



¡Fui despedido del trabajo! ¿Y ahora qué hago?



TEMA: ¡APOYANDO A SALIR DE LA POBREZA!



Fuente: <https://www.istockphoto.com/es/foto/el-burnout-est%C3%A1-matando-su-carrera-gm625738384-110245899?phrase=Empresario%20estresado%20en%20su%20oficina>

Por: José Ángel Rodríguez Ávalos

Fecha: lunes, 8 de agosto de 2022

 **EVALUACIÓN DE LECTURA** 

Tiempo de lectura: —————> **25min 53sec**

Páginas	12
Palabras	2.106

Música inspiración para su lectura: <https://www.youtube.com/watch?v=FMrtSHAAPhM>



RESUMEN

El propósito del presente artículo, de carácter financiero, comercial y económico, se relaciona con incentivar a los alumnos de las carreras de Administración de Empresas, Finanzas y Economía a prepararse para la realidad cotidiana de los negocios e inversiones. Mediante un ejemplo práctico que constituye una historia real, se muestra cómo trabajan los inversionistas utilizando el Dinero de Otras Personas (DOP) y el Tiempo de Otras Personas (TOP). Un amigo de la infancia trabajó en una empresa muy reconocida a nivel nacional dedicada a importaciones y exportaciones. Sorpresivamente hubo muchos despidos debido a la situación económica que vive la nación. Y todo, resultado de la manera en que han “dirigido” el país nuestros gobernantes desde hace décadas. ¡Ecuador es un país rico en su naturaleza, proporcionada por el “Creador” y debemos cuidarla y protegerla! Entonces, cabría preguntarse: ¿por qué no hay dinero? ¡Porque se lo roban!, aplicando un sistema socialista-comunista que incrementa la pobreza.

**El verdadero *emprendedor e inversor* crea riqueza aplicando un “*sistema capitalista*” en el que incluye: “*principios y valores*” alineados al:
¡BIEN PARA TODOS!**

INTRODUCCIÓN

Muchos universitarios cuando concluyen sus estudios se sienten agobiados al no saber emprender un negocio y con la incertidumbre de saber si se ganará o perderá. Suelo decir a mis alumnos: “una cosa es leer libros y aprenderlos de memoria; y otra cosa es ¡ACTUAR! en la vida real”. Aprovecho esta oportunidad para compartirles a todos con mucho aprecio este artículo. Sobre todo, para aquellos que trabajan en relación de dependencia y que, puede darse el caso, sean despedidos de sus trabajos. ¡NADA ES SEGURO!, decía Benjamin Franklin¹:

“En este mundo nada es seguro, excepto la muerte y los impuestos”.

¹ Benjamín Franklin: uno de los Padres Fundadores de los Estados Unidos. Consúltese: https://es.wikipedia.org/wiki/Benjamin_Franklin



Preocupado por toda esta problemática, he decidido exponer mis experiencias en mis clases a todos los alumnos que han estado bajo mi dirección, con el único propósito de que sean verdaderos empresarios exitosos en el futuro.

DESARROLLO

Panchito había trabajado alrededor de quince años en una empresa dedicada a las importaciones, y le faltaba muy poco tiempo para jubilarse. Muchas empresas habían sido afectadas drásticamente por las decisiones político-económicas tomadas por un gobierno corrupto (situación que creó más desempleo), por las que tuvieron que recortar personal, entre este, Panchito.

Tras el despido, Panchito pasó varios meses buscando empleo sin obtener resultado alguno. Preocupado y cansado, ya no sabía qué hacer. Todo el dinero que recibió se había agotado, estaba reportado en la “Central de riesgos” y para colmo, se estaba divorciando.

Pasó muchos días sin poder dormir. Se miraba en el espejo y no podía creer lo que veía, sus ojos rojos parecían de Drácula.

Cierto día, tumbado en su dormitorio, recordó una frase que le había escuchado a un expositor sobre finanzas personales, conocido como: *El jardinero*:

“El dinero... “no existe” ¡tú lo creas! El verdadero Capital está en tu mente.”

