

GESTIÓN DE APOYO A LA ENTIDAD SE EMPRENDE EN EL ÁREA DE  
EMPRESARIADO EN SAN JUAN DE PASTO 2013.

CALVERT EMIRO BASANTE DIAZ

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SAN JUAN DE PASTO  
2014

GESTIÓN DE APOYO A LA ENTIDAD SE EMPRENDE EN EL ÁREA DE  
EMPRESARIADO EN SAN JUAN DE PASTO 2013.

CALVERT EMIRO BASANTE DIAZ

Trabajo de grado presentado para optar el título de economista

Asesor:

ARMANDO PAZ YAQUENO

Asesora Empresarial

ERIKA LORENA CADENA ARTEAGA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SAN JUAN DE PASTO  
2014

## NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en este trabajo de grado son responsabilidad exclusiva del autor articulo 1 numero 324 de 11 de octubre de 1966 del Honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Armando paz

Asesor

---

ARMANDO PATIÑO

Jurado.

---

VICENTE FIGUEROA

Jurado.

San Juan de Pasto, Marzo de 2014

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero dar unas frases de agradecimiento a todas las personas e instituciones que hacen y aran parte de mi crecimiento tanto académico, profesional y personal.

A la Universidad de Nariño por brindarme apoyo durante estos años de formación.

A Se Emrende por verme dado la oportunidad de por permitirme realizar mi trabajo de pasantía y con ello desarrollarme como profesional.

Al profesor Armando Paz por su asesoría prestada en el trabajo de grado.

Y en General a todos ellos que de una u otra forma han colaborado para la realización del presente trabajo.

## DEDICATORIA

A Dios aunque no lo veo ni escucho siento su presencia y su respaldo para mi crecimiento espiritual.

A mis padres por estos años de apoyo en mi formación académica como personal.

A mis hermanos.

A todos ellos que siempre han estado ayudando a alcanzar las metas que me he propuesto

## RESUMEN

El siguiente trabajo de pasantía se realizó en la entidad SE EMPRENDE en el municipio de Pasto, durante el primer semestre del 2013. En el transcurso de la misma se asesoró 144 planes de negocios de los cuales; 3 eran para la creación de micro empresas y los 141 para creación y/o fortalecimiento de pequeños negocios. De igual manera con los emprendedores que podían y tenían los requisitos se los asesoro y acompañó en 30 planes de crédito que solicitaron.

Este trabajo se realizó con personas vulnerables de los estratos 1 y 2 y en situación de desplazamiento forzado; a estas personas se les debió realizar acompañamiento continuo para que cumplan las tareas que Se Emprnde les colocaba y con ello tener mayor probabilidad de éxito con el negocio que ellos querían implementar, esto se debía hacer puesto que los emprendedores no se adaptaban tan fácilmente a la metodología de trabajo en SE EMPRENDE por lo que tanto los funcionarios como practicantes universitarios teníamos que adaptarnos tanto a la metodología de SE EMPRENDE y a las capacidades de los emprendedores.

Con ello se consiguió la elaboración completa de los 144 planes de negocios y los 30 planes de crédito, teniendo la certeza que se le cumplió a SE EMPRENDE y a los emprendedores, por último se realizó una base de datos de los emprendedores tanto en lo concerniente a planes de negocios como a planes de crédito y con ello facilitar la elaboración de informes de Se Emprnde y de las entidades que los apoyan como lo es PNUD, Alcaldía de Pasto y cámara de comercio de Pasto.

## **SUMMARY**

The following work was performed in SE EMPRENDE entity of the Pasto town in the first half of 2013. In this paper we advised 144 business plans three of which were for the creation of micro enterprises and 141 for creation and or strengthening of small businesses. Similarly with entrepreneurs who received advice and support in 30 credit schemes that they requested.

This work was performed with vulnerable people in the lower strata (1 and 2) and forced displacement; these people received continuous support to fulfill tasks of Se Emprende. It because the entrepreneurs was not so easily adapted to the working methodology in SE EMPRENDE.

Thus we reached full development of the 144 business plans and the 30 credit schemes, having the certainty that was fulfilled Se Emprende objectives. Finally we make a database to thereby facilitate statistical report of Se Emprende and supporters entities such as UNDP, mayoralty of Pasto and camara de Comercio de Pasto.



## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	17
1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACION.....	18
1.1 TEMA.....	18
1.2 TITULO.....	18
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	18
1.3.1 Antecedentes.....	18
1.3.2 Situación actual.....	19
1.4 NATURALEZA.....	20
1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	21
1.5.1 Pregunta general.....	21
1.5.2 Preguntas específicas.....	21
1.6 JUSTIFICACION.....	21
1.7 OBJETIVOS.....	23
1.7.1 Objetivo general.....	23
1.7.2 Objetivos específicos.....	23
1.8 DELIMITACION DEL PROBLEMA.....	24
1.8.1 Universo de estudio.....	24
1.8.2 Espacio geográfico.....	24
1.8.3 Tiempo a investigar.....	24
2. MARCO DE REFERENCIA.....	25
2.1 MARCO TEÓRICO.....	25
2.1.1 Estudio de mercado.....	25
2.1.1.1 El análisis del consumidor.....	25
2.1.1.2 Análisis del producto.....	25
2.1.1.3 Estudio de la Demanda.....	26
2.1.1.4 La oferta.....	26
2.1.1.5 El precio.....	26
2.1.1.6 La comercialización.....	26

2.1.2 Estudio financiero.....	26
2.1.2.1 Fuentes Externas de Financiamiento.....	27
2.1.2.2 Fuentes Internas de Financiamiento.....	27
2.1.2.3 Estimación de Costos y Presupuestos de Operación.....	27
2.1.2.4 Presupuesto de Ingresos, Egresos e Inversiones (presupuesto de efectivo).....	27
2.1.2.5 Análisis del Punto de Equilibrio.....	28
2.2 MARCO CONTEXTUAL.....	28
2.2.1 Reseña histórica.....	28
2.3 MARCO LEGAL.....	29
2.3.1 LEYES.....	29
3. METODOLOGÍA.....	30
3.1 TIPO DE ESTUDIO.....	30
3.1.2 Población y muestra.....	30
3.1.3 Diseño de procedimientos y métodos.....	30
4. INFORME FINAL DE PASANTIA REALIZADA EN EL AREA DE EMPRENDIMIENTO DE SE EMPRENDE.....	31
4.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN QUE SE ATENDIÓ EN SE EMPRENDE..	32
4.1.1 Nivel de estudios.....	32
4.1.2 Edad de los emprendedores.....	33
4.1.3 Vulnerabilidad de la población atendida en se emprende.....	35
4.1.3.1 Tipo de población.....	35
4.1.3.2 Vulnerabilidad por sexo.....	36
4.1.4 Tipo de negocios.....	37
4.1.5 Pasos para asesorar el plan de negocios con el formato de se emprende y sus dificultades.....	40
4.1.5.1 Formato plan de negocios.....	40
4.1.5.2 Misión y visión. Fase 1:.....	40
4.1.5.3 Capacitación.....	40
4.1.5.4 Asesoría Anexo A ítem fase 3.....	40
4.1.5.5 Justificación.....	41
4.1.5.6 Estudio de mercado.....	41

4.1.5.7 Investigación de mercado.....	41
4.1.5.8 Ventajas competitivas. Anexo A ítem 2.4:.....	43
4.1.5.9 Análisis e interpretación de datos .....	43
4.1.5.10. Estrategias de mercadeo.....	43
4.1.5.11 Estudio financiero.....	44
4.1.5.12 Inversiones.....	45
4.1.5.13 Estados financieros.....	45
4.1.5.14 Matriz DOFA.....	46
4.1.5.15 Marco legal.....	46
4.2. FORMULAR PLANES DE CREDITO.....	47
4.2.1 Solicitud de microcrédito.....	47
4.2.2 Carta de certificación se emprende .....	48
4.2.3 Estado de resultados proyectado y flujo de caja proyectado .....	48
4.3 ELABORACION DE LA BASE DE DATOS TENIENDO EN CUENTA LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.....	50
CONCLUSIONES.....	54
RECOMENDACIONES.....	55
BIBLIOGRAFÍA.....	56
NETGRAFIA .....	57
ANEXOS .....	58

## LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Nivel de estudios.....	32
Cuadro 2. Edad.....	33
Cuadro 3. Tipo de población.....	35
Cuadro 4. Sexo.....	36
Cuadro 5. Tipo de negocios.....	39
Cuadro 6. Segmentación de mercado.....	42
Cuadro 7. Monto de dinero solicitado.....	49
Cuadro 8. Destino del crédito.....	49
Cuadro 9. Preguntas para la realización de base de datos.....	53

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1. Organigrama.....	20
Figura 2. Componentes y estrategias .....	22

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO A. FORMATO PLAN DE NEGOCIOS SE EMPRENDE.....	59
ANEXO B. SOLICITUD DE MICROREDITO .....	69
ANEXO C. CARTA SE EMPRENDE.....	74
ANEXO D. REQUISITOS PARA ACCEDER AL FONDO DE FINANCIAMIENTO.	77
ANEXO E. FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 1 .....	78
ANEXO F. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO .....	79

## GLOSARIO

**Aunar:** unir o reunir para conseguir un fin.

**Autoempleo:** es la actividad laboral que lleva a cabo una persona que trabaja para ella misma de forma directa, ya sea en comercio, un oficio o un negocio.

