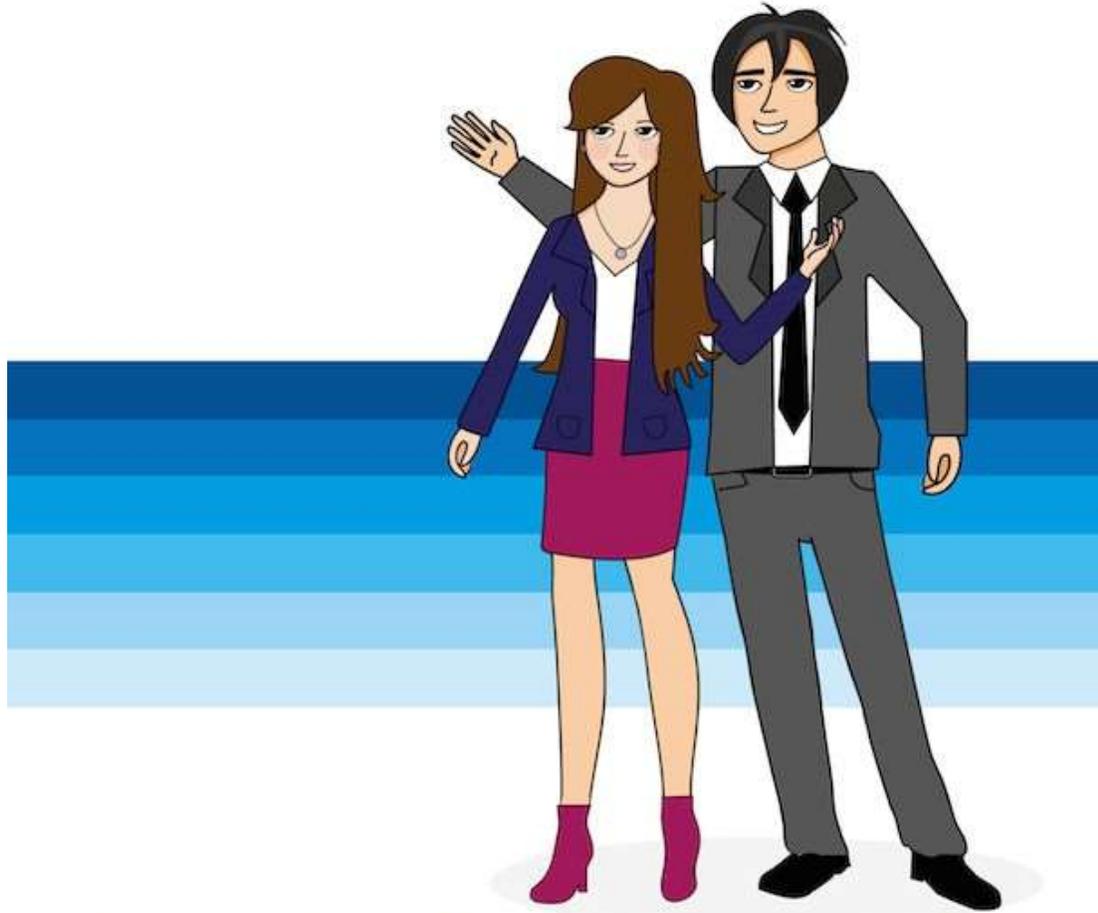


**BBVA**

# 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.

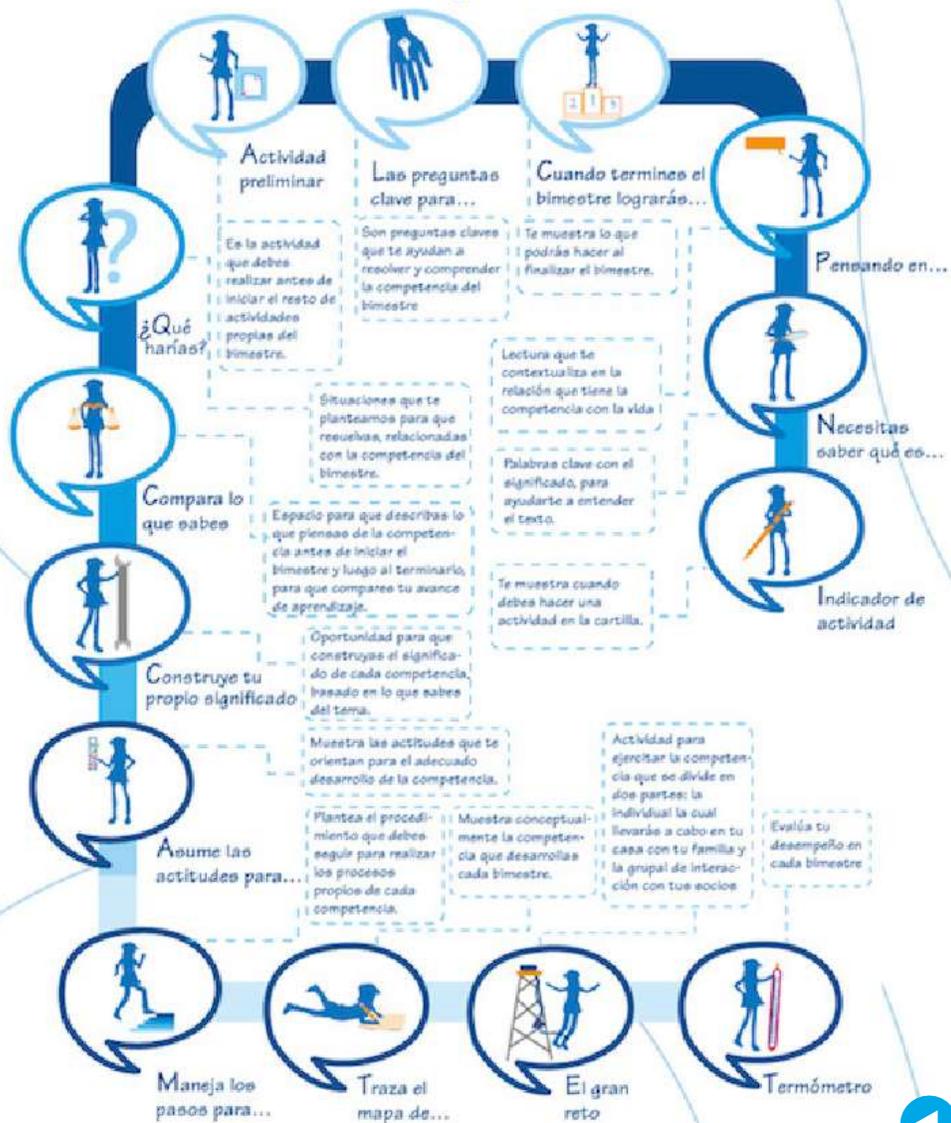
Esta cartilla que ahora tienes en tus manos, ha sido tu guía durante este proceso que ha venido creciendo en todo el país llegando a más ciudades y regiones permitiendo que muchos jóvenes como tú, se beneficien de las posibilidades de desarrollo personal y familiar que tiene esta iniciativa y que ahora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

