
Programa
"CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO PROYECTOS PRODUCTIVOS
POBLACIÓN DESPLAZADA DEL MUNICIPIO DE NEIVA"

CARLOS ALBERTO ZARRUK
Viceministro de Desarrollo Empresarial
Ministerio de Industria Comercio y Turismo
Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico
De las MIPYMES "FOMIPYME"

LUIS ALFONSO HOYOS ARISTIZÁBAL
Director General
Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional

XIMENA CASTRO SANDINO
Directora Ejecutiva Fundación del Alto Magdalena

MARIA CONSUELO ÁLVAREZ GONZÁLEZ
Coordinadora del Programa

DIEGO BELTRÁN
Jefe de Misión
Organización Internacional para las Migraciones - OIM

Programa
«CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO PROYECTOS
PRODUCTIVOS POBLACIÓN DESPLAZADA
DEL MUNICIPIO DE NEIVA»

" MI EMPRESA UN FUTURO FAMILIAR "

Autores:

AMPARO MEDINA DE IBARRA
Psicóloga

MARITZA CUELLAR SILVA
Administradora de Empresas

LIGIA PICO MARTINEZ
Ingeniera Industrial

CARLOS ZEHIR ANTOLINEZ MARTINEZ
Administrador de Empresas

Diseño y Diagramación
Martha Cecilia Cuenca Vargas

Diseño de Carátula
Diego Andrés Martínez Cuenca

Impreso
Grafi Plast del Huila
Calle 4 No. 10^a-47 Telefax: (098) 8723415
E-mail: ramar@usco.edu.co

Programa
«CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO PROYECTOS
PRODUCTIVOS POBLACIÓN DESPLAZADA
DEL MUNICIPIO DE NEIVA»

" MI EMPRESA UN FUTURO FAMILIAR "

La OIM está consagrada al principio de que la migración en forma ordenada y en condiciones humanas beneficia a los migrantes y a la sociedad. En su calidad de principal organización internacional para las migraciones, la OIM trabaja con sus asociados de la comunidad internacional para ayudar a encarar los desafíos que plantea la migración a nivel operativo; fomentar la comprensión de las cuestiones migratorias; alentar el desarrollo social y económico a través de la migración; velar por el respeto de la dignidad humana y el bienestar de los migrantes.

«Esta publicación fue posible gracias al apoyo financiero de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, bajo los términos de referencia descritos en la Donación - Convenio HU-0031. Las opiniones expresadas en esta publicación son las del autor y no necesariamente coinciden con los puntos de vista de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, ni de la Organización Internacional para las Migraciones OIM».

«This publication was made posible through support provided by the U.S Agency for international Development, Under the terms of Grant No. HU-0031. The opinions expressed in the publication are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the U.S. Agency for international Development, nor the Internacional Organization for Migration, OIM».

PRESENTACIÓN

Mi empresa, Un Futuro Familiar, tiene como objetivo apoyar a la familia en situación de desplazamiento, en su crecimiento personal, familiar y empresarial.

Consta de 5 módulos...

Psicosocial, Administrativo, Costos y Gastos, Contable y Mercadeo, como herramientas básicas en la práctica de la convivencia familiar y del que hacer empresarial.

Estos módulos le permiten recordar todos los conocimientos y experiencias compartidas durante el proceso enseñanza-aprendizaje a través de los talleres realizados en la Fundación del Alto Magdalena.

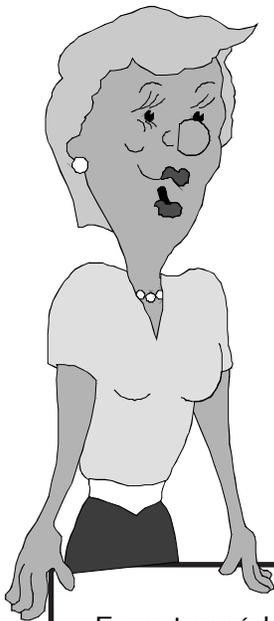
Se pretende insistir en la necesidad de continuar recordando y aplicando los conocimientos psicosociales y empresariales para avanzar en el manejo correcto de los negocios y en la concientización de la necesidad de aprender a administrar, llevar en forma correcta la contabilidad, saberla analizar, costearla, con el fin de calcular con acierto el precio de cada producto de la empresa, saber cuánto se tiene que vender como mínimo para cubrir los costos, saber si se puede hacer descuentos y otras decisiones que el empresario debe realizar diariamente. Igualmente es importante el estudio de técnicas de mercadeo que le ayudan al empresario a crear estrategias que le permitan mejorar las ventas.

Todos estos conocimientos adquiridos, recordados, actualizados y concientizados, crean en el líder empresarial un ambiente de seguridad y confianza que repercuten en el crecimiento personal, familiar y empresarial hacia la construcción de una nueva realidad de vida.

CONTENIDO

1. MÓDULO PSICOSOCIAL	7
2. MÓDULO DE ADMINISTRACIÓN	27
3. MÓDULO DE CONTABILIDAD	33
4. MÓDULO DE COSTOS Y GASTOS	53
5. MÓDULO DE MERCADEO	63

1. MÓDULO PSICOSOCIAL



APOYO EMOCIONAL A LAS FAMILIAS EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO

En este módulo va a encontrar algunas claves que le permiten mejorar su estilo de vida:

CONTENIDO:

- 1) ME APRECIO A MÍ MISMO
- 2) ASUMO MIS RESPONSABILIDADES
- 3) SOY CREATIVO Y FLEXIBLE
- 4) SÉ DIALOGAR
- 5) SOY SOLIDARIO
- 6) ASUMO UNA ACTITUD POSITIVA

1. ME APRECIO A MI MISMO



Lo que piensa y siente una persona acerca de sí mismo es aprendido y almacenado en su ser en forma de autoesquemas. Los autoesquemas son positivos o negativos. Los primeros lo llevan a estimarse, valorarse, quererse, protegerse. Los segundos lo llevan a despreciarse, recriminarse, odiarse.

Si la visión que tiene de sí mismo es negativa, usted no se va a expresar afecto, ternura, admiración, cuidados, porque no cree merecerlo.

Si en cambio, la visión que tiene de sí mismo es positiva, usted se va a expresar afecto, ternura, admiración, cuidados, se va a valorar como persona todos los días de la vida, e igualmente lo hace con las demás personas.

Una persona que se aprecia a sí mismo es porque:



- Se conoce.
- Se valora como es.
- Respeta lo que hace y lo que tiene.
- Se reafirma cada día en lo que es.

Para una persona conocerse, puede hacer una matriz DOFA, donde reconoce sus **D**ebilidades, **O**portunidades, **F**ortalezas y **A**menazas.

Para que una persona se valore, debe reconocer que es un ser humano único en el mundo creado en perfecta armonía con el universo.

Para una persona respetarse, debe buscar y valorar todo aquello que la hace sentirse orgullosa de sí misma, respetando a las demás.

Para una persona reafirmarse, debe afirmar lo positivo que tiene y no permitir que otros afecten su seguridad y su confianza.

EJERCICIO

1. Piense y responda con claridad.

a) Un aspecto de mí misma(o) que me conviene cambiar es:

b) Un aspecto de mí misma(o) que me conviene mantener es:

c) Un aspecto de mí misma(o) que creo que no puedo cambiar es:

2. Ahora lea o escuche la canción

Gracia a la Vida

(Canta Mercedes Sosa)

Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me dio dos luceros que cuando los abro
Perfecto distingo, lo negro de lo blanco
Y en el alto cielo su fondo estrellado
Y en las multitudes el hombre que yo amo.

Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me ha dado el oído que en todo su ancho
Graba noche y día grillos y canarios
Martillos, turbinas, ladridos, chubascos
Y la voz tan tierna de mi bien amado.

Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me ha dado el sonido y el abecedario,
Con él las palabras que pienso y declaro:
Madre, amigo, hermano y luz alumbrando
La ruta del alma del que estoy amando.
Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me ha dado la marcha de mis pies cansados

Con ellos anduve ciudades y charcos
Playas y desiertos, montañas y llanos
Y la casa tuya, tu calle y tu patio.

Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me dio el corazón que agita su marco
Cuando miro el fruto del cerebro humano,
Cuando miro el bueno tan lejos del malo
Cuando miro el fondo de tus ojos claros.

Gracias a la vida que me ha dado tanto:
Me ha dado la risa y me ha dado el llanto.

Así yo distingo dicha de quebranto,
Los dos materiales que forman mi canto
Y el canto de ustedes que es el mismo canto
Y el canto de todos que es mi propio canto.

Gracias a la vida.

Mis reflexiones al leer esta canción son:

2. ASUMO MIS RESPONSABILIDADES

LA RESPONSABILIDAD: Es una habilidad para responder por los actos que una persona ejecuta.

Es la capacidad para tomar decisiones, para dirigir una actividad.

La responsabilidad implica la libertad.

La libertad me da la posibilidad de definir mis rumbos, de determinar mi vida.

Cada uno de nosotros posee el poder de elegir o de tomar decisiones. Constantemente estamos eligiendo y nuestra responsabilidad es permanente ante cada elección o decisión que hagamos, aún en las más pequeñas y aparentemente insignificantes.

Nosotros muchas veces elegimos a la ligera o dejamos que otros elijan por nosotros, pensando que de esta manera podemos pasar por alto nuestra responsabilidad. Sin embargo, las consecuencias de nuestras respuestas o de nuestras acciones, necesariamente recaen sobre nosotros por ser los autores de la acción.

Es decir, que la responsabilidad está muy relacionada con la habilidad y voluntad para prever y asumir las consecuencias de nuestras acciones.

Somos responsables cuando elegimos responsablemente:



- ✓ Con quién casarnos
- ✓ Qué trabajo realizar
- ✓ Cuántos hijos tener
- ✓ Dónde estudiar
- ✓ Qué alimentos comprar
- ✓ Etc.



YO SOY EL ÚNICO RESPONSABLE DE MÍ MISMO Y DE MIS ACCIONES

EJERCICIO:

1. Piense y responda con claridad.

a) Utilizo mi poder de decisión cuando:

b) Algunas de mis decisiones han sido:

c) Algunas consecuencias de mis decisiones han sido:

2. Ahora lea el siguiente texto

LOS TRES CERDITOS

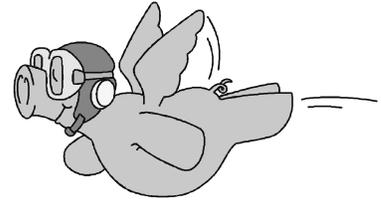
En cierto lugar se encontraba tres cerditos que pensaron cada uno hacer una casa para habitar y defenderse del lobo que rondaba la estancia.

Recogieron materiales, compraron unos y otros les regalaron. Cuando pensaron que todo estaba listo comenzaron cada uno por separado a construir su casa.



El primero vendió el material bueno y solamente trabajaba por ratos, tomaba cerveza, cantaba y tocaba guitarra; a veces dormía y en ocasiones trabajaba en la casa que fabricó a la orilla del río, sobre la arena; paró cuatro palos, le colocó paja en el techo y en tres días terminó y se puso a desafiar a los otros: «¡Ya terminé!» decía. «¡Tengo mi casa!» y seguía la parranda.

El segundo cerdito construyó su casa en cinco días; regaló las tejas y la madera fuerte y con el material que le quedó levantó su casa cerca de un barranco; sus paredes eran débiles y su techo de zinc apenas colocado y todos los días paseaba con amigos.

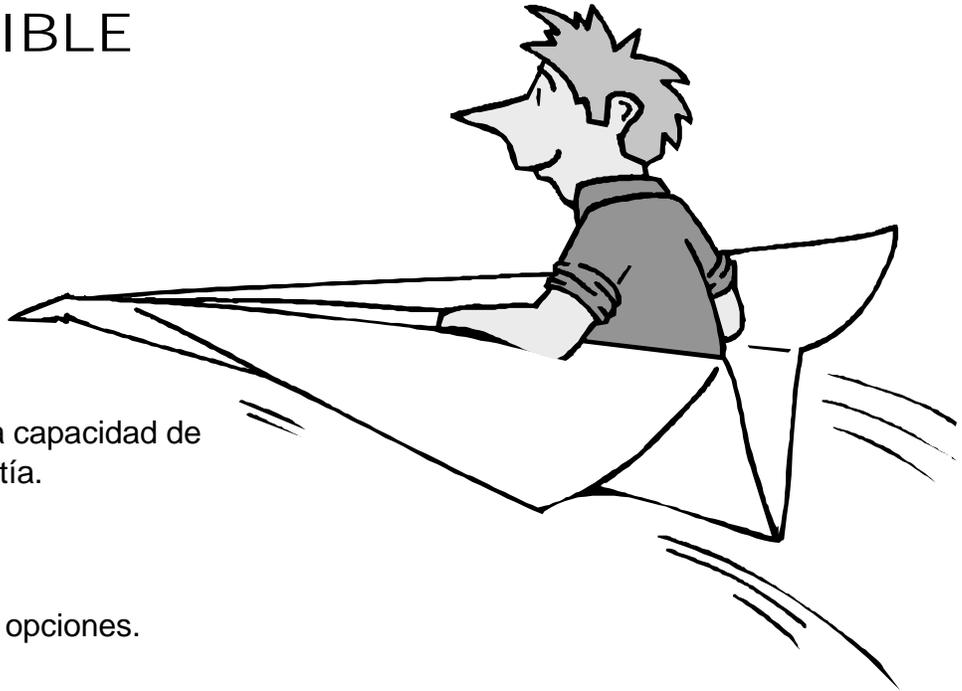


El tercer cerdito tomó muy en serio su tarea; cogió la mejor de su madera; pausadamente hizo bases, levantó paredes con barro y paja y su techo bien formado de teja y madera. Empezaba su labor el lunes temprano hasta el sábado entrada la tarde.