Una idea se formó en su cerebro. Al leer el periódico vio una publicación que anunciaba una feria en el Centro de Exposiciones Quito para el mes de diciembre, su duración era de diez días. Inmediatamente solicitó al organizador la información que requería. Se enteró del costo del m² de alquiler, plazos y fechas. El mejor pabellón era el de la Ciudad de Quito, pues contaba con una superficie de 1.059 m² (923 m² en su parte interna y 137 m² en la externa). Dicho pabellón inauguró el recinto ferial y era ideal para exposiciones de mediana y pequeña escala.



Tabla 1.

DISTRIBUCIÓN RECINTO FERIAL CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO									
PABELLONES	SIMON BOLIVAR			AUDITORIO	CIUDAD DE QUITO		ISLAS		
	PLANTA BAJA	MEZANNINE	AMPLIACION	LOS CARAS	INTERIOR	EXTERIOR	N° 1	N° 2	N° 3
AREA NETA STANDS	2,904 M2	1,386 M2	660 M2	450 M2	923 M2	137 M3	148 M2	218 M3	430 M2
ALTURA EXTERNA	4 MTRS	2,5 MTRS	4 MTRS	3 MTRS	2,5 MTRS	2,9 MTRS			
ALTURA INTERNA	2,95 MTRS								
ILUMINACION	600 lx	300 lx	300 lx	300 lx	400 lx	400 lx			
PUETAS DE ACCESO	7	3	1	4	4				
1	2,00 X 2,10			2,00 X 2,00	3,50 X 2,50				
1A	2,00 X 2,10								
2	2,50 X 2,90	2,50 X 2,90		2,00 X 2,00	4,50 X 2,70				
3	3,60 X 3,30			0,95 X 1,90	3,40 X 2,50				
4	2,50 X 3,30			1,00 X 2,00	1,00 X 1,90				
5		1,15 X 2,30							
6			2,70 X 3,30						
7	3,60 X 3,80								
8	3,80 X 3,30								
9		4,00 X 3,35							
INTERNET	WIFI	WIFI	WIFI	WIFI	WIFI	WIFI			

Fuente: Centro de Exposiciones Quito.

<http://expoceq.ec/index.php/el-centro/instalaciones>

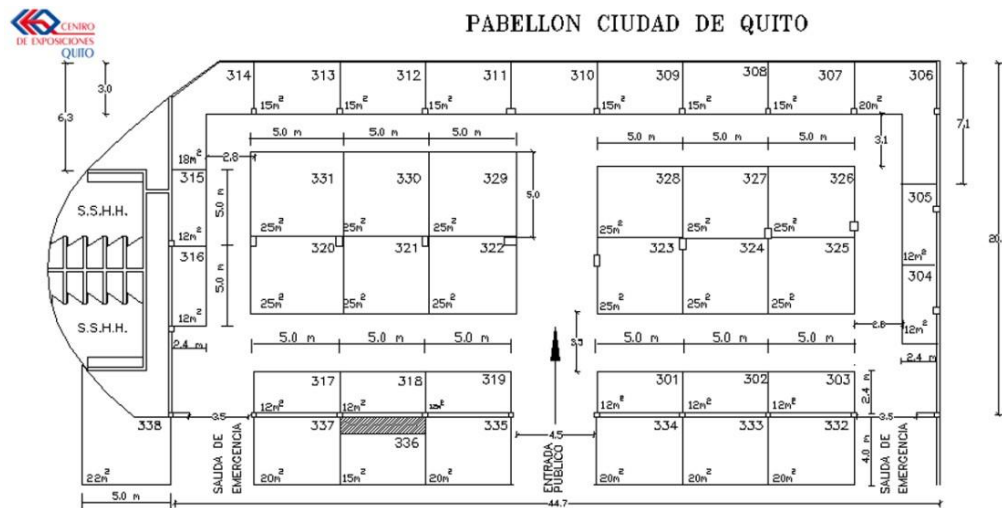


Figura 2. Exposiciones de mediana y pequeña escala



Tabla 2.

Plano del Pabellón Ciudad de Quito



Tras estudiar los planos en: <http://expoceq.ec/index.php/el-centro/instalaciones>, obtuvo los datos económicos siguientes:

Tabla 3. Formato para datos investigados del precio/m².

