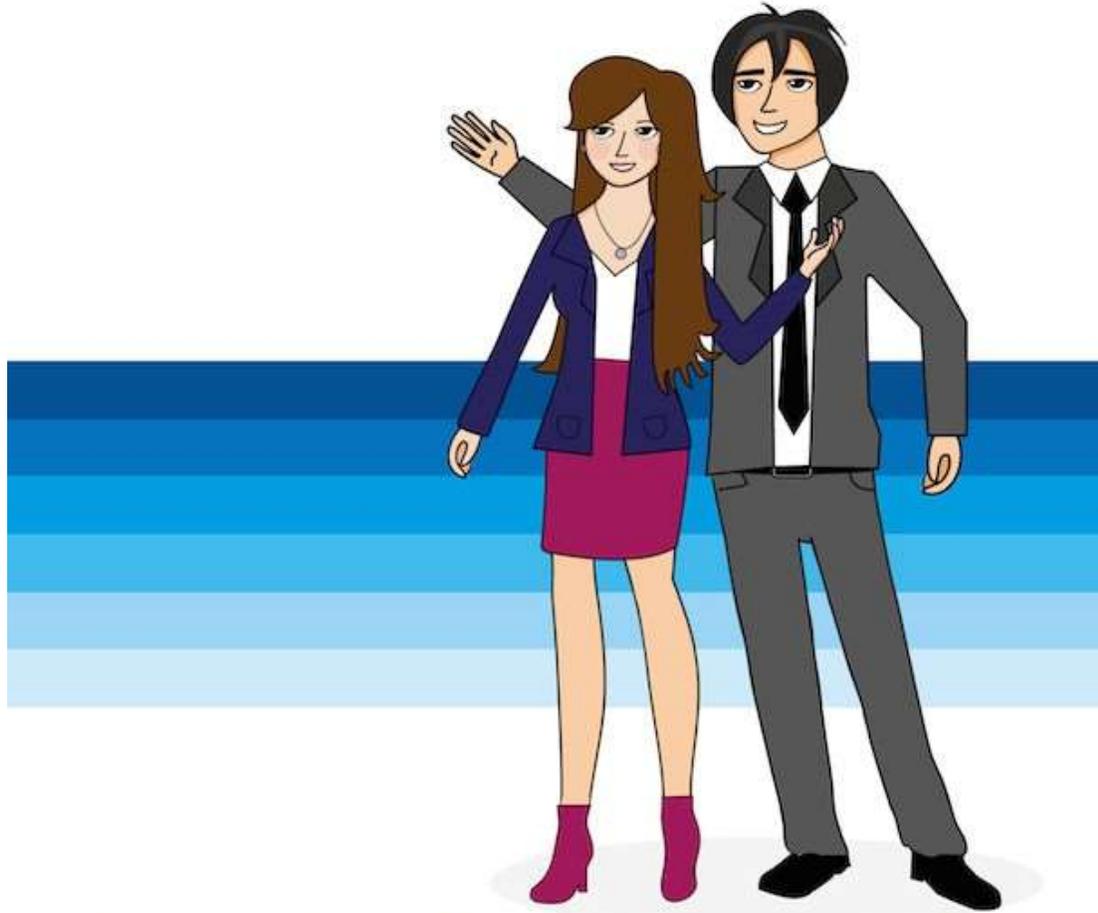


BBVA

Escuela para el emprendimiento BBVA

SESIÓN 4



Emprendimiento y finanzas personales
Tercer año
adelante.





BBVA

Emprendimiento y finanzas personales

Guía de trabajo
Tercer año

adelante.

EVALUAR

COMERCIALIZAR

ADMINISTRAR

PRODUCIR



BBVA COLOMBIA

Mauricio Flores Marín
Director de Responsabilidad Corporativa

Liliana Corrales Romero
Gerente Responsabilidad Corporativa

ISBN: 978-958-57777-9-8

Digitalizado por: Fundación Cultura Digital

Diseño
Diana Guevara
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.

