



PROYECTO DE GRADO

**PROPUESTA DE EDUCACIÓN EN FINANZAS TRANSFORMATIVAS PARA
PADRES DE FAMILIA MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNIDAD
CIUDADELA NUEVO GIRON**

AUTOR

Angie Dayanna Morales Durán

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA

Facultad de ingeniería

Bucaramanga

2019

**PROPUESTA DE EDUCACIÓN EN FINANZAS TRANSFORMATIVAS PARA
PADRES DE FAMILIA MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNIDAD
CIUDADELA NUEVO GIRÓN**

AUTOR

Angie Dayanna Morales Durán

ASESOR

Jaime Ángel Rico Arias

Msc. Física

Doctor en educación ©

Facultad de ciencias económicas y administrativas

Programa de ingeniería financiera

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA

Facultad de ingeniería

Bucaramanga

2019

1	Tabla de contenido	
2	Agradecimientos.....	6
3	Introducción	7
4	Objetivos	9
4.1	Objetivo general.....	9
4.2	Objetivos específicos	9
5	Capítulo I. Diagnóstico	10
5.1	Historia de la comunidad	10
5.1.1	Algunas fotos de la comunidad	11
5.2	Prueba diagnóstica	14
6	Capítulo II	19
6.1	Metodología propuesta.....	19
6.1.1	Fases de la metodología	20
7	Capítulo IV	34
8	Conclusiones	41
9	Referencias	44
10	Anexos	45
10.1	Anexo A	46
10.2	Anexo B.....	122

Lista de figuras

Figura 1 Localización del barrio.....	11
Figura 2 Barrio Ciudadela Nuevo Girón.....	11
Figura 3 Ciudadela 1.....	11
Figura 4 Ciudadela 2.....	11
Figura 5 Ciudadela 3.....	11
Figura 6 Colegio Mario Morales Delgado.....	12
Figura 7 Reuniones de las mujeres.....	12
Figura 8 Negocio: Tienda.....	13
Figura 9 Negocio: Algodones de azúcar.....	13
Figura 10 Negocio: Miscelánea.....	13
Figura 11 Negocio: Costura.....	13
Figura 12 Negocio: Miscelánea.....	13
Figura 13 Participación de la primera reunión.....	14
Figura 14 Nivel de conocimiento por capítulo.....	18
Figura 15 Elaboración presupuesto general.....	27
Figura 16 Elaboración del financiamiento de un crédito.....	30
Figura 17 Retroalimentación del uso de las aplicaciones en el negocio.....	32
Figura 18 Explicación de la metodología de la prueba piloto.....	32
Figura 19 Capítulo 1. Presupuesto.....	35
Figura 20 Capítulo 2. Crédito.....	36
Figura 21 Capítulo 3. Ahorro.....	37
Figura 22 Capítulo 4. Marketing y publicidad.....	38
Figura 23. Capítulo 5. Prevención y protección.....	39
Figura 24. Plantillas.....	40

Lista de tablas

Tabla 1 Segmentación del negocio.....	15
Tabla 2 Resultados de la prueba diagnóstica.....	16
Tabla 3 Plan de trabajo	19
Tabla 4 Plantilla del presupuesto del negocio	28
Tabla 5 Comparativo financiación de un crédito.....	29
Tabla 6 Plan de ahorro.....	30

2 Agradecimientos

Agradezco a Dios primeramente por estar siempre a mi lado dándome la fortaleza para seguir adelante y nunca desfallecer, por recordarme siempre cual era mi sueño y lo mucho que lo anhelaba, por darle salud y bienestar a mi familia y a mí.

A mis padres Martín Morales Rojas y Mireya Durán Mantilla quienes con su gran esfuerzo y apoyo incondicional permanecieron a mi lado y contribuyeron a mi crecimiento como ser humano y profesional, me mostraron cual era el camino que debía elegir y lo importante que soy para ellos.

A mis profesores en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, por brindarme sus conocimientos ayudándome a crecer durante mi proceso académico y formarme como un profesional íntegro.

Al profesor Jaime Ángel Rico, mi asesor de trabajo de grado, por su ayuda y aportes durante el desarrollo de la investigación.

A la profesora María Eugenia Serrano Acevedo por su comprensión y colaboración en el desarrollo de esta inspiradora iniciativa.

A los profesores German Darío Leuro y Andrea Catalina Martínez Lozada y las Hermanas de la Presentación de Girón por brindarme la oportunidad de formar parte de su equipo de trabajo y aportar a la mejora en la calidad de vida de la comunidad.

A mis compañeras Angie Stefanny Pérez y Diana Carolina Flores por su apoyo durante el desarrollo del proyecto de investigación y sus aportes en el mejoramiento de las temáticas a tratar dentro de la comunidad.

3 Introducción

La educación financiera es uno de los pilares fundamentales clave para la toma de decisiones, una sociedad educada financieramente contribuye al desarrollo de un país, además, tiene un mayor conocimiento de cómo utilizar adecuadamente el dinero, que a futuro se ve reflejado en su flujo de caja. La cultura financiera desde el punto de vista de las finanzas personales es importante para la toma de decisiones de los hogares y para el consumo responsable de un país.

El presente trabajo se realiza bajo la metodología Investigación Acción Participativa (IAP), en esta propuesta se propicia la vinculación de agentes de cambio, para fortalecer una red de aliados del sector privado, ONG's, empresas, universidad y agencias del estado, todos trabajando en conjunto en este macro proyecto con el fin de mejorar la calidad de vida, de marcar un cambio en la vida de estas personas, en el trabajo se pretende hacer una exploración con los padres microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón, para identificar el nivel de conocimiento en cuanto al ámbito financiero, trabajando en conjunto con los agentes de cambio para el mejoramiento de su calidad de vida en los que se puede fortalecer una red de aliados de sector privado, empresas, universidades y agencias del estado. Lo anterior contribuye en la solución de los problemas y/o necesidades que presenta la comunidad, en cuanto al crecimiento y gestión del funcionamiento del negocio, plan de finanzas personales y familiares, plan de ahorro y fondo comunitario. Se busca resultados que propendan a mejorar el bienestar económico y por ende su calidad de vida dentro de la comunidad y que se refleja en una mejora social económica en el país.

Sin embargo, es de conocimiento que la economía mundial se encuentra en un proceso continuo de cambio, de transiciones aisladas relativamente unas de otras por barreras del conocimiento y falta de educación financiera, que en consecuencia llega al punto de aumentar los índices de pobreza, desigualdad social y crisis económica. La falta de esta lleva a las personas a tomar malas decisiones sobre su economía personal y laboral, hasta llegar al riesgo de pérdidas de sus negocios y finanzas personales, con un endeudamiento excesivo. Donde

se genera una alerta mundial sobre la necesidad de mejorar la cultura financiera de toda la población.

En el proyecto primero se realizó un diagnóstico para conocer el nivel de conocimiento en el ámbito financiero de las madres micro empresarias de Ciudadela Nuevo Girón por medio de la aplicación de una prueba diagnóstica para una muestra promedio de 20 a 30 personas que son participes del Plan de Desarrollo Comunitario Endógeno desarrollado por un conjunto de docentes y alumnos de universidades de Bucaramanga y las Hermanas de la Presentación, luego se procedió a realizar el diseño de una propuesta de educación financiera por medio de una cartilla educativa, a partir de los resultados obtenidos en el diagnóstico, identificando las necesidades de las micro empresarias. Ya diseñada la propuesta se aplicó a los padres microempresarios. Una vez aplicada la propuesta, se evaluaron los resultados obtenidos para realizar los cambios pertinentes que fueron necesarios.

4 Objetivos

4.1 Objetivo general

Diseñar una cartilla de educación financiera que promueva la cultura financiera en los padres de familia microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón.

4.2 Objetivos específicos

- Identificar las necesidades en el ámbito financiero de los padres de familia microempresarias por medio de una prueba diagnóstica.
- Elaborar una propuesta de educación financiera de acuerdo con las necesidades identificadas en el diagnóstico.
- Aplicar la propuesta de educación financiera basado en un plan de actividades semanales
- Evaluar los resultados obtenidos en aplicación de la propuesta de educación financiera por medio de una prueba piloto.
- Realizar ajustes a la propuesta de educación financiera de acuerdo con los resultados obtenidos en la prueba

5 Capítulo I. Diagnóstico

5.1 Historia de la comunidad

El barrio Ciudadela Nuevo Girón es una comunidad donde el 85% de las familias fueron víctimas de un desastre natural ocurrido el 12 de febrero de 2005 a causa del desbordamiento del río de Oro, en el municipio de Girón, que afectó gravemente amplias zonas urbanas y suburbanas dejando 26 muertos, más de 30.000 damnificados según informó Vanguardia Liberal el 25 de abril de 2009.

A causa de este problema, el Alcalde de Girón para el año 2005 Juan Francisco Suárez Galvis suministró los recursos económicos para la construcción de la obra Ciudadela Nuevo Girón, donde se aprobó la construcción de 1.200 viviendas ubicadas en el sector 7 de la Ciudadela Nuevo Girón para reubicar a los damnificados que estaban pendientes, ya que un 15% de los afectados ya habían sido reubicados en otros sectores. Fue un proyecto de vivienda multifamiliar tipo apartamento, donde cada apartamento tiene de 48 a 52 metros cuadrados, tres habitaciones, sala-comedor y un baño.

A lo largo de los años, las Hermanas de la comunidad local San José han venido acompañando el desarrollo progresivo de esta comunidad por medio de un proyecto de intervención social en la Ciudadela Nuevo Girón llamado Proyecto de Desarrollo Comunitario Endógeno, el cual se viene trabajando en conjunto no solo entre las Hermanas de la comunidad San José si no también con la Administración Municipal de Girón, la Corporación de la Meseta de Bucaramanga, la Organización Femenina Popular y algunas universidades entre ellas, la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

5.1.1 Algunas fotos de la comunidad:

Figura 1 Localización del barrio



Fuente: Moovit

En el mapa se puede ver la localización del barrio Ciudadela Nuevo Girón

Figura 2 Barrio Ciudadela Nuevo Girón



Fuente: Vanguardia Liberal

El diseño de las casas es de dos pisos, pero entregaron el patio (parte trasera) destapada, es decir, sin reja o puerta

5.1.1.1 División del barrio:

Figura 3 Ciudadela 1



Figura 4 Ciudadela 2



Figura 5 Ciudadela 3



Fuente: Dominicás de la Presentación

Figura 6 Colegio Mario Morales Delgado



*Fuente: Vanguardia Liberal
Mega colegio entregado por el alcalde Juan Francisco
Suárez Galvis*

Figura 7 Reuniones de las mujeres



*Fuente: Dominicás de la Presentación
Lugar de encuentro de las reuniones, es un bolo que es prestado para la realización de los encuentros.*

5.1.1.2 Negocios de las microempresarias:

Figura 8 Negocio: Tienda



Figura 9 Negocio: Algodones de azúcar



Figura 10 Negocio: Miscelánea



Figura 11 Negocio: Costura



Figura 12 Negocio: Miscelánea



Fuente: Dominicas de la Presentación

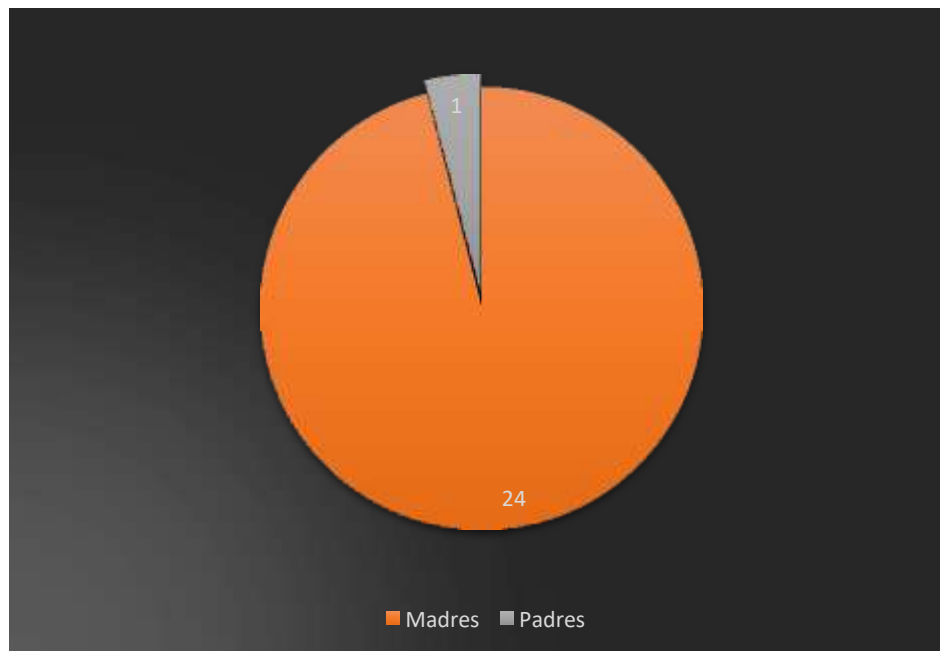
5.2 Prueba diagnóstica

La población sobre la que se trabaja son mujeres y hay participación solo de un hombre, son padres cabezas de familia, que tienen un pequeño negocio del cual es el sustento en el hogar, en su mayoría son personas por encima de los treinta (30) años.

En la reunión se fundamentó por la participación de veinticuatro (24) mujeres y un (1) hombre, son personas que tienen pequeños negocios, administrados por ellos mismos, que carecen de conocimiento en finanzas y con dificultad manejan conceptos matemáticos básicos, por tal motivo la ejecución de las reuniones es pedagógica para facilitar el entendimiento de los participantes.

Los negocios de los microempresarios son pequeños negocios que se formaron con capital propio, tales como los ahorros por trabajos o por préstamos con el banco Fundación de la Mujer. La mayoría de los negocios son atendidos por sus mismos dueños, aunque hay algunos que emplearon a otros vecinos.

