



Cómo formular mi plan de negocios



haciendo

realidad mi



empresarial

Guía didáctica sobre las diferentes ideas para formular y construir un plan de negocios para el montaje de una empresa





©Agencia Colombiana para la Reintegración

Director General

Joshua Shuajo Mitrotti Ventura

Director Programático de Reintegración

Esnéyder Cortés Salinas

©Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

Jefe de Misión

Alejandro Guidi

Jefa de Misión Adjunta

Kathleen Keer

Coordinadora del Programa de Reintegración con Enfoque Comunitario

Catalina Acevedo

Gerente de Reintegración Económica

Mauricio López Posada

Responsable de Prensa e Información Pública, Programa de Reintegración con Enfoque Comunitario

Angélica María Alzate

Redacción y edición de textos

Acopi Seccional Atlántico (Barranquilla)

Ventajas Kompetitivas (Apartadó - Antioquia)

Fundación Picachos (Florencia - Caquetá)

Proempresas (Cúcuta - Norte de Santander)

Agencia Colombiana para la Reintegración

Calle 12 C # 7 – 19

PBX: (57-1) 5932211

Bogotá, D.C., Colombia

www.reintegracion.gov.co

Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

Carrera 14 # 93B – 46

PBX: (57-1) 6397777

Bogotá, D.C., Colombia

www.oim.org

Diseño y diagramación

Christian Camilo Benito

Impresión Procesos Digitales S.A.S.

Primera edición 2015

Bogotá, D.C., Colombia

contenido

Generalidades	4
Glosario.....	72
Bibliografía	75

módulo 2

Áreas funcionales
de la empresa



Tema 1. Estructura de áreas funcionales	20
Tema 2. El proceso administrativo.....	20
Tema 3. El proceso operativo	23
Tema 4. El proceso de mercado.....	30
Tema 5. El proceso financiero.....	34

módulo 1



Empresas, empresarias y empresarios

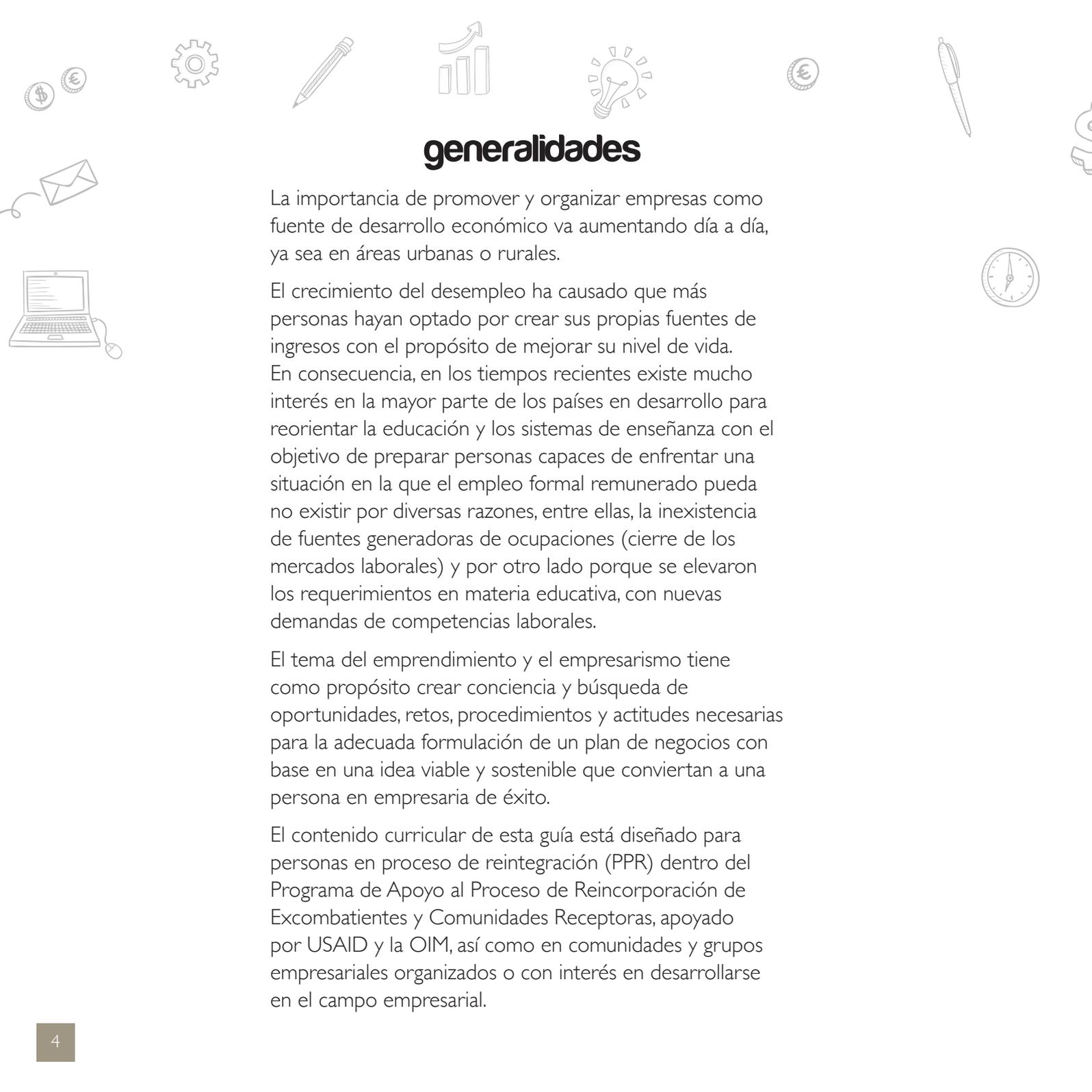
Tema 1 La empresa	7
Tema 2. Sectores de la economía	7
Tema 3. Recursos de una empresa	10
Tema 4. Empresarias y empresarios	11
Tema 5. Creando empresa	13
Tema 6. El plan de negocios como empresa.....	14

Tema 1. Organización y distribución del espacio	46
Tema 2. Distribución de cargos y funciones.....	47
Tema 3. Salud y seguridad ocupacional.....	52
Tema 4. Protección ambiental	55
Tema 5. Aspectos legales	56
Tema 6. Ahorro e inversión.....	61
Tema 7. Presupuesto familiar	65

El funcionamiento
de la empresa

módulo 3





generalidades

La importancia de promover y organizar empresas como fuente de desarrollo económico va aumentando día a día, ya sea en áreas urbanas o rurales.

El crecimiento del desempleo ha causado que más personas hayan optado por crear sus propias fuentes de ingresos con el propósito de mejorar su nivel de vida. En consecuencia, en los tiempos recientes existe mucho interés en la mayor parte de los países en desarrollo para reorientar la educación y los sistemas de enseñanza con el objetivo de preparar personas capaces de enfrentar una situación en la que el empleo formal remunerado pueda no existir por diversas razones, entre ellas, la inexistencia de fuentes generadoras de ocupaciones (cierre de los mercados laborales) y por otro lado porque se elevaron los requerimientos en materia educativa, con nuevas demandas de competencias laborales.

El tema del emprendimiento y el empresarismo tiene como propósito crear conciencia y búsqueda de oportunidades, retos, procedimientos y actitudes necesarias para la adecuada formulación de un plan de negocios con base en una idea viable y sostenible que conviertan a una persona en empresaria de éxito.

El contenido curricular de esta guía está diseñado para personas en proceso de reintegración (PPR) dentro del Programa de Apoyo al Proceso de Reincorporación de Excombatientes y Comunidades Receptoras, apoyado por USAID y la OIM, así como en comunidades y grupos empresariales organizados o con interés en desarrollarse en el campo empresarial.

haciendo

realidad mi



empresarial

módulo 1

empresas, empresarias y empresarios



“Memoria selectiva para recordar lo bueno, prudencia lógica para no arruinar el presente y optimismo desafiante para encarar el futuro”.

ISABEL ALLENDE

objetivos

Al finalizar este módulo, estarás en capacidad de:

- Reconocer los retos de los empresarios y cómo asumir los propios en el desarrollo de una empresa.
- Identificar qué es una empresa, los tipos de empresas que existen y cómo funcionan.
- Conocer la importancia y los motivos para crear empresa.
- Saber la diferencia entre idea de negocio y plan de negocio.



¿Qué es empresa?

Es una organización conformada por personas, recursos, maquinarias, equipos, herramientas, materia prima, mercancías, los cuales se integran para producir bienes o servicios que generan ingresos y satisfacen las necesidades de la clientela.



La palabra empresa viene de la palabra *emprender*.

¿Qué es emprender?

Es comenzar y desarrollar un plan que requiere dedicación y esfuerzo.



tema 2. sectores de la economía

primario
o agropecuario

Secundario
o industrial

Terciario
o de servicios

Toda empresa está enmarcada en un sector de la economía. Un sector es una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Según la división clásica, los sectores de la economía son:



primario o agropecuario

Obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran:

- La agricultura
- La ganadería
- La silvicultura
- La caza y la pesca



Secundario o industrial

Transformación industrial de bienes o mercancías, que se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos. Se divide en:

- Industrial extractivo: extracción minera y de petróleo
- Industrial de transformación: envasado, embotellado, fabricación, etc.



Terciario o de servicios

Incluye actividades que no producen mercancía y son necesarias para el funcionamiento de la economía. Ejemplo:

- Comercio, restaurantes, hoteles, transporte, servicios financieros, comunicaciones, educación, salud, servicios profesionales, el Estado, servicios técnicos, etc.





práctica 1



Escribe el sector de la economía al que pertenecen las imágenes y la actividad empresarial que están desarrollando las personas:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



sector económico:

actividad empresarial:



tema 2. Recursos

de una empresa

¿Cuáles son los RECURSOS de una empresa?



Humanos

- La empresaria o empresario
- Trabajadoras y trabajadores



Financieros

- El dinero efectivo
- Los ahorros
- Los créditos



Técnicos

- El conocimiento
- Las maquinarias
- Las herramientas
- Los muebles
- Los vehículos
- La mercancía
- La materia prima
- Los insumos
- El local



Naturales

- La tierra
- Fuentes de agua
- Las plantas
- Fuentes de energía
- Animales



Las **personas** son los recursos más importantes de la empresa, porque su trabajo es el que utiliza y aprovecha los demás **recursos** para lograr los **resultados**.

¿Qué es ser empresario?

Es aquella persona que crea o adquiere un negocio y luego se dedica a trabajar en él, genera ingresos, riqueza y hace crecer la empresa.

Características y aptitudes de una persona empresaria

- Ejercen liderazgo.
- Son estratégicas y dinámicas.
- Tienen creatividad e innovan.
- Se arriesgan y son persistentes.
- Tienen confianza y decisión.
- Son disciplinadas y motivadoras.
- Son emprendedoras e independientes.
- Tienen entusiasmo y son visionarias.
- Son responsables y recursivas.
- Se relacionan hábilmente.
- Tienen iniciativa y tenacidad.

¡Tú puedes ser una persona empresaria si te lo propones, y a aquí te enseñaremos cómo lograrlo!



Para reflexionar Ser emprendedor...

Cuando tenemos una idea y la comunicamos, la mayoría de las personas nos dicen que esa no va a funcionar y nuestras mejores amistades nos desaconsejan. Sin embargo, iniciamos la marcha de nuestra idea y nos rodeamos de gente que a veces no sabemos si nos están apoyando realmente porque creen en el proyecto.

La persona emprendedora, más que demostrarles a los demás de que puede hacer eso “imposible”, debe demostrarse a sí misma que puede llevar a cabo su plan por muy difícil que parezca y sentir la satisfacción de que empezó.

Cuando empezamos un proyecto, nos ilusionamos, lo disfrutamos, lo sufrimos. Si resulta bien, magnífico, si no, la ilusión de haber empezado no se acaba. Las cosas, una vez hechas, parecen fáciles, pero una vez realizadas, el riesgo que se asume es bastante alto.

Por eso, lo importante es desarrollar nuestra idea de crear empresa y sentir satisfacción por la ilusión de hacerlo bien.

práctica 2



Busca en la sopa de letras 15 palabras escondidas (características de las personas emprendedoras).

Liderazgo
Dinámica
Creatividad
Persistente

Confianza
Decisión
Disciplinada
Emprendedora

Visión
Responsable
Recursiva
Tenacidad

Iniciativa
Motivadora
Habilidad



L	I	D	E	R	A	Z	G	O	A	H	A	B	I	L	I	D	A	D	I
F	J	G	D	E	S	Z	Z	S	S	E	R	A	S	U	L	T	P	N	N
S	E	V	F	S	X	H	A	X	T	R	A	B	J	O	I	A	E	I	I
M	O	T	I	V	A	D	O	R	A	S	O	L	U	C	B	R	R	E	C
I	B	D	H	R	E	S	D	I	N	A	M	I	C	A	J	A	S	S	I
O	G	J	K	T	I	R	E	H	P	R	I	S	R	O	E	T	I	P	A
C	O	N	F	I	A	Z	A	O	X	S	T	I	E	I	T	I	S	O	T
V	P	L	P	D	P	J	X	S	I	L	A	B	A	C	I	F	T	M	I
H	H	E	O	O	L	N	A	B	F	A	U	N	T	A	V	N	E	S	V
D	I	S	I	P	L	I	N	A	D	A	H	Y	I	V	I	O	N	A	A
C	T	E	N	A	C	I	D	A	D	I	V	S	D	I	D	I	T	R	A
O	J	B	T	M	I	S	I	O	N	I	O	N	A	T	A	C	E	O	I
N	K	N	F	S	X	C	V	B	N	M	K	L	D	O	D	A	O	D	Z
F	D	M	A	Z	N	O	I	C	A	C	I	N	A	M	O	C	I	E	X
I	J	K	W	E	Q	N	C	O	N	F	I	D	Y	N	B	I	O	D	N
A	H	L	E	R	D	M	E	T	A	S	A	S	E	G	J	F	N	N	O
N	G	Ñ	R	E	C	U	R	S	I	V	A	U	I	O	E	I	A	E	I
Z	C	A	P	A	C	I	D	A	D	E	S	E	L	R	T	N	R	R	S
A	F	S	T	G	H	S	Ñ	C	A	S	I	T	O	O	I	A	D	P	I
D	E	S	I	C	I	O	N	R	E	R	U	T	I	O	V	L	O	M	V
C	S	F	C	V	D	A	D	X	E	L	B	A	S	N	O	P	S	E	R

Una vez finalizada la actividad, deberás definir cada característica y si esta te identifica. Si no encontraste ninguna palabra, participa cuando las hayas identificado todas e indica cuáles te identifican.

Para ser empresaria o empresario, se requiere asumir nuevos retos, como:

- Crear una empresa.
- Mantenerla en el mercado.
- Desarrollarla y hacerla competitiva.
- Contribuir a crecimiento del país.



Para reflexionar

¿Cómo tener éxito en la creación de una empresa?

