

Mujeres Ahorradoras en Acción



Mujeres Ahorradoras
en Acción



Libertad y Orden
Presidencia
República de Colombia

Acción Social

Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional

Programa Generación de Ingresos



Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional - Acción Social

Luis Alfonso Hoyos Aristizábal
Alto Consejero Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional

Pablo Ariel Gómez Martínez
Director Programas Sociales

Samuel Gómez Ramírez
Coordinador Nacional Programa Generación de Ingresos

Any Andrea Benitez Duarte
Asesora Nacional - Supervisora del convenio M.A.A.

Ana Milena Negrette Contreras
Asesora Nacional Programa Generación de Ingresos

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA

Jorge Andrés Caro Crapivinsky
Representante Oficina IICA en Colombia
Luis Fernando Restrepo Toro
Coordinador Área de Desarrollo Rural - IICA
Marcela Peña Vega
Coordinadora Técnica del Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción - IICA

Contribuciones a los contenidos metodológicos

María Oliva Lizarazo Beltrán - IICA
Marcela Peña Vega - IICA
Andrés Pardo Suárez - IICA
Rodrigo de Reyes Lanfranco - IICA
Diana Morales Cedeño - IICA
Melissa López Nieto - IICA
Paola Falla Villa - IICA
Ricardo Forero Castro - IICA
Fabian Díaz Rodriguez - IICA

Contenidos metodológicos

Clara Stella Garzón Linares
Francy Fernanda Trujillo Vega
Corporación Punto Focal - Colombia

Coordinadora editorial y gráfica

Paola Falla Villa
IICA

Diseño

Angela Vanegas Salcedo
Lorena Rivera

Ilustradora

Sandra Ramírez Escobar

Impresión

Alprigrama Ltda.

ISBN: 978-958-9328-87-3

Acción Social

IICA

Bogotá D.C., diciembre 2008





CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN

EQUIDAD DE GÉNERO

- | | | |
|-------|--|----|
| 1. | Inducción | 8 |
| 1.1. | Sensibilización de género | 9 |
| 1.2. | Autoreconocimiento y autoestima de las mujeres | 14 |
| 1.3. | Las mujeres trabajadoras también tenemos derechos | 18 |
| 1.4. | Costos de la violencia intrafamiliar contra las mujeres | 24 |
| 1.5. | Empoderamiento | 27 |
| 1.6. | Despertando cualidades emprendedoras | 30 |
| 1.7. | Espíritu emprendedor | 32 |
| 1.8. | Importancia y elementos del diagnóstico y análisis personal | 36 |
| 1.9. | Diagnóstico personal | 37 |
| 1.10. | La inequidad de género en la vida de las mujeres empresarias | 39 |
| 1.11. | El manejo del negocio y la vida como mujer empresaria | 40 |

MANEJO DEL DINERO

- | | | |
|------|----------------------|----|
| 2. | El manejo del dinero | 47 |
| 2.1. | El dinero | |

2.2.	Plan de ahorro	50
2.3.	Importancia del ahorro	51
2.4.	Ahorro y medio ambiente	51
2.5.	Bancarización	57
2.6.	Principales fuentes de financiamiento	59
2.7.	Principales entidades financieras	64
2.8.	La garantía y el aval	71
2.9.	El costo del dinero	72
2.10.	Las microfinanzas	73
2.11.	Microseguros	76

ASOCIATIVIDAD

3.	La empresa	83
3.1.	Asociatividad y emprendimiento productivo	85
3.2.	Sociedades de hecho y de derecho	86
3.3.	¿Cómo hacemos para asociarnos?	88
3.4.	Tipos de empresas asociativas	90
3.5.	La solidaridad	96
3.6.	Economía solidaria	100

MENTALIDAD EMPRESARIAL Y PLAN DE NEGOCIOS

4.	Definición del plan de negocios	107
----	---------------------------------	-----



4.1.	¿Qué es un plan de negocios?	108
4.2.	Ventajas de elaborar un plan de negocios	108
4.3.	Recomendaciones para elaborar un plan de negocios	110
4.4.	Partes del plan de negocios	111
4.4.1.	Información general del negocio	114
4.4.1.1.	Definición de la empresa/negocio	114
4.4.1.2.	Justificación de la empresa/negocio	115
4.4.1.3.	Misión y Visión	115
4.4.1.4.	Objetivos de la empresa/negocio	116
4.4.1.5.	Valores	116
4.4.1.6.	Equipo de trabajo	117
4.4.1.7.	La estructura organizacional	118
4.4.1.8.	Apoyos	123
4.4.2.	Análisis del mercado	124
4.4.2.1.	Análisis del entorno, contexto local	126
4.4.2.2.	Análisis de los sectores económicos	130
4.4.2.3.	Investigación de mercados	134
4.4.2.4.	Segmentación del mercado	136
4.4.2.5.	Descripción del consumidor final	137
4.4.2.6.	Análisis de la oferta y demanda	138
4.4.2.7.	Análisis de la competencia	140
4.4.3.	Mezcla de mercadotecnia	142



4.4.3.1.	¿Qué es mercadotecnia?	142
4.4.3.2.	¿Qué es mezcla mercadotecnia?	142
4.4.3.4.	Promoción	144
4.4.3.5.	Canales de distribución	147
4.4.3.6.	Precio y estructura de costos	148
4.4.3.7.	Registros contables	163
4.4.4.	Análisis financiero	164
4.4.4.1.	Indicadores financieros	164
4.4.4.2.	El margen de contribución unitario	164
4.4.4.3.	El punto de Equilibrio	164
4.4.4.4.	Manejo de la economía del hogar y del negocio	165
4.4.4.5.	Flujo de caja	166
4.4.6.	Valor Presente Neto (VPN)	170
4.4.7.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	171
4.5.	Análisis estratégico	174
4.5.1.	Diagnóstico empresarial	175
4.5.2.	Matriz foda del negocio	176
4.6.	Resumen ejecutivo	182



MUJERES AHORRADORAS EN ACCIÓN

El proyecto “Mujeres Ahorradoras en Acción” nace en el año 2007 como un componente de la estrategia del Programa Generación de Ingresos de la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional –ACCION SOCIAL-. En cooperación técnica con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural –MADR- y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura –IICA- y basados en experiencias exitosas de generación de cultura de ahorro entre la población más pobre se da comienzo al diseño del proyecto.

Para ello, se tuvo en cuenta la política nacional y los compromisos internacionales que apuntan a la superación de la pobreza extrema y Colombia tiene un importante reto en esta materia que se enmarca en los objetivos del milenio, la Visión Colombia 2019 y el Conpes Social 102 “Red de Superación de la Pobreza Extrema” de donde se origina la Red “JUNTOS”. Dicha Red, hace intervención integral en las familias más pobres del país, buscando que superen su condición y todas ellas pertenecen al Programa de Familias en Acción.

Teniendo en cuenta estos antecedentes y considerando que un número importante de cabezas de familia corresponden a mujeres, el proyecto basa la operación en municipios piloto de la Red “JUNTOS” y decide que será un trabajo exclusivo con mujeres, madres de Familias en Acción que tengan un emprendimiento, por más pequeño que este parezca.

Las mujeres se incorporan al proyecto asumiendo responsabilidades y compromisos, entre los cuales están el destinar tiempo para su formación, ahorrar los recursos que genera su negocio y bancarizarse. Por esta razón, el proyecto fue nombrado “Mujeres Ahorradoras en Acción”, porque reconocemos que son madres, que son trabajadoras y que permanentemente están en acción buscando generar ingresos para su familia.

CAPÍTULO No. 1: EQUIDAD DE GÉNERO

Mujeres Ahorradoras
en Acción



EQUIDAD DE GÉNERO¹

1. INDUCCIÓN

Ahora inicias una nueva fase en tu vida, la capacitación te aportará para mejorar tus conocimientos y así analizar tu negocio o empresa. Comprenderás la importancia que tiene el AHORRO y verás que el sentimiento de la autoestima y la valoración que tengas de ti misma te permitirán fortalecerte como persona y sentirte más segura como mujer empresaria.

Vas a conocer aspectos personales de tus compañeras, sus gustos y sus sueños. Recuerda tomar nota de sus nombres y teléfonos más adelante te servirán para hacer contactos comerciales y para contar con amigas que te escucharán y apoyarán a lo largo de tu vida.

Con el apoyo de la persona Capacitadora, llenarás el formato de la línea de base en el cual quedarán registrados tus datos personales y la situación actual de la forma como manejas tu negocio.



OBJETIVO

Al concluir el capítulo estarás en Capacidad de:

- Auto-reconocerte como mujer, ahorradora y empresaria
- Creer en tus habilidades
- Conocer tus derechos y,
- Fomentar la equidad de género en tu hogar.

¹ Gran parte de este módulo ha sido adaptado de: Programa Gestión Empresarial con Enfoque de Género. (PROFEM). Cartilla de trabajo para empresarias de microempresas, Oficina Internacional del Trabajo, 2004 Bogotá, Proyecto OIT/USDOL, 2004



1.1 SENSIBILIZACIÓN DE GÉNERO

TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA

El vestido rojo de la mamá de María

Mamá estaba muriendo y su vestido rojo estaba colgado en el closet, como una herida en el montón de vestidos viejos y oscuros que siempre usó. Me llamaron de urgencia y cuando la vi supe que le quedaba poco tiempo.

Cuando vi el vestido, le dije: ¡Mamá qué bonito! ¿Por qué nunca te lo vi puesto?

- Nunca lo he usado. Siéntate María, antes de irme me gustaría rectificar una o dos cosas que te dije, si puedo.

Me senté junto a su cama. Ella tomó aliento con más fuerza de la que pensé que tenía.

- Ahora que pronto me iré, puedo ver con claridad algunas cosas. Te enseñé cosas buenas, pero también me equivoqué.

- Mamá, ¿qué quieres decir?

- Yo siempre pensé que una mujer buena nunca toma lo que le corresponde, que ella solo está para hacer cosas por alguien más. Haz esto, haz lo otro, atiende siempre las necesidades de todos y asegúrate de que las tuyas queden en el fondo del montón. Piensas que quizás algún día llegará tu turno, pero ese día nunca llega.

Mi vida siempre fue así, haciendo algo para tu papá, para los muchachos, para tus hermanas, para ti.

- Tú hiciste todo lo que una madre podía hacer.

- María, María, eso no fue bueno, ni para ti, ni para él. ¿No te das cuenta? Te hice el peor de los males. ¡Nunca pedí nada para mí!

Tu padre está en la otra habitación desesperado. Cuando el doctor se lo dijo, lo tomó muy mal -vino junto a mí y trató de sacar vida de mí. "No te puedes morir, me oyes, ¿qué va a ser de mí?" Sé que será difícil para él, tú sabes que ni siquiera sabe dónde está la sartén. Y ustedes, hijos; hice todo para todos, en todas partes. Fui la primera en levantarme y la última en acostarme siete días a la semana.

He visto la forma en que tus hermanos tratan a sus esposas, y me enferma porque fui yo la que les enseñó, y ellos aprendieron. Aprendieron que una mujer no existe si no es para dar. Porque cada centavo que pude ahorrar fue para su ropa o sus libros, aunque no fuera necesario.

No puedo recordar una sola vez que haya ido al centro a comprar algo bonito -para mí. Sólo el año pasado cuando compré ese vestido rojo.

De pronto me di cuenta de que tenía unos pesos que no tenían un fin previsto. Estaba camino a hacer un pago extra de la lavadora y no sé cómo llegué a la casa con una caja grande. Tu padre me destrozó con tres palabras: "Te lo vas a poner para ver la telenovela?" Supongo que tenía razón. Solo me lo puse una vez, en la tienda. Ponte tú ese vestido.

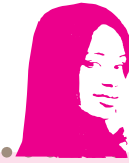
María, yo siempre pensé que si uno no toma nada para sí misma en este mundo, de alguna forma recibirá todo en el otro mundo. Ya no creo más en eso. Creo que el Señor quiere que tengamos algo aquí y ahora.

Y te digo que si algún milagro me sacara de esta cama, verías una madre diferente, porque sería diferente. Dejé pasar mi turno hace tanto tiempo, que no sabría cómo hacerlo ahora. Pero aprendería, María, aprendería.

Mamá estaba muriendo, y su vestido rojo estaba colgado en el closet, como una herida en el montón de vestidos viejos y oscuros que siempre usó.

Sus últimas palabras para mí fueron: "María, hazme el honor de no seguir mis pasos. Prométemelo." Se lo prometí. Respiró tranquila y tomó su turno en la muerte.





Y... ¿CUÁL ES TU HISTORIA? ¿CUÁLES SON LAS COSAS QUE HAS SOÑADO HACER Y NO HAS HECHO POR FALTA DE DECISIÓN O PORQUE TIENES MUCHAS OBLIGACIONES CON LOS Y LAS DEMÁS?

Las respuestas a estas preguntas permiten conocer cuánto te valoras a ti misma.

Una vez trabajado el ejercicio anterior en el siguiente árbol escribe:

Four horizontal dashed lines for writing.

- En las **raíces** ¿Cómo te dijeron de niña y de adolescente que deberían ser las mujeres?
- En el **tronco**, ¿Cómo eres ahora?
- En las **hojas** ¿Cómo desearías ser como mujer y como empresaria?

Four horizontal dashed lines for writing.

Four horizontal dashed lines for writing.

FIGURA No. 1:
ÁRBOL DE MI VIDA COMO MUJER



“Asumimos roles para mejorar y contribuir”
Mujeres Ahorradoras en Acción

ABONANDO TERRENO PARA
ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis:

No nacemos sabiendo cómo ser mujeres, es algo que vamos aprendiendo a través de nuestra vida. Con el paso de los años, vamos adoptando una manera de ser. El nombre, el color de la piel, la edad, el estado civil, la clase social, la región donde vivimos, entre otras, son también características de nuestra identidad.

La **IDENTIDAD** es lo que define quiénes somos.

A través de la **Socialización** vamos construyendo nuestra **Identidad**, mediante un proceso cultural en el que hombres y mujeres tenemos asignados roles, atributos y responsabilidades diferentes; que han generado desigualdades entre mujeres y hombres.

La **SOCIALIZACIÓN** es el proceso mediante el cual **aprendemos** las normas, valores, emociones y comportamientos que la sociedad en la que nacimos considera adecuados para las mujeres o para los hombres. **Recuerda, en el ejercicio** del árbol vimos cómo a nosotras las mujeres nos educaron de una manera diferente a la forma como educaron a los hombres. Es lo que se conoce con el nombre de los **Roles**

★ Existen **lugares** donde aprendemos a ser mujeres, algunos de ellos son:

El primer lugar donde aprendemos la manera de comportarnos para ser mujeres, es la **familia**. Allí nos dijeron qué debíamos hacer o qué debíamos decir para ser mujeres, para ser femeninas.

Otros lugares en los que hemos aprendido a ser mujeres son: **la escuela, la iglesia, el sitio de trabajo, los medios de comunicación, etc.**

Este aprendizaje de Ser mujeres o de Ser hombres es lo que se conoce como: GÉNERO

ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis:

Recuerda el trabajo realizado con tus compañeras en clase, lee el cuadro siguiente, en él encontrarás cuál es la diferencia entre género y sexo:

Sexo y Género no son lo mismo

SEXO	GÉNERO
Hace referencia a lo biológico : a las características físicas y anatómicas de mujeres y hombres.	Hace referencia a lo cultural . Es decir, el conjunto de características que cada sociedad considera apropiadas para las mujeres y para los hombres.
Es algo innato , es decir, algo con lo que nacemos.	Es algo construido , ya que no nacemos con ello, sino que se va aprendiendo y esto depende de la sociedad a la que pertenecemos.
No es modificable , excepto por intervenciones quirúrgicas.	Es transformable . En las distintas épocas ha variado lo que hacen, dicen y piensan las mujeres y los hombres. Además, a lo largo de nuestra propia vida vamos cambiando comportamientos e ideas.

La división entre lo femenino y lo masculino ha influido en cómo sentimos, nos comportamos y en los roles que desempeñamos mujeres y hombres, estableciendo así relaciones de poder. A los **hombres se les enseña a tener poder** y ellos aprenden a decidir sobre su cuerpo, su tiempo, etc. En cambio **a las mujeres nos acostumbramos a tener que pedir permiso para tomar decisiones** sobre nuestro tiempo (para ir a una reunión de capacitación, por ejemplo) para tomar decisiones sobre nuestro cuerpo (si queremos o no embarazarnos, si nos cortamos o no el cabello, en algunos casos sobre la ropa que usamos).



EJERCICIO

Trabajo en grupo

Nuestra sociedad atribuye características masculinas a los hombres como:

- Capacidad para pensar y reflexionar
- Controlar emociones como no llorar
- Decisión sobre sus gustos, juegos, salidas y manejo de su dinero
- Capacidad para mandar y ser autoridad en el hogar, por eso la expresión bastante común del "jefe de hogar"
- Ser los proveedores económicos (no importa que haya miles de demandas por inasistencia alimentaria, se les sigue viendo a los hombres como los responsables económicos)
- Ser competitivos, arriesgados, violentos "por naturaleza"
- Ser hiperactivos sexualmente, siempre dispuestos a tener sexo, instintivo e incontrolado.

EQUIDAD DE GÉNERO

"Capacitarse es quererse"

Mujeres Ahorradoras en Acción

Identifica algunas características femeninas que la sociedad atribuye a las mujeres :



REFLEXIONA

En el planeta la mayoría de las personas somos mujeres, según el boletín "Las Mujeres de Nuestro Mundo" del año 2005, publicado por la Oficina de Referencia para la Población, Organización de Estados Unidos se calcula que en la tierra habitamos más de 6.000 millones de personas, entre ellas 3.200 millones de mujeres. Según el último censo realizado en Colombia somos 41.242.948 personas, de las cuales 51.4% somos mujeres y 48.6% son hombres.

Cómo nos enseñaron a Ser Hombres y Ser Mujeres es lo que se conoce como ESTEREOTIPOS



EQUIDAD DE GÉNERO

1.2 AUTORECONOCIMIENTO Y AUTOESTIMA DE LAS MUJERES

En el siguiente espacio dibuja una silueta de tu figura donde muestres quién eres como mujer. Pinta los órganos de tu cuerpo que consideres como los más importantes para ti, y escribe lo que te permiten cada uno de ellos.



FIGURA No.2: Mi SILUETA



REFLEXIONA REFLEXIONANDO COMO MUJER

Ahora que te reconoces como una **Mujer Única**, con sentimientos y características propias y que te has reconocido ante otras mujeres que tienen semejanzas contigo y también diferencias como la manera de ser, sentir, pensar y estar en el mundo; piensa en que la **ESTIMA** que tienes de ti es lo que te hace diferente del resto de personas.

ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

¿QUÉ ES LA AUTOESTIMA?

Es un sentimiento de aceptación, de amor propio, de aprecio y respeto que tenemos de **Nosotras Mismas**. Esta admiración y afecto nace de la confianza que cada una tenga en sus capacidades, integridad, valores y en sentir que merece amar y ser amada.

Somos **seres humanos** tenemos un **cuerpo** que merece aprecio y respeto. Pero también somos ideas, opiniones, sentimientos y sueños. Si logramos **aprecio por nosotras mismas**, estaremos abriendo el camino para que también los demás **respeten y valoren** nuestra **libertad**, nuestra **integridad** y nuestra **igualdad** en cada espacio de la vida cotidiana.



TAREA

Realiza una práctica de autocuidado (relajación, come algo que te guste, realiza un deporte, descansa, haz una lectura, dedica tiempo a tu belleza, realiza tu examen de citología o tu examen de seno, etc.)



EQUIDAD DE GÉNERO



EJERCICIO

En grupo lee el siguiente texto y completa los espacios vacíos

La valoración y el reconocimiento que la cultura o grupo social hace sobre las diferencias de género también influyen en la autoestima de las mujeres. La cultura ha sobrevalorado lo que se asocia con lo masculino como el poder, la fortaleza, la racionalidad, el espacio público y la producción; y ha subvalorado lo que se relaciona con lo femenino: el espacio privado, la reproducción, los oficios, la paciencia, las emociones, la intuición.

Veamos algunas frases, dichos o mensajes que oímos a diario y que afectan nuestra estima:

Mensajes de canciones:

- Hablando de mujeres y traiciones...
- Usted es un mal hombre
- Rata de dos patas
- Mujer, ingrata
- Pero sigo siendo el rey

Mensajes de algunos dichos o refranes:

- "Los hombres en la cocina...."
- "Tenía que ser mujer",
- Mujer que no joda es hombre...
- Todos los hombres son perros,
- Los hombres son como los teléfonos públicos:
Todos están ocupados o dañados.





**"Soy muy positiva, Siempre hay un mañana mejor,
con muchas cosas para vivir y descubrir"**

Mujeres Ahorradoras en Acción

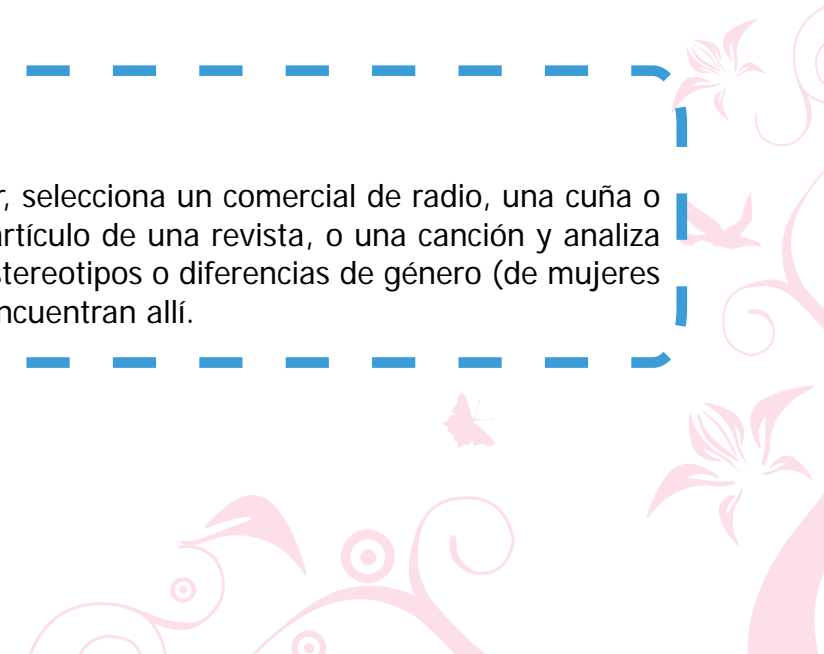
EQUIDAD DE GÉNERO

Ahora con tus compañeras escribe algunos refranes o dichos que refuerzan los estereotipos de hombres y mujeres en tu región:



TAREA

Para el próximo taller, selecciona un comercial de radio, una cuña o programa de TV, el artículo de una revista, o una canción y analiza las valoraciones, o estereotipos o diferencias de género (de mujeres y hombres) que se encuentran allí.



EQUIDAD DE GÉNERO

1.3 LAS MUJERES TRABAJADORAS TAMBIÉN TIENEN DERECHOS

ABONANDO TERRENO

Reflexiona

Socialmente se asume que la división del trabajo entre hombres y mujeres es “natural”, es decir que a las mujeres se nos ha asociado más con actividades domésticas, llamadas **trabajo reproductivo** como las tareas del hogar, la crianza de hijos e hijas, el cuidado de adultos mayores, etc, las cuales por ser consideradas naturales tienen un valor social no reconocido. Al contrario, a los hombres se les ha asociado con actividades productivas, llamadas **trabajo productivo** como la labor realizada por la que les pagan en las fábricas o por los jornales o por las faenas del campo.



REFLEXIONA SOBRE LA SIGUIENTE SITUACIÓN

Como mujeres empresarias nuestra **autoestima es muy importante**. Tenemos que reconocer que somos productivas, eficientes, eficaces, luchadoras, que tenemos sueños y motivaciones para hacerle frente a las situaciones buenas y adversas que se nos presentan. Aprovechemos el espacio que compartimos hoy, para forjar uno de los sueños que tenemos “**Ser Mujeres Empresarias Líderes**”. Por ello, es importante tener en cuenta:

- Las mujeres y los hombres tenemos **igualdad de derechos y deberes** en la familia. La autoridad la podemos ejercer ambos: mujeres y hombres.
- Los **aportes económicos de las mujeres** no son secundarios, no son “una simple ayudita”, son igualmente valiosos a los de los hombres.
- Como mujer trabajadora debes **compartir** el cuidado de tus hijas e hijos, y el trabajo de la casa con tu marido o compañero (si lo tienes).



“¿Cómo Soy? ¡Soy grande por dentro!”
Mujeres Ahorradoras en Acción

EQUIDAD DE GÉNERO

ABONANDO TERRENO
para tu conocimiento



EJERCICIO

Reúnete con otras compañeras y comparte esta lectura que te permitirá conocer que las Mujeres trabajadoras también tienen derechos:

- Los derechos humanos son **valores** que representan **ideales** de comportamiento de la humanidad.
- Señalan un horizonte para la convivencia.
- Son **principios reguladores** de las relaciones entre mujeres y hombres y entre el Estado y los ciudadanos y las ciudadanas.
- Los derechos humanos han sido reconocidos por todos los países del mundo y los han incluido en sus leyes, por esto se puede exigir su cumplimiento a través de mecanismos jurídicos de protección y sanción.



REFLEXIONA

¿Sabías que la constitución política de Colombia de 1991 fue importante para las mujeres en nuestro país?

EQUIDAD DE GÉNERO

En Colombia, los derechos de las mujeres han sido dinamizados por la lucha de muchas de ellas durante siglos. Algunos de los mayores avances quedaron registrados en la Constitución Política del año 1991, varios de los artículos han dado pie a que conquistemos espacios y derechos:

ARTÍCULO 13:

Establece que todas las personas nacen libres e iguales ante la ley y que no se puede discriminar a nadie por ningún motivo. Esta igualdad será real y efectiva y el Estado podrá tomar acciones positivas para asegurarlo.

ARTÍCULO 40:

“Todo ciudadano tiene derecho a participar en la conformación, ejercicio y control del poder político (...) Las autoridades garantizarán la adecuada y efectiva participación de la mujer en los niveles decorosos de la Administración Pública”.

ARTÍCULO 43:

“La mujer y el hombre tienen iguales derechos y oportunidades. La mujer no podrá ser sometida a ninguna clase de discriminación”. El Estado asistirá especialmente a la mujer en embarazo y a la mujer cabeza de familia.



LEY 51 DE 1981

Esta ley aprueba la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer - CEDAW de 1979, la cual obliga a Colombia a adoptar medidas que den ventaja a la mujer para acelerar su igualdad con el hombre y eliminar toda condición que le impida realizarse libremente como ser humano.

LEY 248 DE 1995

Por medio de esta ley se aprueba la Convención Internacional para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la mujer, más conocida como Convención de Belem Do Para. Esta ley expresa que toda mujer está amparada y protegida por los derechos humanos, los cuales puede gozar y ejercer todo el tiempo.

LEY 984 DE 2005

Esta ley aprueba en Colombia el "Protocolo facultativo de la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer", el cual le da mayor fuerza a la CEDAW y da herramientas para la rendición de cuentas a nivel internacional y la protección de los derechos humanos de las mujeres cuando su propio gobierno no es capaz de protegerlos.

LEY 581 DE 2000

Esta ley es la más avanzada en temas de acciones positivas para la mujer, ya que "reglamenta la adecuada y efectiva participación de la mujer en los niveles decisorios de las diferentes ramas y órganos del poder público". El Estado tiene el deber de asegurar que el 30% de los cargos más importantes del poder público sean ejercidos por mujeres, excepto los cargos de elección popular y los de carrera administrativa.

LEY 731 DE 2002

Esta ley favorece a las mujeres rurales en varios aspectos de su vida social, económica y política. Da facilidades en acceso al crédito y financiamiento y establece la igualdad de remuneración entre hombres y mujeres. Asimismo, les otorga espacios de participación en las entidades y órganos de decisión que favorecen el sector rural y tiene disposiciones especiales para mujeres afrocolombianas e indígenas.

LEY 82 DE 1993 MODIFICADA POR LA LEY 1232 DE 2008

Por medio de esta ley el Gobierno Nacional establece mecanismos eficaces para dar protección especial a la mujer cabeza de familia. Esta protección se refiere al fortalecimiento de sus derechos económicos, sociales y culturales a través de ayudas en capacitación, educación de sus hijos e hijas, prioridad para vivienda de interés social, financiación de proyectos por parte de la Banca de Oportunidades, acceso equitativo al crédito, entre otros.

EQUIDAD DE GÉNERO

“Si tengo mi propio negocio no voy a depender de otra persona. La autonomía la ganamos cuando crece nuestro negocio. Yo quiero ser empresaria para tener un mejor futuro.”

Mujeres Ahorradoras en Acción

Legislación nacional sobre los derechos de las trabajadoras

- Ley 13 de 1972: **Prohíbe la segregación** de las personas para obtener empleo y **la exigencia de datos relacionados con el estado civil, número de hijos, religión o partido político.**
- Ley 50 de 1990: **Protección contra el despido por embarazo o lactancia** y licencia de maternidad por 12 semanas.
- **Ley María:** Es una ley que permite a los papás tener una licencia remunerada de ocho días para que puedan estar con sus hijos e hijas recién nacidos. Se llama Ley María por el nombre de la hija recién nacida del político Juan Lozano, quien la promovió. Los ocho días de la licencia del padre no se reducen de los 84 días de la licencia de la madre, son independientes y reconocen el derecho a la paternidad y al cariño entre el padre y sus hijos e hijas.

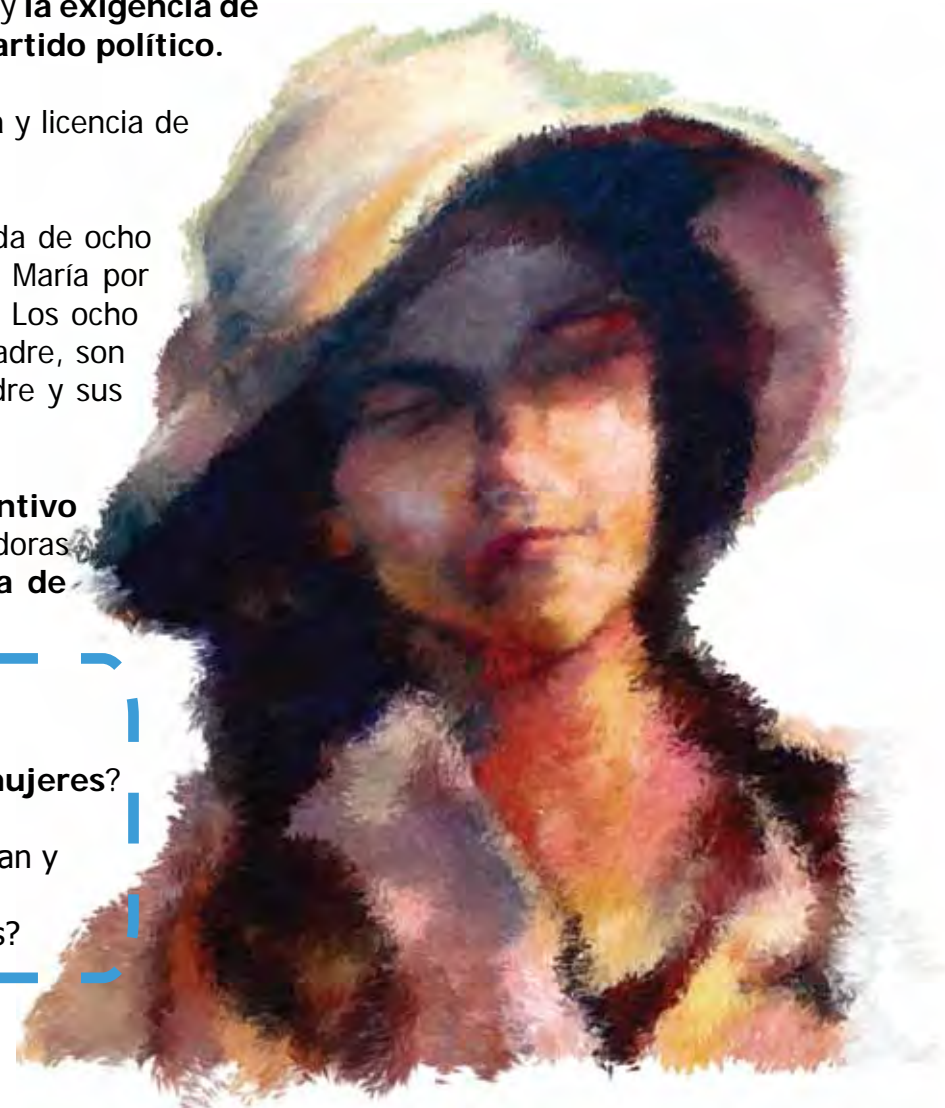
Las normas sobre el trabajo en nuestro país se encuentran en el **código sustantivo del trabajo**. En éste código se establece la igualdad de trabajadores y trabajadoras ante la ley y el principio de la **no discriminación de la mujer en materia de empleo**.



TAREA

Reflexiona sobre los siguientes aspectos:

- ¿**Qué tanto** conozco sobre los derechos que hemos conseguido **las mujeres**?
- ¿Sabes dónde debes acudir para exigir tus derechos?
- ¿En tu municipio se adelantan programas para que las mujeres conozcan y ejerzan sus derechos?
- ¿Qué propongo para que se conozcan más los derechos de las mujeres?



1.4. COSTOS DE LA VIOLENCIA INTRAFAMILIAR CONTRA LAS MUJERES⁵



REFLEXIONA

EN PLENARIA CON TUS COMPAÑERAS

Lee con atención y saca tus propias conclusiones

"Las mujeres maltratadas disminuyen su productividad en el trabajo porque su capacidad de concentración disminuye y la depresión y tensión nerviosa a la que están sometidas hacen que no puedan trabajar adecuadamente."⁶

Se han realizado muchos estudios sobre la violencia intrafamiliar, sus orígenes y sus impactos.⁷ En uno de los últimos estudios se habla de los impactos en varios aspectos como el ingreso, la participación laboral, y los relacionados con el hogar, la salud, la educación y la nutrición de los niños y niñas.

Los hallazgos evidencian que entre las condiciones que facilitan la aparición de la violencia intrafamiliar se encuentran el haber sido víctima o testigo de violencia en el hogar materno y estar casada o unida a un hombre que consume alcohol de manera frecuente y elevada.

La cantidad de tiempo que las mujeres invierten en incapacidades, trámites en hospitales, comisarías, juzgados, y la energía y salud física y emocional que pierden es enorme. Los resultados del estudio muestran que los costos de la violencia intrafamiliar equivalen a cerca del 4% del Producto Interno Bruto colombiano.

¿Eso qué significa? que cerca de 10 billones de pesos (10 millones de millones) se pierden en Colombia cada año por violencia contra las mujeres, las niñas y los niños. Eso equivale más o menos a la inversión pública del país.

⁵ Adaptado de la cartilla de trabajo para mujeres con microempresa, Metodología Programa de Gestión Empresarial con Enfoque de Género - PROFEM y la Organización Internacional del Trabajo - OIT.

⁶ Estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 1997, El impacto socio - económico de la violencia doméstica contra las mujeres en Chile y Nicaragua.

⁷ Determinantes, efectos y costos de la violencia intrafamiliar en Colombia. Rocío Ribero y Fabio Sánchez. Centro de Estudios para el Desarrollo Económico (CEDE). Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. 2004.

¿Qué es la violencia contra las mujeres?

“Es cualquier acción o conducta, basada en el género que cause muerte, daño o sufrimiento físico, sexual o psicológico a la mujer, tanto en el ámbito público como en el privado”. (Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra la Mujer, 1994, Belén do Pará, Brasil. Ratificada en Colombia por el Congreso según la Ley 248/95).

- La violencia contra las mujeres es todo hecho que desvaloriza y altera su dignidad e integridad física y mental.
- La violencia contra las mujeres no es un problema individual o personal, sino un problema social, ya que afecta a miles de mujeres y a la sociedad en general.
- A nivel **físico** se producen lesiones en el cuerpo que pueden ir desde un moretón hasta la muerte.
- A nivel **psicológico** se genera temor, depresión, culpabilidad, dependencia, subordinación y baja autoestima.

Además de estas consecuencias, **la violencia contra las mujeres también afecta su trabajo y su actividad productiva**. Probablemente la mujer se ausentará de su trabajo al sentir vergüenza debido a las lesiones físicas o porque tiene que ir a la comisaría de familia o a la fiscalía a poner la denuncia. El hecho de pedir varios permisos puede convertirse en motivo para que el jefe la despida.





EJERCICIO DE LECTURA

En el cuadro siguiente encontrarás las formas y manifestaciones de violencia.
Haz el ejercicio de lectura para no olvidar estos aspectos.

Formas de violencia	Definición	Manifestaciones
Física	Agresión que causa lesiones sobre el cuerpo de la persona agredida.	Cachetadas, empujones, patadas, heridas, moretones, fracturas, cortadas, quemaduras, pérdida de órganos o de su función, mutilaciones, abortos, muerte.
Psicológica	Agresión a la vida afectiva que genera múltiples frustraciones y traumas de orden emocional.	Agresión verbal, humillaciones, gritos, insultos, ridiculizaciones, amenazas, denigraciones, aislamiento, chantaje afectivo.
Sexual	Cualquier acto que vulnere los derechos sexuales o reproductivos de las personas.	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones de pareja: Uso de la fuerza o amenazas, intimidación, coerción, chantaje en las relaciones sexuales. • Violación y abuso sexual de menores (principalmente de niñas y jóvenes) por parte del padre, padrastro, familiares o conocidos. • Violaciones de mujeres, niñas, niños, jóvenes por parte de extraños. • Acoso sexual en el trabajo, escuela, universidad.



- La violencia contra las mujeres en cualquier espacio es una **violación de los derechos humanos**.
- **No existe ninguna justificación** para ejercer la violencia en las relaciones de pareja o familiares.
- La violencia intrafamiliar contra las mujeres es un **delito** establecido por las leyes colombianas (Ley 294 de 1996, Ley 575 de 2000, Ley 882 de 2004) y por las convenciones y tratados internacionales.
- Las mujeres debemos presionar para que se creen o fortalezcan en nuestros municipios **redes de prevención y atención** de la violencia intrafamiliar contra las mujeres, niños, niñas, jóvenes y personas adultas mayores.
- Debemos apoyar a las mujeres que sufren por violencia intrafamiliar, para que **denuncien y busquen ayuda** en las comisarías de familia, inspecciones de policía, con el personero o personera u otras entidades.
- Es importante que participes en **capacitaciones** sobre violencia intrafamiliar y resolución pacífica de conflictos familiares.



TAREA

Averigua cuáles entidades existen en tu municipio o localidad para atender la violencia intrafamiliar y el abuso sexual.

**VIOLENCIA INTRAFAMILIAR:
¡NO LA EJERZO NI LA TOLERO!**

⁸ Tomado de la cartilla de trabajo para mujeres con microempresa, Metodología Programa de Gestión Empresarial con Enfoque de Género - PROFEM y la Organización Internacional del Trabajo - OIT, Módulo seis(6).





EQUIDAD DE GÉNERO

1.5. EMPODERAMIENTO

A lo largo del proceso de capacitación que hemos venido desarrollando has reafirmado la necesidad de fortalecer tu **empoderamiento personal** en las relaciones familiares, sociales y como empresaria con el fin de que puedas tomar decisiones y aumentar tu capacidad de negociación. **La capacidad de negociación está dada en la autonomía que tengas para decidir.** Es importante que reconozcas cómo las desigualdades e inequidades de género hacen parte de este proceso que afecta todos los aspectos de tu vida personal y empresarial.



EJERCICIO en grupo

Ahora te reunirás con todo el grupo para Jugar al Zoológico ; pondrás atención a la música y te moverás libremente simulando el movimiento y los sonidos de cada uno de los animales que **la persona capacitadora te indique.**

EQUIDAD DE GÉNERO

El **empoderamiento** es el proceso por medio del cual las mujeres fortalecemos nuestra **autonomía** e **independencia**, es la capacidad para **administrar recursos**, consolidar nuestras organizaciones y tomar **decisiones** respecto de **nuestras vidas**, las de nuestras familias y **nuestros negocios**.

También es la capacidad de las mujeres para incrementar nuestra confianza y fuerza interna y así poder decidir qué es lo mejor para nuestras vidas. El **poder** tiene dos dimensiones, una que implica dominación e imposición de unas personas sobre otras y otra de subordinación o dependencia de otras personas. Tradicionalmente estas muestras de poder y sumisión están determinadas por clases sociales, etnia, género, edad, etc.