Los domingos compartía con sus amigos y hablaba de los feliz que era, pues reconocía la abundancia en su vida: tenía ojos para ver,

3. SOY CREATIVO Y FLEXIBLE



CREATIVIDAD: Es la capacidad de producir algo que no existía.

Es inventar algo nuevo.

Es permitirse ver nuevas opciones.

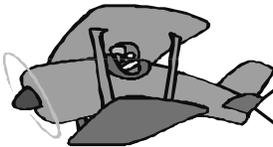
FLEXIBILIDAD: Es la disposición del ánimo para ceder y acomodarnos a las ideas, pensamientos, criterios y creencias del otro.

A diario estamos haciendo uso de la creatividad y la flexibilidad; aunque a veces tenemos la idea de que la creatividad es una cualidad que sólo tienen los artistas: pintores, escultores, actores, etc. Igualmente sucede con la flexibilidad al pensar que si cedemos en nuestras decisiones, ideas, pensamientos, o criterios, estamos siendo débiles frente a los demás; y es todo lo contrario. Ser flexibles es mejorar nuestra forma de pensar, sentir y actuar; es abrirnos a una nueva oportunidad; es entender al otro en su diferencia.

Soy creativo y flexible cuando decido:



- ✓ Cómo hacer una actividad
- ✓ Cómo vestirme
- ✓ Qué comer
- ✓ A dónde ir de vacaciones
- ✓ Cómo decorar mi hogar, mi negocio, etc.



LA FLEXIBILIDAD ES LA HERRAMIENTA DE NUESTRA CREATIVIDAD

EJERCICIO

1. Piense y responda con claridad

a) Cuáles son algunas de las cosas que siempre he querido hacer:

b) Cuáles de ellas podría comenzar a ensayar ahora:

c) Porqué nunca las hice:

2. Ahora lea el siguiente texto



LA FLOR ROJA

Una vez un pequeño fue a la escuela.

Un día la maestra le dijo:

"Hoy vamos a dibujar"

¡Qué bien!, pensó el pequeño niño.

A él le encantaba dibujar, podría pintar muchas cosas: leones y tigres, pollos y vacas, etc.

Así que sacó su caja de colores y empezó a dibujar. Pero la maestra le dijo: "Vamos a dibujar flores."

¡Qué bien!, pensó el pequeño. A él le encantaban las flores y comenzó a dibujar flores de color rosado, naranja y azul. Pero la maestra le dijo: "Espera hasta que yo te muestre cómo".

La maestra dibujo una flor. Esta era roja con tallo verde. "Aquí está", dijo su maestra. Ahora puedes comenzar. El pequeño miró la flor de su maestra, luego miró la suya. A él le gustaba su flor más que la de la maestra, pero él no dijo nada. Volteó su hoja e hizo la flor que le pedían, roja con tallo verde. Sucedió que su familia se mudó a otra ciudad y el niño tuvo que ir a otra escuela.



4. SÉ DIALOGAR

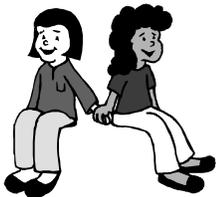
DIALOGAR: Es el intercambio de palabras, gestos, imágenes, escritos, símbolos.

Es conversar con varias personas.

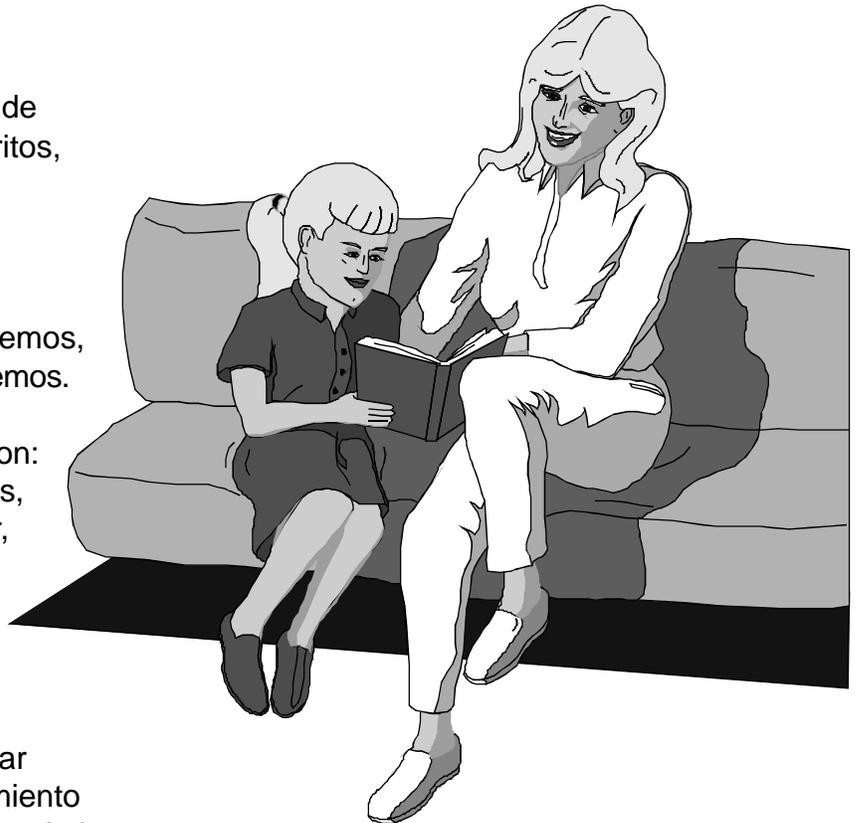
Es la forma de decir lo que queremos, sentimos, deseamos, vivimos y creemos.

Los medios para comunicarnos son: radio, televisión, Internet, periódicos, cartas, discursos, teléfono, celular, lenguaje gestual y corporal.

Las herramientas principales en la comunicación son:



- ◆ Saber escuchar
- ◆ Dar reconocimiento
- ◆ Expresar los sentimientos

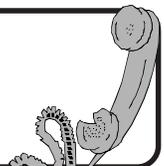


Saber escuchar es atender a lo que el otro quiere decirnos con sus palabras, tono de voz, gestos y actitudes.

Dar reconocimiento es identificar en forma verbal o física lo que la otra persona nos está comunicando. Desde que nacemos el reconocimiento es importante para poder sobrevivir.

Expresar los sentimientos es permitir que nuestras emociones afloren a través de los sentimientos: alegría, afecto, odio, satisfacción, vergüenza, preocupación, decepción, pánico, rabia, etc.

LA COMUNICACIÓN PERMITE ENTENDER NOS Y COMPARTIR CON OTROS NUESTRAS IDEAS, PENSAMIENTOS Y SENTIMIENTOS



EJERCICIO

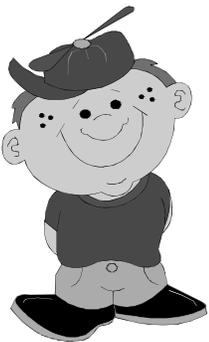
1. Piense y responda con claridad.

a) Escriba dos formas que usted desearía aprender para comunicarse mejor con los demás:

b) Escriba dos formas que usted desearía cambiar para comunicarse mejor con los demás:

c) Escriba cual sería la actitud que usted desearía asumir al comunicarse con los demás:

2. Ahora lea el siguiente texto:



UNA HISTORIA DE CARICIAS



Érase una vez, hace mucho tiempo, una pareja feliz, Antonio y María quienes tenían dos hijos llamados Juan y Lucía. Para entender la felicidad de los niños es necesario retroceder a aquella época.

Cada persona cuando nacía recibía una bolsita de cariños y al colocar la mano sobre ella podía sacar un cariño caliente. Los cariños calientes hacían que las personal se sintieran calientes y cómodas, llenas de cariño. Las personas que no recibían cariños calientes se exponían al peligro de contraer una enfermedad en la espalda que las hacía marchitarse y morir.

El que quería cariños calientes los pedía colocando la mano en la bolsita desde donde salía un cariño de tamaño de la mano de un niño, el cual al salir a la luz se expandía y se colocaba en el hombro, en la cabeza, en el cuello de la persona; se mezclaba con la piel y la persona se sentía muy bien.

A las personas les gustaba pedir cariños calientes las unas a las otras.

Cierto día llegó una bruja mala a quien no le gustaba que las personas fueran felices porque así no comprobaban las pócimas y los ungüentos que ella vendía.

5. SOY SOLIDARIO

SOLIDARIDAD: Es un sentimiento que empuja a los hombres a prestarse una ayuda mutua.

Es una actitud permanente hacia la vida diaria.

No es tan solo un acto compasivo ante una desgracia momentánea.

La solidaridad nos permite crecer y vivir en armonía.

Cuando soy solidario me relaciono en la forma ganar/ganar.



En las relaciones solidarias:

- ◆ Cada uno aporta lo mejor de sí mismo.
- ◆ Cada uno valora y respeta al otro.
- ◆ Ambos son flexibles para llegar a un acuerdo satisfactorio.
- ◆ Se facilita lograr propósitos comunes.

Cuando somos solidarios sabemos que todos somos uno con el conjunto de la creación y que lo que hace cada uno afecta positiva o negativamente a ese todo y a sí mismo.

Algunos valores que nos ayudan a ser solidarios son:

- ◆ Honestidad
- ◆ Gracitud
- ◆ Aceptación
- ◆ Entusiasmo
- ◆ Perdón
- ◆ Lealtad
- ◆ Buen humor
- ◆ Generosidad



EJERCICIOS

1. Piense y responda con claridad:

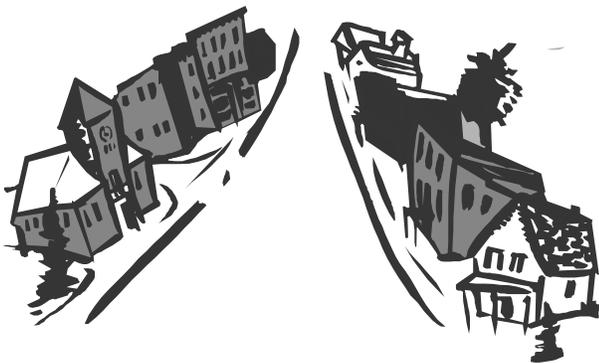
a) ¿Cuáles son las características que usted observa en una persona solidaria?

b) ¿Con qué personas es usted solidario?

c) ¿Qué se siente ser solidario?

2. Ahora lee el siguiente texto:

Sopa de Piedras



Hubo una vez, hace muchísimos años, un país que acababa de pasar por una guerra muy dura. Como ya es sabido, las guerras traen consigo rencores, envidias, muchos problemas, muertos y mucha hambre. La gente no puede sembrar, ni segar; no hay harina, ni pan.

Cuando este país acabó la guerra y estaba destrozado, llegó a un pueblecito un soldado agotado, harapiento y muerto de hambre. Era muy alto y delgado.

Hambriento llegó a una casa, llamó a la puerta y cuando vio a la dueña le dijo:

¿"Señora, no tiene un pedazo de pan para un soldado que viene muerto de hambre de la guerra?"

La mujer lo miraba de arriba a abajo y le responde:

"Pero, ¿estás loco? ¿No sabes que no hay pan, que no tenemos nada? ¡Cómo te atreves!" Y a golpes y a patadas lo sacó fuera de la casa.

Pobre soldado. Prueba fortuna en una y otra casa, haciendo la misma petición y recibiendo a cambio, peor respuesta y peor trato.

El soldado ya casi desfallecido, no se dio por vencido. Cruzó el pueblo y llegó al lavadero público. Halló unas cuantas muchachas y les dijo:

¿"Muchachas, nunca han probado la sopa de piedras que hago?"

Ellas se burlaron de él diciendo:

"¿Una sopa de piedras? Sin duda que estás loco".

Pero había unos niños que estaban espiando y se acercaron al soldado cuando se iba decepcionado.

-"Soldado ¿le podemos ayudar?" le preguntaron.

-"Claro que sí. Necesito una olla muy grande, un puñado de piedras, agua y leña para hacer fuego".

Rápidamente los niños fueron a buscar lo que el soldado había pedido. Encienden el fuego, ponen la olla, la llenan de agua y echan las piedras. El agua comenzó a hervir.

-"¿Podemos probar la sopa?", le preguntaron con impaciencia los niños.

"Calma, calma".

El soldado la probó y dijo:

-"Qué buena, pero le falta un poco de sal"

-"En mi casa tengo sal", dijo un niño y salió corriendo por ella.

La trajo y el soldado le echó entre la olla.



Al poco tiempo volvió a probarla y dijo:

-"¡Qué rica!, pero le falta un poco de tomate".

Y un niño que se llamaba Luís fue a su casa a buscar tomates y los trajo enseguida. En un momento, los niños fueron trayendo otras cositas: papas, lechugas, arroz y hasta un pedazo de pollo.

La olla se llenó, el soldado le revolvió varias veces, de nuevo la probó y dijo:

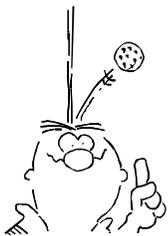
-"Vayan, avisen al pueblo que vengan a comer. Hay para todos".