**Emprendimiento:** es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite buscar nuevos retos, nuevos proyectos.

**Evaluación de proyectos:** Es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación. Es decir, se intenta conocer qué tanto un proyecto ha logrado cumplir sus objetivos o bien qué tanta capacidad poseería para cumplirlos.

**Formulación de proyectos:** se concibe como la unidad mínima operacional que vincula recursos, actividades y componentes durante un período determinado y con una ubicación definida. Digamos ante todo que, en el uso corriente de la palabra proyecto se utiliza para designar el propósito de hacer algo.

**Ingeniería Financiera:** se puede definir en términos generales como «la utilización de instrumentos financieros para reestructurar un perfil financiero existente y obtener así otro con propiedades más deseables»

**Margen de utilidad:** son las ganancias puras que tiene una empresa es decir que no tiene en cuenta cargos financieros o gubernamentales “impuestos”

**Margen Razonable de asertividad:** es el grado de seguridad óptimo puesto que no hay una seguridad del 100%.

**Maximización de los beneficios factible:** son los máximos beneficios que obtiene la empresa a través del uso de la información.

**Mercado laboral:** forma de llamar el ámbito en el cual se relacionan las necesidades de las empresas y de los demandantes de empleo. Estadísticamente nos indica la evolución de los sectores económicos y las tendencias sociales.

**Mercado objetivo:** Es el segmento del mercado al que un producto en particular es dirigido. Generalmente; se define en términos de edad, género o variables socioeconómicas.

**Nicho:** Es el lugar donde se pretende colocar o emplear para ubicar algo.

**Objetivos del milenio:** Son 8 ambiciosos objetivos que buscan para el año 2015 erradicar la pobreza extrema y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, promover la equidad de género y la autonomía de la mujer, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el VIH sida el paludismo y otras enfermedades, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente, fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

**Planes de crédito:** documento donde se encuentra datos personales y financieros cuyo fin es estudiar una solicitud de crédito.

**PNUD:** Programa de naciones unidas para el desarrollo.

**Tasas de desempleo:** es el porcentaje de la mano de obra que no está empleada y que buscan actualmente una ocupación como proporción de la fuerza de trabajo total.

**Variable:** es una característica, número o cantidad que crece o decrece en el tiempo hay dos tipos de variables, dependiente e independiente, dependiente la que depende de otra variable e independiente la que no depende de las otras.



## **INTRODUCCIÓN.**

Actualmente, el municipio de Pasto cuenta con altas tasas de desempleo y pobreza, lo cual puede explicarse en parte por la falta de oportunidades y altos índices de desplazamiento. Así como por el pobre desarrollo empresarial, razón por la cual se hace necesario el desarrollo de acciones que permitan el incremento del bienestar de la población.

Es por lo anterior, que surge en Pasto el Centro para el Emprendimiento y el Empleo “Se Emprende”, el cual mediante sus servicios pretende ayudar a potenciar las capacidades de las personas para que consigan vincularse al mercado laboral, o para que construyan, fortalezcan o transformen sus propias empresas. Así mismo, pretende ampliar las oportunidades de empleo, autoempleo y emprendimiento de la población mediante la referenciación de organizaciones con las que tenga o establezca alianzas.

Lo que se pretendió realizar fue prestar los servicios como profesional de economía de la universidad de Nariño con el fin de apoyar a esta entidad con su labor, mediante el asesoramiento a la realización de los planes de negocios y planes de crédito a personas vulnerables que van a iniciar o fortalecer su unidad productiva, con el fin de reducir el riesgo de su inversión con el negocio que está en marcha o el que se va a fortalecer.

## 1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACION

### 1.1 TEMA

Se Emprende área de emprendimiento.

### 1.2 TITULO

Gestión de apoyo a la entidad Se Emprende en el área de emprendimiento en San Juan de Pasto 2013.

### 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

**1.3.1 Antecedentes.** La cooperación internacional se remonta tiempo después que culmina la segunda guerra mundial, a finales de los 40 e inicios de los 50, con el plan Marshall ideado y ejecutado por Estados Unidos, para ayudar a reconstruir la economía de los países Europeos que quedaron quebrados a causa de la guerra. Posteriormente para ayudar a los países del tercer mundo en los años 60 se creó la (OCDE) "Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico", conformado por 34 estados la mayoría de ellos desarrollados como; Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia entre otros, cabe resaltar que en estos últimos 50 años se ha dado un gran avance en la ayuda económica que ha brindado los países desarrollados a países subdesarrollados para que superen su situación de pobreza. Para Colombia la cooperación internacional llega a mediados de los años 70, mediante el DNP y el ministerio de relaciones exteriores. Como entidades encargadas de coordinar las cooperaciones nacionales y conjuntamente internacionales, aunque las gestiones para la superación de la pobreza siempre se han dado, hay que resaltar que en estas últimas décadas se ha dado un gran aporte por parte de entidades privadas, oficiales y mixtas, que a la vez puede verse en una situación mayor de vulnerabilidad dado a fenómenos como violencia y terrorismo que causan; desplazamientos forzados, desastres naturales, corrupción, además hay que auxiliar grupos que no le es fácil adaptarse a fenómenos sociales como lo es la globalización que pone nuevos retos en el diario vivir, por lo que no se pueden adaptarse fácilmente y se ven afectados en su calidad de vida.