*“Gracias a las entidades por todo el apoyo que nos han dado y esos bellos conocimientos que como empresarias nos van a dar muchos frutos”
Mujeres Ahorradoras en Acción*

El empoderamiento se expresa en diferentes aspectos como:

En lo personal, lograr nuestro crecimiento y desarrollar la confianza de nuestra capacidad individual, autoestima y dignidad para expresar nuestras ideas, sentimientos y emociones, aprender, analizar, actuar, organizar y controlar nuestras decisiones en lo personal, de pareja, familiar, etc.

Con las relaciones cercanas, de pareja, familiar, amigas(os) al fortalecer la habilidad para negociar, defender nuestros derechos, reconocer a los demás. Nos permite tomar decisiones como control de gastos del hogar, manejo del dinero, planificación familiar, uso del tiempo libre, distribución de tareas en el hogar, etc.

Al trabajar de manera colectiva con otras mujeres trabajamos para lograr condiciones de equidad para nosotras mismas, para fortalecer la capacidad de participación en espacios políticos y sociales a nivel local y regional.

En el negocio, fortalecer la capacidad para tomar decisiones en torno a las diferentes áreas del negocio o empresa, aumentar la capacidad de negociación con proveedores y clientela, programar el ahorro, **unirnos con otras empresarias y trabajar en pro de redes empresariales** que fortalezcan el crecimiento empresarial.



REFLEXIONA

Recuerdas la reflexión sobre **EMPODERAMIENTO** puedes anotar lo que te parece más importante:

También puedes anotar qué significa el **PODER** en los diferentes espacios en los que te relacionas como en tu vida de pareja, familia, escuela, empresa, trabajo, espacios sociales y políticos.



REFLEXIONA

Lee en voz alta el siguiente texto y reflexiona en plenaria con tus compañeras y la persona capacitadora.

En la medida en que como mujeres nos empoderemos, lograremos influir en nuestro desarrollo personal, social, económico y político. Reflexiona sobre el sentido que tendría si las mujeres ejerciéramos el poder de manera irracional, autoritaria, vertical e individualista o si lo hacemos con respeto a las demás personas, pensando en los intereses colectivos, comunitarios y promoviendo la equidad social y de género.



1.6. DESPERTANDO CUALIDADES EMPRENDEDORAS

**“Queremos que las mujeres sean en el futuro
emprendedoras, liberadas, organizadas y capacitadas”**

Mujeres Ahorradora en Acción

TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA **La historia de Miriam.**

Miriam es una mujer blanca, de mediana estatura, un poco robusta y muy amable que tiene 65 años y vive en un municipio a más de 25° C de Colombia. Una mujer de cabello blanco, de una sonrisa amplia que nos habla de su amabilidad.

Es una mujer que se preocupa por su salud, por su apariencia física, por su presentación, por el cuidado de su espiritualidad y por sentirse a gusto con ella, con lo que hace y sobre todo, es una mujer que refleja el amor que siente por ella misma.

Miriam es una mujer que rompió esquemas en la ciudad donde vive. Por muchos años estuvo dedicada a su hogar, a su esposo, a sus tres hijos y a sus dos hijas, siempre fue una mujer que desarrolló muchas destrezas en labores manuales, aprendió a tejer, bordar y pintar desde muy niña, cuando estudió con las monjas. Un día sentada en su mecedora, se preguntó qué le gustaría hacer, qué habilidades y qué conocimientos tenía y no dudó en contestarse que sabía tejer muy bien, que tenía una facilidad para manejar las agujas, para combinar colores, texturas de lanas y vio que podía diseñar prendas tejidas a mano.

Habló con sus hijas que viven en ciudades muy frías de Colombia y les comentó que quería elaborar prendas tejidas a mano, les pidió consejo sobre qué tipo de prendas hacer para que ellas vendieran a sus amigas. Sus hijas averiguaron y observaron que había una posibilidad de negocio si elaboraba bufandas.

En efecto esa fue la idea de negocio que llevo a la realidad, sin planear, sin contar con información suficiente para saber si realmente era una oportunidad de negocio. Sus hijas vendían y le compraban la lana para que Miriam tejiera las bufandas y su esposo distribuía los pedidos.

Ya había pasado algún tiempo y Miriam estaba elaborando sus bufandas en la casa, cuando escuchó que había una institución que brindaba apoyo a mujeres microempresarias y les brindaba capacitación, asesoría empresarial también les ayudaba para asistir a eventos comerciales, así que tomo la decisión de inscribirse y participar en los diferentes programas.



Empezó a asistir a las capacitaciones que desarrollaron sus capacidades y conocimientos empresariales, aprendió que su mano de obra tenía un valor, que debía costear la lana, el empaque, las tarjetas de presentación y demás costos en los que incurría para elaborar las bufandas.

De igual manera tuvo en cuenta que debía tener mejor iluminación cuando tejía y que podía conseguir más personas que le ayudaran a tejer siguiendo sus instrucciones.

Hasta aquí muchas mujeres han hecho lo mismo. Sin embargo, de Míriam es importante resaltar que hoy en día es una mujer a quién su empresa le da satisfacciones personales y familiares pues ha participado en ferias y eventos comerciales nacionales. Vende en Bogotá, Pasto y ha exportado sus bufandas a Italia, Inglaterra y Ecuador, gracias al empeño y dedicación por sacar adelante su sueño.



REFLEXIONA

CON TUS COMPAÑERAS sobre algunas ventajas y cualidades emprendedoras que tiene Míriam

Por ejemplo:

- El apoyo de su familia
- las habilidades y destrezas
- su capacidad de ahorro
- su compromiso con su empresa y familia
- etc...



TAREA

Reflexiona sobre tu propia historia, identifica tus cualidades como mujer emprendedora.

La respuesta a esta pregunta, te permite saber qué debes hacer para convertirte en una Gran Empresaria, qué cambios debes dar a tu vida y qué has logrado en tu negocio hasta hoy.





EQUIDAD DE GÉNERO

1.7. EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Las mujeres hemos sido grandes emprendedoras y ahorradoras a lo largo de la historia. En la antigüedad, mientras los hombres salían a cazar y recolectar semillas y frutos, las mujeres se quedaban en un sitio fijo. Así, empezaron a sembrar, inventándose la agricultura; comenzaron a domesticar animales, inventándose la ganadería; empezaron a utilizar materiales más fuertes para hacer sus albergues, creando las ciudades.

Durante todas las crisis las mujeres se han inventado cómo reconstruir las ciudades después de las guerras, cómo reinventarse la vida después de las muertes, las separaciones, los desplazamientos. Por eso hoy vamos a inventar la manera para que nuestros negocios sean fuente de nuestro sustento y nuestra felicidad.

El Espíritu Emprendedor es la fuerza, el motor que nos empuja a buscar nuevas y diferentes maneras de hacer las cosas, es decir a innovar, así podemos alcanzar cambios en nuestra vida personal a nivel cultural, social, tecnológico y por supuesto a nivel económico.



EJERCICIO individual

Ahora piensa en la historia de Míriam y en mujeres que conoces en tu municipio o barrio,

¿Qué consideras que son las mujeres emprendedoras?

¿Crees que Míriam y las mujeres que identificaste en tu región han logrado alcanzar cambios para mejorar su negocio?





“Quiero conocer el mar y yo sé que mi negocio después de estas capacitaciones me va a dar esta oportunidad”
Mujeres Ahorradoras en Acción

AHORA RESPONDE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS

¿Cuáles son las principales limitaciones que se te han presentado a lo largo de tu vida para iniciar tu camino como mujer emprendedora?

~~~~~  
~~~~~

¿Cómo hacer para enfrentar las limitantes que tenemos para ser mujeres emprendedoras en el campo empresarial?

~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

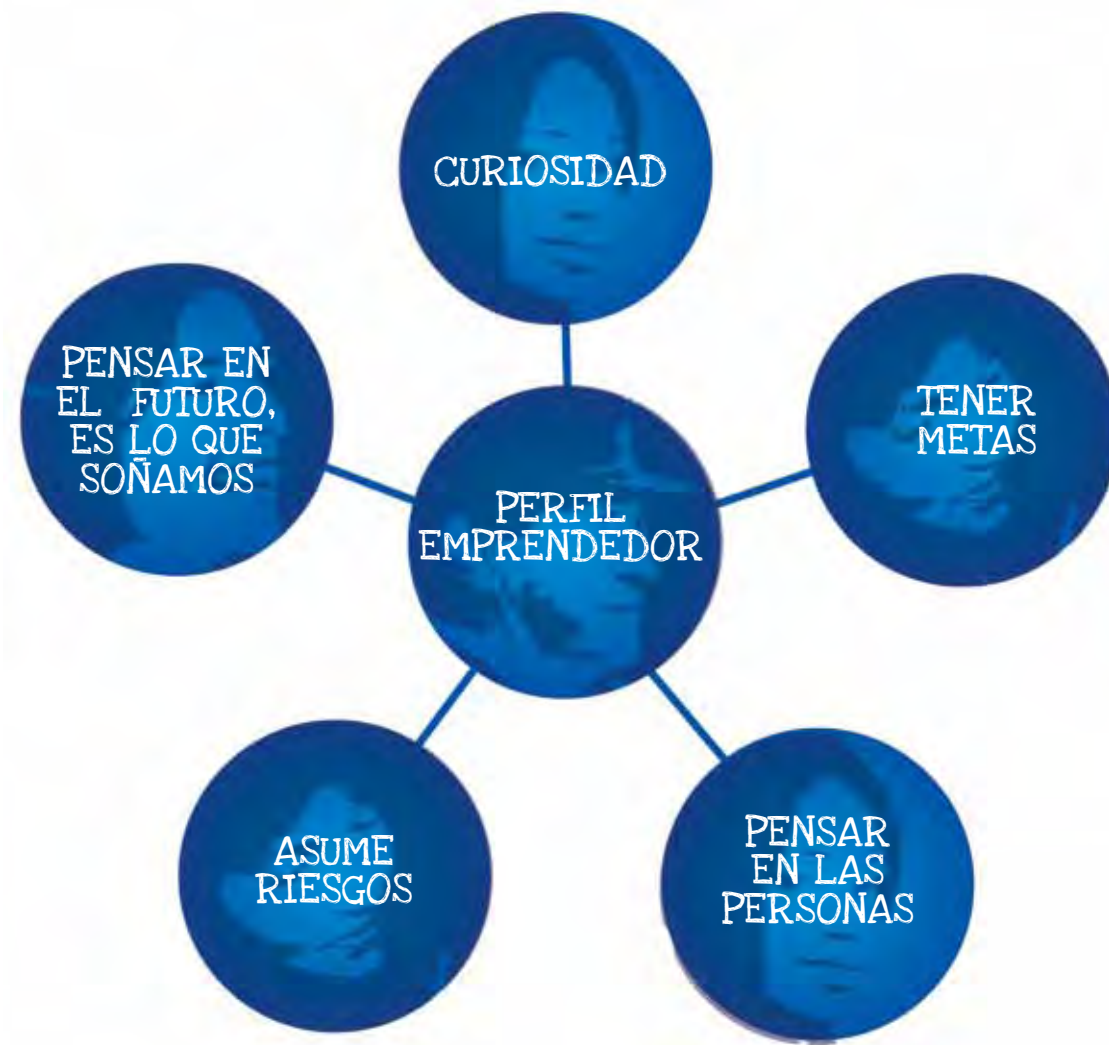


REFLEXIONA

Todas estas características personales que identificaste para ser una Mujer Emprendedora son las cualidades o el perfil que debe tener una Mujer empresaria exitosa.

**OBSERVA LA SIGUIENTE FIGURA**

FIGURA No.3: PERFIL EMPRENDEDOR



## EQUIDAD DE GÉNERO

**"Me gustan las cosas del campo, Sacar piangua, Coger plátano, Sacar pescado y el coco!! Sin coco la vida no sabe a nada!"**

### Mujeres Ahorradoras en Acción

Con las anteriores características se define el **perfil de emprendedores y emprendedoras de éxito**, es decir de aquellas personas capaces de dar un paso adelante y tomar la decisión de ser empresarios y empresarias.

Veamos lo que significa cada característica:

- **Confianza:** hace referencia a la confianza que tiene que tener una persona en sí misma, su propia valoración y conocimiento de sus capacidades, de sus sueños de independencia, de una personalidad basada en el optimismo y el liderazgo.
- **Curiosidad:** entendida como la capacidad que tenemos para ser creativas, inventar, tener el ánimo para hacer algo.
- **Tener Metas:** necesidad de triunfar, de seguir siempre adelante a pesar de las dificultades que se presentan y trabajar mucho para alcanzar nuestros sueños y no decaer ante los primeros problemas que se nos presenten.
- **Pensar en las Personas:** tener la capacidad de aceptar sugerencias, críticas y el apoyo de otras personas, ser amigables.
- **Asumir Riesgos:** capacidad de asumir riesgos a partir de planificar nuestros sueños y responsabilidad para cumplirlos.
- **Sueños:** capacidad de soñar, de ver metas, de actuar sin que se nos esté empujando para lograr lo que nos proponemos.



#### TAREA

En la Tabla que se presenta a continuación marca con una **X** tus características personales. Luego con una cruz **+** marca las características que quisieras tener. Recuerda ser realista y sincera contigo misma



## TABLA DE ATRIBUTOS

| LISTA DE RASGOS                                       | + | x |
|-------------------------------------------------------|---|---|
| • Soy considerada con las demás personas              |   |   |
| • Soy Inteligente                                     |   |   |
| • Tengo Metas                                         |   |   |
| • Soy Solidaria                                       |   |   |
| • Soy Dedicada a las tareas hasta lograr lo propuesto |   |   |
| • Soy Independiente                                   |   |   |
| • Tengo Sueños                                        |   |   |
| • Soy Afectuosa                                       |   |   |
| • Soy dedicada a las tareas/trabajo                   |   |   |
| • Tengo facilidad para hablar                         |   |   |
| • Soy comprensiva, respetuosa.                        |   |   |
| • Soy tranquila                                       |   |   |
| • Soy cuidadosa                                       |   |   |
| • Soy feliz                                           |   |   |
| • Tengo mi autoestima alta                            |   |   |
| • Soy amigable                                        |   |   |
| • Soy ordenada                                        |   |   |
| • Soy comprometida con el trabajo                     |   |   |
| • Me gusta cumplir con las tareas                     |   |   |
| • Soy servicial                                       |   |   |
| • Soy segura de lo que hago                           |   |   |
| • Amo mi trabajo                                      |   |   |
| • Soy rápida para hacer las tareas                    |   |   |
| • Soy una mujer decidida                              |   |   |

## EQUIDAD DE GÉNERO



### REFLEXIONA

Haz una lista con todas las cruces + que señalaste, ten presente que debes desarrollar estas cualidades que te ayudarán para tener más seguridad en ti misma y ser una empresaria más exitosa



### 1.8. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS PERSONAL<sup>4</sup> IMPORTANCIA Y ELEMENTOS DEL DIAGNÓSTICO

Es necesario contar con información clara y organizada para tomar decisiones en tu vida personal, de pareja, de familia y en tu empresa. **El diagnóstico te permite profundizar acerca de la realidad.**

Lee en compañía de tus compañeras los siguientes aspectos del diagnóstico.

#### IMPORTANCIA DEL DIAGNÓSTICO

- El diagnóstico es un examen profundo de una situación o realidad.
- El diagnóstico te permite analizar la manera como manejas y se encuentran varios aspectos de tu negocio o empresa como:
  - La administración,
  - La producción y prestación del servicio
  - La manera como ofreces tu servicio
  - La división del trabajo
  - El grado y nivel de compromiso que tienes como propietaria
  - La manera como participan los miembros de tu familia en tu negocio.

Para que el **diagnóstico** sea completo debes tener en cuenta dos aspectos importantes :

**Los Elementos Internos** son las características propias de tu negocio o empresa y que puedes controlar y modificar. Por ejemplo mejorar la manera como produces.

**Los Elementos Externos** se refieren a todos los aspectos que rodean tu negocio o empresa y que influyen en ella y no puedes controlar; pueden afectarte de manera positiva o negativa. Por ejemplo las políticas económicas, el clima, etc.

<sup>4</sup> Adaptado, Metodología Gestión Empresarial con Enfoque de Genero PROFEM - OIT, Modulo 3, Cartilla de trabajo para empresarias con microempresas, 2004



## REFLEXIONA

- Conocer y analizar la realidad en la que vivimos y la manera como nos encontramos a nivel personal, permite tomar decisiones con mayor seguridad.



## REALIZA TU DIAGNÓSTICO PERSONAL

Observa tu situación personal. Piensa en las habilidades, destrezas, capacidades, experiencias y conocimientos que tienes. También piensa en tus limitaciones y cuáles son tus necesidades a nivel de salud, educación, vivienda, ingresos, afecto, entre otras.

### Pregúntate

- ¿De quién depende tu crecimiento personal?
- ¿Quién puede ayudarte a mejorar tu situación?

Este diagnóstico te permitirá hacer tu Plan de Vida y mejorar tu situación personal.

### ADELANTE, Se sincera contigo misma

Analiza tus **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas a nivel personal y escríbelas en el siguiente cuadro.





DIAGNÓSTICO PERSONAL

Elementos Internos

Depende de ti que cambien y se modifiquen

Elementos Externos

No los puedes controlar pueden afectarte de manera positiva o negativa

FORTALEZAS

Blank space for writing strengths.

OPORTUNIDADES

Blank space for writing opportunities.

DEBILIDADES

Blank space for writing weaknesses.

AMENAZAS

Blank space for writing threats.



REFLEXIONA

- ¿Cómo puedes aprovechar tus fortalezas a nivel personal?
- ¿Cómo puedes superar las debilidades que tienes a nivel personal?
- ¿Cómo puedes sacar provecho de las oportunidades que te ofrece el entorno?
- ¿Cómo puedes vencer las amenazas que te da el entorno?

## 1.10. LA INEQUIDAD DE GÉNERO EN LA VIDA DE LAS MUJERES EMPRESARIAS



### EJERCICIO EN GRUPO LEE EL SIGUIENTE TEXTO

La inequidad de género impacta en la vida de las mujeres microempresarias de escasos recursos de la siguiente forma:

- Exceso de trabajo
- Incumplimiento
- Débil capacidad de negociación
- Los problemas con la pareja o con los hijos o hijas, disminuye la concentración
- La falta de disponibilidad de tiempo
- La violencia doméstica o intrafamiliar disminuye la capacidad productiva de las mujeres en el mundo del trabajo<sup>2</sup>.

**"Dejé de jugar bingo y ahora esa plata la ahorro."**

Mujeres Ahorradoras en Acción



### REFLEXIONA

Las mujeres empresarias debemos facilitarnos la vida y lograr obtener más tiempo para el negocio y el descanso. Es importante ayudarnos con otras personas de la familia y las amigas.

<sup>2</sup> Estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 1997, El impacto socioeconómico de la violencia doméstica contra las mujeres en Chile y Nicaragua.

### 1.11. EL MANEJO DEL NEGOCIO Y LA VIDA COMO MUJER EMPRESARIA

Mediante el reconocimiento de roles que desempeñan hombres y mujeres en la cotidianidad del hogar y en las actividades productivas, examinemos a partir del siguiente ejercicio cómo estos roles influyen en el manejo del negocio.



#### EJERCICIO en grupo

Reúnete con tus compañeras y escribe en una hoja de papelógrafo las actividades que realizan hombres y mujeres diariamente desde que se levantan hasta que se acuestan.

Luego con color **rojo** subraya las actividades **reproductivas**, con color **verde** las actividades **productivas** y con color **azul** las actividades **socioculturales** identificadas.

Finalmente, suma el total de horas de las actividades que realizan tanto mujeres como hombres.

Sigue las indicaciones de la guía y las orientaciones realizadas por la persona capacitadora.

¡ADELANTE!





| HORA               | Un día en la vida de una mujer<br>ACTIVIDAD | Un día en la vida de un hombre<br>ACTIVIDAD |
|--------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 3:00 - 4:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 4:00 - 5:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 5:00 - 6:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 6:00 - 7:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 7:00 - 8:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 8:00 - 9:00 a.m.   |                                             |                                             |
| 9:00 - 10:00 a.m.  |                                             |                                             |
| 10:00 - 11:00 a.m. |                                             |                                             |
| 11:00 - 12:00 p.m. |                                             |                                             |
| 12:00 - 1:00 p.m.  |                                             |                                             |
| 1:00 - 2:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 2:00 - 3:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 3:00 - 4:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 4:00 - 5:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 5:00 - 6:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 6:00 - 7:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 7:00 - 8:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 8:00 - 9:00 p.m.   |                                             |                                             |
| 9:00 - 10:00 p.m.  |                                             |                                             |
| 10:00 - 11:00 p.m. |                                             |                                             |
| 11:00 - 12:00 a.m. |                                             |                                             |



## EQUIDAD DE GÉNERO

Total de horas por actividad

| SEXO    | Número de horas dedicadas a las actividades |             |                 |
|---------|---------------------------------------------|-------------|-----------------|
|         | Reproductivas                               | Productivas | Socioculturales |
| MUJERES |                                             |             |                 |
| HOMBRES |                                             |             |                 |

Lee con tus compañeras las siguientes preguntas y prepara tus repuestas para ser presentadas en plenaria.

¿En cuáles actividades invierten mayor tiempo los hombres?

-----

¿En cuáles actividades invierten mayor tiempo las mujeres?

-----

¿El tiempo que dedicas a tu negocio o empresa es suficiente para su desarrollo? ¿Por qué?

-----

¿Cómo crees que se puede mejorar este aspecto?

-----



### REFLEXIONA

Dar una mirada al manejo del negocio desde la perspectiva de género, permite comprender por qué la mayoría de emprendimientos de mujeres con escasos recursos no logran desarrollarse y ser competitivos. Generalmente las mujeres tienen a cargo todas las labores del hogar, lo que implica que el tiempo de dedicación al negocio o empresa no sea el necesario para desarrollar su trabajo de la manera más competitiva.



## APLICANDO LO APRENDIDO

## EQUIDAD DE GÉNERO

Reflexiona sobre los contenidos vistos y define algunas acciones o actividades que puedas llevar a la práctica en tu vida, tus relaciones familiares y de pareja, en la empresa o en los espacios políticos.

### Compromisos

YO \_\_\_\_\_ me comprometo a:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## EQUIDAD DE GÉNERO

“Gracias a Dios que me ha dado la oportunidad de asistir a esta capacitación que me ayudó a entender que antes que ser esposa y madre, Soy mujer.”

Mujeres Ahorradoras en Acción

| TEMA                                                                    | ¿Cuál es el problema? | ¿Cómo solucionar el problema? | ¿Quién solucionará el problema? | ¿Cuándo solucionarás el problema? |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Dificultades en las relaciones con tu pareja o tus hijos o hijas</b> |                       |                               |                                 |                                   |
| <b>Mejorar tu autoestima</b>                                            |                       |                               |                                 |                                   |
| <b>Dificultades para ser una mejor empresaria</b>                       |                       |                               |                                 |                                   |

# CAPÍTULO No. 2: MANEJO DEL DINERO

Mujeres Ahorradoras  
en Acción





## MANEJO DEL DINERO

Te invitamos a compartir la siguiente lectura de un escritor uruguayo que se llama EDUARDO GALEANO, quien ha escrito la historia de muchas mujeres.

### Paramaribo: ellas llevan la vida en el pelo

"... Selva adentro, un león negro flamea en la bandera amarilla de los cimarrones. A falta de balas, las armas disparan piedritas o botones de hueso; pero la espesura impenetrable es la mejor aliada contra los colonos holandeses.

Antes de escapar, las esclavas guardan granos de arroz y de maíz, pepitas de trigo, frijoles y semillas de calabazas. Sus enormes cabelleras hacen de graneros. Cuando llegan a los refugios abiertos en la jungla, las mujeres sacuden sus cabezas y fecundan, así, la tierra es libre."



## OBJETIVO

Al concluir el capítulo estarás en capacidad de:

Elaborar tu plan de inversiones y definir las estrategias de ahorro y financiamiento que te permitan alcanzar tus metas a nivel empresarial, y conocer la importancia de los microseguros



### 2. EL MANEJO DEL DINERO

#### TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA

#### Felicia, la ahorradora<sup>1</sup>

**Felicia** nació en un pequeño municipio donde producen caña de azúcar, pero desde muy niña, su madre aburrida de los malos tratos de su esposo, emigró hacia la capital más cercana. Llegó a vivir al viejo centro de la ciudad, muy cerca del mercado central y de la zona de tolerancia. A pesar de estas condiciones, la madre logró criar a Felicia como una mujer llena de **valores** positivos, optimista, honrada y emprendedora.

**Felicia** disfrutaba estudiando, pero la vida no le dio la posibilidad de hacerlo sino hasta sexto año.

**Felicia** siendo muy joven se casó con un hombre mayor, quien después de embarazarla cuatro veces, la abandonó. Así empezó su carrera en el rebusque, cada día se levantaba sin un peso, fiaba una panela y preparaba agua de panela con limón o con leche para venderla en la puerta del inquilinato donde vivía.

En dos horas vendía la olla y con las ventas, compraba arroz y lentejas.

Cocinaba rápidamente y vendía el plato de arroz con lentejas entre \$100 y \$300 a las personas que habitaban la calle y a los inquilinos del sector. Por la tarde, generalmente planchaba o lavaba ropa. Si todavía no tenía reunido el dinero para pagar el alquiler de la pieza y la comida para sus hijas, reciclaba un rato; así, diariamente, Felicia rebuscaba su diario vivir.

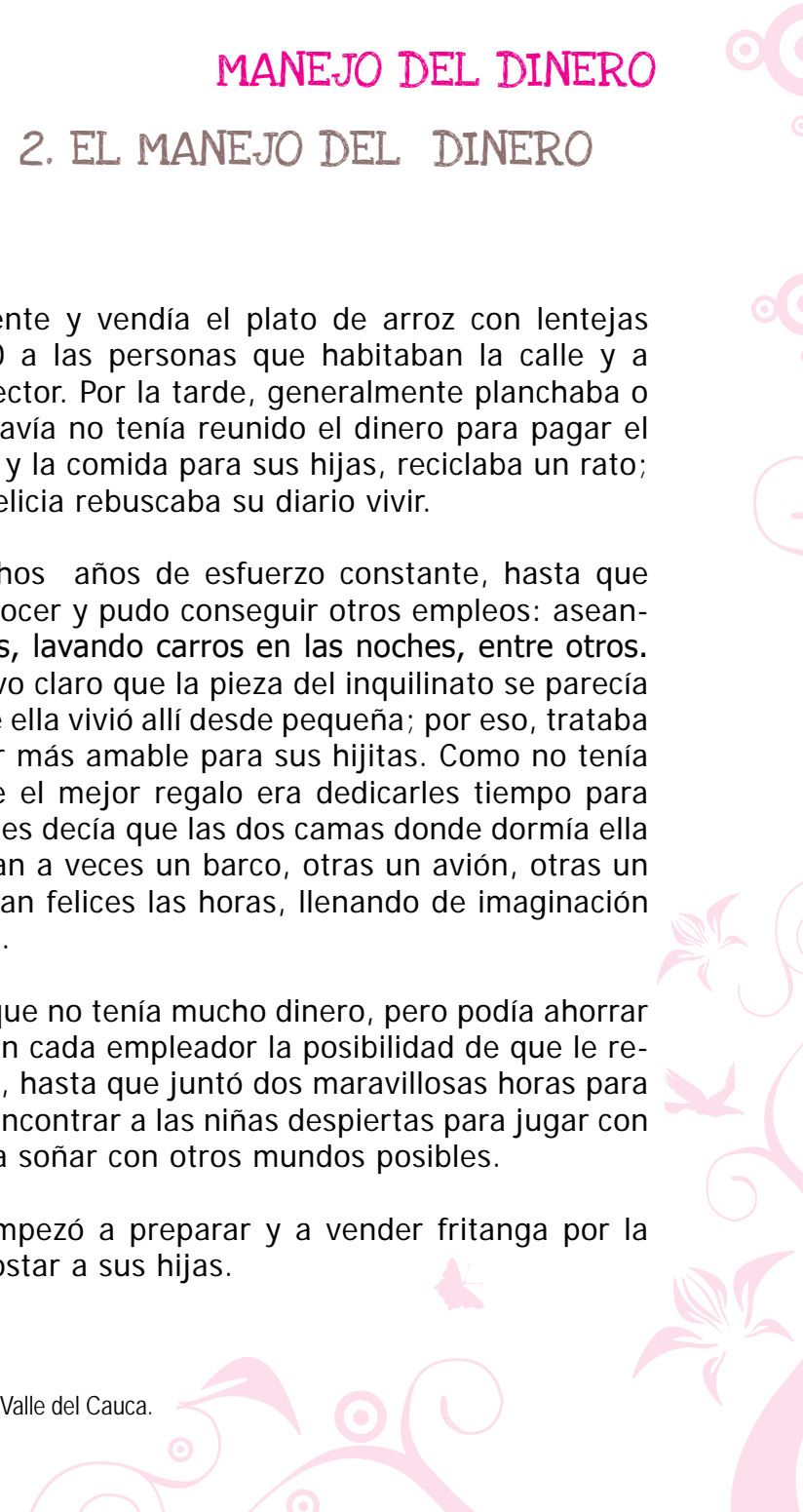
**Felicia** tuvo muchos años de esfuerzo constante, hasta que se fue dando a conocer y pudo conseguir otros empleos: aseando oficinas por días, lavando carros en las noches, entre otros.

**Felicia** siempre tuvo claro que la pieza del inquilinato se parecía a una cárcel porque ella vivió allí desde pequeña; por eso, trataba de hacerla un lugar más amable para sus hijitas. Como no tenía dinero, decidió que el mejor regalo era dedicarles tiempo para jugar, por ejemplo les decía que las dos camas donde dormía ella con sus 4 hijas, eran a veces un barco, otras un avión, otras un parque y así pasaban felices las horas, llenando de imaginación la falta de recursos.

**Felicia** descubrió que no tenía mucho dinero, pero podía ahorrar tiempo. Negoció con cada empleador la posibilidad de que le regalaran 15 minutos, hasta que juntó dos maravillosas horas para llegar temprano y encontrar a las niñas despiertas para jugar con ellas y enseñarles a soñar con otros mundos posibles.

**Felicia** también empezó a preparar y a vender fritanga por la noche luego de acostar a sus hijas.

<sup>1</sup> Historia real de una Mujer Ahorradora del Valle del Cauca.



## MANEJO DEL DINERO

Con ese dinero **ahorraba** para pasear los domingos, para celebrar los cumpleaños, para que hicieran las primeras comuniones o estrenaran en diciembre. Todos los días depositaba en una **alcancía** lo que pudiera **ahorrar**, aunque sólo fuera una moneda.

Al pasar los años, sus hijas adolescentes empezaron a sufrir las amenazas del sector: la violencia sexual, las propuestas de los traficantes de mujeres y **Felicia** logró involucrarse en un programa de lotes con servicios y autoconstrucción. Llegó al distrito de Aguablanca en Cali e hizo un pequeño refugio de plásticos y con sus **ahorros** y la **solidaridad** de las vecinas fue construyendo su lote, hasta tener una casita humilde, pero suya.

Empezó a asumir un papel de **liderazgo** en el barrio. Realizó mil gestiones junto con el grupo de mujeres y la Junta de Acción Comunal para que el agua potable les llegara al barrio, luego trabajaron por la pavimentación. Sus propuestas para la comunidad siempre incluían hacer un **ahorro**, aunque fuera pequeño, para poder disfrutar con todas las familias las fechas especiales o para tener un **fondo** para emergencias.



## REFLEXIONA

Tradicionalmente nos han enseñado que el único ahorro que podemos hacer es en dinero. Hoy te invitamos a pensar en ahorrar tiempo para el disfrute tuyo, en pareja y familia; a ahorrar agua, energía, combustibles y madera para preservar y cuidar el mundo en el que vivimos; a cuidar y hacer un manejo adecuado de las materias primas e insumos, herramientas y equipos que utilizas para dar productos de calidad a la clientela.

Pasaron quince años y **Felicia** logró conformar con otras mujeres de su sector una **organización** que lidera el desarrollo del distrito de Aguablanca. Como a la gente tan pobre los bancos no les otorgan créditos fácilmente, crearon el **FONDO SEMILLA DE MOSTAZA**. Se **capacitaron** en manejo financiero, definieron reglas para hacer préstamos, capacitaron a los posibles usuarios del crédito, les pusieron como condición organizarse, conocerse, generar confianza y servir de facilitadores y facilitadoras entre sí. Crearon reglamentos y empezaron el experimento.

Al año el Fondo Semilla había crecido, producto de los mínimos **intereses** que recibían. De 100 **microcréditos**, sólo una persona no había pagado. **Felicia**, era la Gerente del Fondo, iba a una y otra parte, hasta que conoció una experiencia muy parecida que había iniciado hace varios años en un país lejano muy pobre llamado Bangladesh, donde existe el **BANCO COMUNITARIO GRAMEEN BANK**, que fue creado por el Señor MOHAMED YUNUS <sup>2</sup>.

**Felicia** logró mostrar la experiencia y el Banco GRAMEEN apoya con saberes, experiencia y recursos financieros el fondo de microfinanzas SEMILLA DE MOSTAZA.

<sup>2</sup> Premio Nobel de Paz 2006.



## MANEJO DEL DINERO

### 2.1. EL DINERO

Debes tener claro que el dinero tiene 4 leyes fundamentales para su manejo:

- **Ley No.1. Ganar dinero:** es necesario que las personas adultas (hombres y mujeres) generen ingresos con un negocio, realicen una actividad productiva o trabajen de tal forma que puedan ganar dinero de manera honesta y digna; el dinero hay que ganarlo, no llega por si solo.
- **Ley No.2. Saber como gastar el dinero:** los gastos del hogar, de la empresa, personales, son salidas o egresos del dinero; se deben realizar de manera planificada y controlada, para lo cual es necesario contar con un presupuesto, saber qué se necesita realmente y comprarlo.
- **Ley No.3. Ahorrar el dinero:** de los ingresos se debe asignar una partida para el ahorro, es decir, dejar de gastar hoy pensando en el mañana. De igual manera, en la medida en que se cuida el desperdicio de agua, comida, ropa, etc., se logra ahorrar recursos.
- **Ley No.4. Invertir el dinero:** el ahorro permite invertir el dinero en el futuro y hacer realidad muchos de los sueños que se tienen. Después de ahorrar durante un tiempo se pueden mejorar las condiciones en las que vivimos y tener un mayor bienestar, por ejemplo: adquiriendo un terreno, muebles, electrodomésticos y recreándonos con viajes o paseos. También el ahorro nos permite hacer inversiones en nuestros negocios adquiriendo mejores equipos de trabajo o teniendo mayor capital para producir.

#### LEYES DEL DINERO

Ley 1:  
Ganar \$



Ley 3:  
Ahorra \$

Ley 4:  
Invertir \$

Ley 2:  
Gastar \$

#### EJERCICIO

Reúnete con tus compañeras de grupo  
y reflexiona sobre:



- ¿Cuál es la importancia de tener un negocio o trabajar para ganar dinero?
- ¿Te gastas en el hogar todo el dinero que ganas?
- ¿El manejo que le das al dinero en el negocio es el mejor o te gastas todo el dinero de las ventas?
- ¿Cómo puedes mejorar la manera como manejas el dinero en el hogar y el negocio?
- ¿Qué actividades puedes realizar en el hogar y en el negocio que te permitan ahorrar recursos (agua, energía, gas, tiempo, etc.) y dinero?



EJERCICIO  
en grupo

Un Plan de Ahorro te ayuda a conseguir las metas que tienes a nivel personal, familiar y en el negocio, además sirve para que controles tus salidas de dinero y tengas una meta de ahorro para tu futuro.

2.2. PLAN DE AHORRO

Lee con atención las siguientes preguntas y luego responde sinceramente

¿Deseas ahorrar? ¿Por qué?

¿Cuánto crees que puedes ahorrar?

¿Cuál es el valor de los ingresos actuales?

¿Cuál es el valor de tus gastos?

¿Qué tipo de ahorro en recursos o dinero, puedes realizar en tu hogar y negocio?

¿Puedes ahorrar dinero en tu hogar y negocio?

¿Durante cuánto tiempo necesitas ahorrar para juntar el dinero que necesitas?

¿Cuentas con el apoyo de tu familia para realizar el ahorro que necesitas?

“Aprendí que el dinero para el hogar tiene que estar en una bolsa aparte del negocio.”

Mujeres Ahorradoras en Acción

### 2.3. IMPORTANCIA DEL AHORRO

Como resultado de las ventas en la empresa/negocio, de las ganancias o ingresos adicionales que recibimos, debemos destinar una parte para prever futuros gastos, hacer nuevas inversiones, adquirir equipos o insumos, que en el mediano y largo plazo nos permita capitalizar la empresa /negocio. Este ejercicio lo conocemos como ahorro y lo podemos hacer diario, semanal, quincenal, mensual, dependiendo del tipo de negocio, la cantidad de ventas y los movimientos. Este ahorro de dinero lo podemos hacer en dos fases. Podemos empezar ahorrando en una alcancía y nos fijamos una cuota diaria o semanal mínima y luego, lo más indicado es llevarlo a un banco que es el lugar más seguro, lo que además nos permite utilizar sus servicios.

### 2.4. AHORRO Y MEDIO AMBIENTE

#### El papel del agua en nuestras vidas

El agua es el principal elemento que necesitamos para vivir. Estamos compuestos entre un 65 y 70% de agua y sin ella no existiríamos. Permite el crecimiento de animales y plantas, algunos de los cuales consumimos como alimento. Creemos que el agua nunca nos faltará, pero cada día está siendo menos disponible y más escasa en cantidad y calidad debido a su alto consumo y contaminación. Millones de personas en el mundo no tienen acceso a una fuente de agua que puedan usar para sus actividades diarias.

#### ¿Por qué debemos ahorrar agua?

La mayor parte del agua del planeta es salada (97,5%) y el resto (2,5%) es agua dulce, pero sólo una mínima parte de esa agua dulce (0,3%) es la que utilizamos cotidianamente por su disponibilidad y se encuentra en los lagos, ríos y lluvia; ésta debe alcanzarnos para que ninguna persona, planta o animal tenga sed, para que los animales acuáticos vivan en ella, para regar los campos, usar en las industrias, mantener húmedos los bosques y regar los jardines.

Ese escaso 0,3% del agua del mundo está disponible para consumo humano y es fácil de conseguir. Todo el resto del agua implica grandes inversiones y tecnología para poder ser consumida. La mayoría de países del mundo no tienen suficiente dinero para invertir en esta tecnología. De hecho, muchos países ni siquiera tienen suficiente dinero para asegurar el agua potable de su población. Por eso, es muy importante que cuidemos ese pequeño porcentaje que nos corresponde como habitantes del Planeta Tierra.



### ¿Qué podemos hacer en nuestros hogares?

1. Acostúmbrate y enseña a tu familia a utilizar mejor el agua, por ejemplo, cierra la llave mientras te afeitas, te cepillas los dientes o lavas la loza.
2. Lava las frutas y verduras en una vasija y cuando termines usa esa misma agua para regar las plantas
3. No laves los platos con la llave abierta, utiliza una vasija para enjabonar y otra para enjuagar.
4. Coloca dos botellas llenas de agua dentro del tanque del inodoro y ahorrarás de 2 a 4 litros cada vez que lo uses.
5. Cierra la llave de la ducha mientras te enjabonas y mantenla abierta sólo el tiempo necesario.
6. Organiza los días en los que se lava la ropa en la casa. Gastas menos agua acumulando la ropa sucia y lavándola toda junta, que lavándola de a poquitos.
7. Arregla rápidamente los daños en las llaves y cañerías. Una llave que gotea pierde 30 litros diarios, ¡ésto se reflejará en la factura de servicios públicos!

### ¿Por qué debemos ahorrar energía eléctrica?

Para tener energía en nuestro hogar se requieren millones de litros de agua que son consumidos diariamente, este consumo en el tiempo se refleja en un deterioro de los recursos naturales.

La energía eléctrica hace parte esencial de nuestras vidas. Diariamente utilizamos electrodomésticos que nos facilitan las labores del hogar y del trabajo, por ejemplo: la nevera que nos ayuda a conservar los alimentos, el televisor y la radio para divertirnos y mantenernos informados o los utensilios de cocina eléctricos que facilitan las actividades domésticas.

