

**BBVA**

Escuela para el  
emprendimiento BBVA

## SESIÓN 8



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.

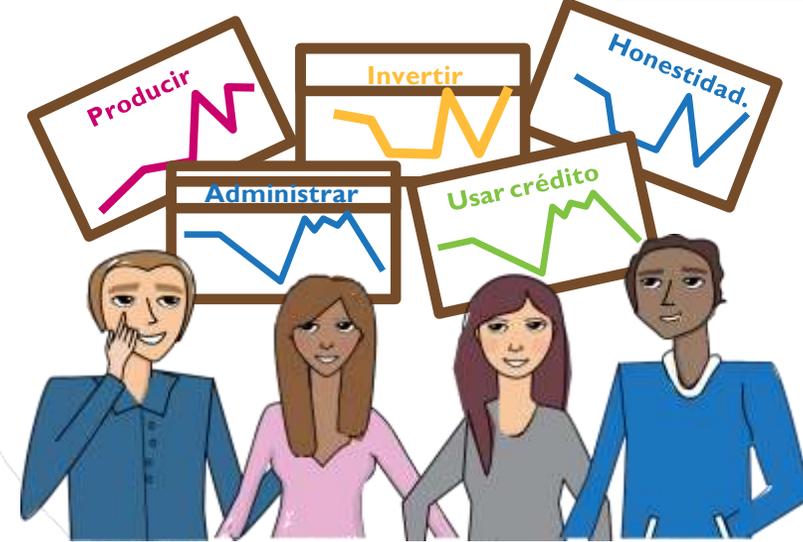
**adelante.**





adelante.

## Evaluación de ideas de negocio



Para que un proyecto sea exitoso debe tener un proceso de evaluación continuo, los socios deben estar constantemente revisando los procesos, el mercado y en general todos los componentes del negocio para corregir su rumbo cuando sea necesario y proponer ideas que lo hagan más sólido.

La evaluación entonces, debe entenderse no solo como una calificación de los parámetros que debe cumplir un proyecto o como una medida numérica que muestra en una escala qué tan bien o mal anda éste, sino que debe tomarse como un análisis de qué factores están funcionando y cuáles no lo están haciendo, qué aspectos se deben mejorar y qué aspectos se deben fortalecer en cada uno de los aspectos del negocio.

Existen diversas metodologías de evaluación de proyectos, pero todas coinciden en que lo más importante es determinar qué aspectos debería mejorar el negocio o si definitivamente la idea de negocio no es viable.



Una adecuada evaluación permite por ejemplo, determinar en qué área se debe invertir más dinero, qué área está gastando más de lo debido, qué área está dando mejores resultados y cuál debe fortalecerse e incluso permite determinar si la idea de negocio es o no adecuada, y en caso de no serlo, da la oportunidad a los emprendedores de iniciar con una nueva idea.

La siguiente tabla resume los aspectos más importantes de una buena evaluación:

Una buena evaluación...	Una buena evaluación NO...
Es una oportunidad de mejorar el negocio.	Es un juicio sobre los socios o empleados.
Es objetiva y encaminada al bienestar del negocio.	Es parcial y juzga solo desempeños individuales.
Tiene criterios claros y medibles de los resultados esperados.	Es simplemente un número en una escala.
Se compone de las opiniones de todos aquellos involucrados en el proceso.	Se archiva como un simple ejercicio de medición.

Un resultado de una adecuada evaluación es que la idea o el negocio no son viables y los resultados que será necesario finalizar el negocio.

Una actitud fundamental de todo emprendedor es su capacidad de sobreponerse a las dificultades, no todas las ideas emprendedoras son exitosas ni todos los emprendedores tiene éxito la primera vez que intentan, por el hecho es muy común que los emprendedores fracasen en esos primeros intentos o no logren los resultados esperados con su primer negocio, pero si tienen la resiliencia suficiente podrán hacer de estos errores oportunidades para mejorar.