FUNDACIÓN CULTURA DIGITAL

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

Escuela para el emprendimiento: llegó el día que estabas esperando

Hola:

Has llegado al tercer año de nuestro programa Escuela para el emprendimiento BBVA y de paso, ya estás más cerca del último escalón de tu bachillerato. Es el momento que estabas esperando y sí has llegado hasta aquí, es porque tienes ganas de hacer grandes cosas y enfrentar nuevos retos.

Como bien sabes, BBVA Colombia ha venido implementando en todo el país el 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.

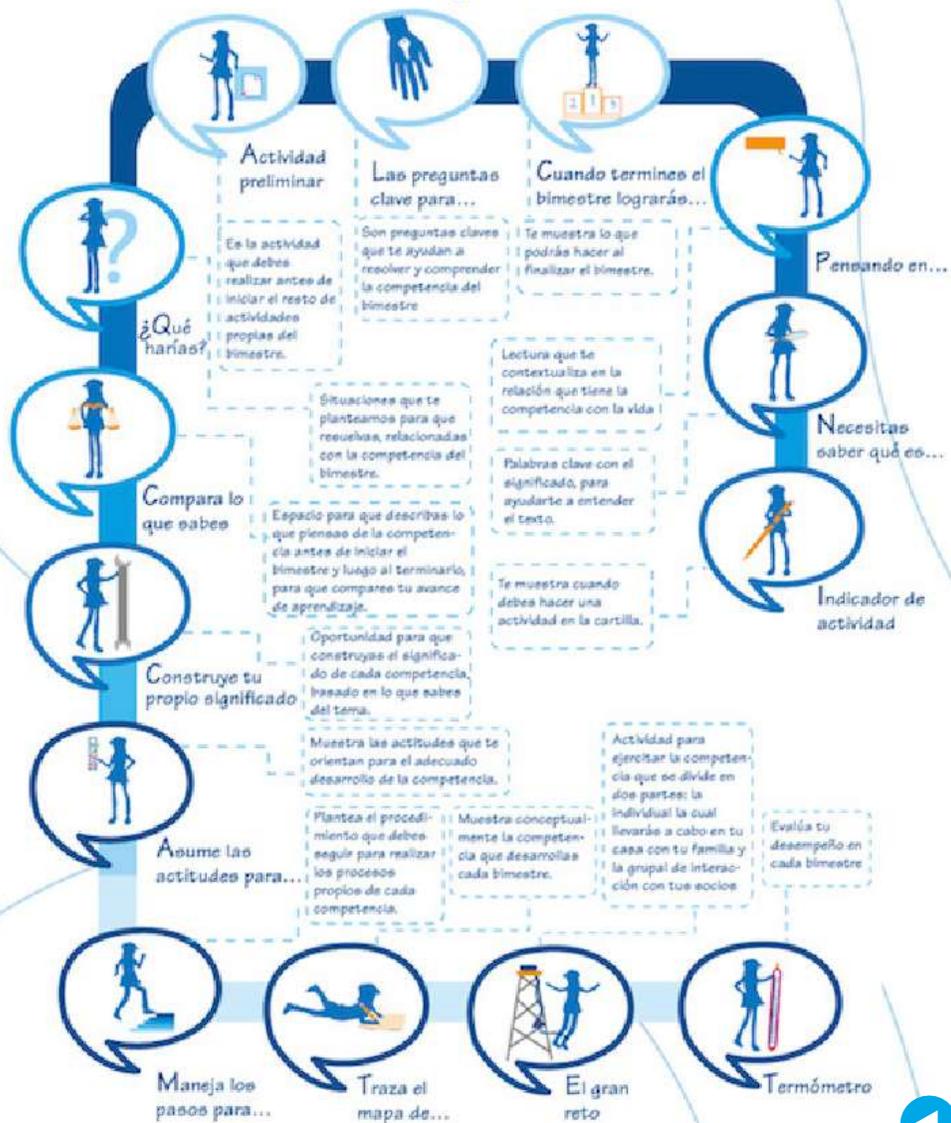
Esta cartilla que ahora tienes en tus manos, ha sido tu guía durante este proceso que ha venido creciendo en todo el país llegando a más ciudades y regiones permitiendo que muchos jóvenes como tú, se beneficien de las posibilidades de desarrollo personal y familiar que tiene esta iniciativa y que ahora comienza a mostrar sus primeros resultados.