Que traigan platos y cucharas.

Repartió la sopa, hubo para todos los del pueblo que, avergonzados, reconocieron que si bien era cierto que no tenían pan, juntos podían tener comida para todos.

Y desde aquel día gracias al soldado hambriento aprendieron a compartir lo que tenían.

Mis reflexiones al leer el texto son:



6. ASUMO UNA ACTITUD POSITIVA

ACTITUD: Es la disposición de ánimo que yo asumo desde mi ser y que manifiesto externamente.

Es la expresión de mí ser frente a un estímulo del pensamiento.

Es la predisposición que yo asumo frente a la vida.

ACTITUD POSITIVA: Es el conjunto de expresiones, manifestaciones que emergen de mi ser, como resultado de mis pensamientos positivos, de las ganas y empuje que yo mismo le pongo a mi ser para salir adelante, para enfrentar la vida con valor y con positivismo.

Es por eso que hay que ponerle espíritu a lo que pensamos, sentimos y hacemos.

Significa que cada día debemos desarrollarnos física, intelectual, emocional, espiritual y artísticamente, para hacernos mejores personas así:

√ **Física:**

Atañe a la salud, el cuidado del cuerpo y la misma presentación personal.

√ **Intelectual:**

Se refiere al aspecto del desarrollo profesional, del aprendizaje para el progreso personal.

√ **Emocional:**

Se relaciona con lo afectivo, las relaciones interpersonales, especialmente la familia.

√ **Espiritual:**

Toca la dimensión espiritual y el único sentido del ser humano.

√ **Artística:**

Tiene que ver con el arte y el sentido de la contemplación del universo que nos rodea.



EJERCICIO

1. Piense y responda con claridad.

a) ¿Cómo vivo yo desde la dimensión emocional?

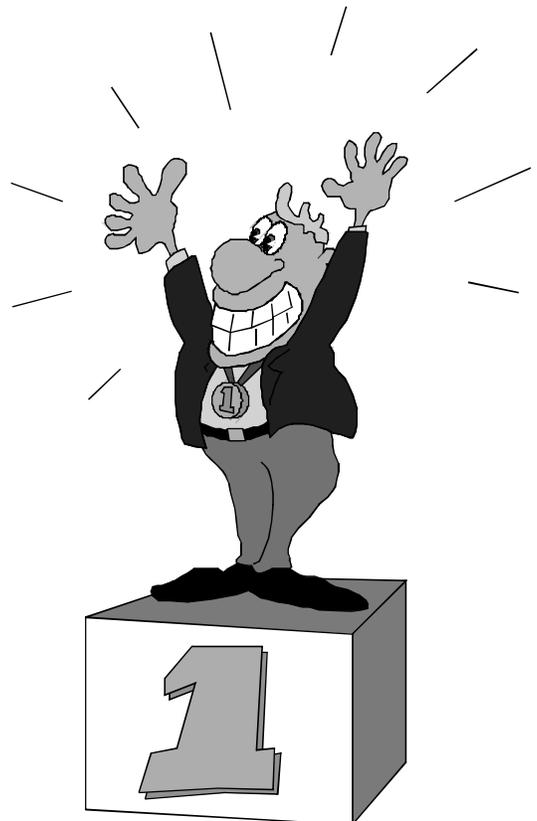
b) ¿Cómo vivo yo desde la dimensión espiritual?

c) ¿Cómo construyo yo un mundo mejor para las generaciones venideras?

2. Ahora lea los siguientes textos

El Triunfador

Hace tres años cuando cumplí doce de estar trabajando en una firma productora de calzado, sentí que era hora de dar un gran cambio en mi vida. Aunque me sentía satisfecho con la carrera que había hecho en la empresa, pensé que era un buen momento para independizarme y establecer mi propio negocio de calzado aprovechando la experiencia adquirida hasta ese momento. Doce años atrás, siendo un joven inexperto comencé como operario de una de las maquinas cortadoras. Desde un comienzo me entusiasmó mi trabajo pues veía cómo a través de un interesante proceso, el cuero que llegaba a la fábrica salía convertido en hermoso calzado que después hombres y mujeres podían lucir orgullosamente. Me gustó tanto lo que hacía que decidí aprender todo lo que pudiera, no sólo lo que tenía que ver con lo que yo hacía sino también lo que hacían mis compañeros e incluso los vendedores del producto terminado. También aproveché las oportunidades de capacitación que brindaba la empresa y más adelante decidí complementarlas por mi cuenta con otros estudios técnicos y de administración de negocios. Todo esto me sirvió mucho para avanzar en la empresa hasta llegar a ser jefe de producción que fue mi último cargo antes de retirarme. Me dio tristeza dejar mi



trabajo porque lo disfrutaba mucho y además me llevaba muy bien con mis jefes y compañeros. Nunca me gustaron los chismes ni los insultos entre compañeros, si algo me molestaba prefería hablar directamente con quien fuera necesario y exponerle mis puntos de vista. Esas actitudes ayudaron a que las personas me respetaran y confiaran en mí. Como jefe me gustaba enseñar lo que sé y celebrar los aciertos de mis subalternos.

Cuando me retiré de la fábrica de calzado, aunque sentí temor, me entregué con todas las fuerzas a trabajar en el proyecto de crear mi propia empresa. Sabía que no era fácil pero también estaba seguro que podía aplicar muchas de las cosas que aprendí e incluso que podría poner en práctica algunas nuevas ideas para mejorar el proceso de producción. En principio fue un trabajo agotador, tuve varias dificultades y hubo

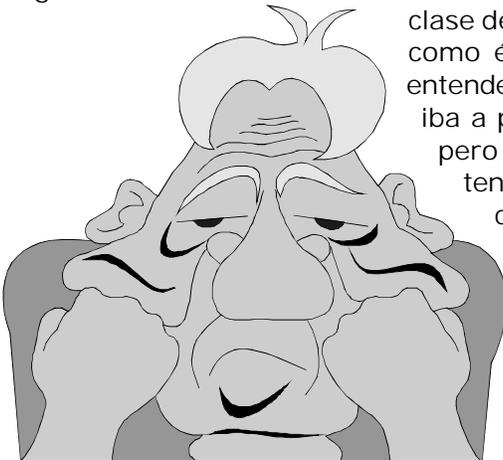
momentos en que pensé que tendría que renunciar a mi proyecto, pero luego encontraba formas para volver a comenzar. Ahora veo que todas esas dificultades me han fortalecido y he ganado en experiencia. Hoy en día mi empresa tienen dos años y medio desde su inicio, aún tengo dificultades y seguramente que continuarán presentándose, pero cada vez me siento más seguro y me doy cuenta que ha valido la pena, pues mi empresa se ha convertido en una fuente de bienestar para mí, para mi familia y para todas las personas que trabajan conmigo e inclusive para mis clientes pues mis productos son de buena calidad y cada vez me gustan más.



La Víctima

Todo comenzó cuando me asocié con un amigo o con alguien a quien yo consideraba un amigo. Pusimos un negocio porque los dos queríamos salir adelante. Hasta ese momento yo había intentado en varias ocasiones emprender un negocio pero con tan mala suerte que todo terminaba en fracaso. No sé por qué me dejé convencer de mi amigo si desde hacía muchos años las cosas no me salían bien, no sólo en los negocios, también en el amor y en todo. Con tantas desgracias que me han pasado en mi vida, yo podría escribir un libro de varios tomos. A pesar de todo, me arriesgué a probar una vez más, con la esperanza de que fuera distinto. Eso sí, me tocó dar todo lo que tenía en trabajo y en dinero. Hasta me endeudé, vendí mi casa y trabajaba case dos jornadas para sacar el negocio adelante. Las cosas marcharon bien al principio. Después, mi amigo sacaba toda

clase de disculpas para no hacer lo que le tocaba y además, como él manejaba la plata porque a mí no me gustaba entenderme con eso, se hacía préstamos que supuestamente iba a pagar después. A mí no me gustaba lo que pasaba pero no le dije nada para evitar problemas. Como no teníamos liquidez inmediata, perdimos oportunidades de comprar de contado más barato. Además, mi amigo empleó allí a sus familiares y les permitía que hicieran lo que quisieran. Al principio estábamos muy de acuerdo en todas las cosas que era necesario hacer para que el negocio funcionara, pero después yo sentía tanta rabia con todo lo que pasaba que prefería no hablarle más que lo indispensable.





Four horizontal lines for writing, located in the upper right section of the page.

A large section of the page containing 25 horizontal lines for writing, spanning most of the page's width.

2. MÓDULO DE ADMINISTRACIÓN



¿Hola compadre qué hace?

Pues aquí pensando qué nombre colocarle a la empresa.

¿Empresa? ¿Y qué es eso?

Pues el negocio que vamos a montar la Rosa, el Pipe, el Juanchis y yo.

O sea toda la familia.

Claro, no ve que las personas son el recurso más importante para lograr los resultados, sin dejar a un lado el recurso financiero, o sea la platica que tiene guardada la Rosa debajo del colchón y otra parte de un crédito que nos van a hacer.

¿Ah ya veo, y que más necesita para montar su empresa?



Pues la maquinaria, los equipos, la materia prima, los muebles y enseres y el local.

¿Uy compa y por qué le dio por meterse en esas?

Por varias razones:

- ◆ La principal, porque la Rosa hizo un curso de panadería y pastelería y sabe bastante del oficio.
- ◆ Porque es difícil conseguir trabajo.
- ◆ Porque en el barrio donde vivimos no hay panadería.
- ◆ Y porque tenemos una platica ahorrada y la que nos haga falta no la prestan.

¿O sea que la tienda que tengo es una empresa?

Claro que sí, mire compadre hay tres clases de empresas:

- √ **Las de producción o industriales:** que son las que transforman la materia prima en el producto que venden. (Fábricas de ropa, de calzado, panaderías, ebanisterías, fábricas de juguetes, etc...)
- √ **Las comerciales:** compran y venden mercancía lista para el consumo (ferreterías, misceláneas, tiendas, almacenes, etc.).
- √ **Las de servicios:** venden servicios (talleres de mecánica, reparación de equipos eléctricos, consultorios médicos, empresas de transporte, etc.).



Podemos decir compadre que una empresa es como un barco en donde el capitán debe cumplir una misión: llevar unos productos o servicios a unos clientes que buscan satisfacer unas necesidades o deseos.

¿Y quién es el capitán?

Yo seré el administrador o gerente, porque realizaré diferentes actividades para cumplir unas metas, teniendo en cuenta las circunstancias externas de la empresa, los recursos humanos y técnicos disponibles.

Ahora sí se nos volvió creído el compadre.

Por el contrario, ahora es cuando más amable debo ser, no ve que usted es un futuro cliente de mi empresa.

¿Y eso de administrar es muy difícil?

No, administrar es realizar las tareas necesarias para que mi panadería produzca y dé ganancia.



La primera tarea que debo realizar es la **planeación**; o sea decidir qué quiero realizar en el futuro y hacer planes para lograrlo. Esta es la base para que mi panadería progrese.

La segunda tarea es la **organización**; ordeno todos los recursos y las tareas para lograr los objetivos de mi empresa. Organizo el espacio, el tiempo, el trabajo, las personas, el dinero, etc.

La tercera tarea es la **dirección**; o sea que coordino a mi Rosita, a Pipe y a Juanchis para que realicen su trabajo con entusiasmo y responsabilidad.

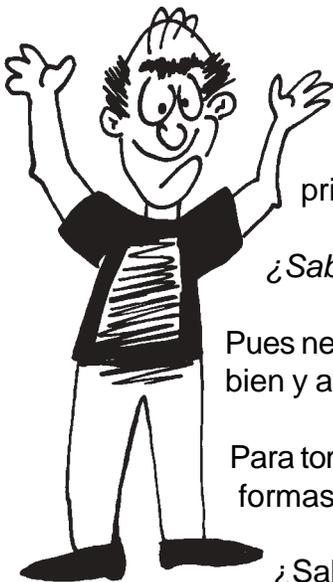
¿Sabe compa? Para ser un buen director hay que tener cuatro habilidades básicas:

- √ Habilidad para comunicarse.
- √ Habilidad para motivar a los demás.
- √ Habilidad para ejercer la autoridad.
- √ Habilidad para tomar decisiones.

Mejor dicho como usted compa.

Gracias compadre.

La cuarta tarea es el **control**; donde revisamos si los trabajos que se realizaron están de acuerdo con lo planeado.



¡Uy! Ya son las doce, hora de ir a buscar el almuerzo, se me pasó el tiempo rápido; es que usted habla muy sabroso.

Si le parece nos vemos esta tarde, me acompaña a cotizar la materia prima en diferentes partes y le sigo contando.

¿Sabe? Me fui pensando qué necesito para administrar bien mi tienda.

Pues necesita aprender a tomar buenas decisiones, a cambiar lo que no funcione bien y a decidir que es lo más importante.

Para tomar buenas decisiones escoja los objetivos que quiera lograr, las distintas formas como los va a lograr, las analiza, escoge la mejor y la realiza.

¿Sabe compadre? Las cosas cambian, vea no mas nosotros ayer donde estábamos y hoy por acá, pues esto mismo sucede con las empresas, todos los días hay nuevas técnicas para trabajar, por eso hay que cambiar las cosas que ya no funcionen bien.

Pues ahí sí como decían en mi tierrita "camarón que se duerme se lo lleva la corriente".

Si señor, palabras sabias.