Es importante hacer notar que no siempre las fallas implican que un negocio no sea exitoso, y es en la evaluación de ideas de negocio que se puede encontrar esas fallas y corregirlas a tiempo. Si un emprendedor nota que hay muchas fallas o que éstas son muy grandes, puede tomar la decisión de finalizar su idea de negocio e iniciar con una nueva.

### Beneficios de descartar a tiempo una idea de negocio

Para todo joven emprendedor su primera idea de negocio es como un hijo, es aquella idea a la que se le ha dedicado tiempo, esfuerzo e incluso dinero para su realización, así que descartarla, en principio, puede ser doloroso; el emprendedor puede sentir que ha fracasado o puede sentir que si redobla esfuerzos o invierte más dinero la idea podría salvarse. Sin embargo, en el mundo de los negocios es de vital importancia no aferrarse sentimentalmente a las ideas de negocio y el emprendedor debe tener consciencia de que si descarta su primera idea de negocio, no necesariamente significa que ha fracasado, es más, hay muchos beneficios al descartar las ideas de negocio que no son rentables, veamos algunos ejemplos:

**Ahorro de dinero:** si se determina que una idea no es rentable, se ahorraría más dinero que al seguir con ella; insistir en una idea que no es rentable podría arrojar perdidas aún mayores que haberla descartado a tiempo.

Un emprendedor puede haber invertido en un negocio de venta de ropa de marca una cierta cantidad, por ejemplo 20 millones de pesos; después de un tiempo de funcionamiento nota que la idea no es rentable, pero decide seguir con ella, así que invierte 10 millones más en publicidad y 5 millones más en personal, pero el negocio sigue sin funcionar, así que si hubiera descartado el negocio después de la evaluación, no habría perdido los 15 millones de más que invirtió tratando de salvarla.

**Enfoque del esfuerzo:** si se desecha una idea de negocio que no es exitosa, el emprendedor podría enfocar todos sus esfuerzos en mejorar o encontrar una mejor idea de negocio, ubicando alguna que sí sea rentable. En este punto es necesario aclarar que al abandonar una idea de negocio o un negocio, puede que no se abandone la totalidad de éste. Por ejemplo si se encuentra que un negocio de pasear mascotas no es



rentable porque no está en la zona correcta o porque no es el momento para hacerlo, pero se encuentra en la evaluación que los clientes estuvieron muy a gusto con el servicio extra que se ofrecía de belleza e higiene de mascotas se puede dar por finalizado el negocio de pasear mascotas y se enfoca un nuevo proyecto de iniciar un negocio centrado en los servicios de belleza e higiene.



Si la sociedad está conformada por un grupo de socios, también se evitaría el desgaste emocional y afectivo de seguir insistiendo en una idea que se sabe que no va a ser viable, lo que en últimas producirá un rompimiento del equilibrio y desgaste de las relaciones, que a su vez podría producir una finalización de una sociedad que en otro negocio, pudiera haber sido bastante exitosa.



Cuando termine el bimestre lograrás...

- Evaluar integralmente tu idea de negocio y determinar si continúas con ella.



Natalia



Sebastián

Natalia y Sebastián han llegado al final del año y, de nuevo, evaluarán su negocio, esta vez considerando todas las modificaciones que han hecho.

Lo primero que hacen es evaluar su desempeño en la **competencia: producir.**



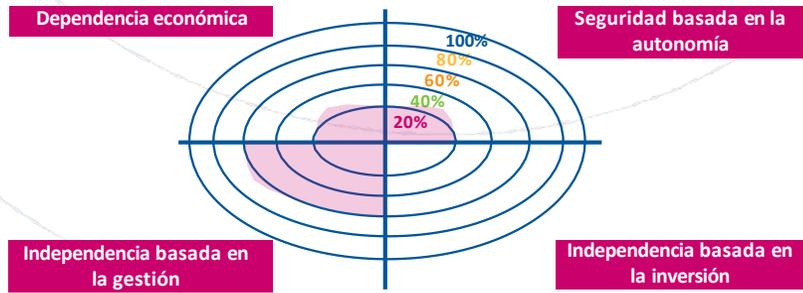
Los socios usan la tabla de criterios de evaluación de la competencia que encuentran en su cartilla del estudiante y se reúnen para determinar qué tan bien han producido.

