

BBVA

Escuela para el
emprendimiento BBVA

SESIÓN 4



Emprendimiento y finanzas personales
Segundo año

adelante.





BBVA

Emprendimiento y finanzas personales

Cartilla digital

Segundo año

adelante.

EVALUAR

COMERCIALIZAR

ADMINISTRAR

PRODUCIR



Pilar Sanabria Barragán
Dirección general

Juan Ramón González Rubio
Dirección pedagógica y autoría

Jorge Luis García G.
Dirección didáctica

Sandra Barragán P.
Asesora de proyecto

Diana Álvarez Alfonso
Asesora Pedagógica

Alba L. Suárez M.
Corrección de estilo

Adriana Lucia Guerrero M.
Diseño y diagramación

ISBN: 978-958-57777-6-7

Fundación Cultura Digital - Árbol del dinero
Impreso por: Cultura Digital
Bogotá-Colombia

Todos los derechos reservados

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo, ni en parte, ni registrada en, o transmitida, por un sistema de recuperación de información en ninguna forma, ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, digital, o cualquier otro, sin el permiso previo escrito de la Fundación.

Material adaptado para uso exclusivo de BBVA Colombia.
Responsabilidad Corporativa-Programa Escuela para el Emprendimiento BBVA.

Escuela para el emprendimiento BBVA, de la mano con tu futuro

BBVA Colombia, en los últimos años ha venido implementando su Plan de Responsabilidad Corporativa, que busca apoyar iniciativas enfocadas en educación, deporte y cultura y que ha permitido que miles de personas, especialmente niñas, niños y jóvenes se beneficien con educación de calidad, útiles escolares y sobre todo con posibilidades de poder cumplir los sueños de tener un mejor futuro.

Nuestro programa, Escuela para el emprendimiento BBVA que ahora llega a su segundo nivel y cuya cartilla tienes en tus manos, avanza en todo el país llegando a más ciudades y regiones, permitiendo que todos se beneficien de las posibilidades que esta iniciativa trae consigo y que ya ha comenzado a dar frutos luego de su primer año de implementación, a través del surgimiento de proyectos que seguramente cada día se irán estructurando mucho más.

Consideramos el desarrollo social como uno de los caminos para formar una sociedad igualitaria en oportunidades de formación y creación de riqueza. Creemos que facilitar el acceso a una mejor formación en igualdad de condiciones y poner al alcance de todos una educación de calidad es una obligación de las empresas y es allí en donde precisamente está nuestra razón de ser.

Te invitamos a que continúes haciendo parte de nuestros proyectos y que esta Escuela de la que ya haces parte, se consolide como el camino por el que puedas acceder a un mejor futuro, para ti y tu familia.

adelante.



Necesitas saber...



Documentos contables

Para llevar el control administrativo y contable de todas las actividades de un negocio se usan documentos que den cuenta de todas las operaciones y movimiento de dinero, a estos se les denomina documentos contables. Según el destino de cada documento, se pueden clasificar en documentos contables internos y externos.

Los documentos internos son aquellos que se emiten por la empresa y tienen como destino a personas dentro de la organización o fuera de ella; los documentos externos son los documentos que emiten otras personas o empresas para la organización. Algunos de los documentos más frecuentes son:



Facturas

Siempre que compras o vendes algún producto o servicio debe quedar un documento o comprobante de que esa transacción se hizo, a este documento se le conoce como factura. En ella se incluyen los datos del cliente, del vendedor, el valor de la transacción, la cantidad comprada y los impuestos que se han de pagar por ella. **Es indispensable conservar todas las facturas, tanto de las compras como de las ventas, no sólo para llevar el control económico y financiero de la empresa sino para balancear presupuestos y hacer declaraciones de impuestos.**