Antes de iniciar mi empresa, es bueno tener claro por qué, para qué y hasta qué punto tengo o desarrollo las condiciones para ser una empresaria o un empresario de éxito. Elijo el tipo de negocio que voy a crear o dirigir, el producto que voy a fabricar o vender, es decir, el producto que tiene mayor mercado y que voy a vender a mi clientela.

Debo explorar mis talentos, conocimientos, experiencias, intereses, pasiones y buscar una manera práctica de transformarlos en ganancias. Para conocer y elegir el negocio correcto debo conocerme, conocer el entorno y las oportunidades de mercado.





Uno de los aspectos más importantes de una persona emprendedora es su capacidad para ser creativa. Dibuja una situación en la que representes alguna característica de una persona emprendedora. Solo necesitas estimular y poner en práctica tu creatividad, que te servirá en algunas ocasiones para emprender.

Diseña una situación que represente alguna característica de una persona emprendedora con la cual te identifiques y luego socialízala con tus compañeros.

Una vez tu equipo finalice el diseño, debe explicar ante la plenaria el significado de cada caricatura.



tema 6. El plan de negocios

¿Qué es **IDEA** de negocio?

Es la **semilla** para ese gran árbol que será mi empresa.

Una vez analizadas mis fortalezas y vocación, como emprendedora o emprendedor debo tener en cuenta algunos aspectos importantes para identificar mi idea de negocio, como:

- Involucrar a mi familia en el proceso de crear empresa¹.
- Ver nuevas formas de hacer las cosas.
- Analizar qué desean o necesitan las personas y qué no se encuentra en el mercado.
- Hablar con personas que tienen experiencia.
- Conocer el sector donde pienso desarrollar la idea de negocio.
- Conocer los hábitos de compra de mi posible clientela.

¹ Involucrar a mi familia implica compartir con ella todo el proceso, lo que no quiere decir que mi pareja o cualquier integrante del núcleo familiar trabaje gratis para mí. Las niñas y los niños no deben trabajar en condiciones no autorizadas por la ley.

- Averiguar qué negocios parecidos existen en el barrio.
- Tener presente el clima y las temporadas especiales como factor para cambiar los hábitos de compra de la clientela.

La idea de negocio es el primer paso para la construcción del PLAN DE NEGOCIOS.



¿Qué es el plan de negocio?

Es la descripción escrita en un documento en el que se presentan, de forma organizada y en detalle, todos los elementos conceptuales y operativos de un negocio que se ha decidido montar.

Componentes del Plan de Negocio



1 Descripción del negocio

- Tipo de Negocio: Actividad económica a las que se dedicará y sector económico.
- Productos o servicios por desarrollar.
- Objeto social del negocio: describe en forma concreta el objetivo que se persigue con la puesta en operación de la idea.

2 Módulo de mercado

- La clientela (quiénes son, dónde viven, características)
- El producto (marca, descripción, eslogan, empaque)
- La publicidad y las promociones de ventas
- El precio (formas de determinarlo)
- Plaza o distribución (cómo llegará el producto o servicio a la clientela)
- La competencia (quiénes son)

3 Presupuesto de inversión (recursos técnicos)

- Inversión en activos
- Inversión en capital de trabajo
- Inversión en gastos preoperativos

4 Módulo financiero

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de costos de fabricación
- Presupuesto de gastos de administración
- Flujo de caja
- Estados financieros

Módulo organizacional

5

- Organización del espacio
- Distribución de roles y funciones
- El proceso de planeación
- Formas de hacer control
- Salud y seguridad ocupacional
- Aspectos legales



Entrevistas a empresarias y empresarios

Siempre será necesario que aprendas de aquellas personas que están trabajando o han estado ejerciendo el emprendimiento dentro de su estilo de vida. Una entrevista con ellas fortalece y prepara el camino para emprender de forma exitosa.

Debes consultar en el sector (barrio, comunas, localidades, corregimientos y veredas aledañas) donde vives, cuáles han sido los negocios que se han creado a lo largo de la historia, ejemplo: tiendas, almacenes, cultivos, negocios agropecuarios, entre otros.

De igual forma, **debes** entrevistar a mínimo una empresaria y a un empresario de estos negocios y realizar las preguntas que se enuncian a continuación:

\$

1. ¿Cómo ha sido la historia de su negocio?
2. ¿Cuándo creó usted este negocio?
3. ¿Qué le motivó a crearlo?
4. ¿Tuvo usted inconvenientes al crear el negocio?
5. ¿Cuál fue el mayor obstáculo y cómo lo superó?
6. ¿Qué recomendaciones puede brindarme para iniciar mi negocio?

Tienes 45 minutos para realizar la actividad

Mientras te responden, toma atenta nota de las frases más importantes.

Una vez finalizado el proceso regresa al lugar de encuentro y expone ante tus compañeros lo aprendido durante el desarrollo del proceso.

I. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

I.1. Motivos para crear la unidad de negocio:



I.2. Sector económico:

Primario (agropecuario)

Secundario (industrial)

Terciario (servicios)

I.3. Código CIIU² (Clasificación Internacional Industrial Uniforme):

Código

Nombre de la actividad:

I.4. Tipo de actividad empresarial:

I.5. Describe los principales productos o servicios:



² Consultar lista de códigos en: <http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/micrositioCIIU.html>

haciendo

realidad mi



empresarial

módulo 2

áreas funcionales de la empresa





“Concretar una venta es importante, pero lograr la fidelidad de la clientela es vital”.

Stan Rapp



objetivos

Al finalizar este módulo, estarás en capacidad de:

- Conocer el conjunto de actividades que comprenden el proceso administrativo para manejar y desarrollar una empresa.
- Determinar las etapas del proceso productivo de la empresa.
- Identificar quiénes conforman su potencial clientela, la competencia, cómo dar a conocer el negocio, ofrecer buenos precios y aprender a vender.
- Conocer la importancia del manejo financiero de la empresa.

tema 1. Estructura de áreas funcionales

Toda **empresa** se caracteriza por tener cuatro áreas funcionales, y básicas que permiten su funcionamiento. Estas son:



tema 2. El proceso administrativo

¿Qué es ADMINISTRAR?

Es el conjunto de actividades que la empresaria o el empresario debe realizar para manejar y desarrollar la empresa.

¿Cómo se deben realizar esas actividades?

El siguiente diagrama muestra las etapas del **proceso administrativo**:



1 Planeando mi empresa

Es el primer paso en el proceso administrativo, para lo cual debo determinar:

- ¿Qué voy a vender?
- ¿Cómo lo voy a vender?
- ¿Cuándo lo voy a vender?
- ¿Cuánto voy a vender?
- ¿Cuánto costarían mis productos o servicios?
- ¿Qué nombre tendrá mi empresa?

2 Organizando mi empresa

La función de organizar permite darle una estructura administrativa a la empresa que ayudará a alcanzar las actividades planeadas. Esta estructura mostrará qué persona dirige la empresa y quiénes aportan con su fuerza de trabajo en el cumplimiento de los objetivos.

3 Dirigiendo mi empresa

La gerencia de mi empresa es mi gran responsabilidad. Para eso hay que ejercer un buen liderazgo y administración. Para lograrlo, debo:

Para el caso de tu empresa, como propietaria, propietario o representante legal, **TÚ** serás quien tome las decisiones y asuma las responsabilidades de la empresa.



- Brindar motivación a las personas que me colaboran.
- Tomar decisiones acertadas.
- Ejercer autoridad con respeto.
- Controlar los riesgos.
- Comunicarme de manera clara, oportuna y precisa.

El control consiste en revisar que las actividades se realizaron de acuerdo con lo planeado. Es mi responsabilidad en la gerencia ver los errores que se están cometiendo, corregirlos y buscar la forma de no repetirlos.



Qué debo controlar:

- **Manejo del dinero.**

El gasto del dinero en el proceso de producción, venta, mercadeo y administración.

- **Tiempo.**

Duración de cada una de las etapas del proceso productivo.

- **Calidad.**

Satisfacción de la clientela con la calidad del producto o servicio vendido.

Para reflexionar

En la gerencia hay que ejercer un buen liderazgo.

Una buena gerenta, o gerente, atiende a las personas y las demás áreas de la empresa con igual esmero. Ante todo, ejerce un liderazgo positivo y despierta en los demás el deseo de imitarla o seguirla.

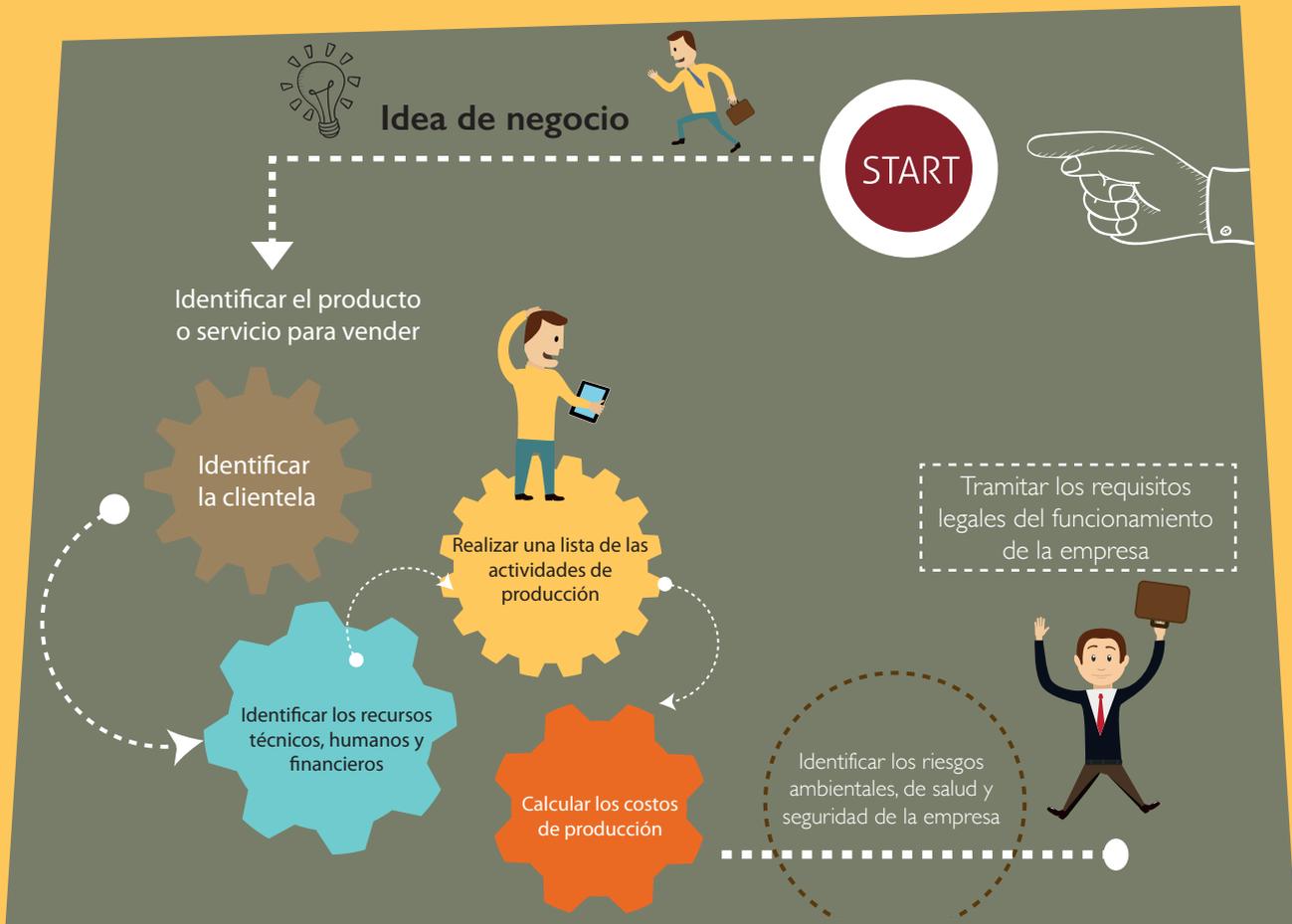


¿Qué es el proceso operativo?

Es una serie de etapas y tiempos necesarios para realizar un producto o servicio.

Si se organizan esas etapas en un diagrama, la idea de negocio podrá funcionar mejor:

Debes ser constante y firme en el trabajo administrativo, porque esto te ayudará a lograr los objetivos propuestos.



Una vez organizado el proceso operativo de la empresa, empezamos por identificar qué recursos son necesarios para su puesta en marcha y cuál es el monto de la inversión. Esta inversión la podemos clasificar en:

Inversiones fijas:

- Local comercial o terreno
- Maquinarias y equipos
- Herramientas de trabajo
- Muebles y enseres
- Equipos de oficina

Capital de trabajo

- Materia prima para empresas de producción
- Mercancía para empresas comercializadoras
- Insumos de producción

Otros gastos

- Material publicitario
- Elementos de seguridad y salud laboral
- Papelería contable
- Dotaciones para los trabajadores
- Reparaciones locativas o adecuaciones del terreno
- Trámites legales



El análisis del proceso operativo permite reducir tiempos en la elaboración de productos o servicios.



Para reflexionar

La capacidad instalada

Es la cantidad máxima de productos que un negocio puede realizar con los recursos con que cuenta (dinero, equipos, personal, instalaciones, etc.) en un tiempo determinado.