Cada uno expone momentos en los que creen que la sociedad ha tenido una u otra actitud, así por ejemplo, Natalia comenta que en el inicio la sociedad sí dependía del dinero que ellos mismos invertían y de los préstamos, que algunas veces se convirtieron en regalos, de los padres, pero que a partir del tercer mes de iniciado el negocio ya no recurrieron a ese dinero.

Sebastián hizo notar que después de ese periodo la sociedad se sostuvo gracias al dinero generado por los socios y recordó que varias veces tuvieron que hacer colectas entre ellos mismos para financiar la compra de materiales para elaborar las canecas, pero también expresa el hecho de que en los últimos tres meses no han necesitado hacerlo de nuevo y que han comprado todos los materiales necesarios e incluso han impreso las cartillas que enseñan a reciclar con dinero que la misma sociedad ha generado gracias a las nuevas estrategias de ventas que implementaron en el primer bimestre del año.

Sintetizando estos hechos, los socios llenan la primera parte de la evaluación así:

**CRITERIOS COMPETENCIA PRODUCIR**



Cuando su profesor hace la misma evaluación, les comenta que está de acuerdo con que al inicio basaron su negocio en dinero que ellos habían puesto así que está de acuerdo con que estuvieron en el 20% en dependencia económica, pero que, en su criterio, la independencia basada en la gestión no debería estar en el 60% porque pocas veces recurrieron

a las colectas para comprar insumos o hacer funcionar el negocio y que en cambio todo el año ha visto que emplean el dinero generado por la sociedad para invertirlo en ella, así que sugiere que el porcentaje de seguridad basada en la economía suba a 40% y la independencia basada en la gestión baje a 40%.

El profesor también hace notar que aún no han obtenido la competencia de independencia basada en la inversión, pero que en el siguiente año aprenderán cómo invertir mejor sus recursos y generar más recursos recurriendo a la inversión.

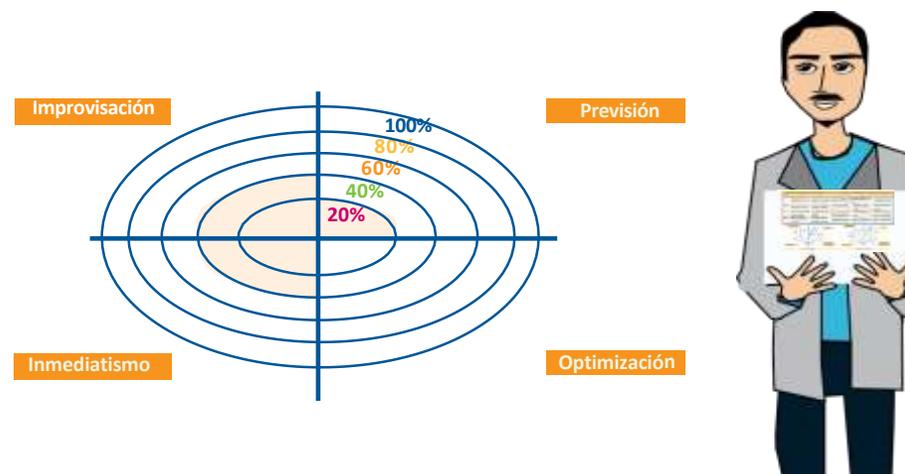
Posteriormente, los socios hacen su evaluación de la **competencia: administrar**.

De nuevo se reúnen e intercambian opiniones sobre su desempeño en esa competencia, recordando esos momentos en que tuvieron cada una de las actitudes para administrar.

