se fijarán los objetivos claramente. Este proceso es continuo, se parte de cero haciendo necesaria la planificación a mediano y largo plazo, lo que guiará a lograr el éxito en el proyecto.

Se pueden definir cinco etapas en la planificación financiera:

1. Fijar los objetivos

Se debe tener claridad en el propósito del proyecto, los diferentes objetivos tienen implicaciones distintas, los plazos de cumplimiento, los riesgos, todo esto se debe tomar en cuenta para alcanzar el logro deseado.

2. Considerar los recursos iniciales

Es importante identificar cuáles son los recursos con los que iniciará el proyecto, cuáles queremos ir ganando y cuáles se irán gastando, esto permitirá la optimización de recursos.

3. Establecer la estrategia

En este punto se debe asentar el plan a seguir, fijar los plazos en los que se quieren lograr los objetivos, las etapas en las que se dividirá el proyecto, contemplar los posibles riesgos que puedan surgir, las posibles soluciones. Plantear los diferentes escenarios y poder potencializar los resultados.

4. Llevar a cabo la estrategia

Es momento de iniciar la operación de la estrategia, ya se tiene todo el planteamiento y se decidirán los medios por los que se canalizarán los recursos, es importante hacerlo en diferentes medios.

5. Observar la evolución

En este sentido no se debe perder de vista cómo evoluciona el proyecto y el plan financiero, ya que permitirá identificar si se presentan altibajos inadvertidos que se deben atender, antes de que se desvíen los objetivos planteados en un inicio. Con seguimiento periódico se podrán realizar los cambios necesarios para atender las contingencias.

Una vez detallado el plan financiero, se deberá hacer un análisis de los objetivos del proyecto para definir el plan de inversión, en este se deben incluir los gastos que se

realizarán al inicio y durante el desarrollo del plan. El plan de inversión ofrecerá una visión general desde el inicio y se podrá identificar la viabilidad del proyecto.

El mercado y sus principales componentes y tipos

Dentro de la economía existe el término mercado, este es el contexto donde se llevan a cabo las compras y las ventas. Sus elementos son el producto, el vendedor, el comprador, el precio, la oferta y la demanda. Su actividad esta regida por los bienes que se ofertan y su demanda, esto establece los precios y las cantidades que se ofertan en las transacciones diarias.

Elementos del mercado

- Productos o servicios: son los bienes que se intercambian los agentes económicos, y con ello satisfacer una necesidad.
- Vendedor: a través de un bien o servicio trata de satisfacer la necesidad que detecta en los consumidores.
- Comprador: es el agente que adquiere el bien o servicio para satisfacer una necesidad y lo busca en el mercado.
- Precio: es el costo monetario que se deberá pagar por el producto y servicio. Este puede variar de acuerdo al tipo de mercado, la competencia, la oferta y la demanda.
- Oferta: es la cantidad de bienes o servicios que ofrecen los productores bajo algunas condiciones de mercado como por ejemplo el tamaño de la producción.
- Demanda: esta funciona a partir del consumidor, es la cantidad de productos o servicios que se quieren adquirir de acuerdo a su costo.

Tipos de mercado

Existe una clasificación de los mercados, de acuerdo con diferentes variables. La relación que tienen los mercados con los consumidores es un aspecto importante para la clasificación, se debe tomar en cuenta la demanda del bien o servicio, además del conjunto de vendedores que ofertan.

1. Mercado de productos de consumo⁴

Por una parte, el mercado de productos de consumo representa el mercado donde se comercializan productos dirigidos a satisfacer una necesidad de consumo, esto implica que son productos utilizados para cubrir una necesidad, pero luego que se resuelve la necesidad el producto desaparece. Por ejemplo un pedazo de pizza que se usa para

⁴ Por Myriam Quiroa. Consultado el 7 de mayo de 2020 en: Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-mercado.html>

resolver la necesidad del hambre, pero al cubrir la necesidad el producto desaparece completamente.

2. Mercado de productos de uso

Por el contrario, en el mercado de productos de uso se intercambian productos que son usados para cubrir una necesidad, pero luego de cubrirla el bien no se extingue, sino que permanece. No obstante, esos productos pueden ser de uso duradero como el caso de una computadora o de uso no duradero como el caso un lápiz.

3. Mercado de productos industriales

Este mercado incluye todos los productos que se usan como insumo o materia prima para poder producir otros bienes o servicios. Este puede ser el caso de un producto como el acero que puede ser utilizado para producir aviones o automóviles.

4. Mercado de servicios

Aquí se encuentra la comercialización de productos denominados servicios, en los cuáles el consumidor no puede adquirir propiedad del bien, ya sea porque sólo compra la prestación del servicio; por ejemplo, si usa para comunicarse un teléfono público. También al contratar un servicio de forma intangible como los servicios educativos.



Tipos de mercado en base a los compradores

Según las características de los compradores los mercados se pueden clasificar en:

1. Mercado de distribuidores

Se incluye en este mercado todas las empresas que compran productos no para consumirlos, sino para revenderlos a un precio mayor al que lo compraron y de esa forma

obtener utilidades. Por ejemplo, cualquier supermercado que compra productos a las empresas industriales para revenderlos a los consumidores finales.

2. Mercado de compradores industriales

Está formado por todas las empresas que compran insumos para llevar a cabo su proceso de producción. Puede ser una empresa que compra cuero para producir zapatos, bolsas, cinturones, entre otros.