Precio	PCQ-M2/317	Valor	IVA	Total	Observaciones
\$ 60	12	US\$ 720	86,40	US\$ 806.40	Pago en efectivo – Reservación con 2 meses de anticipación.

Fuente: Elaboración propia.

Comenzó a preguntarse: ¿Cómo puedo desarrollar mi proyecto, si no tengo dinero? de paso, estoy endeudado en \$1500 dólares y debo cancelar en enero del próximo año.

Panchito investigó sobre los últimos avances en tecnología en el exterior. Se enteró de que existía en su ciudad un representante mayorista que vendía “Monitores plasma” JAR57-RICH (modelo supuesto) de última tecnología. Logró negociar la compra a US\$ 225 por unidad a consignación; es decir, con derecho a devolver los monitores que no pudiera vender. A cambio le entregaría una letra o pagaré como garantía. Él sabía que se estaban vendiendo a US\$ 380 en el mercado local y dijo:



- *Los venderé a \$325 cada uno.*

En su cuarto de estudio, caminaba y caminaba, preguntándose continuamente: ¿cómo voy a hacer, si no tengo dinero para el resto?

- ¿Cómo obtengo dinero, maldita sea?

Decidió tranquilizarse y prepararse un café a las 2:40 de la madrugada.



Fuente: <https://queprestamo.com/blog/objetivos-y-suenos-en-las-finanzas-personales/>

CON EL TIEMPO Y EL TRABAJO DE OTRAS PERSONAS (TOP)

Abrió su laptop y se preguntó: ¿qué necesito antes que el dinero? Bueno, simplemente detallar lo que requiero; como segundo paso debo calcular los *costos fijos* y presentarlos en un cuadro para analizarlos detenidamente:

Tabla 4. FORMATO DETALLE PARA COSTOS FIJOS.

DETALLE	Valor US\$	Forma de Pagos
Alquiler Pabellón Ciudad de Quito	806.40	Efectivo
Chica modelo-colombiana	150	Cuentas X pagar
Habitación hotel (\$10 x10 días)	100	Cuentas X pagar
Tarjeta de comida (\$2 x 30)	60	Efectivo
Publicidad, pancartas, otros	451.80	Efectivo



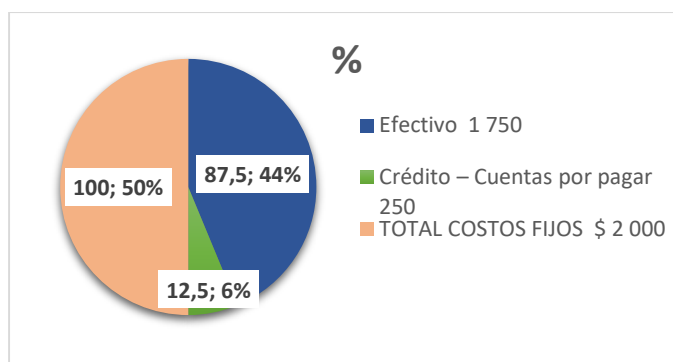
Percha e iluminación	251.80	Efectivo
Tarjetas de presentación	10	Efectivo
Facturas	50	Efectivo
Transporte de mercadería	100	Efectivo
Movilización	20	Efectivo
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 2 000	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. FORMATO PORCENTUAL DIFERENCIADO DE PAGOS - COSTOS FIJOS.

DETALLE FORMA DE PAGOS	Valor US\$	%
Efectivo	1 750	87,5 %
Crédito – Cuentas por pagar	250	12,50 %
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 2 000	100 %

Fuente: Elaboración propia.



Al ver lo que debía hacer, dijo:

- En realidad, requiero del 87,50 % en efectivo; es decir, \$1750 y el resto \$250 que significan el 12,50 %, los cancelo al final de la feria. Pero, ¿quién me prestará dinero si estoy en la Central de Riesgos?, Mnnn... Movía sus dedos de la mano izquierda continuamente como si estuviera tocando un piano, pensando en cómo lo conseguiría.

EL DINERO DE OTRAS PERSONAS (DOP)

Piensa, piensa y piensa, encontró la solución, se sonrió alegremente:



- ¡Ya sé! Dijo: ¡ME VOY A ARRIESGAR! Solicitaré prestado a mis amigos y familiares: comenzaré con mi primo que está en el exterior; el párroco Roberto; mis vecinos don Lucho y el Teniente de Navío.