También tengo que decidir qué actividades son las más importantes para mi empresa y cuáles son las que me ayudarán a lograr los objetivos de mi empresa.

¿Oiga compadre y cómo hace para que nos se le olviden las tareas que tiene que hacer?

Con este cuadro me ayudo, no crea compadre, que si no escribo se me olvida.



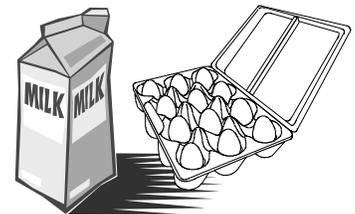
TAREAS IMPORTANTES	URGENTES	NO URGENTES
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Así aprovecho bien mi tiempo.

En la empresa hay que hacer diferentes actividades: comprar la materia prima, fabricar el producto, planificar el trabajo, hacer las cuentas, vender, visitar clientes, manejar el personal.

Para poder realizar mejor el trabajo se agrupan en cuatro áreas:

El área de **producción**: Es donde se coordina la buena utilización de los recursos de la empresa para una buena producción.



El área de **finanzas**: Sirve para manejar el dinero y hacerlo rendir; elaborando el inventario de lo que se tiene, organizando las cuentas, el balance general, realizando el estado de ganancias y pérdidas, se maneja el dinero y se controlan los gastos.





Five horizontal lines for writing, positioned to the right of the detective illustration.

Multiple horizontal lines for writing, filling the majority of the page below the first set of lines.

3. MÓDULO DE CONTABILIDAD



¿Hola don Pipe como está usted?
¿Qué hace?

Muy bien don José, acá registrando mi contabilidad.

Como así ¿ y qué es eso?.....¿para qué sirve?...¿Eso es de un programa de televisión?...

No don José la contabilidad es una gran herramienta para los que tenemos nuestro negocio, venga si quiere le explico.

Muestre a ver explíqueme.



Mire don José, la contabilidad es el ejercicio organizado a través del cual hago los registros de la actividad diaria de mi negocio, eso me permite saber cómo me están saliendo las cosas y entonces puedo tomar decisiones que me ayudarán a administrar mejor mi negocio.

Mejor dicho es como cuando uno está buscando algo a oscuras y va a tientas y de pronto le encienden la luz.

Exacto don José la contabilidad le ilumina el camino de su negocio.

Bueno ¿y cómo se empieza a hacer ese ejercicio?

Muy fácil don José, lo primero que debo hacer es saber qué es lo que tengo.

O sea que se deben contar las cosas que uno tiene en el negocio.

*Exacto don José se deben contar todas las cosas que hacen parte del negocio y a eso se le llama **inventario**.*

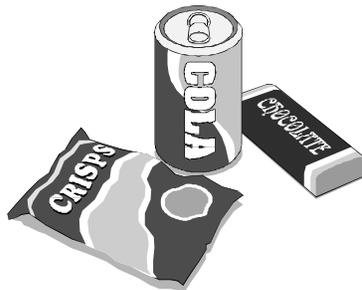
Antes de comenzar a explicarle el inventario, es importante diferenciar las clases de empresa, porque de acuerdo a eso es que se hace el inventario.

Mire, existen tres tipos de empresa:

1. De producción



2. De comercialización



3. De servicio



Ahora recuerdo, mi tienda es una empresa de comercio. Oiga don Pipe pero en mi tienda hay cosas que se venden y otras que no se venden.

Si señor usted tiene razón por eso vamos a aprender a hacer los siguientes inventarios:

Inventario de productos o mercancías: todas las cosas que están para la venta.

Inventario de muebles y enseres: son las cosas que están en mi negocio pero que no son para la venta, sino que me ayudan a desempeñar la actividad del negocio (enfriador, estantería, balanza, vitrinas...).

De manera don Pipe que no puedo mezclar una cosa con otra.

Muy bien don José, me está entendiendo correctamente.

¿ Y cómo hago el inventario? Porque en mi negocio hay mucha cosa y de varias marcas y tamaños.

Muy fácil don José. Mire le voy a explicar cómo es que se hace:

INVENTARIO DE PRODUCTOS O MERCANCIAS

1. *Separe los productos por marcas, cantidades o tamaños iguales.*
2. *Cuente las unidades de cada grupo de productos.*
3. *Averigüe el precio de compra de esos productos.*
4. *Sume cuánto vale todo lo que tiene en productos.*



Fácil don Pipe, a ver si le entendí. Saco el arroz aparte y lo clasifico por cada uno de los tamaños que tenga, miro a cómo lo compré al proveedor y sumo el total de las cantidades y lo mismo hago con los demás productos.

Correcto don José, así se hace.

No olvide don José que al inventario debe colocársele la fecha en que se elabora.

Hagamos un ejemplo:

- ✓ *10 kilos de arroz que se compraron a \$1.400 el kilo.*
- ✓ *25 libras de arroz que se compraron a \$700 cada una.*
- ✓ *20 libras de arroz que se compraron a \$600 cada una.*
- ✓ *1 bulto de arroz sin destapar que se compró en \$55.000*
- ✓ *10 atados de panela que se compraron a \$2.000 cada uno*
- ✓ *10 frascos de aceite por 500 cc que se compraron a \$2.200 cada uno*
- ✓ *15 frascos de aceite por 500 cc que se compraron a \$2.000 cada uno*
- ✓ *25 libras de manteca que se compraron a \$1.200 cada una*
- ✓ *10 paquetes de pasta por 500 grs que se compraron a \$600 cada uno.*
- ✓ *50 barras de jabón que se compraron a \$800 cada una.*
- ✓ *6 latas de sardinas que se compraron a \$2.500 cada una.*

EMPRESA LA ESTRELLA INVENTARIO DE PRODUCTOS O MERCANCIAS A 26 DE MAYO DE 2005

PRODUCTO O MERCANCIA	PRESENTACIÓN (libra, kilo, bulto, centímetro cúbico...)	CANTIDAD	VALOR DE COMPRA	VALOR TOTAL
ARROZ RINDEMAX	KILO	10	1.400	14.000
ARROZ BLANQUITA	LIBRA	25	700	17.500
ARROZ OPITA	LIBRA	20	600	12.000
ARROZ GRANEL	BULTO	1	55.000	55.000
PANELA	ATADOS	10	2.000	20.000
ACEITE EL NOGAL	500 cc	10	2.200	22.000
ACEITE DON JUAN	500 cc	15	2.000	30.000
MANTECA LA ESPECIAL	LIBRA	25	1.200	30.000
PASTAS SAN MIGUEL	SPAGUETI 500 GRS	10	600	6.000
JABÓN MONTEREY	BARRA	50	800	40.000
SARDINAS LA SIERRA	LATA POR 400 GRS	6	2.500	15.000
TOTAL DE INVENTARIO				\$261.500

Ya me enseñó cómo hacer el inventario de productos o mercancías, enséñeme cómo hago el otro.

Claro don José con el mayor gusto, haga lo siguiente:

INVENTARIO DE EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES

1. Separe y organice los muebles, equipos y enseres.
2. Cuente cuántas unidades tiene de cada uno e ellos.
3. Averigüe cuál sería el precio comercial de cada uno.
4. Sume el total para saber cuánto vale todo en conjunto.



Ejemplo:

- 1 Vitrina marca metálica que comercialmente vale \$250.000
- 2 Estantes marca metálica, que comercialmente vale \$120.000 cada uno
- 1 Balanza marca análoga que comercialmente vale \$50.000
- 1 Enfriador marca panorámico que comercialmente vale \$450.000
- 2 Mesas plásticas que comercialmente valen \$200.000 cada una
- 6 Sillas plásticas que comercialmente valen \$15.000 cada una

EMPRESA LA ESTRELLA INVENTARIO DE MUEBLES Y ENSERES A 26 DE MAYO DE 2005

EQUIPO O ENSER	MARCA O REFERENCIA	CANTIDAD	VALOR COMERCIAL	VALOR TOTAL
VITRINA	METÁLICA	1	250.000	250.000
ESTANTES	METÁLICA	2	120.000	240.000
BALANZA	ANÁLOGA	1	50.000	50.000
ENFRIADOR	PANORÁMICO	1	450.000	450.000
MESAS	PLÁSTICAS	2	200.000	400.000
SILLAS	PLÁSTICAS	6	15.000	90.000
TOTAL INVENTARIO				\$1.480.000



Ya entendí. Si sumo el inventario de mercancía más el inventario de muebles y enseres, sabré cuanto tengo en mi negocio.

Sí don José; para el caso del ejemplo el negocio valdría \$1.741.500 (\$261.500+1480.000).



Ahora sí sé como calcular lo que vale mi tienda... que bueno don Pipe y tan fácil que es...

Ahora recordemos don José que sí la empresa es de producción debe hacer los siguientes inventarios:

1. De Materia Prima: son los insumos que utiliza la empresa para elaborar o fabricar el producto.

**EMPRESA LA ESTRELLA
INVENTARIO DE INMUEBLES Y ENSERES A 26 DE MAYO DE 2005**

MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA (kilo, libra, metro, litro, etc)	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TOTAL INVENTARIO				\$

2. De Productos en Proceso: es el inventario de todos aquellos productos que están en la etapa de elaboración o fabricación.

**EMPRESA LA ESTRELLA
INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO A 26 DE MAYO DE 2005**

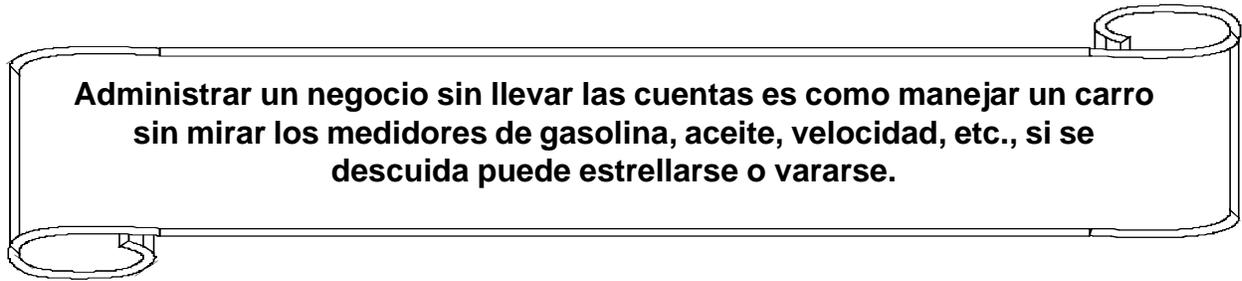
EXPLICACIÓN DEL PRODUCTO EN PROCESO	CANTIDAD	COSTO APROXIMADO	VALOR TOTAL
TOTAL INVENTARIO			\$

3. De Productos Terminados: es el inventario de los productos que están listos para la venta.

**EMPRESA LA ESTRELLA
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS A 26 DE MAYO DE 2005**

PRODUCTOS TERMINADOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TOTAL INVENTARIO			\$

La segunda parte don José es igualmente sencilla e importante para todos los negocios, y son las cuentas.



SISTEMA SIMPLE DE CUENTAS

Este sistema me permite darme cuenta de cómo va mi negocio día a día de modo que si yo llevo las cuentas del negocio puedo enterarme si voy bien o mal.

Correcto don José, día a día usted sabe como va conduciendo su negocio y así, evita los fracasos.

¿ Y qué cuentas debo llevar para poder administrar bien mi negocio?

Muy bien don José, vamos a aprender cómo se deben llevar las siguientes cuentas, que son básicas en todo tipo de negocio.

1. DE VENTAS



Recordemos don José que las ventas son el intercambio de productos, mercancía o servicios por dinero. También recordemos que las ventas pueden ser de contado o a crédito.

! Haaa...ya; De contado es cuando recibe uno el dinero inmediatamente y a crédito cuando fiamos.

Correcto don José.

Yo prefiero vender de contado en mi tienda, porque lo que he fiado ni sé cuánto es... .. ni quién me debe; por eso yo no vuelvo a fiar.

Pero la venta a crédito es importante y precisamente don José, con la contabilidad se aprende también a organizar las platas que tenemos por cobrar y sólo hay que tener cuidado a quién se le fía.



**EMPRESA LA ESTRELLA
CUENTA DE VENTAS MES DE JUNIO DE 2005**

FECHA	DETALLE	VENTA DE CONTADO	VENTA CREDITO	TOTAL VENTAS
En esta columna se registra la fecha de la venta	En esta columna debe registrar el detalle de lo que vende Ej: número de factura, productos o mercancía. Cualquier dato que le recuerde la venta	Aquí se registra el valor del dinero recibido por la venta	Aquí se registra el valor de la venta a crédito (lo que fiamos)	En esta columna se registra el valor total de la venta del día
TOTAL VENTAS DEL MES				



Claro.....si yo llevo ese registro se cuánto vendo en el día de contado y cuánto vendo a crédito.....y para saber cuánto vendí durante el mes, pues sumo las ventas de todos los días del mes.

Correcto don José.

Ahora don José, usted sabe, la platica que entra al negocio producto de las ventas también hay que organizarla y para eso utilizamos la cuenta CAJA.