Consideramos que las enseñanzas que te hemos aportado durante este programa y la experiencia que vivirás a lo largo de este año, te permitirán asumir con responsabilidad, criterio y conocimiento los proyectos que decidas emprender en el futuro. Queremos felicitarte y decirte que en BBVA todos los días trabajamos por un futuro mejor para todos y que puedes contar con nosotros, siempre.

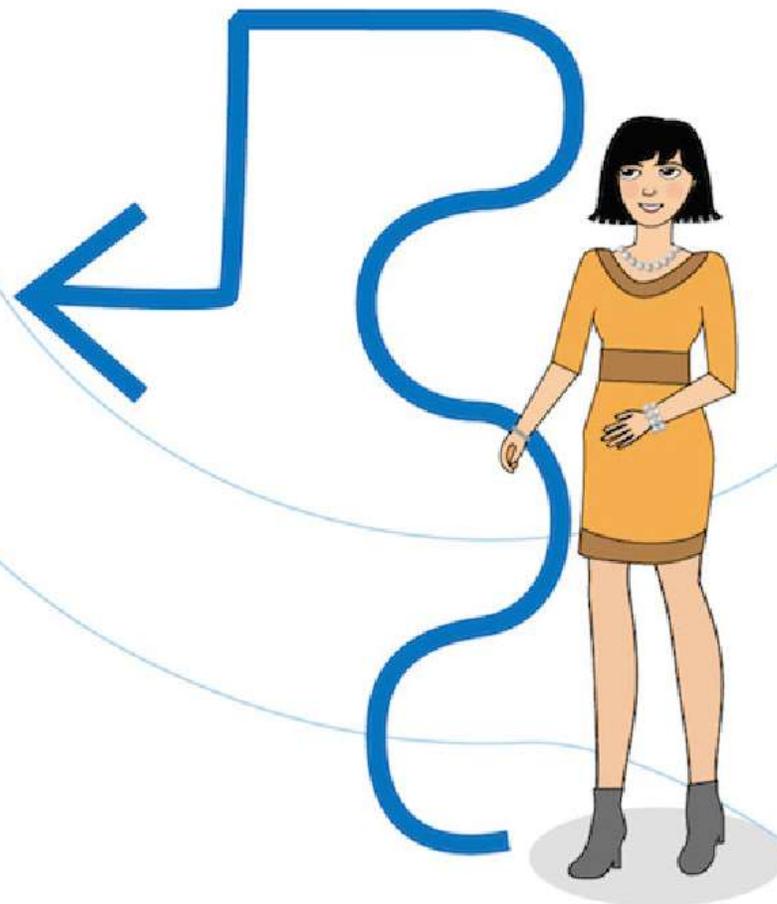
adelante.



Ruta de implementación



Emprendimiento y finanzas personales



BBVA



adelante.

COMERCIALIZA
R

A lo largo de tu cartilla vas a encontrar algunas palabras cuyo significado tal vez desconozcas, pero que son claves para que logres el desarrollo de la competencia. Por ello te invitamos a consultar esta sección cada vez que encuentres una de esas palabras, ya que de esta forma podrás aclararlas y comprenderlas.

Necesitas
saber...

Acceptor:

Es una persona o entidad que puede cobrar una deuda.

Amortización:

Es el pago parcial que se hace de una deuda generalmente hecho mediante el pago de una cuota que se compone del valor de los intereses más el abono o pago al capital que hace que la deuda disminuya.

Bancarrota:

Cuando las deudas de una persona natural o jurídica (empresa) son tan altas que no se pueden pagar se puede entrar en el proceso legal de bancarrota que le permite al deudor librarse de sus deudas muertas e iniciar otra vez en el negocio luego de repartir sus bienes a sus acreedores.

Central de riesgo:

Entidades especializadas en llevar el registro de los pagos cumplidos o no de las deudas de las personas ante las entidades financieras.

Crisis económica:

Es un periodo o momento en el cual un país o una región deben afrontar la escasez o disminución significativa de la producción y el consumo de productos y servicios ocasionando una baja en su economía y una disminución general del poder adquisitivo de sus ciudadanos.