Figura 13 Participación de la primera reunión



Fuente: La autora

A continuación, se puede observar los tipos de negocios que tienen los microempresarios, solo algunos de ellos tienen negocios similares o iguales:

Tabla 1 Segmentación del negocio

Segmentación negocio	
Tipo negocio	Número
Algodones de azúcar	1
Almuerzos	1
Confecciones	3
Confitería	1
Fritos y variedades	2
Frutería	1
Manualidades y variedades	4
Papelería y manualidades	1
Papelería y miscelánea	3
Pulpa de fruta	1
Salón de belleza	1
Tienda y miscelánea	3
Variedades	1
Ventas de huevos	1

Fuente: La autora

De los participantes de la primer reunión diagnóstica, solo una (1) persona, no especificó el tipo de negocio que tenía, por lo cual no se pudo tener en cuenta en la segmentación de los negocios. De acuerdo con los resultados obtenidos en la prueba diagnóstica, se determinó que el negocio que tiene mayor representación en la comunidad es el de manualidad y variedades, donde los microempresarios realizan diferentes tipos de manualidades y artesanías, que son comercializadas en diferentes sitios de la ciudad de Bucaramanga y en sus propios hogares.

Para determinar las necesidades de la población, se aplicó una prueba diagnóstica, el objetivo era hablar con ellos para establecer los temas de las reuniones de acuerdo con las necesidades presentadas y definir el plan de trabajo. Esta prueba consta de siete (07) capítulos y una sección para otras preguntas, las cuales fueron:

En el primer capítulo se habló de presupuesto, se pretendía identificar si los microempresarios realizaban una planeación de sus ingresos y sus gastos y los diferentes escenarios que se podían presentar y la manera de actuar de los microempresarios.

En el segundo capítulo se habló del ahorro, se pretendía identificar la cultura del ahorro en los microempresarios para así dar paso al tercer capítulo hablando del crédito para mirar las opciones de financiación de preferencia de los microempresarios y qué tan arraigada estaba la cultura del crédito con el gota a gota.

El cuarto capítulo trata sobre pensiones y cesantías, para analizar qué tanto conocimiento tenía sobre estos dos temas y la incursión hacia los mismos.

El quinto capítulo se orientó hacia el tema de inversiones, para observar qué manejo le daban al dinero, si era reinvertido o en qué era gastado.

En el sexto capítulo se identifica hasta qué punto tenían conocimiento tanto de los productos como de servicios financieros y el manejo que le habían dado a estos.

En el séptimo capítulo trató de prevención y protección, para identificar el nivel de conocimiento en cuanto a medidas de seguridad que tenían los microempresarios y finalmente se realizaron otras preguntas de temas generales para tener un conocimiento más profundo del manejo y administración de cada negocio.

De acuerdo con la prueba diagnóstica practicada en la primera visita, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 2 Resultados de la prueba diagnóstica

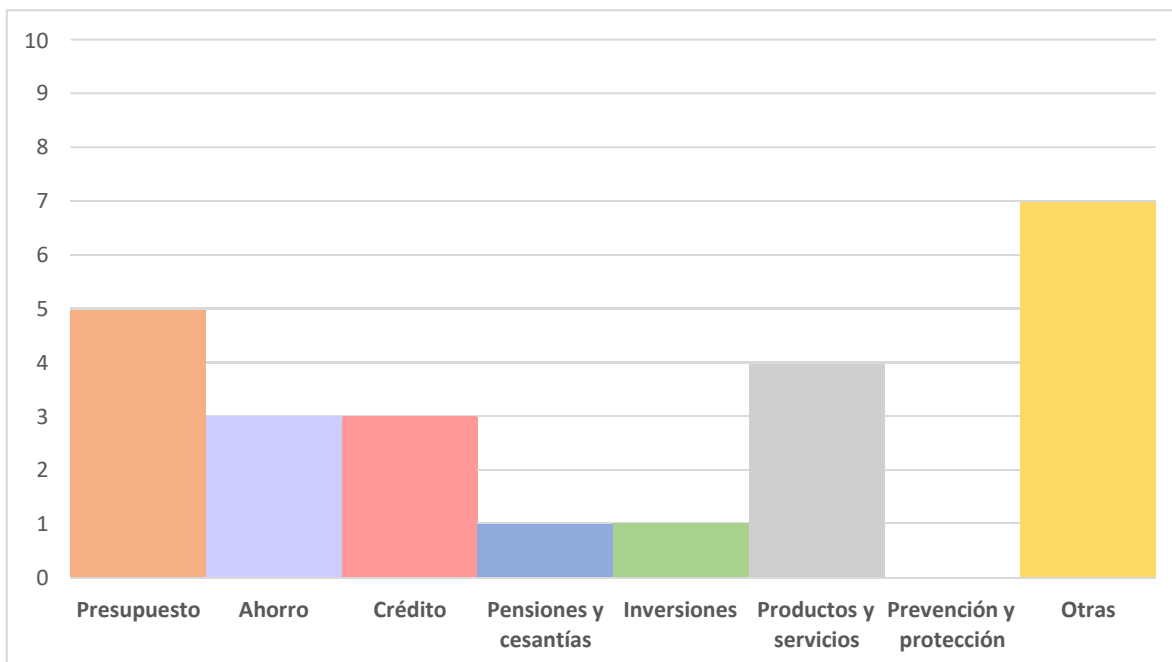
Capítulo	Descripción
Presupuesto	En este capítulo se mostró interés, ya que ellos querían llevar un control de sus ventas e inventario para así no quedarse ilíquidos; se pudo identificar que los microempresarios no realizan un presupuesto ni tienen una planeación de su negocio, ya que no cuentan con los conocimientos necesarios para elaborarlo.

Ahorro	No se tenía una cultura de ahorro asertiva, porque aunque algunos indicaron que ahorran en alcancías, en el diálogo con ellos expresaron que no eran constantes en tener un ahorro, no conocían la manera de llevar un ahorro programado.
Crédito	Se mostró bastante interés en conocer cómo funcionaba el sistema financiero, aunque se sienten excluidos por la dificultad del otorgamiento de un crédito; por tal motivo no es una opción primordial, no se tenía mucho conocimiento sobre como es el funcionamiento de un crédito.
Pensiones y cesantías	No se mostró interés en estos temas, ya que expresaban que no lo veían conveniente ya que ellos trabajaban como independientes y les era muy difícil cotizar la seguridad social; por tal motivo no se incluyó en la cartilla, además tampoco tenían conocimiento necesario sobre el tema, ya que la mayoría siempre ha trabajado como independiente o en empleos informales y no han cotizado para obtener una pensión o en un fondo de cesantías.
Inversiones	Tampoco se mostró interés en el tema, expresaron que era muy difícil llevar un ahorro y no se arriesgaban a invertir si no en su negocio. De igual forma no tenían conocimiento de otros mecanismos para obtener rentabilidad adicional de su negocio.
Productos y servicios	Querían conocer los productos y servicios que tenían disponibles en el sistema financiera, ya que no se tenía suficiente conocimiento sobre estos temas, porque no los habían utilizado o muy pocos sabían del tema.
Prevención y protección	Ellos lo orientaron más hacia seguridad en el sector, pero al hablar con ellos conocieron la intención del capítulo y dijeron si al tema, pero no conocían en si la esencia del tema, porque nunca se habían detenido a observar los derechos y deberes que se tienen como consumidor financiero.
Otras	Este capítulo iba orientado más hacia la operación en el negocio, en este se presentaron otros temas de interés tales como marketing y publicidad; querían ampliar el conocimiento en estos temas para aumentar las ventas en su negocio.

Fuente: La autora

En la siguiente representación, se podrá observar el nivel de conocimiento de los microempresarios, para cada capítulo, se realizó en una escala de cero (0) a diez (10):

Figura 14 Nivel de conocimiento por capítulo



Fuente: La autora

En conclusión, la aplicación de la prueba diagnóstica permitió ver el panorama tan difícil en que viven este grupo de personas, ya que son personas que no tienen el conocimiento suficiente en finanzas, pero emprendieron su negocio sin conocimiento alguno, solo con las ganas de seguir adelante y progresar, la mayoría de los temas no tenía el conocimiento suficiente pero mostraron interés para hacer crecer sus negocios y tener una sana administración financiera. En general, la prueba fue satisfactoria ya que se logró la participación de más microempresarios y otras emprendedoras.

6 Capítulo II

Basado en las necesidades identificadas en la prueba diagnóstica se definió un plan de trabajo para fortalecer el conocimiento en el ámbito financiero; por lo anterior se diseñó una guía para el desarrollo de cada temática, basada en una estructura general: temática a tratar, objetivo, orden del día, realizando la combinación entre la teoría y la práctica.

Tabla 3 Plan de trabajo

PLAN DE TRABAJO							
Reunión	Actividades	SEMANA					
		30-ago	4-sep	11-sep	18-sep	25-sep	2-oct
1	Presentación & diagnóstico						
2	Presupuesto						
3	Presupuesto Crédito & ahorro						
4	Presupuesto Prevención & protección Marketing & publicidad						
5	Aplicación de prueba piloto de la cartilla de educación financiera						
6	Entrega de la cartilla final con modificaciones						

Fuente: La autora

6.1 Metodología propuesta

En el presente trabajo de investigación, se desarrolló bajo la metodología empleada por los investigadores de la UNAB y la Comunidad Hermanas de la Presentación, la cual es la Investigación Acción Participativa (IAP), se trabajó en conjunto en la recolección de los datos para la identificación de las necesidades de la comunidad, la misma comunidad fue un agente de cambio en la investigación; todo con el fin de reflexionar, discutir y analizar las necesidades presentadas para así establecer el plan de trabajo definido anteriormente.

6.1.1 Fases de la metodología:

Primera fase. Diagnóstico

Exploración de la población objetivo, análisis de la comunidad por medio de una encuesta y dialogo con los participantes.

Segunda fase. Programación

Elaboración del plan de trabajo del proyecto de investigación, acorde a las necesidades identificadas anteriormente, por medio de métodos cualitativos y propiciando la participación activa de los asistentes.

Tercera fase. Aplicación

Aplicación de una prueba piloto para la retroalimentación y ajuste del borrador de la cartilla.

Cuarta fase. Conclusiones y propuestas

Acorde a las observaciones presentadas en la fase anterior, se realizaron los respectivos ajustes para mejorar el producto final (cartilla de educación financiera).

Ya una vez definidas las fases, se desarrollaron las siguientes actividades:

- **Reunión No.1 Microempresarias**

Objetivo: identificar las problemáticas que tienen las microempresarias con el manejo del dinero, con el fin de definir el plan de trabajo para fortalecer la red.

Reunión: miércoles 30 de agosto del 2019

Hora: 3-4:30 pm

Tiempo reunión: una hora con treinta minutos (1:30 horas)

Orden del día:

1. Presentación personal (5 min)

2. Presentación del proyecto: propuesta de educación en finanzas transformativas para padres de familia microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón (10 min)
3. Aplicación de la prueba diagnóstica (50 min)
4. Retroalimentación de la prueba (5 min)
5. Cuadre de horarios y días para las próximas reuniones (15 min)

- **Reunión No.2 Presupuesto**

Objetivo: aprender que es un presupuesto, que elementos lo componen, como realizar uno, plantear el presupuesto del negocio de cada persona.

Reunión: miércoles 04 de septiembre del 2019

Hora: 3-5 pm

Tiempo reunión: dos horas (02)

Orden del día:

1. Presentación del tema del día (5 min)
2. Teoría: ¿Qué es un presupuesto? ¿qué elementos componen el presupuesto? Pasos para hacer un presupuesto (45 min)
3. Actividad 1. Creación del presupuesto general (30)
4. Actividad 2. Presupuesto de mi negocio (30)
5. Informe del tema de la próxima sección (5 min)

- **Reunión No.3 Crédito y ahorro**

Objetivo: comprender las diferentes opciones de financiamiento y las características de estas, mostrar las ventajas de ahorrar con un plan elaborado, todo esto con el fin evitar caer en el gota a gota.

Reunión: miércoles 11 de septiembre del 2019

Hora: 3-5 pm

Tiempo reunión: dos horas (02)

Orden del día:

1. Revisión de la tarea de la reunión pasada -presupuesto (15 min)
2. Presentación del tema del día (2 min)
3. Teoría: ¿Qué es un crédito? Consejos al momento de tomar un crédito, ventajas y responsabilidades, tipos de créditos, clases de servicios y/o productos financieros y recomendaciones, como analizar un crédito (40 min)
4. Actividad 1: análisis de la amortización de un crédito (20 min)
5. Teoría: ¿Que es el ahorro?, ejemplo del ahorro (20 mi)
6. Actividad 2: elaboración de mi Plan de Ahorro (20 min)
7. Informar el tema de la próxima reunión: crédito & ahorros (3 min)

- **Reunión No.4 Prevención y protección – Marketing y publicidad**

Objetivo: comprender los derechos y obligaciones de los consumidores financieros y demostrar las diferentes redes sociales las cuales sirven como canales de publicidad de los productos y las formas de presentación de los productos de cada negocio.

Reunión: miércoles 18 de septiembre del 2019

Hora: 2:30-4:40 pm

Tiempo reunión: dos horas (02)

Orden del día:

1. Presentación del tema del día (5 min)
2. Introducción de la profesora María Eugenia (10 min)
3. Revisión y retroalimentación de la tarea de la sesión pasada (20 min)
4. Descripción de los derechos de los consumidores financieros y algunas recomendaciones (30 min)
5. Actividad 1. Recordando las prácticas de protección (15 min)

6. Charla sobre el uso de redes sociales y formas de presentación de los productos para negocio (30 min)
7. Actividad 2. Tingo tango – aplicaciones (15 min)
8. Duda, comentarios inquietudes (10 min)
9. Espacio para retroalimentación y participación de las madres (10 min)

- **Reunión No.5 Prueba piloto**

Objetivo: aplicación de la prueba piloto del borrador de la cartilla de educación financiera, con el fin de conocer la opinión de los padres microempresarios y tener en cuenta los ajustes que ellos consideren necesarios.