Por ejemplo, si habláramos de una máquina que puede producir 100 piezas por hora y que la empresa trabaja 8 horas al día, 5 días a la semana, hablaríamos de una capacidad instalada de:

$$100 * 8 * 5 = 4.000 \text{ piezas a la semana.}$$

Con base en los contenidos teóricos aprendidos, se requiere ir construyendo el plan de negocios, desarrollando el siguiente segmento (sección 2 del formato plan de negocio, que se presenta en documento anexo):

Instrucciones:

Se requiere cotizar con proveedores de la región los precios de los artículos que conforman los recursos técnicos necesarios para la creación o el fortalecimiento de la empresa. Con los resultados del ejercicio, se traslada la información a cada uno de los cuadros diseñados en esta evaluación, que tienen las siguientes columnas:

- Nombre del artículo
- Especificaciones técnicas (marca, color, medidas, peso, otras)
- Unidad de medida (unidad, metro lineal, metro cuadrado, kilo, docena, otras)
- Cantidad (número de artículos requeridos)
- Valor unitario
- Valor total (resultado de multiplicar cantidad por valor unitario)

Ejemplo de cómo desarrollar el ejercicio:

2. Recursos técnicos de la empresa:

2.1. Inversiones fijas:

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
Máquina de coser plana	Marca Singer con motor 1,5 HP	Unidad	2	850.000	1.700.000
SECTOR COMERCIO					
Congelador horizontal	Tipo vitrina de 450 litros marca Mabe	Unidad	1	1.350.000	1.350.000
SECTOR SERVICIO					
Cámara fotográfica	Marca Samsung NX2000	Unidad	1	900.000	900.000
SECTOR AGROPECUARIO					
Guadañadora	Marca Hyundai Hybc 430 Profesional	Unidad	1	390.000	390.000

2.1.2. Muebles y enseres (si aplica)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
Mesa de madera para corte	2,5 m de largo x 1,5 m de ancho x 1,0 m de altura, forrada la base en fórmica blanca	Unidad	1	250.000	250.000
SECTOR COMERCIO					
Vitrina vertical	De 1,80 alto x 0,60 ancho x 0,50 profundidad, 4 entropaños en vidrio y aluminio	Unidad	1	550.000	550.000
SECTOR SERVICIO					
Escritorio gerencia	En madera prensada con vidrio, de 2 gavetas, de 1 m de ancho	Unidad	1	400.000	400.000
SECTOR AGROPECUARIO					
No aplica					

2.1.3. Herramientas de trabajo (si aplica)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
Agujas para coser	Marca Singer N° 14, acero templado	Caja x 10 unid	2	10.000	20.000
SECTOR COMERCIO					
Peso reloj	Balanza mecánica de 25 lb marca Yali, presentación platón trapecio	Unidad	1	35.000	35.000
SECTOR SERVICIO					
No aplica					
SECTOR AGROPECUARIO					
Kit de herramientas	Pala, pica, machete, rastrillo	Kit	2	200.000	400.000

2.1.4. Equipos de oficina (si aplica)

Nombre del artículo	Especificaciones Técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
No aplica					
SECTOR COMERCIO					
Computador de mesa	Marca Lenovo, 180 giga disco duro, 2 Gb ram	Unidad	1	750.000	750.000
SECTOR SERVICIO					
Computador de mesa	Marca Lenovo, 180 giga disco duro, 2 Gb ram	Unidad	1	750.000	750.000
SECTOR AGROPECUARIO					
No aplica					

2.2. Capital de trabajo:

2.2.1. Materia prima (si aplica)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
Telas	Tipo dril, de 1,80 ancho color azul índigo	Metro lineal	100	10.000	1.000.000
SECTOR COMERCIO					
No aplica					
SECTOR SERVICIO					
No aplica					
SECTOR AGROPECUARIO					
No aplica					

2.2.2. Insumos de trabajo (si aplica)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
Botones metálicos	Tamaño 1 cm de diámetro elaborados en latón reforzado	Docena	100	1.000	100.000
SECTOR COMERCIO					
No aplica					
SECTOR SERVICIO					
No aplica					
SECTOR AGROPECUARIO					
Alimento para peces	Proteína al 40% marca Soja	Bulto	5	70.000	350.000

2.2.3. Mercancía para la venta (Para los casos que aplique)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
SECTOR INDUSTRIAL					
No aplica					
SECTOR COMERCIO					
Zapatos deportivos para hombre	Marca Nike, tallas desde la 36 a la 43, colores y motivos diversos	Docena	2	1.000.000	2.000.000
SECTOR SERVICIO					
No aplica					
SECTOR AGROPECUARIO					
No aplica					

2.3. Otros gastos:

2.3.1. Material publicitario (para todos los sectores, cualquiera de las opciones)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
Tarjetas de presentación	En policromía, plastificada una cara, diseño a elegir	Millar	1	50.000	50.000
Pendón publicitario	En plástico, medidas 1,0 m de largo x 0,70 de ancho	Unidad	1	50.000	50.000
Volantes publicitarios	En 2 tintas, tamaño media carta con diseño incluido	Millar	1	50.000	50.000
Aviso exterior	Tipo banner en plástico, policromía, diseño incluido, 2 m de ancho x 0,70 ancho	Unidad	1	120.000	120.000

2.3.2. Elementos de seguridad y salud laboral (para los casos que aplique)

Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
Delantal	En tela dacrón, color blanco	Unidad	2	30.000	60.000
Gafas de seguridad	En plástico transparente	Unidad	2	15.000	30.000
Botas	Tipo pantanera, color negro, tallas a seleccionar	Par	2	55.000	110.000
Casco	De polietileno, 400 gr, con arnés flexible, color amarillo.	Unidad	2	35.000	70.000

2.3.3. Papelería Contable (Para todos los sectores)

N°	Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
1	Comprobantes de ingreso	Proforma en paquetes de 100 formatos	Paquete	1	8.000	8.000
2	Comprobantes de egreso	Proforma en paquetes de 100 formatos	Paquete	2	8.000	16.000
3	Libro auxiliar contable	Marca Norma, 3 columnas, de 100 folios	Unidad	1	10.000	10.000
4	Calculadora	Marca Casio, 12 dígitos, manual	Unidad	1	12.000	12.000

2.3.4. Dotaciones para trabajadores (para los casos que aplique)

N°	Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
1	Camisa para hombre	Manga larga, color azul claro, tallas a seleccionar, lino suave	Unidad	2	25.000	50.000
2	Camisa para mujer	Manga larga, color azul claro, tallas a seleccionar, lino suave	Unidad	2	25.000	50.000
3	Pantalón largo para hombre	Jean azul índigo, tallas a seleccionar	Unidad	2	35.000	70.000
4	Pantalón largo para mujer	Jean azul índigo, tallas a seleccionar	Unidad	2	35.000	70.000

2.3.5. Adecuaciones Locativas (para los casos que aplique)

N°	Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
1	Adecuación redes eléctricas	Cambiar redes existentes y colocar puntos eléctricos de acuerdo a cotización	Global	1	300.000	300.000
2	Resane paredes	Sellar grietas en paredes del sitio donde funcionará el negocio de acuerdo a cotización	Global	1	150.000	150.000
3	Pintura fachada del local	Pintura del frente del local donde funcionará el negocio de acuerdo a cotización	Global	1	100.000	100.000
4	Adecuación pisos	Retirar plantilla de cemento y colocar baldosas en local donde funcionará el negocio de acuerdo a cotización	Global	1	400.000	400.000

2.3.6. Trámites Legales (para los casos que aplique)

N°	Nombre del artículo	Especificaciones técnicas	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
1	Cámara de Comercio	Registro Mercantil de la actividad comercial	Global	1	40.000	40.000
2						
3						
4						
5						

Este ítem se diligencia sólo si aplica:

Cámara de Comercio	SI ()	NO ()
Registro Único Tributario (RUT)	SI ()	NO ()
Resolución de facturación	SI ()	NO ()
Certificado uso de suelos	SI ()	NO ()
Permiso sanitario	SI ()	NO ()
Registro sanitario	SI ()	NO ()

2.3.7. Otros no mencionados anteriormente

N°	Nombre del producto	Unidad medida	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
1					
2					
3					
4					

tema 4. El proceso de mercadeo

¿Qué es el mercado?

Es el sitio o lugar donde se reúnen las personas que compran y las que venden. El mercado también incluye:

- La clientela actual
- La clientela futura

¿Qué es el mercadeo?

Es el conjunto de actividades en las que una empresa investiga las necesidades de la potencial clientela sobre los productos o servicios que piensa vender para obtener una utilidad.

Para hacer una buena **ruta de mercadeo**, hay que combinar muy bien **las 4P**:

Promoción

Busca informar, persuadir y generar recordación en la clientela. Es hacer que conozcan mis productos o servicios y mi empresa, para motivarlos a comprar.

Publicidad

Son volantes, comerciales de radio, perifoneo, afiches, tarjetas, calendarios y demás elementos que puedo utilizar para dar a conocer mis productos o servicios y mi empresa.

Producto

El producto o servicio es el que satisface las necesidades de la clientela, que pueden ser variados, empacados y de calidad.

Precio

Es el valor que la clientela paga por el producto o servicio cuando lo compra. Se deben fijar precios justos y competitivos. Los factores que influyen en el precio están el valor de los costos de producción, la competencia, las condiciones del mercado, entre otros.



¿Qué es venta?

La venta es un conjunto de actividades diseñadas para promover la compra de un producto o servicio de acuerdo con las necesidades de la clientela.

La venta requiere de un proceso ordenado para satisfacer de forma efectiva las necesidades y deseos de la clientela, así como el logro de los objetivos de la empresa:

El área de MERCADEO es el “corazón de mi empresa” y las ventas son la forma de acercarme a mi clientela. Si mi empresa no vende, no tendrá motivos para funcionar.

flores Betty

1 Búsqueda de clientela

5 Argumentos para convencer

7 Cierre de ventas

2 Clasificación de posible clientela

6 Manejo de inquietudes de la clientela

8 Fidelizar la clientela

3 Preparación de la estrategia de venta

4 Presentación del producto o servicio



Para reflexionar

Las ventas en la empresa

Las ventas son un proceso fundamental en toda empresa. Por ello, toda persona emprendedora debe conocerlo y prepararse para desarrollarlo. Una empresa sin venta de sus productos es una organización que no puede sostenerse y está destinada a desaparecer.



Con base en los contenidos teóricos aprendidos, se requiere ir construyendo el plan de Negocios, desarrollando el siguiente segmento (sección 3 del formato plan de negocio):

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1. LA CLIENTELA

3.1.1. Identifico quiénes integran o conformarían mi clientela:



3.1.2. ¿Dónde vive esa clientela?:

3.1.3. Enumero características de mi clientela:

Rango de edad Género F M T

3.1.4. Identifico mi competencia:

Nombre de la competencia	Ventajas	Desventajas

3.2. EL PRODUCTO

3.2.1 Nombre de mis productos o servicios (marca), si aplica.:

3.2.2. Logotipo (dibuja la imagen que representa el producto o servicio de mi empresa):



3.3. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

3.3.1. Tipo de publicidad necesaria para el negocio:

- Volantes ()
- Tarjetas de presentación ()
- Letreros ()
- Pendón ()
- Perifoneo ()
- Comercial en radio/TV ()
- Otro. ¿Cuál? _____

3.3.2. Actividades de promoción necesarias para el negocio:

- Domicilios ()
- Plan separe ()
- Servicio técnico ()
- Muestras gratuitas ()
- Descuentos ()
- Temporadas ()
- Otro. ¿Cuál? _____

3.4. PRECIO (factores internos y externos que permiten determinarlo):

- Costos de producción ()
- Competencia ()
- Otro. ¿Cuál? _____

3.5. PLAZA O DISTRIBUCIÓN (cómo llega o llegará mi producto o servicio a la clientela):

- Venta directa ()
- Por intermediación ()
- Venta a domicilio ()
- Venta por teléfono ()
- Venta por catálogo ()
- Internet ()
- Otro. ¿Cuál? _____

tema 5. El proceso financiero



¿Qué es proceso financiero?

Es el conjunto de actividades que involucran el manejo del dinero que la empresaria o empresario debe realizar para administrar y controlar el funcionamiento de la empresa.

El área financiera de la empresa se encarga de registrar y llevar el control de los ingresos (ventas) y las salidas (gastos) de dinero.

1. Presupuesto de costos de producción

Es fundamental elaborar un presupuesto de costos, porque este permite determinar qué parte del dinero de las ventas presupuestadas se invertirán en el costo de los productos o servicios. Este ejercicio solo se realiza para empresas de producción. Los costos se clasifican en:

Fijos

Se ocasionan de manera constante sin importar la producción o las ventas.
Ejemplo: arriendo, servicios públicos, salarios, impuestos, mantenimiento, etc., del área de producción. Esto quiere decir que si no hay producción o venta, estos costos siempre hay que pagarlos.

Variables

Su valor aumenta o disminuye cada vez que la producción y las ventas también lo hacen. Ejemplo: materias primas, insumos, mano de obra contratada, etc.

Los **COSTOS** son el dinero que se invierte en el proceso de fabricación o comercialización de un producto o en la prestación de un servicio.

2. Presupuesto de gastos administrativos

Los gastos son los pagos que se realizan para poner en funcionamiento y administrar la empresa, como arriendo, servicios públicos del área de administración, mantenimiento de máquinas, publicidad, transporte, etc.

La construcción del presupuesto de gastos permite sumar su resultado al presupuesto de costos y tener una cifra total que se resta del presupuesto de ventas y nos da la **ganancia** o **utilidad**.

$$\text{Ventas} - \text{Costos} - \text{Gastos} = \text{UTILIDAD}$$





3. Presupuesto de ventas



Se hace para conocer cuántos productos o servicios de la empresa se van a vender y a qué precio, para tener dinero, pagar los costos, los gastos y obtener una ganancia.

Para elaborar el presupuesto de ventas, solo se necesita:

- Describir cada uno de los productos o servicios para vender.
- Fijar el precio.
- Establecer la cantidad para vender en un periodo determinado.



Ejemplo

Irma tiene un negocio de fabricación de adornos de cerámica, que funciona en un local comercial, donde tiene área de producción (70% del total de la empresa) y área administrativa (30% del total de la empresa). Cuenta con un operario al que le paga por unidad producida (ajustar ejercicio).

Para identificar los costos y gastos mensuales, y determinar el precio de venta del producto que elabora, **Irma** debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

Cálculo costo de producción

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN

Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Materia prima (cerámica)	40	Unidad	10.000	400.000
Mano de obra (operario)	80	Hora	5.000	400.000
Empaque	40	Unidad	1.500	60.000
Desperdicio	40	Global	500	20.000
TOTAL COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN				880.000

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN (área de producción: 70% del total de la empresa)

Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Arriendo	1	Mes	140.000	140.000
Servicio de Agua	1	Mes	28.000	28.000

Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Servicio de energía	1	Mes	21.000	21.000
Servicio de teléfono	1	Mes	14.000	14.000
Mantenimiento máquinas	1	Mes	20.000	20.000
Remuneración del empresario	1	Mes	455.000	455.000
Prestaciones sociales y seguridad social del empresario (51,85% de la remuneración)	1	Mes	235.900	235.900
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN				\$ 913.900
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (Suma de Costos Variables más Costos Fijos de Producción)				\$ 1.793.900

GASTOS ADMINISTRATIVOS (Área de Oficinas: 30% del total de la empresa)

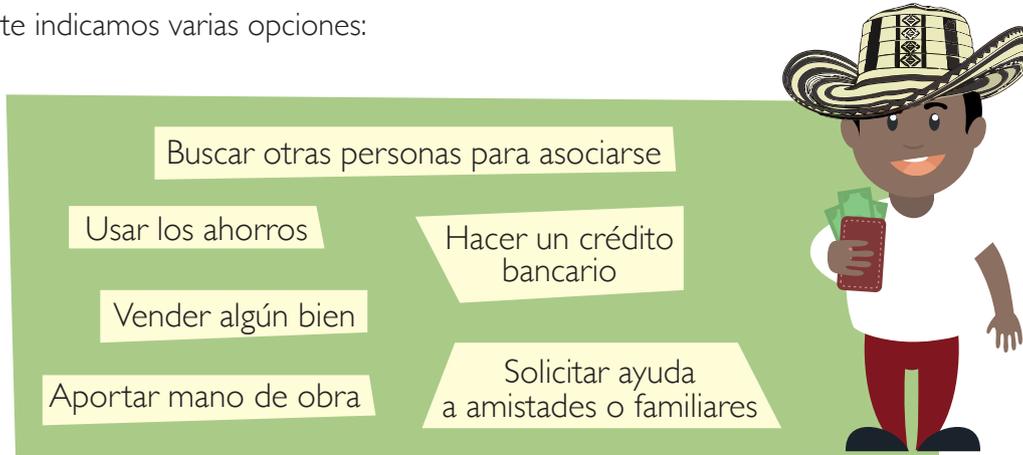
Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Arriendo	1	Mes	60.000	60.000
Servicio de agua	1	Mes	12.000	12.000
Servicio de energía	1	Mes	9.000	9.000
Servicio de teléfono	1	Mes	6.000	6.000
Salario empresario	1	Mes	195.000	195.000
Publicidad	1	Mes	10.000	10.000
Transporte	1	Mes	40.000	40.000
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 332.000
TOTAL COSTOS + GASTOS				\$ 2.125.900

Cantidad proyectada (durante un mes)	40
Costo unitario de producción (se divide total costos de producción entre la cantidad proyectada)	\$ 53.000
Utilidad esperada (este porcentaje se estima dentro de las condiciones de mercado)	30%
Precio de venta unitario sugerido (se multiplica el costo unitario de producción por porcentaje de utilidad esperada)	\$ 68.900
Precio de venta total sugerido (se multiplica precio de venta unitario por cantidad proyectada)	\$ 2.756.000
Utilidad total esperada (se resta precio de venta total del total costos de producción)	\$ 630.100

4. Fuentes de financiación

Se debe contar con dinero para el montaje de la empresa. Ya sabemos cuánto es el monto de la inversión requerida, el capital de trabajo y los gastos preoperativos, con la construcción **paso a paso** del plan de negocios. Ahora debemos preguntarnos de dónde va a salir el dinero para montar la empresa.