Datacrédito:

Central especializada en llevar el historial de riesgo crediticio en Colombia.



Déficit:

Es el estado económico en el cual los gastos o pasivos son mayores que los ingresos o activos de una persona o empresa. Puede utilizarse también en la situación en la que una persona debe más de lo que gana.

Deuda externa:

En términos generales son las obligaciones o deudas que un país o región contrae con entidades financieras del exterior.

Intereses de mora:

Es la cantidad de dinero extra que una persona natural o jurídica debe pagar de más por la demora en el pago oportuno de una deuda.

Pagaré:

Es un documento legal que da cuenta de la deuda adquirida por una persona ante otra.

Riesgo crediticio:

Es la posibilidad de que el pago de un crédito no se efectúe y por lo tanto la persona o entidad que presta el dinero tenga pérdidas que no pueda recuperar.

Sobreendeudamiento:

Hace referencia a la adquisición de una cantidad de deudas mayores a las que se pueden cubrir en un determinado periodo de tiempo.

Indicador de actividad

Desarrolla la actividad preliminar que encuentras en tus guías de trabajo.



- Poner en marcha estrategias para aumentar las ventas de tu sociedad.
- Comprender las consecuencias del uso adecuado e inadecuado del crédito.

Cuando termine el bimestre lograrás...



Indicador de actividad

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la sección. Compara lo que sabes.



Aumentar los clientes potenciales para aumentar mis ventas

Pensando en...



Como ya sabes, las ventas son indispensables para que una empresa sea exitosa, y éstas se consiguen al tener un buen producto, que satisfaga las necesidades del cliente y que pueda convencerlo de ser la mejor opción, así que es fácil ver que para tener más ventas hay que tener más clientes.

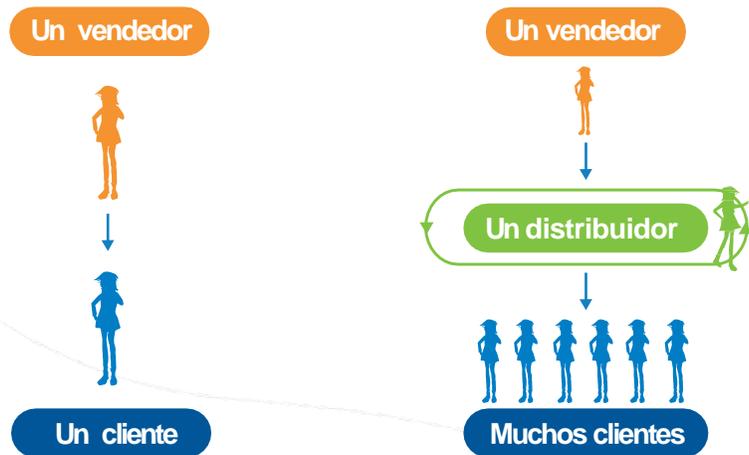
Ahora bien, para tener más clientes es necesario que más personas puedan conocer tu producto o servicio, pero, ¿cómo hacer que lo conozcan? La primera alternativa es lo que se denominan ventas uno a uno, en la que el vendedor promociona su producto un cliente a la vez.



Probablemente ya hayas usado esta técnica en los primeros años de tu negocio, contándoles a las personas lo que haces, repartiendo volantes o algún otro tipo de promoción de tus productos o servicio y atendiendo personalmente a cada cliente que te pregunta y si bien esta técnica puede ser útil al comienzo, no lo es cuando quieres que tu negocio crezca.

La publicidad hace que muchas personas a la vez puedan conocer tu producto, pero no es la única forma de hacerlo. Las alianzas de distribución y el contacto con distribuidores estratégicos puede ser una buena forma de hacer conocer tu negocio y tus productos a una mayor cantidad de clientes potenciales.

Un distribuidor centraliza varios productos y los ofrece a los clientes, así que en vez de llegar a uno, puedes llegar a muchos con un buen distribuidor, tal como lo puedes ver en el siguiente gráfico:



En ese caso, tú ofrecerías tus productos para que el distribuidor los venda a cambio de un porcentaje de cada venta y así puedes aumentar la cantidad de clientes y personas que conocer tu empresa. Busca formalizar alianzas y conseguir buenos distribuidores de tus productos como alternativa para aumentar las ventas.