**EMPRESA LA ESTRELLA
CUENTA DE CAJA MES DE JUNIO DE 2005**

FECHA	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDOS
En esta columna se registra el día en que entra o sale el dinero	En esta columna debe registrar la información necesaria para conocer el movimiento de dinero. Ej: venta de víveres, pago de una deuda, etc.	Aquí se registra el dinero que entra	Aquí se registra el dinero que sale	En esta columna se registra el valor que queda después de cada registro

Ejemplo:

- √ El negocio inició el día 2 con un saldo de \$25.000
- √ En junio 2 entraron \$300.000 por concepto de ventas del día y \$150.000 que abonó un cliente
- √ En junio 3 se canceló la factura No. 0546 a Distribuciones Harry por valor de \$250.000
- √ En junio 4 ingresaron por ventas en efectivo \$180.000 y se canceló la leche al distribuidor por valor de \$85.000, según factura No. 1256
- √ En junio 5 sale dinero para pagar el saldo a Distripeña, factura No. 0485 por valor de \$150.000

**EMPRESA LA ESTRELLA
CUENTA DE CAJA MES DE JUNIO DE 2005**

FECHA	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDOS
				\$25.000
Jun-2	Ventas en efectivo y abono	\$450.000		\$475.000
Jun-3	Cancelación factura No. 0546 Distri Harry		\$250.000	\$225.000
Jun-4	Venta en efectivo y cancelación factura No. 1256	\$180.000	\$ 85.000	\$320.000
Jun-5	Cancelación factura No. 0485		\$150.000	\$170.000

Qué bueno don Pipe, así yo puedo saber con cuánto cuento en efectivo y qué es lo que ha pasado con el dinero que ingresa a mi negocio.

Además don José, este registro nos permite darle un manejo organizado y priorizar las salidas del dinero.



Pero como hago para saber lo que me deben..., porque es que en mi tienda se vende bastante a crédito o sea al fiado. ¿Y sabe? Cuando van a pagarme, a veces no encuentro donde anoté lo que fié porque como el cuaderno está todo desordenado entonces me confundo.

Bueno don José lo mismo me pasaba a mí antes de llevar las cuentas, pero para eso existe la cuenta "Cuentas por cobrar". Es recomendable hacer un formato por cada cliente y en lo posible con la mayor información de él o ella.

Hagamos un ejemplo con un cliente mío que es buena paga.



Ejemplo:

- √ La Tienda la Estrella, le vende a crédito al señor Juan Polanía, los siguientes artículos:
- √ El 2 de junio le vende a crédito víveres varios por valor de \$250.000
- √ El 7 de junio le vende a crédito un garrafón de aceite, por valor de \$52.000
- √ El 18 de junio el señor Polanía abona \$150.000 a su cuenta
- √ El día 25 de junio le vende a crédito \$150.000 en mercado
- √ El 28 de junio el señor Polanía abona \$100.000

**EMPRESA LA ESTRELLA
Cuentas por Cobrar
CLIENTE : JUAN POLANÍA
DIRECCIÓN: CALLE 45 No. 56-35 TELEFONO: 8762222**

FECHA	DETALLE	VALOR DE LA DEUDA	ABONOS	SALDO
Jun-2	Viveres varios	\$250.000	-0-	\$250.000
Jun-7	Garrafón aceite	\$ 52.000	-0-	\$302.000
Jun-18	Abono		\$ 150.000	\$152.000
Jun-25	Mercado	\$ 150.000	-0.-	\$302.000
Jun-28	Abono		\$ 100.000	\$202.000

Oiga... don Pipe, qué bueno esto porque así sé que le fié al cliente, cuánto me debe y qué me ha abonado. Ahhh... y de esta manera no hay dudas en la cuenta porque todo está clarítico.



Así es don José, ¿y sabe qué otro beneficio tiene llevar esta cuenta? Mire: cada vez que su cliente abona o se le fía usted ya conoce cuál es el saldo. Además esto da confianza y refleja organización.

Realmente esto es muy importante y fácil de hacer.

Bueno y las compras que uno hace para surtir, ¿cómo llevo eso para saber cuanto invierte uno en el negocio?

Claro don José, esa se llama la cuenta de compras y es muy fácil de registrar:



**EMPRESA LA ESTRELLA
CUENTA DE COMPRAS MES DE JUNIO DE 2005**

FECHA	DETALLE	COMPRA DE CONTADO	COMPRA A CREDITO	TOTAL COMPRAS
En esta columna se registra la fecha de la compra	En esta columna debe registrar el detalle de lo que compra. Ej: No. de Factura, productos o mercancías. Cualquier dato que le recuerde la compra	Aquí se registra el valor de la compra que paga inmediatamente	Aquí se registra el valor de la compra que queda debiendo	En esta columna se registra el valor total de la compra del día
TOTAL COMPRAS DEL MES		\$	\$	\$

¡Claro!.....Si yo llevo este registro sé cuánto compro en el día de CONTADO y cuánto compro a CRÉDITO..... Y para saber cuánto compré durante el mes, pues sumo las compras de todos los días del mes.

Correcto don José.

Bueno don José, las compras son muy importantes, y acuérdesese que también se hacen de contado y a crédito; y una forma de mantener nuestra imagen es cumplirles a nuestros proveedores.

Ahora que usted lo menciona don Pipe, yo perdí el crédito con papas Sensación, porque no le pagué una factura a tiempo, pero realmente era que yo no me acordaba ni cuánto era ni cuándo había quedado de pagarla.

Eso nos pasa a todos los empresarios cuando no estamos organizados. Mire la cuenta CUENTAS POR PAGAR, es la que se encarga de organizarnos en ese aspecto. Hagamos un ejemplo con un proveedor suyo don José.

Sí claro, con Distrifluer, ellos son buenos proveedores.

Distrifluer le vende a crédito para surtir su negocio así:

- √ El 4 de junio le vende a crédito según factura No. 0215 por \$615.000, que vence el 15 de junio.
- √ El 10 de junio le vende a crédito según factura No. 0318 por \$500.000 que vence el 25 de junio.
- √ El 15 de junio usted abona \$500.000 a su deuda.
- √ El 25 de junio vuelve y abona \$650.000

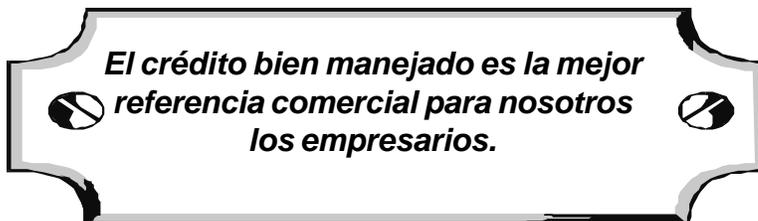


**CUENTAS POR PAGAR
PROVEEDOR: DISTRIFLUVER
DIRECCIÓN: CALLE 22 No. 21-48 TELEFONO: 8756329**

FECHA	DETALLE	VALOR DE LA DEUDA	ABONOS	SALDO	VENCE
Jun-4	Viveres varios Fac. No.0215	\$650.000	-0-	\$ 650.000	Jun-15
Jun-10	Viveros varios Fac. No. 0318	\$ 500.00	-0-	\$1.150.000	Jun-25
Jun-15	Abono efectivo		\$ 500.000	\$ 650.000	Jun-25
Jun-25	Abono efectivo		\$ 650.000	0	

Don Pipe qué maravilla; con esta cuenta sé muy bien lo que debo, a quién y cuándo debo pagar:

Sí don José, eso es así. Acuérdesese:



Don Pipe ahora que usted me está enseñando todo esto y que realmente veo lo sencillo que es y la gran ayuda que presta, yo quiero organizar lo de los gastos de la casa... es que allá en mi negocio todo mundo saca plata pa' una cosa y pa' otra y pues yo no se cuanto estamos gastando del negocio.

Mire don José ese era uno de mis principales problemas, yo veía que en el negocio se vendía pero no se veía la plata, por que me pasaba lo mismo, pero ahora esa parte la organicé con la cuenta de GASTOS.



Los gastos don José, son las salidas o desembolsos de dinero que se hacen para el manejo del negocio.

Entonces ¿el arriendo que pago del local es un gasto?

Sí don José y los servicios públicos, el talonario de facturas, lo que gasta en aseo del negocio, lo que le paga al ayudante los días que le trabaja, el transporte de la remesa a la tienda, etc.

Que bueno saberlo porque ese dinero que sale para pagar todo eso no se repone, de manera que de ahora en adelante voy a controlar esos gastos.

Si señor eso es muy importante. Lo primero que debe hacer es fijar un presupuesto con el cual pueda atender los gastos de su familia.

Ah como un sueldo y gastar solo de ese sueldo.

Correcto, ese sueldo debe ser justo y usted debe ser muy responsable para ajustarse a él y se va a dar cuenta cómo le rinde la platica del negocio.

Muy importante, mantengo la familia con mi sueldo, controlo los gastos generales como los servicios, transporte, aseo, etc.

CUENTAS GASTOS DE ADMINISTRACION

EMPRESA LA ESTRELLA CUENTA GASTOS DE ADMINISTRACION

FECHA	DETALLE	GASTOS FAMILIARES	GASTOS GENERALES
En esta columna se registra la fecha del gasto	En esta columna describo lo que corresponde al gasto, así sabré para que se necesitó el dinero. Ej: mercado, servicio de energía, arriendo mes de junio, etc.	En esta columna escribo el valor de todo lo referente a los gastos de mi familia. Ej: medicina, estudio, remesa, ropa, etc	Aquí escribo el valor de los demás gastos que corresponden al negocio. Ej: arriendo, servicios públicos, pago a ayudantes, etc



De manera que yo no puedo disponer de los dineros para atender los gastos familiares, para otras cosas y no me debo pasar de la cantidad que me haya fijado como sueldo.

Si señor así es. Si usted se propone se dará cuenta que antes gastaba más de la cuenta y por eso le quedaba poca platica para reinvertir en el negocio.

Don Pipe estoy muy contento y muy entusiasmado con esto. ¿Qué me falta por aprender?. Estoy que pongo en práctica lo que estoy aprendiendo.

Bueno le falta aprender a hacer e interpretar los estados financieros.

!Uy; eso sí suena como complicado.

No don José, todo lo contrario; es muy sencillo y fácil de interpretar

Habando de estados si sabe que la hija de la comadre Ligia esta en estado de embarazo... eso me contó la comadre ayer y están muy felices porque es el primer nieto.

Mire qué casualidad don José, si comparamos lo que usted me cuenta del embarazo con los estados financieros de que le estoy hablando se trata de lo mismo.

Como así. No le entiendo.

Mire don José, el estado de embarazo de la hija de la comadre Ligia es la forma cómo se encuentra ella en este momento. Lo mismo pasa con los negocios y por eso se hacen los estados financieros para conocer las condiciones en que se encuentra el negocio en un momento determinado.

Ahhh...ya entiendo don Pipe. Los estados financieros nos muestran la situación del negocio en un momento dado. O sea que también es una forma para mirar si nuestra gestión como administradores a sido buena o mala.

Correcto don José. Usted está entendiendo muy bien. Los estados financieros que vamos a estudiar son:

1. Balance General.
2. Estado de ganancias o pérdidas

Cómo así que balance ¿Es que hay que pesar todo en una báscula?

*Bueno don José, no precisamente. **EL BALANCE GENERAL** nos muestra la situación del negocio en una fecha determinada y está compuesto por tres grandes cuentas.*

1. Los Activos: son todos los bienes, derechos y valores que el negocio tiene al momento del balance.

Los activos se clasifican en:

Corrientes: están conformados por el dinero a la vista y por los bienes que pueden convertirse en efectivo en un período inferior a un año.



Ahhj... como la mercancía que tengo para la venta en mi tienda, o la plata de la venta.

Activos Fijos: los elementos que tenemos en el negocio y que son necesarios para desarrollar la actividad y que no están para la venta.

Claro... como la estantería, la vitrina, el enfriador, etc.

Otros activos: Son los que no son corrientes ni fijos.

Ejemplo: cuentas por cobrar a un plazo mayor a un año, arriendos pagados por anticipado, etc.

2. Los Pasivos: son las deudas que la empresa tiene al momento del balance.

Los pasivos se clasifican en:

Pasivos corrientes o a corto plazo: son las deudas que el negocio debe cancelar en un término inferior a un año.

Claro... de manera que las cuentas por pagar a proveedores son un pasivo corriente, y el crédito de la Fundación que lo saqué a seis meses y el sobregiro que me dio el gerente del banco la semana pasada y el impuesto de Sayco de este año que lo estoy debiendo.

Correcto don José todos esos son pasivos corrientes.

Pasivos largo plazo: son las deudas que la empresa debe cancelar en un plazo mayor a un año.

Ahh. en ese grupo entra la deuda de la moto que tengo para hacer domicilios y vueltas del negocio y el crédito con el Banco Agrario que es a dos años.

Sí señor: Esos pasivos son a largo plazo.

3. El Patrimonio: Es el valor de todos los bienes que la empresa tiene menos las deudas.

Mejor dicho el patrimonio es lo que es propio realmente, por que ya no lo debe a nadie.

Correcto don José, el patrimonio se divide en:



El Capital: que es el dinero y el valor de los bienes con que se creó el negocio.

Mejor dicho lo que llamamos el plante.

Las Utilidades: que son todas las utilidades o ganancias del negocio en el tiempo que lleva funcionando.



Eso quiere decir don Pipe que la platica que queda de utilidad uno no se la debe gastar toda sino que debe surtir más el negocio.

Correcto don José eso es lo ideal. Así hago yo y mire los resultados; mi empresa cada vez está mejor surtida.

Pues ahora que sé hacer estas cosas voy ha hacer lo mismo.

Así se habla don José. Así debemos pensar todos los empresarios y verá que nuestros negocios cada día crecerán más.