Reunión: miércoles 25 de septiembre del 2019

Orden del día:

1. Instrucciones de la cartilla (5 min)
2. Aplicación de la prueba piloto (60 minutos)
3. Retroalimentación de la prueba (10 min)

- **Reunión No.6 Presentación final**

Objetivo: presentación de la cartilla final, con los ajustes realizados.

Reunión: miércoles 02 de octubre del 2019

Orden del día:

1. Presentación de la cartilla (5 min)
2. Revisión de la cartilla de educación financiera final (30 min)
3. Compartir (20 min)
4. Palabras de agradecimiento (5 min)

5. CAPITULO III

- **Reunión No.1 Microempresarias**

En la primera reunión, fueron citadas un total de treinta y siete (37) madres microempresarias, pero se contó con la asistencia de veinte y cuatro (24) madres microempresarias y un (1) padre microempresario, con el cual no contábamos con su asistencia ya que se tenían citadas solo mujeres, pero el aporte por parte de esta persona es significativo, ya que demuestra interés en aprender y seguir fortaleciendo su negocio.

Durante la reunión, se realizó una corta y breve presentación personal y presentación del proyecto, especificando su finalidad, pero el fin de acomodarlo de acuerdo con las necesidades de los asistentes.

En cuanto a las actividades propuestas, se pudo realizar solo la aplicación de la prueba diagnóstica (ver Anexo A), ya que las demás actividades que se tenían planeadas, no era pertinente el momento para realizar la aplicación de estas. A continuación, las preguntas que compusieron la prueba diagnóstica:

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes etc.?
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos?
3. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿lo ahorra? ¿Cómo?
2. ¿De qué manera maneja sus ahorros: alcancías, bancos etc.?

Capítulo 3. Crédito

1. ¿Cuándo necesita dinero a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, gota a gota etc.?
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con algún banco?, ¿cómo fue su experiencia?
3. ¿Qué se le dificulta al momento de tomar un crédito?
4. ¿Sabe acerca de las líneas de crédito que le ofrecen los bancos?

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
2. ¿Sabe qué son las cesantías?
3. ¿Sabe cómo funciona la normatividad para obtener una pensión?
4. ¿Sabe en qué se puede gastar sus cesantías?

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? ¿cómo obtuvo los recursos para comenzar?
2. ¿Sabe cuánto le va invirtiendo a su negocio?
3. ¿Es rentable su negocio, le da el dinero suficiente para cubrir sus costos?
4. ¿En qué le gustaría invertir su dinero?

Capítulo 6. Productos y servicios

1. ¿Qué productos financieros conoce?
2. ¿Maneja o a maneja algún tipo de producto financiero?

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Sabe cómo prevenir estafas?
2. ¿Sabe qué medio de protección existen?

Otras

¿Tiene algún tipo de inventario (listado) de los productos que maneja?

¿Como hace para contactar a sus proveedores?

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

El dinero que produce su negocio, ¿es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

¿Qué es lo más difícil de expandir el negocio?

¿Qué problemas ha presentado al momento de mostrar su producto?

¿Qué ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

¿Tiene planes de expandirse? ¿Cómo le piensa realizar?

Conclusiones:

De acuerdo con el plan de trabajo planteado, se notaron otros temas de interés por parte de los microempresarios, tales como: cálculo del costo de venta de sus productos, marketing y publicidad, canales de distribución y mercadeo. Estos temas fueron tomados en cuenta en la modificación del plan de trabajo, ya que no se tenían contemplados, se percibió interés por parte de la comunidad en participar en este proyecto, los resultados de la prueba se encuentran en el segundo capítulo.

- **Reunión No.2 Presupuesto**

Para la segunda reunión, se habló sobre el tema de presupuesto, fue un poco difícil de entender para los microempresarios, ya que era un tema en el cual no tenía suficiente conocimiento y se les dificultaba las matemáticas; en casos como la forma correcta de escribir un número, la naturaleza o identificación de los diferentes elementos que conforman el presupuesto, entre otras. Para dinamizar el tema, se realizaron dos (02) actividades:

- En la primera actividad, se les pidió crear un presupuesto general, el turno era para aquellas personas seleccionadas en el juego “tingo tango”, donde si una persona era seleccionada, la misma debía pasar adelante con un pequeño papel que contenía un concepto de los elementos del presupuesto y debía clasificarlo de la manera correcta, esto con el fin de identificar si habían entendido el tema.

Figura 15 Elaboración presupuesto general



Fuente: La autora

Las seleccionadas en el juego “tingo tango” pasando al frente al tablero a ubicar los ítems que componen el presupuesto general.

- En la segunda actividad, por medio de plantillas, se les solicitó crear el presupuesto de cada negocio, en esta actividad hubo un poco de confusión, ya que les era difícil clasificar sus gastos en la planilla. La plantilla utilizada en la reunión fue la siguiente:

Tabla 4 Plantilla del presupuesto del negocio

PRESUPUESTO DE MI NEGOCIO							
NOMBRE							
TIPO DE NEGOCIO							
DIA	1	2	3	4	5	6	7
INGRESOS							
Ingreso principal							
Otros ingresos							
TOTAL DE INGRESOS							
GASTOS							
Inventario							
Proveedores							
Insumos de trabajo							
Nominas							
Seguridad							
Dotación							
Alimentación							
Vivienda							
Servicios Públicos							
Transporte							
Propaganda							
Pago de deudas							
Imprevistos							
Ocasionales							
TOTAL GASTOS							
TOTAL AHORRO							
DINERO DISPONIBLE							

Fuente: Fuente: La autora

Esta reunión no se pudo concretar y se tuvieron que aplazar algunas actividades, hasta que se tuviera entendido el tema no se podía avanzar. Finalmente, el tema abarco tres (03) reuniones para poder concretar.

- **Reunión No.3 Crédito y ahorro**

Para la reunión, se siguió trabajando el tema del presupuesto, dejando una tarea para corroborar que quedara claro el tema, por consiguiente, se prosiguió con el siguiente tema de crédito y ahorro, para inculcar una cultura financiera sobre ellos y mostrar el costo de financiamiento entre un banco y un gota a gota; por tal motivo se demostró mediante la siguiente actividad:

- En la primera actividad, por medio de un comparativo entre solicitar un crédito con el banco y tomarlo con un gota a gota, de acuerdo con las condiciones de financiación de ellos, se pudo evidenciar el ahorro significativo que tendrían tomar el crédito con un banco, donde por medio de esta actividad se quería demostrar la diferencia significativa en cuanto al cobro de intereses que tienen estos dos agentes, además se les diseño una plantilla de la estructura de la financiación con los dos agentes y se les explico cómo debía completarse para así pasar adelante y completar la actividad; para esto, se mostró el siguiente ejemplo:

Tabla 5 Comparativo financiación de un crédito

Monto crédito	\$ 1.000.000
---------------	--------------

BANCO		GOTA A GOTA	
TASA MENSUAL	2,40%	TASA MENSUAL	20%
PLAZO	6 MESES	PLAZO	6 MESES

BANCO				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 1.000.000
1	\$ 190.667	\$ 24.000	\$ 166.667	\$ 833.333
2	\$ 186.667	\$ 20.000	\$ 166.667	\$ 666.667
3	\$ 182.667	\$ 16.000	\$ 166.667	\$ 500.000
4	\$ 178.667	\$ 12.000	\$ 166.667	\$ 333.333
5	\$ 174.667	\$ 8.000	\$ 166.667	\$ 166.667
6	\$ 170.667	\$ 4.000	\$ 166.667	\$ 0
TOTALES	\$ 1.084.000	\$ 84.000	\$ 1.000.000	

GOTA A GOTA				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 1.000.000
1	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 833.333
2	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 666.667
3	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 500.000
4	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 333.333
5	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 166.667
6	\$ 366.667	\$ 200.000	\$ 166.667	\$ 0
TOTALES	\$ 2.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	

AHORRO	\$ 1.116.000
--------	--------------

Fuente: La autora

Figura 16 Elaboración del financiamiento de un crédito



Fuente: La autora

- Para la segunda actividad, se les mostro un ejemplo de cómo realizar un plan de ahorro programado y la diferencia en el pago de interés tomando las dos opciones de financiamiento: tomar un préstamo con un banco o con un gota a gota, la cual se realizó por medio del siguiente ejemplo:

Tabla 6 Plan de ahorro

Tasa usura	28,74%	Anual
Tasa mensual	2,395%	Mensual

PLAN DE AHORRO					
A CORTO TIEMPO (LO QUE QUIERO ANTES DE UN AÑO)					
META	CUANTO VALE	CUANDO COMPRAR (MESES)	CUANTO AHORRAR EN EL MES	BANCO	GOTA A GOTA
VITRINA	\$ 300.000	3	\$ 100.000	\$321.555	\$480.000
A LARGO PLAZO (LO QUE QUIERO DESPUES DE UN AÑO)					
PORTON	\$ 800.000	18	\$ 45.000	\$857.480	\$1.280.000
TOTAL QUE NECESITO AHORRAR EN EL MES			\$ 145.000		

Fuente: La autora

- **Reunión No.4 Prevención y protección – Marketing y publicidad**

En la cuarta reunión, se culminó el tema de presupuesto, y se prosiguió con el siguiente tema de promoción y prevención, de manera explicativa para que conocieran los derechos y deberes de los consumidores financieros y se habló de las redes sociales como medio para promocionar sus productos y algunos consejos para darle una imagen diferente al negocio, se realizaron dos actividades:

- En la primer actividad por medio de papeles de colores que indicaban la participación de cuatro microempresarios, tomaban un papel con el nombre de una de las prácticas de protección en el sistema financiero y debía indicar a que correspondía esta práctica, para así analizar si el tema había sido entendido.
- Para la segunda actividad, se realizó mediante un juego de “tingo tango”, donde las seleccionadas pasaban adelante y escogían un icono al azar y debía indicar para que servía y de qué manera le ayudaba a su negocio.

Figura 17 Retroalimentación del uso de las aplicaciones en el negocio



Fuente: La autora

- **Reunión No.5 Prueba piloto**

En la quinta reunión con los temas tratados y entendidos, se aplicó la prueba piloto de la cartilla, se presentaron algunas sugerencias por parte de los microempresarios, las cuales fueron tomadas en cuenta para el producto final.

Figura 18 Explicación de la metodología de la prueba piloto



Fuente: La autora

- **Reunión No.6 Presentación final**

Finalmente, para la última reunión, se entregó el producto final (ver anexo B) el cual fue satisfactorio para los microempresarios, además se cerró el ciclo con un compartir entre las Madres de la Presentación, la comunidad y los miembros de la universidad.

7 Capítulo IV

La cartilla de educación financiera se creó con el propósito de incentivar la cultura en el ámbito financiero de los microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón, pero se quiere ampliar esta posibilidad de tener una educación financiera efectiva, una que incentive el crecimiento económico de las comunidades base de la pirámide y les permita tener igualdad de condiciones en sus negocios y en sus vidas, por tal motivo se estructuró esta cartilla la cual consta de una corta e imaginaria historia, que aunque parezca imaginaria puede ser la realidad o un acercamiento de lo que vive este grupo de personas, donde inicialmente eran algunos desplazados, víctimas de la violencia y luego debieron que afrontar ese fatal suceso que les arrebató sus viviendas; por tal motivo, durante el desarrollo de la cartilla se va narrando una pequeña historia de una madre soltera, que presenta diferentes situaciones que permiten el desarrollo de la historia, se empleó por una metodología pedagógica, donde después de cada teoría se aplicaba una actividad con el fin de evaluar que el tema visto quedara claro o sino por medio de la actividad ir aclarando las dudas que hayan quedado; se fomentó la participación en grupos, ya que se evidenció que la comunidad respondía mejor al trabajo en grupo que al individual; además se trató de utilizar medios gráficos y colores, que permitieran captar el interés de los participantes, además consta de cinco (05) capítulos, donde en cada uno de ellos se trataron los temas previstos en las sesiones del proyecto, se trató de llevar una metodología didáctica y de fácil comprensión de manera que fuera de fácil uso para los microempresarios y no se les dificultara y se negaran a utilizar, los capítulos de la cartilla son los siguientes:

- Capítulo 1. Presupuesto

Figura 19 Capítulo 1. Presupuesto



Fuente: La autora

En este capítulo se da una explicación de los conceptos claves a la hora de hablar del presupuesto como: que es, para que sirve, que elementos lo componen, pasos para realizar un presupuesto y unos ejemplos siguiendo el caso de la historia desarrollada durante la investigación de manera que sea más fácil para comprender desde el punto de vista de cada negocio, se tocó otro punto de interés de la comunidad que fue calcular los costos de sus productos.

- Capítulo 2. Crédito

Figura 20 Capítulo 2. Crédito



Fuente: La autora

En el presente capítulo, el objetivo era realizar un comparativo entre el total de intereses que pagan financiándose con un banco y financiándose con un gota a gota, para incentivar en la disminución de la cultura del préstamo con el gota a gota y se incursionaran en el sistema financiera e hiciera uso de los productos y servicios que ofrece, para hacer aumentar el crecimiento económico de su negocio y ampliar las posibilidades a ideas de emprendimiento.

- Capítulo 3. Ahorro

Figura 21 Capítulo 3. Ahorro



Fuente: La autora

En este capítulo, se quería demostrar otras formas de realizar un ahorro programado, ya que esta comunidad optaba por el mismo medio para realizar su ahorro: por una alcancía, y no se llevaba un control sobre lo que se quería y como se administraba, por tal motivo se incluyó este capítulo en el que siguiente la historia de la cartilla se les enseñó como realizar un ahorro programado, la teoría que debían saber para realizar uno.

- Capítulo 4. Marketing y publicidad

Figura 22 Capítulo 4. Marketing y publicidad



Fuente: La autora

Este fue un capítulo sugerido por la comunidad, ya que este tema no se tenía previsto manejarlo porque es más del área de mercadeo y ventas, pero igual se consideró pertinente tratarlo porque es un tema que les permite autor sus ventas, dando a conocer sus negocios por medio del uso de redes sociales, dándole otro tipo de enfoque al uso de estas, un enfoque comercial, que sirven como mecanismo para incentivar las ventas en el negocio, de igual forma se algunos tips sobre la apariencia del negocio, como verse, como ubicar las cosas entre otras.