Consejos para encontrar buenos distribuidores

Estos son algunos consejos para que puedas encontrar distribuidores adecuados en tu región:

- Identifica negocios que vendan productos similares a los tuyos.
- Identifica negocios que vendan productos *complementarios* a los tuyos. Por ejemplo, si vendes materas decoradas, un posible distribuidor sería un negocio de venta de abonos, fertilizantes o un vivero.
- Identifica sitios de reunión de muchas personas donde puedas ofrecer el producto.
- Forma alianzas con otros productores para hacer "combos". Por ejemplo se puede vender abono orgánico y una matera en combo.



Sobreendeudamiento



Necesitas saber qué es...

Adquirir un crédito es una buena forma para que puedas conseguir algún bien o servicio que quieras tener o de expandir tu negocio para luego obtener mayores ganancias, e incluso es una muy buena opción cuando una persona desea invertir en sí mismo a través de una mejor educación. Sin embargo, los créditos, o más bien el no pago de los créditos, pueden ocasionar varios problemas para quienes se endeudan más de lo que pueden pagar, y si bien es cierto que hay ocasiones en los que surgen imprevistos como perder el trabajo y no poder pagar los créditos a tiempo, el sobreendeudamiento es uno de los riesgos financieros más comunes a los que se exponen las personas y empresas. El sobreendeudamiento es un estado en el cual una persona adquiere más créditos de los que puede pagar, así que sus ingresos no son suficientes para cubrir

sus necesidades básicas como vivienda y alimentación y pagar las obligaciones crediticias adquiridas. En muchos casos las personas suelen recurrir a más créditos para cubrir sus necesidades y se ven inmersas en un círculo vicioso del que es difícil salir.

Síntomas del sobreendeudamiento.



Las consecuencias del sobreendeudamiento

Aparte de la acumulación de deudas, que de por sí ya es una consecuencia indeseada, el sobreendeudamiento acarrear consigo problemas a mediano y largo plazo para quien incurre en ello.

Cuando vas a solicitar un crédito, las entidades bancarias y financieras deben consultar tu historial crediticio para evaluar así tu capacidad de pago. Si en algún momento te has sobreendeudado o has incumplido en los pagos de algún préstamo, las centrales de riesgo, que son las entidades encargadas de llevar el registro de toda la historia de crédito y pagos de todas las personas, pueden reportar esas situaciones y por lo tanto tu préstamo puede ser negado. En Colombia, la entidad encargada de llevar el registro e historial de créditos se llama *Datacrédito*.

Cuando tienes un retraso en el pago del crédito por más de 60 días, la entidad que te hizo el préstamo puede hacerte un reporte negativo a Datacrédito y afectar así tu historial crediticio y éste permanecerá incluso algún tiempo después de que te pongas al día con tus obligaciones.

Si la mora es menor a dos años, el reporte negativo puede durar hasta el doble del tiempo que incumpliste, así por ejemplo, si te atrasaste 6 meses en pagar un crédito, el reporte negativo puede durar hasta un año. Si la mora es superior a dos años, el reporte negativo puede permanecer hasta 4 años en tu historial¹.

Pero las consecuencias negativas del sobreendeudamiento o el incumplimiento de las obligaciones crediticias no solo afectan a los deudores sino también a aquellos a los que se les adeuda. Como empresario, es posible que puedas verte afectado por el riesgo del crédito.

Si vendes a plazos o a crédito y tus compradores se retrasan en los pagos, tus finanzas se verán afectadas pues no tendrás suficiente dinero en efectivo para comprar más materias primas, pagar salarios, etc. y si el caso es extremo y tus clientes definitivamente no pagan sus deudas, puedes perder una gran cantidad de dinero e incluso quebrar, así que como ves, la cultura del pago oportuno y del manejo adecuado del crédito es fundamental para el bienestar económico y social de tu región y del país.

Recomendaciones para no caer en sobreendeudamiento



Conoce tus gastos e ingresos

Parte del sobreendeudamiento se debe al desconocimiento de la relación entre ingresos y gastos. Mensualmente, haz un control de ellos y determina así qué gastos puedes disminuir para tener un excedente a fin de mes.