3. Mercado de compradores gubernamentales

Engloba todas las instituciones de gobierno que compran bienes y servicios para prestar servicios públicos como la salud, o que serán usados para la inversión pública como el asfalto que se usa en la infraestructura vial.

4. Mercado de consumidores

Representa todos los compradores que buscan adquirir los bienes y servicios que se venden en el mercado para satisfacer una necesidad, por ello se les llama consumidores porque son los que usan y consumen los productos. Por ejemplo una persona que compra una botella de agua pura para satisfacer la sed.



Tipos de mercado en base a la competencia

Basados en el tipo de competencia al que se enfrentan los productores o los oferentes de los productos, los mercados se pueden dividir en:

1. Mercado de competencia perfecta

Se caracteriza porque existe infinito número de competidores por lo que ninguno tiene poder para fijar precios dentro del mercado y prácticamente todos los productos son iguales, por ese motivo la competencia perfecta solo existe en forma teórica pero no práctica.

2. Mercado de competencia imperfecta

Se refiere a distintas situaciones entre una competencia perfecta y otras a una ausencia total de competencia que da lugar al monopolio puro.

3. Mercado de monopolio puro

Es cuando estrictamente una sola empresa ofrece los bienes y servicios que se venden en un mercado, por lo tanto, tiene el control total sobre las condiciones de precio y de calidad de dichos productos.

En general se puede decir que mientras más competencia exista el mercado se encuentra más fragmentado y mientras menos competencia haya el mercado se encuentra más concentrado.

Tipos de mercado con base en el área geográfica que abarca

De acuerdo con la demarcación geográfica que atiende, el mercado puede ser:

1. Mercado local

Es el que atiende un área reducida del mercado como puede ser una provincia o una ciudad, una farmacia que se encuentre localizada en un barrio o en un centro comercial de una ciudad podría servir como ejemplo.

2. Mercado nacional

Se caracteriza porque abarca y cubre todo un país, se extiende por todas las ciudades, departamentos, provincias o municipios que integran un país. Por ejemplo, una cadena de supermercados que atiende a los consumidores de toda una nación.

3. Mercado regional

En consecuencia, cuando se habla de mercado regional, el área que atiende no se limita a ciertos límites políticos; en este caso podemos hablar de un mercado que cubre la región norte o sur de un país. Pero también un grupo de países como la región centroamericana, es decir la región de mercado que se atiende puede ser reducida o amplia.

4. Mercado internacional

Está formado por un conjunto de compradores que pueden ser de distintos países, estos generalmente son mercados atendidos por empresas multinacionales o transnacionales.

5. Mercado global

Se refiere a un mercado que se extiende a todos los países del mundo, por lo tanto, los bienes y servicios se producen o se comercializan en cualquier país del mundo. Se puede decir que el mercado global es el más amplio y el más extenso que existe.

Finalmente podemos concluir diciendo que las formas de clasificar los tipos de mercado son muy diversas, pero lo que no podemos olvidar es que las variables más utilizadas tienen que ver con los elementos que componen un mercado; como puede ser el tipo de comprador, el tipo de productor o competidor, el tipo de producto que se intercambia y finalmente área geográfica que atiende.

Los determinantes de la oferta y la demanda⁵

Diariamente se perciben los cambios en los precios de los bienes y servicios que son necesarios para el subsistir del ser humano. Por ejemplo, hace unos meses atrás el precio de la gasolina era distinto al que se debe pagar hoy en día. La economía se basa en las decisiones que los agentes económicos (productores y consumidores) realicen con tal de enfrentar la escasez de los recursos. Estas decisiones se basan en los costos y beneficios, los cuales concurren en el mercado. El mercado está compuesto por consumidores y productores que intercambian bienes, y es en esta concurrencia donde va a establecerse los precios de productos y servicios y las cantidades producidas. El conocer adecuadamente el comportamiento de los mercados es fundamental, ya que son los que determinan la asignación de recursos en las economías.

Oferta

El objetivo de todo productor es de maximizar sus ganancias, de esta premisa se desprende una serie de conclusiones expuestas a continuación. La oferta muestra las distintas cantidades de un bien que el oferente está dispuesto a ofrecer por unidad de tiempo a los distintos precios alternativos.

Determinantes de la oferta

1. El precio del bien: al aumentar el precio del bien va a aumentar la cantidad ofrecida y viceversa.
2. Precio de los recursos e insumos empleados en la producción del bien: al aumentar el precio de los insumos de un bien, su oferta va a disminuir y viceversa. Al hablar del precio de los recursos e insumos se refiere al precio del trabajo (salarios), precio de materias primas, precio de energía, tasas de interés, etc.
3. La tecnología de producción: al mejorar la tecnología en la producción, la oferta de un bien aumentará.

⁵ Por: Lic. Gabriel Leandro, MBA. Consultado el 24 de abril de 2020 en: Aula de Economía <https://www.auladeeconomia.com/micro-material2.htm>



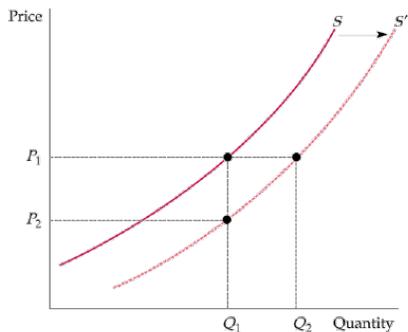
4. Precios futuros esperados: Si se espera que a corto plazo el precio del bien producido aumente, la oferta aumentará, y viceversa.
5. Número de oferentes: Al haber un mayor número de oferentes la oferta de un bien aumentará y viceversa.