Factura de venta

Ciudad: *Girardot*
Fecha: *18/06/2014*

NOMBRE DE LA EMPRESA: Asesorías académicas 10

DIRECCIÓN: Cl/3 No. 7-11 10 TELÉFONO: 2536565

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

NOMBRE DEL CLIENTE: Sebastián Ascencio

IDENTIFICACIÓN: 1.914.998.554 DIRECCIÓN: Cl/12 No. 14-16

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
4	<i>Asesorías académicas en inglés</i>	\$22.500	\$90.000
2	<i>Asesorías para preparación de evaluaciones</i>	\$25.500	\$102.000
<p><i>El IVA suele ser del 16% para la mayoría de productos que se venden en el mercado, aunque hay algunos que tienen una tarifa diferente e incluso hay productos que están exentos del impuesto.</i></p> <p><i>Recuerda que una vez que formalices una empresa, deberás cobrar el impuesto del IVA según el producto o servicio que comercialices.</i></p>		Subtotal	\$ 165.517
		IVA	\$ 26.483
		TOTAL	\$ 192.000

FIRMA

Sebastián Ascencio



Recibos de caja

Algunas ventas de un negocio se hacen por medio de transferencias bancarias o cheques y otras se hacen en efectivo. Para dejar soporte de estos últimos se utilizan los recibos de caja, que son el soporte que le queda a la empresa de la compra que ha hecho en efectivo el cliente, así, cada vez que se hace una venta el cliente se queda con la factura y la empresa con un recibo de caja para llevar el control de sus ingresos con mayor facilidad.

Recibo de caja				
Ciudad: <i>Girardot</i>	Día <i>7</i>	Mes <i>06</i>	Año <i>2014</i>	No. <i>08</i>
Pagado a: <i>Asesorías académicas 10</i>			\$22.500	
Concepto				
<i>Una asesoría académica de matemáticas</i>				
Valor (en letras): <i>Veintidos mil quinientos pesos</i>				
Firma de Recibido: <i>Andrés Mosquera</i>				
C.C. <input checked="" type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> No. <i>905.885.354</i>				

de caja

Un tipo especial de recibos, son los recibos de caja menor, que son soportes de los gastos pequeños en efectivo que hace la empresa, como los transportes, papelería, gastos extra, etc.

Estos documentos son indispensables para tener un registro cuidadoso y detallado de los gastos de la empresa.

Recibo de caja menor				
Ciudad: <i>Girardot</i>	Día <i>18</i>	Mes <i>06</i>	Año <i>2014</i>	No. <i>08</i>
Pagado a: <i>Alfredo Iriarte</i>			\$10.000	
Concepto				
<i>5 refrigerios</i>				
Valor (en letras): <i>10 mil pesos</i>				
Firma de Recibido: <i>[Firma]</i>				
C.C. <input checked="" type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> No. <i>1.946.806</i>				

Asume las actitudes para...



Ser buen ahorrador

Recuerda que el ahorro puede asumirse con diferentes actitudes asociadas a factores como las experiencias tanto positivas como negativas que se haya tenido con el gasto o el mismo ahorro, con la cultura del ahorro en el hogar e incluso con la personalidad de cada uno.

Las actitudes deseables para el ahorro son:

Previsión



Las personas caracterizadas por esta actitud nunca gastan más de lo que tienen y son muy cautos frente al endeudamiento, esto les permite tener tranquilidad financiera y proyectar metas asociadas al ahorro ya que siempre reservan una parte de su ingreso para hacerlo.

Disciplina



Además de una actitud debe convertirse en un hábito cuando de ahorro se trata, para ser un buen ahorrador es necesario ser constante, es decir un buen ahorrador no es aquel que un mes si ahorra pero a los dos siguientes no porque surgieron gastos imprevistos en los que gasta su dinero.

Proyectividad



Quien tiene esta actitud siempre trabaja para hacer que sus metas se cumplan, tiene claro lo que desea alcanzar y lo que debe hacer para lograrlo en consecuencia puede ver en el ahorro una oportunidad para hacer sus sueños realidad.

Previsión: una persona caracterizada por esta actitud es desconfiada, cree que lo mejor es gastar todo lo que se recibe y no reservar nada para el futuro, generalmente son personas sin una mayor proyección y que ven en las entidades financieras un riesgo.

Procastinación: una persona con esta actitud siempre está postergando todo, le sobran las excusas para no hacer las cosas en su momento, siempre dirán “este mes no ahorro, lo haré el siguiente” pero el mes siguiente tampoco lo hará.