Haz del pago de deudas tu prioridad

Los intereses de mora y la acumulación de deudas pueden hacer que un endeudamiento se convierta en sobreendeudamiento, así que al adquirir una deuda, asegúrate de poder pagarla antes de adquirirla y sé riguroso y puntual en el pago.

Mantén siempre una reserva de dinero

Es posible que al momento de adquirir una deuda tu situación financiera sea buena y estable pero luego del algún tiempo puede cambiar y el pago de la deuda será más difícil de hacer, así que siempre es bueno tener una reserva de dinero para casos como este.

No adquieras deudas para pagar una deuda

Esta es la forma más común de acumulación de deudas. Si adquieres una deuda para cubrir otra, lo único que haces es sobreendeudarte.

Conoce cuánto puedes pedir prestado

Otro error común es pedir prestado más de lo que podemos pagar. Los expertos suelen aconsejar que la cuota de una deuda no debe rebasar el 20% de los ingresos del mismo periodo.

1. Tomado de: <http://m.finanzaspersonales.com.co/credito/articulo/despues-pagar-cuanto-tiempo-dura-datacredito/43632>

Conocer la oferta de créditos

Si vas a pedir un crédito, tómate tu tiempo para estudiar y conocer las diferentes ofertas. Un buen análisis y elección de las tasas más bajas y plazos más acordes puede ahorrarte mucho dinero.

Evita las deudas para gastos suntuosos

Procura no adquirir créditos para consumos de rutina o compra de bienes suntuosos y que no sean indispensables o importantes para ti.

Pensando en...



La deuda familiar y el desarrollo del país.

Así como el endeudamiento puede ser una buena alternativa de crecimiento personal y un crédito puede ayudarte a alcanzar tus metas y sueños o puede convertirse en un sobreendeudamiento con todas las consecuencias que ya has visto, la deuda familiar también tiene dos caras.

En primer lugar, el endeudamiento familiar responsable puede ayudar a mejorar la calidad de vida de las familias y por consiguiente generar desarrollo en el país. Al adquirir un crédito para que los hijos estudien, por ejemplo, un padre o madre de familia está invirtiendo en su futuro y les da la posibilidad de tener mayores ingresos y ser ciudadanos más conscientes del cuidado del planeta y la equidad de la sociedad, así que en este caso adquirir ese crédito ayudó al desarrollo familiar y del país.

Pero por otro lado, si la familia se sobreendeuda, sus condiciones económicas desmejoran, les es más difícil acceder a ciertos bienes y servicios e incluso pueden perder algunos de sus bienes para poder pagar las deudas, así que el sobreendeudamiento en este caso ocasionó una disminución en el bienestar de la familia y el desarrollo del país.

Así que como ves, debes usar sabiamente el crédito para poder contribuir no solo a tu desarrollo personal y familiar sino al de tu municipio, región y país.



Indicador de actividad

Desarrolla la actividad que encuentras en tus guías de trabajo, titulada "Cuando pedir prestado se vuelve un mal hábito".



Tipos de crédito

Así como cada persona puede tener necesidades financieras diferentes, también existen distintos tipos de crédito que se pueden amoldar a las expectativas y sueños de cada quien. Estos son algunos de los tipos de créditos más comunes.



Libre inversión:

Es uno de los más comunes y hace referencia al crédito que se puede destinar para cualquier fin que el usuario desee, desde comprar bienes o servicios hasta invertir en un negocio propio. La desventaja de este tipo de créditos es que suelen tener tasas de interés más altas.



Hipotecario:

Es el nombre del crédito destinado únicamente para la compra de vivienda. Adquirir un crédito hipotecario suele ser una muy buena alternativa para comprar una casa ya que éstas suelen tener costos altos y la mayoría de las personas no disponen de suficientes recursos para adquirirla de contado, así que recurrir a este crédito es la mejor opción para comprarla. Como parte de las políticas de incentivo a la vivienda de diversas administraciones y gobiernos, estos créditos suelen tener tasas de interés bajas en comparación con otro tipo de créditos.