Demanda

Muestra las distintas cantidades de un bien que un consumidor está dispuesto a adquirir, por unidad de tiempo, a los diferentes precios alternativos posibles, ceteris paribus (el resto de las variables permanecen constantes).

Determinantes de la demanda

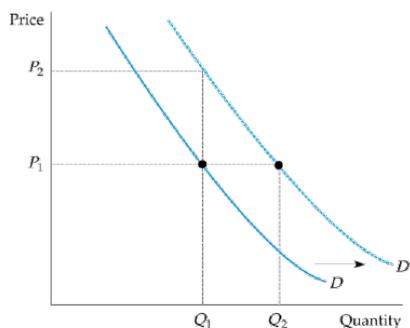
1. Precio del bien: Al aumentar el precio de un bien disminuye la cantidad demandada y viceversa.
2. Precio de bienes sustitutos: Si el precio de un bien Y, un bien sustituto del bien X, aumenta, entonces la demanda del bien X va a aumentar, y si el precio del bien Y (bien sustituto de X) disminuye, la demanda de X va a disminuir. Por ejemplo, si aumenta el precio de los discos compactos, podrá aumentar la demanda de música en streaming.
3. Precio de bienes complementarios: Si el precio de un bien Y, un bien complementario al bien X, aumenta, entonces la demanda de X va a disminuir y viceversa. Por ejemplo, si aumenta el precio de la gasolina, podría disminuir la demanda de autos que usan gasolina, pues la gente preferirá vehículos que usen combustibles más baratos.
4. Ingreso de los consumidores: En los bienes normales, al aumentar el ingreso de los consumidores la demanda por un bien va a aumentar y viceversa. Por el contrario, en los bienes inferiores, al aumentar el ingreso del consumidor, la demanda del bien va a disminuir.
5. Gustos y preferencias: al aumentar las preferencias por un bien (ya sea por moda, temporada, etc.) la demanda del mismo va a aumentar.
6. Población: Al aumentar la población es de esperar que la demanda por un bien aumente ya que existe mayor número de consumidores con la misma necesidad.
7. Precios futuros esperados: Si se espera que el precio de un bien aumente a un cierto plazo, la demanda inmediata de este bien va a aumentar. Por otra parte, si se espera que el precio disminuya en el futuro la demanda va a disminuir ahora, pues la gente pospondrá su decisión de compra hasta que el precio baje.



La curva de oferta y demanda⁶

Curva de la oferta

Muestra la relación entre la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a vender y el precio del bien. La curva de oferta tiene pendiente positiva; manteniendo todo el resto constante (ceteris paribus), los productores están dispuestos a producir y a vender más de un bien cuando su precio aumenta. Si los costos de producción caen, las firmas pueden producir la misma cantidad a un precio menor o una mayor cantidad al mismo precio. Por eso la curva se desplaza a la derecha (de S a S')



Curva de la demanda

Muestra la relación entre la cantidad de un bien que los consumidores están dispuestos a comprar y el precio del bien. La curva de demanda tiene pendiente negativa (ley de la demanda); manteniendo todo el resto constante (ceteris paribus), los consumidores desean comprar más de un bien cuando su precio disminuye.

La cantidad demandada de un bien también puede depender de otras variables, como el ingreso, el tiempo, los gustos de los consumidores y el precio de otros bienes. Para la mayoría de los bienes, la demanda aumenta cuando aumenta el ingreso de los consumidores. Un mayor ingreso desplaza la curva de demanda a la derecha (de D a D').



Elementos básicos de un Proyecto de Inversión:

<https://www.gestiopolis.com/elementos-basicos-de-un-proyecto-de-inversion>

El Sistema Financiero Mexicano:

https://www.youtube.com/watch?v=2_3PyUMTYdA

Las tres funciones del dinero:

<https://www.portafolio.co/mis-finanzas/las-tres-funciones-del-dinero-511904>

Elementos básicos de un Proyecto de Inversión:

<https://www.gestiopolis.com/elementos-basicos-de-un-proyecto-de-inversion/>

El Sistema Financiero Mexicano:

https://www.youtube.com/watch?v=2_3PyUMTYdA

⁶ Elías, Julio. Análisis de oferta y demanda, Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA) Consultado el 2 de junio de 2020 en

<https://ucema.edu.ar/u/je49/microeconomia/ofertaydemanda.pdf>



Responde los siguiente:

Define Mercado

Utilizando ejemplos de tu entorno, enlista y caracteriza los diferentes tipos de mercado.

Describe el producto en el que deseas centrar tu proyecto de inversión a partir de la oferta-demanda en tu localidad.

Ejemplifica el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda del producto previamente seleccionado para el proyecto de inversión.



Instrucciones: después de haber trabajado el primer corte de aprendizaje, reflexiona acerca de tu desempeño y da respuesta a la siguiente lista de cotejo.