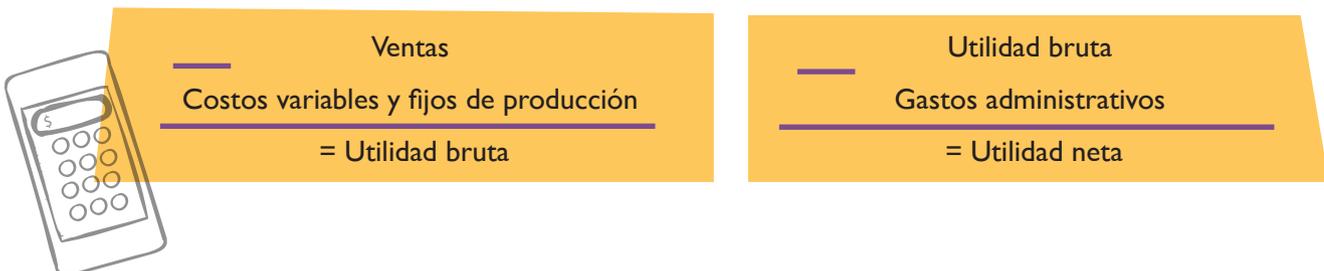
Aquí te indicamos varias opciones:



5. El flujo de caja

Permite determinar a la futura empresaria o empresario la cantidad de dinero que necesita para garantizar el funcionamiento normal de la empresa durante un periodo determinado. En la práctica este tiempo se determina en 12 meses.

Esta proyección a 12 meses ayuda a la empresaria o empresario a indicar cuáles son los meses que tiene o tendría más ingresos, así como los meses de ingresos bajos. A continuación se presenta el esquema del flujo de caja:



Continuando con el ejemplo de la **Irma:**



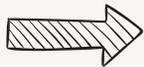
Ventas:	\$ 2.756.000
(-) Costos variables y fijos de producción:	1.793.900
(=) Utilidad bruta:	\$ 962.100
(-) Gastos administrativos	332.000
(=) Utilidad neta:	\$ 630.100
	=====

6. El estado de resultados

Tú como empresaria o empresario debes conocer la importancia del estado de resultados porque es una herramienta financiera que contiene una relación detallada de los ingresos (ventas), los costos, los gastos y la utilidad o pérdida generada en un periodo determinado, por la venta de productos o servicios de tu empresa.

Ingresos – egresos = UTILIDAD o PÉRDIDA

Continuando con el ejemplo de la empresa de Irma, teniendo en cuenta los resultados del ejercicio podemos realizar su estado de resultados:



Ingresos (ventas):	\$ 2.756.000
(-) Egresos:	2.125.900
Costos	\$ 1.793.900
Gastos:	332.000
= Utilidad:	\$ 630.100
	=====

7. El balance general

Esta herramienta permite a la empresaria o empresario valorar sus activos (maquinarias, equipos, mercancías, muebles, dinero en efectivo, entre otros), sus pasivos (deudas) y su patrimonio (diferencia de lo que se posee menos lo que se debe).

Activos = pasivos + patrimonio

ACTIVOS:	\$ 5.000.000
Efectivo	\$ 500.000
Maquinarias	2.500.000
Muebles de oficina	1.000.000
Materia prima	500.000
Productos terminados	500.000
PASIVOS:	\$ 700.000

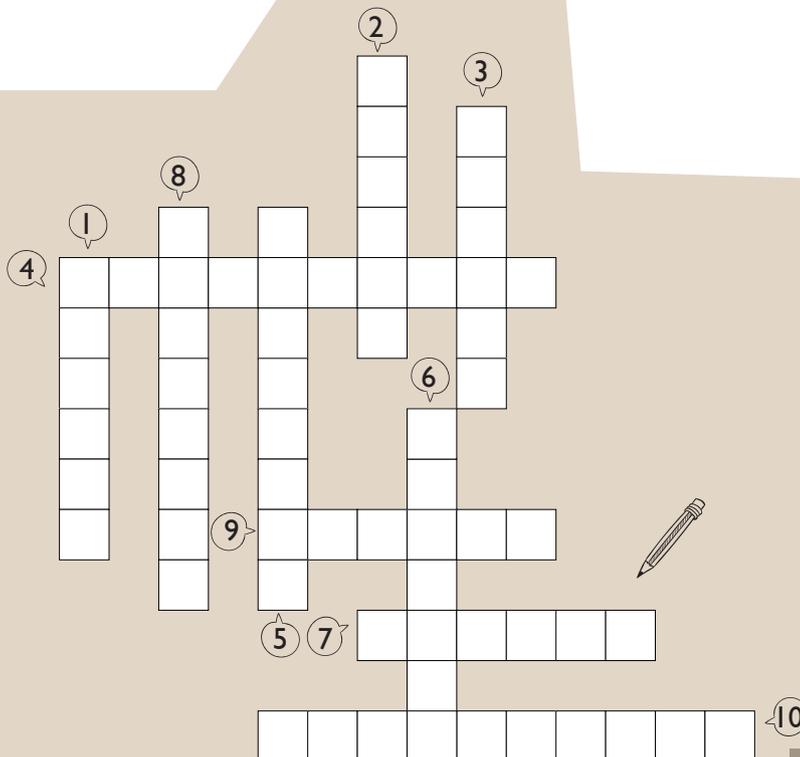
Deuda con proveedores	\$ 500.000
Deuda servicios públicos	200.000
PATRIMONIO:	\$4.300.000
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$5.000.000
	=====



práctica 1

Soluciona el siguiente crucigrama relacionado con el tema de estudio.

- Deudas de la empresa
- Dinero que se invierte en el proceso de fabricación
- Bien de la empresa para desarrollar sus actividades
- Resultado de restar lo que tengo menos lo que debo
- Beneficio económico obtenido por una empresa en el desarrollo de sus operaciones comerciales (invertido)
- No obtención de ganancias
- Activo usado como medio de pago
- Sinónimo de ganancia
- Dinero que no me gasto y guardo
- Persona dueña de una empresa (invertido)



Con base en los contenidos teóricos aprendidos, se requiere ir construyendo el plan de negocios, desarrollando el siguiente segmento (sección 4 del formato de plan de negocio):

4. ANÁLISIS FINANCIERO

4.1. Presupuesto de costos (dependerá del tipo de negocio. Cambiar cuadro a 12 meses):

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN

Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Materia prima				
Insumos				
Mano de obra (cualquier tipo de contrato)				
Otros				
TOTAL COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN				

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN

Detalle	Cant.	U. medida	VR. unit	VR. total
Arriendo				
Servicio de agua				
Servicio de energía				
Mantenimiento máquinas				
Publicidad				
Otros				
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN				
CANTIDAD				
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN				
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN (dividir total entre cantidad)				

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN (Proyectado a 12 meses)

N°	Detalle	Unidad medida	Vr. unitario	Cantidad por meses												Valor total
				Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1	Materia Prima															
2	Insumos															
3	Mano de obra. (cualquier tipo de contrato)															
4	Otros															
TOTAL COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN																

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN (Proyectado a 12 meses)

N°	Detalle	Unidad medida	Vr. unitario	Cantidad por meses												Valor total
				Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1	Arriendo															
2	Servicio de agua															
3	Servicio de energía															
4	Mantenimiento de máquinas															
5	Publicidad															
6	Otros															
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN																

CANTIDAD

TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN (dividir total entre cantidad)

4.2. Presupuesto de ventas

Registra los nombres de los productos (**principales**) que puedes vender en tu empresa, precio de venta unitario y cantidad proyectada por cada mes del año:

N°.	Nombre del Artículo	Unidad medida	Vr. unitario	Cantidad por meses												Valor total
				Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
TOTALES																

4.3. Presupuesto de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	VALOR
Remuneración empresaria o empresario	
Remuneración personal administrativo	
Arriendo del punto de venta (si lo tienes)	
Servicio de teléfono	
Dotaciones personal	
Impuestos	
Transporte administrativo	
Gastos financieros	
Papelería y fotocopias	
Otros (especificar)	
Total	\$

4.4. Fuentes de financiación

TIPO DE RECURSO	VALOR
Aportes de la ACR Beneficio de Inclusión Económica (BIE)	\$
Aportes propios	
Aportes crédito	
Aportes públicos	
Aportes privados	
Otros aportes	
Total aportes	\$

4.5. Flujo de caja proyectado

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1. EFECTIVO INICIAL	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
2. (+) INGRESOS ventas del mes	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
3. TOTAL INGRESOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) EGRESOS												
Costos variables de producción	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Costos fijos de producción												
Gastos administrativos												
4. TOTAL EGRESOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
5. TOTAL EFECTIVO AL FINAL DEL MES	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

4.6. Plan de inversión

INVERSIONES FIJAS	VALOR
Local comercial o terreno	
Maquinarias y equipos	
Herramientas de trabajo	
Muebles y enseres	
Equipos de oficina	
Total	\$

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR
Materia prima	
Mercancía para la venta	
Insumos de producción	
Total	\$

OTROS GASTOS	VALOR
Material publicitario	
Elementos de seguridad y salud ocupacional	
Papelería contable	
Dotaciones para trabajadores	
Reparaciones locativas	
Adecuaciones de terreno	
Trámites legales	
Total	\$

Total inversión	\$
-----------------	----

haciendo

realidad mi



empresarial

módulo 3

el funcionamiento de la empresa





Tres cosas muy sencillas se necesitan para tener éxito en un negocio: conocer tu producto mejor que nadie, conocer a tu clientela y tener un ardiente deseo de triunfar.

Dave Thomas de Wendy



objetivos

Al finalizar este módulo, estarás en capacidad de:

- Saber cómo se organiza y distribuye el espacio donde funciona o funcionará la empresa.
- Elaborar el organigrama de la empresa, con cargos, funciones y responsabilidades, así como la misión y visión empresarial.
- Identificar los principales riesgos que existen en una empresa para la salud y la seguridad de los trabajadores.
- Conocer los mecanismos existentes para desarrollar el proceso productivo protegiendo el medioambiente.
- Identificar la ruta hacia la formalidad de la empresa, importancia y beneficios.
- Proyectar el futuro económico de tu familia y tu empresa, a través del ahorro y la inversión.
- Aprender a manejar el presupuesto familiar, separado de los movimientos financieros de la empresa.

tema 1. Organización y distribución del espacio

¿Qué es la distribución del espacio?

Es la disposición física de los puestos de trabajo, las máquinas, los muebles y enseres, las herramientas, la materia prima, los insumos o la mercancía necesarios para desarrollar la actividad de la empresa.



importancia del orden

- Ayuda a que se trabaje mejor.
- El tiempo rinde más.
- Permite realizar las etapas del proceso productivo en forma ordenada.
- Se reducen los costos del proceso productivo.
- Se aumenta la capacidad de producción.
- Permite tener un mejor control de los riesgos tanto para la empresa como para el personal que labora en ella.

aspectos adicionales

- Buena iluminación, ya sea natural o artificial.
- Buena ventilación.
- Contar con temperatura ambiente en el área de trabajo.
- Evitar los ruidos de la calle que puedan afectar el buen desarrollo del trabajo.
- Mantener el área de trabajo, limpia y seca.
- Correcto funcionamiento de las instalaciones eléctricas.
- Contar con un baño con lavamanos y sanitario funcionales, dentro de la misma empresa para el servicio de todo el personal.

¿Qué es el cargo?

Es la agrupación de todas las actividades realizadas por una trabajadora o trabajador dentro de una empresa.



La enumeración detallada de funciones y responsabilidades que conforman un cargo es lo que permite diferenciarlo de otro.

1. La función y la responsabilidad:

función

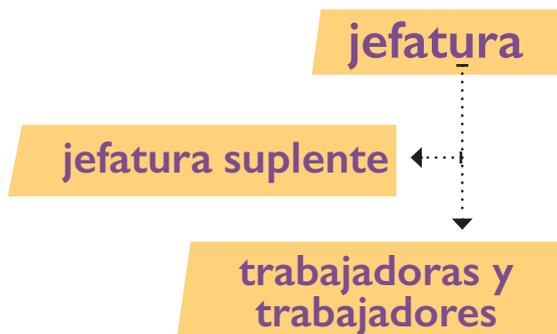
Es la tarea que se realiza en una empresa. Es un trabajo por realizar.

responsabilidad

Es la obligación que tiene una persona de responder por algo o por alguien.

2. El organigrama:

Herramienta importante para definir la forma como se organiza una empresa, identificando los cargos de mando y de subordinación mediante un gráfico.



Todas las empresas deben tener definidas funciones y responsabilidades del personal que trabaja, sin importar si es pequeña o grande.

3. La Visión y la misión de una empresa:

¿Qué es la **visión**?

Es el **sueño** de la empresa. Es una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo. Es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante.

¿Qué debemos tener en cuenta para elaborar la visión de la **empresa**?

La visión podemos redactarla a partir de la respuesta a las siguientes preguntas:

El propósito de la visión es ser el motor y la guía de la organización para alcanzar el estado deseado.



- ¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?
- ¿Cómo seremos en el futuro?
- ¿Qué haremos en el futuro?
- ¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?
- ¿Cómo construimos la misión de la empresa?



Podemos redactarla a partir de la respuesta a las siguientes preguntas:



- | | |
|-----------------|-------------------------|
| ¿Quiénes somos? | ¿Dónde lo hacemos? |
| ¿Qué buscamos? | ¿Por qué lo hacemos? |
| ¿Qué hacemos? | ¿Para quién trabajamos? |



¿Qué es la **misión**?

Es la función que desempeña actualmente una empresa para el logro de su visión; es la razón de ser de la empresa.

¿Cómo construimos la misión de la empresa?

Podemos redactarla a partir de la respuesta a las siguientes preguntas:



¿Quiénes somos?

¿Qué buscamos?

¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?

¿Por qué lo hacemos?

¿Para quién trabajamos?



4. La toma de decisiones en mi empresa

¿Qué es la toma de decisiones?

Como empresarias y empresarios, nos enfrentamos y tendremos que enfrentarnos a diversas situaciones que nos llevan a tomar decisiones en las diferentes áreas de la empresa; algunas serán más fáciles que otras. Es un proceso que nos permite tener una elección entre varias opciones para resolver diferentes circunstancias en la vida personal, familiar, sentimental, laboral o empresarial.



Para reflexionar
Una decisión: un aprendizaje

Ninguna decisión está tomada realmente hasta que se pone en marcha. Son muchos los procesos de decisión que fallan en la etapa de ejecución, por eso es importante revisar los resultados. Cada decisión implica un aprendizaje. Aun si los resultados no fueron los esperados es posible, aprender de los errores para no repetirlos y mejorar.



- Ayuda a que se trabaje mejor.
- El tiempo rinde más.
- Permite realizar las etapas del proceso productivo en forma ordenada.
- Se reducen los costos del proceso productivo.
- Se aumenta la capacidad de producción.
- Permite tener un mejor control de los riesgos tanto para la empresa como para el personal que labora en ella.

Aspectos para tener en cuenta en la toma de **decisiones:**

- Para las decisiones, tanto sencillas como complicadas, se requiere hacer análisis básicos.
- Tener información clara y actualizada de la situación por resolver.
- Identificar las diferentes alternativas que existen.
- Analizar los efectos positivos y negativos que pueden causar las decisiones que se tomen.
- Seleccionar entre las diversas alternativas aquella que puede generar efectos positivos.

práctica 6

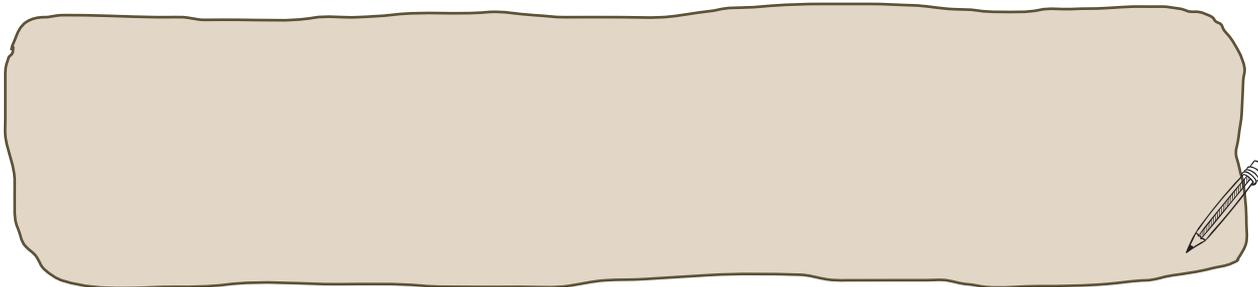


¡organiza tu empresa!

Objetivo: Diseñar gráficamente la estructura orgánica de tu empresa, aplicando los conceptos aprendidos en el módulo.

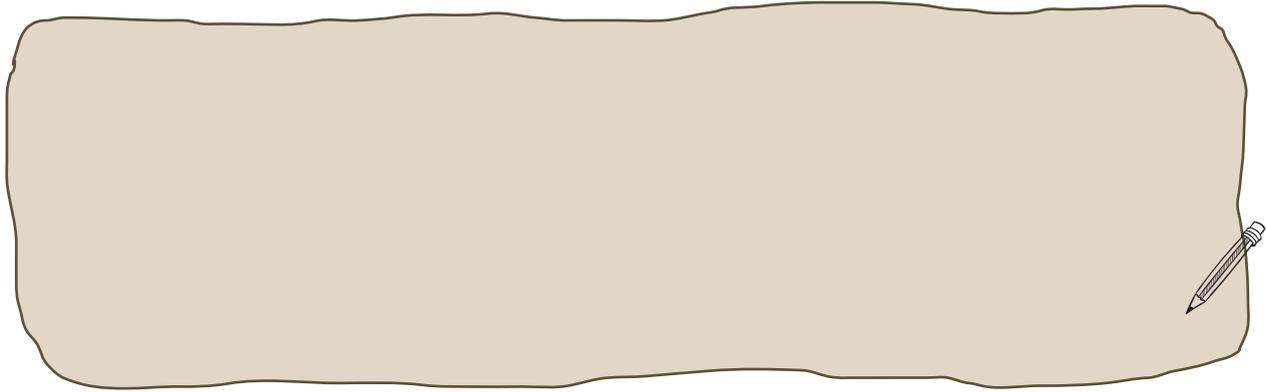
1

Construye el organigrama de tu empresa, teniendo en cuenta las personas que trabajan o trabajarían en ella, identificando los cargos:.



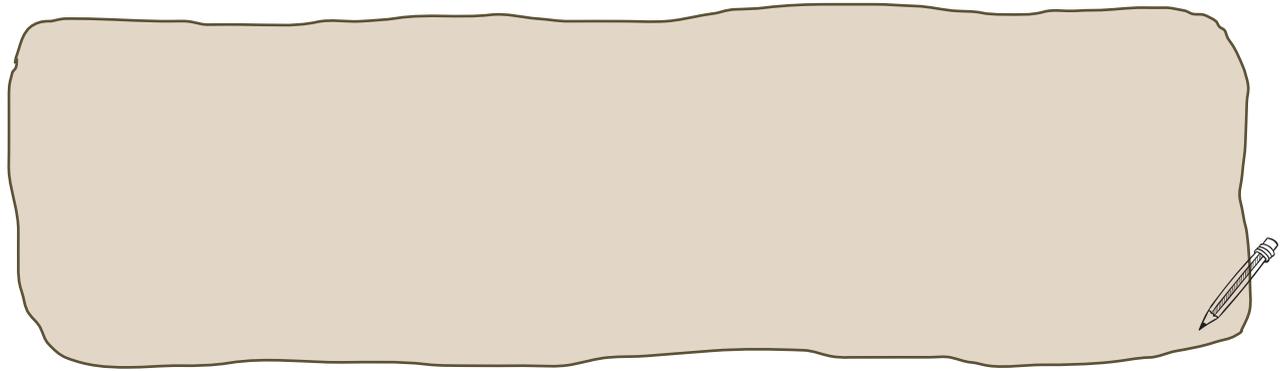
2

Construye la visión de tu empresa, teniendo en cuenta los planes futuros que tengas:



3

Ahora construye la misión, una vez ya tienes definida la visión:



4

Permite revisado el ejercicio, de acuerdo con las explicaciones dadas por el equipo profesional en reintegración.



tema 3. Salud

y seguridad ocupacional

En toda operación empresarial existen riesgos que pueden afectar la salud física y mental de las trabajadoras y los trabajadores, así como el proceso de producción.



¿Cómo hacemos para prevenir, controlar y solucionar todo lo relacionado con la salud y la seguridad ocupacional?

Tener conocimiento y poner en práctica las reglamentaciones y las recomendaciones para el cuidado de la salud y la seguridad ocupacional.

¿Qué es la Salud ocupacional?

Es un conjunto de actividades que buscan promover y mantener el más alto grado posible de bienestar físico, mental y social de las personas que laboran en una empresa.

¿Qué es la seguridad ocupacional?

Es el sistema de normas obligatorias que tienen por objeto la prevención y limitación de riesgos laborales, así como la protección contra accidentes capaces de producir daños a las personas, a los bienes o al medioambiente derivados de la actividad empresarial.

Para reflexionar los riesgos

La reducción de los riesgos laborales automáticamente disminuirá los costos de operación y aumentará las ganancias, al tiempo que evitará sanciones de las autoridades competentes y demandas por daños y perjuicios.

La salud de las trabajadoras y los trabajadores es importante, ya que si se enferman por acciones que pudieron prevenirse, seguramente no podrán trabajar.



A continuación enunciamos algunas acciones y aptitudes que pueden afectar la salud de las trabajadoras y trabajadores:

- ✓ Posición del cuerpo al trabajar.
 - ✓ Inadecuada manipulación de las herramientas de trabajo.
 - ✓ No usar elementos de protección adecuados.
 - ✓ La falta de limpieza, higiene y orden en el puesto de trabajo.
- ✓ Dejar en lugares inseguros los materiales y herramientas de trabajo que pueden causar daño a otras personas.
 - ✓ Instalaciones eléctricas defectuosas.
 - ✓ Uso de herramientas desgastadas o en mal estado.
 - ✓ Uso inadecuado de las escaleras.

Principales **elementos** de salud ocupacional:

- Protección de cabeza: cascos.
- Protección del rostro y ojos: gafas.
- Protección del oído: tapones y cubiertas para amortiguar el sonido.
- Protección de los pies: calzado apropiado para superficies externas, húmedas, nudosas, deslizantes, etc.
- Protección de las manos: guantes para actividades que protejan las manos por contacto con sustancias o herramientas de trabajo.
- Protección de la boca: tapabocas.
- Protección del cuerpo: delantales.

El recurso humano es el más importante de todos los factores productivos.

Señalización de **seguridad**:

Es el conjunto de indicaciones que sirven para advertir a cualquier persona que transita por una vía de comunicación, lugar, pasillo, corredor, oficina, fábrica o edificio y permiten adoptar ciertas conductas para evitar un daño y no correr riesgos.

Las señales de seguridad pueden ser:

- Sonoras
- Visuales
- Táctiles

Las más usadas son las visuales, que incluyen formas, colores, textos y alumbrado, entre otros.





Encuentra en la sopa de letras las siguientes palabras relacionadas con el tema tratado:

A	B	F	N	O	I	C	C	E	T	O	R	P	I
F	D	O	R	T	U	V	A	B	L	C	D	R	S
I	H	M	F	G	N	O	P	S	A	L	U	D	X
T	C	D	I	M	N	I	N	Ñ	R	J	Z	Q	W
S	R	Z	Ñ	N	X	O	Y	Q	P	H	M	U	Z
O	E	A	C	C	I	D	E	N	T	E	S	I	E
D	W	G	B	C	H	S	J	B	S	Z	A	S	M
A	K	H	U	A	B	I	T	V	O	W	O	O	L
E	O	A	P	R	J	Ñ	C	R	G	S	Z	G	K
L	P	I	Ñ	H	I	O	Q	Y	A	W	T	S	A
P	I	J	T	V	B	D	J	P	E	D	V	E	O
M	L	A	N	O	I	C	A	P	A	C	O	I	P
E	E	M	G	H	Z	C	Q	D	R	M	Z	R	U
N	S	D	Ñ	P	E	R	A	I	E	B	X	U	A



ACCION
EMPLEADO
ACCIDENTES
PROTECCIÓN
RIESGOS
SEGURIDAD

ADMINISTRADORA
SALUD
OCUPACIONAL
TRABAJO
REQUISITOS

Una vez finalizada la actividad, comparte con el grupo una explicación o concepto de cada palabra encontrada.

tema 4. Protección ambiental

El lugar donde vivimos, el planeta Tierra, lo comparte la especie humana con plantas y animales, y juntos formamos el medio ambiente. Por ello debemos cuidarlo y protegerlo, ya que si seguimos dañándolo, ese preciado tesoro que asegura nuestra existencia, desaparecerá.

¿Qué es la protección ambiental?



Son las medidas que se toman a nivel público y privado para cuidar nuestro hábitat natural, preservándolo del deterioro y la contaminación.

Como empresarias y empresarios tenemos la obligación de proteger el medioambiente, ya que muchas de las actividades empresariales atentan contra su conservación.



Actividades para **proteger el ambiente**

La cultura de la **prevención** indica que más vale “prevenir que lamentar”; por eso debo realizar pequeñas acciones que eviten los accidentes y pérdidas para la empresa, como:

- Dar un buen tratamiento a las basuras.
- Reducir el consumo de energía, de combustibles y otros contaminantes.
- No desperdiciar el agua.
- Disponer las basuras en un lugar especial.
- Separar los residuos sólidos en: papel, plástico, vidrio, biológicos.
- Reciclar los residuos sólidos.
- Tener cuidado con la manipulación de elementos químicos.
- No arrojar desechos sólidos a las corrientes de agua.
- Desconectar los aparatos eléctricos cuando no estén siendo utilizados.
- Utilizar bombillas de luz blanca ahorradora.
- Reutilizar las hojas de papel.
- Impedir o limitar la tala de árboles
- Sembrar árboles en terrazas y patios.
- Reforestar zonas de bosques con especies nativas.
- Usar avisos, mensajes y publicidad comercial que no generen contaminación visual.
- Controlar los ruidos y olores que generen el proceso productivo, los equipos, herramientas maquinarias de trabajo, conforme a la normatividad vigente.

reusar

reducir

reciclar

rechazar

recuperar

tema 5. Aspectos legales

1. Consideraciones generales!

La decisión de formalizar un emprendimiento empresarial dependerá del nivel de desarrollo y perspectivas de crecimiento.

Ser formal implica tener registros ante entidades competentes, conlleva responsabilidades con la clientela, compromisos con el Estado, beneficios para el crecimiento de la empresa que deben ser conocidos por las personas que crean empresa.

Aquí, algunos aspectos referentes a la formalización:

2. Inscripción en el RUT:

El Registro Único Tributario (RUT) es un sistema administrado por la Dian (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales). Constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes de impuestos. En términos generales, la Dian indica que este mecanismo aplica a todos los colombianos y colombianas, incluyendo a los empresarios y empresarias.

El trámite es gratuito y una vez que la persona se ha inscrito, la Dian le entrega un documento impreso con la información básica del contribuyente, que para el caso de ser empresario o empresaria deberá exhibir en un lugar visible de la empresa.

Inscribirse en el RUT ayuda a tener relaciones comerciales con el Estado y grandes empresas.

3. Inscripción ante la Cámara de Comercio

Es la entidad autorizada a llevar un registro de los comerciantes y los establecimientos de comercio. Beneficios de inscribirse:

- ✓ Tener un nombre propio único y protegido.
- ✓ Acceso a servicios de desarrollo empresarial.