Microcrédito:

En muchos casos un emprendedor que quiere iniciar un negocio no desea o no puede hacer una inversión cuantiosa para iniciarlo, así que recurre a un microcrédito, que no es más que un préstamo de una cantidad de dinero relativamente baja para personas que usualmente tienen ingresos muy bajos. Una de sus mayores ventajas es que no suelen solicitar certificados de ingresos y es por esto que han sido reconocidos como una de las mejores opciones para promover el desarrollo en países pobres.



Crédito para PYMES:

Para aquellos emprendedores con ingresos un poco más altos o que necesitan una mayor cantidad de capital para iniciar su negocio se crearon los créditos de fomento de PYMES (pequeñas y medianas empresas) que están pensados para apoyar a los empresarios bien sea para iniciar su negocio o para fortalecer uno ya existente.



Fomento agropecuario:

Son créditos generalmente avalados o apoyados por el gobierno para campesinos y emprendedores del sector agroindustrial creados para fomentar el desarrollo rural. Para acceder a uno de estos créditos, que también suelen tener tasas de interés relativamente bajas, es necesario comprobar que se utilizarán en proyectos del agro.



Capital semilla:

Son recursos pensados para impulsar el emprendimiento y creación de empresas y suelen otorgarse a emprendedores para iniciar su negocio. Hay varios tipos de capital semilla. Uno de los más comunes es aquel en el que luego de que el emprendedor presenta y se le aprueba su plan de negocios, se le otorga una cantidad de dinero para iniciar su empresa y si cumple con ciertos parámetros técnicos, administrativos y de producción, se le condona el pago de la deuda.



construye tu propio significado.

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la sección Construye tu propio significado.

Necesitas saber qué es...



La distribución de la riqueza y las crisis económicas en el desarrollo de un país

Para que un país o una región se desarrolle no solo se debe tener en cuenta el aspecto económico sino también el social, cultural y ambiental. El fin último de este desarrollo debe ser la mejora de la calidad de vida de los habitantes y el progreso conjunto.

En el modelo económico actual, las personas trabajan en las empresas, fundaciones y entidades y tienen un salario con el que consumen productos y servicios que son fabricados por las empresas en donde esas personas trabajan, creando así un ciclo económico como este:



De esta forma, si los trabajadores tienen buenas condiciones (no solo económicas), pueden impulsar el consumo de bienes y servicios, y al crecer este consumo, el sector productivo también crece y puede mantener e incluso seguir mejorando esas condiciones de los trabajadores para que sigan impulsando el consumo y el ciclo del desarrollo continúe.

Sin embargo hay varios factores que pueden alterar ese delicado equilibrio y afectar el ciclo. Imagínate que un país entra en una crisis económica. En este caso los trabajadores tendrán menores ingresos y podrán adquirir una menor cantidad de productos, lo que hace que el sector productivo se resienta y no pueda ofrecer buenas condiciones de trabajo e incluso deba despedir a algunos trabajadores. De esta forma los trabajadores ven aún más resentidas sus condiciones y no solo no podrán impulsar el consumo sino que no podrán acceder a servicios como la salud y la educación y su calidad de vida desmejorará significativamente.

Otro factor que puede romper este equilibrio es la acumulación excesiva de capital y la distribución desigual de la riqueza. Si el consumo es alto y crece el sector productivo pero éste no usa esos recursos extra en mejorar las condiciones de los trabajadores sino que se acumula el capital en unas pocas manos, los trabajadores no podrán impulsar de la misma forma el consumo.

¿Cómo ayuda el emprendimiento al desarrollo del país?

Como ya has aprendido, según el cuadrante de flujo del dinero, ser empleado no es la única opción para generar recursos económicos, así, al ser autoempleado, empresario o inversor, estás ayudando a que el dinero se redistribuya mejor, puedes contribuir a generar empleos y mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan contigo y ayudas al desarrollo sostenible del país.

¿Qué harías?