Criterio	SÍ	NO	Por qué
Para la resolución de este corte de aprendizaje organice mi tiempo de estudio.			
En el momento de la resolución de las actividades me comprometí con mi aprendizaje.			
Procuré tener un lugar exclusivo para llevar a cabo estas actividades.			
Busqué la manera de relacionar estas actividades de aprendizaje con mi contexto.			
Busqué el significado de las palabras que desconocía en diferentes fuentes de consulta como libros o diccionarios			
Al ir resolviendo, procuré tomar apuntes para organizar mi aprendizaje.			

Una vez que has reflexionado acerca de lo qué aprendiste, valora tu desempeño, para ello da respuesta a la siguiente lista de cotejo.

Aprendizajes esperados			
Al finalizar el corte serás capaz de reconocer las relaciones económicas que se dan al interior del mercado en tu entorno inmediato, para favorecer la toma de decisiones que coadyuvan a tu bienestar personal.			
En las actividades desarrolladas:	Si	No	Por qué
❖ Defines al mercado.			
❖ Caracterizas los tipos de mercado y tipos de empresa.			
❖ Identificas los elementos del estudio de mercado.			
❖ Enlistas el tipo de mercado y empresa que determina tu proyecto de inversión.			
❖ Caracterizas el producto que determina tu proyecto de inversión.			
❖ Ejemplificas el punto de equilibrio entre la oferta y demanda del producto de tu proyecto de inversión.			

1. Flujo circular de la Economía

Angie Salazar. Consultado el 8 de mayo de 2020 en: ABC Finanzas.com
<https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/flujo-circular-de-la-economia>

2. Oferta y demanda

Lic. Gabriel Leandro, MBA. Consultado el 24 de abril de 2020 en: Aula de Economía
<https://www.auladeeconomia.com/micro-material2.htm>

3. Tipos de mercado

Myriam Quiroa. Consultado el 7 de mayo de 2020 en: Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-mercado.html>

CORTE

3

Proyecto de inversión

Aprendizajes esperados:

- ❖ Aplica la metodología para la elaboración de un proyecto de inversión:
 - Estudio de mercado
 - Estudio técnico
 - Estudio económico
 - Estudio financiero
 - Estudio de impacto ambiental
- ❖ Calcula el VPN para evaluar la viabilidad de un proyecto de inversión

Al finalizar el corte serás capaz de plantear un proyecto de inversión que considere tus necesidades y las de tu comunidad, maximizando el uso de los recursos económicos, naturales y humanos que den como resultado un proyecto sustentable y sostenible.

Para que logres desarrollar los aprendizajes esperados correspondientes al corte 3 es importante que reactives los siguientes conocimientos:

- Objetos de estudio y lenguaje de las ciencias sociales y las características socioculturales y económicas de la sociedad mexicana en el último siglo.
- Habilidades transversales necesarias para el planteamiento de proyectos y realización de cálculos aritméticos.
- Conceptos necesarios para la elaboración de un proyecto de inversión, desde la identificación de una necesidad de la comunidad para organizar los procedimientos, etapas, operaciones, investigación de mercados, estudios técnicos y elaboración de presupuestos.

Claudia es una chica a punto de cumplir los 18 años, actualmente se encuentra cursando el sexto semestre en el Colegio de Bachilleres con la capacitación de turismo. Ella ha comenzado a sentir angustia ante su salida del nivel medio superior, porque, aunque sabe que tiene opciones para completar sus estudios, se ha enterado que muchos jóvenes no son aceptados en su primera opción del nivel superior.

Sabe que es muy probable que ella se sume a los esfuerzos de la economía familiar y tenga que buscar un empleo, pero la mayoría de las empresas piden como requisito la experiencia, lo que aún no tiene y se pregunta si algún día podrá realizar su sueño de titularse como licenciada en turismo; ante esta situación comparte con sus padres estas reflexiones.

Su mamá propone poner una agencia de viajes utilizando un fondo de ahorro con el que cuenta la familia, muy entusiasmada acepta inmediatamente, sin embargo, su papá pone como condición que antes de utilizar el recurso debe hacer un estudio para determinar si la zona donde pretenden iniciar es la más conveniente y si tendrá clientes potenciales.

¿Qué aspectos debe considerar Claudia para conocer el potencial de su agencia de viajes?

¿Qué importancia tiene en este caso un estudio de mercado?

¿Si tu realizaras una encuesta para apoyar a Claudia, que rubros integrarías?



Teoría del consumidor

Dentro de la microeconomía se ubica la teoría del consumidor, esta perspectiva identifica el comportamiento de los consumidores y las decisiones que toman para satisfacer sus necesidades y preferencias.

Como agente económico, el consumidor disfruta y demanda bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, y como ya lo hemos visto existen factores que norman la demanda de dichos bienes y servicios. Esto orilla a que los consumidores tomen decisiones donde también influyen el precio y la restricción presupuestaria de cada individuo.

Esta teoría permite conocer cómo los consumidores prefieren distribuir su ingreso para la adquisición de este conjunto de bienes y servicios con el objetivo de lograr la mayor satisfacción. Para ello se debe analizar la interacción de las preferencias de los consumidores, las combinaciones preferentes de bienes que también le satisfacen y la totalidad de bienes que se puede adquirir con el ingreso.

Las preferencias del individuo contemplan diferentes elementos. Los bienes que el consumidor puede adquirir son comparables entre sí. Las preferencias son transitivas, es decir, si en algún momento el consumidor prefiere A en lugar de B, y a su vez prefiere B en lugar de C, al final sigue prefiriendo A y los bienes son comparables consigo mismos.