**1.3.2 Situación actual.** En el año 2000 los 189 países que pertenecen a la ONU fijaron un ambicioso proyecto para el año 2015 conseguir los siguientes 8 objetivos.

Objetivo 1 - Erradicar la pobreza extrema y el hambre.

Objetivo 2 - Lograr la Enseñanza primaria universal.

Objetivo 3 - Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer.

Objetivo 4 - Reducir la mortalidad infantil.

Objetivo 5 - Mejorar la salud materna.

Objetivo 6 - Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades.

Objetivo 7 - Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.

Objetivo 8 - Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

Fuente: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=h-a-1--&s=a&m=a&e=B&c=02010#.UI7-fNLmOHY>

Para cumplir el objetivo número 1 de las metas del milenio y teniendo en cuenta los problemas más significativos en el territorio colombiano ha sido la población que se encuentra en pobreza y vulnerabilidad, es por ello que a partir del 2008 PNUD implementa el proyecto de Desarrollo Económico Incluyente –DEI en 6 territorios de Colombia que son; Santa Marta Cartagena, Sincelejo, la Guajira, Bogotá y Pasto, con lo que se busca potencializar las capacidades productivas de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad para ampliar sus oportunidades de generación de empleos e ingresos y así mismo ellos consigan mejores oportunidades y con ello calidad de vida. Con esto se espera mejorar sus condiciones a partir; de la realización, validación y la ejecución de una Política de Inclusión Productiva.

Se Emprende Pasto creado en abril de 2011 es una organización de desarrollo económico incluyente DEI en apoyo conjunto del PNUD, Cámara de comercio y la Alcaldía municipal de Pasto, como una entidad que brinda apoyo a personas vulnerables de manera gratuita, además hace que muchas personas recurran tanto a que les brinden asesoría para iniciar su unidad productiva y con ello poder reducir los riesgos de la inversión, ofreciendo un microcrédito con una tasa de interés del 1.5%. Hay que tener en cuenta que muchas de esas personas han tenido una formación muy baja tanto académica en general y en lo que se refiere a riesgos y proyectos financieros por lo que se hace necesario brindarles apoyo en la elaboración de sus planes de negocios y de crédito de manera personalizada.

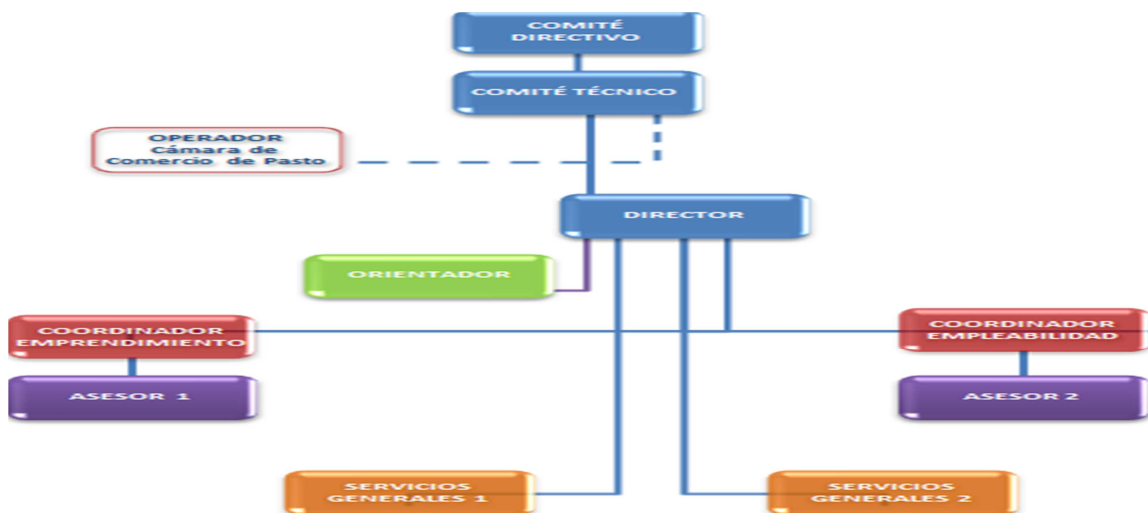
Es por ello que estas personas necesitan acompañamiento continuo para que puedan elaborar sus planes de negocios y planes de crédito, teniendo en cuenta

que para el periodo de la pasantía Se Emprende no contaba con un profesional encargado para hacer el acompañamiento continuo a estas personas, además de ello en la elaboración de los planes de negocio también se notan muchos errores al ellos elaborarlo, por lo que también se hace necesario corregirlos y sugerirles a ellos que hagan esas correcciones y así entregarlos al profesional encargado de brindarles el curso, como Se Emprende es una entidad dependiente de la alcaldía de pasto, cámara de comercio y PNUD se debe realizar una base de datos de los planes de negocios y de crédito que se ayudan a asesorar, para posteriormente se hagan los informes que lo requieran.