**“Ahorrar energía beneficia al medio ambiente y la economía de nuestros hogares...”**



## EJERCICIO para desarrollar en tu hogar

## MANEJO DEL DINERO



1. Mantén apagado el televisor, las bombillas y la radio si no los estás utilizando.
2. En la noche o cuando te ausentes del hogar por largo tiempo, desenchufa los electrodomésticos (Si tus electrodomésticos tienen control remoto siguen consumiendo energía así estén apagados).
3. Cuando guardes la ropa no la arrugues, dóblala para no tener que plancharla demasiado.
4. Empieza planchando la ropa más liviana y continúa con la más gruesa a medida que la plancha se calienta.
5. Desconecta la plancha poco antes de terminar para aprovechar la temperatura acumulada.
6. Trata de planchar la mayor cantidad de ropa en una sola sesión.
7. Ahorras más cocinando con gas que con energía eléctrica.
8. Revisa que en las instalaciones no existan cortos circuitos o “fugas”.
9. Nunca conectes varios aparatos en un mismo enchufe.
10. Usa agua caliente sólo de ser necesario o sólo la necesaria, es más saludable.
11. Evita usar en exceso la plancha o la lavadora, gastan mucha energía.
12. No mantengas encendidos electrodomésticos innecesariamente.

Recuerda que tú eres parte esencial de nuestra sociedad y con tu colaboración puedes hacer la diferencia desde tu hogar, demostrando que existen formas eficientes de realizar las actividades diarias.



## MANEJO DEL DINERO

### ¿Qué es un residuo?<sup>3</sup>

Objeto, material, sustancia o elemento sólido o líquido que se abandona después de haber sido usado en cualquier actividad y que puede ser susceptible de aprovechamiento o transformación en un nuevo bien con valor económico.

Existen dos tipos de residuo:

**Reciclables:** son residuos que luego de ser usados, permiten ser transformados en materia prima para la elaboración de nuevos productos. Ej: papel, plástico, vidrio, metales.

**No reciclables:** residuos que, por sus características o porque se encuentran contaminados, no son aptos para un proceso de transformación industrial que garantice su uso para fabricar nuevos productos. Ej.: icopor, papel contaminado.

### ¿Cómo se clasifican los residuos?

**No peligrosos:** son aquellos producidos en cualquier lugar y en desarrollo de su actividad, no presentan riesgo para la salud humana o el medio ambiente.

**Especiales:** son aquellos residuos que por su volumen, peso o tamaño no pueden ser recolectados por la empresa del servicio ordinario de aseo, como por ejemplo: electrodomésticos viejos, lodos, colchones y escombros.

**Peligrosos:** son aquellos residuos que puede presentar riesgo a la salud pública o causar efectos adversos al medio ambiente, como por ejemplo: desechos hospitalarios.

Los residuos **no peligrosos** se pueden clasificar en tres formas como son:

**1. Los residuos biodegradables (orgánicos):** son por ejemplo, trozos de madera, residuos vegetales de poda y jardín, restos de café, las cáscaras de frutas y verduras, residuos de alimentos antes y después de su preparación, los cuales pueden servir de abono para las plantas o alimento para las lombrices.

**2. Los residuos reciclables:** están compuestos por materiales como papel de archivo (impresos y/o escritos en general), cajas de cartón, periódicos, revistas, envases y empaques plásticos, botellas y envases de bebidas, botellas o frascos de vidrio de cualquier forma y color, latas de gaseosa y cerveza y tuberías metálicas.

<sup>3</sup>Decreto 1299 de 2008 del Ministerio de Medio Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Manual para el Manejo Integral de Residuos Sólidos en el Valle de Aburrá (Adoptada por resolución 879 de 2007) Área Metropolitana Del Valle De Aburra. Resolución Metropolitana 10202 – 000526,23 de septiembre de 2004 del Área Metropolitana del Valle de Aburrá).  
(Decreto 1299 de 2008 del Ministerio de Medio Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Manual para el Manejo Integral de Residuos Sólidos en el Valle de Aburrá (Adoptada por resolución 879 de 2007) Área Metropolitana Del Valle De Aburra. Resolución Metropolitana 10202 – 000526,23 de septiembre de 2004 del Área Metropolitana del Valle de Aburrá).





**3. Residuos ordinarios o inertes:** comúnmente conocidos como basura porque su disposición final es el relleno sanitario y no son susceptibles de aprovechamiento como: envolturas de mecató, servilletas sucias, residuos de barrido, colillas, icopor, espumas, restos de vajillas y porcelanas, residuos contaminados con materia orgánica.

**¿Sabías que, al reciclar una tonelada de papel se salvan 17 árboles y que reciclando una lata de aluminio se ahorra suficiente energía como para hacer funcionar un televisor 3,5 horas?**

Día tras día sentimos la necesidad de comprar y consumir diferentes productos que a la vez desechamos o reemplazamos fácilmente unos por otros, y no tenemos conciencia para preguntarnos: ¿a dónde van a parar todos estos desechos o elementos que ya no utilizamos? éstos generan una gran cantidad de problemas ambientales, ya que muchas veces estos desechos son quemados, depositados en enormes fosas a las afueras de las ciudades o, incluso, tirados al mar. Para evitar las consecuencias dañinas que trae la mala gestión de las basuras, es conveniente darles un adecuado tratamiento que nos beneficie a todos(as). Tú puedes ayudar con las siguientes recomendaciones:

### PARA PRACTICAR:

Consume lo necesario y evita el derroche. Cuando vayas de compras intenta reflexionar: ¿se puede reutilizar, rellenar, retornar o reciclar? ¿de verdad lo necesito? ¿es o no desechable? si es desechable ¡evítalo!

También puedes reutilizar los empaques, comprar líquidos en botellas de vidrio que puedas devolver a la tienda, utilizar las hojas de papel por los dos lados y regalar la ropa que ya no te sirva, "siempre y cuando este en buen estado".

Cuando vayas de compras lleva tus propias bolsas para que no tengan que entregar más bolsas de plástico. Es mejor que lleves una bolsa de tela grande que puedas utilizar varias veces y así evitar que te entreguen tus compras en muchas bolsitas de plástico. También, cuando compres algo pequeño, llévalo en la mano sin bolsa.

Intenta separar lo que desechas y reutiliza lo que te sirve. Esta es la manera más fácil de reciclar: puedes separar los desechos en "PAPEL Y CARTÓN", "PLÁSTICO", "METALES Y VIDRIO" y "OTROS". En OTROS podrás poner todos los residuos orgánicos, desechos no reciclables como el icopor y las bolsitas de mecató, y los residuos contaminados. Para no contaminar el material reciclable trata de limpiarlo lo más que puedas. Recuerda que hay que disminuir la cantidad de basura que desechamos y reutilizar la mayor cantidad posible.

**Mientras más objetos reutilices, menos basura se producirá y menos recursos se gastarán.**



### RECOMENDACIONES PARA UNA ACTITUD POSITIVA FRENTE AL MEDIO AMBIENTE<sup>3</sup>

- Evita quemar llantas o basura a cielo abierto y, menos aún, en las calles o cualquier otro espacio urbano.
- Utiliza tela en vez de servilletas de papel para la limpieza. Recuerda la gran cantidad de árboles que implica la fabricación de papel.
- Utilizar papel higiénico blanco, pues el de color o decorado requiere muchas sustancias químicas para su elaboración.
- No adquieras productos con grandes o vistosos empaques que solo se habrán de convertir en basura.
- Evita la compra de pañales desechables, pues además de no ser productos biodegradables, se convierten en focos de infección.
- No dejes residuos de ningún tipo en el campo. Si abres una bolsa o envoltorio, guárdala. En la ciudad hay cientos de contenedores y papeleras que podrás usar cuando vuelvas.
- No destruyas el habitat de un animal (nidos, madrigueras, etc.), puede que con ello estes acabando con su vida y la de sus descendientes.
- Procura dejar los lugares que visitas tal y como los encontraste al llegar. Así podrás seguir visitándolos y tus hijos los disfrutarán el día de mañana.
- Emplea loza en vez de productos desechables.
- Cuando estes en la calle, arroja la basura unicamente en los basureros. Si no tienes uno cerca, espera a llegar a casa para depositarla en tu bolsa de basura.
- Evita botar las colillas de los cigarrillos al piso. Usa un cenicero o bótalas a la basura.
- Reutiliza las bolsas de plástico que te den en el supermercado para guardar la basura.
- Adquiere productos de todo tipo en envases de gran capacidad y, preferiblemente, reutilizables.
- Evita los envases de un solo uso.
- Vigila que no maltraten a los animales que hay en tu municipio.

<sup>3</sup>Decreto 1299 de 2008 del Ministerio de Medio Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Manual para el Manejo Integral de Residuos Sólidos en el Valle de Aburrá (Adoptada por resolución 879 de 2007) Área Metropolitana Del Valle De Aburra. Resolución Metropolitana 10202 – 000526,23 de septiembre de 2004 del Área Metropolitana del Valle de Aburrá). (Decreto 1299 de 2008 del Ministerio de Medio Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Manual para el Manejo Integral de Residuos Sólidos en el Valle de Aburrá (Adoptada por resolución 879 de 2007) Área Metropolitana Del Valle De Aburra. Resolución Metropolitana 10202 – 000526,23 de septiembre de 2004 del Área Metropolitana del Valle de Aburrá).



## 2.5. Bancarización

Todas las personas que hacemos alguna actividad comercial o económica, vendemos un servicio o un producto y/o trabajamos, lo hacemos a cambio del dinero o de un bien o servicio (trueque). De este intercambio obtenemos unas ganancias o excedentes. Estas utilidades representadas en dinero tendemos a guardarlas. Este es primer paso para lo que llamamos ¡AHORRO!

### ¡EL AHORRO ES EL PRIMER PASO PARA BANCARIZARNOS!

#### EJERCICIO

Bancarización:

Preguntas y respuestas que me aclaran dudas.



- ¿Dónde guardo mi dinero? \_ \_ \_ \_ \_
- ¿Quién me presta dinero cuando lo necesito? \_ \_ \_ \_ \_
- ¿Mi dinero está seguro donde lo guardo? ¿Qué riesgo corre? \_ \_ \_ \_ \_
- ¿Existe un lugar seguro donde yo puedo guardar mi dinero? \_ \_ \_ \_ \_

Pudiste haber respondido muchas cosas en el ejercicio anterior. Sin embargo, es importante que seas consciente de que el lugar más seguro para guardar tu dinero es en el banco.... allí tu dinero no corre ningún riesgo.

#### ¿Qué es un Banco?

Los bancos comerciales, son entidades que existen hace más de 900 años, creados para que la gente dejara de guardar el dinero en sus casas debajo del colchón o en otros sitios secretos inseguros y pasaran a guardarlo en un lugar donde se garantiza que el valor del dinero no se pierde.

#### ¿Cuáles son las funciones de un banco?

- Captar dinero: los bancos comerciales son organizaciones que tienen como función tomar recursos de personas, empresas u otro tipo de organizaciones y depositarlos en cuentas de ahorro, cuentas corrientes, certificados de depósito a término (CDT), etc.
- Colocar dinero: con estos recursos dan créditos a aquellos que los soliciten; es decir, los bancos captan recursos de quienes tienen dinero disponible y colocan recursos en manos de quienes necesitan dinero, por lo tanto, son un intermediario entre quienes tienen recursos y quienes los necesitan.

## MANEJO DEL DINERO



### EJERCICIO

En plenaria responde con tus compañeras las siguientes preguntas:

- ¿De dónde saldrá el dinero y todos los recursos que requieres para que tu negocio crezca?
- ¿Cuáles inversiones debes realizar con mayor urgencia? (compras de materia prima, maquinaria, herramientas, etc.) o ¿puedes empezar a ahorrar y realizarlas en un futuro?
- ¿Las inversiones que vas a realizar te van a generar más ventas y más dinero en el negocio?

### ABONANDO TERRENO PARA TU CRECIMIENTO PERSONAL, FAMILIAR Y EN EL NEGOCIO

Debes recordar que el dinero tiene 4 leyes fundamentales para su manejo:

El financiamiento **“constituye uno de los más importantes instrumentos de apoyo al productor para darle continuidad al proceso productivo”**, de ahí la importancia de tener en cuenta todas las fuentes y maneras de financiar tu negocio e impulsar su crecimiento.

Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas



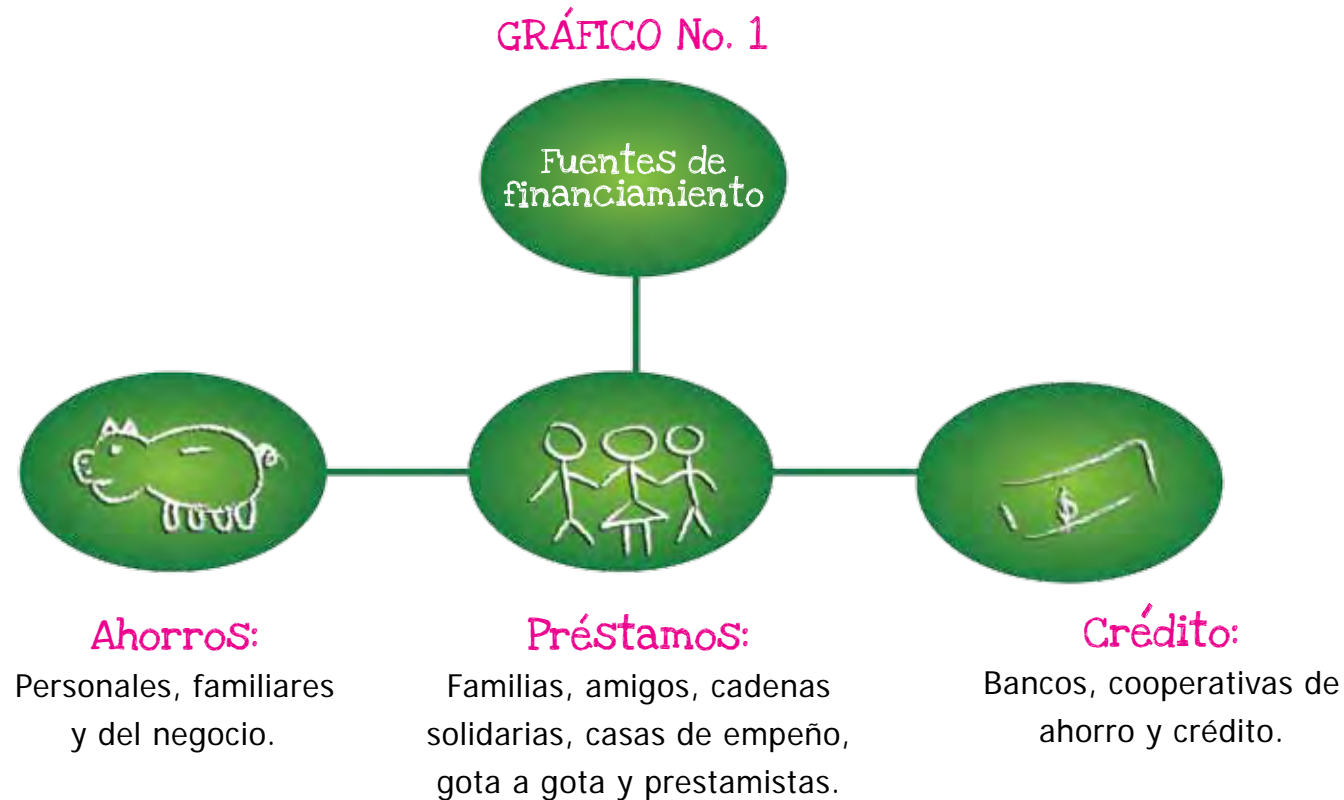


## 2.6. PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Algunas de las fuentes de financiamiento son: ahorros personales, amigos, familiares, bancos, prestamistas, cooperativas, etc.

### Fuentes de financiamiento

Observa la siguiente gráfica, en ella encontrarás algunas fuentes de financiamiento que te dan la oportunidad de disponer de dinero para cubrir tus necesidades personales y las de tu negocio.



**"Las ideas de la mente se convierten en dinero caliente."**

**Mujeres Ahorradoras en Acción**



## MANEJO DEL DINERO



### EJERCICIO

Reúnete con tus compañeras y realiza una cartelera con la orientación del capacitador(a), siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Dibujen o recorten de revistas imágenes que representen las instituciones o personas donde se acude cuando se necesita dinero, crédito, préstamo o algún tipo de financiamiento.
2. Ahora recorten trozos de papel rosado y en ellos escriban las ventajas de cada una de las personas o instituciones (fuentes) identificadas. Péguenlas al lado según corresponda.
3. Ahora recorten trozos de papel amarillo y en ellos escriban los inconvenientes de cada una de las personas o instituciones (fuentes) identificadas. Péguenlas al lado según corresponda.
4. ¿Cómo ha sido la experiencia que han tenido al ahorrar, al solicitar préstamos de dinero y al pedir créditos?
5. Como mujeres, ¿cuáles son las posibilidades que tienen para ahorrar o acceder a un crédito?
6. ¿Qué o quienes las limitan para ahorrar o acceder a un crédito?

Es el momento de que nombren una compañera que servirá de relatora del ejercicio que realizaron y salga al frente del grupo y comente acerca de su experiencia con las fuentes de financiamiento.

Ahora con la ayuda del asesor(a) definan las conclusiones del grupo acerca de dichas fuentes de financiamiento.

### ABONANDO TERRENO PARA TU CRECIMIENTO PERSONAL, FAMILIAR Y EN EL NEGOCIO

¿Cuál es la importancia de fortalecer tu capacidad de ahorro en el negocio?



## 2.6. PRINCIPALES FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Cuando nos enfrentamos a la decisión de invertir en nuestro hogar (comprar una casa, nevera, televisor, cama, etc.) o en nuestro negocio (materias primas, insumos, maquinaria, herramientas, etc.) es necesario saber de dónde saldrá el dinero y cómo se financiarán las inversiones, para lo cual es importante que estudies y amplíes tus conocimientos en torno al **ahorro y el crédito**.

**“La capacidad que tenemos las mujeres para crear, aprender y transformar nuestro negocio es cada vez mejor.”**

### Mujeres Ahorradoras en Acción

- **El Ahorro** está asociado a la **reserva**, dinero que guarda una persona para el futuro. Es el dinero que se puede **guardar** y **no gastar** durante un periodo de tiempo determinado. Para ahorrar es necesario **reservar** el dinero **disponible** que queda después de efectuar todos los gastos y pagos. Cuando ahorras dejas de gastar hoy para invertir mañana.

### EL AHORRO ES UNA SEMILLITA QUE CULTIVAS HOY PARA CUMPLIR TUS SUEÑOS EN UN FUTURO

**Para tener la posibilidad de ahorrar dinero y ayudar a proteger el medio ambiente debes tener en cuenta:**

- Cuidar los gastos de tu hogar y de tu empresa, para lo cual debes elaborar un presupuesto (lista) de los gastos de cada semana.
- Controlar los desperdicios de agua, energía, gas, madera, combustible, materias primas e insumos.
- Tener control en el uso del teléfono, las llamadas deben ser cortas, precisas y concisas.
- En tu hogar debes preparar los alimentos suficientes para tu familia, no preparar de más.
- Estar pendiente de las fugas de agua, éste es uno de los recursos que debes cuidar y ayudar a conservar.
- Reciclar residuos orgánicos, ellos te pueden servir como abono para las plantas.
- Reciclar materiales sólidos como vidrio, papel, plástico, etc. y venderlos. Además de generarte unos ingresos extra, ayudas al cuidado del medio ambiente.
- Enseñar a tu pareja, hijas e hijos a **ahorrar** dinero, agua, energía, papel, etc.

Ten presente que al igual que la historia de **Felicia la Ahorradora**, también puedes **ahorrar** tiempo, para que lo disfrutes con tu pareja, hijas e hijos, te des gusto y le dediques tiempo al negocio.



## MANEJO DEL DINERO



### EJERCICIO

Reúnete con tus compañeras y reflexiona sobre el significado de los siguientes refranes:

- De grano en grano la gallina llena el buche.
- Más vale poco que nada.
- No dejes para mañana, lo que puedas hacer hoy.
- Cuida los centavos, que los pesos se cuidan solos.

Tal como la gallina llena el buche grano por grano, la clave del ahorro está en la capacidad que debes tener todos los días para juntar dinero de manera constante durante un periodo de tiempo. El ahorro no lo haces en un solo momento, lo consigues guardando pequeñas cantidades de dinero.

Consigue una alcancía, trata de hacer tu ahorro diario. Cuando tengas una buena cantidad de dinero ahorrado, debes guardarlo en el banco, cooperativa o en el fondo de ahorro Solidario que tienes con tus compañeras o familia.



### EJERCICIO

Reúnanse en grupo y reflexionen sobre las siguientes preguntas; luego en plenaria presenten las conclusiones del ejercicio. (pueden hacerlo en cartelera o a través de un dramatizado o sociodrama)

- ¿Cuál es la importancia de fortalecer su capacidad de ahorro personal o familiar?
- ¿A parte de ahorrar dinero, qué otro tipo de ahorro pueden hacer en su hogar?
- ¿Cuentan con ahorros para invertir en su negocio?
- ¿Cuál es la importancia de fortalecer su capacidad de ahorro en el negocio?
- ¿Puedes utilizar las ganancias de su negocio en la compra de todo lo que necesitan?
- Si no cuentan con ahorros personales o ganancias de su negocio  
¿Cómo creen que pueden empezar a ahorrar?



- **El Crédito**<sup>4</sup> se refiere a la **solicitud** de dinero que hace una persona ante un banco y/o cooperativa.
- El dinero debe ser devuelto en un **plazo** determinado.
- Al realizar un **crédito** se debe tener en cuenta que su pago implica cancelar el **dinero prestado más los intereses**.

*“Un negocio es para no estar atendida a nadie... y salir adelante.”*  
Mujeres Ahorradoras en Acción

Debes tener claro que cuando accedes a un **crédito** ante un banco, o una cooperativa, siempre debes cumplir con el compromiso de pagarlo en el tiempo y plazo que acordaste.

Al solicitar un crédito se debe tener en cuenta si realmente se necesita y hacer el **plan de pago**.



### EJERCICIO

En plenaria responde con tus compañeras las siguientes preguntas:

- ¿Has pensado en adquirir un crédito?
- ¿Cuáles son los compromisos que adquieres cuando tomas un crédito?
- ¿Tienes en cuenta que al realizar un crédito debes pagar una cuota y unos intereses?
- ¿Sabes que las ventas que realices deben dar para pagar el crédito?

<sup>4</sup> Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas.



## MANEJO DEL DINERO

### 2.7. PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS



#### EJERCICIO<sup>5</sup>

En plenaria responde con tus compañeras las siguientes preguntas:

- ¿Conoces los programas de apoyo y financiamiento que existen en tu municipio y región?
- ¿Conoces las líneas de crédito de las principales instituciones de financiamiento que existen en tu municipio y región?
- ¿Conoces los requisitos, garantías y exigencias de las instituciones de financiamiento en tu municipio y región?
- ¿Puedes acceder a los programas de financiamiento de tu municipio o región? ¿Por qué?

#### ABONANDO TERRENO PARA TU CONOCIMIENTO

**Las principales entidades financieras son los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito. Veamos cada una de ellas**

- **LOS BANCOS:** Son entidades públicas y privadas y tienen como actividad recibir y prestar dinero a las personas, empresas y al gobierno. Para ello reciben depósitos y hacen préstamos de dinero a través de una actividad que se llama **intermediación financiera**.

Muchas veces te has preguntado por qué los bancos te prestan y te cobran un interés, ello obedece a que los bancos deben pagar todos los gastos e inversiones que realizan para funcionar.

La resta entre la **tasa de interés de colocación** (cuando te prestan) y la **tasa de interés de captación** (cuando ahorras) se llama **Margen de Intermediación**<sup>6</sup> la cual debe cubrir todos los costos de operación y las inversiones que realizan para gestionar sus créditos.

<sup>5</sup> Adaptado de la Guía para el Auto Aprendizaje "Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito" ¿Cómo prepararnos para tener una Empresa Exitosa? IICA, BID. San José de Costa Rica 2003.

<sup>6</sup> Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas.



## ABONANDO TERRENO PARA TU CONOCIMIENTO

## MANEJO DEL DINERO

Debes tener claro que los bancos no pueden hacer dinero; el único que puede hacer dinero es el **Banco de la República** o **Banco Central** el cual se encarga de velar porque el sistema financiero tenga un correcto funcionamiento, y para ello regula el dinero y las tasas de interés en el país; también tiene facultades para cuidar cuánto dinero circula en la economía. Ten presente que este banco no te presta servicios de manera directa.

### LOS BANCOS OFRECEN LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

- Cuentas de ahorro
- Cuentas corrientes
- Pagan nóminas
- Reciben giros
- Brindan asesoría sobre sus servicios
- Certificados de depósito a término fijo o CDTs
- Transferencias bancarias por cajeros automáticos
- Pagan y cambian cheques
- Cambian dólares, euros, etc.
- Hacen créditos para vivienda, vehículos y de libre inversión, etc.



“He reconocido que para abrir una cuenta y hacer un préstamo es necesario tener un Plan de Ahorro.”

Mujeres Ahorradoras en Acción



### REFLEXIONA

¿Sabes cómo funciona el ahorro y el crédito en los bancos?  
VEAMOS

## MANEJO DEL DINERO

- **El ahorro:** Cuando ahorras en una entidad bancaria recibes unos intereses que reflejan el costo del dinero, lo cual te permite tener una ganancia o rentabilidad al dejar tu dinero quieto. Además, ayuda a que tu dinero no pierda valor en el tiempo mediante unos reajustes que hacen las entidades bancarias.

Ten presente que los bancos cada tres meses entregan información referente al estado de tu cuenta, a los movimientos como consignaciones, depósitos o retiros y a los intereses y costos financieros.

Al momento de tomar la decisión de depositar tu dinero en una entidad BANCARIA debes tener presente que lo puedes hacer de diversas maneras como:

GRÁFICO No. 2



### EJERCICIO

En grupo analiza las siguientes preguntas:

**Al momento de tomar la decisión de ahorrar:**

- ¿Qué información necesitas conocer para seleccionar la manera más conveniente para guardar tus ahorros?
- ¿Cuál debe ser la actitud que debes tener al visitar un banco?
- ¿Cuál es la importancia de tener el dinero en una entidad bancaria?



- **El crédito:** Es el préstamo de dinero que el banco hace a su clientela. Al momento de realizar un crédito se debe tener presente que el valor total del crédito o financiación es la cantidad de **dinero** que el banco **presta**, más el monto total de los **intereses** que el banco cobra por el riesgo que asume cuando presta y demás gastos de la operación.

### ABONANDO TERRENO PARA TU CONOCIMIENTO

Ten presente que para **solicitar un crédito** el banco exige ciertos requisitos. **Veamos algunos de ellos:**

Al solicitar un crédito debes tener en cuenta cuál es el valor de los intereses que pagarás por el préstamo. En los bancos se habla de **tasa de interés nominal** (hace referencia a un costo presupuestado) **tasa de interés efectivo anual**<sup>7</sup> - EA - (constituye el costo efectivo del crédito).

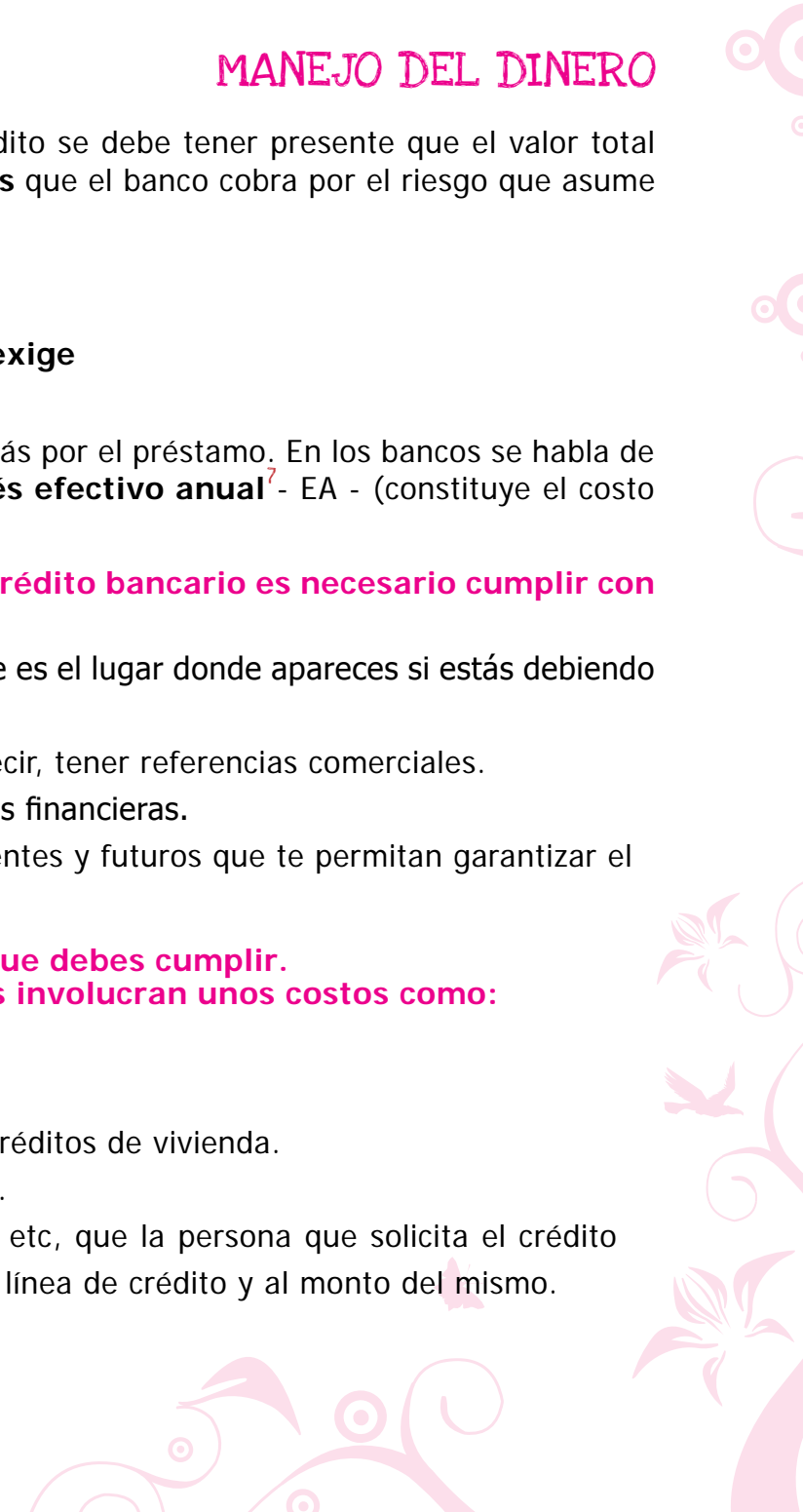
**Debes tener claro que para tener acceso a un crédito bancario es necesario cumplir con unas condiciones como son:**

- No estar reportado/a en centrales de riesgo, que es el lugar donde aparecen si estás debiendo plata y no la has pagado.
- Tener en algunos casos historia crediticia, es decir, tener referencias comerciales.
- Tener experiencia en el manejo de transacciones financieras.
- Hacer un estudio de los ingresos y gastos presentes y futuros que te permitan garantizar el pago de la deuda que estás adquiriendo.

**Cada entidad tiene unas condiciones básicas que debes cumplir. Además, debes tener presente que los créditos involucran unos costos como:**

- El análisis y estudio de la documentación.
- El pago de primas y seguros.
- La constitución de hipotecas en el caso de los créditos de vivienda.
- Los gastos notariales en caso de ser necesarios.
- Los gastos inherentes a garantías, comisiones, etc, que la persona que solicita el crédito debe asumir; estos gastos están asociados a la línea de crédito y al monto del mismo.

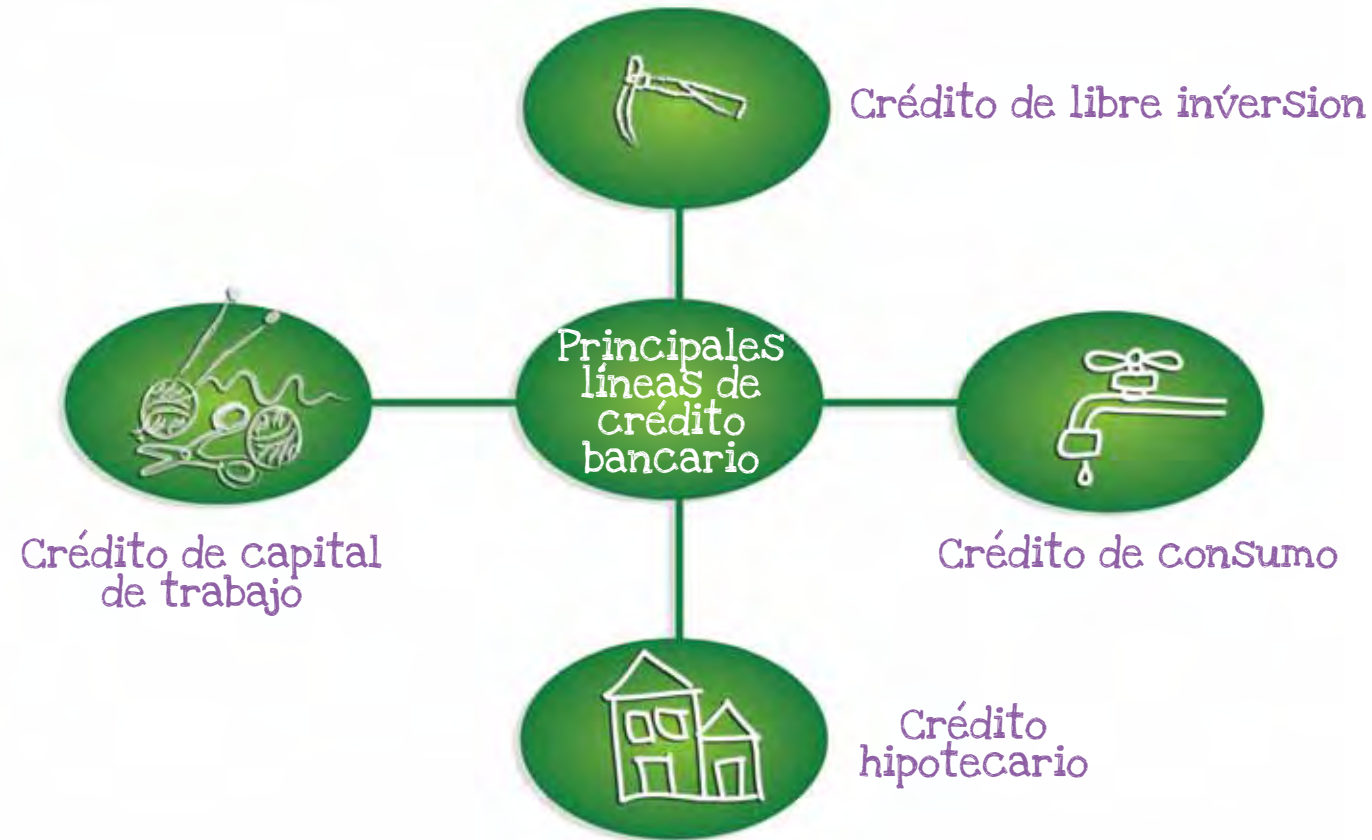
<sup>7</sup> Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas.



## MANEJO DEL DINERO

La siguiente gráfica te permite identificar algunas líneas de crédito<sup>8</sup> que tienen los bancos:

GRÁFICO No. 3 PRINCIPALES LÍNEAS DE CRÉDITO



"Para entender qué es el Intercambio Solidario hicimos la "mingarte" que es una reunión de amigas para la risa, el baile y el arte."

Mujeres Ahorradoras en Acción

<sup>8</sup> Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas.



## EJERCICIO

En grupo analiza las siguientes preguntas:

## MANEJO DEL DINERO

- Al momento de tomar la decisión de pedir un préstamo ¿qué información necesitan conocer para seleccionar la línea de crédito más conveniente para su negocio?
- ¿Cuál debe ser la actitud que deben tener al visitar un banco?
- ¿Cuáles son los requisitos más importantes que deben cumplir al solicitar un crédito en una entidad bancaria?
- ¿Qué beneficios y qué dificultades se les presentan al momento de solicitar un crédito en una entidad bancaria y cómo pueden superar esa dificultad?
- Reunete con tus compañeras de grupo y organiza un sociodrama en el que representen cómo solicitar un crédito o préstamo en un banco.

• **LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO:** están conformadas por personas que se asocian de manera voluntaria y, mediante acuerdos de ayuda mutua, buscan mejorar la calidad de vida de sus asociadas y asociados en áreas de ahorro y crédito. Cuando se constituye una cooperativa sus asociadas y asociados tienen las mismas obligaciones y derechos:

- Deben hacer aportes que sostengan la operación de la cooperativa y su monto depende de lo estipulado en las asambleas de asociadas/os.
- Cada persona asociada tiene un voto sin importar las cuotas de capital o de participación dentro de la cooperativa, pero para poder votar se debe estar al día con las obligaciones dentro de la cooperativa.
  - Las(os) socias(os) pueden depositar dinero para su ahorro.
  - Con el ahorro que deposites en la cooperativa tienes derecho al crédito.
  - Para acceder a los servicios de la cooperativa debes ser asociada y tener tus aportes al día.
    - Al retirarte de la cooperativa los aportes que has hecho son devueltos dependiendo de la situación financiera y patrimonial de la misma.





## MANEJO DEL DINERO

### ABONANDO TERRENO PARA TU CRECIMIENTO PERSONAL, FAMILIAR Y EN EL NEGOCIO

Al igual que los bancos, las cooperativas te dan la posibilidad de ahorrar en cuentas de ahorro y cuentan con líneas de crédito que dan respuesta a las necesidades de sus asociadas y asociados.

Cuando te vayas a vincular a una cooperativa de ahorro y crédito, debes averiguar si tiene permiso de funcionamiento avalado por la Superintendencia de Economía Solidaria; además debes saber si está en FOGACOOOP que es el Fondo de Garantías de las Cooperativas; solo así estarás segura de que tu dinero está en un lugar confiable.

#### Los bancos y las cooperativas se diferencian primordialmente en:

- Los bancos son propiedad de sus accionistas quienes tienen voz y voto de acuerdo al número de acciones que tengan, ello implica que las decisiones se definen por quien tenga más acciones.
- En las cooperativas las personas asociadas trabajan solidariamente, tienen derecho a voz y voto y las decisiones se definen por mayoría de votos. No importa la cantidad de aportes que se tengan.
- Para obtener un crédito de una cooperativa de ahorro y crédito se debe ser asociada o asociado. En el caso de los bancos cualquier persona puede acceder a un crédito, siempre y cuando cumpla con los requisitos de la entidad.





## 2.8. LA GARANTÍA Y EL AVAL<sup>9</sup>

Cuando solicitas un crédito en una entidad financiera debes tener presente que te van a solicitar un respaldo que garantice que vas a pagar el crédito que estás solicitando, de ahí que se te pida una **GARANTÍA**. La garantía y el aval hacen referencia al **respaldo** que debes dar a una persona, entidad financiera o a otra instancia que te preste dinero, con el propósito de **garantizar** que sí vas a **pagar** el **préstamo** que te hacen.

GRÁFICO No. 4 PRINCIPALES TIPOS DE GARANTÍA



Además de las anteriores garantías, existen unas **entidades especiales** que te brindan apoyo para dar la garantía ante las entidades financieras como lo son el Fondo Nacional de Garantías –**FNG**- y el Fondo Agropecuario de Garantías –**FAG**-, éstos sirven de aval (garantía) y **apoyo** a las y los empresarios para **acceder a créditos** de **desarrollo empresarial** urbanos y rurales. El aval que te dan estas entidades hace las veces de un **seguro de garantía**. El crédito debe pagarse, **no** es un **regalo**.

<sup>9</sup> Adaptado Guía "Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito"  
¿Cómo Preparamos para tener una Empresa Exitosa? IICA, BID. San José de Costa Rica 2003.



## MANEJO DEL DINERO

### 2.9. EL COSTO DEL DINERO



## REFLEXIONA

Hemos venido hablando del ahorro y del crédito, sin embargo es importante que sepas que cuando usas cualquiera de estos servicios en una entidad financiera (banco, cooperativa, fondo, etc.) debes saber que el dinero tiene un costo.

El costo del dinero está dado por los **intereses** pagados por el **uso del dinero**.