Luego dijo:

- Pero, antes ¡debo convencerlos! y trazó un nuevo cuadro:

Tabla 6. FORMATO PORCENTUAL DE PRÉSTAMOS DEL DOP

PRÉSTAMOS	US\$	%
Primo del exterior	1000	57.14
El párroco	300	17.14
Teniente de Navío-vecino	250	14.29
Lucho-Mi veci.	200	11.43
Total Efectivo	\$1 750	100%

Fuente: Elaboración propia.

Pensando en voz alta, dijo:

Si gano, no solo les pagaré la TASA PASIVA QUE PAGA EL BANCO (por sus ahorros); es decir, por el año comercial que tiene 360 días (12 meses). Les devolveré su dinero en ¡10 DÍAS! que dura de la feria. $(360-350) = 10$ días. Moviendo la cabeza de arriba a abajo mirando los números dijo: ¡CORRECTO! Así debo explicarlo para que se convenzan y confíen en mí.

**Esto debo asegurarse con un ABOGADO mediante el documento privado:
¡CONTRATO DE ACUERDOS!**

Dicho esto, Panchito puso en práctica lo que *El jardinero* le había enseñado sobre *el método de la ecuación del punto de equilibrio*, diciéndole:

- ***Cuando vayas a emprender un negocio ¡Antes de hacer tonteras y pierdas!*** debes aplicar la siguiente *fórmula*, que te servirá para ¡SABER! (sinónimo de obligación) ¿cuántas unidades se debe producir o tener, para no perder ni ganar? A esta pregunta se le conoce como: “Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad”. El método es muy



usado hoy por las empresas u organizaciones, sobre todo inversionistas que necesitan saber la rentabilidad que presenta el producto:

Fórmula:

Ingresos (<i>u</i>)	- Costos variables (<i>u</i>)	- Costos Fijos	= Ingreso de Operación
-----------------------	---------------------------------	----------------	------------------------

En otros términos, fijamos el ingreso de operación = 0, para determinar el número de unidades:

VENTAS (<i>u</i>)	COMPRAS (<i>u</i>)	Costos Fijos	= 0
325	- 225	- 2000	

Y despejando (*U*)=Unidades.

\$ 100 (325 - 225) (<i>u</i>) =	\$ 2000
-----------------------------------	---------

(<i>u</i>) =	\$ 2000 / \$100
----------------	-----------------

(U) = 20 Unidades.

Panchito decide comprobar su resultado, y se acuerda del Estado de Resultados (conocido también como Estado de Pérdidas y Ganancias).

ESTADO DE RESULTADOS-PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuentas	(US\$)	Unidades	Total US\$
Ventas	325	20	6500
Costo	225	20	-4500
Utilidad bruta	100	20	2000
(menos) Costo fijo			-2000
RESULTADO		<i>Ni pierdo ni gano</i>	0

Razonando dice entonces: Si vendo por debajo de las 20 unidades; es decir, 19 unidades ¡PIERDO! Y, si vendo más de las 20 unidades; es decir, 21 unidades ¡GANO!

ESTADO DE RESULTADOS (EN 19 Y 21 UNIDADES)

Cuentas	(US\$)	Unidades	Total \$	Unidades	Total \$
Ventas	325	19	6175	21	6825
Costo	225	19	4275	21	4725



Utilidad bruta (Mc\$)*	\$100*	19	1900	21	2100
(menos) Costo fijo			-2000		-2000
RESULTADO		PIERDO	-100	GANO	100

(Mc\$)* = *Margen de Contribución Monetario*.

El punto de equilibrio de Panchito se expresa en unidades. Pero, también se puede expresar en dólares de ventas, en este caso: $20 \text{ unidades} \times \$325 \text{ (el precio de venta)} = a \$ 6500$.

Adicional a ello, Panchito se acordó de otra lección clave de *El jardinero*, preguntándole:

- Dime, ¿cuál es tu *deseo*?; es decir, ¿cuánto quisieras ganar en este negocio? ¡SÉ PRECISO!
- Deseo ganar como mínimo ¡\$2500! en la feria.
- Entonces realiza los cálculos aplicando la misma fórmula (método de la ecuación) y reemplázalo en el **Ingreso Operativo Objetivo**... ese es el ¡DESEO!