- ✓ Acceso a nuevos mercados.
- ✓ Relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas.
- ✓ Acceso a créditos y otros servicios financieros.
- ✓ Acceso a tecnologías de información y comunicación.
- ✓ Acceso a programas de fomento de la asociatividad empresarial.
- ✓ Participación en eventos académicos sobre temas de formalización, implementación de buenas prácticas y trámites legales.
- ✓ Acompañamiento en la consolidación del plan de empresa.
- ✓ Orientación para la obtención de los beneficios legales y extralegales para la creación de nuevas empresas y puestos de trabajo formales.
- ✓ Formación y capacitación en gestión formal de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).
- ✓ Orientación y acompañamiento en la implementación de nuevas herramientas de gestión de Mipymes.
- ✓ Ruedas de servicios empresariales.

La inscripción por primera vez tiene un costo que depende del valor del patrimonio se registrado ante la entidad y se renueva anualmente durante los tres primeros meses del año; no realizarlo implica multas y sanciones.

Para demostrar que una empresa está inscrita, la Cámara de Comercio entrega un Certificado de Existencia y Representación Legal, en el que están los datos de la empresa, el nombre del representante legal y la actividad empresarial que realiza. Este documento tiene una vigencia de tres meses. Su impresión tiene un costo muy bajo que depende de la ciudad y del número de hojas que se impriman.

4. Resolución de facturación ante la Dian:

La Dian, expide la resolución de facturación que aplica para todas las personas naturales o jurídicas que sean responsables del impuesto sobre las ventas (IVA) en calidad de comerciantes



o cualquier otra ocupación en la cual deban expedir factura o un documento equivalente y deban conservar una copia de cada una de sus transacciones.

La autorización o asignación de numeración de facturación es un trámite que debe hacer toda persona que ejerza actividad comercial, sin importar si es o no contribuyente del impuesto de renta.

Este trámite es gratuito y se realiza de forma personal en las oficinas de la Dian de la ciudad, presentando los siguientes documentos:

Persona natural:

- Cédula de ciudadanía o contraseña certificada.
- Diligenciar el formulario I 302, solicitud de numeración de facturación

Persona Jurídica:

- Cédula de ciudadanía o contraseña certificada del representante legal
- Diligenciar el formulario I 302, solicitud de numeración de facturación
- Documento de autorización al representante legal para hacer el trámite
- Certificado de Cámara de Comercio

Se recomienda a todas las personas emprendedoras no olvidar realizar este trámite. Tener la resolución de facturación de la Dian, le dará a tu negocio mejor estructura, excelente imagen frente a tu clientela y estará bajo los requerimientos legales comerciales que exige la ley colombiana.

5. Certificado de uso de suelo

El certificado de uso suelo es un permiso que se otorga a la persona que lo solicita, para regular la utilización, transformación y ocupación del espacio en estrecha armonía con las políticas de desarrollo económico y social de las localidades, el medioambiente y las tradiciones históricas y culturales.

El permiso para usar el lugar se otorga con base en lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)

Formulario de solicitud de concepto de uso de suelo de la Dian. El formulario incluye los siguientes campos:

- Fecha de diligenciamiento:** Año, Mes, Día.
- Nombre del Establecimiento:** Dirección, Número, Teléfono.
- Nombre del solicitante:** Tipo de solicitud, Primer nombre, Apellido, Teléfono, Correo electrónico.
- MIT:** Teléfono, Correo electrónico.
- Ubicación del terreno:** Mapa que muestra la ubicación del terreno en la intersección de la Avenida Paraná y la Avenida 100, con un punto verde que indica la ubicación del terreno.
- Documentos Anexos:** R.C.T., Carta Catastral, Licencia de construcción, Cert. Libertad y Tránsito, Cámara de Comercio, Otros.
- Actividad principal:** O.T.A.
- Propietario o representante:** C.C. No., Expedido en, Lugar, Teléfono.
- Responsable de la actividad:** C.C. No., Expedido en, Lugar, Teléfono.

El formulario también contiene una declaración de veracidad y una sección de información adicional.

vigente, a solicitud de representantes de establecimientos comerciales, institucionales, residenciales y participantes de nuevos proyectos de arquitectura, ingeniería y en general de construcción.

El trámite es gratuito, se realiza en la Secretaría de Planeación del municipio donde se piensa instalar la empresa. Los requisitos son:

1. Diligenciar formato de solicitud
2. Presentar registro mercantil del negocio otorgado por la Cámara de Comercio
3. Presentar copia de carta catastral



6. Permiso sanitario:

Todo establecimiento de comercio cuyo objeto social sea el expendio de productos alimenticios debe disponer de su respectivo concepto sanitario.

Luego de expedido el Decreto 4444 de 2005, las personas con una unidad productiva, catalogada como microempresa según la ley 590 de 2000, pueden solicitar a la entidad de vigilancia y control sanitaria (en este caso, el Invima) un documento que les permita producir y comercializar alimentos en el territorio nacional. Este documento tiene una vigencia de tres años, no es renovable y tampoco reemplaza un registro sanitario, especialmente en productos para exportación o importados.

Este documento no aplica para microempresas que fabriquen alimentos de alto riesgo en salud pública (productos cárnicos, leche y derivados, productos pesqueros, aceites y grasas, agua envasada, alimentos infantiles, alimentos precocidos, etc.).

Para recibir este permiso sanitario, se debe recibir concepto favorable de funcionamiento del establecimiento, según los requisitos del Decreto 3075 de 1997, por la autoridad sanitaria.

A partir de la vigencia del Decreto 1879 de 2008, el certificado de usos de suelo no es requisito para la apertura de un establecimiento de comercio. Para su funcionamiento se debe cumplir con las normas de uso de suelo.



FORMULARIO ÚNICO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO PARA LA FABRICACIÓN Y VENTA DE ALIMENTOS ELABORADOS POR MICROEMPRESARIOS

INVIIMA

INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIÓN Y CONTROL SANITARIO

INFORMACIÓN GENERAL DEL SOLICITANTE

Nombre completo	Cédula
Dirección	Dirección
Identificación	Dirección
Profesión, ocupación, lugar y apellidos	Código de municipio
Código de municipio	ESTADO
Fecha	ESTADO
Categoría de actividad	

II. DATOS DEL RESPONSABLE DE LA TRANSACCIÓN DE MALLERA DE LA COMERCIALIZACIÓN

Nombre completo	Dirección
Cédula	Dirección

III. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

1. Municipio	Ubicación (Distrito y Ciudad)
2. Calle	
3. Número	

IV. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Nombre del producto	
Descripción	

CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

<input type="checkbox"/> Empleado/a	<input type="checkbox"/> Empleado/a	<input type="checkbox"/> Empleado/a
EXPERIENCIA	EXPERIENCIA	EXPERIENCIA

VERIFICACIÓN

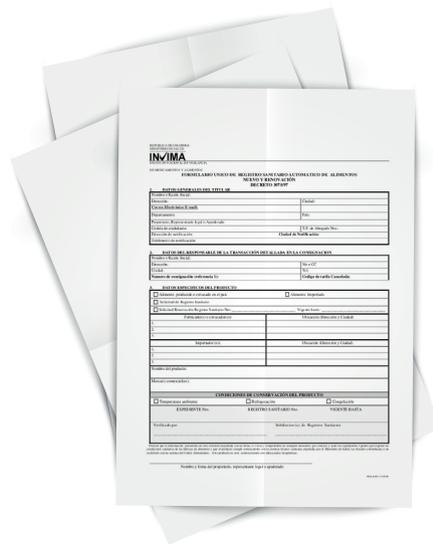
Verificación	Subsistema de Registro Sanitario
--------------	----------------------------------

Fecha y hora del propietario, representante legal o apoderado.

7. Registro sanitario:

Es un documento expedido por la autoridad sanitaria competente en labores de vigilancia y control, el cual permite la fabricación y comercialización de alimentos a nivel regional, nacional e internacional. Este documento es de obligatoria expedición para cualquier fábrica que elabore alimentos bajo una marca. Tiene una vigencia de diez años.

El costo de un registro sanitario depende del tipo de producto. Se requiere la asesoría de profesionales de las ciencias alimentarias para la elaboración de la ficha técnica del producto según sus funcionalidades y propiedades, la cual es obligatoria.



8. Certificación para manipular alimentos:

Este trámite lo deben realizar las personas naturales y jurídicas cuyos establecimientos se destinen al almacenamiento, distribución, preparación o expendio de alimentos y de transporte de éstos, en los que se deberá ofrecer al personal manipulador el curso de manejo higiénico de alimentos con intensidad mínima de seis horas, desde el momento de su contratación.

Toda persona que manipule alimentos para desarrollar sus funciones debe recibir capacitación básica en materia de higiene de los alimentos y cursar otras capacitaciones de acuerdo con la periodicidad establecida por las autoridades sanitarias en las normas legales vigentes.

También se deben practicar exámenes médicos especiales: frotis de garganta con cultivo, KOH de uñas (para detectar hongos), coprocultivo y examen de piel antes de su ingreso al establecimiento de la industria gastronómica y de acuerdo con las normas legales vigentes.

Este certificado se puede obtener de forma gratuita, haciendo un curso en el SENA o en la Secretaría de Salud del municipio. En otras entidades tiene costo.



Para reflexionar

En la ruta de la formalización

Es recomendable, cuando el emprendimiento se encuentra en su inicio, ir conociendo los pasos la formalización. Cuando el emprendimiento comienza a tener un nivel de desarrollo y crecimiento sustentable, es conveniente darles cumplimiento a las exigencias de la ley, de acuerdo con cada tipo de negocio, para efectos de brindar mayor seguridad jurídica a la empresa y consolidar el patrimonio social.



tema 6. Ahorro e inversión

El dinero es fundamental para el funcionamiento de tu empresa, pero para tener éxito es preciso controlar las compras, las ventas, los gastos, la inversión y los ahorros.

El trabajo nos permite convertir nuestros esfuerzos en dinero, por ello la empresa se convierte en el motor para aumentar nuestros ingresos. Parte de esos ingresos deben ser utilizados para ahorrar:

¿Qué es el ahorro?

- Ahorro es evitar gastar todo o parte del ingreso en bienes de consumo o servicios.
- Es lo que sobra de los ingresos después de satisfacer el pago de todos los gastos.
- Es el dinero destinado a necesidades futuras.



Este tema se ha diseñado para orientarle acerca de cómo conocer y controlar con exactitud cuánto dinero ha ingresado, cuánto sale y cómo lo gastas además, cómo sus excedentes pueden traducirse en mayores ganancias y construcción de tus sueños.

Ingreso producto de las ventas	\$ 5.000.000
	Menos:
Gastos por compra de materia prima	1.000.000
Pago de salarios	1.200.000
Pago de servicios públicos	300.000
Pago de arriendo	200.000
Pago de suministros de oficina	100.000
Pago de transporte	80.000
Gastos de reparaciones y mantenimientos	120.000
Reserva para cubrir imprevistos	1.000.000
	Total gastos
	\$4.000.000

Esto quiere decir que después de pagar todos los gastos queda disponible \$1.000.000 para ahorrarlo y comprar algo que hemos deseado.



1. Importancia del ahorro en nuestras vidas:

Ahorrar ahora nos permite establecer una reserva de dinero para usarlo en el futuro. Con ese dinero ahorrado se puede conformar un capital, que por pequeño que sea, cubrirá compromisos futuros como, por ejemplo:

- ✓ La educación de hijas e hijos
- ✓ Tomar unas vacaciones y viajar con la familia
- ✓ Comprar una casa
- ✓ Para la jubilación
- ✓ Solventar emergencias médicas o de otro tipo
- ✓ Pagar las cuentas pendientes
- ✓ Establecer algún tipo de negocio

2. ¿Por qué ahorrar?:

La gente ahorra por diferentes razones:

- ✓ Políticas
- ✓ Económicas
- ✓ Culturales
- ✓ Sociales

La capacidad de ahorro de cada persona depende de:

- ✓ Sus ingresos
- ✓ Sus hábitos de consumo
- ✓ Sus obligaciones socioculturales

3. Vale la pena ahorrar:

El ahorro es una elección que te puede dar muchas ventajas. A veces se hace sin haberlo planeado, y cuando esto sucede, generalmente incurrimos en varios errores:

- ✓ Pensamos que debemos guardar lo que nos sobre, pero si no lo planeamos, difícilmente nos queda dinero en el bolsillo al fin de la semana o del mes.
- ✓ No planeamos el ahorro porque pensamos solamente en lo inmediato. Se piensa: ¿De qué sirve ahorrar \$2.000 a la semana si con eso no puedo comprar lo que deseo? Mejor me los gasto. Y, ¿sabes qué...? ¡No ahorran nunca!



- ✓ Pero si ahorraran, supongamos una pequeña cantidad a la semana, en un cierto tiempo tendrían una cantidad más importante. Quizá la primera pregunta que te hagas es: ¿para qué ahorrar?

4. Pensando en invertir:

Empezar a ahorrar o empezar a invertir; varía de acuerdo con las necesidades y los objetivos particulares; aunque siempre se deberán buscar opciones de inversión que permitan obtener ganancias por ello.

¿Qué es invertir?

Es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

¿Qué es la inversión **financiera**?

Es poner a trabajar nuestro dinero a nuestro favor, obteniendo más dinero a través de intereses o ganancias.

Las pirámides no son una inversión y muchas veces pueden prestarse para el lavado de dinero con las consecuencias que ello acarrea para las personas en la ruta de reintegración.

Se puede **invertir dinero al:**

- Adquirir algún tipo de instrumento financiero, como acciones en otras empresas, que te darán parte de sus ganancias obtenidas con tu dinero.
- Comprar propiedades, como una casa o terreno, ya que por lo general el valor de las propiedades aumenta con el paso del tiempo.
- Abrir un pequeño negocio propio, que requiere planificarlo y administrarlo bien.
- Comprar animales de granja que nos permitan el consumo de sus productos, además de su comercialización para obtener un dinero adicional.

5. El ahorro y la inversión:

Ahorrar e invertir son las dos claves para su futura seguridad financiera. Anteriormente, las personas trabajaban duramente durante más de 40 años, ahorraban un poco, y a los 65 años se retiraban tranquilamente con sus ahorros o quizá con una pensión. Pero eso quedó en el pasado.

Ahorrar e invertir a la vez te protegerán de los problemas inesperados. Te ayudarán si alguna vez te enfrentas a los resultados económicos, un accidente o cualquier otra novedad. Podrás realizar también aquellos sueños, como un viaje en familia. En una palabra, ahorrar e invertir te ofrece más opciones de un futuro pleno de felicidad.

¡Para ahorrar necesitas aprovechar al máximo los recursos!