- **Costos administrativos:** hace referencia a los costos de apertura de cuentas, valor de la libreta de ahorro, consignaciones y retiros, utilización de cajeros automáticos, etc.
- **Gravamen a los movimientos financieros:** para el caso de Colombia es necesario saber que existen transacciones financieras gravadas con un impuesto que se llama cuatro por mil.
- **Costo por no pago:** cada vez que una persona deja de pagar un crédito contribuye a que el costo del dinero que pagas cuando accedes a un crédito se incremente.

Todas las actividades económicas exigen la utilización del dinero, por esto es necesario que se conozca muy bien el costo del mismo y otros elementos que permiten tomar decisiones.<sup>10</sup>



<sup>10</sup> Tomado de la cartilla de trabajo Mujeres Empresarias con Microempresas, Metodología Gestión empresarial con enfoque de género PROFEM de la OIT, modulo 7.



## REFLEXIONA

Ya conoces qué es el manejo del dinero y qué servicios financieros existen en tu municipio, ahora entenderás como funcionan las microfinanzas.

## MANEJO DEL DINERO

### 2.10. LAS MICROFINANZAS



**Las microfinanzas<sup>11</sup>** hacen referencia a todos los servicios financieros como: ahorro, crédito, seguros, leasing arrendamiento financiero, etc., que necesitan las/os pequeñas/os productoras/es para el desarrollo de su negocio.

La evaluación de la capacidad de pago se hace con base en los ingresos y ventas generadas por el negocio. Por lo general las entidades de microfinanzas tienen en cuenta:

- **La valoración de riesgo y capacidad de pago** para lo cual tienen en cuenta aspectos económicos, el entorno donde vive el cliente y valoran las relaciones con sus vecinos, proveedores y compradores, con el objeto de determinar capacidad y voluntad de pago.
- **El acceso a pequeños préstamos de dinero**, que se incrementan en valor y plazo en la medida que se hace el pago oportuno del mismo.
- **Capacitación y asesoría** en temas de gestión empresarial, manejo del negocio, proceso productivo, manejo del crédito, etc.
- Algunos ofrecen **servicios complementarios** como apoyo a la comercialización y acceso a nuevos mercados.

<sup>11</sup> Adaptado de Lizarazo, María Oliva. El Crédito Rural y las Microfinanzas.

## MANEJO DEL DINERO

Para acceder a los servicios de microfinanzas lo puedes hacer através de:

- **Microcréditos individuales:** están relacionados con préstamos individuales que hace una persona para realizar inversiones de acuerdo a sus necesidades y características particulares. Están asociados no sólo al respaldo económico, sino además a elementos como la confianza, la credibilidad, el cumplimiento y buen manejo que se haga del cupo del crédito que se te asigna.
- **Banca comunal:** son asociaciones de ahorro y crédito o grupos solidarios. Son formas a través de las cuales se tiene acceso a un crédito el cual es manejado por un grupo organizado. Por lo regular son constituidos por grupos de personas con visión autogestionaria que realizan un aporte en dinero (administración y ahorro) para realizar préstamos entre sí. El trabajo es solidario y mancomunado como el caso presentado en la historia de Felicia la ahorradora. Este tipo de organización permite fortalecer los lazos de confianza y apoyo en una comunidad a través del ahorro y el crédito de pequeñas sumas de dinero para tener capital de trabajo.

### Ventajas de la banca comunal

Las ventajas de este tipo de organizaciones es que facilitan el acceso de las personas asociadas a un crédito rápido; todas las personas que hacen parte de la organización se conocen, saben quien es buena paga y quién no, no exigen garantías que el grupo no pueda cumplir. El mismo grupo establece los plazos, formas de ahorro, pago y montos de crédito de acuerdo con la posibilidad real del grupo.

*“El Aval, la Garantía y el Respaldo Son palabras nuevas para mí,  
porque no sabía qué significaban.  
Ya sé que Son muy importantes para poder negociar...”  
Mujeres Ahorradoras en Acción*



### EJERCICIO

En plenaria responde las siguientes preguntas:

- ¿Conoces o participas de algún grupo solidario que ahorre y preste dinero?
- ¿Cómo ha sido tu experiencia?
- ¿Consideras que podrías organizar y/o participar de un grupo solidario en tu localidad que permita el ahorro y el crédito a sus asociadas?
- ¿Qué te hace falta?

## ABONANDO TERRENO PARA TU CONOCIMIENTO

## • Microcrédito

Como mujeres, clientes del banco y de acuerdo a nuestros ahorros, consignaciones y movimientos en nuestras cuentas, hemos creado un acercamiento y acreditado nuestra experiencia en el manejo del dinero. El banco nos hace un estudio de los documentos personales y los de nuestro negocio para establecer nuestra capacidad de pago en el momento en que como mujeres empresarias necesitemos de un préstamo a corto, mediano o largo plazo. Los intereses que nos cobran están de acuerdo a las tasas del mercado que siempre serán menores que los intereses que le pagamos al agiotista o al gota a gota.

El microcrédito es una herramienta de trabajo que el banco nos ofrece, a la que podemos acudir en cualquier momento siempre y cuando tengamos referencias como buenos clientes, por eso es recomendable realizar nuestros ahorros en el banco.

Cuando el banco nos aprueba un microcrédito debemos tener muy en cuenta las fechas de pago y en lo posible pagar antes y no dejar para el último día, hasta que terminemos de pagar la deuda.

Si no pagamos la deuda eso no trae ningún beneficio, lo que hacemos es cerrarle las puertas a otras personas.

## MANEJO DEL DINERO

### 2.11. MICROSEGUROS

#### ¿Cómo reducen los riesgos las familias de bajos ingresos?

- Algunas familias no tienen ningún mecanismo para mitigar (reducir) el riesgo
- Otras familias recurren a una variedad de métodos tradicionales:
  - Ahorro de dinero en efectivo o en especie
  - Acumulación de activos
  - Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio
  - Cooperación entre integrantes de la comunidad
  - Préstamos entre familiares, amigos, prestamistas
  - Asistencia social, donaciones
  - Unos pocos tienen algún tipo de seguro formal, que es por lo general, poco adecuado a su disponibilidad de recursos.

#### ¿Qué tipo de riesgos tienen los hogares más vulnerables?

- Los hogares de los estratos 1 y 2 del país son los más vulnerables a altos riesgos como la pérdida del empleo de la cabeza de familia, la enfermedad grave de un ser querido o un desastre natural.

#### ¿Qué es un microseguro?

Es un servicio financiero de aseguramiento para familias o personas de nivel socioeconómico propio de los estratos 1,2 o 3, mediante el cual quedan protegidos contra peligros específicos como la muerte de la cabeza de familia, contra catástrofes naturales o con coberturas en caso de incapacidades.

Es un seguro de vida de bajo precio (prima) que permite que una familia que sufre la muerte de la cabeza de familia mantenga, al menos por algún tiempo, su nivel de consumo de bienes básicos como alimentos, vestuario y servicios públicos.



## Colombia y el mundo de los microseguros

“Cerca de 2.5 millones de personas están cubiertos por un microseguro en el país, según el Centro de Microseguros. Así, Colombia se posiciona como una de las naciones más adelantadas en este tipo de seguros en comparación con otras economías de América Latina, Asia y África, ya que cerca de 8,4% de la población de bajos ingresos que reside en el territorio nacional se encuentra cubierta con algún tipo de microseguro”.<sup>1</sup>

## Cultura de aseguramiento

Un total de 2.1 % de los gastos anuales de las familias de ingresos más bajos se asigna a la compra de seguros.

“Es interesante ver cómo los mismos hogares asignan la misma proporción a la adquisición de loterías y juegos de azar a pesar de que la probabilidad de morir a los 30 años es 50 veces mayor que ganarse una lotería. Por ello, se deben adelantar esfuerzos para incrementar la cultura del seguro y la cultura financiera de las personas”<sup>2</sup>

¡ Es importante que te asegures! No esperes a ganarte la lotería y asegura tu futuro!

## ¿QUÉ TIPOS DE SEGUROS EXISTEN?

| CLASES DE SEGURO |                                                                |
|------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>VIDA</b>      | Temporales (seguros de créditos) y seguros de vida con ahorro. |
| <b>DAÑOS</b>     | Viviendas, máquinas, inventarios, semovientes.                 |
| <b>SALUD</b>     | Rango de riesgo amplio: depende de la enfermedad (temporal)    |
| <b>INVALIDEZ</b> | Enfermedad o discapacidad permanente.                          |



- Realiza un ejercicio de lluvia de ideas con tus compañeras en el cual expongan los mayores riesgos que tienen ustedes y sus familias. Después de discutirlo escojan una moderadora para compartirlo con las demás mujeres.

<sup>1</sup> FASECOLDA, 2006

<sup>2</sup> ibid



## MANEJO DEL DINERO

### APLICANDO LO APRENDIDO

Reflexiona sobre los contenidos vistos en este capítulo y define algunas acciones o actividades que debes realizar para lograr manejar bien el dinero en tu hogar y en el negocio. Además, piensa qué puedes hacer para acceder a los servicios de las entidades financieras.

### Compromisos

YO \_\_\_\_\_ me comprometo a:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_





VAMOS CONSTRUYENDO EL PLAN EMPRESARIAL



| ¿Cuál es el problema?                                                  | ¿Cómo Solucionar el problema?<br>Actividades | ¿Quién Solucionará el problema? | ¿Cuándo Solucionarás el problema? |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| ¿Tienes dificultades para separar los gastos familiares de tu negocio? |                                              |                                 |                                   |
| ¿Se te han presentado problemas para acceder al crédito?               |                                              |                                 |                                   |
| ¿Cuál es el problema que tienes para poder ahorrar?                    |                                              |                                 |                                   |

“Recuerden que tenemos que ahorrar para que el negocio crezca o toca prestar con el “gota a gota” y así no progresa nadie...”

Mujeres Ahorradoras en Acción



# CAPÍTULO No. 3: ASOCIATIVIDAD

Mujeres Ahorradoras  
en Acción



En este capítulo vamos a tener en cuenta lo que hemos aprendido de nuestra experiencia, en las capacitaciones, en los negocios, y con todas estas herramientas conocer la importancia y los beneficios que tenemos cuando estamos agremiadas y organizadas a través de una asociación cooperativa o empresa para ofrecer nuestros productos y servicios de manera colectiva, y así fortalecernos para obtener mejores resultados.



## OBJETIVO

Al concluir el capítulo habrás comprendido la importancia del trabajo en equipo y habrás identificado los beneficios de la economía solidaria y otras opciones asociativas.

## ASOCIATIVIDAD

### TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA

## La Sopa de piedra, una Sopa en Comunidad<sup>1</sup>

Una mañana soleada llegó a un pequeño pueblo que se encontraba cerca del bosque una mujer adulta llamada **María**. Al recorrer el pueblo descubrió que todos sus habitantes eran personas tristes y siempre andaban acongojados. ¿qué les pasa a todos? preguntó la anciana a un hombre que pasó por su lado todos parecen estar muy tristes, el hombre le contestó: lo que sucede es que en este pueblo todos somos pobres, no tenemos muchas veces con que comer y no hay nada que hacer, ese es nuestro destino y así lo aceptamos todos, en este pueblo sabemos que esa es la vida que nos tocó vivir.

**María** se entristeció mucho y siguió caminando sin poder sacar de su mente las palabras de aquel hombre, no creía posible que alguien fuera tan pesimista y se resignara a vivir en la pobreza viviendo tan cerca de un bosque que les podría brindar muchos beneficios. Fue entonces cuando recordó que ella no siempre fue optimista, que durante mucho tiempo ella también vivió sin albergar ninguna esperanza, hasta que su vecina la invitó una tarde a disfrutar de una deliciosa sopa de piedra. De esta forma **María** en sus recuerdos encontró la forma de hacer que el pueblo al que acababa de llegar se diera cuenta de que las cosas con trabajo, disciplina y solidaridad, sí pueden cambiar.

**María** llamó a su vecina y le preguntó si quería ir a su casa y disfrutar de una deliciosa sopa la cual prepararía con una piedra poderosa: la piedra de hacer sopas. ¿una sopa hecha con una piedra? ¡eso es imposible!- dijo la vecina. se equivoca - contestó **María** - ya verá que se equivoca.

A la media hora su vecina y otras personas del pueblo estuvieron en la casa de la anciana para saber si era cierto que existía una piedra con tales poderes.

**María**, ya tenía todo listo; después de lavar muy bien una piedra que encontró en su jardín la metió dentro de una olla con agua y la puso a calentar. Probó la sopa delante de las mujeres y luego dijo: - Mmmh, está quedando deliciosa, pero creo que le falta algo... ¿alguna de ustedes tiene sal en su casa? Una de las mujeres afirmó tener sal y fue a su casa corriendo a traerla. Luego la anciana dijo: - La sal ayudó y aunque está muy sabrosa, todavía le falta algo... ¿alguna de ustedes tiene un pedazo de carne para que la sopa quede aún más rica? otra vecina respondió afirmativamente y fue a traerla de inmediato.

Así pasó el tiempo y **María** logró que sus vecinas reunieran todos los ingredientes para hacer una deliciosa sopa. Cuando estuvo lista todas las personas la disfrutaron. Fue entonces cuando **María** contó la verdad. Empezó diciendo que estaban disfrutando de la piedra de hacer sopas en COMUNIDAD, y que así como ellas habían podido reunir con su esfuerzo los ingredientes para hacer la sopa, podían trabajar unidas en otras causas y lograr lo que quisieran, que el destino no estaba escrito y que dependía de la actitud y de las acciones que se realizaran unificadamente.

### REFLEXIONA



En plenaria plantea tu análisis sobre "la sopa de piedra, una sopa en comunidad" ¿cómo puedes relacionar esta lectura con tu vida personal y comunitaria?

<sup>1</sup> Autor, Anónimo





## EJERCICIO

En plenaria y con tus compañeras define:

- ¿Qué es una empresa?
- ¿Qué tipos de empresa conoces? y
- ¿Qué diferencia unas de otras?

## ASOCIATIVIDAD

### 3. LA EMPRESA

## ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

Las y los propietarios de las empresas a diario enfrentan situaciones muy variadas en cumplimiento de sus funciones. La mayoría de las microempresarias han adquirido habilidades administrativas mediante la solución de sus problemas en el día a día de sus negocios. Estos saberes acumulados sobre cómo administrar una empresa, sumados a conocimientos más técnicos y el desarrollo de diversas competencias, permiten al sector microempresarial superar rápidamente sus deficiencias administrativas.

## ¿Qué es una empresa?<sup>2</sup>

Es una organización conformada por una o varias personas que con su **trabajo** y con **recursos producen bienes, prestan servicios o realizan actividades comerciales** para satisfacer las necesidades de una determinada población y así obtener una utilidad o beneficio.

Algunos ejemplos de empresa son: las panaderías, confecciones, el taller de mecánica automotriz, la lavandería, las cuales son indispensables para la vida de la comunidad, ya que satisfacen sus necesidades a través de la producción de bienes o prestación de servicios.

### **Toda empresa tiene dos finalidades:**

- Ofrecer un buen servicio a otras personas
- Obtener utilidades o ganancias

A las personas que utilizan los servicios o productos de una empresa o consumen sus productos se les denominan clientes. Nosotras como empresarias debemos tener en cuenta que **LOS CLIENTES** son lo más importante para nuestro negocio, ellos son quienes consumen y quienes pagan por el servicio o por el producto que ofrecemos, por eso siempre los debemos atender muy bien.

Existen **tres tipos de empresas:** las de capital, las solidarias y las mixtas.

<sup>2</sup> CORFAS, *conceptos básicos para la administración de microempresas, programa de desarrollo empresarial, Mayo 1992*



## Las diferencias entre empresas de capital y empresas solidarias son:

### EMPRESA CAPITALISTA

- La propiedad de la empresa es individual o de accionistas.
- La mano de obra es contratada por el empleador o empleadora.
- Las ganancias están bajo el control de los dueños o dueñas.
- Las empresas de capital son con ánimo de lucro y la acumulación es privada.
- Pueden tener fines sociales o no.
- La dirección, manejo y control está en manos de sus dueños o accionistas.
- El poder de decisión lo da el monto de capital dado por las acciones. Una acción, un voto.
- Tipos de empresas capitalistas:
  - Unipersonal
  - Sociedad anónima
  - Sociedad limitada
  - Sociedad en comandita simple
  - Sociedad en comandita por acciones
  - Sociedad de hecho

### EMPRESA SOLIDARIA

- La propiedad sobre la empresa es colectiva.
- El trabajo es aportado por las personas asociadas.
- Los excedentes se distribuyen en beneficios sociales para sus asociadas(os) y en los proyectos de la empresa.
- Exentas de renta cuando hagan distribución de excedentes de acuerdo a la ley.
- El fin de la empresa solidaria es el interés social del grupo y la prestación de servicios.
- La dirección, manejo y control está en manos de las asociadas y asociados.
- El poder de decisión está en manos de las asociadas y asociados. Un/a asociado/a un voto.
- Tipos de empresas solidarias:
  - Precooperativas
  - Cooperativas
  - Cooperativas de trabajo asociado
  - Fondos de empleados
  - Fundaciones – Corporaciones - Asociaciones
  - Asociaciones mutuales
  - Empresas comunitarias
  - Otras cooperativas
  - Otras asociaciones (mujeres, jóvenes, gremiales, etc.)

**Empresas Mixtas:** Son las conformadas entre el Estado y la empresa privada.



### EJERCICIO

En grupos de cuatro compañeras, identifiquen empresas de capital y solidarias que existan en su región.



### 3.1. ASOCIATIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

#### ¿QUÉ ES ASOCIATIVIDAD?

Es la unión voluntaria de iniciativas y recursos por parte de un grupo de personas (mujeres), alrededor de objetivos comunes. Este proceso exige compromiso, persistencia y disciplina; es trabajar cooperadamente, en alianza, en conjunto, para obtener mejores resultados.

#### ¿Por qué es importante asociarse?

- Porque de esta manera optimizamos recursos (reducimos costos y ganamos más).
- Porque se incrementa la capacidad de producción.
- Porque se logra establecer canales propios de mercadeo y comercialización.
- Porque se logra establecer marcas que identifiquen la producción de empresas asociadas.
- Porque se logra acelerar el proceso de aprendizaje e intercambiar experiencias.
- Porque aumenta el poder de negociación con clientes y proveedores.
- Porque de esa forma se complementan los recursos y las potencialidades.

**“Los elementos del plan de negocio nos sirven de faro para alcanzar el éxito en nuestros negocios.”**

Mujeres Ahorradora en Acción



#### EJERCICIO

Reúnete con otras mujeres empresarias para que en grupo analicen estas preguntas y puedan proponer acciones que las beneficien

1. ¿Podríamos pensar en agruparnos como microempresarias para conformar una forma asociativa solidaria?

-----  
-----

2. ¿Cuál podría ser la forma asociativa solidaria que más se acerca a nuestros intereses?

-----  
-----

3. Si tenemos alguna forma asociativa ¿responde a nuestras expectativas?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

-----  
-----





## ASOCIATIVIDAD

### 3.2. SOCIEDADES DE HECHO Y DE DERECHO

#### ¿Cuáles Son las Sociedades de Hecho y de Derecho?

**Sociedades de Hecho:** son las sociedades que formamos con otras personas, pero no son legalmente constituidas. (Es decir, no están registradas en la Cámara de Comercio).

**Sociedades de Derecho:** son las sociedades que formamos con otras personas y se encuentran legalmente constituidas. (Es decir, están registradas en la Cámara de Comercio).

#### ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

Todas las empresas tienen características que las vamos a explicar a continuación. Es importante que leas con tranquilidad los siguientes términos y si no entiendes pregúntale a tu capacitador(a). Esto te ayudará a comprender qué tipo de empresa tienes o quieres, y cuáles son los detalles que debes tener en cuenta:

**Obligación Tributaria:** es un pago o impuesto que debo hacer a las instituciones que vigilan mi negocio, siempre y cuando esté legalmente constituido y registrado en la alcaldía, gobernación o Cámara de Comercio.

**Responsabilidad en caso de Pérdidas:** es la obligación que tenemos como directivos y asociados, con las personas o empresas a quienes les debemos cuando nuestro negocio o empresa entra en crisis y quiebra.

**Empresa:** se conforma con dos o más personas. Existen personas naturales y personas jurídicas.

**Personas Naturales:** somos todos los seres humanos.

**Personas Jurídicas:** son grupos, asociaciones o sociedades de personas naturales que se crean con autonomía a través de un documento legal que puede ser una escritura pública o un documento privado, y para poder actuar necesitan de un representante legal, que es una persona natural.

**Salarios o Compensaciones:** es lo que se le paga a las personas que trabajan en la empresa.



**Impuesto de Renta:** es el porcentaje de nuestras ganancias que debemos pagar a la DIAN.

**Área interna de Administración y Control:** son todas las personas naturales que hacen parte de la organización, el equipo que la administra y la persona que la representa. También se conoce como Asamblea General.

**Asamblea General:** todas las personas que hacen parte de la organización. Esta Asamblea elige el Consejo de Administración.

**Consejo de Administración:** está conformado por el equipo de personas que administra la organización. Está constituido básicamente por un presidente, un vicepresidente, un secretario y dos vocales o suplentes. Este consejo elige al representante legal.

**Representante Legal:** es la persona elegida por el consejo de administración para que represente la organización en diferentes lugares (alcaldía, banco, instituciones). Esta persona debe tener mucho liderazgo!!!

**Quórum:** es el número mínimo de personas que deben participar en una reunión de la organización para tomar decisiones. Por ejemplo si el número total de integrantes de la organización son 30, para tomar una decisión mínimo se necesita la mitad mas uno, es decir  $15 + 1 = 16$ .

**Patrimonio:** son los recursos en dinero, bienes o servicios que yo como integrante del grupo apporto para que funcione mi negocio.

**Relaciones Laborales:** son las obligaciones que tiene la empresa con las personas que le prestan sus servicios.

**Excedentes:** son las ganancias que nos quedan en nuestro negocio como resultado de las ventas en un período de tiempo determinado. Las podemos estimar por día, por semana, por quincena, por mes o por año y en una reunión de asamblea podemos decidir qué hacemos con las ganancias.

**Seguridad Social:** son los derechos que la empresa debe pagarle a los trabajadores por prestar sus servicios. Ejemplo: si tenemos una secretaria en se le debe pagar salud, pensión, riesgos, ya que si se llega a enfermar, si tiene un accidente o si queda incapacitada el seguro se encarga de pagar los costos por atenderla.

**Fusión, Incorporación:** es cuando todas(os) las(os) asociadas(os) de nuestra empresa decidimos unirnos a otra organización y crear una sola con el fin de ampliar las ventas y obtener mayores ganancias.

**Disolución:** es cuando todos los asociadas(os) decidimos que la empresa se acabe, por ejemplo cuando no nos está dando resultado y estamos gastando más de lo que ganamos.

**“Por medio del ahorro nacemos  
a la vida crediticia.”**

**Mujeres Ahorradoras en Acción**

## ASOCIATIVIDAD

### 3.3. ¿CÓMO HACEMOS PARA ASOCIARNOS?

#### Pasos fundamentales para consolidar una verdadera organización o asociación.

- 1: Hacemos la convocatoria (invitación) a todas las personas interesadas en hacer parte de la organización, que tengan características similares en la prestación de algún servicio, elaboración de productos o comercialización de los mismos.
- 2: Socializamos la propuesta de organización y debemos pensar en el objeto. A su vez pensar en el ¿por qué? ¿para qué? ¿cómo? ¿cuándo? de la organización, asociación o empresa, cooperativa. Esto es lo que se conoce como **misión** y **visión**.
- 3: La respuesta a las anteriores preguntas la debemos trabajar en un documento que son **LOS ESTATUTOS**, para que cuando se realice la Asamblea se estudien, se aprueben o se hagan las modificaciones con la participación de todas(os).
- 4: El total de las personas que participan en esta reunión siempre será LA ASAMBLEA GENERAL
- 5: Nos reunimos y elegimos un presidente y un secretario durante la reunión.
6. De esta asamblea general deben salir los siguientes resultados:
  - Acta de constitución,
  - Elección del Consejo de Administración o Junta Directiva,
  - Elección de los diferentes comités (de vigilancia, de educación...) dependiendo del tipo de organización,
  - Aprobación de los estatutos,
  - Elección de un fiscal,
  - Elección de un tesorero,
  - El listado de asistencia con la información básica de los asociados que contenga los nombres y apellidos completos, cédula, dirección y teléfono. Estas personas quedarán en la historia de la organización como los Socios Fundadores y por ésta razón siempre tendrán prioridades. Las personas que se vinculan a la organización después se conocen como socios adherentes.
7. Terminada la Asamblea General de Constitución de la empresa/organización se debe fijar una fecha de reunión con los integrantes de los consejos de administración, vigilancia y educación para definir el plan de trabajo y elegir el Representante Legal. La elección del Representante Legal la debe hacer solo el Consejo de Administración.
8. Debemos tener en cuenta que los diferentes consejos están conformados por cinco cargos: presidente, vicepresidente, secretario, vocal del presidente, y vocal del vicepresidente.
9. Cuando estén los documentos: Acta de Constitución, (con los puntos del numeral 6), Acta del Consejo de Administración donde se elige el gerente o representante legal, estatutos y listado de socios, procedemos a la legalización de la organización ante la Cámara de Comercio; para ello debemos diligenciar un formato de inscripción (dependiendo del tipo de organización) y hacer el respectivo pago.

**10:** Una vez se radiquen los documentos en la Cámara de Comercio de la ciudad más cercana, en quince días hábiles se hace la revisión de los documentos y dan respuesta avisándote si la empresa ha quedado inscrita o si devolvieron los documentos por algún error.

**11:** Como en la organización vamos a empezar a manejar recursos económicos y hacer reuniones permanentes debemos manejar los siguientes libros: libro mayor y balances, libro de actas y libro de asociados.

**12:** El documento que nos expide la Cámara de Comercio, se llama CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL, con este documento ORIGINAL, hacemos el trámite del Registro Único Tributario (RUT) en la DIAN.

Una vez se adelanten estos pasos, la empresa/negocio queda legalizada y formalizada en cuanto a requisitos para ofrecer nuestros servicios o productos, y con estos documentos podemos contratar con otras empresas o instituciones. También debemos tener en cuenta que una vez constituida la empresa/negocio todas y todos tenemos que trabajar para sacar adelante los objetivos propuestos, debemos apoyar a las personas que elegimos en las diferentes juntas o consejos y al gerente. Asimismo, debemos proponer lo que creamos conveniente, hacer sugerencias y en lo que no estemos de acuerdo expresarlo por escrito para que sea analizado y solucionado para el bien de nuestra empresa.

### ABONANDO TERRENO PARA NUESTRO CONOCIMIENTO

- Las decisiones de la empresa/organización solo las aprueba el Consejo de Administración
- El tesorero y el fiscal NO hacen parte del consejo de administración.
- El gerente o representante legal lo debe elegir el Consejo de Administración.
- El Certificado de Existencia y Representación Legal para todos los efectos tiene una vigencia de 3 meses.
- De todas las reuniones de Asamblea General y de Consejo de Administración debemos hacer la respectiva ACTA.
- Todas estas organizaciones deben tener un revisor fiscal. Las organizaciones nuevas deben enviar una carta al respectivo ente de control (Superintendencia de Economía Solidaria, o Superintendencia de Sociedades), diciendo que es nueva y solicitando plazo de un año para la elección del Revisor Fiscal.

# ASOCIATIVIDAD

## 3.4. TIPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVAS

ASOCIACIÓN, COOPERATIVA, COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO, PRECOOPERATIVA, EMPRESA COMUNAL RENTABLE, ORGANIZACIÓN DE HECHO. Ahora vamos a explicarte cada una de ellas.

| TIPO DE EMPRESA                                     | ASOCIACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                        | COOPERATIVA                                                                                                                                                                                                                                                                                  | COOPERATIVA TRABAJO ASOCIADO                                                                                                                                                                                                                                                                       | PRECOOPERATIVA                                                                                                                                                                                                                                         | EMPRESA COMUNAL RENTABLE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | ORGANIZACIÓN DE HECHO                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1. ¿Qué es...?</b></p> <p>CARACTERÍSTICAS</p> | <p>Es la unión de personas con carácter <u>solidario</u> para el logro de objetivos comunes y el ofrecimiento de servicios.</p> <p>Tienen un carácter gremial (se <i>caracteriza por pertenecer a un mismo oficio y defender las causas comunes para el mejoramiento de sus condiciones</i>).</p> | <p>Es una empresa solidaria sin ánimo de lucro.</p> <p>Las personas asociadas son las <u>aportantes</u> (aportan dinero) y <u>gestoras</u> (administradoras del negocio).</p> <p>Es libre en el manejo y dirección de la empresa.</p> <p>Puede producir y distribuir bienes y servicios.</p> | <p>Es una empresa solidaria para el trabajo asociado.</p> <p>Las personas asociadas son las <u>aportantes</u> (aportan dinero) y <u>gestoras</u> (administradoras del negocio).</p> <p>Es libre en el manejo y dirección de la empresa.</p> <p>Puede producir y distribuir bienes y servicios.</p> | <p>Es una empresa de economía solidaria orientada por una <u>entidad promotora</u> (SENA, DANCOOP, etc.)</p> <p>Realiza actividades permitidas a las Cooperativas.</p> <p>Luego de 5 años como precooperativa, deben legalizarse como cooperativa.</p> | <p>Son las <u>unidades productivas</u> (empresas o negocios) constituidas por las juntas comunales, con el fin de financiar programas de beneficio a la comunidad, la generación de empleo y la prestación de servicios.</p> <p>Deben registrar <u>libros particulares</u> (libros de actas y libros de socios) de la empresa ante el Ministerio del Interior (entidad quien la vigila) o la Alcaldía Municipal.</p> | <p>Son aquellos grupos asociativos que no están <u>legalizados</u>. (registrados en la Cámara de Comercio)</p> <p>Realizan actividades comerciales.</p> |

**“Cuando se trabaja con amor, al negocio le va bien.”**  
**Mujeres Ahorradoras en Acción**

| TIPO DE EMPRESA                                                   | ASOCIACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                         | COOPERATIVA                                                                                                                                                                                                                                                         | COOPERATIVA TRABAJO ASOCIADO                                                                                                                                                                                                                                                                                        | PRECOOPERATIVA                                                                                                  | EMPRESA COMUNAL RENTABLE                                                                                                                                           | ORGANIZACIÓN DE HECHO                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>2. ¿Cuáles son las obligaciones tributarias?</b></p>        | <p>Tienen un Régimen especial, deben Declarar Renta en un 20%.</p> <p>Son responsables de la Retención en la Fuente.</p> <p>Debe inscribirse en la DIAN e inscribir <u>libros contables</u> (<i>Diario Columnario, Libro Mayor y Balance y Libro de Inventario y Balance</i>).</p> | <p>No declara Renta porque debe hacer la distribución de excedentes de acuerdo a la ley.</p> <p>Debe hacer aportes al ICBF, SENA, inscribirse en la DIAN, inscribir libros, presentar declaración de ingresos y patrimonio. Sujeta de IVA, Retefuente y el ICA.</p> | <p>No hace <u>Aportes Parafiscales</u> (<i>ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar</i>).</p> <p>No declara Renta y no son responsables de la Retención en la Fuente.</p> <p>Debe inscribirse en la DIAN, inscribir libros contables y presentar declaración de ingresos y patrimonio. Declara IVA y el ICA.</p> | <p>Para este tipo de empresa las obligaciones tributarias son las mismas que se aplican en una cooperativa.</p> | <p>No declaran Renta ni otros impuestos.</p> <p>No se registra ante la DIAN, no inscribe libros contables y no presenta declaración de ingresos ni patrimonio.</p> | <p>Debe inscribirse en la DIAN como Régimen Simplificado.</p> <p>La persona que represente la organización (<i>presidente ó líder</i>) debe solicitar el RUT y es responsable de la Retención en la Fuente.</p> <p>Si la organización es con ánimo de lucro debe Declarar Renta e IVA sobre las ventas.</p> |
| <p><b>3. ¿Cuál es la responsabilidad en caso de pérdidas?</b></p> | <p>No hay responsabilidad personal.</p>                                                                                                                                                                                                                                            | <p>Responde hasta por el monto total de los aportes del asociado.</p>                                                                                                                                                                                               | <p>Reserva legal (<i>Es un porcentaje del total de las ganancias</i>) y también se responde hasta por el monto total de los aportes del asociado.</p>                                                                                                                                                               | <p>Responde hasta por el monto total de los aportes del asociado.</p>                                           | <p>Es limitada a cargo de los recursos que maneja la Junta Administradora.</p>                                                                                     | <p>Es ilimitada y colectiva (responden todos los asociados con recursos propios).</p>                                                                                                                                                                                                                       |

## ASOCIATIVIDAD

| TIPO DE EMPRESA<br>CARACTERÍSTICAS       | ASOCIACIÓN                                                                                                                                                  | COOPERATIVA                                                                                                                           | COOPERATIVA<br>TRABAJO<br>ASOCIADO                                                                                               | PRECOOPERATIVA                                                                                                                    | EMPRESA<br>COMUNAL<br>RENTABLE                                                          | ORGANIZACIÓN<br>DE HECHO                                                        |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>4. ¿Cómo se organizan?</b>            | Con personas naturales o jurídicas, aportando cuotas de sostenimiento.                                                                                      | Con personas naturales o jurídicas, con aportes económicos.                                                                           | Con personas naturales; aportan trabajo, dinero o especie.                                                                       | Con personas naturales o jurídicas, con aportes económicos.                                                                       | Se crea por la junta comunal.                                                           | Con personas naturales.                                                         |
| <b>5. ¿Cómo se pagan los salarios?</b>   | Sólo existe pago de salario, si existe un contrato de trabajo o por prestación de servicios.<br><br>Se debe tener en cuenta la legislación laboral vigente. | Salarios para personal con contrato de trabajo.<br><br>Se debe tener en cuenta la legislación laboral vigente.                        | Se les paga a los asociados que trabajan una compensación y cuando se requieren trabajadores ocasionales se les paga un salario. | Salarios para personal con contrato de trabajo.<br><br>Se debe tener en cuenta la legislación laboral vigente.                    | Para el pago a los trabajadores se debe tener en cuenta la legislación laboral vigente. | Se paga por acuerdo con los socios y conforme a la legislación laboral vigente. |
| <b>6. ¿Debo pagar impuesto de renta?</b> | No debe pagar, excepto si están trabajando con proyectos productivos que le generan renta. (ganancias o utilidades).                                        | No debe pagar, siempre y cuando se distribuya la renta entre las asociadas(os).<br><br>En caso contrario debe pagar el 20% a la DIAN. | Exenta, siempre y cuando se distribuya la renta entre las asociadas.<br><br>En caso contrario paga el 20%.                       | No debe pagar, siempre y cuando se distribuya la renta entre las asociadas.<br><br>En caso contrario debe pagar el 20% a la DIAN. | Sí debe pagar, y es responsabilidad de la Directiva del Comité Empresarial.             | Es responsable la persona que realiza las transacciones en la organización.     |

“Cuando llego a las capacitaciones me olvido de los problemas que tengo y me siento una mujer empresaria capaz de sacar mi negocio y mi familia adelante.”

Mujeres Ahorradoras en Acción

| TIPO DE EMPRESA                                                                      | ASOCIACIÓN                                                                                                                                                                                                                    | COOPERATIVA                                                                                                                                                                                                                                                 | COOPERATIVA TRABAJO ASOCIADO                                                                                                                                                           | PRECOOPERATIVA                                                                                                                                                                                                                                            | EMPRESA COMUNAL RENTABLE                                                                                                                                  | ORGANIZACIÓN DE HECHO                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| CARACTERÍSTICAS                                                                      |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                           |                                                                           |
| <b>7. Quórum: ¿cuál es el número de personas que necesito para tomar decisiones?</b> | La mitad más uno del total del grupo.<br><br>La votación la realiza cada asociada ( <i>un voto</i> ).                                                                                                                         | La mitad más uno del total del grupo.<br><br>La votación la realiza cada asociada ( <i>un voto</i> ).                                                                                                                                                       | La mitad más uno del total del grupo.<br><br>La votación la realiza cada asociada ( <i>un voto</i> ).                                                                                  | La mitad más uno del total del grupo.<br><br>La votación la realiza cada asociada ( <i>un voto</i> ).                                                                                                                                                     | Las decisiones las toma el Comité Empresarial, el Quórum es la mitad más uno del Comité.                                                                  | Acuerdo entre las (os) socias/os.                                         |
| <b>8. ¿Cómo se constituye?</b>                                                       | Se necesitan mínimo 2 asociadas, máximo dependiendo del tipo de asociación ilimitado.<br><br>Deben registrarse en la Cámara de Comercio.<br><br>Con éste registro se deben inscribir en la gobernación o alcaldía respectiva. | Se necesitan mínimo 20 asociadas, máximo ilimitado.<br><br>Deben registrarse en la Cámara de Comercio.<br><br>Con éste registro debe inscribirse en la Superintendencia de Economía Solidaria durante los 10 días siguientes a la asamblea de constitución. | Se necesita mínimo 10 asociadas, máximo ilimitado.<br><br>Deben registrarse en la Cámara de Comercio.<br><br>Con éste registro debe inscribirse en el Ministerio de Protección Social. | Se necesita mínimo 5 asociadas, máximo ilimitado.<br><br>Deben registrarse en la Cámara de Comercio.<br><br>Con éste registro debe inscribirse en la superintendencia de economía solidaria durante los 10 días siguientes a la asamblea de constitución. | Se necesita mínimo 5 asociadas, máximo ilimitado.<br><br>Reportar la conformación del Comité Empresarial al Ministerio del Interior o Alcaldía Municipal. | Se necesitan dos o más personas naturales y no se constituyen legalmente. |
| <b>9. Responsabilidad de las (os) asociadas(os)</b>                                  | Limitada a los aportes de los socios, si los hay.                                                                                                                                                                             | Limitada a los aportes de los socios.                                                                                                                                                                                                                       | Limitada a los aportes de los socios.                                                                                                                                                  | Limitada a los aportes de los socios.                                                                                                                                                                                                                     | Limitada, a cargo de la Junta Administradora.                                                                                                             | Ilimitada, responde al patrimonio de cada socia/o.                        |



## ASOCIATIVIDAD

| TIPO DE EMPRESA                                                                                | ASOCIACIÓN                                                                                                        | COOPERATIVA                                                                               | COOPERATIVA TRABAJO ASOCIADO                                                                    | PRECOOPERATIVA                                                                            | EMPRESA COMUNAL RENTABLE                                                                    | ORGANIZACIÓN DE HECHO                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| CARACTERÍSTICAS                                                                                |                                                                                                                   |                                                                                           |                                                                                                 |                                                                                           |                                                                                             |                                                        |
| <b>10. Patrimonio: ¿con qué recursos vamos a trabajar?</b>                                     | Con aportes de capital, cuotas de sostenimiento, auxilios, donaciones y rendimientos por actividades comerciales. | Con aportes sociales, fondos y reservas, auxilios y donaciones.                           | Con aportes sociales, fondos y reservas, auxilios y donaciones.                                 | Con aportes sociales, fondos y reservas, auxilios y donaciones.                           | Con recursos de la junta, auxilios, donaciones. Tesorería y contabilidad propia.            | Con capital social, aportes que colocan los asociados. |
| <b>11. Representante Legal: ¿en cabeza de quién está representada nuestra organización?</b>    | Presidenta/e.                                                                                                     | Gerente.                                                                                  | Gerente.                                                                                        | Director/a Ejecutivo/a.                                                                   | Administrador/a coordinador/a o gerente.                                                    | Todas las socias y los socios.                         |
| <b>12. Relaciones laborales: ¿qué obligaciones tiene la organización con los trabajadores?</b> | Ninguna con las (os) asociadas (os).<br><br>Excepto si desempeñan labores por contrato.                           | Pueden contratar con asociadas (os) y terceros.<br><br>Está regido por el Código Laboral. | Convenio laboral con asociadas (os).<br><br>Puede contratar pero en forma temporal y ocasional. | Pueden contratar con asociadas (os) y terceros.<br><br>Está regido por el Código Laboral. | Contrato entre trabajadores (as) y junta comunal.<br><br>Está regido por el Código Laboral. | Contratos regidos por el Código Laboral.               |

**“Si no nos ayudamos entre nosotras las ahorradoras, no vamos a alcanzar lo que nosotras deseamos, somos una sola; somos pura Solidaridad.”**

**Mujeres Ahorradoras en Acción**

| TIPO DE EMPRESA<br>CARACTERÍSTICAS                                                                             | ASOCIACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                           | COOPERATIVA                                                                                                                                                                | COOPERATIVA<br>TRABAJO<br>ASOCIADO                                                                                                                            | PRECOOPERATIVA                                                                                                                                                                                              | EMPRESA<br>COMUNAL<br>RENTABLE                                                                                                             | ORGANIZACIÓN<br>DE HECHO                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>13. ¿A quién le debo pagar Seguridad Social?</b>                                                            | <p>La organización no está obligada a pagar Seguridad Social a los socios; ellos deben pagar de forma independiente.</p> <p>La organización está obligada a pagarle Seguridad Social solo al personal vinculado por contrato laboral y a las asociadas vinculadas por servicios.</p> | <p>La organización está obligada a pagarles Seguridad Social a las asociadas sólo por servicios.</p> <p>A las (os) trabajadoras (es) se les debe pagar todo lo de ley.</p> | <p>La organización debe pagarles Seguridad Social a las (os) asociadas (os).</p> <p>A las (os) trabajadoras (es) ocasionales se les debe pagar lo de ley.</p> | <p>La organización esta obligada a pagarles Seguridad Social a las asociadas sólo por servicios.</p> <p>A las (os) trabajadoras (es) se les debe pagar todo lo de ley.</p>                                  | <p>A las (os) trabajadoras (es) se les debe pagar todo lo de ley.</p>                                                                      | <p>Si hay asalariadas (os) reciben mensualmente un sueldo) se les debe pagar todo lo de ley.</p> |
| <b>14. Fusión, Incorporación, Disolución: ¿qué debemos hacer para unirnos a otra empresa y crear una sola?</b> | <p>La decisión debe ser tomada por la Asamblea.</p> <p>El estatuto de la organización contemplará el traspaso del patrimonio a otra entidad.</p>                                                                                                                                     | <p>La decisión es tomada por las (os) asociadas (os) y por las causales establecidas en el estatuto de la organización.</p>                                                | <p>La decisión es tomada por las (os) asociadas (os) y por las causales establecidas en el estatuto de la organización.</p>                                   | <p>La decisión es tomada por las (os) asociadas (os) y por las causales establecidas en el estatuto de la organización.</p> <p>La transformación en cooperativa, las 2/3 partes de las socias o socios.</p> | <p>En este tipo de empresa no se considera la fusión ni la incorporación.</p> <p>La empresa será disuelta por decisión de la Asamblea.</p> | <p>La decisión es tomada por las asociadas o asociados.</p>                                      |

## ASOCIATIVIDAD

Debes tener claro que la **Solidaridad** es importante porque es el principio de la vida social y base de la convivencia en los diferentes grupos sociales (familia, comunidad, instituciones, empresas, países) así como en las diferentes organizaciones o empresas solidarias.<sup>3</sup>



## EJERCICIO

Sigue las orientaciones de la persona capacitadora y confía plenamente en la compañera con quien realizarás el ejercicio de la lazarilla. Esta actividad te permitirá conocer, compartir y explorar tu espacio a través de la confianza que depositas en tu compañera.