Tabla 10. EL DESEO DE GANAR EL VALOR ECONÓMICO

VENTAS (u)	COSTOS VARIABLES (u)	Costos fijos	= Ingreso Operativo Objetivo (deseo de ganar monetario)
------------	----------------------	--------------	---

VENTAS (u) \$325	COMPRAS (u) - - \$225	Costos fijos - - \$2000	= Ingreso operativo objetivo (deseo de ganar monetario) = 0
Margen de contribución = \$100*			

Reemplazó la función del ingreso operativo objetivo por el deseo de ganar \$ 2500.

VENTAS (u) \$325	COMPRAS (u) - - \$225	Costos fijos -- \$2000	= \$2 500 (Deseo de ganar)
---------------------	--------------------------	---------------------------	----------------------------

Despejando en la ecuación **u**:

$$\boxed{\$ 100 (u) = \$ 2500 + \$ 2000}$$

$$\boxed{(U) = \$ 4500 / \$100}$$

$$\boxed{(U) = 45 \text{ Unidades.}}$$



Entendió que se debe vender 45 unidades; es decir, le tocaría vender 4,5 (45/10) monitores plasmas diarios por los diez días de la feria, que era muy razonable para poder cumplir con su deseo y ganar los \$ 2500 dólares. Nuevamente reemplazó las **45 unidades** en el Estado de Resultados para comprobarlo:

TABLA 11: ESTADO DE RESULTADOS (CON 45 UNIDADES).

Cuentas	(US\$)	Unidades	Total \$
Ventas	325	45	14 625
Costo	-225	45	-10 125
Utilidad bruta (Mc\$)*	100	45	4 500
(menos) Costo fijo			-2 000
Ingreso de Operación		Sí cumple mi Deseo	\$2 500

(Mc\$)* = *Margen de Contribución Monetario*. Mentalmente dijo: “Por si las moscas” ¡HAGAMOS! una prueba sobre las unidades:

MÉTODO MARGEN DE CONTRIBUCIÓN POR UNIDAD:

$$U = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Ingreso de operación objetivo (Deseo de ganar)}}{\text{Margen de contribución por unidad}}$$

$$U = \frac{\$2000 + \$2500}{\$ 100}$$

$$U = 45 \text{ unidades... ¡OK!}$$

Panchito se sonrió y dijo: *Nuestros sueños ¡SÍ SE PUEDEN CUMPLIR, pero se tiene que ACTUAR!*

Y una vez estando seguro con los cálculos que había realizado, corrió a cumplir su deseo...



Fuente:

<https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=Lnga%2b4Ty&id=A3FF4761E449BE17AC00B5ED97233D25625F7919&hid=OIP>

“Los inversores genuinos trabajan con el DOP (dinero de otras personas) y el TOP (Tiempo de Otras Personas)”

Espero que haya sido de su agrado. No se pierda el próximo **tema**, lo haremos con mucho aprecio para que lo puedas compartir. **¡APOYANDO A SALIR DE LA POBREZA!**

¡Y POR QUÉ NO?

¡Hasta la próxima!... ¡MIAU!

VISITANOS Y DEJANOS TUS COMENTARIOS EN NUESTRA PÁGINA

<https://fundacionfaspe.org/>



Por: José Ángel Rodríguez Ávalos /

presidencia@fundacionfaspe.org

Datos del autor

Máster en Administración de Empresas; Doctor en Contabilidad y Auditoría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Contabilidad y Auditoría CPA. Contador Público Autorizado. Auditor Interno calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros según Registro Oficial # 234. Catedrático en diferentes universidades, escuelas politécnicas e instituciones a nivel superior. Ha ocupado niveles directivos en empresas como: Grupo Motranza-Morisaenz, Ofiequipos, T.S.E. (Tribunal Supremo Electoral), EMSA Airportservices y JAR-DINERO *Conector de Inversores conferencista*. Ha impartido charlas sobre Finanzas Personales. Actualmente es Presidente de la Fundación “Apoyando a Salir de la Pobreza Ecuador” FASPE.