#### 1.4 NATURALEZA

El Centro de Emprendimiento y Empleo "Se Emprende Pasto", es el resultado de un convenio de asociación suscrito entre la Alcaldía Municipal de Pasto, PNUD y la Cámara de Comercio de la misma ciudad, cuyo objeto es aunar esfuerzos para promover el desarrollo económico incluyente en la ciudad, fortalecer los programas municipales encaminados a la superación de la pobreza extrema incluidos en el Plan de Desarrollo Municipal, y ampliar las oportunidades económicas de la población a través de la puesta en marcha del proyecto.

**Figura 1. Organigrama**



FUENTE: Elaboración propia basado en el documento base para la operación de centro de emprendimiento y empleo Se Emprende pasto año 2012

## **1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.5.1 Pregunta general**

Cuál es la actividad de asesoría que se realizara en la entidad Se Emprende en el municipio de Pasto.

### **1.5.2 Preguntas específicas**

¿Cómo brindar el apoyo a los emprendedores en los planes de negocios?

¿Cómo realizar los planes de crédito?

¿Cómo elaborar un informe de las personas que han realizado su plan de negocios ya solicitado el crédito?

## **1.6 JUSTIFICACION**

La importancia que tiene este trabajo en Se Emprende como auxiliar en el área de emprendimiento es la ayuda a las personas vulnerables para mejorar su situación. Con las herramientas obtenidas en la universidad, sobretodo en formulación y evaluación de proyectos, que son básicos para entender los planes de negocios, como también brindar apoyo a Se Emprende en la formulación de planes de crédito ya hecho el asesoramiento y seguimiento a estas personas en su plan de negocios. En cuanto al ámbito institucional la Universidad de Nariño ha manifestado muchas veces su preocupación por; la situación tanto económica, política y social de nuestra región, y el programa de economía no puede ser ajeno a ello, con lo cual no solo se debe buscar mejorar la calidad de vida de los habitantes de nuestra región más que todo en el ámbito económico, sino que también debe ir de la mano de un desarrollo integral es por ello que se hace necesario brindar apoyo a las instituciones que están comprometidas con ello. De ahí que una ciudad como Pasto, como ciudad capital del departamento de Nariño, no ha sido ajena a lo que acontece en la gran parte del país y de ahí que se presenten preocupantes índices como; "pobreza (42,6%), pobreza extrema

(11,31%), desempleo (16,9%) e inequidad.”<sup>1</sup> Constatando una clara situación de vulnerabilidad, rodeada de violencia y actos perplejos como el desplazamiento forzado.

A nivel mundial se han creado organizaciones interesadas en derrotar estos indicadores a través de la ejecución de proyectos que permitan una inclusión social, restableciendo la dignidad y fortaleciendo las capacidades de las personas. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD – Colombia, ha implementado el proyecto Desarrollo Económico Incluyente – DEI – cuyo objetivo es superar las situaciones de pobreza y vulnerabilidad a través de los siguientes 8 componentes.

**Figura 2. Componentes y estrategias**



Fuente: PNUD Proyecto Desarrollo Económico Incluyente pág. 17

Dentro del componente numero 5: instancias de referenciación y orientación a oportunidades de generación de ingresos y empleo, el cual busca establecer centros de orientación y referencia para la población mayor de 18 años en situación de pobreza y vulnerabilidad referente; a oportunidades de empleo, autoempleo y emprendimiento. Se encuentra el centro para el empleo y el emprendimiento Se – Emprende Pasto, el cual se constituyó a través de un

ALCALDÍA Municipal de Pasto - PROGRAMA de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD Colombia. Pasto: Ciudad Región, bases para una política de inclusión productiva para la población en situación de pobreza y vulnerabilidad. Diciembre 2011. Pág. 9

<sup>1</sup>Ibíd. Pág. 22

convenio interadministrativo entre la Alcaldía Municipal de Pasto y la Cámara de Comercio de Pasto.

## **1.7 OBJETIVOS**

### **1.7.1 Objetivo general**

Asesorar en el área de emprendimiento a personas de estratos 1 y 2 o en situación de vulnerabilidad en la entidad Se Emprende.