Como se mencionó existe un factor que influye en la toma de decisión del consumidor, la restricción presupuestaria, a partir de su ingreso podrá elegir todos los bienes posibles que puede adquirir y que su presupuesto lo permita, ya que de acuerdo con esta teoría no se puede gastar más de lo que se consume, por lo que no se contemplan endeudamientos. Otro factor determinante es la curva de indiferencia, esta son las combinaciones que los bienes del mismo tipo y que generan el mismo grado de utilidad.

La empresa y sus tipos

Una empresa es la unidad económico-social donde el capital, el trabajo y la dirección se articulan para desarrollar una producción socialmente útil, en función de las exigencias del

bien común y que satisfagan las necesidades del mercado. Sus principales elementos son el capital, la fuerza de trabajo o recursos humanos y los recursos materiales.

Los avances tecnológicos y económicos han originado la existencia de una gran diversidad de empresas, por lo tanto, en nuestro país se ha creado una clasificación de ellas que responda a las exigencias del mundo empresarial y de acuerdo a la actividad económica a la que pertenecen.

De acuerdo a su actividad o giro⁷

1.- Empresas Industriales. Son aquellas empresas cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas y las cuales a su vez se clasifican en:

- a) Empresas extractivas. Se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre.
- b) Empresas manufactureras. Su actividad principal es transformar las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos formas; las primeras son empresas que producen bienes de consumo final y las segundas son empresas que producen bienes de producción y que luego se transforma en un producto final.

2.- Empresas Comerciales. Son aquellas que son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compraventa de productos terminados y las cuales a su vez se dividen en:

- a) Empresas mayoristas. Estas efectúan ventas en gran escala a otras empresas llamadas minoristas, quienes a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
- b) Empresas minoristas o detallistas. Son las que venden productos al menudeo, o en pequeñas cantidades al consumidor.
- c) Empresas comisionistas. Son aquellas que se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3.- Empresas de servicio. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

De acuerdo con el origen de su capital

1.- Empresas públicas. En este tipo de empresas el capital pertenece al estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.

⁷ HERNÁNDEZ Y RODRÍGUEZ, Sergio. *Fundamentos de Administración* Ed. Mc Graw Hill 2000. Consultado el 2 de junio de 2020 en <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n5/m14.html>

2.- Empresas privadas. En este tipo de empresas el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

De acuerdo a la magnitud de la empresa se utilizan diversos criterios para su clasificación (Grande, Mediana o pequeña)

1.- Criterio financiero. El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

2.- Criterio del personal ocupado. Una empresa pequeña es aquella en la que elaboran menos de 250 empleados; una mediana es aquella que tiene entre 250 y 1000 trabajadores y una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.

3.- Criterio de producción. Se clasifican por el grado de maquinización y/o sistematización que existe en el proceso de producción

4.- Criterio de ventas. Se determina el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el momento de sus ventas.

5.- Criterio de Nacional Financiera. Para esta institución una, una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro, la empresa chica es la de menor importancia dentro de su ramo y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña.

Los criterios anteriormente mencionados no son los únicos para determinar el tamaño de la empresa, pero si son las más usuales que se utilizan en campo empresarial, se pueden utilizar otros parámetros para su clasificación como son por ejemplo el criterio económico, el criterio de constitución legal entre otros.

El proyecto de inversión y sus componentes⁸

Para que cualquier empresa se mantenga en el mercado de manera eficiente frente a sus competidores y medio ambiente en general, es necesario que continuamente innove sus productos y servicios. Una manera de lograrlo es a través de proyectos de inversión, los cuales le ayudaran a que el producto cumpla con las expectativas que exigen los consumidores, que sus costos de fabricación sean competitivos frente a otras empresas, adquiriendo los equipos y maquinaria precisos cuando sea conveniente, eliminando productos que ya no se requieren en el mercado, ampliando sus líneas de productos, etc.

Estas decisiones de largo plazo se facilitan en la medida que se dispone de estudios que ayudan al análisis y toma de decisiones, el proceso de estudio y formulación de proyectos de inversión es un método adecuado en esta toma de decisiones.

Existen diversas definiciones de proyectos de inversión, sin embargo, se puede considerar que estos conllevan la asignación de recursos que se encaminan a producir bienes y/o servicios para satisfacer una necesidad humana previamente identificada. La asignación de

⁸ Apuntes de Finanzas VII. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. Consultado el 2 de junio de 2020 en <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/2005/contaduria/8/1857.pdf>

recursos se traduce en la adquisición de diversos activos, tangibles e intangibles, necesarios para la producción del bien y/o servicio.

Un proyecto de inversión se asocia comúnmente con las inversiones que las empresas hacen sobre:

1. Un producto nuevo en el mercado
2. Modificaciones a los productos actuales
3. Reemplazo, compra o venta de activos de largo plazo (maquinaria, edificios, equipos, etc.)
4. Incursión en nuevos mercados

Por lo anterior, normalmente se deben desarrollar varios estudios, entre los cuales se encuentran: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y estudio financiero.