- Capítulo 5. Prevención y protección

Figura 23. Capítulo 5. Prevención y protección



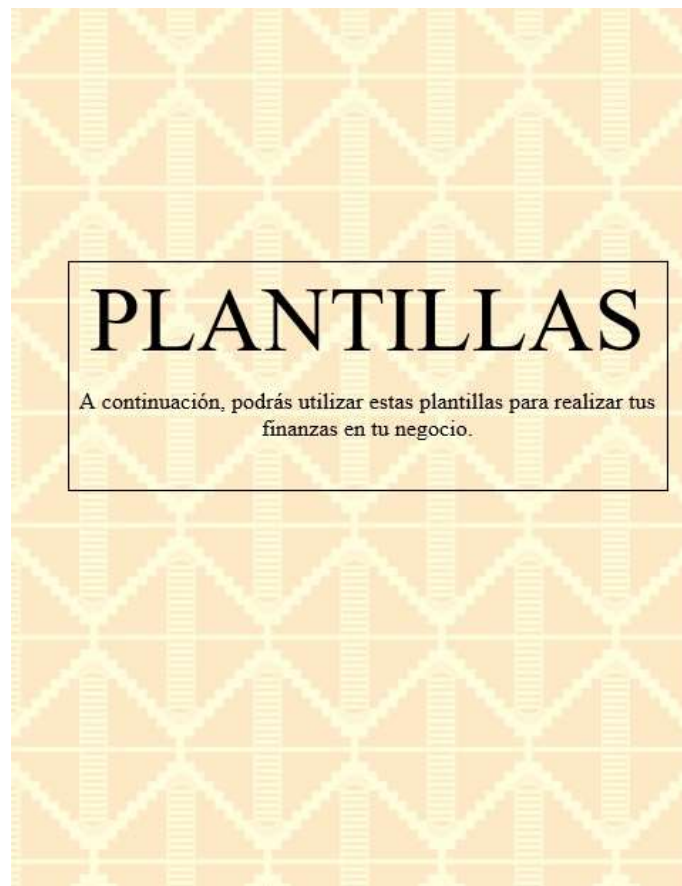
Fuente: La autora

Ese capítulo fue de carácter informativo, pues ya que ellos no tenían el conocimiento suficiente para incursionarse en el sistema financiera, tampoco sabían que hacer ante presentarse ciertas situaciones, como las reclamaciones que se deban realizar frente a un ente por alguna violación de los derechos como consumidores financieros; por tal motivo, se les informo cuales era los derechos y obligaciones que se tienen como consumidores financieros y ante que entidades acudir al momento de presentarse ciertas situaciones.

Finalmente, se le adicionó al documento unas plantillas de los ejemplos propuestos en los capítulos, de manera que pudieran hacer uso de las mismas, se optó por entregarlas

físicamente, ya que la mayoría de la comunidad, no tienen un computador en casa o cuenta con un fácil acceso a internet que les permita manejarlas de manera virtual, de igual forma debido de los medios prestados para la socialización de las reuniones, no fue posible hacer uso de las herramientas ofimáticas que facilitarían el uso del material.

Figura 24. Plantillas



Fuente: La autora

8 Conclusiones

Trabajar con este tipo de comunidad base de la pirámide es gratificante; es admirable la manera tan precaria en que viven este grupo de personas, se sabe que no son solo ellos hay muchas otras personas en la misma situación e incluso peor porque ni siquiera cuentan con un techo o con su familia completa, pero es gratificante todo lo que se puede aprender de ellos, son seres maravillosos que te enseñan a sobrevivir a pesar de las adversidades que sufren a diario. Además es admirable como esta comunidad construyó una red, un lazo de amistad en que se sienten como familia, se cuidan los unos a los otros como si todos fueran una misma familia, donde a pesar del drama que viven a diario, abren el espacio para acompañar al prójimo en el suyo e incluso ayudarlo a superarlo. De acuerdo con los temas tratados en la reuniones, los participantes lo relacionan con su negocio, esto con el fin de identificar los elementos requeridos para llevar una administración financiera efectiva dentro de su negocio.

Del primer objetivo específico de “Elaborar una propuesta de educación financiera de acuerdo con las necesidades identificadas en el diagnóstico”, en el diálogo con la comunidad y la aplicación de la prueba diagnóstica, se pudo identificar las diferentes problemáticas que viven esta comunidad, las necesidades que tienen; donde se pudo evidenciar que el diálogo es el medio de comunicación asertivo para tratar con la comunidad; la mayoría de los participantes del Plan de desarrollo Comunitario Endógeno son los padres de familia interesados en hacer crecer su negocio para brindarles una estabilidad a su familia y una satisfacción personal, es recomendable mantener una metodología de aprendizaje dinámica, que se fomente la participación en grupos, juegos de manera que se logre captar la atención de los participantes y se plasmen ejemplos de la comunidad para que orienten su trabajo hacia el desarrollo del aprendizaje. La propuesta de educación financiera se pudo construir en base al desarrollo de las actividades en la investigación, ya que durante la investigación, se presentaron algunos puntos de los temas que fueron pertinentes para tomarlos en cuenta en la cartilla, se tomaron en cuenta las recomendaciones de los participantes en todos los aspectos, de manera que fuera de gran conocimiento la estructura de esta.

Del segundo objetivo específico de “Aplicar la propuesta de educación financiera basado en un plan de actividades semanales”. Dada la participación y aportes de los agentes de cambio, se pudo aportar en la transformación de esta comunidad, trabajando en conjunto para el bienestar comunitario, donde de acuerdo con sus necesidades se concluyó a la elaboración de un Plan de trabajo, que permitía tener un control establecido en cuanto al desarrollo de la investigación. En cada reunión se trató de un tema diferente que permitió la estructuración de la propuesta, partiendo de las observaciones presentadas durante el desarrollo de la investigación, durante la aplicación se observó participación de los microempresarios, aportes de los mismos como sugerencias al cuerpo de la cartilla, acción que permitió demostrar el interés de la comunidad por el proyecto, es recomendable tomar un tiempo prudencial para la aplicación de la propuesta, de manera que permita explorar la cartilla minuciosamente e ir explicando para aquellas personas que no saben leer o escribir muy bien, ya que es una comunidad con algunas falencias, es recomendable leer los documentos en voz alta para que puedan comprender que está ocurriendo.

Del tercer objetivo específico de “Evaluar los resultados obtenidos en aplicación de la propuesta de educación financiera por medio de una prueba piloto”. Para la aplicación de la prueba piloto de la propuesta, se pudo evidenciar el interés de la comunidad, ya fueron participativos y aportaron algunas observaciones que consideraban pertinentes para la cartilla de educación financiera final, en el desarrollo de esta se observó que la comunidad tenía claridad en los temas, sabían como era el desarrollo de los ejemplos prácticos plasmados, conocían la metodología aplicada, recordaban los procedimientos; por tal motivo, se evidenció que el desarrollo de las reuniones fue contributivo en la adquisición de conocimiento en el ámbito financiero como se pretendía.

Finalmente para el cuarto objetivo específico de “Realizar ajustes a la propuesta de educación financiera de acuerdo con los resultados obtenidos en la prueba”, para la entrega de la cartilla de educación financiera, la comunidad estuvo muy agradecida por los aportes de conocimiento en el ámbito financiero prestado, ya que como lo dialogaron fueron de gran aporte para aplicarlo en el negocio y aclararon algunos temas que daban dudas, de igual forma los participantes dieron sus sugerencias de manera escrita en la aplicación de la prueba piloto y

verbal durante la reunión, las cuales fueron tomadas en cuenta y corregidas en la cartilla de educación financiera final.

Se recomienda para futuras investigaciones tocar el tema de pensiones, ya que el Ministro de Hacienda y crédito público anunció en una entrevista para el diario el Tiempo el veinte y uno (21) de octubre del presente año, una reforma pensional; por tal motivo, es conveniente incursionar este tema en la comunidad para que tengan el conocimiento pertinente.

9 Referencias

Vanguardia Liberal. (17 de 12 de 2009). El vergonzoso caso de la Ciudadela Nuevo Girón. Obtenido de Editorial Vanguardia.com: <http://www.vanguardia.com/historico/48527-el-vergonzoso-caso-de-la-ciudadela-nuevogiron>

Vanguardia Liberal. (s.f.). Vanguardia.com. Obtenido de <http://www.vanguardia.com/historico/26659-los-10-desastres-naturales-que-marcaron-al-pais>

Acevedo Bautista Henry & Navas Catalina (Febrero de 2007). Ciudadela Nuevo Girón avanza “a paso de tortuga”. Obtenido de: <http://www.unab.edu.co/content/ciudadela-nuevo-gir%C3%B3n-avanza-paso-de-tortuga>

Dominicas de la Presentación (Diciembre 20 de 2017). Proyecto de intervención social en la Ciudadela Nueva Girón. Obtenido de: <https://domipresen.com/index.php/es/noticiasyeventos/986-proyecto-de-intervencion-social-en-la-ciudadela-nueva-giron-esp-2>

Banca de las oportunidades (s.f). Cartilla de Educación Financiera - Construir, Avanzar y Prosperar. Obtenido de: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/es/articulos/sitio/cartilla-de-educacion-financiera-construir-avanzar-y-prosperar>

Banco de Bogotá (s.f). Cartilla de Educación Financiera El camino a la Prosperidad. Obtenido de: <https://www.bancodebogota.com/wps/themes/html/banco-de-bogota/pdf/educacion-financiera/cartilla-educacion-financiera.pdf>

Dirección de impuestos y aduanas nacionales (s.f). Consulte su estado RUT. Obtenido de: <https://www.dian.gov.co/>

10 Anexos

10.1 Anexo A

CONFECIONES

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?
SI
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?
SON IREGULARES
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?
A VECES
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
PRESTAR O ESPERAR COMO LLEGA

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
AHORRO O LO INVIERTE EN MATERIA PRIMA
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
EN ALCANCIA. O AHORRO

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
AMIGOS. BANCOS.
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
SI BIEN, NO QUIERO PRESTAR. MAS EN UN BANCO
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
NINGUNO
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
SI.

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
NO
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
NO
3. ¿Sabe qué son las cesantías? SI
SI
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
EMPECE A ARREGLAR
ROPA Y HACER UNIFORMES
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
NO
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
5 millones
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
SI
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

3. ¿Qué medios de protección existen?

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

SI

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

EN EFECTIVO

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

PARA EL NEGOCIO Y LA CASA

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

SI

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

SI

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

Si planeo

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

no se

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

no

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

prestamos

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Gastos personales

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

no ahorros

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

prestamistas

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

buena

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

NO

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

Si

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

ESFUERZO y un
PESTAMO

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

UN PESTAMO

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

NO

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO tengo suficiente para
cubrir mis gastos

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Si

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

Cameras para el negocio

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

no tengo ningún tipo

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

En Efectivo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

mis proveedores no solo e efectivo

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

mi negocio y lo utilizo tambien para la casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

me ayuda mucho para los gastos de mi familia

ciero aprender a manejar mi negocio
y a prender mas de el programa

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?
si planeo
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?
recibo 60,000
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?
no
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
presto

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
no me queda
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
no hay ahorro

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
amigos y a veces gota a gota
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
si tuve un credito
me fue bien
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
ninguno
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
no los conozco

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

no

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

no

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

no

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

no

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

con un préstamo

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

por una amiga

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

200.000

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

no

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

no

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

no se

3. ¿Qué medios de protección existen?

camaras
vigilantes

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

no

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

en efectivo
y de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

si

no

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para la casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

no

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

soy independiente

Ventas de muebles.

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

NO

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

NO

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Sacar prestado

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

en Invertir

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancias, bancos...

A veces en una alcancía

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota? ~~x~~

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

Si, y mi experiencia fue muy buena.

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

si por que estoy reportada

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

para libre Inversion, casa, estudio

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO estas aportando.

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO la tengo.

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

es una plata que da empresa donde trabaja te descuenta.

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

para comprar cosas, o para estudio.

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

con 10 cartones de huevos.

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

Mi hijo me regalo para comprarlas

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

en el momento no.

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO lo tengo.

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

no

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

no

3. ¿Qué medios de protección existen?

Cámaras de la puerta.

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

contado y crédito

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

Si, pero no cobran intereses.

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

lo utilizamos también para la casa.

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

no lo tengo

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

Ser Independiente.

Que hacer para tener mi propio
Plante sin tener que acudir al
gota gota.

TIENDA MICELANEA MELANY

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

Si yo planeo en total los gastos que le voy a invertir a la tienda

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO porque de lo mismo que vendo voy surtiendo

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

NO

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

No hacer pedido paso y la otra semana que tenga le inviento

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Lo inviento en surtido

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

hay veces que ahorro en una alcancía

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

gota a gota

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

Si elenido pero hay veces dificultad

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Los requisitos de los Fiadores

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

La verdad no

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO.

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

Lo empecé con ayuda de una vecina que me regaló la capital y luego empecé a ahorrar

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

De lo que mi esposo me dejaba para el almuerzo le iba invirtiendo

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

en sí NO

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Si vendi recargas de telefonía una vez fueron hacerme una recarga a lo que la Hice me dijo que no tenía plata.

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

Si El NO fiar y cultivar la amistad y

En recargas pedir que me cancelen antes

3. ¿Qué medios de protección existen?

Ser precabido en las fianzas
Y Tener Camaras

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

SI

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

productos entregados productos cancelados

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO.

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Lo invierto en el negocio.

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI en las vitrinas mejorar el local

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

De que tenemos nuestro trabajo independiente y puedo cuidar de mis hijos y me gusta lo que hago.