### **1.7.2 Objetivos específicos**

Asesorar y evaluar planes de negocios haciendo acompañamiento continuo a los emprendedores en los ítems de mercado y financieras básicas

Formular planes de crédito con las herramientas financieras básicas que permiten saber si el crédito es viable o no.

Elaborar una base de datos mediante los planes de negocios realizados y las solicitudes de crédito realizadas.

## **1.8 DELIMITACION DEL PROBLEMA**

### **1.8.1 Universo de estudio**

Población de estratos 1 y 2 o en situación de vulnerabilidad que solicitan asesoría en emprendimiento en la entidad Se Emprende.

### **1.8.2 Espacio geográfico**

Se Emprende pasto se encuentra ubicado en la ciudad de San Juan de Pasto en la cámara de comercio sede sur avenida Champagnat.

### **1.8.3 Tiempo a investigar**

El tiempo que se brindara el apoyo será del 13 de febrero de 2013 a 21 de junio de 2013.



## 2 MARCO DE REFERENCIA.

### 2.1 MARCO TEÓRICO

Para el siguiente proyecto se debe tener en claro unos conceptos básicos de lo que es un plan de negocios para poder lograr los objetivos que se pretende alcanzar.

Se entiende como plan de negocios un documento de análisis para la toma de decisiones sobrellevar a la práctica una idea; iniciativa o proyecto de negocio se caracteriza por ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho de oportunidad que evidencie su rentabilidad y así mismo la estrategia para llevarlo a cabo. Para la elaboración del plan de negocios para Se Emprende se debe realizar las siguientes fases.

- Estudio de mercado
- Estudio financiero

**2.1.1 Estudio de mercado.** Son las transacciones tanto de bienes y servicios, que los beneficiarios estarían dispuestos a demandar en un momento y a un nivel de precio determinado, además proyecta y la necesidad actual y futura sea de un bien o servicio y las alternativas de suplirlas mediante una nueva estrategia de inversión. Jorge Burbano y Alberto Ortiz dicen que: “Este estudio proporciona información sobre las ventas (cantidades a vender por precios) y sobre el momento en que la operación mercantil generará los fondos líquidos demandados por el funcionamiento de la empresa<sup>2</sup>”. En el estudio de mercados se desarrollarán los siguientes pasos:

**2.1.1.1 El análisis del consumidor.** Es la caracterización del mercado objetivo del Plan de negocios que se va a realizar; para el cual se pretende analizar los datos provenientes en este caso la experiencia de ventas de los emprendedores

**2.1.1.2 Análisis del producto.** En el cual se pretende resaltar las cualidades de un producto necesarias para lograr una aceptación del cliente; Además se desarrolla el concepto del producto en base a información proveniente del mercado objetivo. Para éste análisis se incluirá la experiencia y expectativas de los emprendedores.

---

<sup>2</sup>Presupuesto enfoque moderno de planeación y control de recursos. 2ª Ed. Santa Fe de Bogotá: Mc. Graw Hill, 1998. p. 329

**2.1.1.3 Estudio de la Demanda.** Es el estudio del volumen total de bienes o servicios que compra un grupo de consumidores en un área geográfica a un determinado precio. En el caso que al estudio respecta se hará con la experiencia de los emprendedores

**2.1.1.4 La oferta.** Es el estudio de la cantidad ofrecida de un bien o servicio en un mercado geográfico en un tiempo y precio determinado. Para determinar cuál será la oferta de una nueva empresa es necesario realizar el análisis de la competencia; por medio de la determinación y estudio de los participantes del mercado que ofrecen productos similares o sustitutos y que dará como resultado la determinación de la cantidad a producir de un bien o servicio que se pretende lanzar al mercado.

**2.1.1.5 El precio.** Es el monto de dinero a el cual se ofrecerá al mercado de demandantes sea un bien o servicio. Su relevancia radica en que junto con las cantidades que se van a vender se puede determinar los ingresos del futuro negocio. Para fijar el precio del nuevo bien y/o servicio se debe primero que todo determinar; el costo total de producir una unidad, posteriormente fijar un margen de utilidad esperado, la suma de los costos y el margen de utilidad dará como resultado el precio de venta.

**2.1.1.6 La comercialización.** Es la determinación de los métodos y rutas que se van a utilizar para hacer llegar un producto o servicio al mercado objetivo de la manera más eficiente y conveniente para el negocio.

**2.1.2 Estudio financiero.** En el transcurso de la formulación y evaluación de proyectos, dan origen a diferentes estudios que conforman al proyecto; en este caso, el estudio de mercado, que da origen a la formación financiera que se debe ordenar, e interpretar, con el propósito de definir tanto los montos de los beneficios financieros como de las inversiones y costos de operación en que se incurrirán. Así surge la necesidad de elaborar un estudio financiero.