A comienzo del año anterior, Natalia y Sebastián le solicitaron un préstamo al papá de Sebastián, quien siempre ha estado muy pendiente de la sociedad de su hijo, para comprar materias primas para su fábrica de canecas, e iniciando este año tuvieron que recurrir nuevamente a él para pedir otro pequeño préstamo para pagar deudas atrasadas y hacerle un pago a la hermana de Natalia, quien les ayudaba a construir sus canecas. En este momento están atravesando problemas de liquidez (no disponen de dinero en efectivo) para seguir comprando materias primas y están pensando en recurrir a otro préstamo para terminar el año. Aunque saben que ya tienen dos préstamos más que pagar y no quieren recurrir más al papá de Sebastián, los socios por ahora no ven otra opción para finalizar el año.

Al ver esta situación los socios deciden reunirse y hacer un análisis minucioso de su situación.

- En primer lugar decidieron elaborar una lista de argumentos a favor y en contra de cada una de las opciones, que se puede sintetizar así:

Argumentos a favor de pedir un crédito	Argumentos en contra de pedir un crédito
Podríamos finalizar el año pagándole a nuestros proveedores	Tendríamos tres créditos por pagar.
Habría dinero disponible para alguna eventualidad.	Buena parte de las ventas se debe destinar para cubrir las deudas y no se podrían hacer nuevas inversiones en mejoramiento hasta no cubrirías.
De no tener dinero, no se podrían comprar más materias primas y sería necesario para la producción un tiempo	No es fácil encontrar quién nos pueda hacer el préstamo.

Posteriormente los socios analizaron sus opciones para aumentar su disponibilidad de dinero en efectivo y tuvieron las siguientes ideas:

- Vender algunos de sus bienes personales para cubrir las necesidades del local.
- Obtener dinero con otras actividades, como vender galletas en el colegio.
- Hacer una venta especial de todas las canecas que tienen desperfectos menores.
- Ofrecer promociones de 2X1 en su modelo antiguo de canecas.

Los socios se dieron cuenta de que las dos primeras opciones no eran adecuadas pues los desviaban de su objeto de negocio y decidieron optar por las dos últimas.

Una vez que obtuvieron algo de dinero extra, los socios notaron que ya podían pedir un préstamo por un valor menor que sí podrían cubrir sin problemas y así solucionaron su situación problema con una combinación de nuevas ideas de ingresos y solicitud de un crédito.

Indicador de actividad

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla los ejercicios propuestos en la sección ¿Qué harías? Y Maneja los pasos para



Pensando
en...



Ahorro vs crédito

Al ser emprendedor, te puedes enfrentar con una gran decisión para hacer crecer tu negocio: ahorrar para poder invertir en un futuro o pedir un crédito para hacerlo de forma inmediata.

Es importante señalar que no siempre estas dos opciones son contrarias. En algunos casos será mejor uno y en otros casos será mejor otro, dependiendo de las condiciones particulares de cada caso e incluso es muy posible usar una combinación de ambos, es decir, ahorrar una parte de lo necesario para invertir y pedir un crédito para cubrir la restante.

A continuación encontrarás una comparación entre el ahorro y el crédito:



Ahorro:

- Evita que tengas que pagar intereses como sí lo haces al pedir un crédito.
- No corres el riesgo de endeudarte y tener que responder con tus propios bienes para pagar el crédito en caso de que algo extraordinario suceda.
- Debes tener disciplina para ahorrar adecuadamente.
- Dependiendo del monto, puedes tardar un tiempo largo en conseguir el dinero necesario.



Crédito:

- En algunos casos, necesitas cumplir ciertos requisitos para acceder a uno.
- Puedes disponer de una cantidad relativamente alta en poco tiempo.
- Puedes aprovechar oportunidades de negocio que se presenten esporádicamente. Por ejemplo, te ofrecen decorar el vestuario para las fiestas del municipio y pides un crédito para comprar los insumos.
- En caso de incumplir con los pagos, puedes quedar reportado en las centrales de riesgo.

Indicador de actividad

Desarrolla la actividad que encuentras en tus guías de trabajo, titulada "Invirtiendo el crédito".



Indicador de actividad

Después de haber desarrollado gran parte de las actividades propuestas para este bimestre, te invitamos a que trabajes en los ejercicios **Traza el mapa de**, y **El gran reto** de tus guías de trabajo. Tu desempeño en ellos dejará en evidencia todo lo que aprendiste durante este bimestre.