## PARA TENER EN CUENTA...

Generalmente se dice que las mujeres tienen mayor dificultad para trabajar de manera conjunta o que tienen problemas entre ellas por la falta de confianza y los rumores ¿crees que esto es cierto? ¿cuál es tu experiencia?

Socialmente se tiene la idea de que las mujeres no saben trabajar en grupo, que son más conflictivas. Como ya lo hemos visto, nuestra cultura patriarcal incentiva a la competencia y la rivalidad. Existe dificultad para que las mujeres trabajen juntas y confíen en sí mismas; no obstante las mujeres han logrado sobrevivir de manera solidaria a las mayores adversidades de la vida, por ejemplo, en periodos de guerra son las mujeres quienes asumen la defensa de los derechos y son protectoras de vida, sobresalen como líderes comunitarias. Las mujeres históricamente se han unido para alcanzar conquistas políticas y sociales o sencillamente en la vida diaria las mujeres buscan a otras mujeres (madre, hermana, amiga, vecina, comadre) cuando tienen dificultades o problemas.

<sup>3</sup> Módulo 4, Manual facilitadores y facilitadoras, Metodología PROFEM, OIT, 2004.

## 3.5. LA SOLIDARIDAD IMPORTANCIA DE LA SOLIDARIDAD

## REFLEXIONA



Recuerda los ejercicios de “La Lazarilla” y “El Crucigrama”; ten presente las conclusiones a las que llegaron en grupo con la ayuda de tu asesor / asesora y nuevamente en plenaria hablen sobre:

- La importancia de confiar en los demás.
- Las bondades del trabajo en equipo.
- Definan los principios solidarios.
- Cómo es la solidaridad entre mujeres.



Trabajar de manera solidaria y con acuerdos empresariales o comerciales es una alternativa para el logro de la autonomía económica de las mujeres y genera mayor proyección de las iniciativas productivas.

### REFLEXIONA



En grupo con tus compañeras discute sobre:

- ¿Qué es la solidaridad?
- ¿La solidaridad es una posibilidad de las mujeres para apoyarse mutuamente?
- ¿Cómo beneficio mi negocio si hago parte de una cooperativa, organización o asociación?

### ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

## La Solidaridad

- Es un principio fundamental de la vida social.
- Es un valor humano que permite reconocer y sentir las necesidades de las demás personas.
- Reconoce y valora las diferencias de las personas.
- Es un reconocimiento del otro (hombre o mujer, joven, niña, niño, adulto/a mayor) como sujeto de derechos.
- Es una oportunidad para compartir las vivencias y opiniones de las personas, con el fin de apoyar decisiones comunitarias.
- Es un símbolo de **justicia, amor y fraternidad**.
- Es una expresión humana que genera desarrollo integral y paz social.
- Es cuando los intereses colectivos priman sobre los individuales.
- Es un valor humano que permite reconocer y sentir las **necesidades de las demás personas**.
- Es el reconocimiento y valoración de las **diferencias**.
- Es la disposición de ánimo para actuar con **sentido de comunidad**.
- Es buscar el **bienestar del grupo**.



## ASOCIATIVIDAD



### EJERCICIO

Trabaja de manera individual: para entender la importancia de la solidaridad, analiza y responde el cuestionario. Marca tus respuestas con una X en alguna de las tres casillas.

| CUESTIONAMIENTO                                                                                              | CASI SIEMPRE             | A VECES                  | CASI NUNCA               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ¿Confías en tus propias capacidades?                                                                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿Has confiado o crees que podrías unirte con otras mujeres microempresarias y llegar a acuerdos comerciales? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿Confías en tu pareja (si la tienes)?                                                                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿Confías en tus hijas e hijos? (si los tienes)                                                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿Confías en tus compañeras y compañeros de trabajo?                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿Tengo la suficiente confianza, disposición y quiero hacer parte de una organización?                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



### REFLEXIONA

A partir de tus respuestas reflexiona sobre lo siguiente:

Si predomina la desconfianza en ti misma o en las personas que te rodean reflexiona:

- ¿Cuáles son las razones?
- ¿Cómo puedo tener más confianza en mi misma?
- ¿Cómo puedo confiar más en mi pareja, mis hijas o mis hijos (si los tengo)?
- ¿Cómo puedo tener más confianza en las compañeras y compañeros de trabajo?
- ¿Cómo creo que puedo unirme con otras mujeres empresarias y llegar a acuerdos?
- ¿Cómo creamos una empresa que nos beneficie a todas?



### REFLEXIONA

El gran reto es tener una **buena comunicación** con la pareja, con las compañeras y compañeros de la empresa, con otras mujeres empresarias y en general con las personas que nos rodean, buscando siempre tener **relaciones respetuosas, equitativas, de apoyo y ayuda mutua**. Es muy importante que hablemos sobre los sentimientos, temores e ilusiones que tenemos, esto refuerza nuestra confianza!!!



Miremos ahora algunas características valiosas que debemos fortalecer como empresarias para poder trabajar en equipo:



### EJERCICIO

De las anteriores características, reflexiona y escribe:

¿Cuáles características tengo como empresaria?


-----

-----

¿Cuáles características debo mejorar para tener una empresa más solidaria?

-----

-----



**TAREA**

Realiza una práctica solidaria o de solidaridad con alguna persona.

**El sector de la economía Solidaria<sup>4</sup>:** Es creado por personas que buscan beneficios personales como asociados y asociadas en la empresa y son gestores, aportantes y usuarios/as de los servicios, como es el caso de las cooperativas, de las asociaciones mutualistas, de los fondos de empleados, las empresas comunitarias, de las asociaciones de mujeres, jóvenes, campesinos(as) y otras empresas asociativas sin ánimo de lucro, pero sin perder de vista la sostenibilidad del negocio.

La **economía Solidaria** se sustenta en los principios y valores de la solidaridad, la cooperación, la democracia, el trabajo y la auto-gestión.

La **economía Solidaria** tiene una perspectiva de desarrollo creciente, contribuye eficazmente a la construcción de un nuevo modelo económico y busca fortalecer la construcción de un sistema cultural solidario.

#### Fines de la economía Solidaria<sup>5</sup>:

- Promover el desarrollo integral del ser humano.
- Generar prácticas que consoliden una corriente de vivencia y pensamiento solidario, crítico, creativo y emprendedor como medio para alcanzar el desarrollo y la paz de los pueblos.
- Contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa.
- Participar en el diseño y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social.
- Garantizar a sus miembros la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna.

<sup>4</sup> Manual 4, de facilitadoras y facilitadores, Metodología PROFEM de la OIT

<sup>5</sup> Ley 454 de 1998, artículo 5.





## Principios de la economía Solidaria<sup>6</sup>:

- El ser humano, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
- Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
- Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
- Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
- Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
- Participación económica de los asociados y asociadas, en justicia y equidad.
- Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.
- Autonomía, autodeterminación y autogobierno.
- Servicio a la comunidad.
- Integración con otras organizaciones del mismo sector.
- Promoción de la cultura ecológica.



“Soy una mujer transformada  
que sabe lo que quiere”  
Mujeres Ahorradoras en Acción



## EJERCICIO

En plenaria y con la ayuda de tu asesor / asesora comenta si conoces empresas de economía solidaria y cuéntale a tus compañeras qué conoces de ellas.  
¡ADELANTE!

<sup>6</sup> Ibid, artículo 4



## ASOCIATIVIDAD

“De granito de arena, en granito de arena se construyen grandes castillos, el ahorro diario es el inicio de la construcción de nuestros castillos.”

Mujeres Ahorradoras en Acción

### APLICANDO LO APRENDIDO

Reflexiona sobre los contenidos vistos en este capítulo y define algunas acciones o actividades que puedas llevar a la práctica en la empresa.

### Compromisos

YO \_\_\_\_\_ me comprometo a:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_





PLAN DE MUJERES ASOCIADAS

Nombre del grupo:  
Nuestro lema:

| ¿Qué podemos hacer? | ¿Cómo lo podemos hacer? | ¿Con quiénes lo vamos hacer? | ¿Dónde lo vamos hacer? | ¿Cuándo lo vamos hacer? | ¿Con qué recursos lo vamos hacer? |
|---------------------|-------------------------|------------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
|                     |                         |                              |                        |                         |                                   |
|                     |                         |                              |                        |                         |                                   |
|                     |                         |                              |                        |                         |                                   |
|                     |                         |                              |                        |                         |                                   |

“Yo, como mujer ahorradora, me siento más segura de mi misma y he aprendido a colocarme metas que me propongo cumplir.”

Mujeres Ahorradoras en Acción



# CAPÍTULO No. 4: MENTALIDAD EMPRESARIAL Y PLAN DE NEGOCIOS

Mujeres Ahorradoras  
en Acción





## OBJETIVO

Al concluir este capítulo estarás en capacidad de:

- Elaborar el Plan de Negocios de tu empresa y habrás definido estrategias para alcanzar el desarrollo y crecimiento de la misma.
- Contar con el documento de Plan de Negocios basado en los datos que suministrarás a tu capacitador(a) acerca de la empresa/negocio.

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

Nancy es una mujer de piel blanca, con cabello rizado y negro, con muchas pequitas en su cara que la hacen ver radiante cuando sonríe. Como muchas de nosotras, Nancy es una mujer cabeza de familia que responde afectiva, emocional y económicamente por sus cuatro hijos.

Nancy es una mujer que siente un gran amor por ella, por su familia y por las cosas que hace; es optimista, soñadora, solidaria y visionaria, además tiene confianza en que las cosas se pueden mejorar.

Nancy aprendió a coser desde muy joven y toda su vida se la ha ganado con una máquina que heredó de su madre. Sin embargo, Nancy estaba convencida de que si organizaba un taller de confección en su municipio lograría tener su propia empresa. Un día se reunió con otras compañeras que trabajan modistería en sus casas de manera informal y durante largas horas pensaron qué hacer para mejorar sus ingresos; surgió entonces la idea de organizar un grupo asociativo alrededor de la confección.

Se dieron a la tarea de asesorarse, estudiar y analizar varios aspectos de su idea a través de la realización de un **Plan de Negocios**. Empezaron primero por definir de manera muy clara y concisa cuál era su idea, cuáles eran los productos que iban a ofertar, dónde y cómo iba a funcionar la empresa y cuál era la mejor manera de organizarse como grupo productivo.

## TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA <sup>1</sup> Nancy, la Visionaria

Mediante el análisis del entorno y de una investigación de mercado en su localidad identificaron varias líneas para producir. Lograron además determinar la clientela y definir el segmento de mercado y cómo distribuir el producto. De igual manera, definieron los costos fijos y variables, determinaron cuántas unidades producir para vender cada mes y así tener los ingresos que esperaban.

Además el **Plan de Negocios** que elaboraron les sirvió para saber qué maquinaria, telas, hilos, etc. y qué mano de obra necesitaban para la producción. Definieron cuánto capital debían reunir y qué fuentes de financiamiento iban a utilizar para lograr hacer realidad su sueño. Todos esos elementos le permitieron a Nancy y a sus compañeras definir estrategias para hacerle frente a las diferentes situaciones que se presentaran y disminuir el riesgo de la inversión. Nancy y sus compañeras hoy en día cuentan con un taller de confección exitoso.



### REFLEXIONA

¿Y CUÁL ES TU HISTORIA?

- ¿Has tenido o tienes experiencias de amigas, amigos o familiares que hayan planeado el futuro de sus negocios?
- ¿En qué se parecen y se diferencian de la experiencia de Nancy?

<sup>1</sup> Historia real de una mujer visionaria de Chiquiquirá, proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción.

## 4. DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

## MENTALIDAD EMPRESARIAL



### EJERCICIO

Organízate con tus compañeras y formen grupos de 5 mujeres para luego jugar a los dados. Atiende las instrucciones que te da tu capacitador(a).

En la siguiente tabla escribe el resultado que obtuvo tu grupo

| LANZADA 1 | LANZADA 2 | LANZADA 3 | PUNTAJE TOTAL |
|-----------|-----------|-----------|---------------|
|           |           |           |               |

Ahora contesta las siguientes preguntas en grupo:

- ¿Qué harías si el puntaje total que sacaste al lanzar los dados equivale al número de hijos e hijas que vas a tener?
- ¿Será que al momento de tomar decisiones en nuestra vida las echamos a los dados?
- ¿Cómo tomamos las decisiones en la vida personal y en la empresa?

“Muchas cosas aprendimos de ésta capacitación, sacar el proyecto adelante y cumplir nuestra misión”

Mujeres Ahorradoras en Acción



### REFLEXIONA

A través de la capacitación que emprendiste en el Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción, has logrado definir la necesidad de planear, tomar decisiones y de mejorar tu vida personal, familiar y empresarial, para lo cual has construido con tu capacitador(a) una serie de conceptos para definirte como una mujer empresaria con éxito. Sin embargo, hoy te enfrentas a la tarea de concretar tu proyecto de vida con todos los siguientes temas que trabajarás para consolidar tu negocio.

Algunas de las preguntas que hoy te rondan están relacionadas con: ¿cómo hacer realidad que tu iniciativa empresarial se convierta en un proyecto exitoso? ¿cómo conseguir tu clientela? ¿cuál es el mejor sitio para vender? ¿cuántas unidades debes producir para alcanzar a cubrir todos los costos del negocio?

### ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

En ese orden de ideas es necesario que tengas en cuenta que las cosas no se dan de la noche a la mañana, que hoy en día se debe investigar y planear la ruta que se debe seguir para alcanzar el éxito en los negocios. Cuando pensamos en crear o mejorar nuestro negocio se nos vienen muchas ideas a la cabeza, sin embargo, es necesario que sepamos cuál es la mejor idea y la manera de alcanzarla; para lo cual hoy desarrollarás con la ayuda de tu capacitador(a) una herramienta estratégica llamada **Plan de Negocios**.

### 4.1. ¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

El Plan de Negocios es una herramienta o instrumento estratégico que analiza, estructura y presenta de una forma más clara, concisa, realista, profesional y coherente la viabilidad y atractividad de una idea o proyecto productivo. Esta herramienta orienta a las(os) empresarias(os) en la toma de decisiones, a su vez, es la carta de presentación para las instituciones financieras y demás entidades o personas que puedan estudiar el proyecto empresarial.

Con el plan de negocios se analizan las alternativas para iniciar un proyecto evaluando la posibilidad:

- **Técnica** (¿Puede hacerse?)
- **Económica** (¿Darán los resultados esperados?)
- **Financiera** (¿Existen los recursos necesarios?)

También se utiliza durante la puesta en marcha de la empresa para guiar las operaciones.

### 4.2. VENTAJAS DE ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS



#### EJERCICIO

¿Recuerdas el paseo por la granja? Reflexiona en grupo.

- ¿Dónde está ubicada la granja?
- ¿Qué tipo de vehículo necesitan para ir a la granja?
- ¿Qué actividades deben tener en cuenta para salir de paseo a la granja?
- ¿Cuánto vale salir de paseo por la granja?
- ¿Quiénes van a ir de paseo por la granja?
- ¿Cuánto tiempo van a estar de paseo por la granja?
- ¿Será conveniente ir a la granja o será mejor elegir otro plan para salir de paseo?
- Cuando vas a ir de paseo ¿planeas tu salida? ¿qué haces? ¿por qué lo haces?
- De acuerdo a las respuestas que has dado al ejercicio, ¿consideras importante planear el futuro de la empresa/negocio? ¿por qué?

ABONANDO TERRENO PARA  
ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

“Compartimos muchos ratos donde pudimos pensar, así vamos  
construyendo nuestro plan empresarial”  
Mujeres Ahorradoras en Acción

Ahora piensa en tu empresa/negocio e identifica si es importante o no contar con un Plan de Negocios que te permita:

- Contar con información organizada para facilitar la toma de decisiones.
  - Definir de manera clara la idea de negocio y los productos y/o servicios a ofertar.
  - Identificar, planear y ejecutar acciones que permitan la puesta en marcha o mejora de la empresa.
  - Contar con un presupuesto de los gastos necesarios para la puesta en marcha o mejora de la empresa.
  - Determinar el mercado al cual se ofertarán los productos o servicios, para lo cual debes segmentar o determinar tu posible clientela.
  - Definir la cantidad de dinero que necesitas para la puesta en marcha o mejora de la empresa.
  - Identificar las entidades que te pueden ayudar a financiar tu empresa.
  - Analizar y controlar los resultados que obtienes con la empresa y hacer las correcciones necesarias para alcanzar las metas que te has propuesto.
- El Plan de Negocios ayuda a disminuir los riesgos de tu empresa/negocio, lo que te permite mejorar la manera de enfrentar tu vida como empresaria, además ayuda a mejorar la habilidad para tomar decisiones a partir del análisis de la información con la que cuentas en la empresa/negocio.



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

### 4.3. RECOMENDACIONES PARA ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS

#### REFLEXIONA



Al elaborar un Plan de Negocios se deben tener en cuenta ciertas recomendaciones, algunas las encuentras a continuación; complementalas con otras ideas que tengas o con las planteadas en el ejercicio que realizaste en grupo.

- La información que recoges y organizas debe ser real, de ella depende la toma de decisiones.
- Debes identificar el objetivo de la investigación de mercado que realizarás, una investigación errónea te arroja datos que te pueden llevar al fracaso o a la quiebra de la empresa/negocio.
- Al elaborar el presupuesto para la puesta en marcha y el funcionamiento de la empresa/negocio ten en cuenta todos los costos en los que incurres, si olvidas alguno de ellos puedes frenar el desarrollo de la empresa/negocio.
- Creer que al elaborar un Plan de Negocios ya estás segura del éxito del mismo no es suficiente, debes ponerlo en marcha.
- No debes ocultar información acerca del negocio tratando de tapar el sol con un dedo.
- Es necesario comparar las cifras más importantes de la empresa/negocio (costos, rendimientos, otros, etc.) proyectadas en el tiempo para establecer si económicamente el proyecto que se trabaja es viable o no.
- Es importante ser ordenado, objetivo y claro al escribir cada una de las actividades y datos de su Plan de Negocios.
- Debes tener la suficiente claridad sobre lo que vas a hacer.

---

---

---

“La mejor estrategia para vender mi producto es un buen rostro y una gran sonrisa.”

Mujeres Ahorradoras en Acción





#### 4.4. PARTES DEL PLAN DE NEGOCIOS



### TAREA

Ahora dibuja y escribe cada una de las áreas funcionales de tu negocio o empresa y escribe en color rosado la información que conoces de tu empresa/negocio y en color verde los aspectos que no conoces o que quisieras conocer para tomar decisiones con mayor seguridad como mujer y como empresaria.

### ABONANDO TERRENO PARA ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

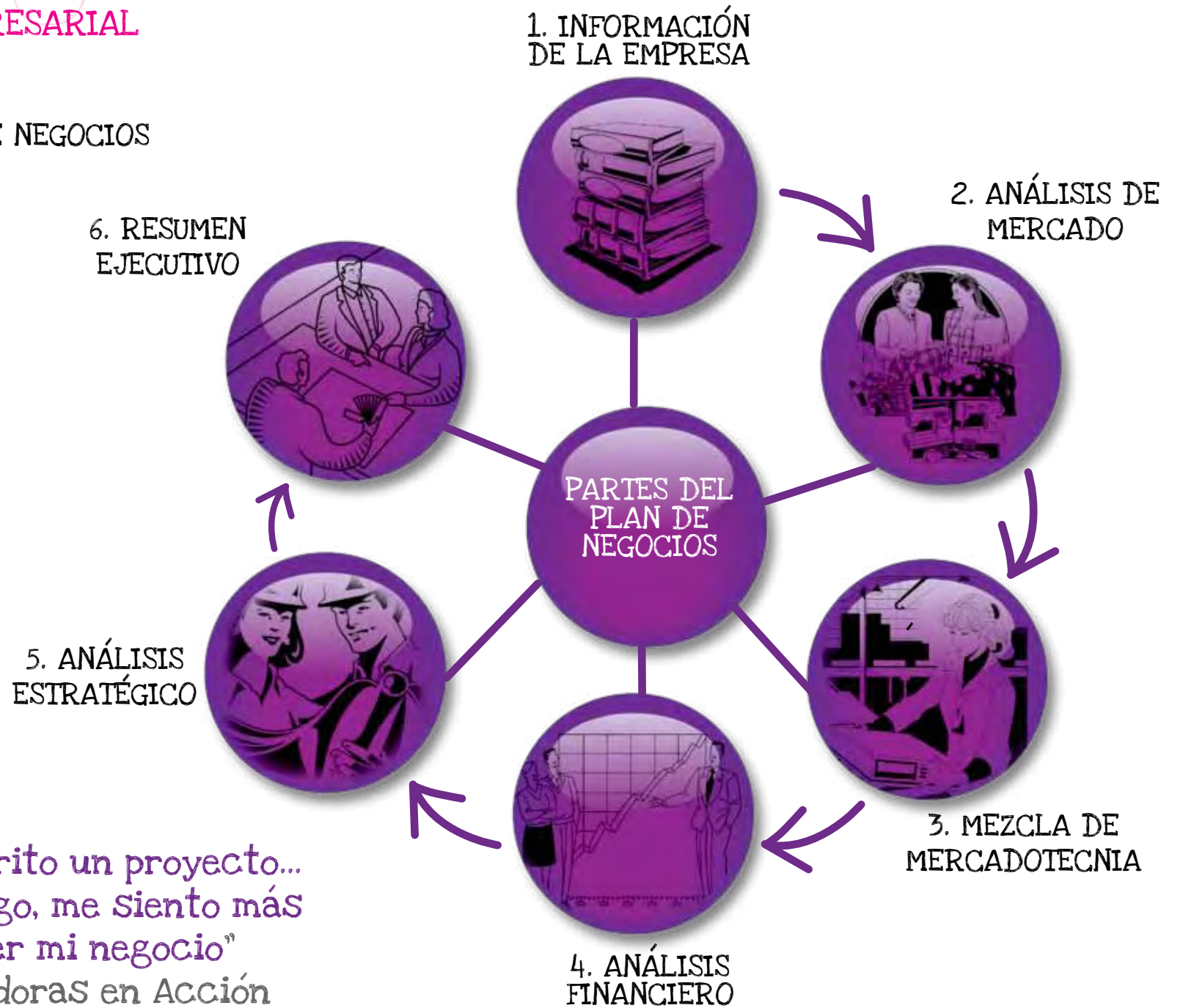
El Plan de Negocios tiene varias partes que se deben desarrollar de manera clara, responsable y organizada porque es la información que te permite tomar decisiones y planear tu vida como empresaria.

**"Hoy mujeres ahorradoras son mujeres en acción, tomamos la iniciativa es una buena ocasión"**  
Mujeres Ahorradoras en Acción

# MENTALIDAD EMPRESARIAL

## GRÁFICO 2.

### PARTES DEL PLAN DE NEGOCIOS



"Nunca había escrito un proyecto...  
Y ahora que lo hago, me siento más  
cerca de tener mi negocio"  
Mujeres Ahorradoras en Acción

TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA

La Historia de Alba la mecatera<sup>2</sup>, productora de manjar blanco

**Alba** es una mujer del Valle que decidió seguir con una tradición familiar, producir dulces de manjar blanco de manera artesanal. En una paila o fondo de cobre y al calor de la leña, bate los ingredientes para producir el dulce de manjar; sin embargo, a pesar de llevar más de 20 años en este trabajo su negocio no crecía, las ventas eran pocas y sus ingresos no eran suficientes.

**Alba** debía responder por todos los trabajos de la casa, cuidar sus dos hijas y su hijo, tener la comida a tiempo para su esposo y además tratar de cumplir con los pedidos que tenía de la producción de manjar blanco.

**Alba** había escuchado de los diferentes programas de apoyo que había en su municipio y un día decidió asistir a uno de los programas que promocionaban para mujeres que tuvieran algún tipo de negocio. Pese a que se capacitó durante un año, no alcanzaba mayor mejoramiento de su situación como empresaria, por lo que decidió realizar un análisis detallado de su situación y se dio cuenta de que muchas de las sugerencias y conocimientos que recibía en las capacitaciones y asesorías no las aplicaba.

Empezó a leer y recapacitó; entendió que debía considerar muchos temas que nunca le habían interesado y que estaban relacionados con su actividad productiva, como por ejemplo:

- Había que mirar cuál era la situación de las empresas que producían dulces de leche en su municipio, al hacerlo se dio cuenta que la producción se había tecnificado y que si ella lo hacía disminuiría el tiempo de producción.

- Alba se dio cuenta que necesitaba realizar una **investigación de mercado**.

Al hacerlo sacó las siguientes conclusiones: identificó que el municipio incluía como una de las actividades económicas la **mini-cadena de mecato**. Había una **oportunidad de negocio**, además de producir el manjar blanco, podía producir arequipe para uso institucional.

- Decidió que mejoraría la manera como **producía** el manjar blanco, garantizando excelentes condiciones higiénicas.

- Estableció que podía ofrecer a sus clientes el manjar blanco en un **empaque** que permitiera abrir, sellar y almacenar fácilmente el producto.

- También decidió empezar a **ahorrar** para comprar con la ayuda de un crédito, la maquinaria y equipos para mejorar su producción.

<sup>2</sup> Mecatera, se denomina en el Valle del Cauca a las personas que producen dulces y galletería, manjar blanco, conservas, fritangas.



## 4.4.1. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO



### EJERCICIO

En tu cuaderno de trabajo realiza de manera individual una reflexión sobre **¿Quién Soy?...**, sigue las instrucciones que te da tu capacitador(a). Para ello puedes realizar un dibujo de ti misma si lo deseas. Ahora **Mi Empresa/Negocio es...**, realiza un dibujo de tu empresa/negocio y escribe qué tanto sabes de él, sigue las instrucciones que te da tu capacitador(a).

**4.4.1.1 DEFINICIÓN DE LA EMPRESA/NEGOCIO:** ¿cuál es tu negocio? ¿qué actividad desarrolla tu negocio? **es muy importante que tu empresa/negocio o tu idea sea clara y precisa.**

- **Descripción de la empresa:** información descriptiva y resumida sobre: el valor agregado de los productos y/o servicios que vende o comercializa tu empresa, a quiénes los presta, en dónde y por qué.
- **Nombre de la empresa/negocio:** toda empresa se conoce porque tiene un NOMBRE, también es conocido como Razón Social. Si fuera un hijo, es lo que queda en el acta de bautizo y en el caso de los negocios queda en el registro ante la Cámara de Comercio. Recuerda que el nombre debe ser claro, original, simple, agradable y además, debe decir algo de la empresa/negocio.
- **Tipo de empresa/negocio:** es importante que establezcas si la empresa/negocio que tienes o vas a crear es individual, asociativa de hecho o asociativa legalmente constituida.
- **Ubicación:** hace referencia al sitio donde se encuentra tu empresa

A continuación realizaremos un ejemplo basado en la historia de Alba la Mecatera.

**Descripción de la empresa/negocio:** crear una empresa/negocio que produzca dulces de leche azucarados y bajos en calorías como son el manjar blanco y el arequipe, con el objeto de rescatar la tradición dulcera del Valle del Cauca y ofertar al mercado dulces de alta calidad y que puedan ser consumidos por personas que desean tener una vida saludable sin perder el gusto por los dulces típicos y tradicionales.

**Nombre de la empresa/negocio:** “Dulces la Marquesita”

**Tipo de empresa/negocio:** el negocio es individual, se dedica a la transformación de la leche en dulces azucarados dietéticos y pertenece al sector secundario de la economía. En el Valle del Cauca la producción de dulces ha sido una tradición de muchos años, que ha pasado de madres a hijas logrando tener una buena clientela gracias al reconocimiento de personas de la región y de turistas.

**Ubicación de la empresa/negocio:** estará ubicado en la zona urbana del municipio de Palmira en la Calle 23 No. 15-32, lo que permite acceder a él por vías de comunicación en buen estado tanto para la compra de materias primas e insumos como para sacar el producto a la venta.



### EJERCICIO

Puedes apoyarte en el anterior cuadro y realizar la definición de tu empresa/negocio en una hoja de trabajo.

**4.4.1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA/NEGOCIO:** es necesario plantear el por qué del negocio y su importancia en la región mediante la valoración de la necesidad y el beneficio tanto para la empresaria como para la comunidad. Lee el siguiente ejemplo:

- **Justificación de la empresa/negocio:** es una oportunidad de negocio por cuanto la región del Valle se ha caracterizado por ser productora de dulces de leche de alta tradición, además los productos que se ofertan están elaborados con ingredientes naturales a fin de satisfacer las tendencias actuales que existen en el mercado hacia lo saludable y nutritivo. También le brinda a sus clientes la posibilidad de consumir un dulce con la ventaja de no subir de peso por tratarse de un producto bajo en calorías. La empresa permite la generación de ingresos a por lo menos 5 familias.



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía “Tu plan de negocios un proyecto de vida” el ejercicio de “DEFINICIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA”.

**4.4.1.3 MISIÓN Y VISIÓN:** Existen dos palabras que debes aprender para definir la razón de ser de tu negocio y hacia donde quieres llegar, éstas son: Misión y Visión.

- **Misión:** define la razón de ser o existir de tu negocio. Describe brevemente las actividades, prioridades, objetivos y metas que vas a desarrollar con tu proyecto productivo. Para construirla te puedes preguntar: ¿cuál es tu negocio? ¿a qué te dedicas en tu negocio? ¿para qué trabajas en tu negocio? ¿a qué aspiras con tu negocio? ¿qué es lo que mejor sabes hacer en tu negocio?.
- **Visión:** es un inspirador y claro mensaje que comunicas de forma rápida y directa sobre las metas realistas que quieres alcanzar con tu empresa/negocio, es un horizonte de tiempo claramente definido (3-5 años). Orienta los objetivos, estrategias y metas de tu proyecto productivo. Para construirla te puedes preguntar: ¿cómo te imaginas tu empresa en cinco años? ¿cómo te ves como empresaria en un futuro?



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía “Tu plan de negocios un proyecto de vida” el ejercicio de “MISIÓN Y VISIÓN”.

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**4.4.1.4 OBJETIVOS DE LA EMPRESA/NEGOCIO:** los objetivos son metas que tu trazas y te ayudan a definir la ruta que debes seguir para el cumplimiento de tu misión y alcanzar exitosamente tu visión empresarial.

Los objetivos deben tener indicadores que permitan medir y cuantificar claramente el cumplimiento de cada meta en un tiempo determinado. Los objetivos son cuantitativos (cifras, números, tiempo, etc.) y cualitativos (cualidades, condiciones, etc.), su cumplimiento se define en un período de tiempo que se clasifica en: corto plazo (que se alcanza máximo en un año), mediano plazo (que se alcanza entre uno y tres años) y largo plazo (que se alcanza entre tres y cinco años).



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "OBJETIVOS".

**4.4.1.5 VALORES:** El convencimiento de lo que crees que es apropiado o no lo es desde tu punto de vista personal o social y de lo que quieres que guíe las acciones y conductas de las personas que forman parte de tu equipo de trabajo en tu negocio, es lo que llamamos VALORES.

La empresa debe darse a conocer por sus VALORES: la honestidad, transparencia, compromiso, tolerancia, honradez, responsabilidad y lealtad, entre otros, son ejemplos de valores. Estas cualidades hacen que te elijan y te prefieran tus clientes. Estos valores deben ser compartidos, evaluados y aplicados a todas las personas con las que trabajas o quieres trabajar. Además, tú como líder de tu empresa/negocio, debes dar ejemplo y hacer que esos valores que defines para tu negocio sean tu sello personal, tus actos deben ser ejemplo de los valores que esperas que tenga tu empresa/negocio.



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "VALORES".

**"He aprendido que una moneda puede ser el inicio de un gran negocio"**  
Mujeres Ahorradoras en Acción



**4.4.1.6 EQUIPO DE TRABAJO:** Ahora piensa en tus cualidades, características, habilidades, conocimientos y experiencia para sacar adelante la aspiración de ser una empresaria exitosa. Haz este mismo análisis para todas las personas o cargos que van a conformar tu equipo de trabajo en el negocio, mira el siguiente ejemplo.



**“Mi negocio es mi ilusión, mi vida y la forma de reconocer que los sueños son posibles de lograr...”**  
**Mujeres Ahorradoras en Acción**

| Nombre           | Habilidades                                                                                                 | Conocimiento                                                                                       | Experiencia                                                                                         |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Alba la Mecatera | Facilidad para desarrollar recetas propias y tradicionales de su región. Con capacidad de tomar decisiones. | Manipulación y preparación de alimentos. Conocimiento en la preparación de dulces a base de leche. | Desde niña ha preparado dulces tradicionales del Valle del Cauca, tradición heredada de su familia. |



### 4.4.1.7. LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional en tu empresa/negocio determina las actividades o procesos que deben desarrollar las personas que allí trabajan, lo que te permitirá organizar y planificar el funcionamiento y cumplimiento de tus metas, a partir de los diferentes recursos con los que cuentas.

La estructura organizacional permite:

- Definir deberes, derechos y actividades de cada persona dentro del negocio.
- Definir la autoridad, responsabilidad y toma de decisiones de cada persona en una actividad, para cumplir con las metas propuestas.
- Determinar las funciones de cada persona dentro del negocio.
- Elaborar reglas y procedimientos para ordenar las relaciones de las personas dentro del negocio.
- Que las personas se desempeñen dentro de la organización a partir de la identificación de habilidades necesarias para ocupar un cargo.
- La representación gráfica de tu negocio, a través del agrupamiento de individuos por actividades o departamentos, lo que los libros llaman: organigrama organizacional.

Para el adecuado funcionamiento de tu empresa/negocio, se deben organizar áreas o departamentos que agrupen los procesos productivos y definir funciones y procedimientos para todas las personas que trabajan en el proyecto. Por ejemplo, el área de producción de un taller de confecciones desarrolla un proceso compuesto por actividades de tallaje, corte, costura, acabados, empaques, etc.

Las tareas que debe realizar cada trabajador(a) o colaborador(a) dentro de tu negocio es lo que llamamos FUNCIONES.

Los pasos o actividades ordenadas que se siguen para realizar las operaciones del negocio es lo que llamamos PROCEDIMIENTOS.

**Para fortalecer nuestro negocio debemos ahorrar,  
de esta manera la pobreza alejar**  
Mujeres Ahorradoras en Acción



FIGURA No.3:  
EJEMPLO DE LA ESTRUCTURA (ORGANIGRAMA) DE UNA EMPRESA DE CONFECCIONES



### EJERCICIO

Define con la ayuda de tu capacitador(a) la estructura funcional de tu negocio.



## MENTALIDAD EMPRESARIAL



### TAREA

En casa y con la ayuda de tu grupo familiar o las personas que te colaboran en la empresa/negocio, o en grupos con otras compañeras que tengan la misma línea de producción o servicio, llena el siguiente cuadro donde podrás definir las funciones, procedimientos y responsabilidades que deban desarrollarse en tu negocio para cumplir con los objetivos propuestos.

**Nombre del negocio o empresa:**

-----

**Actividad que desarrolla:**

-----

**Marca:**

-----

**Valores:**

-----

| ÁREAS             | FUNCIONES | PROCEDIMIENTOS |
|-------------------|-----------|----------------|
| PRODUCCIÓN        |           |                |
| MERCADEO Y VENTAS |           |                |
| FINANCIERA        |           |                |
| RECURSOS HUMANOS  |           |                |

Para que puedas ir pensando en tu empresa/negocio y para que te vayas acercando a definir un plan para que tu empresa sea exitosa, debes pensar en los problemas que tienes y las soluciones. Para ello realiza el siguiente trabajo en grupo.



### EJERCICIO

- Reúnete con tus compañeras de grupo y elijan uno de sus negocios. Dibújenlo en una hoja de papel grande, incluyendo las diferentes áreas que conocen: área de producción, administración, ventas, etc.
- Analicen cómo es el funcionamiento de cada área de la empresa:  
¿Qué está funcionando bien? (escribe tus respuestas en papel azul)  
¿Qué está funcionando de manera deficiente? (escribe tus respuestas en papel amarillo)

**Peguen las respuestas en la cartelera de acuerdo a cada área.**

- En una hoja de papel amarillo analicen los correctivos o alternativas de solución que se deben realizar en cada área para que la empresa tenga un mejor funcionamiento.
- Luego en plenaria presentarán sus conclusiones.



Todo NEGOCIO debe **planear, organizar, dirigir y controlar** las ACTIVIDADES de las diferentes áreas funcionales. Recordemos que las áreas funcionales del negocio son: producción, mercadeo, administración, recurso humano, y muchas más.

**Planear es:** definir, determinar y concebir qué tareas debes implementar para lograr tus sueños, para planear el futuro de tu negocio. Te puedes preguntar: **¿qué vamos hacer? ¿cómo lo vamos hacer? ¿con qué recursos? ¿cuándo lo vamos hacer?**

**Organizar es:** asignar tareas y responsables dentro del negocio para lo cual te preguntas ¿quién lo va hacer? ¿quién dirige?

**Dirigir es:** la manera como se debe orientar, motivar y coordinar a las personas para que las actividades se realicen según lo planeado.

**Controlar es:** garantizar que las actividades se realicen según los procedimientos para obtener los resultado esperados.

**“El sueño de todos es tener un crédito para un negocio”**  
Mujeres Ahorradoras en Acción

ADELANTE, A PARTICIPAR ACTIVAMENTE



REFLEXIONA

¿Recuerdas el sociodrama que realizaron en grupo?  
¿Qué conclusiones podemos sacar?

**Sobre la planeación:** ¿se definió qué hacer? ¿con qué recursos? ¿cuándo hacerlo?

**Sobre la organización:** ¿hubo distribución del trabajo? ¿se definieron responsables?

**Sobre la dirección:** ¿alguien dirigió la actividad? ¿cómo se solucionaron las dificultades?  
¿alguien asumió la dirección y controló las fallas?