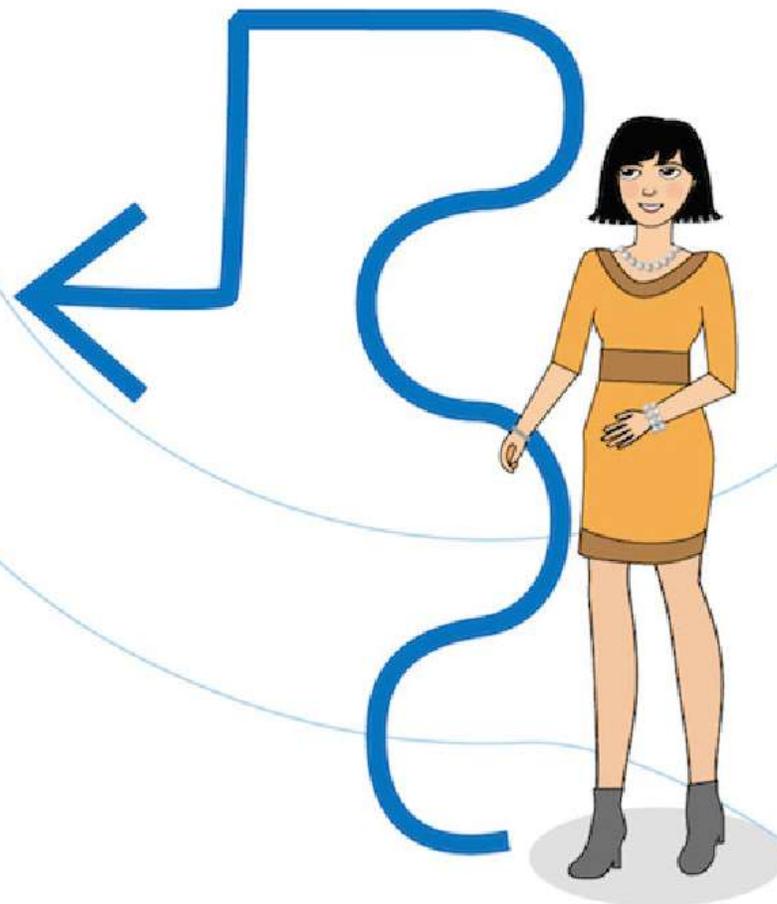
**adelante.**



# Ruta de implementación



# Emprendimiento y finanzas personales



BBVA

COMERCIALIZA  
R

adelante.

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.

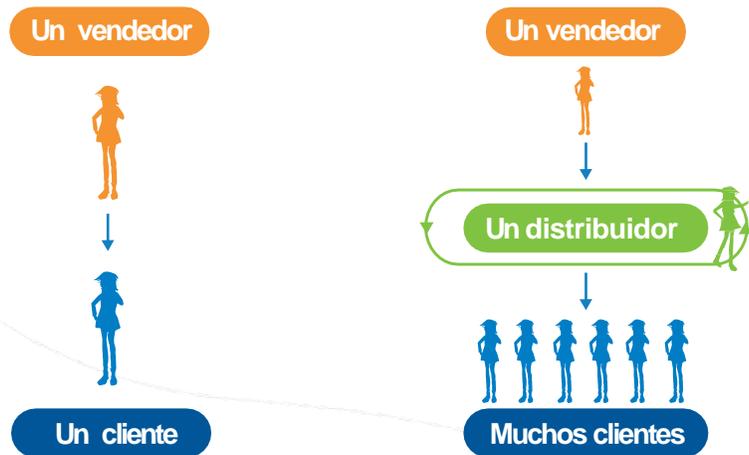
Ahora bien, para tener más clientes es necesario que más personas puedan conocer tu producto o servicio, pero, ¿cómo hacer que lo conozcan? La primera alternativa es lo que se denominan ventas uno a uno, en la que el vendedor promociona su producto un cliente a la vez.



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:

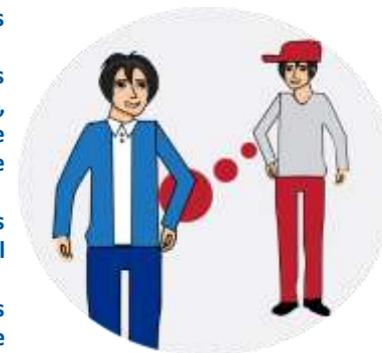


En ese caso, tú ofrecerías tus productos para que el distribuidor los venda a cambio de un porcentaje de cada venta y así puedes aumentar la cantidad de clientes y personas que conocer tu empresa. Busca formalizar alianzas y conseguir buenos distribuidores de tus productos como alternativa para aumentar 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 historial<sup>1</sup>.

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>