Un estudio financiero es un resumen cuantitativo que indica, con un margen Razonable de asertividad, la ejecución del proyecto con los recursos ya programados y la capacidad de pago del negocio. Este último Constante, a menos que se indique lo contrario. La mayor parte de las inversiones se efectúan antes de la puesta en operación del proyecto, aunque hay excepciones, como es el caso de reemplazo de equipo o aumento de capacidad instalada en la adquisición de activos fijos. La mayor parte de las inversiones realizadas antes de la etapa de operación, se orientan en la adquisición de activos fijos (maquinaria equipo muebles y enseres) para la puesta en marcha, El mercado global de recursos económicos y financieros cada vez más flexible, rígido y competido, por lo que los negocios deben incrementar las habilidades que les permitirán el acceso a estos recursos y desarrollar las capacidades para administrarlos de la mejor manera. Con esto se da origen al concepto de Ingeniería Financiera, que tiene el propósito

de incrementar la productibilidad financiera de un negocio a través de la maximización de los beneficios factibles, derivados de inversiones, para las cuales se buscan las fuentes de recursos financieros más adecuadas. La estrategia financiera del proyecto muestra las fuentes donde se obtendrán los recursos y los compromisos adquiridos a cambio y con quien se adquirieron dichos compromisos.

**2.1.2.1 Fuentes Externas de Financiamiento.** Para la creación de un negocio se debe tener en cuenta que hay fuentes de financiamiento externo los cuales pueden ser: a través de bancos, inversiones familiares y financiamiento de organizaciones. Por lo general estos negocios usan este tipo de financiamiento.

**2.1.2.2 Fuentes Internas de Financiamiento.** Las necesidades financieras de un proyecto se basan en las condiciones financieras actuales del negocio y en los resultados de los estudios de mercado realizado en el proyecto. En gran medida, los requerimientos financieros estimados se analizan a través de los estados financieros proforma y de los presupuestos de flujo de caja. Los recursos propios pueden provenir de las utilidades del negocio si este ya está en marcha o de ampliaciones de capital de trabajo por medio de préstamos personales de familiares o amigos, personas que invierten con un enfoque de ayuda al proyecto, sin tantas bases analíticas. Los préstamos bancarios requieren un conjunto de documentos que soporten y garanticen los montos solicitados, conocer los antecedentes de la persona solicitante del crédito el propósito del préstamo. Para algunos proyectos existen incentivos y auxilios del gobierno.

**2.1.2.3 Estimación de Costos y Presupuestos de Operación.** Los costos pueden clasificarse por clase, modalidad y tipo; en este caso solo son costos fijos y costos variables; además, en esencia, lo que se requiere es comprender la naturaleza del costo considerado y su influencia en los decrementos e incrementos de los ingresos recibidos por las ventas o en los volúmenes de producción de un producto o servicio. Una vez que se determinan los costos, se puede proceder a su análisis e interpretación, disponiendo de los estados financieros que se realiza trimestralmente en un periodo de un año.

**2.1.2.4 Presupuesto de Ingresos, Egresos e Inversiones (presupuesto de efectivo).** La herramienta principal para controlar los gastos en la empresa de manera que se coordinen con los ingresos es el presupuesto de efectivo. El cual es un programa que se relaciona con las entradas de efectivo y los gastos también en efectivo en los que la empresa incurrirá durante el periodo de planeación. El presupuesto de efectivo es diferente a los otros presupuestos puesto que este se refiere exclusivamente al dinero real, mientras que los otros se refieren a conceptos devengados (cuentas por cobrar y otras cuentas que se pagaran o cobraran en el futuro).

El propósito del presupuesto de efectivo es coordinar las fechas en que el negocio necesitara dinero en efectivo y así poder tramitar préstamos con anticipación y sin

presiones indebidas. Señala igualmente las fechas en que el negocio dispondrá de excedentes temporales, los cuales podrá invertir en valores de corto plazo obteniendo una utilidad adicional. El presupuesto de efectivo también permite planear con anticipación para poder tener efectivo suficiente a la mano y aprovechar los descuentos en sus cuentas por pagar, pagar sus obligaciones a su vencimiento.

**2.1.2.5 Análisis del Punto de Equilibrio.** La variable que más puede incidir en un proyecto será su nivel de ventas, lo más difícil será pronosticar con exactitud cuánto se puede vender. El análisis del punto de equilibrio es una herramienta frecuentemente utilizada para analizar la relación entre el volumen de ventas y la rentabilidad, para esto se tiene en cuenta los costos totales conformados por los costos variables y los costos fijos. En términos generales, siempre se pregunta: ¿cuánto deben ascender las ventas para comenzar a perder dinero?, y de forma implícita ¿Cuánto deben ascender las ventas para comenzar a ganar dinero? Para iniciar primero se debe estudiar los costos fijos y variables.