De mercado	Identifica cómo deben ser los productos y servicios que demandan los consumidores en los mercados; los lugares de venta, precios, características, conocimiento de la competencia, gustos y preferencias de los consumidores, poder de compra y hábitos de consumo de los demandantes; estos factores ayudan y guían las decisiones en los proyectos de inversión en lo referente al mercado.
Estudio técnico	Se estudia y diseña las plantas productivas en el caso de fábricas, y la localización de los locales de venta. Se determina aspectos como: localización, tamaño, distribución, maquinaria y equipo.
Estudio administrativo	Se diseña la estructura administrativa de la empresa incluyendo, que ayude a señalar el funcionamiento de la empresa, así como las responsabilidades, obligaciones y derechos de cada uno de los elementos humanos.
Estudio financiero	Se cuantifican las necesidades de financiamiento y de activos necesarios para que el proyecto de inversión funcione, y se hace la evaluación con indicadores financieros.

Los proyectos de inversión pueden clasificarse en cuatro rubros:

1. De acuerdo con su función: de renovación, de reemplazo, de modernización o de innovaciones, y de inversiones estrategias. Por ejemplo, cuando las empresas renuevan su maquinaria de fabricación, para que su funcionamiento como empresas sea mejor cada vez.
2. Según el inversionista: inversión pública e inversión privada. Es decir, según el origen de los recursos que usa el proyecto de inversión, por ejemplo, si el gobierno destina recursos para un hospital, el proyecto de inversión es público.
3. Según el tipo de inversión: inversiones reales y financieras. Cuando el objetivo del proyecto de inversión conlleva la adquisición de activos para la fabricación de algún producto, es un proyecto de inversión real, pero si es el caso que los recursos se canalizan a comprar activos financieros como las acciones se considera un proyecto de inversión financiera.

4. Según el sector de la economía: sector primario, sector secundario o terciario. Por ejemplo, si se trata de una inversión para producir asientos para auto, pertenece al sector secundario que es una fábrica y por tanto pertenece al sector secundario de la economía.

Las etapas de un proyecto de inversión muestran el momento desde que se genera la idea que concibe un proyecto de inversión hasta que madura, para lo cual se usan diferentes fuentes de información en el análisis y evaluación de su viabilidad.

En su inicio los proyectos de inversión usan información de fuentes secundarias, y a medida que se confirma que el proyecto tiene posibilidades de ser exitoso, se hace un estudio usando fuentes de información que ayude a tomar decisiones para iniciarlo. El conocer las etapas de los proyectos de inversión facilita a los administradores de los proyectos abandonar o continuar según las posibilidades de éxito en el proyecto de inversión.

La primera corresponde a la **identificación de la idea**. Se trata de reconocer, basándose en la información existente e inmediatamente disponible, si hay o no alguna razón bien fundada para rechazar totalmente la idea del proyecto. Si no la hubiese, se proseguirá con el análisis y se especificarán los estudios de la etapa siguiente. Para ello, en esta primera etapa se tratará de definir y delimitar la idea de proyecto, identificando sus posibles soluciones y alternativas, técnica y económicas.⁹

La segunda etapa constituye el **anteproyecto preliminar** o estudio previo de factibilidad. Esta pretende verificar que por lo menos una de las alternativas de solución sea rentable, además de ser técnica y económicamente viable; además exige datos más precisos sobre las distintas alternativas planteadas, para caracterizar su rentabilidad y su viabilidad.

Al probarse que existe por los menos una solución técnicamente viable y económicamente rentable, puede justificarse la decisión de profundizar los estudios, lo cual supone incurrir en mayores gastos, recuperables con la efectiva realización del proyecto. Esta profundización corresponde a la tercera etapa — **anteproyecto definitivo**— en la cual se precisan los elementos y formas de la inversión”. La tercera etapa también es conocida como **estudio de factibilidad**.

Los proyectos de inversión evolucionan desde la gestación o el surgimiento de la idea inicial hasta el momento que se cristalizan o aterrizan en la realidad, realizan las inversiones y operan el proyecto en forma real con la finalidad de evaluar los resultados para compararlos con los proyectados que se construyeron en la etapa de formulación de los proyectos de inversión.

⁹ INSTITUTO latinoamericano de planificación económica y social, *Guía para la presentación de proyectos*, p. 41.

Etapas por las que atraviesa un proyecto de inversión:

- a) Identificación de la idea o diagnóstico
- b) Estudio de Pre inversión, que consta de tres etapas:
 - i) Perfil
 - ii) Estudio de prefactibilidad o anteproyecto
 - iii) Estudio de factibilidad o proyecto
- c) Decisión de Inversión
- d) Administración de la inversión
- e) Operación de la inversión y evaluación de resultados

Los contenidos en cada una de las etapas del proyecto de inversión comprendido, desde el nivel de gran idea hasta el estudio de factibilidad o proyecto, están determinados por el grado de profundidad y especificación de la información que se dispone para realizar los estudios correspondientes.¹⁰

El VPN como método para evaluar un proyecto de inversión

Cuando una empresa o negocio realiza una inversión incurre en un desembolso de efectivo con el propósito de generar en el futuro beneficios económicos que ofrezcan un rendimiento atractivo para quienes invierten. Evaluar un proyecto de inversión consiste en determinar, mediante un análisis de costo-beneficio, si genera o no el rendimiento deseado para entonces tomar la decisión de realizarlo o rechazarlo.¹¹

El Valor Presente Neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN) es el método más conocido para evaluar proyectos de inversión a largo plazo, ya que permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: Maximizar la inversión. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.¹²

El VPN toma en cuenta en forma explícita el valor temporal del dinero, se considera una técnica del presupuesto de capital compleja. Se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus entradas de efectivo descontadas a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa (esta tasa se denomina con frecuencia, tasa de descuento, rendimiento requerido, costo de capital o costo de oportunidad).