Tienda

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

Si me programo por costo a cada proveedor y por día pedido que hare por semana o diario

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

Si por que habro caja diario con 10 mil y cierto en la noche - contando el total vendido

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

No

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

• Voy dando la vuelta a los productos que mal se venden - no ago pedidos.

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Ahorro poco a poco para pagar los servicios.
o compro algo de comida para mi, frutas, verdura -

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancias, bancos...

- en cajas o pote en mi cuarto, bien oculto

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

a nadie

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

no pido credito, mi prestado.

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

X no me gusta credito

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

No

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

No.

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

Si

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

No

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

No

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

por mi propio esfuerzo y me temía en que trabajar. empecé con poquito. 7 cantones de Huevos y ponela

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

\$35.000 de un arreglo de un trabajo que realicé

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

\$ 100.000

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

No me alcanza

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

no

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

no aceptar extraños

3. ¿Qué medios de protección existen?

Comarar

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

SI.

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

efectivo y de 1 vez. dando y recibiendo productos

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Cubre todo. poco da, pero por semana saco para mi comida, pasaje, Agua, Gas.

¿Tiene un estimado de cuánto sacar del negocio para la casa?

Solo \$30.000 puedo sacar. mas no

ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

No puedo, la casa no es propia

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

Servir al publico, ver mi poco ingreso multiplicarse. Crecer poco a poco. y bueno ver que de hay me fuerdan premias. en producto o eseo personalo. Ser independiente

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? no a la medida q' se va acabando el producto.
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? Si.
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? Si.
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos? Saco de otros ingresos para cubrirlo.

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza? gasto en cosas personales
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos... en la alcancía

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota? Amigos
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia? NO
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito? falta de vida crediticia
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce? NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

Ahorrando

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

Trabajando

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

Si

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Si La reja de la puerta

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

camaras de seguridad, alarmas

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

no

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

Si

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para ambos

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

Si

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

poder estar en mi casa
y ser independiente

* como organizar para incrementar
las ventas

CONFECCIONES

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

SI

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

a veces

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

SI

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

SI por algun razon no alcanza, voy a los ahorros o pido prestamo a mi pareja

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

ahorro una parte y otra invertido

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

alcancía

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

amigo o banco si es mucho.

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

SI buena

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Experiencia crediticia

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

Fortalecimiento,
libre inversión
Vivienda

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

SI

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

ahorro

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

ahorro

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

SI

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

SI

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

NO

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

NO

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para el negocio

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

SI, mi sueldo

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

La satisfacción de sentirse
realizada en lo que hago

- Llevar una buena contabilidad
- Que es la importancia de tener una contadora y para que negocios es necesario

72 pg de negocio
Manualidades
PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO



Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? *Sí*
20000
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? *50,000*
Semanales
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? *Sí*
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos? *pretado*

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza? *la inversión*
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
en una alcancía

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
le presta un compañero
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
no cuando tuve me ha ido muy bien
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
me pide fradote
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
no

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión? *NO*
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
SI
3. ¿Sabe qué son las cesantías? *SI*
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

en arreglar la vivienda

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? *lo empecé con un crédito pequeño*
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
SI con un préstamo
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
SI
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

NO

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

*no acitar a persona que burpa
con mentiras*

3. ¿Qué medios de protección existen? *N/O*

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

en efectivo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para el negocio

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Si tengo problema para echar el peso

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

atenderlo

a perder a manejar muy bien el negocio

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

SI Para tener mas claro los gasto en la semana

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

depende por que mi negocio son las manualidades
SI

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

A veces

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Se saca de otro trabajo

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Un poco se ahorra y la otra parte se invierte en otros gastos

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

Alcansias

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

Amigos

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

Buena

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Ninguno

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

X medio de un curso

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

lo que me enseñaban en clases lo vendía

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

"51000

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

muy poco por q' las ventas
varean hay día buenos y malos

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Si varias veces no me pagaron los
pedidos

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

No fiando

3. ¿Qué medios de protección existen?

Policías, Alarmas, perros bravos.

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

SI

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

Directa en efectivo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Se utiliza para la casa y negocio

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

SI

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

Ser independiente y ser mi propia jefe.

Aprender a llevar la contabilidad y los costos de mi negocio.

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

SI mensual

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

A veces

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Saco de las revistas

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Gastos personales

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

Alcancia

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

Amigo

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

No me gusta.

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

NO

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

Si cuando tiene un trabajo con fideicomiso de la ley

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

Para estudio, trabajo, vivienda

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

con una plata ahorrada

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

Ahorrando, cuando trabajo

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

NO.

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

NO

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO dando información a quien no conoce uno

3. ¿Qué medios de protección existen?

NO

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

efectivo, y de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para las dos cosas

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

SI

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Ser independiente

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

Segir consiguiendo más Clientela
y seguir adelante con mi negocio

Aprender más en la contabilidades
de mi negocio y tener un buen
aprendizaje para seguir atrayendo más Clientela
para mi negocio

TIENDA

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

NO

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

SÍ

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Pedir prestado

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Gastos personales

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

alcancías

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

gota-gota

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

mala

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

costa credito

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
Si
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
Si
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
Si
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
Vendiendo minutos
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
trabajando
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
NO
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
aveses

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
Si - Fiar y no pagan
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

NUNCA

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

Efectivo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Se utiliza para la casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

ser Independiente

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

NO Planeo

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO SE

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

AVERCES

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

prestando

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

lo invierto en el negocio

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancias, bancos...

Alcancias

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

gota gota

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

SI

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

mucho papeleos

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

Si

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

Con una plata prestada

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

en un Banco.

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

Si

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

NO

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

Las cámaras y vigilantes
alarmas

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

NO tengo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

SI

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

SI

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

tener mi trabajo propio

Ventas de Fritos (Conpanados y Papas) Minutos y Caramelos Cigarrillos.

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

NO Casi siempre no los planeo

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO SE

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

NO AVECES

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Prestamos

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Lo invierto en el mismo negocio

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

Alcancías

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

gota gota

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

Si Pues Regular

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Mucha Papeleña y Reparte credito

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO -

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

Me prestaron una plata

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

prestamo

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

Si

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO.

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Si dos celulares

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

Comercio

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

Contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO.

Si

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Si

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

ser independiente

Concesion de Pajamas y ropa Interior

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?
Semanal %
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?
Son irregulares
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?
Algunas veces
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
Saco una rifa de mis productos ya que es un método práctico de obtener mis ingresos rápidamente

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
Gastos personales
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
Lo guardo para que cuando este en apuro me sirvan para solucionar mis necesidades

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
Amigos y banco cuando no hay más
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
Si. Los intereses muy alto
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
Son demasiados requisito pero me dan solución a mis necesidades
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
NO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

SI

3. ¿Sabe qué son las cesantías? ?

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

Compra de casa, vehículos y reformas

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? Con una pequeña inversión

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar? x préstamo

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio? Como 6 millones

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos? SI

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

SI =

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo? No fiando altas cantidades porque si el cliente queda mal no se puede fiar.

3. ¿Qué medios de protección existen?

Seguro

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja? NO

Si

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para ayudarme cuando lo requiero
en mis necesidades

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

Si

ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

La independencia y que gracias a Dios
con eso puedo suplir mis necesidades

Como algo para no vender + debajo
de lo que me cuesta

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? **Semanalmente.**
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?
SI SE Y ES MENSUAL
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?
SI
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
- Pedir Prestado

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
• LO AHORRO
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
• ALCANCIAS

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
• AMIGOS
- Familia.
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
• NO HE TENIDO CREDITOS
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
• NINGUNO
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
• NO LOS CONOSCO

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
 - NO
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
 - NO CONOSCO INFORMACION
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
 - NO
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
 - NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
 - mi iniciativa empezó porque en la finca ^{había} fruta que se estaba perdiendo y miramos por internet y surgió la idea
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
 - prestamos la plata con mi familia y amigos.
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
 - 2.500.000
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
 - Empezando es muy difícil pero tengo fe que si mi negocio puede cubrir mis gastos

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
 - NO
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
 - NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

- Camaras

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

- Si

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

- CONTADO

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

- NO

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

- Para el negocio y cuando Necesito Para la casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

- NO

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

- Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

- Conocer personas buenas
- Tratar mejor al cliente
- Ser independiente.

- Como hago para que me alcance la Plata y no la malgaste.

- Como hago para atender a mis cliente.

- Como hago que mi negocio la gente lo conozca.

- Como hago para conseguir mas clientes

Manifiestaciones

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? **NO**
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? **NO**
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? **NO**
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos? **pedir**

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza? **en gastos persona**
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos... **alcancías**

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota? **JJ**
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia? **NO Ninguna**
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito? **De por sí**
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce? **por microemp**

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión? **No**
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión? **No**
3. ¿Sabe qué son las cesantías? **Si para**
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías? **para vivienda**

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? **con 1 préstamo y y**
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio? **\$ 50.000**
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos? **No**

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles? **No**
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo? **Tener 1 buena (formación profesional)**

3. ¿Qué medios de protección existen? *Ninguna*

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja? *NO*

¿De qué manera les paga a sus proveedores? *de contado*

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto? *NO*

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa? *para todo*

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa? *NO*

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio? *SI*

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio? *Independiente*

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? *si contos años de la alcada*
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? *150,000*
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? *si*
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
*algo extra - cosas, eliso otras cosas
monte y pagar culpas*

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza? *en inblicito para seguir el negocio*
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos... *alcancía*

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
ninguno
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia? *si para eso no me da para mí tal que me gusta responder*
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
ninguno
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
si para mucho cosas

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión? **NO**
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión? **SI**
3. ¿Sabe qué son las cesantías? **SI**
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías? **NO**

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? **con esfuerzo propio porque era la motivación**
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar? **me prestó 20,000 y compré un bitárea y una besina me prestó un bitárea para que sacara el banco del banco de 70,000**
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio? **como unos \$ 2'000,000**
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos? **no porque me faltan algunas estrategias**

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles? **SI con los billetes falsos**
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo? **de detectar de billetes falsos comprado el lapicero**

3. ¿Qué medios de protección existen?

la policía alarmas
las organizaciones de la usia

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja? Si

¿De qué manera les paga a sus proveedores? contados cuenta ellos y yo

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto? no tengo
créditos

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

lo utilizo en negocios y los servicios

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa? Si

ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio? Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio? Ser independiente

Si deseo saber como es el costo
de los productos y no vender menos de lo
que me costo

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes? *no*
2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? *si*
3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? *no*
4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
reviso gastos

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
lo ahorro para las cosas fincas
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
alcancías

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
a los ahorros que hago a veces
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
si, excelente no
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
ninguno
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
*para negocio
para estudio*

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
no
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
Si?
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
Si?
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
Si?

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
por una necesidad y porque siempre he y me a gustado tener un negocio
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
trabajando como empleada y le ganando lo ahorré y con eso comencé el negocio
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
Si?
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
no, por ahora

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
no
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
Si, no dando papaya

3. ¿Qué medios de protección existen?

Si / cámaras y
no dando papera

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

Si

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

no

no

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para el negocio mayormente, y casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

Si

ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

no, en infraestructura de mi casa Si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

que puedo manejar mi propio tiempo y
dinero

(otras temáticas

- como sacarle mas ganancias a mi negocio
- como hacer para que cada día vuelvan mas
cliente

- como hacer para que el cliente se enamore de
mi alimento o producto

Porque hay veces que toda la mañana para vender
la misma cantidad de producto que vende en 4 horas

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

NO PLANEO.

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

NO

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

NO

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

INVENTO UNA VENTA DE ALGUNA COMIDA

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

MERCAO Y MATERIALES

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

ALCANCIAS

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

AMIGOS

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

SI. MALA LA EXPERIENCIA

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

DIFICULTAD DE PASAR A TIEMPO

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

NO DANDO PAPA

CAMARAS

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
No
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
NO
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
No
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
HACIENDOLE CARTAS A MIS COMPAÑEROS
EN EL COLEGIO Y VENDIENDOLAS
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
CON MI PRIMER TRABAJO AHORRE Y COMPRE
MATERIALES
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
Si
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
SI CUANDO TENGO MUCHO PEDIDO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
NO
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
NO

3. ¿Qué medios de protección existen?

FISCALIA
POLICIA
ORGANIZACIONES

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

SI

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

EFFECTIVO

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO.

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

LO UTILIZO PARA AMBOS

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO.

¿Ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

SI

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

TODO LO QUE APRENDO PARA MEJORAR
LA CALIDAD DE MIS MANUALIDADES

MÍ SUSPERENCIA ES.

APRENDER A COMO DE MI NEGOCIO
PUEDO SACAR EL COSTO DE TODO.
LOS PORCENTAJES, LOS TOTALES Y.
COMO NO COBRAR TODO.

Confitería Leigamillos (CSETR)

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

Si porque tengo que llevar una contabilidad que pago que queda en semana

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

Si porque tengo que saber cuanto envieto cuanto queda

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

Si porque tengo ingresos me permiten para responder con las galletas

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

tomo un préstamo con un prestamista

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

lo guarda en una alcancía o lo envieto para un negocio

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

en las alcancías

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

todos los Bancos

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

Por que es mas facil pagar en los bancos por que mas facil mas bajo los intereses

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

no han sido atendida muy buenos bancos

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

Si porque conozco algunos buenos porque es para el comercio en vivienda en negocio

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
NO pero me gustaria
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
no
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
no
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
no

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
tenia una idea
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
de recursos propios
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
si
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
si

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
sustracción
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
mas seguridad.

3. ¿Qué medios de protección existen?

Falta de seguridad.
en el barrio

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

no tengo ningún inventario

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

les pago de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

Pues no por uno tiene ^{que} saber adonde
compra

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

si para todos los gastos que tengo
en la casa

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

si porque tengo saber cuanto gano y cuanto

ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio? gasto

si porque así lo puedo sustentar mas

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

para ser ende pendiente

Algodones de azúcar

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

semanas 5000 gastos

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales? 5000 casi siempre

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes? GASTOS TRECIENTOS

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos? prestamos

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza? en gastos

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos... en la casa

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota? y a gota

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

sí Regular

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

que si se muchos pases

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce? sí

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión? *NO*
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión? *NO*
3. ¿Sabe qué son las cesantías? *NO*
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías? *NO*

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio? *prestamo a un vecino*
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
Prestamo Banco
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
SI
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
A veces presto

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles? *NO*
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo? *NO*

3. ¿Qué medios de protección existen?