Sebastián comenta que definitivamente esta es la competencia en la que más deben mejorar, pues ha sentido muchas veces que administrativamente el negocio no ha funcionado como debería y explica por qué lo cree así mostrando que solo hasta hace poco tuvieron un presupuesto real de sus gastos y que por mucho tiempo no tuvieron muy claro a cuánto ascendían sus ingresos, en parte porque cada uno de ellos llevaba registros diferentes y en parte porque muchas veces olvidaban registrar una venta o un gasto, además recuerda la primera feria empresarial y cómo tuvieron dificultades con la producción de canecas porque no planearon a tiempo la cantidad a producir y tuvieron que comprar periódicos nuevos solo para romperlos y poder hacer las canecas que necesitaban.

Natalia está de acuerdo y además añade el hecho de que solo usaron facturas a partir del segundo bimestre del año y solo tienen registro acertado de sus movimientos financieros desde entonces, pero hace notar que en el último mes han sido bastante organizados con sus finanzas y previeron que para la última feria empresarial necesitarían recoger más periódicos para producir más canecas, además separaron un porcentaje de las ganancias no solo para la donación sino para imprevistos que se pudieran presentar, así que acuerdan que los porcentajes de cada actitud serían:

### CRITERIOS COMPETENCIA ADMINISTRAR



Su profesor también hace una evaluación de su desempeño en la competencia administrar y les comenta que en un principio notó que el grupo estaba desorganizado, que no tenían muy claras sus funciones y responsabilidades, por lo que está de acuerdo con el 40% en improvisación, recordándoles que algunas veces tuvo que pedirles un poco más de orden en sus informes y compromisos; sin embargo también hizo notar que este segundo año habían mejorado bastante luego de la primera evaluación y que se notaba que sus finanzas estaban más organizadas, que ahora tenían claro cuánto gastaban y cuánto ganaban en cada transacción, por lo que en su calificación el porcentaje en inmediatismo es del 20% y en previsión de 40%.

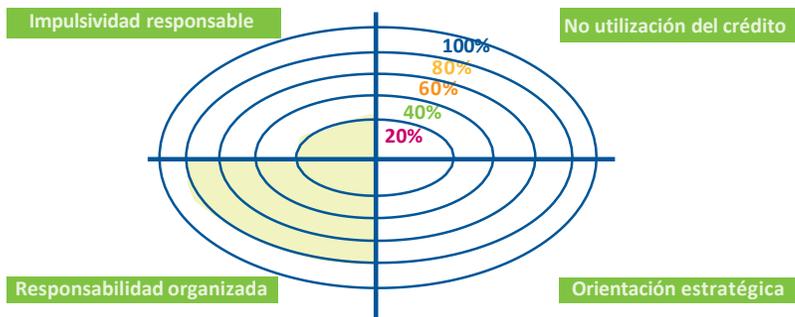
Finalmente, su profesor les recomendó que continuaran llevando documentos contables de todas las transacciones y que llevaran una carpeta con los documentos de cada año, así como una contabilidad que revisaran al menos una vez al mes para ver el estado de su negocio.

Posteriormente los socios continuaron con su evaluación en la **competencia de usar crédito**.

Aunque en un principio los socios consideraban que no habían hecho uso de ningún crédito, su profesor les recordó que en el inicio de la sociedad ellos habían recibido un pequeño préstamo de los padres de Natalia y que al iniciar este año, los mismos socios hicieron un préstamo para comprar nuevos materiales a fin de hacer sus canecas más resistentes.

Con base en esta información, los socios evaluaron su desempeño en esta competencia y evidenciaron que efectivamente no habían tenido ninguna prevención con respecto a la utilización del crédito y que lo veían como una muy buena opción para hacer crecer y mejorar su negocio; posteriormente recordaron cómo fue el pago que hicieron de sus créditos y aunque Sebastián anotó que se atrasaron un poco para pagar el primer crédito, ese retraso no fue significativo y Natalia complementó con el hecho de que sus padres se sintieron muy satisfechos al ver que les pagaban el dinero invertido, por lo que concluyeron que su calificación sería:

**CRITERIOS COMPETENCIA USAR CRÉDITO**



En cuanto a la evaluación de la **competencia invertir**, su profesor les hizo notar que como hasta el momento no han tenido la oportunidad de invertir realmente en algún negocio o proyecto no es posible evaluarla de la misma forma que las demás; sin embargo sí es posible saber qué predisposición hacia la inversión tienen, así que en este caso deberán contestar dos preguntas.