¹⁰ José Morales Castro y Arturo Morales Castro, *Proyectos de inversión. Línea académica*, México, p. 35

¹¹ Presentación: Métodos y Técnica de Evaluación de Proyectos de Inversión, UAEH, Escuela Superior Huejutla. Consultado el 3 de junio de 2020 en https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/metodos_y_tecnicas_de_evaluacion_de_proyectos_de_inversion.pdf

¹² Consultado el 24 de abril de 2020 en: <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3892041-como-calcular-valor-presente-neto-ejemplos>

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0$$

CF= flujo de efectivo

K= costo de capital

VPN= valor presente de las entradas de efectivo – inversión inicial

Criterios de decisión

Si el VPN es mayor que 0 dólares, aceptar el proyecto.

Si el VNP es menor que 0 dólares, rechazar el proyecto.

VAN = 0 No aumentará ni disminuirá el capital de la empresa, por lo tanto el proyecto es indiferente.

La fórmula del Valor Presente Neto o VAN depende, por tanto, de las siguientes variables:

- Inversión inicial previa (I₀): es el monto o valor del desembolso que la empresa hará en el momento inicial de efectuar la inversión.
- Flujos netos de efectivo (F_t): representan la diferencia entre los ingresos y gastos que podrán obtenerse por la ejecución de un proyecto de inversión durante su vida útil.
- Tasa de descuento (k): también conocida como costo o tasa de oportunidad. es la tasa de retorno requerida sobre una inversión. Refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente.
- Inversiones durante la operación.
- Número de periodos que dure el proyecto (n).

El Valor Presente Neto sirve para generar dos tipos de decisiones: ver si las inversiones son efectuables y ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión se basan en lo siguiente:

- **VAN > 0** : la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- **VAN = 0** : el proyecto de inversión no generará beneficios ni pérdidas, por lo que su realización resultará indiferente.
- **VAN < 0** : el proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

En resumen, un proyecto de inversión de capital debería aceptarse si tiene un valor presente neto positivo, cuando los flujos de efectivo esperados se descuentan al costo de oportunidad. Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos se utilizará el coste de oportunidad. Cuando el VAN toma un valor igual a 0, K pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

Ejemplo de cálculo del Valor Presente Neto

Vamos a suponer que nos ofrecen una inversión en la que tenemos que invertir 1 millón de pesos y nos prometen que tras esa inversión vamos a recibir 150.000 pesos el primer año; 250.000 pesos el segundo año; 400.000, el tercero; y 500.000, el cuarto año. Suponiendo que la tasa de descuento es del 3% anual, ¿cuál será el **valor presente neto** o **VAN** de la inversión?

$$\text{VAN} = -1.000.000 + \frac{150.000}{(1+0,03)} + \frac{250.000}{(1+0,03)^2} + \frac{400.000}{(1+0,03)^3} + \frac{500.000}{(1+0,03)^4} = 191.580,23$$

Vemos que el **valor presente neto** de la inversión en este momento es de 191.580 pesos. Al ser un **VAN** positivo, es conveniente realizar la inversión.

Como puedes observar, el **Valor Presente Neto** (VPN) es un criterio sencillo y efectivo de elección de inversiones. Mediante una sencilla fórmula puedes conocer si te interesa o no realizar una inversión.

El valor presente neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

Una empresa suele comparar diferentes alternativas para comprobar si un proyecto le conviene o no. Normalmente la alternativa con el **VAN** más alto suele ser la mejor para la entidad, pero no siempre tiene que ser así. Hay ocasiones en las que una empresa elige un proyecto con un VAN más bajo debido a diversas razones como podrían ser la imagen que le aportará a la empresa, por motivos estratégicos u otros motivos que en ese momento interesen a dicha entidad.



- Nacional Financiera. (2013). Cómo iniciar un negocio. [archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=MfTLYA4v7kY>
- Leonard, Anni. (Septiembre 2009). La historia de las cosas. [archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=ykfp1WvVqAY>
- Vive responsable (febrero de 2012). Consumo responsable. [archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=YIBdTlpBWC8>
- Servicio Nacional del Consumidor Chile. ¿Qué es y cómo funciona el mercado? Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=HOYzc2s8FUJ>

Actividad 1. Proyecto de inversión

1. Explica qué es un proyecto de inversión y argumenta su importancia para la seguridad financiera.

2. En el siguiente espacio, desarrolla un cuadro donde clasifiques los diversos tipos de proyectos de inversión.

3. Componentes del proyecto de inversión

Explica brevemente en qué consisten los diferentes estudios que conforman un proyecto de inversión.

Estudio de mercado
Estudio técnico
Estudio económico
Estudio financiero
Estudio de impacto ambiental

Elaboración de un proyecto de inversión.