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja? **NO**

¿De qué manera les paga a sus proveedores? **a plazos**

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto? **SÍ**

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa? **SÍ**

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa? **NO**

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio? **SÍ**

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio? **que es buy bueno**

Manualidades y Papelería

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

No planeo

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

No lo se

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

No

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

Sacar prestamo

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

Gastos personales

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

ninguno

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

Amigos - o a mi mamá

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?

No e tenido

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Cita que me da a acceder a un crédito

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

No conozco

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
No
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
No
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
No
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
No

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
con ahorros
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
con ahorros y hace una venta de flores
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?
no lo sé
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
no es suficiente

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
Por el portón de mi casa que me robaron el material de trabajo
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
no dar información del negocio
no dar datos

3. ¿Qué medios de protección existen?

no lo se

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

no lo tengo

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

no

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

solo negocio

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

no. Porq separe lo de la casa
y el negocio

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

si

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

es un logro personal

Variedades (ropa interior, pijamas, ropa infantil)

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?

no los planeo

2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?

no sé

3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?

a veces

4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?

prestado

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?

gastos personales

2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...

alcancía o
no guarda

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?

Amigos,

2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?,Cuál fue su experiencia?

No e tenido

3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?

Me

4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?

No e tenido

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?

NO

2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?

NO

3. ¿Sabe qué son las cesantías?

NO

4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?

NO

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?

con esfuerzo de ahorro

2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?

3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio?

NO sé

4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?

NO

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?

Me robaron 400.000 de mi casa

2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?

tener mas precaución

3. ¿Qué medios de protección existen?

No sé

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

NO

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

de contado

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

No

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

Para el negocio o algo muy urgente

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO. de vez en cuando

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

Sí Ampliar - Frigorífico +
colocar portón

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

un logro personal

PREUBA DIAGNOSTICA PROYECTO DE GRADO

Capítulo 1. Presupuesto

- fritos: papas rellenas, arepas rellenas (chorizos, y rellenas con papa) avena y jugos.
1. ¿Planea los gastos que tiene en la semana, mes?
Si semana → diario. compro de acuerdo a lo que voy necesitando y lo que se va agotando, algunas cosas. si compro cada domingo para volver a comenzar semana.
 2. ¿Sabe cuánto es el total de sus ingresos semanales, mensuales?
No sé
 3. ¿Siempre le alcanzan los ingresos para cubrir los gastos en el mes?
a veces.
 4. ¿Qué decisión toma cuando los ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos?
pido prestado o saco de los dineros extra.

Capítulo 2. Ahorro

1. Cuando le queda o se gana un dinero extra, ¿En qué lo utiliza?
Lo invierto en mis necesidades.
2. ¿Dónde guarda sus ahorros?: debajo del colchón, alcancías, bancos...
en el closet → pero mas que todo es lo que voy a utilizar cada 8 días en el negocio.

Capítulo 3. Crédito

1. Cuando necesita dinero, ¿a qué medio de crédito acude: bancos, amigos, ¿gota a gota?
bancos
Siempre y cuando esté al día.
2. ¿Ha tenido algún tipo de crédito con un banco?, Cuál fue su experiencia?
Mi experiencia fue: muy mala. porque ando endeudada por falta de dinero para las cuotas atrasadas
3. ¿Qué problemas ha tenido al momento de tomar un crédito?
cobro de intereses por mora.
4. ¿Conoce los tipos de crédito que ofrecen los bancos? ¿Cuáles conoce?
si
credito fijo
credito master ;

Capítulo 4. Pensiones y cesantías

1. ¿Está aportando para obtener una pensión?
NO.
2. ¿Conoce la información necesaria para obtener una pensión?
SÍ pero no se ha podido.
3. ¿Sabe qué son las cesantías?
SÍ
4. ¿Conoce en qué se pueden utilizar sus cesantías?
claro; reformar mi casa y poder aumentar mi negocio

Capítulo 5. Inversiones

1. ¿Cómo comenzó su negocio?
mucho actitud, positiva.
2. ¿Cómo obtuvo los recursos para iniciar?
ganandome la en horas extras.
3. ¿Sabe cuánto le ha invertido a su negocio? SÍ
\$ 200.000 =
4. ¿Con su negocio tiene el dinero suficiente para cubrir sus gastos?
No, apenas comensé.

Capítulo 7. Prevención y protección

1. ¿Ha sido víctima de hurto en su negocio? ¿Cuáles?
SÍ, estando en una sociedad que no me dió resultado.
2. ¿Sabe cómo prevenir estafas? ¿Cómo?
SÍ: no dando fapaya.

3. ¿Qué medios de protección existen?

Las cámaras, las alarmas.

Capítulo 8: Gestión del Negocio

¿Tiene algún tipo de inventario listado de los productos que maneja?

Al sí siempre hago la lista.

¿De qué manera les paga a sus proveedores?

en efectivo.

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de crédito? ¿Le cobran algo de más por esto?

NO.

¿El dinero que produce su negocio es solo para el negocio o lo utiliza también para la casa?

para la casa.

¿Tiene un estimado de cuanto sacar del negocio para la casa?

NO. es de vez en cuando

¿ha pensado en invertir en la infraestructura de negocio?

sí, poder incrementar más cosas. que le hace falta.

¿Que ha sido lo más gratificante de tener su negocio?

ser independiente.

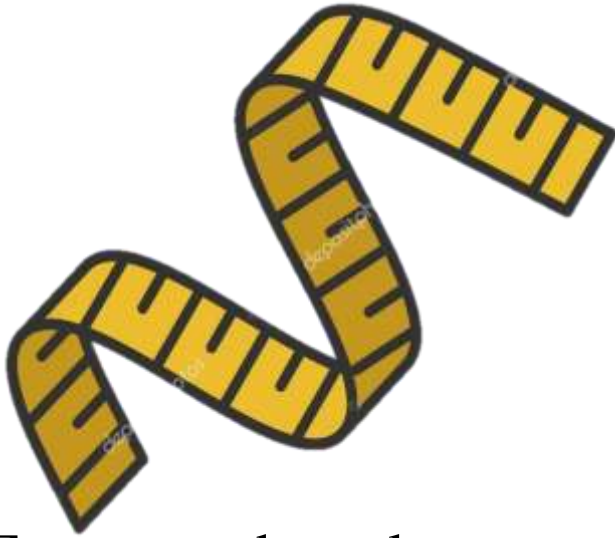
Lo que más interesa. es aprender a sacar el presupuesto para no vender por debajo de mi cuenta.

CARTILLA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Realizado por:
Angie Dayanna Morales Durán

Con la participación de:
Padres Girón
microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo





Doña Carmen

Es una madre soltera con dos hijos, vive en el barrio Ciudadela Nuevo Girón y tiene un negocio de costura. Recientemente, obtuvo un contrato para fabricar los uniformes de un importante colegio de la ciudad.

Ella quiere tener una mejor administración financiera de su negocio, para que crezca y poderle brindar un mejor futuro a sus hijos.



Capítulo 1 PRESUPUESTO



Doña Carmen a veces tiene problemas para cubrir sus gastos, ya que no sabe cuándo se gana realmente. Para tener un control de estos gastos ella quiere aprender a hacer su propio

Presupuesto

¿Qué es un presupuesto?

Es el registro de dinero que ingresa y sale del negocio, es decir, es una planeación de los ingresos y gastos futuros.

¿Para qué sirve un presupuesto?

- Saber cuánto dinero se recibe en el negocio
- Saber cuánto y en que se gasta el dinero
- Planear en que se va a gastar de acuerdo con los ingresos, priorizando los gastos, es decir, primero pagar lo más importante para el negocio y los gastos necesarios en el hogar y luego lo demás.
- Tomar las decisiones para saber cuándo es posible comprar algo que es necesario y cuánto costará esto
- Fijar metas de ahorros para poder cumplir sueños
- Estar preparado por si se presenta una emergencia o algún imprevisto



Elementos de un presupuesto

Ingresos: son todas esas entradas de dinero al negocio, estas pueden ser por: ventas, cuentas por cobrar, etc.



Gastos: son las salidas de dinero, es decir, lo que hay por pagar, comprar o cubrir.

Existen 2 clases de gastos:

1. Gastos para satisfacer una necesidad, es decir, que son indispensables, tales como: alimentación, servicios públicos, educación etc.
2. Gastos para satisfacer deseos tales como: un celular nuevo, un televisor más grande, una moto, un carro, entre otros.

*Un consejo: para controlar los gastos debemos aprender a diferenciar **NECESIDADES** de **DESEOS**, no comprar solo por satisfacer un deseo personal, sino porque realmente lo necesito y eso que yo compre me generara una rentabilidad.*

Ahorro: es una parte de los ingresos que se guarda para futuras necesidades, deseos, por si se presenta algún imprevisto o para reinvertirlo en el negocio, es recomendable establecer un porcentaje fijo para ahorrar a la semana o al mes, por ejemplo, ahorrar el 10% de los ingresos, entonces si el total de los ingresos fueron \$10.000, se ahorrara \$1.000 (puede ser en una alcancía).

Dinero disponible: es el dinero que queda luego de que se obtuvieron todos los ingresos previstos, se pagó las cuentas pendientes y ahorro el porcentaje o valor establecido, es esa cuantía que me queda libre.

Pasos para hacer un presupuesto

1. Tener muy claro cuánto es el total de los ingresos, estos pueden ser: salarios, propinas, ventas y todo eso se suma.
2. Con el porcentaje de ahorro que se estableció (si lo hizo) se multiplica por los ingresos y con eso obtiene el valor que se va a ahorrar
3. Anotar cada gasto que se tenga, es decir, cada cosa que pagan del negocio así sea el más pequeño apuntarlo y colocar a que corresponde, por ejemplo: pago de pan cascarita a Víctor Suarez, o compra de 5 libras de maracuyá $\times 4.000 \text{ libra} = 20.000$
4. Luego de los ingresos se restan los gastos y el ahorro que se programó y ese dinero que queda es el dinero disponible que se guardará como reserva para imprevistos:
 - a. Puede ser que el disponible quede negativo, es decir, que no quede dinero si no que falte, en esos casos, se puede realizar diferentes cosas:
 - Disminuir el porcentaje de ahorro
 - No realizar un ahorro por la semana presente
 - Analizar los gastos para saber en qué se está gastando demás y así poder controlarlo
 - b. Puede ser que el disponible quede positivo, esto indica que fueron más los ingresos que los gastos, en esos casos, se puede realizar diferentes cosas:
 - Se puede ahorrar ese dinero, ya sea para compras personales, del hogar o del mismo negocio
 - Se puede reinvertir en el negocio
 - Se puede comprar insumos o maquinaria requerido para el crecimiento del negocio

Una de las cosas que se debe tener muy en cuenta es la manera en cómo se agrupa cada gasto, conocer muy bien la esencia de ese gasto para saber en qué lugar ubicarlo, estos son algunos ejemplos:

Alimentación: si se tiene un empleado, la alimentación que devenga esta persona

Vivienda: valor del arriendo, alquiler del local o bodega

Servicios públicos: agua, luz, gas, teléfono, internet, televisión, minutos etc.

Transporte: pasajes para ir a comprar mercancía, domicilios, mantenimiento y reparaciones de los vehículos donde se hacen los domicilios.

Pago de deudas: créditos con los bancos, cuota de gota a gota, prestamos a amigos o familiares.

Imprevistos: emergencias que no se esperaban

Ocasionales: ayuda con el mercado de familiares, cumpleaños, ropa, salidas etc.

Inventario: mercancía que tiene en el negocio, es decir, si compra un tipo de mercancía esta entra a ser parte del inventario.

Surtidores: son las personas o empresas que abastecen de productos para el negocio.

Insumos de trabajo: son los elementos necesarios para llevar a cabo el funcionamiento normal del negocio, por ejemplo: bolsas, platos, leña, cuchara, cuchillo, tenedor plástico, agujas, hilos, nailon, tijeras etc.

Seguridad: pago por la vigilancia del negocio, puede ser que se le paga al celador del barrio o algún vecino que se encarga de reducir el riesgo de hurto.

Dotación: uniformes para atender el negocio, tales como: gorros, delantales, guantes etc.