La Valorización: que son los valores que se ganan por el aumento comercial de los bienes de la empresa.

Ayy; a propósito de eso; ayer el vecino me ofreció un mayor valor del que yo pagué por la vitrina panorámica, así que si se la hubiera vendido ese mayor valor del que le hablo es la valorización?

Sí señor, eso es lo que se llama valorización.

¿Y cómo se hace el Balance General?

Bueno don José, debemos tener en cuenta lo siguiente:

✓ Elijo la fecha de corte, es decir, el día que lo voy a realizar: Eso quiere decir que los registros de ese día son parte del Balance General.

✓ Luego nos remitimos a los registros de las cuentas del activo.

✓ Ojo don José. Si no hemos sido juiciosos con los registros nos queda mal el balance porque el reflejo de esa información no será realmente lo que está sucediendo en la empresa.



**EMPRESA LA ESTRELLA
BALANCE GENERAL A 30 DE JUNIO DE 2005**

ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORTO PLAZO	
Caja	\$ _____	Sobregiros	\$ _____
Bancos	\$ _____	Cuentas por pagar	\$ _____
Cuentas por cobrar	\$ _____	Obligaciones bancarias	\$ _____
Inventario de materia prima	\$ _____	Prestaciones sociales	\$ _____
Inventario de producto en proceso	\$ _____	Impuestos por pagar	\$ _____
Inventario de producto terminado	\$ _____		
TOTALACTIVO CORRIENTE	\$ _____	TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	\$ _____
ACTIVO FIJO		PASIVO LARGO PLAZO	
Vehículos	\$ _____	Obligaciones financieras	\$ _____
Muebles y enseres	\$ _____	Otras deudas	\$ _____
Equipos y herramientas	\$ _____	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ _____
Casa o local	\$ _____		
TOTALACTIVOS FIJOS	\$ _____		
OTROS ACTIVOS		PATRIMONIO	
Valorizaciones	\$ _____	Capital	\$ _____
Otros activos	\$ _____	Utilidades acumuladas	\$ _____
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ _____	Valorizaciones	\$ _____
		TOTAL PATRIMONIO	\$ _____
TOTAL DE ACTIVOS	\$ _____	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ _____

Oiga esto es muy fácil don Pipe! De modo que el Balance General me muestra qué parte de los bienes de la empresa o sea los activos, estoy debiendo y además si comparamos los Activos Corrientes con el Pasivo Corriente, sabemos si tenemos capacidad de pagar o no.

Si señor. Se da cuenta cómo ha aprendido de bien!. Lo felicito.

Además don José, el Balance en su conjunto nos indica qué tan endeudada está la empresa.

Claro, si yo comparo el total de los Activos con el total de los Pasivos me da una idea del endeudamiento; de modo que me sirve para poder tomar decisiones en este aspecto.

Correcto. Bueno don José ahora estudiaremos el segundo Estado Financiero, el Estado de Ganancias o Pérdidas.

¿Por el nombre de ese estado financiero, se puede decir que es el que nos muestra si la empresa ganó o perdió?



Correcto don José, pero éste, es un estado que se hace para un período determinado, en ese período sabemos cuánto ganamos o cuánto perdimos.

Y es muy complejo de hacer, ¿porque es que para recordar uno el dinero que ha entrado y ha salido?

No olvide que para eso son los registros diarios que usted va haciendo en las diferentes cuentas.

Pues claro se me olvidaba. De modo don Pipe que si no soy juicioso llevando los registros diarios no podré hacer un estado de Ganancias o Pérdidas real.

Así es don José. Ni el estado de Ganancias o Pérdidas, ni la contabilidad en general le saldrá bien si usted no registra día a día los movimientos de la actividad de su empresa.

¿Bueno y cómo lo hago?

Es importante tener en cuenta lo siguiente:

- 1. Definir el período de análisis, ejemplo: del 1 al 20 de junio de 2005.*
- 2. Aprender a hallar el costo de venta para lo cual utilizamos esta fórmula sencilla:*

Costo de venta = inventario inicial + compras – inventario final

Ya entiendo. Debo tomar el valor del Inventario Inicial de mercancía, le sumo lo que compre en mercancía durante el período y le resto el inventario que tenga a la fecha en que hago el estado de Ganancias o Pérdidas.

Correcto don José, así se halla el costo de venta. Luego sacamos el total de las ventas del 1 al 20 de junio.

Ese dato lo encuentro en la cuenta de VENTAS y ¿ahí también se incluyen las Ventas a Crédito o sea lo que fiamos?

Si señor, se incluyen.

¿Pero si no las han pagado todavía?



No importa don José, de todos modos se incluyen. Luego averiguo cuánto costaron los productos.

O sea el costo de venta, lo hago utilizando la fórmula que me enseñó.

Con el siguiente ejemplo va a entender mucho mejor como hacer el estado de Ganancias o Pérdidas:



Para e periodo del 1 al 20 de junio de 2005 la Empresa la Estrella tiene la siguiente información para su estado de Ganancias o Pérdidas.

- ✓ Ventas de contado durante el período \$1.550.000
- ✓ Ventas a crédito durante el período \$1.200.000
- ✓ Inventario inicial es de \$850.000
- ✓ Compras que realizó durante el período fueron por \$1.500.000
- ✓ El inventario a 20 de junio es de \$1.200.000
- ✓ Los gastos del período suman \$500.000

**EMPRESA LA ESTRELLA
ESTADO DE GANANCIAS O PÉRDIDAS
DEL 1 AL 20 DE JUNIO DE 2005**

VENTAS	
Ventas de Contado	\$1.500.000
Ventas a Crédito	\$1.200.000
TOTAL DE VENTAS DEL PERIODO	\$2.750.000
COSTOS DE VENTA	
Inventario Inicial	\$850.000
+ Compras	\$1.500.000
- Inventario Final	\$1.200.000
TOTAL COSTO DE VENTA	\$1.150.000
UTILIDAD BRUTA	\$1.600.000
- GASTOS DE ADMINISTRACION DEL PERIODO	\$500.000
UTILIDAD LÍQUIDA O NETA	\$1.100.000

Esto es más sencillo de lo que pensé. Pero a ver si le entendí. Al total de las ventas le quito el costo de venta, que ya sé cómo sacarlo, eso me da la utilidad bruta; o sea, todavía hay que descontar lo que se gastó en administración, mejor dicho la parte del sueldo que durante el período haya gastado

Correcto don José ha entendido muy bien.

Don Pipe y el compadre Don Pepe que tiene una panadería lo hace de la misma forma?

Muy buena pregunta don José, el compadre don Pepe y todos los demás empresarios que hacen transformación, o sea que fabrican o elaboran un producto, hallan el costo de venta de la siguiente forma:

1. Averiguamos los inventarios iniciales de:

- ✓ Materia prima
- ✓ Productos en proceso
- ✓ Productos terminados

2. Le sumamos:

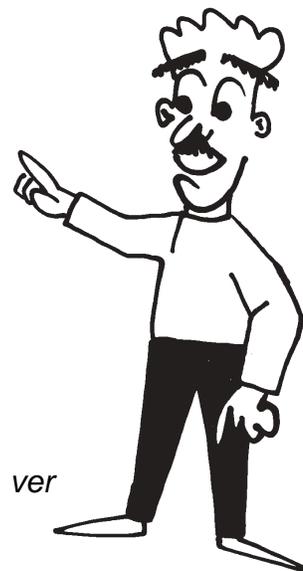
- ✓ Las compras de materia prima hechas durante el período
- ✓ Los costos de fabricación de los productos durante el período

3. A lo anterior se le resta el inventario final de:

- ✓ Materia prima
- ✓ Producción en proceso
- ✓ Producción terminada

4. El resultado será el costo de venta

Pues casi es lo mismo. Sólo que el compadre tiene más inventarios. A ver si entendí don Pipe:



COSTO DE VENTA =	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA, PRODUCTOS EN PROCESO, PRODUCTOS TERMINADOS	+	COMPRAS DE MATERIA PRIMA COSTOS DE FABRICACIÓN	-	INVENTARIO FINAL DE: MATERIA PRIMA, PRODUCTOS EN PROCESO, PRODUCTOS TERMINADOS
---------------------	--	---	---	---	---

**PANADERIA LA ESTRELLA
ESTADO DE GANANCIAS O PÉRDIDAS DEL 1 AL 20 DE JUNIO DE 2005**

VENTAS

Ventas de contado _____	\$1.550.000	
Ventas a crédito _____	\$1.200.000	
TOTAL VENTAS DEL PERIODO _____		\$2.750.000

COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO

Inventario inicial de materias primas _____	\$ 850.000	
Inventario inicial de productos en proceso _____	\$ 600.000	
Inventario inicial de productos terminado _____	\$ 1.100.000	
TOTAL INVENTARIOS INICIALES _____		\$2.550.000
+ Compras de materia prima _____	\$1.500.000	
+ Costos de Fabricación _____	\$1.200.000	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN _____		\$2.700.000
- Inventario final de materia prima _____	\$ 1.200.000	
- Inventario final de productos en proceso _____	\$ 1.300.000	
- Inventario final de productos terminados _____	\$ 800.000	
TOTAL INVENTARIOS FINALES _____		\$3.300.000
TOTAL COSTO DE VENTA _____		\$1.950.000
UTILIDAD BRUTA _____		\$ 800.000
-GASTOS DE ADMINISTRACIÓN DEL PERIODO _____		\$ 500.000
UTILIDAD LÍQUIDA O NETA _____		\$ 300.000

Elabore el BALANCE GENERAL de su EMPRESA:

Nombre de la Empresa: _____

BALANCE GENERAL

Fecha: _____

**ACTIVOS
CORRIENTES**

Caja \$ _____
 Bancos \$ _____
 Cuentas por cobrar \$ _____
 Inventario de materia prima \$ _____
 Inventario de producto en proceso \$ _____
 Inventario de producto terminado \$ _____

TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ _____

ACTIVO FIJO

Vehículos \$ _____
 Muebles y enseres \$ _____
 Equipos y herramientas \$ _____
 Casa o local \$ _____

TOTAL ACTIVOS FIJOS \$ _____

OTROS ACTIVOS

Valorizaciones \$ _____
 Otros activos \$ _____
 TOTAL OTROS ACTIVOS \$ _____

TOTAL DE ACTIVOS \$ _____

**PASIVOS
CORTO PLAZO**

Sobregiros \$ _____
 Cuentas por pagar \$ _____
 Obligaciones bancarias \$ _____
 Prestaciones sociales \$ _____
 Impuestos por pagar \$ _____

TOTAL PASIVOS
CORTO PLAZO \$ _____

PASIVO LARGO PLAZO

Obligaciones financieras \$ _____
 Otras deudas \$ _____
 TOTAL PASIVO
LARGO PLAZO \$ _____

PATRIMONIO

Capital \$ _____
 Utilidades acumuladas \$ _____
 Valorizaciones \$ _____
 TOTAL
PATRIMONIO \$ _____

TOTAL PASIVO Y
PATRIMONIO \$ _____

4. MÓDULO DE COSTOS Y GASTOS



Hola don Pipe. Vengo a ver si usted me enseña a hacer rendir la platica. Necesito organizarme porque la Julia me gasta mucha plata. No hago más sino trabaje y trabaje y la plata no se ve.

Claro que sí con José. Siga y empecemos el tema de costos.

LOS COSTOS Y GASTOS DE MI EMPRESA

Son todos los desembolsos o salidas de dinero que tiene que hacer la empresa para producir, administrar y vender. Éstos incluyen:

- ◆ *Salarios del personal de producción y sus prestaciones*
- ◆ *Compra de materias primas*
- ◆ *Transporte de productos terminados*
- ◆ *Arrendamiento del local*
- ◆ *Bolsas para el empaque*
- ◆ *Mantenimiento de la maquinaria y equipo*
- ◆ *Materiales de consumo e insumos*
- ◆ *Depreciación de los equipos*

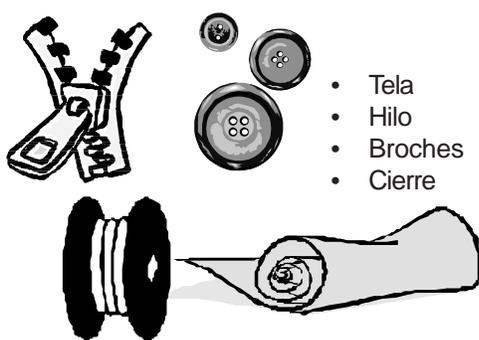


CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

1. COSTOS VARIABLES:

Su valor aumenta o disminuye cada vez que la producción y las ventas aumentan o disminuyen. Ejemplo: Materias primas e insumos, mano de obra al destajo, comisiones sobre ventas, empaques, fletes.

¿Qué son las materias primas?. Son los materiales que se transforman en el producto terminado y quedan incorporados en él. Ejemplo: Para producir una camisa, la materia prima es la tela, hilo, botones, cremallera, etc.



- Tela
- Hilo
- Broches
- Cierre



- Madera
- Tornillo
- Pinturas
- Martillo
- Clavos
- Pegantes

Las empresas de comercio solamente tiene dos costos variables:

- ◆ El costo de la mercancía, según la factura de compra y
- ◆ Las comisiones sobre las ventas

Ejemplo de costo variable en la empresa de comercio:

En una tienda el precio de compra del aceite es de \$3.000, se vende a \$5.000 y se paga comisión del 15% sobre la venta.