Describe tu proyecto de inversión dando respuesta a las siguientes preguntas respecto de los tipos de estudio que se requieren:	
<p>Mercado ¿Qué vender? ¿A quién? ¿Cuánto? ¿Dónde? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿A qué precio vender?</p>	
<p>Técnico ¿Cómo producir lo que el mercado demanda? ¿Qué materias primas e insumos se requieren? ¿Dónde producir? ¿Cuál debe ser la combinación de los factores productivos? ¿Qué equipos e instalaciones fijas se requieren para producir? ¿Cuánto y cuándo producir? ¿A qué costos producir?</p>	
<p>Económico ¿Cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización de un proyecto de inversión? ¿Cuál será el costo total de la operación de la planta [que abarque las funciones de producción, administración y ventas?</p>	
<p>Financiero Análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo; fuentes de financiamiento del proyecto</p>	
<p>Impacto ambiental Análisis del impacto ambiental que pueden generar las acciones del proceso productivo; medidas que contribuyan al cuidado del medio ambiente</p>	

Criterios de evaluación para las actividades sugeridas:

Criterio	SÍ	NO	Por qué
Para la resolución de este corte de aprendizaje organice mi tiempo de estudio.			
En el momento de la resolución de las actividades me comprometí con mi aprendizaje.			
Procuré tener un lugar exclusivo para llevar a cabo estas actividades.			
Busqué la manera de relacionar estas actividades de aprendizaje con mi contexto.			
Busqué el significado de las palabras que desconocía en diferentes fuentes de consulta como libros o diccionarios			
Al ir resolviendo, procuré tomar apuntes para organizar mi aprendizaje.			

Una vez que has reflexionado acerca de lo qué aprendiste, valora tu desempeño, para ello da respuesta a la siguiente lista de cotejo.

Aprendizajes esperados			
Al finalizar el corte serás capaz de plantear un proyecto de inversión que considere tus necesidades y las de tu comunidad, maximizando el uso de los recursos económicos, naturales y humanos que den como resultado un proyecto sustentable y sostenible.			
En las actividades desarrolladas lograste:	Si	No	Por qué
❖ Definir proyecto de inversión.			
❖ Describir los tipos de estudio que requiere un proyecto de inversión.			
❖ Determinar un monto total de inversión requerido.			
❖ Identificar posibles fuentes de financiamiento.			
❖ Aplicar el método VPN para conocer la viabilidad del proyecto de inversión.			



- Lic. Gabriel Leandro, MBA. Oferta y demanda. Consultado el 24 de abril de 2020 en: Aula de Economía <https://www.auladeeconomia.com/micro-material2.htm>
- Graterol R., Ma. L. (2000). Proyectos de inversión. México. Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>
- León, C. (2011). Tipos de proyectos de inversión. En: Evaluación de inversiones. Un enfoque privado y social. Perú: USAT-Escuela de Economía. Recuperado de: http://www.eumed.net/librosgratis/2007a/232/tipo_proyecto.html

Como parte del proceso de aprendizaje, a continuación, se presenta un ejercicio que te permitirá identificar tus avances y aquellos aspectos que pueden requerir un repaso.

Señala con una X la respuesta que consideres es la correcta.

1. Refiere a que las familias venden el uso de los factores de producción a las empresas y éstas últimas los utilizan para producir bienes.

- A. Flujo monetario
- B. Flujo de bienes y servicios
- C. Flujo circular de la economía
- D. Flujo del capital

2. Tipo de mercado que se constituye por los elementos de producción como el trabajo, el capital, la tierra, la mano de obra.

- A. Factores de producción
- B. Bienes y servicios
- C. Capital cultural
- D. Relación entre producto y consumidor

3. Representación gráfica que muestra las cantidades de un bien que un consumidor está dispuesto a pagar y puede hacerlo para comprar a diferentes niveles de precios.

- A. Demanda
- B. Oferta
- C. Curva de la demanda
- D. Ley de la demanda

4. Muestra las diferentes cantidades de un bien que el oferente está dispuesto a ofrecer por unidad de tiempo a los diferentes precios alternativos.

- A. Demanda
- B. Oferta
- C. Curva de la oferta
- D. Ley de la demanda

5. Es un tipo de mercado con base en el producto.
 - A. Distribuidores
 - B. Monopolio puro
 - C. Local
 - D. Servicios

6. Es el mercado de compradores industriales.
 - A. Empresas que compran productos para revenderlo a un precio mayor y así obtener utilidades
 - B. Empresas que compran recursos productivos para llevar a cabo su proceso de producción
 - C. Empresa única que ofrece los bienes y servicios que se venden en un mercado y tiene el control total de precios y calidad
 - D. Empresa que atiende un área reducida del mercado, ya sea en una provincia o una ciudad

7. Dónde obtener los materiales o materia prima y considerar el tipo de máquinas y procesos a usar, son elementos de un estudio de tipo:
 - A. Financiero
 - B. Organización
 - C. Técnico
 - D. Mercado

8. Este tipo de estudio responde a la pregunta, si la idea es rentable.
 - A. Financiero
 - B. Organización
 - C. Técnico
 - D. Mercado

9. Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo.
 - A. Proyecto de inversión privado
 - B. Proyecto financiero
 - C. Proyecto empresarial
 - D. Proyecto de inversión pública o social

10. Es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con la misma.
 - A. Impuesto al Valor Agregado (IVA)
 - B. Impuesto Sobre la Renta (ISR)
 - C. Tasa Interna de Retorno (TIR)
 - D. Valor Presente Neto (VPN)

PLAN 2014

ACTUALIZADO



Somos Lobos Grises,
somos Bachilleres  
 