Ahora realiza una comparación con tu empresa/negocio. ¿Sabes cuáles recursos vas a utilizar? ¿conoces qué debe hacer cada persona que te ayuda? ¿sabes orientar a las personas para que te den los resultados que esperas (cantidad de producto, calidad, presentación, etc.)?

Ten en cuenta que en una empresa, una deficiencia o falla de cualquier área afecta el buen funcionamiento de las demás. Por eso debes tratar que todo funcione bien para no perder recursos ni incumplirle a tus clientes.





**4.4.1.8. Apoyos:** es importante reconocer y mencionar el apoyo con el que has contado para lograr ser empresaria.

Identifica las personas e instituciones que te han apoyado para realizar tu Plan de Negocios y el tipo de ayuda que has recibido.

**Ejemplo:**

- **Acción Social - IICA:** son las entidades que organizan metodológicamente e implementan todos los componentes del Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción. El principal apoyo fue recibir capacitación en temas de ahorro, género, microseguros, microcrédito y plan de negocios.
- **Banco Agrario de Colombia:** acceso a servicios bancarios, programas de crédito y manejo de cuenta de ahorros.
- **SENA:** apoyo técnico para mejorar la producción, entre otras.



### EJERCICIO en grupo

Con la asesoría de tu capacitador (a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "EQUIPO GERENCIAL Y APOYOS".

Ahora resalta las personas e instituciones que te apoyan o te han ayudado para llegar a construir tus sueños de ser empresaria y llena tu hoja de trabajo.

**Mis apoyos han sido:**

### TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA

### Martha, la artesana empresaria

Martha es una mujer alta, delgada y con unas manos prodigiosas al momento de coger un trozo de madera y convertirlo en una pieza única. Un toque de originalidad, color, diseño y sobre todo un buen manejo de su negocio han permitido hacer de Martha una artesana empresaria.

Martha llevaba muchos años trabajando en su taller, dictando clases, elaborando bandejas y todo tipo de piezas de decoración para el hogar, pero al momento de vender no alcanzaba a tener las ventas que ella esperaba.

Un día de tantos, Martha salió a recorrer las calles de su municipio y al caminar por la zona turística notó que muchas personas querían llevarse un recuerdo de esa ciudad, religiosa y tradicional, pero no encontraban más que láminas religiosas y velas que para nada evocaban aquel paseo turístico.

Martha visitó los almacenes alrededor de la catedral y charló con varias personas, llegó a su casa y durante varios días trabajó en el diseño de un retablo de madera que despertaba sentimientos de gratitud, paz y esperanza y permitía recordar aquel hermoso municipio.

Martha empezó a ofrecer su artesanía en los almacenes especializados en artículos religiosos.

Cuando le empezaron a pedir más artículos de los que hacía y le dijeron que diera descuentos no supo que hacer. **Entonces se preguntó qué hacer para no perder esta oportunidad que se le presentaba.**

Se sentó, respiró profundo y examinó qué pasaba con su taller:

- Le pedían más unidades de las que podía fabricar, la solución era contratar más personas.
- Le pedían descuentos ¿había que darlos? ¿hasta cuánto podía hacer descuentos?
- Quería que su negocio creciera, quería saber cuáles eran sus utilidades.
- Pensaba en cómo hacer productivo su negocio y poder AHORRAR.
- ¿Cómo hacer para saber cuánto costaban realmente sus artesanías? cómo saberlo si nunca había costado sus productos, no tenía cálculos de materias primas ni de cuánto tiempo invertía en su trabajo.
- ¿Cómo separar las cuentas del negocio de los gastos de la familia?

Y así sucesivamente su lista se hizo interminable, entonces reflexionó sobre el futuro que tenía:

- Martha vio que era necesario organizarse y planear.
- Por un rato estuvo desconcertada, luego pensó que era necesario trazar METAS, "las cosas no cambian por sí solas".





## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**Martha** averiguó en su **municipio** qué instituciones existían que tuvieran programas a favor de las mujeres empresarias, e identificó que la Alcaldía estaba realizando inscripciones para las mujeres que quisieran capacitarse y recibir asesoría empresarial.

Fue así como Martha tomó la decisión de capacitarse, organizó el tiempo que tenía para dedicarse al trabajo del taller y el tiempo que debería dedicarle a la capacitación. Habló con su familia, cada quien debía trabajar en las tareas del hogar.

Organizó su proceso productivo, identificó y organizó todos los pasos para elaborar sus artesanías, determinó cuánto tiempo duraba cada actividad, qué materia prima e insumos se necesitaban y cuánto costaban, qué tipo de maquinaria y herramienta se necesitaba, supo realmente cuanto costaba producir.

Elaboró un cronograma en el cual tenía un día destinado para revisar su inventario, comprar materias primas, trazar, pintar, etc. Organizó hasta cuántas unidades podía producir y siguió creciendo moderadamente.

Hoy Martha es reconocida en su municipio como una artesana empresaria, con un buen producto, con un lindo taller organizado y con una empresa que es sostenible y le permite AHORRAR, además de hacer inversiones tanto para el negocio como para su desarrollo personal.



### REFLEXIONA CON TUS COMPAÑERAS

¿Y CUÁL ES TU HISTORIA?

¿Has tenido una experiencia similar a la de Martha la artesana?

o ¿Conoces una historia parecida?



**"Ya sabemos para donde vamos,  
ahora nos tenemos que entrelazar."  
Mujeres Ahorradoras en Acción**

## Lectura en plenaria

Todos los días nos movemos por diferentes lugares, caminamos por caminos y calles, visitamos personas y lugares importantes para nuestra vida. Tenemos sensaciones, recuerdos y pensamientos al pasar por ciertos lugares.

**Esos lugares que tienen tantos significados para las comunidades son los que se llaman Territorios.**

El territorio es el lugar donde logramos identificar que existen instituciones públicas y privadas, personas y organizaciones que nos afectan de manera positiva o negativa, tanto a nivel personal como empresarial.

La importancia de conocer el territorio influye en nuestro desarrollo a nivel empresarial; en este sentido, conocer el contexto local permite mirar las oportunidades y amenazas para nuestra actividad productiva, por ejemplo: competencia, clientes, proveedores, instituciones públicas y privadas, organizaciones sociales y comunitarias, etc.





### REFLEXIONA

Lee en grupo el siguiente texto y analiza cómo los factores sociales, culturales y políticos influyen en tu vida y empresa/negocio.

Ya hemos recorrido nuestro territorio, ahora es necesario identificar que nuestro municipio tiene factores con diferentes variables incontrolables que pueden ejercer una presión o impacto en el desarrollo de nuestro negocio. Conocer estas variables te permite predecir o captar señales sobre las condiciones externas que va a tener el desarrollo de tu negocio, lo que te da información estratégica para planificar bien tus acciones.

Las principales influencias externas se clasifican en subdivisiones o factores que contienen elementos similares y conforman el macroentorno externo. Los principales factores que debes analizar según Graham Fried y Stefan Zehle son<sup>3</sup>:

- **Factor político y Social:** está relacionado con todas las estrategias que formulan los gobiernos para conducir un país. Tu empresa o negocio se afecta positiva o negativamente por las políticas que un gobierno define para el desarrollo del municipio, departamento o nación. Por ejemplo, te puede favorecer o afectar las reglamentaciones sobre los impuestos que debes pagar y cobrar como empresaria, las leyes contra la contaminación, leyes para la protección ambiental, tratados o acuerdos comerciales, etc.
- **Factor económico:** el entorno económico es un aspecto sensible para la sostenibilidad de cualquier negocio, ya que tus clientes deben tener dinero y la motivación de invertirlo para comprar tus productos, condición que genera un adecuado ambiente económico. Por ejemplo, debes conocer qué tanto aumentan o disminuye los precios en tu municipio, qué tan altos son los intereses que te cobran en los créditos, la tasa de desempleo de tu municipio, nivel de ingresos de la población, etc.
- **Factor sociocultural:** antes de proceder a vender tus productos y/o servicios es recomendable conocer y respetar aspectos sociales y culturales del territorio o municipio donde opera tu negocio, ya que de ahí depende que inicialmente tu producto sea aceptado o rechazado por la población. Por lo tanto, debes tener en claro: los valores éticos de tu población, las creencias religiosas, las costumbres típicas de la región, las festividades artísticas más importantes; conocer aspectos demográficos de la población, (número de habitantes del municipio, cantidad de hombres, cantidad de mujeres, nivel de alfabetización, estratos socioeconómicos, etc).
- **Factor tecnológico:** los avances, cambios y tendencias tecnológicas tienen un alto y decisivo impacto en todas las áreas productivas y estratégicas de tu negocio. Hoy en día es imprescindible que en tu negocio haya personas que dominen ciertas herramientas tecnológicas que te ayuden a organizar y analizar la información más eficientemente, comunicarte rápidamente y a tener una respuesta oportuna ante las necesidades del mercado. No hacerlo es darle ventaja a la competencia.

<sup>3</sup> Cómo diseñar un plan de negocios, FRIED GRAHAM y ZEHLE STEFAN (primera Ed, 2008) Lima, Peru. Editorial el comercio, pag 41 - 45.

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

## EJERCICIO en grupo



Con tus compañeras de curso conforma cuatro grupos. Cada uno preparará un sociodrama o dramatizado y representará los diferentes factores político y legal, económico, sociocultural y tecnológico que existen en su localidad y que las afectan directamente como mujeres y como empresarias.

En plenaria cada grupo representa el sociodrama y en una cartelera presentan las conclusiones del factor analizado.



## EJERCICIO en grupo

## ¡AHORA ANÍMATE y DEMUESTRA TUS HABILIDADES ARTÍSTICAS!

Con el siguiente ejercicio vamos a construir entre todas un Mapa Viviente. Vamos a dibujar y pintar un mapa grande de nuestro municipio. Vamos a colorearlo, a darle vida, vamos aprendiendo y explorando sobre él.

Vamos a ir dibujando el territorio<sup>4</sup> donde vivimos, ubicamos en el mapa del municipio nuestra comuna o nuestro barrio o vereda.

No olvides ubicar los lugares que más frecuentas o visitas, por ejemplo: por trámites referentes a compra de mercancía o materia prima, pago de cuentas, vueltas de bancos, ventas, sitios de recreación, culturales, etc.

**Por eso lo llamamos Mapa Viviente, porque cobra vida con nuestras manos, con lo que vamos aprendiendo y experimentando.**

**¡Adelante, participa activamente identificando tu territorio!**



Mi TERRITORIO

<sup>4</sup> Adaptado de la Guía para Auto Aprendizaje “Mujeres Rurales Microempresarias y Crédito” ¿Cómo preparamos para tener una empresa exitosa? Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA, Banco Interamericano de Desarrollo BID, San José de Costa Rica 2003.



## EJERCICIO

Reúnete nuevamente en grupo y responde la siguiente pregunta:

¿Cómo influye la cultura en tu vida personal, de pareja, familiar y como empresaria?

## EJERCICIO en grupo

Vamos dándole vida a nuestro mapa. Reúnete con las compañeras con quienes elaboraste el Mapa Viviente y escribe en el siguiente cuadro los factores políticos y legales, económicos, socioculturales y tecnológicos de tu municipio. En papeles de 4 colores diferentes, asignen un color para cada factor, ejemplo: el blanco para el factor político y legal, el amarillo para el factor económico, el verde para el factor sociocultural y el azul para el factor tecnológico. En cada papel identifiquen organizaciones o empresas que representan al factor, recórtelas y ubíquenlas en el mapa.



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

|                               |                       |
|-------------------------------|-----------------------|
| Factores políticos y Sociales | Factores económicos   |
| Factores socioculturales      | Factores tecnológicos |



## EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocio un proyecto de vida" el ejercicio: "DESCRIPCIÓN DEL MACROENTORNO".

## 4.4.2.2. ANÁLISIS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS



### EJERCICIO trabaja en grupo

En las hojas del papelógrafo identifica y dibuja las actividades productivas y de servicios que se desarrollan en tu municipio tanto en la zona urbana como rural.

Encierra en un **círculo verde** las actividades productivas de pequeñas y medianas empresarias y empresarios.

De estas actividades ¿cuáles consideras que ofrecen oportunidades para el desarrollo de tu negocio?

Presenta en plenaria lo realizado por el grupo.

ABONANDO TERRENO PARA  
ENRIQUECER TU CONOCIMIENTO

### Análisis de sectores económicos:

El sector económico es la organización en grupo de todas las actividades productivas que realizamos como la crianza de gallinas, cultivo de mora, artesanía, lavado de ropa, etc.

VEAMOS

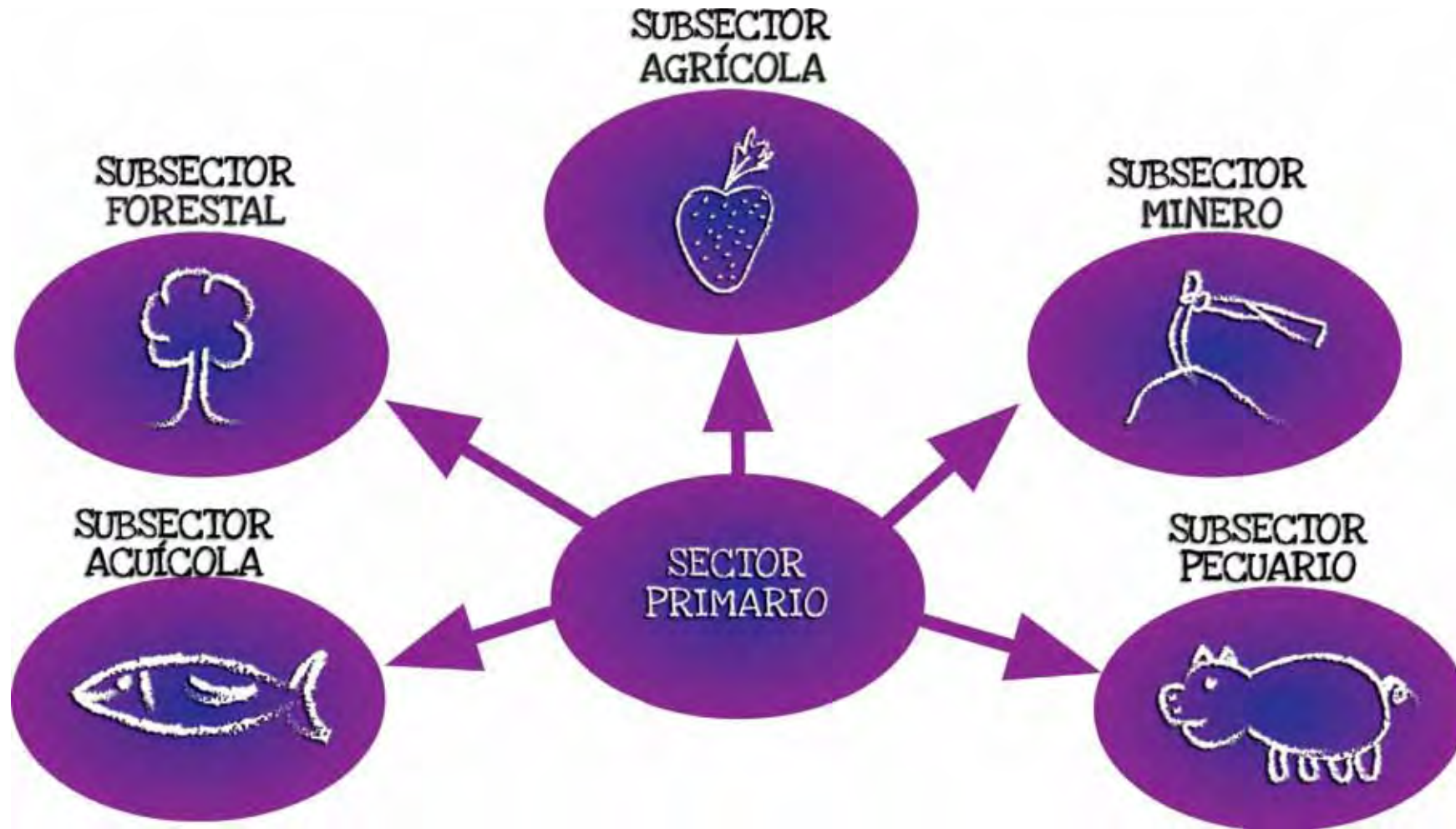


### El sector primario,

está conformado por las actividades económicas relacionadas con la explotación de los recursos naturales.

Este sector es una de las principales fuentes de ingresos para países en vía de desarrollo.

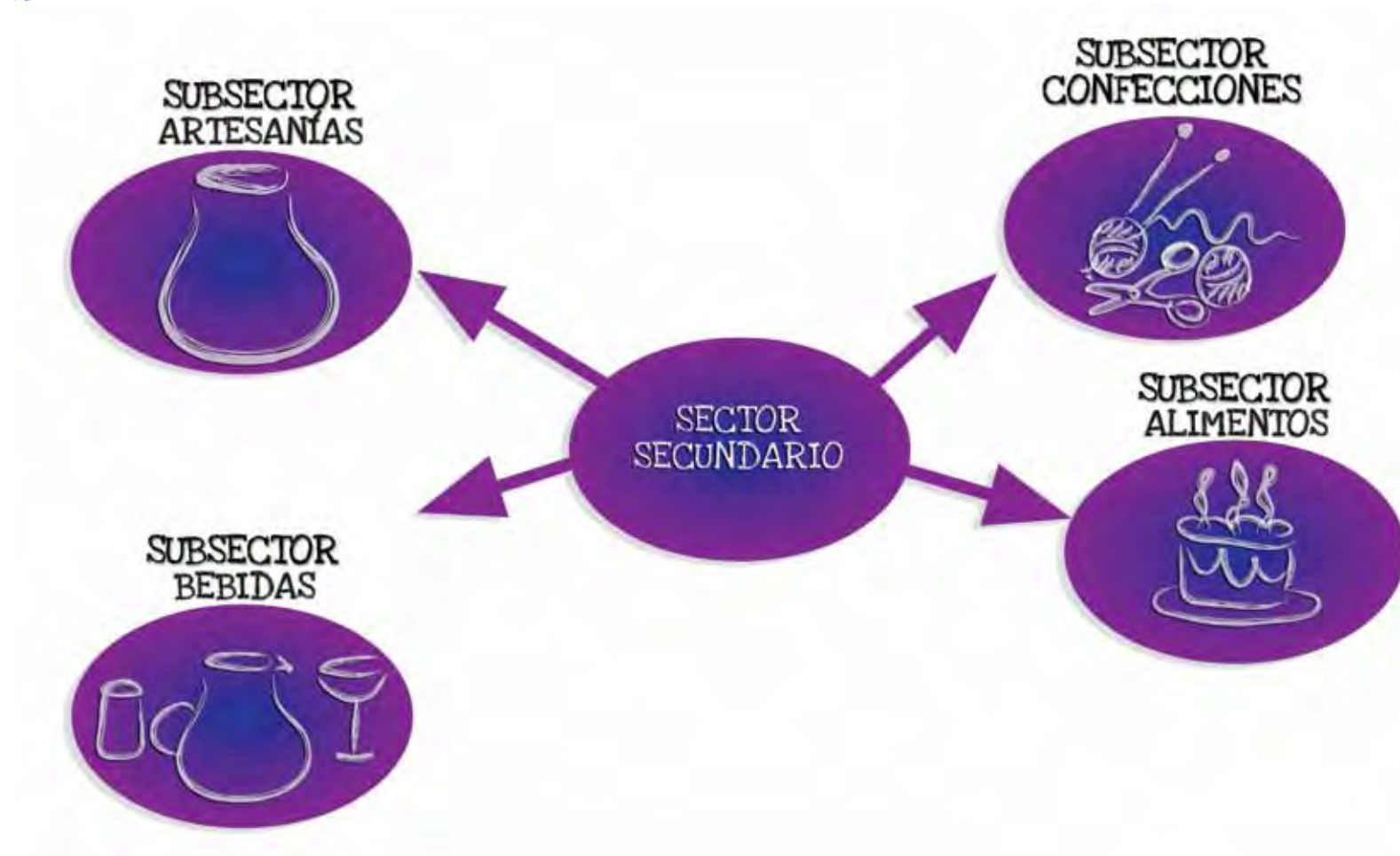
Por ejemplo:



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**El sector secundario**, es el conjunto de actividades que implican la transformación y las materias primas a través de variados procesos productivos cada vez más automatizados. Está relacionado con la agroindustria, la industria textil y las manufacturas.

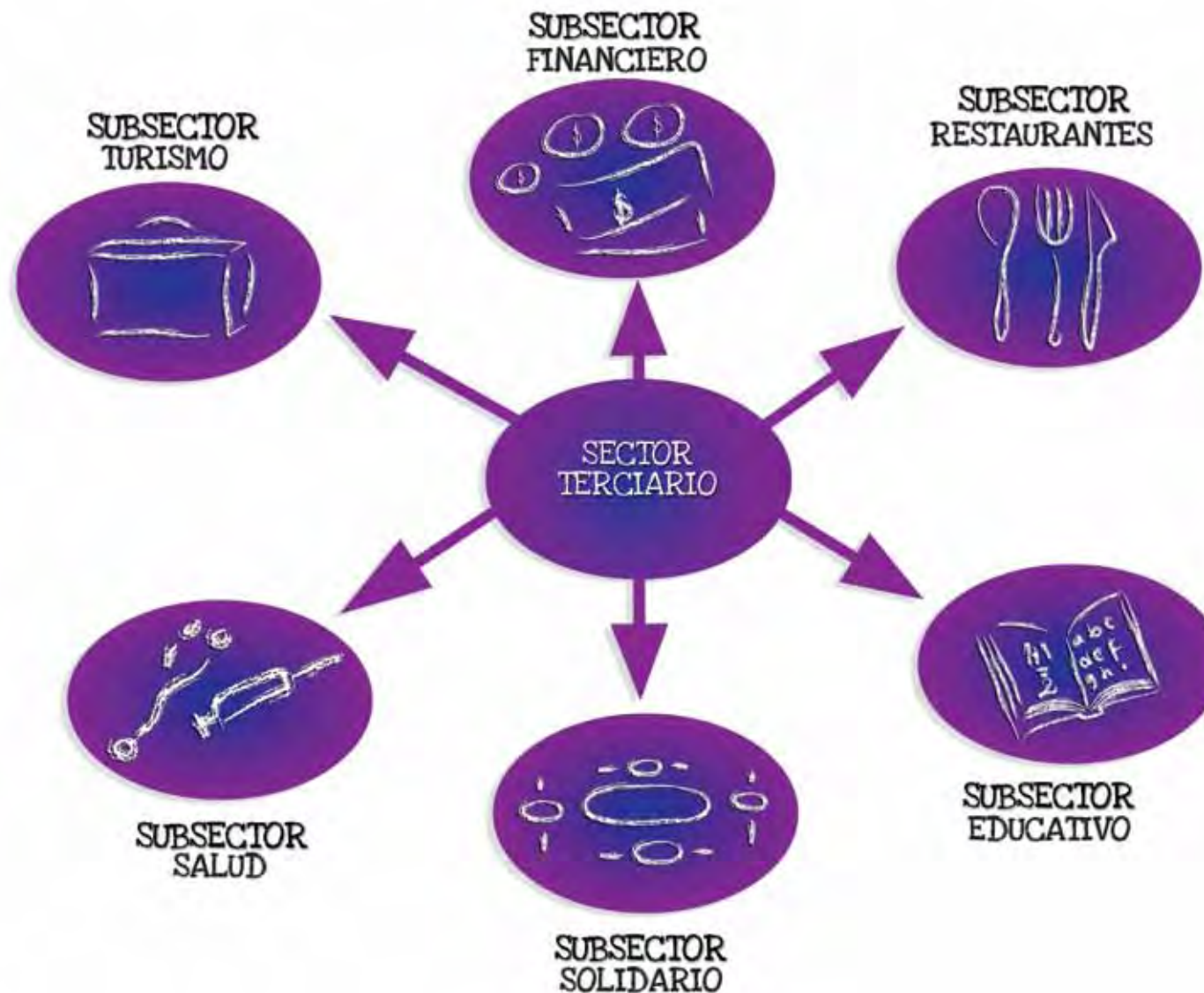
**Por ejemplo:**





El **sector terciario**, está relacionado con los diferentes servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. Este sector es una de las principales fuentes de ingresos para países desarrollados.

Por ejemplo:



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Sectores Económicos".



### 4.4.2.3 Investigación de mercados

El espacio o lugar dónde se reúnen un conjunto de compradores(as) y vendedores(as) con el deseo o voluntad de invertir sus recursos o dinero para satisfacer sus deseos o necesidades, es lo que los especialistas llaman Mercado.

La primera forma de estudiarlo es a través de la recolección y análisis de información, es decir, haciendo una investigación de mercados.

Tú puedes hacer una investigación de mercados visitando y observando algunas tiendas, puntos de venta y supermercados que comercialicen productos y/o servicios similares a los que vendes y observar cómo es el servicio de atención, precio, publicidad, promoción, presentación de los productos, empaque, infraestructura física del negocio, atención de los empleados, etc.

Para complementar tu estudio, puedes recolectar la información de la siguiente forma<sup>5</sup>:

1. Entrevistar a diferentes personas, como amigos, conocidos, clientes, tenderos, administradores de pequeños supermercados, etc., para indagar la percepción que tienen de tus productos; explorar sus gustos y necesidades y escuchar sugerencias; esto es lo que llamamos fuentes primarias. Tú puedes aprovechar la participación que tengas en las ferias que organiza tu municipio o el momento en que haces las degustaciones para conocer la opinión que tienen las personas sobre tú producto y/o servicio.
2. Puedes consultar y analizar diferentes publicaciones que hacen diferentes personas o empresas certificadas y especializadas en temas relacionados con la investigación de mercados, ya sea en libros, periódicos, revistas, internet, radio, televisión. Esto es lo que conocemos como fuentes secundarias.

<sup>5</sup> Identificación de mercados: guía básica para microempresarios rurales, IICA Colombia y OATR, Bogotá, Colombia.





**“Le agradezco al programa de Mujeres Ahorradoras en Acción por enseñarme a querer mi casa, cuidar mi hija y conocer mi territorio.”**

Mujeres Ahorradoras en Acción

Una investigación de mercados se hace para:

- No fracasar.
- Para producir lo justo y necesario.
- Conocer los gustos y preferencias de la clientela.
- Satisfacer las necesidades reales de las clientas y los clientes.
- Conocer sus tradiciones culturales y costumbres.
- Conocer su capacidad económica.

Identifica lo que tus clientas y clientes necesitan:

Las clientas y los clientes compran productos o servicios para satisfacer las diferentes clases de necesidades y requerimientos. Por ejemplo compran:

- Productos alimenticios porque necesitan comer.
- Sudaderas porque practican deporte.
- Artesanías porque desean decorar.
- Bicicletas porque necesitan transporte.



## 4.4.2.4 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO<sup>6</sup>

Tu producto o servicio puede ser más atractivo para algunos grupos de personas, por ejemplo, las artesanías que produces pueden gustar más a un grupo de turistas que a los mismos habitantes del municipio, debido a que los turistas quieren llevarse un recuerdo del lugar, por lo tanto es más eficiente invertir tus esfuerzos para ubicar y venderle a los turistas, así que debes estar en capacidad de identificar y estudiar estos grupos.

El proceso de analizar y dividir el mercado por categorías o grupo(s) de personas con necesidades y preferencias homogéneas o similares, estudiando sus conductas de compra es lo que los libros llaman Segmentación o Mercado Meta.

El objetivo es, a través de unas variables, diferenciar e identificar segmentos potenciales que sean atractivos para comercializar y vender eficientemente tus productos o servicios.

### Métodos de Segmentación

| MÉTODO      | DEFINICIÓN                                                                                                                                               | VARIABLE                                                                     |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Geográfica  | Utiliza la ubicación geográfica, para identificar un grupo de personas con atributos en común. Este método permite asociar otras variables demográficas. | Tamaño de la ciudad o municipio.                                             |
| Demográfica | Estudio estadístico de una población.                                                                                                                    | Edad, género, ingresos, religión, ocupación.                                 |
| Sicográfica | Analiza el estilo de vida, valores personales y actitudes de las personas.                                                                               | Influencias del grupo social (estratos), hábitos de compra, estilos de vida. |
| Conductual  | Se relaciona con el conocimiento de los clientes sobre el producto.                                                                                      | Lugar de compra, frecuencia de la compra, fidelidad, etc.                    |

<sup>6</sup> cómo diseñar un plan de negocios, Friend Graham y Zehle Stefan (1ra Ed. 2008), Lima, Perú: Editorial el Comercio, Pág. 117-119

Es necesario identificar cada segmento atractivo para tus productos y/o servicios, ya que puedes centralizar tus esfuerzos en estudiar los grupos más rentables para tu empresa/ negocio, lo que te puede llevar a aumentar tu volumen de ventas, y dar información importante para la comercialización de tus productos y/o servicios.

### EJERCICIO



Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Segmentación".

### 4.4.2.5 DESCRIPCIÓN DEL CONSUMIDOR FINAL

Una vez identificados los segmentos de mercado, se debe analizar al consumidor final. Los consumidores son ese conjunto de compradores de tu producto y/o servicio. Las personas que actualmente compran tu producto o servicio es lo que llamamos compradores actuales. Las personas que todavía no compran tu producto o servicio, pero que podrían comprarlos es lo que llamamos compradores potenciales.

Para empezar a estudiar las necesidades de este consumidor, es importante hacer tres ejercicios:

1. Piensa como un consumidor: ¿a qué sitio inicialmente va el consumidor a adquirir su producto y/o servicio y qué esperaría obtener en tu empresa/negocio?
2. Observa al consumidor: ¿cómo el consumidor empieza a analizar y evaluar tu producto y/o servicio? ¿cómo es su reacción?
3. Pregunta al consumidor: ¿cuáles son los aspectos determinantes a la hora de que el consumidor tome su decisión de compra; será el precio, la calidad del producto, la atención, la marca, opción de crédito, etc.? ¿por qué el consumidor compra tu producto y/o servicio? ¿para quién compra el producto y/o servicio?



## EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Descripción del consumidor final".

### 4.4.2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

**OFERTA:** es la cantidad de productos o servicios que tienes y que estás dispuesta a ofrecer a diferentes precios en condiciones diferentes del mercado.

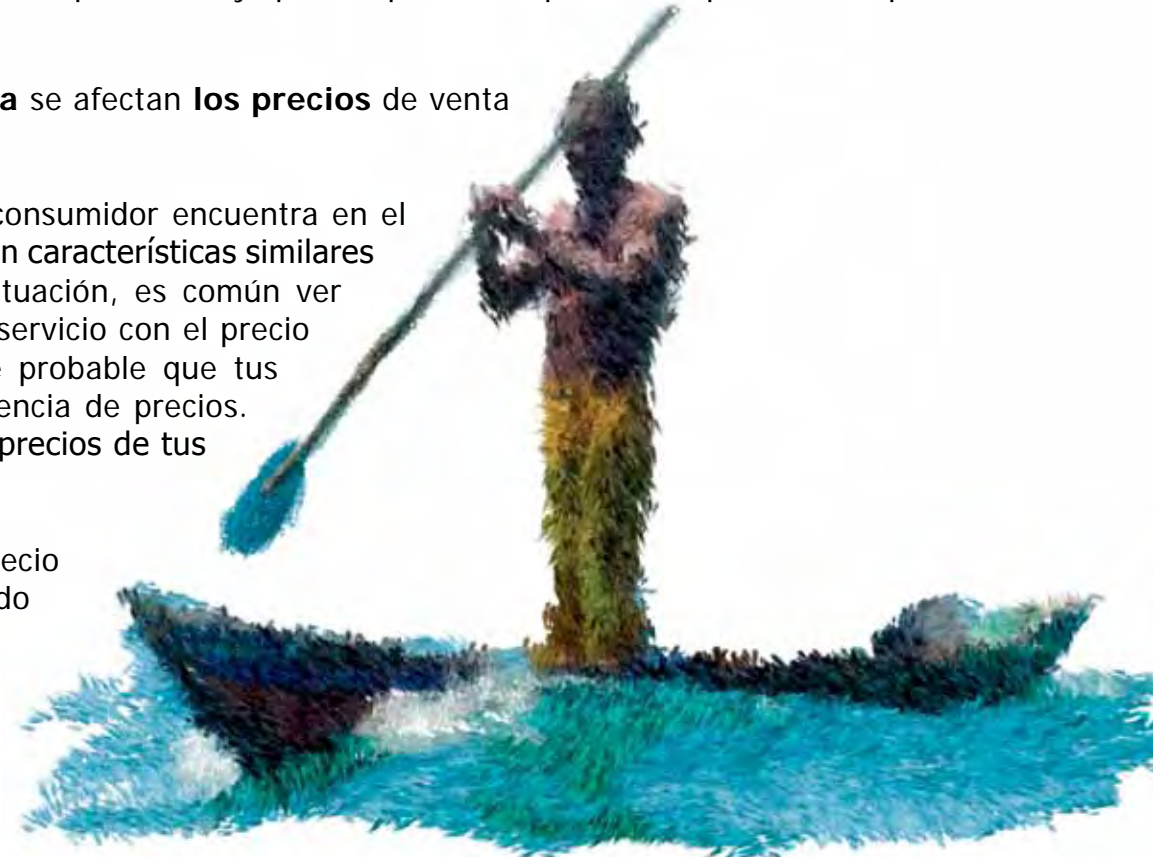
**DEMANDA:** se considera como la cantidad y calidad de productos y/o servicios que los consumidores (clientes) están dispuestos a comprar a un precio y unas condiciones dadas en el mercado.

Ahora que sabes que haces parte de la oferta cuando vendes tus productos y que las personas que te compran hacen parte de la demanda, debes tener en cuenta que:

**Dependiendo** del comportamiento de la **oferta y la demanda** se afectan **los precios** de venta de la siguiente manera:

- **Mucha oferta y poca demanda:** se presenta cuando el consumidor encuentra en el mercado gran variedad y cantidad de productos y/o servicios, con características similares al tuyo que satisfacen sus deseos o necesidades. En esta situación, es común ver que para un consumidor es más atractivo elegir el producto o servicio con el precio más bajo, por lo tanto, si tu bajas los precios, es altamente probable que tus competidores hagan lo mismo, presentándose así una competencia de precios. Por lo tanto debes identificar hasta qué punto debes bajar los precios de tus productos para no entrar en pérdidas en tu empresa/negocio.

- **Poca oferta y mucha demanda:** en esta situación, el precio tiende a subir, ya que el consumidor no encuentra en el mercado los productos y/o servicios que satisfacen sus deseos o necesidades, y está dispuesto a pagar un excedente en el precio con tal de adquirir ese producto y/o servicio.



QUÉ OFERTO a los demás

**Como Persona:**

- **QUÉ OFREZCO:** amistad, amor, compañerismo, comprensión, ternura.
- **CÓMO OFREZCO:** con una sonrisa, escuchando con paciencia, con respeto.
- **CUÁNDO OFREZCO:** todos los días!!!
- **DÓNDE OFREZCO:** en todos los espacios en los que interactúo con la gente, en mi casa, en la iglesia, en el barrio.

**Como Empresaria:**

- **QUÉ OFREZCO:** hago referencia al producto que yo hago y vendo o al servicio que estoy prestando. Ejemplo: arepas, jugos, refrescos, almuerzos, chontaduros, pescado, lavo ropa, vendo minutos a celular.
- **CÓMO OFREZCO:** hago referencia a la calidad, las condiciones higiénicas y de aseo. Es un producto natural, rico, fresco, muy bien empacado y presentado. Aquí está el secreto para posicionar mi producto en el mercado, que por características muy particulares hacen que el consumidor busque el producto en mi negocio.
- **CUÁNDO OFREZCO:** hago referencia al tiempo, son los días que yo saco mi producto al mercado o las horas en las que trabajo.
- **DÓNDE OFREZCO:** hago referencia al sitio donde saco al mercado mi producto, la galería, el parque, el estadio, el terminal de transportes, en mi casa, en el centro comercial.

QUÉ DEMANDO de los demás

**Como Persona:**

- **QUÉ NECESITO:** amistad, amor, respeto.
- **CÓMO NECESITO:** con sinceridad, incondicional.
- **CUÁNDO NECESITO:** siempre!!!
- **DÓNDE NECESITO:** en todos los lugares donde comparto tiempo con la gente.

**Como Empresaria:**

- **QUÉ NECESITO:** materia prima, una lista de proveedores, saber quienes son mis clientes.
- **CÓMO NECESITO:** necesito materia prima de calidad, proveedores cumplidos, clientes que paguen oportunamente.
- **CUÁNDO NECESITAMOS:** en el momento de producir, en el momento de vender.
- **DÓNDE NECESITAMOS:** que los espacios donde trabajo sean limpios, debemos mirar quién nos arrienda, pague los impuestos, si ellos deben pagar los servicios estar pendiente de que paguen para que nuestro negocio no se quede sin luz o agua.

### 4.4.2.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El conjunto de empresas y/o personas que participan en el mercado ofreciendo productos y/o servicios con características similares o parecidas a las que tú produces y comercializas es lo que llamamos **Competencia**.

La elección de compra del consumidor dependerá de las ventajas competitivas que identifiquen en tus productos y/o servicios.

Las empresas y/o personas por lo general compiten por:

**a). Precios:** la realización de ofertas o descuentos se realiza para lograr un mayor volumen o incremento en las ventas, lo que obliga a las demás empresas, especialmente las ubicadas cerca de tu negocio, a implementar la misma estrategia.

**b). Diferenciación del Producto o Servicio:** se trabajan otros aspectos diferentes al precio que pueden ser atractivos y determinantes en la decisión de compra del consumidor como: diseño de productos, innovación, variedad del producto, posicionamiento de la marca, ampliación del horario de atención, servicio de garantía, diferentes opciones de crédito, atención cordial al cliente, decoración del establecimiento, etc.

El aspecto positivo de la competencia es que ganan los clientes ya que obliga a las empresas a trabajar por mejorar continuamente en sus distintas actividades, además si tu vigilas las actividades de tus competidores, puedes lograr identificar y aprender aspectos valiosos de ellos, que pueden ser útiles en tu empresa.

#### EJERCICIO de exploración



Regálate dos horas de una tarde y ve a caminar por la plaza central de tu ciudad, pueblo o municipio. ¿Cuántos negocios son iguales al tuyo? ¿cuántos tipos de negocios diferentes al tuyo hay? Luego coméntalo con tu capacitador(a). Con esta actividad puedes mirar qué debes mejorar de tu negocio para que sea mejor que el de tu competencia.



## EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propia empresa/negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Análisis de la Competencia".

### VAMOS CONSTRUYENDO EL PLAN DE ACCIÓN PARA IDENTIFICAR Y SUPERAR LAS PROBLEMÁTICAS DE TU NEGOCIO

| TEMA                                      | ¿Cuál es el problema? | ¿Cómo Solucionar el problema? | ¿Quién Solucionará el problema? | ¿Cuándo Solucionarás el problema? |
|-------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| A. Segmentación ¿qué dificultades tienes? |                       |                               |                                 |                                   |
| B. Mercado ¿qué problemas tienes?         |                       |                               |                                 |                                   |
| C. Competencia ¿qué debilidades tienes?   |                       |                               |                                 |                                   |





## 4.3 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

### 4.4.3.1 ¿QUÉ ES MERCADOTECNIA?<sup>7</sup>

Mercadotecnia es el conjunto de acciones o estrategias que se implementan para:

- Identificar y priorizar las necesidades y deseos de tus clientes o consumidores.
- Desarrollar productos o servicios que satisfagan las necesidades y deseos de tus clientes o consumidores.
- Construir relaciones a largo plazo con tus clientes logrando que tus productos o servicios se posicionen en sus mentes y generando su compra permanente y fidelización de los mismos.
- Fijar precios, promocionar y distribuir eficientemente los productos o servicios en el(los) segmento(s) meta.

### 4.4.3.2 ¿QUÉ ES MEZCLA MERCADOTECNIA?

Es la combinación de cuatro elementos que están interrelacionados y constituyen el núcleo del sistema de mercadotecnia, estos son: producto y/o servicio, promoción, canales de distribución y la estructura de precios. El análisis de los anteriores cuatro elementos te ayuda a construir una propuesta de valor que permite satisfacer las necesidades y deseos de tu mercado meta. A continuación analizaremos esos cuatro elementos.



<sup>7</sup>Fundamentos de mercadotecnia, Stanun William Y Frutell Charles (Octava Ed. 1989). Mexico. ED. Mc Hill pag 58 -61, 236

### 4.4.3.3 portafolio de productos y/o servicios

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

El conjunto o paquete de atributos tangibles e intangibles que ofertas o vendes para satisfacer las necesidades de tus clientes, es lo que llamamos Productos y/o Servicios.