CÁLCULO DEL COSTO VARIABLE

Precio de compra del aceite	\$3.000
Comisión:	750
TOTAL COSTO VARIABLE	\$3.750

Don Pipe y en una empresa de confección cómo se sacan los costos?

Ya vamos para allá don José.

Pasos para calcular el costo variable de cualquier producto en la industria:

1. Identificar el producto a costear: nombre y referencia.
2. Determinar la unidad de costeo: docenas, moje, par, unidad, kilo, etc.
3. Averiguar el precio de venta por unidad de costeo: docena de camisas, etc.
4. Venta mensual del producto en unidades.
5. Diligenciamiento de la hoja de costos variables.

LA HOJA DE COSTOS VARIABLES EN UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN

Nombre del Producto _____		Unidades de costo _____		
Referencia _____		Unidades vendidas por mes _____		Precio venta \$ _____
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
Materia prima utilizada en la elaboración del producto, A	Unidad con que se compra la materia prima: unidad, metro, kilo, bulto, arroba. B	Precio por unidad de cada materia prima, según la última factura. C	Unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricación de la unidad de costeo. D	Costo total de las materias primas utilizadas en la fabricación de la unidad de costeo. E = D * C
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA				F
OTROS COSTOS VARIABLES:		* Mano de obra al destajo * Empaques * Comisiones por ventas		
TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES				G
COSTOS VARIABLES TOTAL (Materia prima + otros costos variables)				H = F+G

Pero se ve complicado don Pipe

Va a ver que no. Hagamos un ejemplo y verá que es muy sencillo.

Ejemplo:

HOJA DE COSTOS EN LA INDUSTRIA DE CONFECCIONES

Nombre del Producto: CAMISA DEPORTIVA		Unidades de costo: DOCENA		
Referencia: SPORT 240		Unidades vendidas por mes: 20 DOCENAS		
Precio de venta por unidad: \$ 12.500		DOCENA. \$ 150.000.00		
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
Tela Chalis	Metro	\$ 3.000	18	\$ 54.000
Entretela	Metro	\$ 1.200	1	\$ 1.200
Botones	Docena	\$ 540	6	\$ 3.240
Hilo	Tubino	\$ 200	12	\$ 2.400
Etiqueta	Unidad	\$ 10	12	\$ 120
Marquilla	Unidad	\$ 10	12	\$ 120
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 61.080
OTROS COSTOS VARIABLES:		* Mano de obra al destajo * Empaques * Comisiones por ventas		\$ 21.720 600 0
TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES				\$ 22.320
COSTOS VARIABLES TOTAL (Materia prima + otros costos variables)				\$ 83.400

Otros costos importantes en la empresa son:

2. COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN

Su valor no depende del volumen de producción y ventas. Se mantienen fijos venta 10 ó 100 productos; estos son: salarios fijos de producción, alquiler del local, mantenimiento de equipos, servicios públicos, transporte, etc.

En resumen, sumo todos los costos fijos de producción de la Empresa y así hallo el total de costos fijos de producción.

3. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los causados por el funcionamiento de la oficina y el manejo del negocio. Lo componen: sueldos fijos, prestaciones sociales, transporte, papelería, elementos de aseo, sueldo del empresario.

Para que mi empresa esté mejor organizada, me asigno un salario fijo mensual.



Don José. ¿Cómo le ha parecido el tema?

Interesante don Pipe. Tan fácil que resulta manejar una empresa cuando uno tiene las herramientas. Estos cursos son interesantes porque le ayudan al empresario a manejar adecuadamente el negocio.

Bueno don José. Se acabó el descanso. Camine y continuemos con el tema, ahora vamos a analizar qué es el Margen de Contribución.



Uy no me hable en ese idioma, ¿qué es eso?

Muy sencillo don José, veamos:

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN: es la diferencia entre el valor de la venta y el costo variable de los vendidos. Es lo que en los negocios de comercio llaman la utilidad del producto. En realidad no es utilidad. En otras palabras es lo que queda de las ventas para pagar los costos y gastos fijos y para generar la utilidad.

¿Don Pipe yo pensé que eso era la utilidad?

No, este margen es el que se utiliza para cubrir los gastos

CALCULO DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS:

PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO — COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

MARGEN DE CONTRIBUCION EN PORCENTAJE:

$$\frac{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS X 100}}{\text{PRECIO DE VENTA}}$$

Ejemplo: El costo variable de una docena de camisas producida por la Empresa "Confecciones PORKIS" es de \$83.400; el precio de venta es de \$150.000 la docena. El margen de contribución (MC) sería:

Margen de contribución de la docena de camisas en pesos.

Margen de contribución de la docena de camisas en porcentaje.

$$MC = \$150.000 - \$83.400 = \$66.600$$

$$\frac{\$66.600 \times 100}{\$150.000} = 44.4\%$$

Ahora saquemos el margen de contribución de la empresa.

CÁLCULO DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

1. Hallo el margen de contribución en pesos de todos sus productos o servicios: se realiza una lista de los productos o servicios de la empresa y anoto el margen de contribución de cada uno en pesos.
2. Calculo el margen de contribución de la empresa en pesos y en porcentaje.

$$\frac{\text{Margen de contribución total en pesos}}{\text{Total ventas}} \times 100$$

Total ventas

Para calcular lleno el siguiente formato:

PRODUCTOS	Unidades vendidas en el mes	Precio de venta del producto	Costo variable unitario del producto	Margen contribución del producto pesos	Ventas del producto en el mes	Margen de contribución total en pesos
A	B	C	D	E: C-D	F=BXC	G= BXE
Camisa	90	\$ 12.500	\$ 6.950	\$ 5.550	\$ 1.125.000	\$ 499.500
Pantalón	50	\$ 9.500	\$ 5.200	\$ 4.300	\$ 475.000	\$ 215.000
Blusa	45	\$ 9.000	\$ 4.800	\$ 4.200	\$ 405.000	\$ 189.000
TOTALES					\$ 2.005.000	\$ 903.500

$$\frac{\$903.500 \times 100}{\$2.005.000} = 45\%$$

Margen de Contribución total en porcentaje

Es decir, de las ventas, le resto el costo variable, nos da como resultado el margen de contribución en pesos, lo que quiere decir que de ese valor tengo que sacar los costos, gastos fijos y generar la utilidad.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el volumen de ventas necesario para sostener el negocio sin ganar ni perder.

¿Cómo así don Pipe?

O sea, es lo mínimo que usted debe vender para no obtener ni pérdida ni ganancia.

Situaciones que se pueden dar:



1. La empresa está en punto de equilibrio cuando el margen de contribución es igual al total de costos y gastos.

2. La empresa genera utilidad cuando el margen de contribución es mayor que el total de costos y gastos.

3. La empresa genera pérdida cuando el margen de contribución es menor que el total de costos y gastos.

Para calcular el punto de equilibrio siga estos pasos:

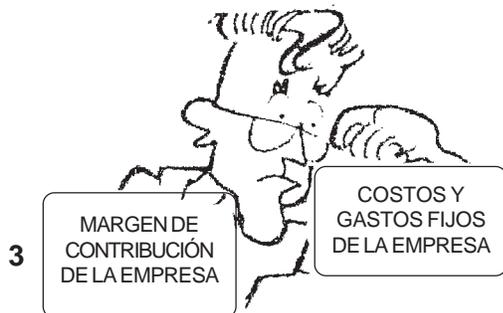


1. Calculo del margen de contribución de cada producto, como en el cuadro anterior.

2. Calculo el margen de contribución de la empresa.

3. Sumo los costos fijos mensuales más los gastos administrativos.

4. Calculo el punto de equilibrio.



Costos fijos + gastos de administración = Punto de Equilibrio
% margen de contribución

Mire don José: Los costos totales de la Empresa "Confeción PORKIS" suman \$200.000.

Los gastos de Administración totales suman \$167.550

El margen de contribución de la empresa es del 45%. El punto de equilibrio sería:

$$\frac{200.000 + 167.550}{45\%} = \$816.777$$

La empresa debe vender \$816.777 mensuales para sostenerse sin ganar ni perder. Este es el punto de equilibrio.

La única forma de tener utilidad es tener ventas por encima del PUNTO DE EQUILIBRIO.

Don José, por último, para que usted no tenga problemas con sus empleados tiene que cumplir con:

LAS OBLIGACIONES LABORALES: son una serie de obligaciones de tipo legal que tiene a cargo el empleador a favor del trabajador.



El costo del salario de un empleado lo componen:

SALARIO BASICO + PRESTACIONES SOCIALES + APORTES

- **Salario básico:** es el valor asignado mensualmente al empleado por el servicio que me presta. Lo componen: El sueldo, el subsidio de transporte para quienes ganan menos de dos salarios mínimos y las horas extras.

■ **Prestaciones Sociales:** obligaciones que todo empresario debe pagar a sus empleados, además del salario. Estas son:

- ✓ Cesantías que corresponden al 8.33% del salario mensual.
- ✓ Intereses a las cesantías que corresponden al 12% anual o sea el 1% mensual.
- ✓ Vacaciones que son 15 días hábiles por cada año trabajado y corresponden al 4.17% del salario (sin incluir subsidio de transporte).
- ✓ Prima de servicios que es un mes de salario por cada año trabajado equivalente al 8.33%.
- ✓ Dotación: La dotación de ropa de trabajo al empleado es una obligación que tengo que cumplir cada 4 meses para los que ganan menos de dos salarios mínimos, en las siguientes fechas: el 30 de abril, el 30 de agosto y el 20 de diciembre de cada año.



Don Pipe o sea que si yo he trabajado en una empresa y no me han reconocido estas prestaciones, ¿yo puedo reclamar?

Por supuesto don José. El código Laboral Colombiano le ofrece a los trabajadores las garantías suficientes para que le reconozcan todas sus prestaciones. Usted puede acercarse a la Oficina Laboral para que lo orienten sobre lo que tiene que hacer. Otras obligaciones de los patronos son:

Afiliación a la seguridad social: Se hace a una empresa prestadora de servicios así:

Salud: 8% y pensión el 10.625%, liquidados del salario del trabajador.

■ **Aportes parafiscales:** Obligaciones que todo patrono debe pagar a algunas entidades por servicios que éstas ofrecen a sus empleados como son:

- ✓ Afiliación a la Caja de Compensación Familiar con el 4% del salario total (sin incluir subsidio de transporte)
- ✓ Aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA equivalentes el 2% (sin incluir subsidio de transporte)
- ✓ Aportes al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, ICBF, equivalente al 3% del salario (sin incluir subsidio de transporte)

Mire don José, estos son los porcentajes con los que debe liquidar a sus empleados:

5. MÓDULO DE MERCADEO



¿Cómo vamos compadre?

Muy bien, ya aprendí a manejar la empresa por dentro pero cómo se hace para vender?

Mire, ahí viene Juanchis mi hijo, el es el encargado del área de mercadeo y ventas.

¿Este es el monito que cuando pequeño hablaba más que un loro?

El mismo.

Con razón es el encargado de las ventas.



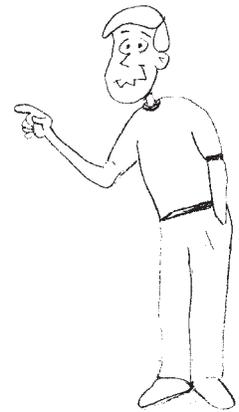
Bueno don José, mi papá me ha contado que es usted una persona muy inteligente y que esta interesado en conocer como manejar una empresa, hasta peligroso que nos monte la competencia.

No exagere joven Juanchis.

Empecemos. A ver, ¿a usted le gusta el sancocho de gallina?

Claro que sí.

Para hacer un buen sancocho hay que meter en la olla el agua, la gallina, el plátano, los aliños y la sal. Todo de buena calidad.



Lo mismo sucede con el mercadeo. Para hacer una buena mezcla hay que combinar muy bien estos cuatro elementos:

El producto. Escoger muy bien los productos de acuerdo con las necesidades y preferencias de los clientes (no me voy a vender sacos de lana a tierra caliente o limonada al polo norte). El producto es el que satisface las necesidades del cliente. En una empresa puede haber variedad y debo ser cuidadoso con el empaque y la calidad.



El precio. Es el valor que el cliente paga por el producto cuando lo compra. Se deben fijar precios justos y competitivos. Aquí debo tener en cuenta cuánto me cuesta producirlos y cuánto valen los mismos productos en la competencia.

La distribución. Es el medio que utilizo para hacer llegar mis productos a las personas que los van a consumir. Esto lo puedo hacer directamente o a través de intermediarios.



GRAN FESTIVAL
DE PRECIOS
TIENDA LA
ESPECIAL

La propaganda. Es hacer que los clientes conozcan los productos y la empresa para motivarlos a comprar. Ésta se puede hacer a través de volantes, comerciales de radio, puedo utilizar el perifoneo, con afiches, tarjetas, calendarios, etc.

Oiga compadre, también hay que tener en cuenta lo siguiente: En la panadería identifico lo que le cliente desea y lo que más le gusta (pan batido, mojícón, chicharrones, etc).

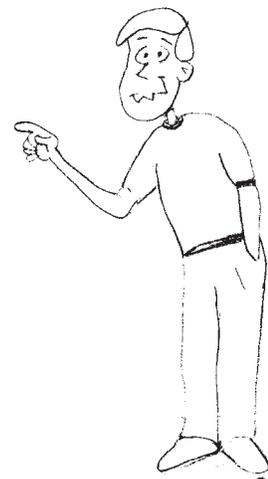
Uy joven Juanchis a mi me gustan las tortas.