Elementos para la elaboración del presupuesto:

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO PROMEDIO UNITARIO	PRECIO UNITARIO VENTA	INGRESO
Nombre del producto vendido	Número de cantidades vendidas	Precio al que sale fabricar un producto	Precio al que se vendió	Cantidad vendida * Precio unitario venta
CALCULO TOTAL DEL INGRESO				Sumatoria de todos los ingresos

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD COMPRADA	PRECIO UNITARIO COMPRA	GASTO
Nombre del producto comprado	Número de cantidades compradas	Precio al que fue comprado	Cantidad comprada * Precio unitario compra
CALCULO DEL GASTO			Sumatoria de todos los gastos

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
INGRESOS				
Lunes				
Martes				
Miércoles				
Jueves				
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL DE INGRESOS	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 1	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 2	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 3	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 4

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
GASTOS				
Lunes				
Martes				
Miércoles				
Jueves				
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL GASTOS	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 1	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 2	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 3	SUMA DE TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA 4

DINERO DESTINADO AL AHORRO				
-----------------------------------	--	--	--	--

DINERO DISPONIBLE	TOTAL INGRESOS MENOS TOTAL GASTOS MENOS DINERO DESTINADO AL AHORRO
--------------------------	--

Vamos a verlo en un ejemplo:

A Doña Carmen le pidieron hacer los uniformes de diario para dos salones de grado décimo y once de un importante colegio de la ciudad, por lo tanto, ella elaboró un presupuesto de los materiales que necesitaba, los valores que recibía y lo que le costaba:

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO PROMEDIO UNITARIO	PRECIO UNITARIO VENTA	INGRESO
Polo azul hombre	70	\$ 22.752	\$ 25.000	\$ 1.750.000
Pantalón drill hombre	70	\$ 19.917	\$ 28.000	\$ 1.960.000
Polo rosado dama	85	\$ 21.502	\$ 23.000	\$ 1.955.000
Falda dama	85	\$ 21.334	\$ 25.000	\$ 2.125.000
CALCULO TOTAL DEL INGRESO				\$ 7.790.000

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD COMPRADA	PRECIO UNITARIO COMPRA	GASTO
Tela azul polo hombre (metros)	175	\$ 9.000	\$ 1.575.000
Tela rosado polo dama (metros)	175	\$ 8.500	\$ 1.487.500
Tela drill beige (metros)	255	\$ 6.500	\$ 1.657.500
Tela cuadros negro (metros)	255	\$ 7.000	\$ 1.785.000
Set botones blancos x 12 unidades	39	\$ 1.000	\$ 39.000
Set botones beige x 12 unidades	6	\$ 1.000	\$ 6.000
Cierre mágico negro (metros)	22	\$ 2.000	\$ 44.000
Cierre mágico beige (metros)	12	\$ 2.000	\$ 24.000
Mano de obra	310	\$ 3.000	\$ 930.000
CALCULO DEL GASTO			\$ 6.505.000

Luego de tener claro, ella procedió a realizar el presupuesto para llevar un control de sus ingresos y gastos en la semana, y por el mes que duraba sacando el pedido:

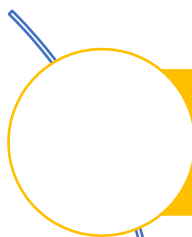
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
INGRESOS				
Lunes	\$ 4.000.000		\$ 1.000.000	\$ 1.790.000
Martes				
Miércoles		\$ 1.000.000		
Jueves				
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL DE INGRESOS	\$ 4.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.790.000

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
GASTOS				
Lunes	\$ 3.950.000			
Martes				
Miércoles		\$ 950.000		\$ 1.698.000
Jueves			\$ 950.000	
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL GASTOS	\$ 3.950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 1.698.000

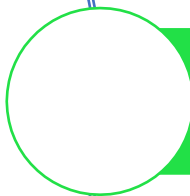
DINERO DESTINADO AL AHORRO	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
-----------------------------------	----------	----------	----------	----------

DINERO DISPONIBLE	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 87.000
--------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

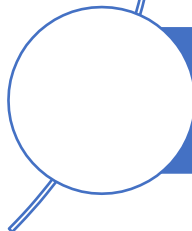
Ahora se interpretará los resultados del presupuesto:



Que le falte dinero, esto quiere decir que son mayores los gastos que los ingresos que recibe, para equilibrar el presupuesto y no falte dinero se debe evitar gastos innecesarios, buscar surtidores con mejores ofertas, buscar otras entradas de dinero como trabajos extras, tratar de ahorrar lo mayor posible para ir cubriendo las deudas, evitar en lo posible pedir préstamos del gota a gota.



Que le sobre dinero, es el momento preciso para ahorrar y así reinvertirlo en el negocio para surtirlo y vender más cosas o utilizarlo para pagar deudas e ir disminuyendo estas, no gastarlo en cosas innecesarias o en deseos que pueden esperar.



Que no le sobre ni le falte, indica que esta en equilibrio que tiene sus gastos contados por tal motivo no es favorable meterse en deudas.



En este caso, a Doña Carmen le **sobró dinero**, por lo que decide pagar unas deudas del hogar y lo demás ahorrarlo.

Capítulo 2

CRÉDITO



A Doña Carmen se le dañó su máquina de costura y está preocupada porque sus ahorros del pedido pasado no le alcanzan para comprar una nueva.

Y sin una máquina no podrá seguir trabajando para llevar el sustento a su hogar, por tal motivo decide tomar un crédito para completar y comprarse su máquina.



¿Qué es un crédito?

Es un préstamo de dinero que una persona, cooperativa o entidad financiera otorga, con el compromiso de devolverlo en el futuro y a un costo el cual se llama **intereses**, mediante pago de cuotas o una sola cuota.



La palabra crédito tiene su origen en las palabras **CREER** y **CREDIBILIDAD**, es por esto por lo que te prestan, porque tienen la credibilidad que se les va a pagar.

Consejos para tomar un crédito

- Si va a tomar un crédito es recomendable que sea solo para el negocio con el fin que sea realmente para el negocio, de manera que se pueda invertir y esto genere ganancias las cuales servirán para pagar el crédito y que quede dinero disponible, ya sea para el negocio o el hogar, se recomienda no tomar crédito para cosas que no generan ganancias si no satisfacción personal, tales como: los quince años de la hija, compra de un nuevo celular entre otras.
- Antes de tomar un crédito, es recomendable realizar un presupuesto de los gastos previstos saber cuánto dinero pedir prestado y mirar si se tienen la capacidad para cancelar las cuotas.
- Antes de firmar para aceptar el crédito, se debe mirar todas las condiciones del crédito para saber que van a cobrar, o si tienen alguna duda preguntarle al asesor.

Ventajas y responsabilidades

Ventajas	Responsabilidades
<ul style="list-style-type: none">• Permite completar para ese sueño que se tiene previsto• Se pueden aprovechar oportunidades de negocio para formar su propio negocio o ampliar el que ya tiene• Si tiene una emergencia y no se tiene como cubrirla, este le permite salir de ella	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir debidamente con los pagos para que no se generen más costos• Si se incumple con los bancos, muy probablemente los bancos no vuelvan a otorgar créditos, porque se va dañando la vida crediticia• Cumplir con las condiciones del contrato que se firma

Tipos de créditos

- **Crédito formal**

Son créditos tomados con instituciones vigiladas por la Superintendencia Financiera, es decir, las que son legales, este tipo de instituciones pueden ser: bancos, compañías de seguros, cooperativas entre otras.



Las ventajas de tomar créditos con estas instituciones son:

- ✓ Se puede prestar a un mayor plazo, para que quede más fácil pagar las cuotas porque a mayor plazo las cuotas van a quedar más bajas
- ✓ La información financiera se maneja con privacidad
- ✓ Puede crear una vida crediticia y si se paga las cuotas debidamente, esto es favorable para la misma
- ✓ Como están vigiladas por la Superintendencia Financiera, entonces se tiene mayor seguridad de que sean legales y no ilegales

- **Crédito informal**

Son aquellos prestamos que se hacen por medio de los gota a gota, casas de empeño, con amigos o familia.



Productos financieros

- **Tarjeta débito**

Es una tarjeta de plástico que entrega el banco cuando se abre una cuenta de ahorros o corriente, es decir, cuando se tiene un dinero y se quiere guardar en el banco.



- **Tarjeta de crédito**

Es una tarjeta de plástico, pero está ya no es para guardar el dinero si no para prestar dinero.



La tarjeta de crédito solo debería usarse para una emergencia de urgencia, porque es más costoso tener una tarjeta de crédito que tener un crédito con el banco.



Lastimosamente a Doña Carmen se le ha dañado su máquina, debido a tanto tiempo de uso y la máquina es importante para desempeñar su trabajo, porque sin ella no puede seguir trabajando, aunque ella no tenga el dinero suficiente para comprar una nueva, sabe que puede acudir a un banco y solicitar un crédito para comprarla.

Elementos para la amortización del crédito:

MONTO CRÉDITO	Valor préstamo
TASA mensual	Tasa que cobra el banco
PLAZO en meses	Tiempo para cancelar el crédito

BANCO				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	(=) Abono intereses (+) Abono a capital	(=) Monto del crédito inicial * Tasa fija	(=) Monto del crédito inicial / Plazo fijo	Monto crédito inicial (-) Abono a Capital mes 1
2	(=) Abono intereses (+) Abono a capital	(=) Monto del crédito inicial * Tasa fija	(=) Monto del crédito inicial / Plazo fijo	(=) saldo del mes anterior (-) abono a capital mes actual
TOTALES	Suma todos los valores de las cuotas	Suma todos los abonos a intereses	Suma todos los abonos a capital me da el monto del crédito obtenido	Así sucesivamente hasta llegar a cero el saldo de la deuda pendiente

GOTA A GOTA				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	(=) Abono intereses (+) Abono a capital	(=) Monto del crédito inicial * Tasa fija	(=) Monto del crédito inicial / Plazo fijo	Monto crédito inicial (-) Abono a Capital mes 1
2	(=) Abono intereses (+) Abono a capital	(=) Monto del crédito inicial * Tasa fija	(=) Monto del crédito inicial / Plazo fijo	(=) saldo del mes anterior (-) abono a capital mes actual
TOTALES	Suma todos los valores de las cuotas	Suma todos los abonos a intereses	Suma todos los abonos a capital me da el monto del crédito obtenido	Así sucesivamente hasta llegar a cero el saldo de la deuda pendiente

AHORRO	La diferencia de los valores de las cuotas entre el banco y el gota a gota
---------------	--

Pasos para realizar la amortización de un crédito:



Ahora vamos a hacer la amortización del crédito para la compra de la máquina de costura, asimilando que se hace con el banco y se hará el comparativo como si se tomara con un gota a gota, del pedido del colegio, Doña Carmen aún tiene ahorrado \$200.000 que son parte de las ganancias con el pedido del colegio y la máquina cuesta \$900.000, por tal motivo solicitara un crédito con el banco por \$700.000:

MONTO CRÉDITO	\$ 700.000
TASA	2,50%
PLAZO	6

BANCO				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 700.000
1	\$ 134.167	\$ 17.500	\$ 116.667	\$ 583.333
2	\$ 131.250	\$ 14.583	\$ 116.667	\$ 466.667
3	\$ 128.333	\$ 11.667	\$ 116.667	\$ 350.000
4	\$ 125.417	\$ 8.750	\$ 116.667	\$ 233.333
5	\$ 122.500	\$ 5.833	\$ 116.667	\$ 116.667
6	\$ 119.583	\$ 2.917	\$ 116.667	\$ 0

TOTAL, INTERESES BANCO	\$ 61.250
------------------------	-----------

MONTO CRÉDITO	\$ 700.000
TASA	20%
PLAZO	6

GOTA A GOTA				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 700.000
1	\$ 256.667	\$ 140.000	\$ 116.667	\$ 583.333
2	\$ 233.333	\$ 116.667	\$ 116.667	\$ 466.667
3	\$ 210.000	\$ 93.333	\$ 116.667	\$ 350.000
4	\$ 186.667	\$ 70.000	\$ 116.667	\$ 233.333
5	\$ 163.333	\$ 46.667	\$ 116.667	\$ 116.667
6	\$ 140.000	\$ 23.333	\$ 116.667	\$ 0

TOTAL INTERESES GOTA A GOTA	\$ 490.000
-----------------------------	------------

AHORRO INTERESES	\$ 428.750
-------------------------	-------------------

Realizando la amortización del crédito, doña Carmen pudo notar que se ahorraría \$428.750 tomando el crédito con el banco, que tomándolo con un gota a gota.



Capítulo 3

AHORRO



Ya con su nueva máquina, Doña Carmen quiere ahorrar para comprarse otros implementos para su taller y así seguir creciendo su negocio.

¿Qué es el ahorro?

Es un respaldo económico, que se va haciendo para una necesidad futura.

Porque es bueno ahorrar:

- ✓ Sirve para cubrir una necesidad repentina
- ✓ Permite obtener sueños o anhelos
- ✓ Da tranquilidad financiera
- ✓ No se deberá adquirir deuda cuando se necesite dinero



Doña Carmen quiere un maquina y una fileteadora para expandir su negocio y si es posible que le hagan nuevos pedidos.

Por tal motivo, decide plantear un plan de ahorro para poder comprar los elementos deseados.

La mejor manera para ahorrar es manejar un PLAN DE AHORRO, donde se establece la meta para ir trabajando sobre esta:

PLAN DE AHORRO

A CORTO PLAZO (LO QUE QUIERO ANTES DE UN AÑO)			
META	VALOR	TIEMPO	AHORRO MENSUAL
Destino para el que se está ahorrando	Precio de la meta	Número de meses que se tiene planeado comprar	Valor que se tiene que ahorrar mensualmente para cumplir con la meta (=) VALOR / TIEMPO

A LARGO PLAZO (LO QUE QUIERO DESPUES DE UN AÑO)			
META	VALOR	TIEMPO	AHORRO MENSUAL
Destino para el que se está ahorrando	Precio de la meta	Número de meses que se tiene planeado comprar	Valor que se tiene que ahorrar mensualmente para cumplir con la meta (=) VALOR / TIEMPO

TOTAL AHORRO MENSUAL	(=) Suma ahorro mensual corto plazo + ahorro mensual largo plazo
-----------------------------	--

EJECUTADO	
CORTO TIEMPO	
FECHA	VALOR
CADA UNO DE LOS MESES	(=) CUÁNTO VALE / CUANTOS MESES LO VOY A COMPRAR
TOTAL	SUMA DE TODOS LOS VALORES

EJECUTADO	
LARGO TIEMPO	
FECHA	VALOR
CADA UNO DE LOS MESES	(=) CUÁNTO VALE / CUANTOS MESES LO VOY A COMPRAR
TOTAL	SUMA DE TODOS LOS VALORES

Ya con esta información, Doña Carmen procede a realizar su plan de ahorro y este se desarrolló de la siguiente manera:

PLAN DE AHORRO			
CORTO TIEMPO (ANTES DE UN AÑO)			
META	VALOR	TIEMPO	AHORRO MENSUAL
Maniquí	\$ 130.000	5	\$ 26.000
LARGO PLAZO (DESPUES DE UN AÑO)			
Fileteadora	\$ 300.000	15	\$ 20.000
TOTAL AHORRO MENSUAL			\$ 46.000

Pero ella muy dedicada, apuntara cada mes la fecha y el valor del ahorro que realice, para así llevar un control de la eficiencia en su ahorro y poder cumplir con el mismo, se establece el ahorro de la siguiente manera:



EJECUTADO	
CORTO TIEMPO	
FECHA	VALOR
30/09/2019	\$ 26.000
30/10/2019	\$ 26.000
31/11/2019	\$ 26.000
30/12/2019	\$ 26.000
28/01/2020	\$ 26.000

EJECUTADO	
LARGO TIEMPO	
FECHA	VALOR
30/09/2019	\$ 20.000
30/10/2019	\$ 20.000
31/11/2019	\$ 20.000
30/12/2019	\$ 20.000
28/01/2020	\$ 20.000
27/02/2020	\$ 20.000
30/03/2020	\$ 20.000
31/04/2020	\$ 20.000
30/05/2020	\$ 20.000
30/06/2020	\$ 20.000
31/07/2020	\$ 20.000
30/08/2020	\$ 20.000
30/09/2020	\$ 20.000
30/10/2020	\$ 20.000
31/11/2020	\$ 20.000

Capítulo 4

MARKETING Y PUBLICIDAD

Doña Carmen quiere que las personas puedan ver el trabajo que le realizó al colegio para que así conozcan de su trabajo y tenga otras contrataciones, por tal motivo decide mostrar su trabajo por medio de las redes sociales.