Compulsividad: este tipo de personas pueden ser conocidas también como despilfarradoras, son aquellas que compran cosas sin necesitarlas, así eso implique endeudarse más de lo que pueden pagar, se dejan llevar fácilmente por sus deseos y actúan sin medir las consecuencias financieras que esto conlleva.

El negocio de Natalia y Sebastián



Natalia



Sebastián

Según la evaluación que Natalia y Sebastián hicieron de su negocio de producción de canecas con materiales reciclables, uno de los principales aspectos a mejorar era el valor agregado del producto.

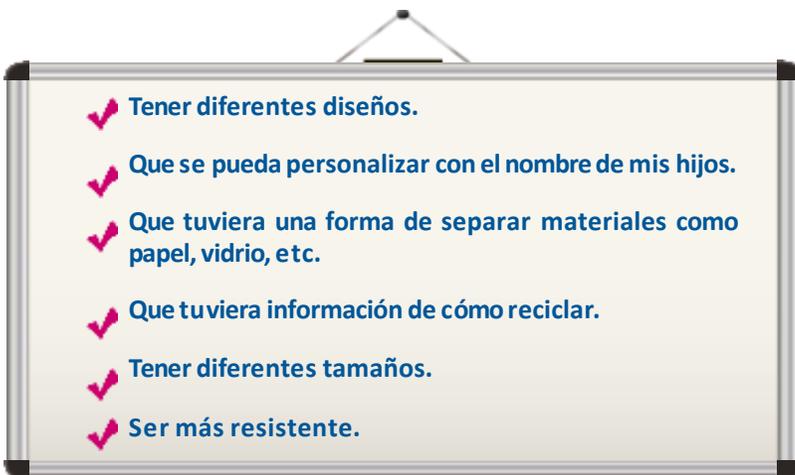
Aunque las canecas ofrecen una buena opción para aquellos que quieren un estilo y una alternativa diferente, algunos clientes no perciben que se les ofrezca un alto valor diferenciado.

Lo primero que hicieron para determinar si su percepción era correcta, fue determinar las diferencias entre los insumos necesarios para construir las canecas y el producto final, obteniendo los siguientes resultados:

Insumos	Producto final
Material: periódicos en hojas, con poca resistencia. Periódico reciclado y pegamento.	Material: periódicos enrollados, resistencia media, rollos de periódico que le aseguran cohesión. El material final tiene una estructura diferente, es más resistente, tiene forma cilíndrica

Al hacer la evaluación notaron que aunque sí existía una diferencia entre los insumos y el producto final, ésta no era tan notoria y por eso la percepción de valor podría ser baja.

Posteriormente hicieron encuestas entre algunos de sus clientes preguntando qué esperaban obtener al comprar una caneca hecha con productos reciclables y algunas de las opiniones expresadas fueron:



Analizando las sugerencias, Natalia propuso que al momento de venderlas se ofreciera una pequeña charla para que los clientes sepan cómo reutilizar materiales en casa y cómo ahorrar en el consumo de agua y de energía, así que se propusieron diseñar talleres cortos de 10 minutos en los que daban consejos para hacerlo.

También surgió la idea de incluir con las canecas bolsas de diferentes colores para que los clientes pudieran reciclar fácilmente, así por ejemplo, la bolsa blanca sería para residuos orgánicos, la gris para vidrios, la azul para plásticos, etc.

De esta forma, las canecas pasaron de ser simplemente un producto artesanal decorativo para ayudar a la limpieza y se convirtió en una solución de reciclaje y ahorro para los hogares, de forma que fue más fácil conseguir aliados estratégicos para comercializarlas. Un ejemplo de ello fue el almacén de Doña Gloria, que vende plásticos y materiales desechables. Cuando Natalia le propuso a Doña Gloria la posibilidad de ofrecer las canecas en su local, ella aceptó con gusto porque le ofrecieron talleres de reciclaje y además acordaron que las bolsas que usarían para los diferentes materiales las comprarían a Doña Gloria.