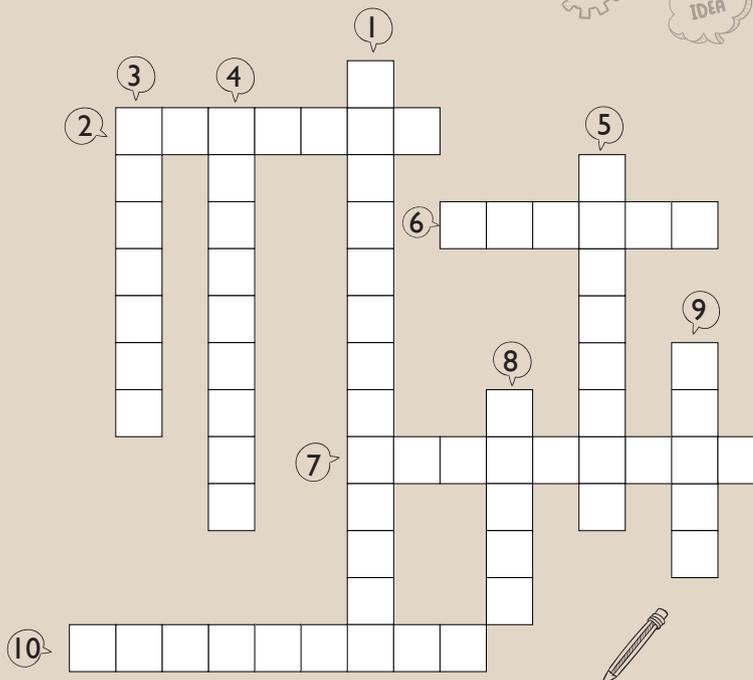
¿Qué se requiere para ahorrar?

- Disciplina para guardar tus recursos y utilizarlos en el futuro, en lugar de utilizarlos inmediatamente.
- Constancia para ahorrar permanentemente y no ceder a tentaciones.
- Planificación para el futuro a fin de afrontar posibles riesgos y urgencias, que te preparan para enfrentar acontecimientos y gastos que van a llegar o para comenzar un nuevo proyecto personal.

práctica 8



1. Relación entre cantidad de bienes y servicios producidos y cantidad de recursos utilizados
2. Sinónimo de fiado (invertido)
3. Entrada de dinero (invertido)
4. Colocar dinero en un sitio para obtener una ganancia
5. Legado que una persona deja a sus familiares
6. Medio de pago y compra
7. Actividad para descansar y disfrutar
8. Salida de dinero
9. Entrega de un artículo a una persona a cambio de dinero
10. Persona que no se gasta todo lo que se gana



tema 7. Presupuesto familiar

En este tema nos proponemos que reflexiones sobre tu experiencia financiera personal y conozcas la importancia de utilizar adecuadamente algunas herramientas financieras para planear, manejar y controlar tus finanzas personales y familiares.

En la sociedad actual es imprescindible contar con dinero que nos permita comprar los bienes y servicios para satisfacer nuestras necesidades individuales y familiares. Sin embargo, el uso que le damos al dinero no siempre es el adecuado y generalmente terminamos sin recursos para ahorrar o para terminar de cubrir los gastos.

Para estar en condiciones de afrontar situaciones no previstas, es muy importante planear y controlar tus ingresos y gastos; es decir, identificar cuánto tienes, definir en qué y de qué manera vas a utilizar tu dinero para cubrir las necesidades de tu familia y las tuyas, y ahorrar una parte para cumplir tus metas y asegurar tu futuro.

I. Gastar sabiamente

Es importante gastar sabiamente y aprender a elaborar tu lista de compras y a seleccionar los productos y servicios adecuadamente.

Ahora que ya analizaste cuánto dinero tienes y cómo lo estás gastando, puedes hacer cambios para gastar sabiamente, es decir, tener un consumo inteligente.

Es importante que tú y tu familia revisen los gastos que están haciendo para reducir los que no sean necesarios, sobre todo cuando están tratando de disponer de dinero para ahorrar y lograr su meta en el futuro.

Es necesario que realicen periódicamente su balance de ingresos y gastos, por ejemplo, cada mes, antes de hacer su presupuesto para el mes siguiente, con el fin de hacer los ajustes necesarios.

Para reflexionar Estudio de caso: Manuel

Manuel cuenta con un trabajo que le da un ingreso estable y suficiente para cubrir los gastos de su familia y algunos gastos extras. Sin embargo, el año pasado tuvo que enfrentar un problema, Pepe, el papá de Manuel, se enfermó. En la institución de salud le solicitaron comprar unos medicamentos que el plan de salud no cubría, y como no tenía para comprarlas, tuvo que vender su televisor. Esto le sucedió porque él nunca pensó que iba a necesitar dinero adicional para cubrir una emergencia como los gastos médicos adicionales de la enfermedad de su papá. Nunca pensó en ahorrar, pero sí se le presentó la calamidad.

**A mí no me puede pasar...
¡hasta que me pasa!**





2. Compre ahora... pague después:

La compra de bienes y servicios la hacemos básicamente de dos formas: en efectivo o a crédito. Podemos obtener el crédito con un particular o con una institución.



¡En ocasiones, un crédito puede resolver una situación!

La mayoría de las veces, las personas buscamos distintas maneras para resolver las dificultades a las que nos enfrentamos. A veces solicitamos la ayuda de familiares o amistades; en ocasiones en la tienda nos fía el mandado, o solicitamos un préstamo a una institución para solventar nuestros gastos e ir pagando poco a poco la deuda que adquirimos.

El crédito se basa en la confianza del acreedor o acreedora e involucra una promesa de pago por el deudor o deudora. Veamos quién es cada uno de ellos.



El acreedor o acreedora: es quien presta, puede ser una persona, banco, tienda o compañía.



El deudor o deudora: es la persona a quien le prestan, hace una promesa de pago, es decir, se compromete a pagar lo que debe y, en la mayoría de las ocasiones, una cantidad adicional llamada interés.



En la actualidad existen una clase de prestamistas, conocidos como “agiotistas”, “goteros” o “paga diarios”, quienes prestan sumas pequeñas de dinero y manejan plazos inferiores a un año. Los intereses van desde el 5% hasta el 20%, y mientras más rápido se pague, menor es el interés. Sin embargo, en algunos casos esos intereses pueden llegar a ser hasta del 200%. Este tipo de préstamos se consideran ilegales y su uso, puede poner en riesgo la estabilidad financiera de la empresa.



Acreeedores y deudores

Analiza los siguientes ejemplos y anota quién es el acreedor y quién el deudor en cada uno de ellos:

Don José salió temprano a dejar a los niños a la escuela. De regreso pasó a la tienda de abarrotes a comprar algunas cosas. Como es fin de quincena ya no tiene efectivo, pero doña Isabel, la dueña de la tienda, que ya lo conoce, le fió la compra, pues sabe que se la va a pagar pronto.

deudor:

acreedor:

El hijo de Juan

se cayó y se rompió un brazo. Juan le pidió dinero a su cuñada Laura para llevarlo al hospital y pagar las medicinas. Luego le irá pagando con lo que obtenga de vender los muebles que fabrica.

deudor:

acreedor:

Conclusión: Es fundamental saber que no es lo mismo solicitar un crédito de emergencia para resolver una situación, que solicitar una crédito como una herramienta para alcanzar una meta familiar o personal.

3. El crédito financiero:

Si vas a tener mayores ingresos al lograr tu meta, por ejemplo, poner un negocio propio, la ganancia que te dé, descontando los gastos para operarlo, debe ser suficiente para pagar lo que te presten más los intereses que te van a cobrar.

Para obtener un crédito en una institución bancaria, requieres tener una garantía, como es una propiedad (casa o terreno), y también pueden pedirte un aval, es decir, una persona que responda en caso de que tú no puedas seguir pagando.

Busca las mejores opciones de crédito, es decir, los intereses y las condiciones para que te den el crédito, ya que pueden variar según el lugar o institución. Investiga también en las instituciones públicas de financiamiento y los programas de apoyo a las microempresas (Pymes).

Si tu meta financiera es adquirir algo que no te va a dar mayores recursos, no solicites un crédito, a menos que tengas la seguridad de que tendrás ingresos adicionales para pagar lo que te prestaron más los intereses.

El crédito a través de tarjetas, ya sean bancarias o de supermercados, puedes usarlo para hacer pagos que puedes liquidar a la fecha de vencimiento mensual, pues de lo contrario, tendrás que pagar intereses, que se irán incrementando, y puede ser que en un momento dado ya no puedas pagarlos porque sean demasiado altos.

la inversión que realices en tu familia y en ti, como aprender a desarrollar un oficio, terminar los estudios, mantener la salud, etc., está vinculada al logro de tus metas financieras y, finalmente, a tu objetivo de vida y al bienestar familiar y comunitario.

Ten presente que podrás combinar diferentes opciones, que seleccionarás dependiendo de que cuentes o no con un dinero ahorrado.

La mejor opción es la que se adapta a tus posibilidades y recursos.

4. El plan financiero familiar:



¿Qué es planear?

Es trazar un proyecto para lograr metas concretas a corto, mediano o largo plazo.

Para que este proceso sea efectivo, es necesario realizar primero un diagnóstico de las necesidades y objetivos que deseas alcanzar.

Diagnóstico del plan familiar	Metas		
	Meta 1	Meta 2	Meta 3
Tiempo para alcanzarlas (corto, mediano o largo plazo)			
¿Cuánto costarían?			
¿Cómo las realizarías?			

5. Cómo hacer el presupuesto familiar:

El presupuesto familiar es el que se hace a partir de los ingresos de todas las personas que componen un hogar. Se compone de ingresos y egresos:

- Ingresos; el dinero que reciben los integrantes de la familia cada mes, ya sea de un trabajo fijo o temporal.
- Egresos; lo que se gasta en el hogar para atender tus necesidades y deseos. Llenar este otro cuadro te va a permitir detectar las fugas de dinero o aspectos de tu interés que no has podido atender.

Para hacer este **ejercicio**, es necesario que sigas los siguientes **pasos**:

1

Registra todos los ingresos de los miembros de la familia.

2

Haz una lista de todos los gastos fijos del hogar, desde los más grandes hasta los más pequeños.

3

A esta lista le debes colocar orden de prioridad.

4

Resta del total de ingresos, el valor de los gastos.

5

El resultado será el dinero disponible del hogar.

6

Haz además una relación de los gastos ocasionales, que no se dan todos los meses, como recreación, paseos, enfermedades, calamidades, etc.



El presupuesto familiar no puede basarse en ingresos provenientes de hijas e hijos o cualquier menor de edad que trabaje en condiciones no autorizadas.



Financieramente, la familia funciona como una empresa. Así como en una empresa se reconoce el trabajo de todas las personas que laboran en ella, lo mismo hay que hacer en nuestras familias con el trabajo doméstico y las labores de cuidado y crianza, realizado principalmente por mujeres. Por eso debemos considerar que ese es un aporte importante que debe ser cuantificado.

En el presupuesto familiar es importante contabilizar las necesidades de todas las personas que integran el núcleo familiar. Si solo una persona obtiene ingresos fuera del hogar debe considerar que no le corresponden exclusivamente a ella sino que son los ingresos de toda la familia.

6. El mapa de sueños:

Es un cuadro que confeccionamos con fotografías que representan nuestros sueños. Puede ser tan extenso o tan corto como queramos. Puede hacerse en formato electrónico o de forma manual, imprimiendo unas fotos y pegándolas sobre una cartulina.

El mapa de los sueños es algo que todas las personas deberíamos hacer en algún momento de nuestra vida. Es una herramienta potente para conseguir nuestros sueños.

Mi Mapa de Sueños:

En lo familiar, te recomendamos que construyas un “mapa de sueños”. Debe contener todo lo que te gustaría vivir en esta vida.

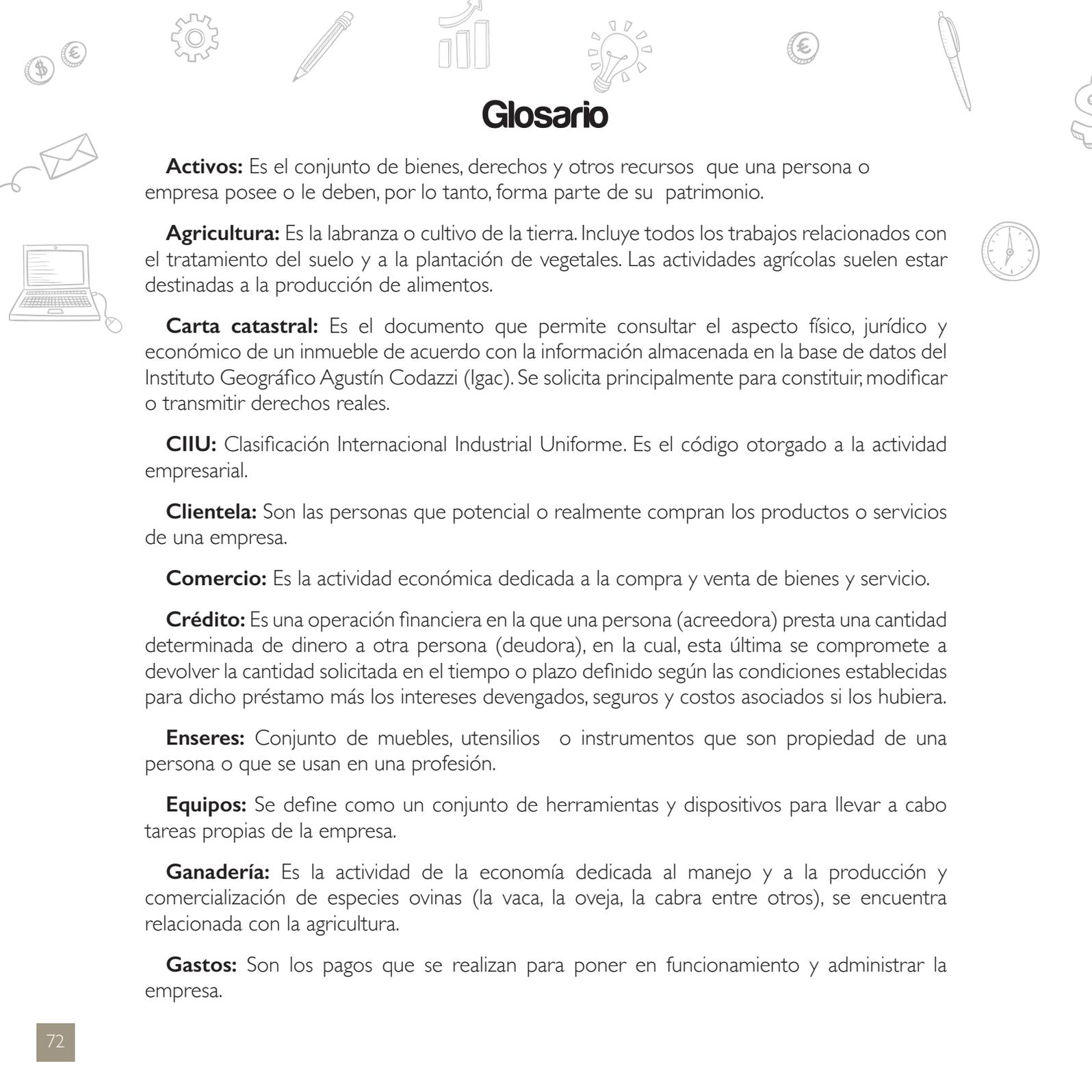




Construye tu presupuesto familiar

Ingresos del hogar (mensuales)	Valor
Jefatura compartida del hogar	
Hijos e hijas mayores de edad	
Otros integrantes mayores de edad	
TOTAL INGRESOS	

Gastos del hogar (mensuales)	Valor
Comida	
Vivienda (cuota arriendo, cuota del préstamo)	
Servicio de energía	
Servicio de agua	
Servicio de gas	
Servicio de internet (cuota mensual o recarga de paquetes)	
Servicio de TV por cable (cuota mensual o recarga)	
Gastos de colegio (pensión, meriendas, útiles)	
Transporte	
Ropa y calzado	
Recreación	
Salud (medicinas, cuotas a la EPS)	
Peluquería (arreglo de cabello y uñas)	
Celular (cuota mensual o recarga de minutos)	
Productos de aseo personal y del hogar	
Cuotas de créditos financieros	
Otros gastos	
TOTAL GASTOS	



Glosario

Activos: Es el conjunto de bienes, derechos y otros recursos que una persona o empresa posee o le deben, por lo tanto, forma parte de su patrimonio.