Es difícil que otras personas conozcan el trabajo de Doña Carmen, ya que la mayoría de los clientes son solo vecinos y no hay no hay otras personas de otros sectores que vengan y conozcan el producto porque es muy lejos o de difícil acceso, entonces en ese momento ella se plantea de qué manera se puede hacer llegar los productos a los clientes, para que así ellos lo conozcan y compren más, hoy en día los canales de ventas más utilizadas son las redes sociales pero también se debe tener en cuenta que no es solo vender el producto, es saber darle una imagen diferente al mismo, para que este sea más atractivo e impacte más a las personas.

Pero la pregunta es que son las redes sociales:

Las redes sociales son sitios virtuales en el que se puede hablar sin la necesidad de verse frente a frente, se hace chateando y pueden tener una video llamada desde el sitio donde estén, existen diferentes tipos de redes sociales que ayudan a aumentar las ventas en el negocio.

- La más conocida es **Facebook**, es la más popular del planeta, la mayoría de las personas la tienen, hasta los niños y se pueden hacer ventas por medio de páginas de publicidad, tales como **CLASIFICADOS BUCARAMANGA, MARKET PLACE, VENTAS Y CAMBALACHES**, entre otras, aquí se puede tomar la foto al producto, se sube la imagen a la página y se le agrega un precio y un número para que llamen o escriban por si quieren saber más del producto.



- **WhatsApp**: es una aplicación de mensajería para teléfonos inteligentes, que envía y recibe mensajes mediante Internet o datos móviles, y por aquí se puede preguntar más sobre el producto, y se puede enviar más fotos del mismo. Esta herramienta es usada no solo para conversaciones, si no para promover productos.



- **Instagram**: Es una red social de compartir fotos y vídeos entre las personas, ahora es muy utilizada para publicar las fotos de los productos.



O existen otras páginas como **MERCADO LIBRE**, que funciona como las demás aplicaciones y se puede tener acceso a ella por medio del siguiente enlace:

www.mercadolibre.com.co



Además de saber dónde vender el producto, también es importante tener en cuenta la manera en cómo exponer el producto, preguntarme si es atractivo al ojo humano la presentación de este:

- Si se tiene un negocio tal como una tienda, una miscelánea, una frutería o un salón de belleza, es favorable tener las paredes pintadas de blanco, porque esto le da luminosidad al negocio y lo hace ver más elegante, que es más limpio y se resaltan mejor los productos.



- Si se tienen vitrinas en el negocio, tratar de que estén muy limpias para que las personas puedan visualizar todos los productos que están adentro, no es recomendable pegarles stickers o cosas que le quiten visibilidad.



- Es recomendable tener todo muy ordenado y separado para que si el cliente quiere ver otros colores o representaciones del producto, que lo haga con total tranquilidad



- Para aumentar las ventas se pueden entregar volantes para que las personas conozcan que tipo de negocio se tiene



Se pueden hacer tarjetas de presentación y estas mismas se pueden usar como estrategia de negocio para aumentar las ventas.



Capítulo 5

PREVENCIÓN Y PROTECCIÓN

Doña Carmen tiene dudas de a quien acudir cuando tenga dificultades con una entidad financiera, pues ella no tiene mucho conocimiento sobre esto y ya está acudiendo a los servicios financieros por el crédito que tomo para la compra de su máquina.



Primero que todo vamos a aclarar que significa **DERECHO** y **OBLIGACION**:

Derecho

- Es algo que me pertenece o que me brindan, es decir, que sea una persona o una entidad, esta está obligada a brindarme esa cosa, por ley, como, por ejemplo, cada persona tiene derecho a la salud, a que tenga atención en un centro asistencial y le brinden todas las comodidades porque por ley el derecho a la salud es un derecho fundamental y nadie ni nada lo puede quebrantar o no lo puede quitar.

Obligación

- Es una acción que tengo que hacer sea como sea, porque se supone que debería hacerla, como, por ejemplo, si yo tengo un hijo, es mi obligación velar por el bienestar de él, darle de comer, un hogar, educación etc.

Ahora si hablaremos de los derechos de los consumidores:

- Los productos y/o servicios que presentan tengan altos estándares de seguridad y calidad
- Disponer de publicidad e información sobre las características de los productos y servicios, con:
 - ✓ Transparencia
 - ✓ Claridad
 - ✓ Oportunidad
 - ✓ Veracidad
 - ✓ Comparabilidad
 - ✓ Facilidad de comprensión
- Cuando se reciba atención del banco, se haga con el mayor respeto posible, ellos están en la obligación de brindar atención e información de manera respetuosa e informar las formas en que se puede proteger el dinero, tales como seguros u otras cosas.
- Se pueden presentar: consultas, peticiones, solicitudes, quejas o reclamos y están tienen que ser atendidas como se debe y estas acciones se pueden realizar ante:
 - ✓ Una entidad vigilada (ante el mismo banco, compañía financiamiento, una aseguradora por si se tomó algún tipo de seguro con ellos o entre otros)
 - ✓ El defensor del consumidor financiero



- ✓ La Superintendencia Financiera de Colombia es la responsable de las entidades, es decir, si el banco incumple en sus obligaciones, ella interviene directamente sobre ellos.

Ahora le queremos informar sobre algunas prácticas de protección para que no nos estafen:

- VERIFICAR, si la entidad a la que le estoy solicitando el crédito es seria y legal, no que sea una falsa y esto se puede hacer por medio de la página de la DIAN, copiando el siguiente enlace:

www.muisca.dian.gov.co

¿Dónde estoy?: Inicio | Usuarios registrados

Consulte su estado RUT.
REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO.

Por favor suministre los siguientes datos:

NIT

Fuente: DIAN

¿Dónde estoy?: Inicio | Usuarios registrados

Consulte su estado RUT.
REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO.

Por favor suministre los siguientes datos:

NIT DV

Primer Apellido	<input type="text"/>	Segundo Apellido	<input type="text"/>
Primer Nombre	<input type="text"/>	Otros Nombres	<input type="text"/>

Fecha Actual: 16-09-2019 23:01:37
Estado: REGISTRO ACTIVO

Registro Activo: Corresponde a los NIT que se encuentran vigentes en la base de datos de la DIAN.

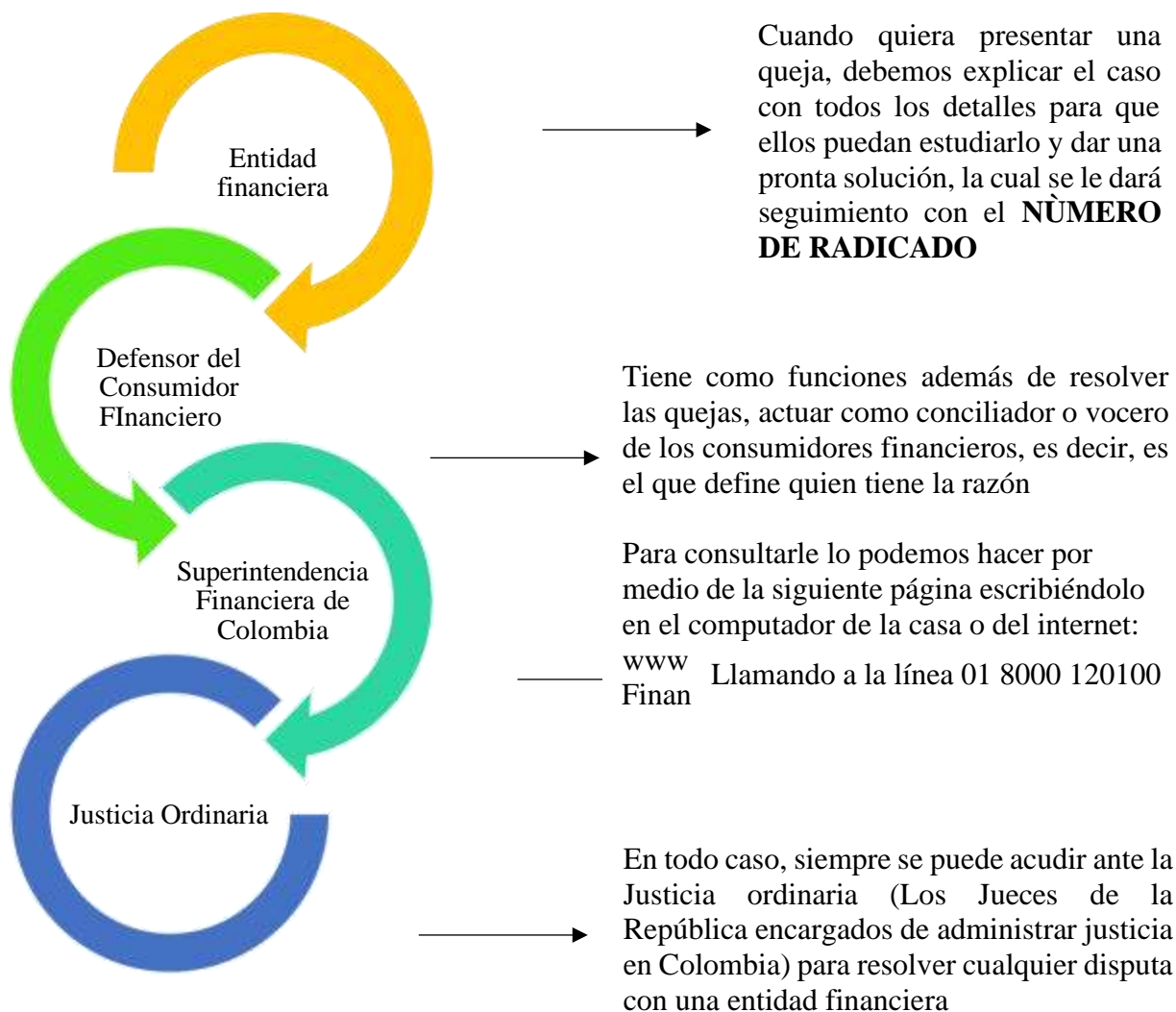
Fuente: DIAN

Al ingresar el Número de Identificación Tributaria (NIT), se podrá observar el estado actual de la empresa.

- INFORMARSE, de las condiciones de cada producto, que expliquen muy detalladamente para que no me quede ninguna duda ni ningún vacío
- REVISAR, muy bien la letra chiquita y las instrucciones y recomendaciones de seguridad sobre el manejo de los productos (en las condiciones del contrato)
- INFORMAR, si tengo alguna queja o reclamo hacerlo de una vez, sin miedo
- EXIGIR, respuesta oportuna por si puse alguna queja o reclamo, ellos tienen la obligación de darme respuesta.



Bueno pero la pregunta es a quien acudir, puede realizarlo ante las siguientes entidades:



Caso de ejemplo:

Doña Carmen tomo el crédito para la compra de la máquina de costura el 20 de agosto de 2019, ella ya canceló la cuota de septiembre y de octubre, pero le llegó un papel a su casa que dice que se acerque a cancelar inmediatamente la cuota del mes de octubre.

Ella sorprendida se acerca al banco y explica que esa cuota ya está cancelada, la asesora del banco le dice que el día que ella cancelo se había caído el sistema por lo tanto aparece como no cancelada y que deberá pagar unos sobre cargos por intereses, doña Carmen muy enojada se acerca con su comprobante de pago a la oficina del Defensor del Consumidor Financiero y les comenta su caso. La entidad interviene sobre el banco y les impone una multa por la negligencia en la ejecución de los procesos. Doña Carmen recibe su recibo de pago del mes de noviembre, sin ningún sobre cargo y todo sigue con normalidad.



PLANTILLAS

A continuación, podrás utilizar estas plantillas para realizar tus finanzas en tu negocio.

PRESUPUESTO

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO PROMEDIO UNITARIO	PRECIO UNITARIO VENTA	INGRESO
CALCULO TOTAL DEL INGRESO				

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD COMPRADA	PRECIO UNITARIO COMPRA	GASTO
CALCULO DEL GASTO			

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
INGRESOS				
Lunes				
Martes				
Miércoles				
Jueves				
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL DE INGRESOS				

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
GASTOS				
Lunes				
Martes				
Miércoles				
Jueves				
Viernes				
Sábado				
Domingo				
TOTAL GASTOS				

DINERO DESTINADO AL AHORRO				
-----------------------------------	--	--	--	--

DINERO DISPONIBLE				
--------------------------	--	--	--	--

CRÉDITO

MONTO CRÉDITO	
TASA	
PLAZO	

BANCO				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO

TOTAL INTERESES BANCO	
-----------------------	--

MONTO CRÉDITO	
TASA	
PLAZO	

GOTA A GOTA				
MESES	VALOR DE LA CUOTA	ABONO A INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO

TOTAL INTERESES GOTA A GOTA	
-----------------------------	--

AHORRO INTERESES	
------------------	--