La primera es decir en cuál o cuáles de las demás sociedades de su curso querrían invertir ya sea porque confían en los socios o saben que el producto es bueno y se vende bien o tiene proyección y la otra es qué criterios tendrán al momento de invertir.

Finalmente, los socios y el profesor evaluaron de forma general su proyecto usando la tabla de registro que se muestra a continuación:

Parámetro	Autoev	
	aluación Docente	
La idea de negocio responde a una necesidad de los clientes y la comunidad.	SÍ	SÍ
La idea de negocio es innovadora y creativa.	SÍ	SÍ
Los productos o servicios satisfacen necesidades reales de los consumidores.	SÍ	SÍ
Los productos o servicios se diferencian claramente de los demás de la competencia.	SÍ	NO
La propuesta de valor es clara para los clientes.	SÍ	SÍ
El valor agregado del producto o servicio es alto (mayor a 3.5).	SÍ	SÍ
El producto o servicio es de calidad.	SÍ	SÍ
La idea de negocio tiene un buen impacto ambiental.	SÍ	SÍ
La idea de negocio tiene un buen impacto tecnológico.	N.A	N.A



Como conclusión los socios, con la ayuda de su profesor, decidieron que el negocio era viable, teniendo en cuenta los cambios que habían implementado este año y que si bien habían tenido dificultades al inicio, las habían podido superar, eso sí, su profesor les recomendó que implementaran más ideas para hacer que su producto se diferenciara aún más de la competencia.



### Indicador de actividad

Ahora que sabes cómo hacer la evaluación de tu negocio, ve a tus guías de trabajo y llena tu evaluación.



## Impacto y donación

Parte fundamental de un buen negocio es su relación con la comunidad en la que se encuentra. Los buenos negocios generan aportes significativos a la comunidad, lo que a su vez hace que se perciban mejor en ella y así se dé un beneficio mutuo.

Una compañía que aproveche los residuos reciclables para construir portarretratos, por ejemplo, contribuye a su comunidad con un impacto ambiental favorable al aprovechar esos materiales que de otra forma se botarían; sin embargo, la empresa no puede quedarse satisfecha con esa labor y debe tener una actitud de mejoramiento y contribución mayor a la comunidad.



Si la empresa decide entonces que patrocinará campañas de reciclaje, se verá beneficiada porque tendrá más materiales para trabajar y porque su percepción de beneficio en la comunidad también aumenta, así que puede tener más clientes y crecer.

Algunos consejos para mejorar el impacto en la comunidad son:

- Patrocina y promueve campañas para el mejoramiento ambiental o social, relacionados con tu producto.
- Educa a la comunidad, enseña cómo hacer uso adecuado de los recursos o cómo aprovechar mejor la tecnología.
- Haz presencia en espacios comunales como bazares y demás eventos, contribuyendo con alguna donación o prestando algún servicio como información o limpieza.
- Dona parte de tus ingresos para causas benéficas.
- Usa materiales de calidad y que no contaminen.

Para mayor información:

 [www.colombia.bancaparatodos.com](http://www.colombia.bancaparatodos.com)

Contáctenos:

 [escuelaparaelemprendimiento.co@bbva.com](mailto:escuelaparaelemprendimiento.co@bbva.com)



 [facebook.com/bbvacol](https://facebook.com/bbvacol)

 [@BBVA\\_Colombia](https://twitter.com/BBVA_Colombia)

 [Bancobbvacolombia](https://www.youtube.com/Bancobbvacolombia)