Agricultura: Es la labranza o cultivo de la tierra. Incluye todos los trabajos relacionados con el tratamiento del suelo y a la plantación de vegetales. Las actividades agrícolas suelen estar destinadas a la producción de alimentos.

Carta catastral: Es el documento que permite consultar el aspecto físico, jurídico y económico de un inmueble de acuerdo con la información almacenada en la base de datos del Instituto Geográfico Agustín Codazzi (Igac). Se solicita principalmente para constituir, modificar o transmitir derechos reales.

CIU: Clasificación Internacional Industrial Uniforme. Es el código otorgado a la actividad empresarial.

Cientela: Son las personas que potencial o realmente compran los productos o servicios de una empresa.

Comercio: Es la actividad económica dedicada a la compra y venta de bienes y servicio.

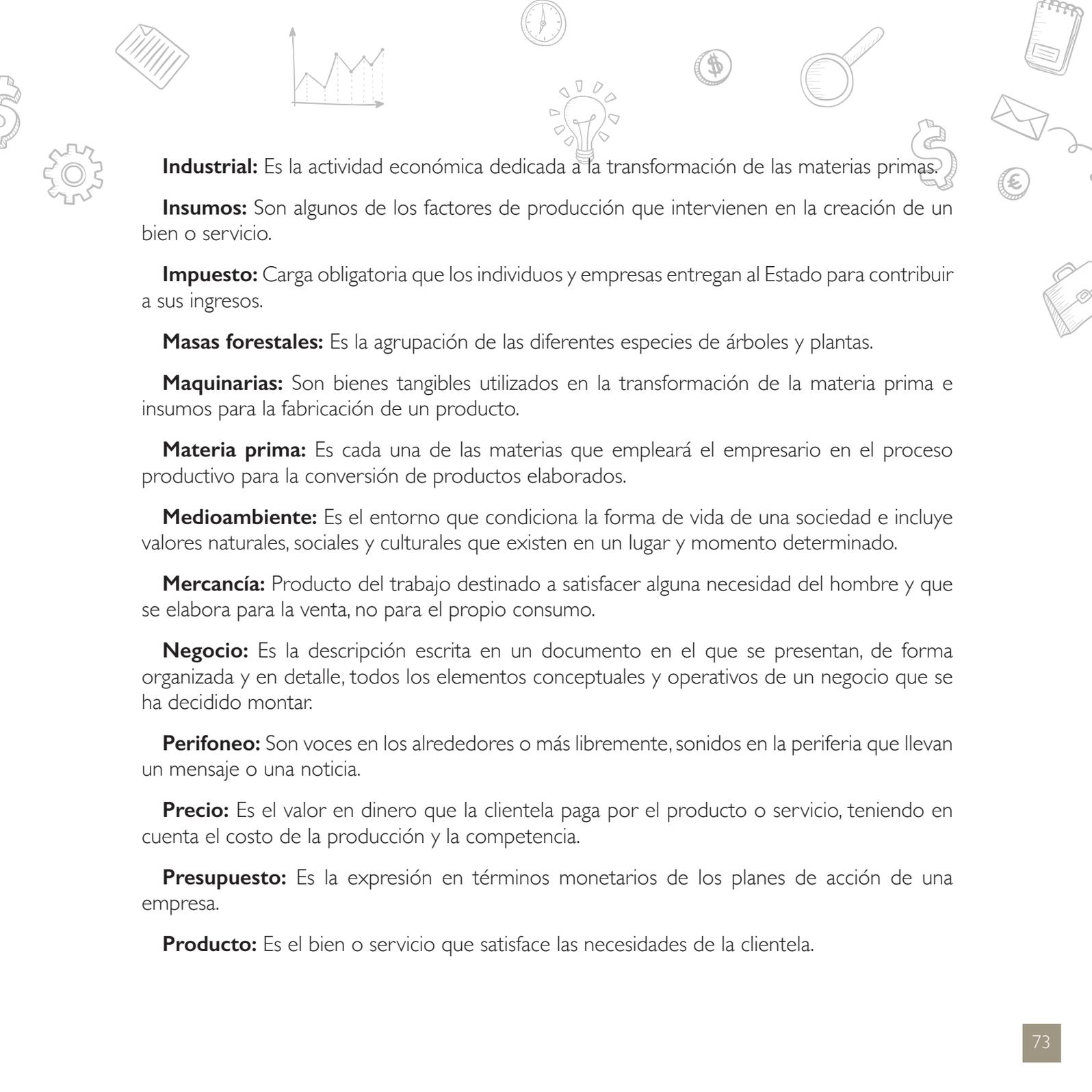
Crédito: Es una operación financiera en la que una persona (acreedora) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudora), en la cual, esta última se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Enseres: Conjunto de muebles, utensilios o instrumentos que son propiedad de una persona o que se usan en una profesión.

Equipos: Se define como un conjunto de herramientas y dispositivos para llevar a cabo tareas propias de la empresa.

Ganadería: Es la actividad de la economía dedicada al manejo y a la producción y comercialización de especies ovinas (la vaca, la oveja, la cabra entre otros), se encuentra relacionada con la agricultura.

Gastos: Son los pagos que se realizan para poner en funcionamiento y administrar la empresa.



Industrial: Es la actividad económica dedicada a la transformación de las materias primas.

Insumos: Son algunos de los factores de producción que intervienen en la creación de un bien o servicio.

Impuesto: Carga obligatoria que los individuos y empresas entregan al Estado para contribuir a sus ingresos.

Masas forestales: Es la agrupación de las diferentes especies de árboles y plantas.

Maquinarias: Son bienes tangibles utilizados en la transformación de la materia prima e insumos para la fabricación de un producto.

Materia prima: Es cada una de las materias que empleará el empresario en el proceso productivo para la conversión de productos elaborados.

Medioambiente: Es el entorno que condiciona la forma de vida de una sociedad e incluye valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y momento determinado.

Mercancía: Producto del trabajo destinado a satisfacer alguna necesidad del hombre y que se elabora para la venta, no para el propio consumo.

Negocio: Es la descripción escrita en un documento en el que se presentan, de forma organizada y en detalle, todos los elementos conceptuales y operativos de un negocio que se ha decidido montar.

Perifoneo: Son voces en los alrededores o más libremente, sonidos en la periferia que llevan un mensaje o una noticia.

Precio: Es el valor en dinero que la clientela paga por el producto o servicio, teniendo en cuenta el costo de la producción y la competencia.

Presupuesto: Es la expresión en términos monetarios de los planes de acción de una empresa.

Producto: Es el bien o servicio que satisface las necesidades de la clientela.



Promoción: Es la forma de dar a conocer a la clientela las diferentes estrategias para la comercialización de los productos y servicios. Se puede hacer a través de la venta o mediante la exhibición de los productos.



Publicidad: Son las herramientas encargadas de difundir o informar al público sobre un bien o servicio de una empresa a través de los diferentes medios de comunicación.

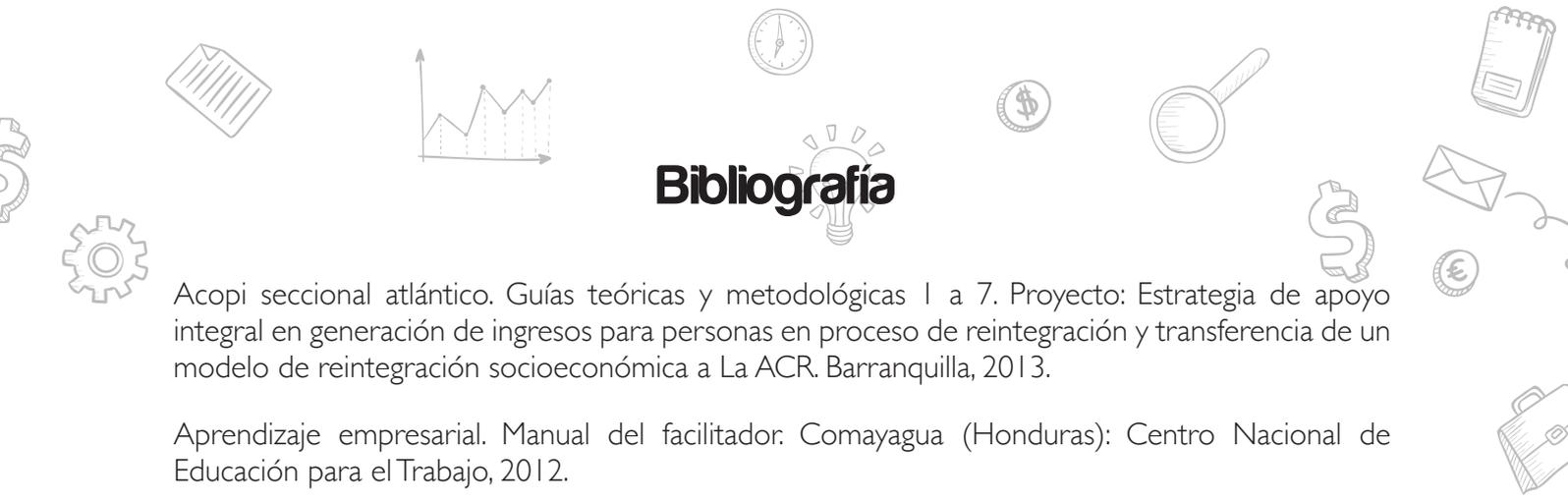
Recursos: Es una fuente o suministro del cual se produce un beneficio. En las empresas lo conforman conjunto de elementos que hace parte de la empresa, tales como técnicos, humanos, financieros, etc.

Silvicultura: Consiste en el cultivo y cuidado de bosques y montes, para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios.

Unidad de Medida: Es una cantidad estandarizada de una determinada magnitud física, definida y adoptada por convención o por ley. El Sistema Internacional de Unidades es la forma actual del Sistema Métrico Decimal y establece las siete magnitudes fundamentales. Para este caso los tres patrones usuales son:

1. Segundo (tiempo)
2. Metro (longitud)
3. Kilogramo (masa)

Para la combinación de diferentes magnitudes, se recomienda utilizar la unidad de medida global.



Bibliografía

Acopi seccional atlántico. Guías teóricas y metodológicas 1 a 7. Proyecto: Estrategia de apoyo integral en generación de ingresos para personas en proceso de reintegración y transferencia de un modelo de reintegración socioeconómica a La ACR. Barranquilla, 2013.

Aprendizaje empresarial. Manual del facilitador. Comayagua (Honduras): Centro Nacional de Educación para el Trabajo, 2012.

Candelo R., Carmen, Ortiz R., Gracia Ana y UNGER, Bárbara. Hacer Talleres: Una guía práctica para capacitadores. En: www.panda.org/downloads/wwf_hacer_talleres.pdf.

Certificado uso del suelo. En: <http://www.barranquilla.gov.co/portafolio-atencion-al-ciudadano/295-planeacion/253-concepto-de-uso-del-suelo>

Código CIIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme. En: www.dane.gov.

Costos y gastos. Estructura de una Pyme: Serie Proyecto Empresarial. N.d.

Diccionario de economía y finanzas. En: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dic-cs.htm>

El plan de negocios. Anónimo, 2009.

Escobar Barreto, Juan Carlos. Cartilla: ¿Cómo realizar ventas de acuerdo al tipo de negocios?. Bogotá: Cámara de Comercio, 2008.

Fundación Carvajal. Principios generales de administración: capacitación en el área administrativa, n.d.

Fundación Panamericana para el Desarrollo (Fupad). Colombia. Creando Empresa... Generando Ingresos: Un camino hacia la prosperidad. DPS Colombia. Bogotá, 2012.

Fupad Colombia. Guía para el asesor empresarial. Ruta de ingresos y empresarismo del Departamento de la Prosperidad Social. Bogotá, 2012.

Gestión empresarial con enfoque de género: Proyecto de desarrollo de competencias. San José, Costa Rica, n.d.

Guía didáctica para la Educación en Solidaridad. Barcelona: Educación Sin Fronteras, 2013. En: www.educacionsinfronteras.org.

Manipulación de alimentos: Trámites para obtener el certificado. En: <http://www.manipulaciondealimentoscolombia.com/normatividad>

Mejía Pascuales, Armando. Ideas de negocios y estructuración de planes de negocios. Barranquilla: SENA, 2009.

Mentalidad empresarial: ideas de negocios. Anónimo, 2005.

Mercado Barreto, Aída Regina. Guía para la administración y manejo contable de proyectos. Barranquilla, 2010.

Mercado Barreto, Aída Regina. Guía para Jóvenes: Cartilla para el emprendimiento. Barranquilla, 2013.

Mercado Barreto, Aída Regina. Módulos de formación: guías para el empresario: ahorro, inversiones, destino de mis ganancias, flujo de caja, planificación del trabajo, salud ocupacional y seguridad industrial, liderazgo empresarial y mentalidad empresarial. Barranquilla, 2010.

Registro sanitario. Expedición del registro sanitario de alimentos en Colombia. En: www.comunidadseiton.org/blog/2012/07/registrosanitarioalimentos

Resolución facturación. En: www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes4.html

Salcedo Villamizar, Remberto. Plan de negocios: instrucciones para Fondo Emprender. Barranquilla: Sena, 2010.

Talero, Emperatriz. Conceptos esenciales en el perfil empresarial. Sena. Dirección de Formación Profesional. 2010.