Es necesario determinar de manera clara los productos y servicios que tu empresa/negocio ofrece a tus clientes. Para ello se debe tener en cuenta la manera como se debe usar el producto y resaltar los beneficios del mismo.

La agrupación de productos o servicios que tienen usos semejantes o tienen características físicas parecidas constituyen una Línea de Productos. Ejemplo, un negocio que comercializa ropa dentro de cierto contexto tiene una línea de ropa masculina y una línea de ropa femenina.

La totalidad de productos o servicios que ofreces en el mercado, es lo que llamamos **Portafolio de Productos y Servicios** del negocio. Este portafolio tiene una extensión y una profundidad. La extensión se mide por el número de líneas de productos que tienes y la profundidad mide las características o variedad de tamaños, colores, olores, promociones, etc., que ofrece cada línea de productos.



### ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE UN PRODUCTO Y/O SERVICIO

- **Calidad:** esta característica es transversal a las demás y es frecuente que los clientes no coincidan en este concepto, pero el producto o servicio debe alcanzar un nivel de calidad compatible con el uso adecuado del mismo.
- **Atracción:** color, decoración, acabado y limpieza, pueden ser factores determinantes para la aceptación o rechazo del producto. Por ejemplo, se debe escoger el color o la combinación correcta de colores y saber cuándo cambiarlos.
- **Diseño:** se debe crear la imagen o distinción del producto o servicio que vaya acorde con los gustos y necesidades de las personas. Un diseño aceptado por los clientes puede mejorar la comercialización del producto. Se debe tener en cuenta la forma, talla, utilidad, color, tamaño, peso, medida, durabilidad, etc.
- **Moderno:** el producto debe ir en línea con los estilos y tendencias del mercado, y tener la flexibilidad para adaptarse a estos cambios.
- **Innovación:** son productos o servicios con características o funcionalidades diferentes o novedosas. La innovación, si tiene aceptación en el mercado, constituye una ventaja competitiva del negocio.
- **Empaque:** no sólo cumple funciones de seguridad que ayudan a proteger tu producto,

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

y/o servicio, sino que también ayudan a identificar y diferenciar los productos de la competencia. Además, el empaque se utiliza como pieza publicitaria y promocional. Muchas veces se trabaja en un diseño atractivo que satisfaga las preferencias de los consumidores con el fin de incrementar las ventas.

- **Etiqueta:** la etiqueta es una parte descriptiva e informativa del producto que aporta diversa información al comprador como: la calidad y características del producto, los usos y cuidados del mismo, información institucional del fabricante o vendedor, entre otras.
- **Garantía:** la garantía es un compromiso de seguridad y protección que da el fabricante a los compradores que adquieren sus productos y/o servicios, previo a un uso del mismo en un tiempo determinado. El fabricante debe responder oportunamente ante cualquier falla, defecto, daño o anomalía que sufra razonablemente el producto o servicio, ya sea con la reparación del producto, cambio del mismo o devolución total del dinero.
- **Servicio:** se debe contar con un excelente servicio de atención, antes, durante y después de la venta del producto o servicio. Como parte del servicio, se deben escuchar y analizar todas las sugerencias de los usuarios o clientes, ya que nos ayudan a identificar fallas y aspectos que debemos mejorar en nuestras operaciones y se debe trabajar por solucionar oportunamente sus quejas y reclamos.
- **Marca:** la marca es un nombre, frase, color, diseño gráfico, símbolo o la combinación de los elementos anteriores, que facilitan a los consumidores identificar el producto o servicio que vendes. Es único, tiene registro y protección legal y debe ser claramente diferenciada de las marcas de otras empresas. Las marcas deben sugerir algo sobre las características de los productos, deben ser fáciles de pronunciar, escribir, recordar y ser adaptable a nuevos productos que se agreguen a la misma línea.

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Producto."



## 4.4.3.4 PROMOCIÓN

Son estrategias que utilizas para informar y persuadir al mercado sobre los beneficios de los productos y servicios que ofreces. Su fin va más allá de dar a conocer el producto o servicio, es construir relaciones a largo plazo con el cliente y llegar hasta su fidelización.



Los dos métodos promocionales más usados son<sup>8</sup> :

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**1. Venta personal:** son las personas o fuerza de trabajo involucrado directamente en el área de ventas de tu negocio. Estas personas (incluida tú) se encargan de emitir una comunicación personal e informativa que intenta persuadir al cliente para que compre el producto o servicio que ofreces. Esta actividad es de crucial importancia, ya que estas personas representan la imagen de la empresa o negocio que quieres proyectar en el mercado y deben tener la habilidad social para interactuar directamente con todo tipo de personas, llamando su atención y despertando su interés, deseo y acción de compra, lo que producirá finalmente una venta.

**2. Publicidad:** es un proceso de actividades organizadas que se desarrollan para comunicar al mercado de forma no personal, un mensaje a través de anuncios verbales y/o visuales relacionados con el producto y/o servicio de la empresa/negocio.

Hay dos clases de publicidad, la publicidad de producto y/o servicio y la publicidad institucional.

La publicidad enfocada hacia el producto y/o servicio busca obtener en tus clientes dos tipos de respuesta, una rápida, que dependerá de la atractividad del anuncio que emitas, ejemplo: ofertas de descuentos, muestras gratis, etc.; y una lenta, que informa la existencia o lanzamiento de un producto o servicio.

La publicidad institucional informa al mercado sobre la existencia de un negocio, logros obtenidos, horarios de atención, dirección, teléfonos de contacto, etc.

La publicidad, en su implementación, se vale de diversos medios de comunicación como televisión, radio, revistas y periódicos, afiches y carteleras, folletos o cupones informativos, medios electrónicos (internet, correos electrónicos etc.), entre otros.

A continuación con asesoría de tu capacitador(a) identifica las ventajas y desventajas de cada medio.

| MEDIO      | VENTAJA | DESVENTAJA |
|------------|---------|------------|
| Televisión |         |            |
| Radio      |         |            |

<sup>8</sup> Ibid. 463-465



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

| MEDIO                                               | VENTAJA | DESVENTAJA |
|-----------------------------------------------------|---------|------------|
| Publicaciones especializadas (revistas, periódicos) |         |            |
| Periódicos                                          |         |            |
| Afiches y carteleras                                |         |            |
| Folletos o cupones informativos                     |         |            |
| Medios electrónicos                                 |         |            |
| Otros medios                                        |         |            |

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "PROMOCIÓN".





### 4.4.3.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución es la ruta, vía o estructura que sigue el título de propiedad de tu producto o servicio, desde la producción del fabricante hasta llevarlo al consumidor final en las cantidades apropiadas, el momento oportuno y a precios convenientes.

Muchas veces los productores o fabricantes no venden directamente sus productos a los consumidores finales, sino que se apoyan en intermediarios, quienes contribuyen eficientemente con sus contactos, experiencia, infraestructura y operaciones para colocar los productos y/o servicios en el mercado, lo que aumenta la cobertura y distribución de los mismos.

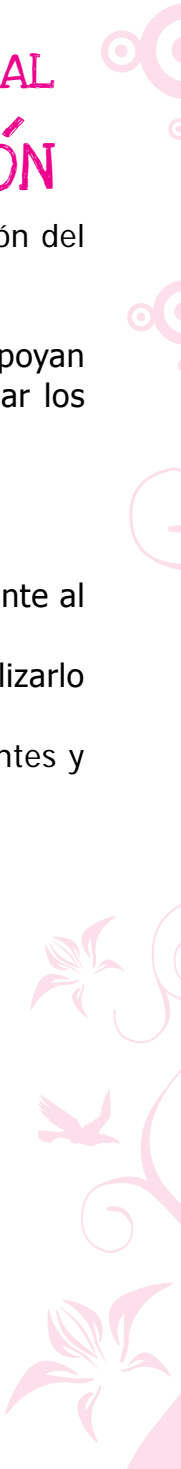
Los intermediarios se clasifican en tres categorías:<sup>9</sup>

- 1. **Detallistas:** son las empresas o personas que compran al fabricante los productos y/o servicios para venderlos directamente al consumidor final, el cual los consume en beneficio propio.
- 2. **Mayoristas:** son las empresas o personas que compran al fabricante los productos y/o servicios para revenderlo o comercializarlo a otros intermediarios.
- 3. **Agentes:** no son los dueños de los productos, pero negocian activamente la compraventa de productos a favor de los clientes y productores.

A continuación con asesoría de tu capacitador(a) identifica las ventajas y desventajas de cada medio.

| INTERMEDIARIO | VENTAJA | DESVENTAJA |
|---------------|---------|------------|
| Detallistas   |         |            |
| Mayoristas    |         |            |
| Agentes       |         |            |

<sup>9</sup> Ibid., 349-360



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

En la comercialización de productos y/o servicios los canales de distribución más utilizados son:

- 1. Canal directo:** productor ⇒ consumidor final: no hay intermediarios. Ejemplo, el vendedor de las plazas de mercado que cultiva sus productos.
- 2. Canal detallista:** productor ⇒ detallista ⇒ consumidor final. Ejemplo, tiendas independientes de ropa, perfumes, electrodomésticos, etc.
- 3. Canal mayorista:** productor ⇒ mayorista ⇒ detallistas ⇒ consumidor final. Ejemplo, centrales de abasto que abastecen a los dueños de restaurantes.

Entre más corto es el canal de distribución se tiene un mayor control de los productos pero la cobertura de mercado será limitada. Entre más largo es el canal de distribución se tendrá una mayor cobertura en el mercado, pero se perderá control sobre el producto y/o servicio.

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "canales de distribución".



## 4.4.3.6 PRECIO Y ESTRUCTURA DE COSTOS

El Precio es la cantidad de dinero o valor monetario que los consumidores pagan por tus productos y/o servicios.

Es recomendable antes de fijar los precios de tu producto, trazar un objetivo o una meta que debe ser compatible con las metas que esperas de tu negocio. Hay tres objetivos principales en la fijación de precios:

### OBJETIVOS DE LA ASIGNACIÓN DE PRECIOS<sup>10</sup>

- 1. Orientado a las utilidades:** su intención es incrementar el margen de utilidad una vez recuperados todos los costos de los productos y/o servicios que vendes.
- 2. Orientado a las ventas:** su intención es aumentar el volumen de ventas en los productos y/o servicio que vendes. No siempre el aumento en las ventas implica ganancias o rentabilidad, ya que puedes hacerlo a través de descuentos o bajas en los precios para mantener su participación en el mercado.
- 3. Orientado a la situación actual:** busca hacer frente a la competencia estabilizando o manteniendo los precios iguales a los ofrecidos por tus competidores.

<sup>10</sup>Ibid., 290-294



# FIJACIÓN DE PRECIOS CON INCLUSIÓN DE COSTOS

La fijación de precios con inclusión de costos significa que debes fijar el precio de tu producto y/o servicio, teniendo en cuenta su costo total más un porcentaje de utilidad deseada, es decir, lo que le deseas ganar a cada producto y/o servicio sobre el precio que vendes.

Lo primero que debes hacer para fijar los precios es tener en claro cuáles son los costos de tu producto y/o servicio. Recuerda que hay diferentes tipos de costos.

**Costos fijos:** son aquellos que se causan en forma constante, haya o no producción.

**Por ejemplo:** el arrendamiento, los impuestos, los seguros, los sueldos, servicios públicos, el mantenimiento de máquinas, herramientas, etc.

**Costos variables:** son aquellos que se causan dependiendo de la cantidad de producción.

**Por ejemplo:** materias primas, materiales, mano de obra (cuando es contratada por horas, jornales), compra de semilla, fertilizantes, fungicidas, ACPM, fibras para artesanías, etc.

Recuerda que debes diferenciar un costo de un gasto.

Un costo lo recuperamos y producirá un beneficio económico futuro en la empresa. Ejemplo: materias primas.

Mientras un gasto no se recupera, ejemplo: el gasto de depreciación.

En conclusión: los costos totales del negocio o empresa son las sumas de todos los costos fijos y variables.





## MENTALIDAD EMPRESARIAL

A continuación se explicará como estimar los principales costos fijos de tu negocio.

### a). Costos Fijos

**Gasto de depreciación:** no es un costo, pero se debe entender su concepto ya que es un gasto fijo que se causa en tu empresa/negocio.

Ten presente que la maquinaria y equipos se pueden dañar o desgastar por eso debemos calcular el valor que debemos ahorrar para poder reponerlos, es lo que se conoce como la depreciación.

La depreciación se aplica por periodos de tiempo dependiendo del equipo o maquinaria.

Por ejemplo:

|                   |         |   |           |
|-------------------|---------|---|-----------|
| • Construcciones: | 20 años | - | 240 meses |
| • Maquinaria:     | 10 años | - | 120 meses |
| • Muebles:        | 10 años | - | 120 meses |
| • Equipos:        | 10 años | - | 120 meses |
| • Vehículos:      | 5 años  | - | 60 meses  |



Uno de los métodos de depreciación más utilizados es el método de línea recta, es decir que un bien se desgasta en las mismas proporciones durante su tiempo de vida útil, por ejemplo:

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

Ejemplo de cálculo del costo de depreciación de una máquina de coser:

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| Valor de compra                | \$ 500.000 |
| Dividido en meses              | 120 meses  |
| Igual al costo de depreciación | \$ 4.166   |

## MAQUINARIA Y EQUIPOS

La determinación del tipo de maquinaria, equipo y herramientas, le sirvió a Alba la mecatera para saber cuánto dinero debía invertir para mejorar su negocio. Ella debió invertir los ahorros y solicitar un préstamo para lograr comprar todo lo que necesitaba.

Observa el siguiente ejemplo:

### INDENTIFICACIÓN DE INVERSIONES ACTUALES Y REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS Empresa de Alba la mecatera

| DESCRIPCIÓN                                 | CANTIDAD | VALOR UNITARIO      | VALOR TOTAL         |
|---------------------------------------------|----------|---------------------|---------------------|
| Marmitas (hoya o fondo) de acero inoxidable | 1        | \$ 2.380.000        | \$ 2.380.000        |
| Gramera                                     | 1        | \$ 84.000           | \$ 84.000           |
| Cantinas de aluminio                        | 2        | \$ 47.250           | \$ 94.500           |
| Mesas de trabajo                            | 1        | \$ 680.820          | \$ 680.820          |
| Utensilios de limpieza y desinfección       | 1        | \$ 315.000          | \$ 315.000          |
| Termómetro                                  | 1        | \$ 57.750           | \$ 57.750           |
| Enfriador                                   | 1        | \$ 915.600          | \$ 915.600          |
| Selladora electrónica para bolsa plástica   | 1        | \$ 283.500          | \$ 283.500          |
| Canastillas plásticas                       | 5        | \$ 10.962           | \$ 54.810           |
| <b>TOTAL</b>                                |          | <b>\$ 4.774.882</b> | <b>\$ 4.865.980</b> |

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

Ahora analiza las inversiones actuales y los requerimientos de: maquinaria, equipos y herramientas, muebles, vehículos y construcciones de tu EMPRESA/NEGOCIO. Ten presente visitar almacenes, supermercados, tiendas y los sitios donde compras tus materias primas, insumos, herramientas, máquinas, etc., para conocer los precios y hacer las cotizaciones que necesites. Para cada uno calcula la respectiva depreciación mensual y anual.

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------|----------|----------------|-------------|
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |
|             |          |                |             |

- **Mano de obra:** otro costo en el que incurres y que muchas veces es subestimado, es el valor del tiempo o de la mano de obra de todas las personas que efectivamente trabajan en tu negocio, incluido ¡tu tiempo! Si no pagas salarios periódicos (mensual, quincenal, semanal, etc.), para estimar estos valores debes analizar el proceso productivo de tus productos y/o servicios y así poder estimar los tiempos que efectivamente se invierten.



### PROCESOS PRODUCTIVOS

El objetivo del análisis del manejo del negocio en el área de producción, es pensar en los ajustes y el mejoramiento que debemos hacer para que prospere nuestra empresa o negocio. Veamos algunos aspectos:

- El esfuerzo físico de trabajadoras y trabajadores.
- El tiempo en que se elaboran los productos.
- Reducir los costos de producción.
- Disminución de desperdicios en materias primas e insumos.

La manera como produces es lo que se conoce como la **descripción del proceso productivo**.

El **análisis del proceso productivo** lo realizas con la ayuda de un dibujo que se conoce como **FLUJOGRAMA** en él estableces todos los pasos y tiempos necesarios para hacer tu producción.

*"Esta es otra forma de vivir un domingo, compartiendo una ensalada de frutas, pero también sabiendo cuánto nos cuesta."*

Mujeres Ahorradoras en Acción



### EJERCICIO

¿Recuerdas la historia de **Alba** la mecatera? Observa y lee detenidamente **los pasos** que realiza **Alba** para **producir** el manjar blanco.

Flujograma manjar de leche





### EJERCICIO

Comparte con tus compañeras tu experiencia y luego elijan uno de los productos que alguna de ustedes hace y definan el proceso productivo. Dibujen el FLUJOGRAMA en una hoja de papelógrafo y establezcan los pasos, tiempos y persona o personas responsables de su elaboración o preparación.

**¡PRESENTÉNLO EN PLENARIA!**

### ABONANDO TERRENO PARA TU CONOCIMIENTO

**Requerimientos:** la definición del proceso productivo permite identificar las necesidades que tienes en cuanto a la dedicación de tiempo, materias primas, insumos, maquinarias, equipos, herramientas y la mano de obra para la fabricación de productos.

**Tiempo<sup>11</sup>:** es uno de los recursos más importantes y que en la mayoría de las ocasiones no se valora. Es primordial establecer cómo es el manejo que le das al tiempo en tu vida empresarial, en cuanto a la **cantidad, calidad y prioridad** y lo compares con el proceso productivo.

**Materia prima e insumos:** son todos los ingredientes y materiales necesarios para la elaboración de un producto. Recuerda que un buen manejo y aprovechamiento de la materia prima e insumos ayuda para que tu negocio sea más rentable.

<sup>11</sup> Adaptado de la Guía para el Auto Aprendizaje “Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito” ¿Cómo Preparamos para tener una Empresa Exitosa? Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA, San José de Costa Rica 2003, Banco Interamericano de Desarrollo - BID. San José de Costa Rica 2003.



# MENTALIDAD EMPRESARIAL



## EJERCICIO

Responde las siguientes preguntas de acuerdo a los REQUERIMIENTOS que necesitas para mejorar los procesos que desarrollas en tu empresa o negocio.

### Cantidad

- ¿Estás dedicando el tiempo suficiente a la empresa? Si  No  ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### Calidad:

- ¿Cuando estás realizando las actividades del negocio o empresa, te concentras en ellas hasta sacarlas adelante? Si  No   
¿Por qué? \_\_\_\_\_
- ¿Cuando estás en el negocio o empresa, dejas de lado las preocupaciones del hogar y te puedes concentrar plenamente en lo que estás haciendo? Si  No  ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### Prioridad:

- ¿Tienes un horario estipulado para desarrollar las actividades de tu empresa o negocio? Si  No  ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ ¿Lo cumples? Si  No  ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- ¿Cómo puedes apoyarte en tu pareja, hijos o hijas y familia para contar con el tiempo suficiente para las actividades de la empresa? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



- **Otros costos fijos:** Debes identificar y estimar otros costos fijos como los arrendamientos, servicios públicos (si pagas aproximadamente lo mismo cada mes), impuestos, papelería, publicidad, alquileres, seguros, etc. Estos costos deben ser analizados cuidadosamente, ya que dependen de la operatividad de cada negocio.

## b). Costos Variables

### EJERCICIO



Trabaja en grupo con tus compañeras y discute el siguiente ejemplo:

Observa como Alba la mecatera calcula el valor de la materia prima e insumos para la producción de 100 libras de manjar blanco.

MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA 100 LIBRAS DE MANJAR BLANCO  
Empresa de Alba la mecatera

|                        | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD         | VALOR UNITARIO      | COSTO TOTAL          |
|------------------------|------------------|------------------|---------------------|----------------------|
| Leche Liquida          | Litros           | 170              | \$ 850              | \$ 144.500,00        |
| Azúcar                 | Kilogramo        | 51               | \$ 1.210            | \$ 61.684,50         |
| Arroz molido hidratado | Kilogramo        | 8,5              | \$ 920              | \$ 7.820,00          |
| Glucosa                | Kilogramo        | 0,85             | \$ 3.588            | \$ 3.049,38          |
| Citrato de Sodio       | Kilogramo        | 0,136            | \$ 5.433            | \$ 738,82            |
| Bicarbonato            | Kilogramo        | 0,204            | \$ 2.050            | \$ 418,20            |
| Fosfato Trisódico      | Kilogramo        | 0,17             | \$ 5.125            | \$ 871,25            |
| Lactosa                | Kilogramo        | 0,00017          | \$ 410.000          | \$ 69,70             |
| Preservante            | Kilogramo        | 0,0017           | \$ 1.383.750        | \$ 2.352,38          |
| <b>TOTALES</b>         |                  | <b>230,86187</b> | <b>\$ 1.962.847</b> | <b>\$ 221.504,22</b> |

Recuerda que la unidad de medida depende del tipo de materias primas e insumos que utilices.

Estos pueden ser medidos en kilogramos, metros, gramos, litros, etc.







**Otros costos Variables:** debes identificar y estimar otros costos que dependen del nivel de producción, como los empaques y etiquetas de tus productos, los fletes que realices, la mano de obra que utilices y pagues por jornales o al destajo, etc.

### c). Costos Totales Mensuales

costos totales = costos fijos + costos variables

#### TAREA



Ahora que ya conoces como se calculan los costos fijos y variables y con tus compañeras haz realizado ejercicios en clase sobre los tipos de costos que existen, calcula los costos totales de uno de tus productos. Puedes apoyarte en el siguiente cuadro:

#### COSTOS TOTALES

| Costos Fijos              | Valor mensual |
|---------------------------|---------------|
| Arrendamiento             |               |
| Alquiler                  |               |
| Impuestos                 |               |
| Seguros                   |               |
| Depreciación              |               |
| Otros                     |               |
| <b>Total costos fijos</b> |               |

| Costos variables              | Valor mensual |
|-------------------------------|---------------|
| Materias primas               |               |
| Mano de obra                  |               |
| Comisiones                    |               |
| Transportes                   |               |
| Insumos                       |               |
| Semillas                      |               |
| Abonos                        |               |
| <b>Total costos variables</b> |               |

|                                             |  |
|---------------------------------------------|--|
| <b>TOTAL COSTOS<br/>(Fijos + Variables)</b> |  |
|---------------------------------------------|--|



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

### d). Costos fijos, variables y total promedio

Costo fijo promedio, es el costo fijo total dividido entre el número de unidades producidas o que esperas vender en un período determinado. Es el costo fijo de cada producto o servicio que produzco y/o vendo.

Costo variable promedio, es el costo variable total dividido entre el número de unidades producidas o que esperas vender en un período determinado. Es el costo variable de cada producto o servicio que produzco y/o vendo.

Costo total promedio, es la suma del costo fijo promedio y el costo variable promedio. Es el costo total de cada producto o servicio que produzco y/o vendo.

A continuación estima los costos totales promedio para cada producto que vendas.

### COSTO PROMEDIO MENSUAL

|                    | Valor mensual (\$) |
|--------------------|--------------------|
| Total Costos Fijos |                    |

|                        | Valor mensual (\$) |
|------------------------|--------------------|
| Total Costos Variables |                    |

No. Unidades a vender

$$\text{Costos Fijos Promedio} = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{\text{No. Unidades a vender}}$$

$$\text{Costos Variables Promedio} = \frac{\text{Total Costos Variables}}{\text{No. Unidades a vender}}$$

$$\text{Costo Promedio Total} = \text{Costo Fijo Promedio} + \text{Costo Variable Promedio}$$



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Estructura de Costos".

**ASIGNACIÓN DE PRECIOS:** una vez conoces el costo promedio total de cada producto y/o servicio que vendes, debes asignar un porcentaje de ganancia que esperas obtener para así definir el precio final del producto. Ejemplo, si el costo total promedio de un jugo salpicón es \$500 y quieres obtener el 10% de utilidad, se utiliza la siguiente fórmula: costo total promedio/(1 - % utilidad), por lo tanto utilizando el ejemplo anterior el precio sugerido sería:  $\frac{\$500}{(1-10\%)} = \frac{\$500}{(1-10\%)} = \$555.5$

Una vez asignados los precios de tus productos y/o servicios, es recomendable compararlo con los precios promedios que ofrecen tus principales competidores para así analizar si tu producto tiene un precio competitivo. Ejemplo, si el precio promedio de los competidores que venden jugo salpicón es entre \$500 y \$1.000, y si asignas a tu producto un precio de \$600 el precio debería inicialmente ser aceptado por el mercado. Situación contraria si le colocaras al jugo un precio de \$1.500, ya que el precio está muy por encima de los encontrados por el mercado; por lo tanto, el producto debe tener características muy especiales y diferenciadoras para que sea aceptado, de lo contrario los consumidores preferirán por economía comprar los jugos de tus competidores, lo que te podría llevar a disminuir el volumen de ventas.

**PROYECCIÓN DE VENTAS:** sin lugar a dudas sin ventas no hay empresa/negocio, es decir, las ventas son el resultado final de todos los procesos que se viven en una unidad productiva. Es importante definir la cantidad de unidades que se van a vender en el negocio/empresa. Se pueden calcular para un periodo determinado (mensual, trimestral y anual). La proyección de ventas permite establecer el presupuesto de ingresos y el número de unidades que se deben producir y vender para cumplirlo.

## PROYECCIÓN DE VENTAS TRIMESTRALES (cada 3 meses) A UN AÑO:

### Ejemplo: VENTA DE MANJAR BLANCO

Un año se puede dividir en 4 trimestres:

| TRIMESTRE 1               | TRIMESTRE 2            | TRIMESTRE 3                   | TRIMESTRE 4                       |
|---------------------------|------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| Enero<br>Febrero<br>Marzo | Abril<br>Mayo<br>Junio | Julio<br>Agosto<br>Septiembre | Octubre<br>Noviembre<br>Diciembre |

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

Para poder conocer el total de las ventas en cada trimestre, primero debes saber cuál es el total de las ventas en un mes:

| Producto                                                                                           | Precio Unitario                                                                             | ¿Cuántos manjares blancos venderás al mes? | Total ventas de manjar blanco al mes                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>Manjar Blanco |  = \$300 | 200                                        | Multiplica: "precio unitario X el número de manjar blanco que venderás al mes" = \$60.000 |

Luego de hallar el valor de las ventas de manjar blanco en un mes, ahora utiliza ese dato para hallar el valor del primer trimestre:

### TRIMESTRE I

- **¿Cuántos manjares blancos venderás en el primer trimestre?**

En un mes venderás 200; entonces, en 3 meses venderás 600.

- **Total ventas de manjar blanco en el primer trimestre**

Multiplica: "precio unitario X el número de manjares blancos que venderás en el primer trimestre" = \$180.000

Una vez hallado el valor del primer trimestre, nos permite conocer el valor de las ventas en los siguientes trimestres "es el mismo valor", es decir, en los 4 trimestres el valor total de las ventas será = \$180.000 porque la proyección de las ventas está dada en la venta del mismo número de unidades en cada trimestre y al mismo precio unitario.

### Ahora hallamos el valor total de las ventas en un año

- **¿Cuántos manjares blancos venderás al año?**

"Se suma el número de manjar blanco que venderás en los **4 trimestres**" = 2.400

- **Total ventas de manjar blanco al año**

Multiplica: "precio unitario X el número de manjar blanco que venderás al **año**" = \$720.000



## EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Proyección de ventas".



### 4.4.3.5 Registros contables

¿Por qué es importante llevar registros contables?

- Para saber si estamos ganando o perdiendo en el negocio y cuánto.
- Para saber cuánto de los gastos son personales y cuánto de los gastos son de la empresa.
- Para conocer de forma exacta cuánto hemos vendido y a quiénes.
- Para saber quiénes nos deben dinero.
- Para saber a quiénes les debemos dinero.
- Para saber cuándo debemos pagar.
- Para saber cuándo debemos cobrar.
- Para lograr un eficiente manejo del dinero.
- Para llevar un control adecuado de los costos de producción, de comercialización y administrativos, etc.

Toda empresa/negocio necesita organizar las transacciones comerciales ya sea para vender, recibir dinero, cobrar, pagar, etc. Es necesario tener orden con los soportes de pago como facturas, recibos, planillas, etc.

Recuerda que es muy importante ir anotando en un libro o cuaderno todas las operaciones que se realizan con los respectivos soportes. Todos los valores que ingresan a la empresa/negocio se registran como entradas o ingresos y los valores que salen se registran como salidas o egresos. Este registro permite llevar un control del dinero que ingresa y posteriormente se gasta, logrando tener las cuentas claras.

Ten presente el siguiente formato para tus controles.

| FECHA        | DETALLES                 | INGRESOS       | EGRESOS        | SALDO          |
|--------------|--------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 30-08-05     | Abono a factura No. 1230 | 900.000        | 600.000        | 300.000        |
| <b>TOTAL</b> |                          | <b>900.000</b> | <b>600.000</b> | <b>300.000</b> |



#### 4.4.4.1 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son herramientas que ayudan a diagnosticar y evaluar la situación económica de la empresa/negocio. A continuación veremos cuatro indicadores útiles: el margen de contribución, el punto de equilibrio, el valor presente neto y la Tasa Interna de Retorno.

#### 4.4.4.2 El margen de contribución Unitario

Margen de contribución unitario es la utilidad que obtienes al vender tu producto y/o servicio con el fin de cubrir los costos y gastos fijos del negocio y proporcionarle una utilidad adicional a la empresa/negocio. Es la diferencia entre el precio de venta y el costo variable promedio.

**Margen de Contribución Unitario = Precio de Venta - (menos) Costo Variable Promedio.**

#### Margen de Contribución Unitario

| Nombre de cada producto | Precio por venta unitario | Menos costo variable (por producto) | Margen de contribución (precio de venta, menos costo variable) |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Tamal                   | \$ 2.500                  | \$ 1.500                            | \$ 1.000                                                       |

#### 4.4.4.3 El punto de Equilibrio

El nivel de actividad o punto donde los ingresos de un negocio igualan a sus costos es conocido como **punto de equilibrio**. Para planear el volumen de producción, ventas y utilidad, la persona debe saber con anticipación qué cantidad de productos debe fabricar para alcanzar a cubrir todos los gastos que generan en su proceso productivo. Cuando la cantidad de costos es igual a los ingresos, la empresa/negocio está en equilibrio, por debajo de este punto la empresa/negocio estaría operando con pérdidas y por encima tendría ganancias.

Hay dos fórmulas para calcular el Punto de Equilibrio, una para hallarlo en cantidad de unidades o productos y otra para hallarlo en valores o dinero:

#### Fórmula para calcular la cantidad de productos mínimos

**Punto de equilibrio (Cantidad) = Costo Fijo Total / Margen de Contribución Unitario**

Apliquemos esta fórmula al mismo ejemplo que se está trabajando, por ejemplo, para la producción de tamales se necesita pagar \$500.000 mensuales de costos fijos (salarios, servicios públicos, etc.), teniendo en cuenta que el margen de contribución es \$1.000, el punto de equilibrio sería:  $\$500.000 / \$1000 = 500$ , por lo tanto necesito vender mínimo 500 tamales para no entrar en pérdidas en el mes. Si vendo un tamal adicional, estoy generando ganancias para mi empresa/negocio.



## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**Fórmula para calcular el total de ventas mínimas requeridas en un mes:** para calcular este punto de equilibrio **multiplicamos las unidades de equilibrio por el precio de venta.**

Es decir: punto de equilibrio (valor) = punto de equilibrio (cantidad) x precio unitario

Para el ejemplo que estamos analizando, recordemos que 500 unidades es el punto de equilibrio y que el precio de cada tamal es de \$2.500, por lo tanto: punto de equilibrio (valor) = 500 x \$2.500 = \$1.250.000.

es decir, \$1.250.000 es el valor mínimo que necesita generar en ventas la empresa/negocio para no entrar en pérdidas.



### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "margen de contribución y punto de equilibrio."

#### 4.4.4.4 MANEJO DE LA ECONOMÍA DEL HOGAR Y DEL NEGOCIO:

### REFLEXIONA



De la misma manera como conoces los ingresos y gastos en el hogar es necesario conocer y analizar todos los gastos, costos e ingresos de la empresa/negocio. Para ello es necesario que separes los gastos familiares de la empresa/negocio. Contar con información organizada sobre ventas, compras, gastos, costos, entre otros, te permite contabilizar y conocer cuál es la situación financiera de tu empresa o negocio.

*"DeScubrí que Soy una mujer emprendedora, que mi trabajo en la tienda vale, que ahorrando dinero, agua, luz, comida y cantaleta se mejora la administración de mi negocio"*

Mujeres Ahorradoras en Acción



## MENTALIDAD EMPRESARIAL



**TAREA EJERCICIO INDIVIDUAL.** Escribe los gastos y las inversiones de dinero en tu hogar y luego analiza los ingresos que tienes. Responde las siguientes preguntas:

- ¿Quién o quiénes aportan el dinero para el sostenimiento del hogar?
- ¿Quién decide que inversiones se hacen?
- ¿Quién o quiénes toman la decisión de los gastos?
- ¿Quién toma la decisión de ahorrar?
- ¿Los ingresos con que cuentan son suficientes para cubrir todos los gastos del hogar?
- ¿Cómo se pagan las deudas u obligaciones que se adquieren para el sostenimiento del hogar?



### TAREA

**EJERCICIO INDIVIDUAL** ¿Cómo se maneja el dinero del negocio/empresa? Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto dinero ingresa por concepto de las ventas?
- ¿Cuántos son los costos totales de tu empresa/negocio?
- ¿Los ingresos son suficientes para cubrir los costos?
- ¿Qué ganancia te queda?
- ¿Cuánto ahorras?
- Si tienen un crédito, ¿puedes cancelarlo sin problemas?
- ¿Quién decide sobre las compras que se deben realizar en tu empresa/negocio?
- ¿Quién decide en qué se invierten las utilidades de la empresa/negocio?

### 4.4.4.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la diferencia entre los ingresos o entradas de dinero y los egresos o desembolsos que necesitan las operaciones de tu empresa/negocio en un período determinado (mensual, trimestral, semestral o anual). Esta herramienta permite una adecuada y oportuna planificación de las necesidades de efectivo de la empresa/negocio, detectando los momentos en que vamos a necesitar dinero. A continuación se especificarán las partes de un flujo de caja:

**a). Inversión inicial, mes 0:** antes de iniciar con el ciclo productivo, debes contar con una serie de recursos que debes identificar, estimar y conseguir para poder invertirlos en la consolidación de la infraestructura de tu empresa/negocio. Esta inversión inicial es un egreso en tu negocio, ya que necesitas invertir esos recursos para empezar a desarrollar la idea de negocio.

Como no ha empezado el proceso de producción, es nombrado este período como inversión inicial o mes "0". Este capital lo puedes aportar de tu dinero o recurrir a diversas fuentes de financiamiento.



**FUENTES DE FINANCIAMIENTO:** son todas las instituciones o personas donde tengo la posibilidad de ir a solicitar recursos económicos o físicos para invertir en mi empresa/negocio. Existen diferentes instituciones que también apoyan las iniciativas fortalecidas de empresa/negocio cuando cumplimos algunos requisitos básicos y demostramos que estamos bien organizadas(os). Algunas instituciones son

### Financieras:

- Los bancos comerciales: Ej.: Banco Agrario, Banco de Bogotá, Banco de Occidente, Banco Popular.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito: Ej.: CONFIAR, COOMEVA.
- Fundaciones: Ej.: Fundación Mundo Mujer, Corpomujer.

También encontramos apoyo en: Las Alcaldías Municipales, Gobernaciones, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Acción Social, SENA, las universidades, entre otros.

Es importante tener en cuenta que no siempre los recursos que encuentras son en dinero, porque también puedes encontrar recursos valiosos en especie que son útiles para tu negocio, como por ejemplo, donación de tiempo de profesionales u otras personas que asesoren tu negocio, capacitación en temas empresariales, infraestructura física como mesas, sillas, puertas, etc.

**b) El flujo de ingresos:** se divide en ingresos por ventas y otros ingresos.

- **Ingresos por ventas:** aquí se consolidan todos los ingresos por ventas que hemos logrado en un período. Se debe considerar que a veces no todo lo que vendemos en un mes nos entra en caja en ese período, ya que hay ventas a crédito o fiadas que posiblemente entren en otro mes o período contable.
- **Otros ingresos:** aquí se estiman los ingresos diferentes a las ventas, por ejemplo intereses o rendimiento de un CDT, incentivo al ahorro, ingresos de otras inversiones etc.

**“El que trabaja con amor y voluntad  
encuentra el futuro y la felicidad”  
Mujeres Ahorradoras en Acción**

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

**c) El flujo de egresos de efectivo:** son los desembolsos o diferentes salidas de efectivo que debe hacer el negocio en un período determinado para pagar sus diferentes obligaciones o hacer diferentes inversiones relacionadas con el negocio. Entre los principales desembolsos están: pagos al contado de materias primas e insumos, adquisición de maquinaria o equipos, costo de mano de obra, arrendamientos, servicios públicos, impuestos, obligaciones bancarias, etc.

**d) El flujo de caja mensual:** es la diferencia entre el flujo de ingresos y el flujo de egresos de un período correspondiente. El total de esta cantidad determina la disponibilidad de efectivo que tiene el negocio para financiar sus operaciones en el siguiente período.

**e) El flujo de caja acumulado:** es la acumulación de todos los flujos de caja mensuales acumulado. Por ejemplo, si en enero obtuve un flujo de caja de \$500.000 y en febrero obtuve un flujo de caja de \$600.000, quiere decir que para febrero llevo un flujo de caja acumulado de \$1.100.000.



### EJERCICIO

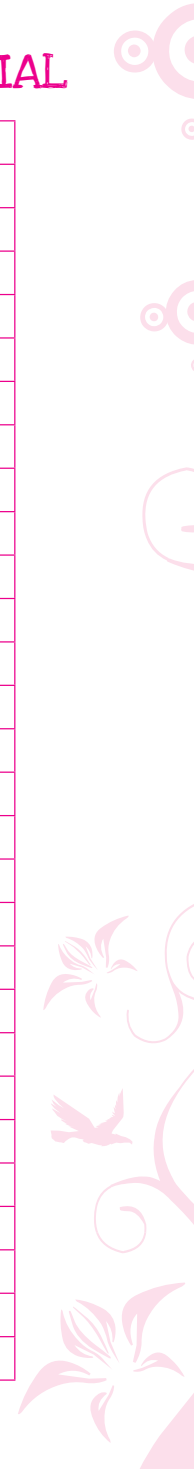
Con la asesoría de tu capacitador(a), elabora el flujo de caja de tu negocio, teniendo en cuenta el siguiente formato.





## MENTALIDAD EMPRESARIAL

|                                                        |                                  | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| <b>1. INGRESOS POR VENTAS</b>                          |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Total al contado                 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Total a crédito                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>2. OTROS INGRESOS</b>                               |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Incentivo al ahorro              |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Ahorro voluntario                |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Ingresos por otras actividades   |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>TOTAL INGRESOS (1+2)</b>                            |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>DESEMBOLSOS</b>                                     |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Obligaciones bancarias           |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Costo de materia prima e insumos |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Fletes o transporte              |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Mano de obra                     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Maquinaria                       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Muebles y enseres                |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Terrenos                         |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Construcciones                   |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Servicios públicos               |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Impuestos                        |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        | Otros gastos                     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>TOTAL DESEMBOLSOS</b>                               |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>DIFERENCIA (TOTAL INGRESOS - TOTAL DESEMBOLSOS)</b> |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| <b>ACUMULADO</b>                                       |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
|                                                        |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |





Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Flujo de caja".

**4.4.6 VALOR PRESENTE NETO (VPN):** es importante que conozcas algunos indicadores que pueden ser factores clave de decisión para que una institución o inversionista invierta o no en tu empresa/negocio. Uno de ellos es el **Valor Presente Neto**.

El Valor Presente Neto, determina la cifra adicional en pesos o dinero que obtendrás si hoy inviertes los recursos que tienes disponibles en tu empresa/negocio y no en otras opciones de inversión como CDT's, cuentas de ahorro, etc. Su fórmula es:

**Valor Presente Neto = - Inversión Inicial + Flujo de caja acumulado  $(1+i)^{-n} - 1 / 1(1+i)^n$**

Es decir, para evaluar tu empresa/negocio tienes una inversión inicial que son los recursos que necesitas invertir en tu empresa/negocio, estos recursos representan una salida de dinero o efectivo, por eso su signo negativo "- Inversión Inicial". Adicionalmente, proyectaste los flujos de caja acumulados de tu empresa/negocio, esos valores los debes traer a valor presente, sean positivos o negativos, para esto te puedes ayudar de una calculadora financiera o de un computador dada las complejas operaciones matemáticas que implica este cálculo "flujo de caja acumulado  $(1+i)^{-n} - 1 / 1(1+i)^n$ ". Al hacer la operación matemática que indica la fórmula, se podrá hallar el Valor Presente Neto del Proyecto de tu empresa/negocio.