Ajá a mi también.

- ✓ *Identifico las personas para quienes estos productos son atractivos.*
- ✓ *Ofrezco un precio justo y ubico los productos donde los clientes puedan comprarlos.*
- ✓ *Invito al consumo de mis productos con un mensaje claro y que llegue al cliente y lo invite a comprar.*
- ✓ *Atiendo bien al cliente y le ofrezco buen servicio.*
- ✓ *Acepto las sugerencias y reclamos de la clientela.*

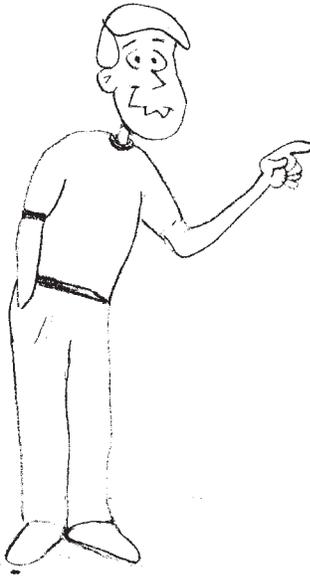
En otras palabras lo que usted hace es investigar las necesidades de los clientes y satisfacerlas.

*Muy bien don José, usted aprende rápido. Y eso se llama **MERCADEO**.*



Si se hace el mercadeo bien logramos la venta. O sea que satisfacemos necesidades y recibimos a cambio un beneficio; en nuestro caso, la platica que tanto nos gusta.

Todo esto es muy bonito, me estoy animando a seguir con la tienda.



*Mire don José, es importante que defina bien el **MERCADO, LA CLIENTELA Y LA COMPETENCIA.***

EL MERCADO: *Son todas aquellas personas que pueden satisfacer sus necesidades con la compra de sus productos.*

Pues toda la ciudad joven Juanchis.

Claro que si, y como es demasiado amplio hay que segmentarlo, o sea escoger una parte de él y dedicarle la mejor atención.



¿Y es difícil eso de segmentar?

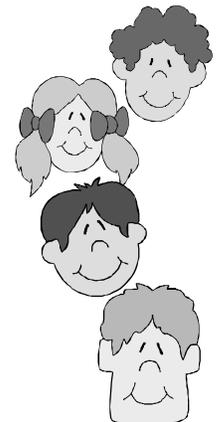
No, usted, simplemente tiene en cuenta los siguientes factores:

- *La localización geográfica : el país, la región, la ciudad, el sector y el clima donde viven los clientes.*
- *Características de las personas : la edad, el sexo, la ocupación o profesión y hasta la clase social.*

LA CLIENTELA: *son todas aquellas personas que necesitan el producto, que pueden pagar el precio y que pueden decidir la compra.*

Es importante saber tratar a los clientes según sus cualidades o defectos, recuerde usted que ningún cliente es igual a otro, por eso debemos tratarlos según sus comportamientos.

Claro joven Juanchis en mi tienda tengo clientes gruñones, indecisos, simpáticos, callados, tacaños como doña



Eso no se dice, no se debe hablar de la clientela.

LA COMPETENCIA: *son todas aquellas personas o empresas que ofrecen productos o servicios iguales a los míos o que pueden remplazarlos porque satisfacen las mismas necesidades.*

Yo vivo pendiente de los precios de la competencia.

Y no solo eso, hay que tener en cuenta : el precio de compra, el precio de venta, el surtido, la calidad, la presentación de los productos, la atención, la presentación del local, los horarios de atención, la propaganda, el crédito etc... Y todo esto para saber qué beneficios obtienen mis clientes comprando en mi empresa, qué beneficios ofrecen mis competidores.



¿Y qué estrategias utilizan mis competidores para promover sus productos?

Bueno don José y todo esto para llegar a la VENTA, porque la prosperidad de mi negocio depende de mi habilidad como vendedor. Vender es descubrir cuales son las necesidades y deseos de nuestros clientes para satisfacerlos con los beneficios de nuestros productos a cambio de dinero, o sea la platica.

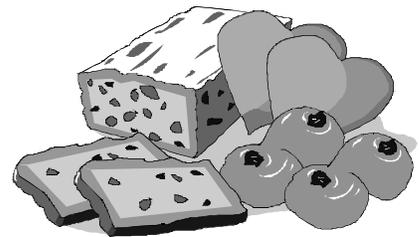
¿Para llegar a la venta es muy largo el camino?

No don José; hay tres pasitos fáciles de hacer:

PREPARAR LA VENTA: *arreglar el negocio de tal manera que mis clientes encuentren un sitio agradable y quieran volver.*

Lo primero que debemos hacer es un buen aseo por dentro y por fuera (vitriñas, productos, vidrios, anden).

Hacer una buena exhibición de la mercancía de tal manera que sean fáciles de observar. (Tener una buena iluminación del local, pintar las paredes con colores claros, controlar el sonido de el televisor o radio, botar las basuras para evitar olores desagradables sobre todo en los sitios de comidas).



Conocer los productos, sus ventajas, características,, requisitos de conservación, fechas de vencimiento y posibles sustitutos.

La presentación personal, a los clientes les gusta que los atienda personas bien presentadas.

LA REALIZACION DE LA VENTA: es el momento en que hago el intercambio de dinero por el producto con el cliente.

Mire don José este paso es muy importante, se debe establecer una relación cordial con los clientes, identificar sus necesidades, estar atento a las preguntas que hagan y llenarse de optimismo para cerrar la venta.

CIERRE DE LA VENTA : lograr que el cliente compre el producto. Para ello debemos utilizar frases como: Se lo empaco? Cual producto prefiere? Se lo envié a su casa?.....

Hay que ser despierto, activo, respetuoso, amable, honesto y atender sin afán.

Después de la venta hay que seguir trabajando para mejorar el buen nombre de su negocio .

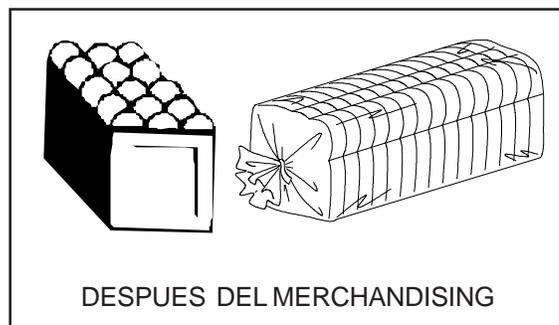
Y bueno, por ultimo hablemos del **merchandising**.

Eso si suena complicado.

Al contrario eso es lo más fácil.

- ✓ **Merchandising** es el conjunto de actividades que se realizan en el negocio para:
- ✓ Presentar físicamente los productos al consumidor en un lugar adecuado, en forma atractiva, que facilite su localización, para incitar a la compra y que genere mayores ventas.
- ✓ Técnica que cambia la exhibición pasiva del producto por una exhibición activa y dinámica, buscando motivar al cliente para la decisión de la compra.
- ✓ Lograr la satisfacción de las necesidades del cliente.

O sea que aplicar **merchandising** es establecer un orden con sentido comercial, de modo que el cliente pueda ver más y mejor los productos, se sienta atraído a comprar y tenga más motivación para tomar la decisión de compra.



■ **LOS ELEMENTOS DEL MERCHANDISING SON:** los productos en exhibición y en bodega, el local, las estanterías, los equipos, la maquinaria, la caja registradora, el aviso, las luces, las mesas y sillas, la vitrina de exhibición al público y todo lo que haga parte de la empresa.



■ **LOS OBJETIVOS DEL MERCHANDISING :** incrementar las ventas de todos los productos por medio de actividades que desarrollen en los clientes el fenómeno **AIDAS** :

A = Atraer la **ATENCIÓN** del cliente.

I = Ganar el **INTERÉS** en los diferentes puntos.

D = Crear el **DESEO** de la compra.

A = Concretar la **ACCION** de compra.

S = Lograr la **SATISFACCION** del cliente.



¡Vender y Ganar más!

■ **FUNDAMENTOS DEL MERCHANDISING:** se debe trabajar la parte **EXTERNA, INTERNA Y LA ESTANTERIA** del negocio.

PARTE EXTERNA: De impecable, belleza, puertas amplias que faciliten el ingreso al negocio y permitan ver el interior, aviso exterior para identificar el nombre del negocio, aviso que destaque los servicios o productos que ofrece el negocio y pintura en buen estado.

PARTE INTERNA: Cómodo espacio de circulación entre puerta de acceso y el mostrador de atención, el color blanco es el ideal porque destaca más los productos, da sensación de limpieza y amplitud. El blanco refleja la luz e ilumina más el interior. No utilizar colores oscuros porque absorben y hacen ver el interior del negocio y los productos más oscuros.

LA ESTANTERIA: Al cliente le gusta ver los productos **atractivos, bien exhibidos, limpios y con mucha variedad.**

Todos los productos deben ser visibles para el cliente, exhibirlos con la cara principal del empaque de frente al consumidor, para destacar su **MARCA y DISEÑO GRAFICO**. Colocar los diferentes tamaños de una marca en forma seguida, colocar el precio del producto visible al consumidor, las estanterías, las vitrinas y mostradores son la parte más importante del negocio, mantenerlos bien surtidos y ordenados. Y por último don José, rotar adecuadamente los



productos: **P.E.P.S (Primeros en Entrar, Primeros en Salir)**, evitar vencimientos, revisar fechas para garantizar frescura.

Con razón joven Juanchis, desde que empecé a exponer más bonitos los productos, a rotarlos y a exhibirlos mejor, mis ventas han aumentado.

Claro don José uno no vende, lo que ayuda es al cliente a comprar.

¡Sabias palabras!

■ **BENEFICIOS DEL MERCHANDISING:** para el negocio, para el cliente y para el proveedor.

✓ **PARA EL NEGOCIO** – Da imagen de **organización** al establecimiento, **mejor exhibición** de los productos, aumenta la **visibilidad** de la mercancía, la exhibición es **directamente proporcional** a las ventas, existe una **conexión directa** entre la visibilidad y las compras, mayor probabilidad de **compra por impulso** (antojos), mayores ventas, **resalta el negocio** y lo identifica fácilmente, reduce los **agotados** y devoluciones por productos vencidos, optimiza y hace **más rentable** el área de ventas.

✓ **PARA EL CLIENTE** – obtiene productos más **frescos y bien presentados**, encuentra un **ambiente atractivo, fácil y rápido** para comprar. Brinda facilidad para encontrar los productos que necesita, recibe **información** de los productos y mensajes publicitarios, lo incita a llevar productos que **NO** tenía planeado comprar, le permite conocer productos y marcas que no conocía o que son nuevas.

✓ **PARA EL PROVEEDOR** – Consolida **posicionamiento de las marcas**, transmite **imagen de calidad y garantía**, incrementa el número de clientes y consumidores, crece en **ventas**, se destaca frente a la **competencia** y respalda las acciones de mercadeo y publicidad.

CLIMAS PARA EL MERCHADISING : Nos hablan de los sitios donde se exhiben los productos, de cómo colocar todas las marcas, tamaños y presentaciones, manejo de la altura + movimiento natural del ojo y complementariedad.

CLIMAS Y VENTAS

Fuera del alcance de mano	6	ÁREA FRÍA	Tamaños pequeños. Menores ventas. Complementos o Promociones.
De ojos a alcance manos.	5	ÁREA TEMPLADA	Tamaños medianos. Buena rotación y mediano margen.
A la altura de los ojos.	4	ÁREA CALIENTE	Tamaños grandes. Fuerte rotación y gran margen.
A la altura de los ojos.	3	ÁREA CALIENTE	Tamaños grandes. Fuerte rotación y gran margen.
De cintura a rodilla.	2	ÁREA TEMPLADA	Tamaños medianos. Buena rotación y mediano margen.
Agacharse totalmente.	1	ÁREA FRÍA	Tamaños gigantes. Floja rotación y bajo margen.

Hablando de climas, con este calor lo invito a que nos tomemos una limonada bien fría.

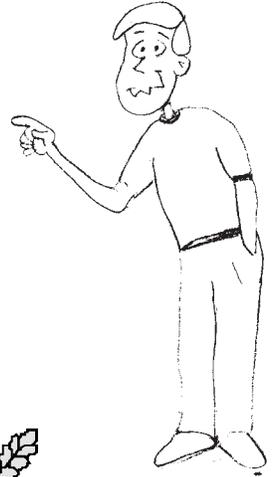
Gracias don José.



Joven, con usted he aprendido que la mejor propaganda son los clientes satisfechos.

Y como dicen por ahí; tener un buen nombre es tener buena fama, buena fama es merecer la confianza de todo el mundo, hasta de la gente que no me conoce personalmente.

A propósito de nombre para la panadería de su papá, tengo uno de mi inspiración:



Panadería La Espiga Dorada



BI BLI OGRAFI A

- √ Asociación de Grupos Solidarios de Colombia. Cuaderno de Trabajo para Grupos Solidarios, controlemos nuestro negocio. Prensa moderna impresores. Bogotá 1991.
- √ Corporación Acción por Antioquia. Cuaderno de cuentas. Apotemas Artes Gráficas. Medellín 1994.
- √ Fundación Carvajal. Contabilidad y Finanzas. Saenz Editores, Cali 1997.
- √ Escuela de Tenderos. Servicio al Cliente.