Observa el siguiente ejemplo, si vas a invertir \$1.000.000 y encuentras que la mejor opción de inversión es un CDT que te renta el 11% efectivo anual, pero tienes la oportunidad de invertir esos recursos en un proyecto que te renta un flujo de caja acumulado al primer mes de \$100.000 y que aumenta \$50.000 cada mes. Al año, haciendo el respectivo cálculo del Valor Presente Neto, obtienes los siguientes resultados:

TIO E.A

11%

Inversión inicial

-\$1.000.000

| FLUJO DE CAJA ACUMULADO | \$           |
|-------------------------|--------------|
| mes 1                   | 100.000      |
| mes 2                   | 150.000      |
| mes 3                   | 200.000      |
| mes 4                   | 250.000      |
| mes 5                   | 300.000      |
| mes 6                   | 350.000      |
| mes 7                   | 400.000      |
| mes 8                   | 450.000      |
| mes 9                   | 500.000      |
| mes 10                  | 550.000      |
| mes 11                  | 600.000      |
| mes 12                  | 650.000      |
| VPN                     | \$ 2.041.175 |

**VPN = -Inversión inicial + Valor Presente Neto (mes 1-12)**

**VPN = -\$500.000+ \$2.041.175=\$1.041.175**



si invierto el \$1.000.000 en el negocio y no en un CDT que renta al 11%, obtendría al año una cifra adicional de \$1.041.175. Esta cifra, es la ganancia que obtendría por encima de las mejores opciones del mercado o del CDT.

Por lo tanto, para definir la conveniencia económica de un proyecto de inversión se debe tener en cuenta las siguientes reglas:

- Si VPN es mayor que cero (0), el proyecto es conveniente, ya que me está generando dinero adicional al que me generaría la mejor alternativa de inversión del mercado.
- Si VPN es menor que cero (0), el proyecto no es conveniente desde el punto de vista económico, ya que la mejor alternativa de inversión del mercado me renta más.
- Si VPN es igual a cero (0), aunque el proyecto genera un valor social ya que genera empleo y un sustento, a nivel financiero es indiferente la decisión, puedo decidir si invierto o no en el proyecto o en el CDT, ya que ambos me generan la misma rentabilidad.

Es importante recordar que en muchos casos no se recupera la inversión inicial de una empresa/negocio en un (1) año, se recomienda hacer este análisis para un horizonte de tiempo de cinco (5) años.

**4.4.7 Tasa Interna de Retorno (TIR):** Otro indicador que puede ser clave para que una institución o inversionista invierta o no en tu empresa/negocio es la Tasa Interna de Retorno.

La Tasa Interna de Retorno determina el porcentaje de rentabilidad que le genera a la empresa/negocio por cada peso que se encuentre invertido en él. Es en resumen la rentabilidad del proyecto.

Para que el proyecto sea económicamente rentable, la TIR >(mayor que) TIO, es decir, el proyecto debe rentar más que la mejor opción que encontramos en el mercado.

Así que, si aplicamos el mismo ejemplo anterior encontramos que del mes 1 al 12, la empresa/negocio optiene una TIR igual al 24% (En este calculo se tiene en cuenta la inversión inicial y todos los flujos acumulados del negocio). Al igual que el Valor Presente Neto, te puedes ayudar de una calculadora financiera o de un computador dada las complejas operaciones matemáticas que implica este cálculo. Como la TIO es del 11%, claramente la rentabilidad de la empresa/negocio es superior a la mejor opción encontrada en el mercado, por lo tanto la empresa/negocio es viable económicamente.

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "VPN y TIR".



# MENTALIDAD EMPRESARIAL

## APLICANDO LO APRENDIDO

Reflexiona sobre los contenidos vistos en este módulo y define algunas acciones o actividades que puedas llevar a la práctica en la empresa.

### Compromisos

YO \_\_\_\_\_ me comprometo a:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_





VAMOS CONSTRUYENDO EL PLAN DE ACCIÓN PARA IDENTIFICAR Y SUPERAR LAS PROBLEMÁTICAS DE TU NEGOCIO

| TEMA                                                            | ¿Cuál es el problema? | ¿Cómo Solucionar el problema? | ¿Quién Solucionará el problema? | ¿Cuándo Solucionarás el problema? |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| A.Portafolio de productos y servicios ¿qué dificultades tienes? |                       |                               |                                 |                                   |
| B.Promoción ¿qué problemas tienes?                              |                       |                               |                                 |                                   |
| C.Canales de distribución ¿qué debilidades tienes?              |                       |                               |                                 |                                   |
| D.Precios y estructura de costos ¿qué debilidades tienes?       |                       |                               |                                 |                                   |





### TODO EMPIEZA CON UNA HISTORIA La historia de Sandra

Sandra es una mujer de la costa, de mediana edad, casada y madre de tres hermosos hijos, dedicada al negocio de venta de cocadas y frutas; una entusiasta palenquera que ofrece sus dulces y delicias culinarias a los turistas de su ciudad.

Ella está orgullosa de su labor que de generación en generación ha sostenido a su familia y sueña con lograr avanzar en su negocio.

No hace mucho se realizó una feria artesanal y culinaria en las fiestas de su ciudad; a ella asistieron muchas personalidades y turistas y Sandra, por supuesto, se presentó para participar y dar degustación de sus productos. Sin embargo, no logró ser seleccionada porque no presentó sus delicias en un empaque ni pudo garantizar que sus preparaciones respetaban las normas higiénicas y de salubridad mínimas para ser expuestas en un stand.

No es necesario decirles cuán triste y frustrada se sintió Sandra. Al principio no entendió cómo sus productos que con tanto amor preparaba no fuesen seleccionados.

Pero ella no se rindió fácilmente. Realizó las averiguaciones en la Alcaldía, en el centro de salud y en instituciones especializadas en manejo de alimentos. Con los ahorros que tenía logró realizar un curso de manipulación de alimentos en el centro de salud, y muy aplicada aprovechó los conocimientos en su pequeño negocio. Pero las cosas no pararon allí.

## 4.5 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Sandra y otras amigas, a las cuales ella les transmitió sus conocimientos, decidieron asociarse y juntar sus ahorros, lo que les permitió cumplir con las normas mínimas de calidad en sus productos, realizar promociones y comprar más insumos para preparar sus delicias. Sus primeros clientes fueron los colegios y tiendas de su vecindario.

Hoy en día nuestras amigas hacen parte de la recién conformada “Delicias del Palenque”, una asociación de 11 señoras emprendedoras que tienen el sueño de vender en los grandes supermercados de la ciudad y ¡adivinen! Hace dos días recibieron una invitación para participar en la feria de la ciudad! ¿pueden creerlo? Ahora, les piden que coloquen su stand ya que sus delicias son muy reconocidas. Y ni qué decir de los esposos y las familias de estas ejemplares señoras. Ahora las miran con orgullo y respeto. El esposo de Sandra y algunos familiares de las señoras participan del negocio encargándose del empaque y la entrega de los productos.

Esta historia se cuenta rápido, pero hace parte de una serie de esfuerzos, de superación, de perseverancia, de disciplina, de trabajo en equipo, de ahorro y de un talento bien direccionado.





## 4.5.1 DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

REFLEXIONA



Sobre la importancia de hacer un diagnóstico estratégico de tu empresa o negocio.

### RECUERDA

El **Diagnóstico Empresarial** tiene como propósito analizar el manejo actual de tu empresa/negocio, teniendo presente los aspectos administrativos, productivos; el proceso de producción y la financiación para el óptimo desarrollo y éxito de tu empresa/negocio.





### EJERCICIO

Observa y analiza la situación de tu negocio o empresa.  
Es importante que respondas las siguientes preguntas:

¿Cómo se toman las decisiones en el negocio? \_\_\_\_\_

¿Si trabajas con otras personas son claras las funciones de cada una de ellas? Si  No

Si tu eres la única responsable de tu negocio ¿Cómo organizas el trabajo de la casa y el de tu empresa?

¿Estás separando el dinero que ingresa a tu negocio, del dinero que utilizas para los gastos de la casa o gastos personales? Si  No

¿Tienes dificultades en la comercialización? Si  No

¿Tienes dificultades en la producción? Si  No

¿Conoces los costos de los productos que ofreces? Si  No

¿Llevas algún control de las cuentas del negocio? Si  No

¿Realizas algún AHORRO para tu negocio? Si  No

## 4.5.2 MATRIZ FODA DEL NEGOCIO

Luego de haber estudiado y analizado los aspectos fundamentales de la empresa/negocio: organización administrativa, proceso de producción, mercado, mezcla de marketing y análisis financiero; ya tienes los insumos teóricos y prácticos suficientes para hacer un diagnóstico completo de tu empresa/negocio. Para esto te vas a apoyar con la herramienta "matriz FODA", para analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esto te lleva a hacer un diagnóstico interno y externo de tu negocio y a partir de ahí construir un plan de acción o estrategias que te permitan:

- Construir sobre las fortalezas de la empresa.
- Reducir las debilidades o adoptar una estrategia que evite las debilidades.
- Explotar las oportunidades, en especial utilizando las fortalezas de la empresa.
- Reducir las amenazas o contrarrestarlas.<sup>12</sup>

## Lectura en plenaria



### REFLEXIONA

#### SOBRE LA IMPORTANCIA DE FORTALECER LA VISIÓN DE TU EMPRESA O NEGOCIO:

- Conocer bien el negocio nos permite tomar decisiones de manera acertada. ¿En qué consiste tu negocio? ¿sabes qué quieres lograr con tu empresa?
- Cuando nos dedicamos a pensar en como hacer las cosas mejor en el negocio ganamos tiempo, dinero, ahorramos recursos como materia prima e insumos, aprovechamos mejor nuestra maquinaria, equipos y logramos definir un plan para realizar las actividades propias de nuestro negocio ¿cómo compras los insumos? ¿tienes procesos organizados?
- Es importante conocer la situación actual del negocio para proyectar lo que queremos alcanzar en el futuro, para lo cual es necesario planear y trazar el camino (estrategias) para lograrlo. ¿Cómo puedes vender más? ¿tienes pensado ofrecer nuevos productos?
- Es importante analizar las diferentes áreas del negocio a fin de ver su funcionamiento, cuidar su desarrollo y evaluar las tareas que debemos implementar para alcanzar el progreso del negocio. ¿cómo es la forma en que produces? ¿cómo puedes conseguir más clientes para aumentar las ventas?
- Es necesario que pongamos metas en nuestro negocio y veamos por el cumplimiento de las mismas. ¿sabes cuánto quieres llegar a vender? ¿cuánto quieres ganar a fin de mes?
- Una empresaria con visión analiza los elementos internos (recursos económicos, materias primas, insumos, maquinaria, etc.) y externos (clientela, proveedores, fuentes de financiamiento, etc.) que influyen en el desarrollo de su negocio para tomar decisiones. ¿Quién ofrece tus mismos productos? ¿cuánto cobran por ellos? ¿puedes ahorrar costos en los materiales?

### RECUERDA QUE:

**Para lograr el desarrollo de los negocios por pequeños que sean debemos tener claridad sobre la mejor manera de administrar o manejar los recursos con los que contamos, de ahí la importancia de conocer la situación actual a través de la elaboración de la MATRIZ FODA y a partir de ella trazar el camino que permita proyectar el futuro y lo que deseamos alcanzar con nuestro negocio.**

<sup>12</sup> cómo diseñar un plan de negocios, Friend Graham y Zehle Stefan (1ra Ed). (2008), Lima, Perú: Editorial el Comercio, Pág. 99

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

Lee el siguiente ejemplo para que sea más sencillo diligenciar los aspectos más importantes de la matriz FODA de tu negocio.

### ELEMENTOS INTERNOS

Estos elementos son propiamente de la empresa, de ti depende que cambien y se modifiquen.

### ELEMENTOS EXTERNOS

Estos elementos son propiamente del mercado, no los puedes modificar, solo puedes trazar caminos para hacerles frente.

### FORTALEZAS DE TU EMPRESA

Son todos los recursos (mano de obra, materia prima, capital) y destrezas que ha adquirido tu empresa, por lo cual ha creado una posición más estable frente a la competencia (otros negocios que producen lo mismo).

### OPORTUNIDADES DE TU EMPRESA

Son todas aquellas variables (nuevos mercados, nuevos canales de distribución, etc.) que están a la vista y que si no son reconocidas a tiempo significan la pérdida de una ventaja competitiva (es una característica que permite ir adelante de otros negocios).

### DEBILIDADES DE TU EMPRESA

Son aquellos factores que se encuentran en una posición desfavorable respecto a sus competidores. (maquinaria o herramientas de trabajo deterioradas por el uso, falta de capital de trabajo, etc.)

### AMENAZAS DE TU EMPRESA

Son variables que ponen a prueba la supervivencia de tu empresa (temporada de precios bajos en el mercado, cambios climáticos, alta oferta del producto en el mercado), cuando éstas son reconocidas a tiempo pueden crear estrategias de solución o convertirse en oportunidades.



### EJEMPLO MATRIZ FODA:

#### Negocio de empanadas "Pique y Coma"

##### FORTALEZAS

- Ubicación del negocio (fácil acceso para el cliente y proveedores).
- Visión y amplia experiencia en el sector de las empanadas.
- Mano de obra suficiente.
- Fidelidad de los principales clientes.
- Aporte al desarrollo social de la región.

##### OPORTUNIDADES

- Apertura de nuevos mercados (empresas, colegios, restaurantes).
- Cofinanciación por parte del Estado por medio de proyectos y programas como: Mujeres Ahorradoras en Acción, Oportunidades Rurales, Minicadenas, Microcréditos.
- Nuevo proveedor (con materia prima más económica).

##### DEBILIDADES

- Capital de trabajo insuficiente.
- Falta de atención adecuada a los clientes.
- Altos costos de energía y gas.

##### AMENAZAS

- Nuevos negocios de empanadas en la región.
- Sobreoferta de empanadas.
- Alto costo de la materia prima.

**"Siempre tengo mis cartillas en el negocio porque estudio todo el tiempo, yo sé que si tengo el conocimiento mi negocio crece"**

Mujeres Ahorradoras en Acción

## MENTALIDAD EMPRESARIAL

“Ya leíste la matriz de la empresa de empanadas “Pique y Coma”, ahora has el ejercicio FODA con tu empresa. En este análisis ten en cuenta los temas abordados desde el inicio del Plan de Negocios”

Una vez definido el FODA de tu negocio, el siguiente ejercicio será cruzar y analizar su información, esto te permite hacer un diagnóstico que puede definir el norte estratégico de tu negocio y te ayuda a planificar las acciones pertinentes para llegar a él. Por ejemplo:

- Las fortalezas son importantes ya que sirven para trabajar y contrarrestar las debilidades y amenazas.
- Identificar las debilidades me hace tomar conciencia de los problemas que tiene actualmente mi negocio y me sensibiliza sobre los obstáculos que se pueden presentar para aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas.
- Los cambios que hay en el entorno externo (amenazas y oportunidades) me permiten evidenciar si actualmente mi negocio cuenta con los recursos o fortalezas necesarias para afrontar las amenazas y aprovechar las oportunidades que se presentan, o al contrario, mis debilidades actuales no me permiten aprovechar las oportunidades y representan un factor alto de riesgo ante posibles amenazas.

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía “Tu plan de negocios un proyecto de vida” el ejercicio de “Matriz FODA”.







## MENTALIDAD EMPRESARIAL

### 4.6 RESUMEN EJECUTIVO

Es la parte más importante de tu plan de negocios, el cual describe de forma simple, concisa y aclara las conclusiones y aspectos más importantes de tu plan de negocios. Máximo se debe presentar en 3 páginas.

El resumen ejecutivo es la primera hoja que por lo general va a leer y estudiar el inversionista, o financiador, por lo tanto, es un componente muy valioso ya que resume en pocos párrafos los aspectos más importantes del plan de negocios; dependiendo de lo atractiva que sea tu idea, de los contenidos que trates en el resumen y de la calidad profesional con la que esté redactado el documento, se logrará despertar el interés del inversionista o financiador.

El resumen ejecutivo se presenta al comienzo del plan de negocios, pero es uno de los últimos temas que se desarrolla, ya que para su adecuada elaboración, se debe tener en claro la totalidad de los temas vistos en el plan y se debe evitar al máximo cualquier error, dado que puede afectar la credibilidad de todo el documento.

Un resumen ejecutivo debe contener aspectos como: la misión y visión del negocio, el equipo de trabajo que lo compone, el portafolio de productos y/o servicios que comercializas, los segmentos de mercado que atiende, la mezcla de mercadotecnia que implementas, su viabilidad financiera y el norte estratégico que desarrollará el negocio.

### EJERCICIO

Con la asesoría de tu capacitador(a), aplicaremos los conceptos teóricos en tu propio negocio. Realiza en la guía "Tu plan de negocios un proyecto de vida" el ejercicio de "Resumen Ejecutivo".



### APLICANDO LO APRENDIDO

Reflexiona sobre los contenidos vistos en este módulo y define algunas acciones o actividades que puedas llevar a la práctica en la empresa.

### Compromisos

YO \_\_\_\_\_ me comprometo a:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



# GLOSARIO

**Acción de tutela:** es un mecanismo judicial por medio del cual explicas cómo las acciones u omisiones de las autoridades públicas están vulnerando tus derechos fundamentales para que seas protegida. Puedes presentar una acción de tutela ante cualquier juez y debe darte respuesta en 10 días hábiles.

**Actividades productivas:** se asocian usualmente a la generación de ingresos; por ejemplo: cultivo, producción, comercialización, transformación, venta, crianza de animales, etc.

**Actividades reproductivas:** están ligadas a la vida del hogar: cuidado y crianza de hijos e hijas, tareas domésticas (planchar, lavar, cocinar, etc.), cuidado de personas enfermas o mayores.

**Actividades Socioculturales:** recreación, deporte, participación en espacios como asociaciones de padres y madres de familia, iglesia, juntas de acción comunal, asociaciones de mujeres, etc.

**Aportes parafiscales:** son una contribución especial que deben realizar los empleadores (dueños de la empresa o directivos) al ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar, para que estas entidades adelanten programas sociales según su misión.

**Auto gestionar:** capacidad que tiene cada una para satisfacer sus necesidades.

**Autoestima:** querernos, valorarnos; es el amor que sentimos por nosotras mismas.

**Autónoma:** es la capacidad de tomar decisiones sobre su propia vida, libre del poder de otras personas que intentan decidir sobre ella. Cuando eres autónoma las personas te respetan más y te vuelves un mejor ser humano para ti misma y tu familia.

**Auxilios y donaciones en una empresa/negocio:** son todos los aportes extras en dinero o en especie que se logran conseguir para la organización a través de la gestión del gerente, el presidente o los asociados.

**Cadena productiva:** es el conjunto de actividades que se enlazan técnica y económicamente desde que se inicia el proceso de producción de un producto hasta que se comercializa.



**Cajas de Compensación Familiar:** son aquellas que prestan servicios integrales de seguridad social, como: asignación y distribución del subsidio familiar monetario, salud, educación, cultura, bibliotecas, recreación, deportes, turismo, vivienda, bienestar familiar, administración de pensiones y riesgos profesionales, crédito social y otras que se estimen pertinentes para la mayor cobertura y satisfacción de la población amparada.

**Cámara de Comercio:** las cámaras de comercio son instituciones legales y privadas creadas por el Gobierno Nacional, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, integradas por los comerciantes matriculados ó inscritos en el respectivo registro mercantil.

**Capacidad:** habilidades y destrezas que se pueden desarrollar y/o aprender a través del tiempo y de la práctica.

**Compensaciones:** son los reconocimientos que hacen las asociaciones de trabajo a sus asociadas (os).

**Competencia:** conocimientos, habilidades y destrezas que sumadas con nuestra experiencia nos hacen excelentes para desarrollar una tarea.

**Competitividad:** es la característica de una organización cualquiera para lograr su razón de ser de una forma más exitosa que las organizaciones competidoras.

**Controlar:** es garantizar que las actividades se realicen según los procedimientos para obtener el resultado esperado.

**Convención:** son símbolos que me ayudan a interpretar los mapas y a que otras personas los entiendan. Ejemplo: en mi mapa voy a identificar con estrellas los lugares donde distribuyo mis productos, entonces, dibujo estrellitas en los lugares de mis ventas y al lado del mapa o debajo de él, dibujo una estrella igual y coloco el letrero: "Lugares de ventas".

**Costos:** es el valor que tienen todos los recursos: materias primas, insumos, arrendamiento, servicios públicos, entre otros, en los que incurres para producir un producto y/o prestar un servicio.

**Crédito de consumo:** es de libre destino y puedes disponer de una cantidad de dinero para bienes de consumo o el pago de servicios. Su pago se realiza en periodos de tiempo corto o mediano.

**Créditos para capital de trabajo:** es una línea de crédito que sirve para financiar costos de operación, comercialización, mano de obra, etc., de un negocio o empresa.

**Créditos para inversión:** es una línea de crédito que permite invertir el préstamo bancario en la compra de la maquinaria, herramientas y equipos; adecuación de tierras, infraestructura para la producción, etc., a fin de que puedas mejorar tu negocio.



**Cuenta corriente:** este tipo de cuenta te permite realizar depósitos y pagos mediante el uso de chequeras, cajeros automáticos, tarjeta débito, etc. El banco está en la obligación de permitirte realizar pagos y transferencias de dinero siempre y cuando cuentes con dinero en dicha cuenta.

**Cuentas de ahorro para vivienda:** como en Colombia existe el subsidio para la compra de vivienda, su mejoramiento y construcción en sitio propio, las entidades ofertan a la clientela este tipo de cuenta, la cual tiene como único propósito permitir que ahorres y tengas el monto necesario para acceder a este subsidio. Este tipo de cuentas se encuentran congeladas y no puedes estar retirando el dinero.

**Cuentas de ahorro:** tienen como propósito permitir que tu dinero esté en un lugar seguro y disponible en el momento en que lo necesites. Te permite tener unos intereses y reajustes de acuerdo a la entidad bancaria.


**Cuotas de sostenimiento:** son los aportes que entregamos a nuestra empresa/negocio para el pago de los gastos básicos y para que funcione. Ejemplo, los recursos con los cuales podemos pagarle a una persona para que atienda nuestro negocio.

**Declaración de ingresos y patrimonio:** es la certificación de los dineros y el total de activos (bienes que posee la empresa) que hacen parte de nuestra empresa en un tiempo determinado.

**Declaración de renta:** es el pago que se le hace a la DIAN, determinado en un porcentaje de las utilidades o ganancias.

**Depreciación:** es el costo del desgaste normal de la maquinaria, equipos, herramientas, etc.

**Derechos humanos o fundamentales:** son las potestades y libertades que nos da la ley por el simple hecho de haber nacido. Nos permiten saber cuáles son nuestras responsabilidades hacia nosotros mismos y también hacia la sociedad. Todos los seres humanos tenemos los mismos derechos y no se pueden vender o extinguir. Los derechos humanos nos protegen de las personas que nos quieran hacer daño y de las acciones del Estado que vayan en contra de nosotros y nosotras. La forma más rápida que tenemos para protegerlos son las Acciones de Tutela. En Colombia los derechos fundamentales están referidos en la Constitución Política en el Capítulo I.



**Desarrollo tecnológico:** incorporación del conocimiento que trae consigo la transformación, mejoramiento de una actividad, un proceso o un producto.

**Desarrollo:** en términos sociales, es la ampliación de las capacidades de las personas de modo que tengan mayor bienestar. Esta ampliación se logra de varias formas, entre ellas, las capacitaciones en las que participas para tener mayores conocimientos. El desarrollo se refleja en una mejor calidad de vida para ti y los tuyos. En términos económicos, el desarrollo implica que las personas aumenten sus ingresos, de forma que puedan consumir más y vivir en mejores condiciones. El desarrollo significa mejor educación, mejor alimentación, mejor salud, un techo seguro y una vida más larga y productiva.

**Diagnóstico:** permite analizar una situación determinando las causas que la ocasionan y las consecuencias de la misma.

**DIAN:** es la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, entidad donde se lleva el control de las empresas y organizaciones que deben pagar impuestos por sus ganancias. En la DIAN es donde sacamos el RUT.

**Dirigir:** es la manera como se debe orientar, motivar y coordinar a las personas para que las actividades se realicen según lo planeado.

**Empoderamiento:** es el proceso por medio del cual las personas adquieren la capacidad de elegir las opciones que más les favorezcan. Por lo tanto, implica cambio hacia una vida de mayor bienestar y satisfacción consigo misma. El empoderamiento tiene que ver con el poder que una persona tiene sobre las decisiones de su propia vida y su autonomía. Para emprender este proceso hay que ampliar las propias capacidades y obtener mayores recursos.

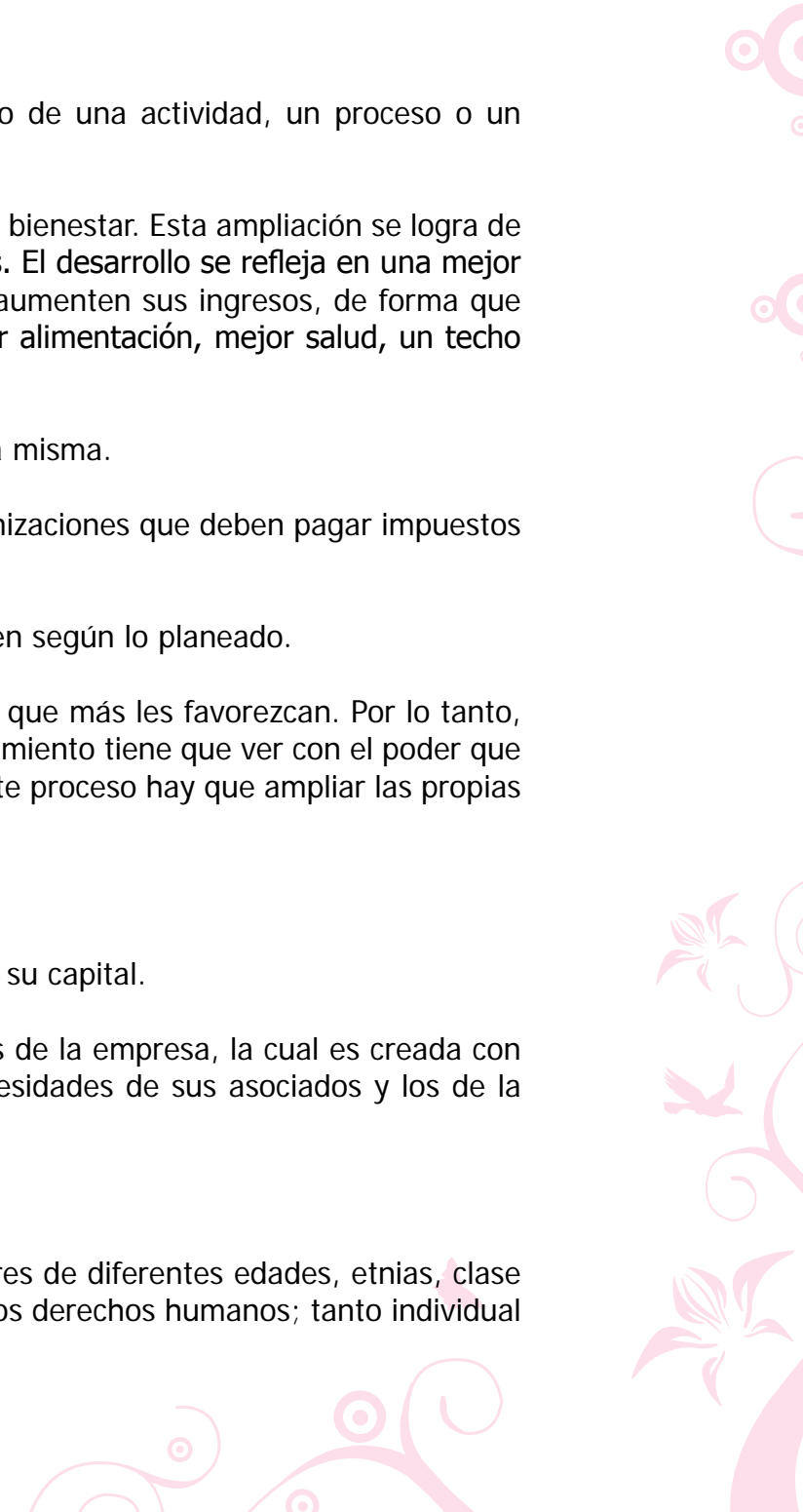
**Emprender:** es la capacidad que tenemos para comenzar algo.

**Empresa con ánimo de lucro:** es aquella empresa cuyo objetivo principal es generar ingresos y aumentar su capital.

**Empresa sin ánimo de lucro:** es aquella donde los trabajadores son los mismos aportantes y los gestores de la empresa, la cual es creada con el objeto de producir o distribuir bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y los de la comunidad en general.

**Empresaria:** mujer emprendedora que asume el reto de crear una unidad productiva.

**Equidad de género:** es la construcción de condiciones y relaciones justas e igualitarias entre mujeres y hombres de diferentes edades, etnias, clase social, origen rural o urbano, preferencia sexual, etc., para el ejercicio de la ciudadanía y los derechos humanos; tanto individual como colectivo.



**Estatutos en una empresa/negocio:** es el documento donde están consignadas todas las condiciones para pertenecer a una organización, este documento debe construirse entre todos los asociados para que conozcan en qué están. Las personas que ingresan deben acogerse a lo que ya está escrito.

**Estereotipos de género:** son cualidades específicas que se asignan a cualquier persona que pertenezca a un género, aunque no siempre sean verdad. Generalmente son calificativos negativos. Por ejemplo, un estereotipo es que todas las mujeres son débiles. Otro estereotipo es que todos los homosexuales son afeminados. Otro estereotipo es que todos los hombres son alcohólicos. También puede haber estereotipos positivos como que todas las mujeres son buenas trabajadoras. Estas características se generalizan para todas las personas pertenecientes a un género e ignoran la diversidad de formas de ser que hay entre los humanos.

**Estructura:** se refiere a las áreas en que se organiza la empresa; por ejemplo, el área de producción en una empresa de confecciones: tallaje, corte, costura, acabados, empaque.

**Financiamiento:** hace referencia al dinero que necesitas para la empresa (crearla, mejorarla, ampliarla, etc.) y a la forma como lo conseguirás.

**Fondos y reservas en una empresa/negocio:** son aportes extras que, por principio, toda organización debe tener en caso de que se presente algún imprevisto o situación difícil en materia económica y se utilizan según determinación de la asamblea general.

**Funciones:** son las tareas que debe realizar cada trabajadora o trabajador y responder al jefe inmediato por su adecuado trabajo.

**Garantía hipotecaria:** es cuando una propiedad (casa, lote, terreno, finca) respalda la deuda, para lo cual firmas un documento y en caso de no pagar la deuda ésta pasa a manos de la entidad o persona que te prestó el dinero.

**Garantía personal:** garantizas, con tu firma y la de un deudor/a solidario/a, el pago de la deuda que adquieres.

**Garantía prendaria:** amparas la deuda con un vehículo, maquinaria, equipos, muebles, etc. con valor comercial y en caso de no pagar la deuda te embargan y éstos quedan a disposición de la persona o entidad que te prestó el dinero.



**Garantía Solidaria:** se accede a un crédito de manera conjunta con otras personas y todas son responsables del pago de la deuda, es decir, si alguien no paga el resto del grupo lo hará.

**Género:** se refiere a los significados que la sociedad atribuye a los sexos y las diferencias entre ellos. Estos significados evolucionan junto con la sociedad y por eso no son los mismos en diferentes épocas. Por ejemplo, en la antigüedad, la mujer únicamente era relacionada con ser madre; mientras que hoy en día, las mujeres pueden ser lo que ellas quieran.

**Globalización de la economía:** llamamos globalización al proceso político, económico, social, tecnológico y ecológico que está teniendo lugar actualmente en todo el planeta por el cual cada vez existe una mayor interrelación económica entre unos lugares y otros, por alejados que estén. La globalización económica ha implicado que cada vez más aspectos de la vida como la salud, la educación, la información, la genética, el medio ambiente y el bienestar social sean regulados por el "libre mercado".

**ICA:** en términos de contabilidad, hace referencia al Impuesto de Industria y Comercio Anticipado, el cual se paga en los municipios donde está aprobado por acuerdo municipal. Es obligatorio para toda persona natural, jurídica o sociedad de hecho que realice actividades industriales, comerciales y de servicios.

**ICBF:** son las iniciales del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. Todas las empresas legalmente constituidas deben aportar un porcentaje del valor total de la nómina de sus empleados a esta entidad.

**Identidad:** define quienes somos, es el reconocimiento que una persona hace sobre sí misma como hombre o como mujer.

**Ilimitado en una empresa/negocio:** quiere decir que pueden hacer parte de la organización todas las personas interesadas y se puede aportar lo que esté a nuestro alcance.

**Impuestos:** son pagos obligatorios que debemos hacer a diferentes instituciones para poner en funcionamiento un negocio.

**Innovación:** capacidad que tenemos para crear algo, para mejorar algo que ya existe.

**Intereses:** precio pagado por el uso de dinero prestado a través del tiempo.

**Inversión:** es un egreso que se puede recuperar monetariamente porque se puede vender después o porque genera cierto nivel de bienestar personal que ayuda a disminuir otro tipo de costos.

**IVA:** significa Impuesto de Valor Agregado. Es un impuesto nacional equivalente al 16% que se cobra a los artículos que están grabados o asignados en este sistema.





**Legislación laboral:** son todas las normas que hacen referencia a los derechos, deberes y obligaciones de los trabajadores de una empresa.

**Libros contables:** son los documentos donde debemos registrar las cuentas de nuestro negocio, aquí debe llevarse nota de todos los movimientos de compras, ventas y gastos que hacemos diariamente. Los libros contables son: Diario Columnario, Libro Mayor y Balance, Libro de Inventario y Balance.

**Libros particulares:** son los libros donde llevamos la información más importante de nuestra organización; entre ellos, los registros de cada una de las actas que realizamos cuando nos reunimos en asamblea y los datos de las personas que hacemos parte del grupo.

**Los libros particulares Son:** libros de actas (de las reuniones de los socios) y libros de socios. (Los datos nombres, apellidos, documento, dirección, teléfono, aportes).

**Liderazgo:** capacidad que tiene una persona para influenciar, conocer, motivar y direccionar un grupo de personas hacia un logro u objetivo en común. Se gana el respeto, compromiso y confianza de su equipo de trabajo con su ejemplo y forma de trabajo.

**Limitado en una empresa/negocio:** es un número máximo de personas o recursos que necesitamos para conformar una organización. Ejemplo: para constituir una sociedad se necesitan máximo 25 personas.

**Local:** es el espacio más inmediato para asumir como ciudadana o ciudadano y para ejercer la democracia participativa.

**Mapa:** es un dibujo que representa un pedazo de la realidad geográfica, de las relaciones sociales, de la situación ambiental. Puede ser una representación fiel de la realidad o un esquema de ella.

**Marca:** es mediante la cual la empresa oferta sus productos y los clientes la distinguen.

**Mercadeo:** acciones/actividades que una empresa realiza para aumentar su volumen de ventas.

**Mercado:** espacio o lugar donde se reúnen un conjunto de compradores(as) y vendedores(as), para realizar transacciones, a un determinado precio, de bienes y servicios para satisfacer sus deseos o necesidades.

**Mercadotecnia:** conjunto de actividades estratégicas que se realizan para planear y realizar intercambios eficientes de bienes y servicios que sirvan para: alcanzar los objetivos de la organización, satisfacer los deseos y necesidades de los clientes potenciales, alcanzando un posicionamiento en sus mentes y construyendo relaciones a largo plazo con ellos.



**Misión empresarial:** define la razón de ser del negocio y orienta toda su planificación.

**Ordenamiento:** se concreta en su estructura, funciones y procedimientos.

**Organigrama:** muestra las relaciones, las funciones y responsabilidades de las personas que laboran en el negocio o empresa.

**Organización o empresa:** es el conjunto de personas organizadas que interactúan entre sí. Deben desarrollar un conjunto de acciones, utilizar habilidades, enfoques y técnicas que posibiliten el logro de determinados resultados. Cuando se mencionan éstas acciones generalmente se les refiere como gestión. (Ej. Asociaciones, Cooperativa, Cooperativa de Trabajo Asociado, Precooperativa, Empresa Comunal Rentable, Organización de Hecho).

**Organizar:** es asignar tareas y responsables dentro del negocio.

**Perfil:** hace referencia a los rasgos y características que definen nuestra personalidad.

**Plan de negocios:** es un documento estratégico que analiza, estructura y presenta de una forma clara, concisa y profesional, la viabilidad y atractividad de un proyecto productivo, orientando de una forma objetiva la toma de decisiones de la empresa. Es además, la carta de presentación ante instituciones financieras y otras entidades que puedan apoyar el proyecto empresarial.

**Planear:** definir, determinar y concebir qué tareas debes implementar para lograr tus sueños, para planear el futuro de tu negocio/empresa.

**Poder:** se puede ver desde cuatro perspectivas. El "poder sobre" es impositivo e implica dominación y jerarquía. Las desigualdades de género se basan en esta clase de poder. El "poder para" es la facultad que se tiene para lograr cambios y no implica dominación. El "poder con" implica cooperación para lograr cambios que sean de mutuo beneficio para las partes; es horizontal y equitativo. El "poder desde dentro" se basa en el conocimiento que se tiene sobre sí misma para impulsar cambios que redunden en el bienestar personal. También puede ser el poder de resistir el poder de otros. En todos estos, el poder también significa tener la capacidad de elegir y lograr lo que se pretende.

**Prestigio:** está referido al buen nombre y al reconocimiento sobre la persona, sobre el negocio o empresa desarrollada.

**Procedimiento:** son los pasos ordenados que se siguen para realizar las operaciones de la empresa como producción, contables, ventas, etc.

**Productividad:** hace referencia al resultado del proceso en cuanto al número de unidades producidas y la calidad obtenida a partir de la utilización de recursos.

**Productividad:** relación entre lo producido y los medios empleados, tales como: mano de obra, materiales, energía, etc.



**Recurso financiero:** compuesto por el dinero que se requiere para la puesta en marcha y el funcionamiento del negocio/empresa.

**Recurso físico:** las instalaciones, máquinas, equipos, herramientas, muebles, etc.

**Recurso humano:** son todos los trabajadores(as). Es el recurso más valioso que tiene la empresa.

**Régimen Especial:** son normas que amparan algunas condiciones o características que tienen las personas, grupos, organizaciones o instituciones y tienen su carácter especial porque no es para todas.

**Rendimientos por actividades comerciales:** son las ganancias por concepto de vender o comprar productos o servicios.

**Renta en una empresa/negocio:** es un ingreso o una ganancia adicional en la actividad económica que realizamos.

**Retención en la Fuente:** es un mecanismo de recaudo (recoge) de impuestos que debe realizar toda organización y reportarlo a la DIAN.

**Revisor Fiscal:** es la persona encargada de supervisar todos los manejos de recursos económicos y las cuentas que se llevan en una empresa/negocio, ésta persona debe ser un Contador Público.

**RUT:** es el Registro Único Tributario. Es el documento que certifica la existencia de nuestro negocio, que producimos y comercializamos productos o que prestamos servicios.

**Salario:** es el pago que recibe el empleado por su trabajo.

**Sector:** conjunto de empresas/entidades dedicadas a una actividad referente a la producción de un producto o a la prestación de un servicio. Ley 118, 5 18, Artículo uno. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

**SENA:** Servicio Nacional de Aprendizaje. Todas las empresas legalmente constituidas deben aportar un porcentaje del valor total de la nómina de sus empleados a esta entidad.

**Sexo:** hace referencia a lo biológico, a las características físicas y anatómicas con las que nacemos los hombres y las mujeres.

**Superintendencia de Economía Solidaria:** es la institución que vigila el funcionamiento de las cooperativas.

**Visión empresarial:** representa lo que queremos lograr en el futuro con nuestro negocio. Cómo imaginas tu negocio a mediano y largo plazo.





Mujeres Ahorradoras  
en Acción