## **2.2 MARCO CONTEXTUAL**

### **2.2.1 Reseña histórica**

SE EMPRENDE PASTO" fue creado mediante Decreto N° 0255 de 27 de abril de 2011, emanado del Despacho de Alcalde, Eduardo Alvarado Santander como Alcalde (E) el presidente de la cámara de comercio de pasto, y la directora del país de las naciones unidas Silvia Ruks.

Es una de dependencia de Cámara de comercio Pasto, PNUD y alcaldía municipal de pasto, se financia con recursos de alcaldía, cámara de comercio y PNUD. Es parte de la estrategia del PNUD de desarrollo económico incluyente.

SE EMPRENDE", estará dirigido por una junta directiva compuesta por el presidente ejecutivo de la cámara de comercio y el alcalde del municipio de Pasto, la secretaria técnica del comité la ejercerá la secretaria de desarrollo económico de pasto, quien dirigirá los lineamientos a los comités de Se Emprende.

El patrimonio de Se Emprende depende de los recursos de cámara de comercio alcaldía de Pasto y el PNUD.

## 2.3 MARCO LEGAL

- **Decreto 627 de 1974:** con el cual se hacen cambios al documento del consejo nacional de política económica y social (CONPES).
- **Conpes 3616:** Establece los lineamientos de políticas de generación de ingresos a personas vulnerables en situación de extrema pobreza y/o desplazamiento.
- **Conpes social 091:** Es el documento donde el gobierno nacional plantea políticas para el desarrollo de los objetivos del milenio, fijados en el año 2000 por 189 países miembros de las naciones unidas.
- **Decreto 110 del 2004:** Por medio del cual se modifica la estructura de relaciones exteriores y se dictan otras disposiciones, además se decretan; los objetivos, funciones, dirección e integración del sector administrativo de relaciones exteriores del país en las mismas, así como también las direcciones de cooperación internacional.
- **Decreto 2467 de 2005:** Se fusionó el establecimiento público “Agencia Colombiana de Cooperación Internacional, ACCI” al establecimiento público “Red de Solidaridad Social”, que en adelante se denominará Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación, que tiene por objetivo ejecutar los programas de acción social a personas vulnerables y los proyectos de desarrollo económico tanto a nivel nacional como internacional.

### 2.3.1 LEYES

- **Ley 79 de 1998:** Mediante el cual se dota al sector cooperativo de un marco propicio para su desarrollo como parte fundamental de la economía nacional con el fin de que ayude al desarrollo económico.

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1 TIPO DE ESTUDIO

Para este proyecto se usara la herramienta de observación directa, a la vez será necesario hacer uso del tipo de investigación descriptiva, debido a que se estudiara las competencias que tiene los emprendedores.

Fuentes y técnicas para la recolección de información.

Para el presente proyecto no se usaran fuentes primarias porque se tomaran los datos de los documentos de Se Emprende.

Los documentos en los que se tendrán en cuenta son:

Informe de gestión Se Emprende pasto 2012.

Reglamento de crédito fondo de financiamiento Se Emprende pasto 2012

[www.fondoemprender.com](http://www.fondoemprender.com)

**3.1.2 Población y muestra.** La población involucrada son aproximadamente 100 personas que realizaran sus plan de negocios y soliciten su microcrédito, quienes son los que se va hacer el acompañamiento.

**3.1.3 Diseño de procedimientos y métodos.** La investigación se realizara teniendo en cuenta las actividades realizadas en Se Emprende ya con estas se ara el reporte final.

#### **4 INFORME FINAL DE PASANTIA REALIZADA EN EL AREA DE EMPRENDIMIENTO DE SE EMPRENDE.**

El presente capítulo contiene una descripción de las actividades realizadas durante la pasantía en Se Emprende pasto de febrero a junio de 2013.

Es importante señalar que en el desarrollo de la pasantía; se ayudó a personas vulnerables de estratos 1, 2 y a personas en situación de desplazamiento forzoso, con el objetivo de mitigar su situación de vulnerabilidad, mediante la creación de su empresa unipersonal y pequeña empresa. Es por ello que era necesario acompañarlos en la elaboración de sus planes de negocios, con el fin de estudiar con ellos si el negocio que planteaban iba ser viable o no, mediante; el asesoramiento y evaluación de los mismos, en la parte de mercado y la financiera de los planes de negocios que lo pide la plantilla de plan de negocios anexo A.

La raíz de este programa; es una estrategia del objetivo uno de las metas del milenio, que es erradicar la pobreza extrema y el hambre. Siendo Se Emprende una estrategia para poder lograr este objetivo en nuestra región, las herramientas que usa esta entidad en el área de emprendimiento, es la capacitación de emprendimiento que incluye el asesoramiento de los planes de negocios y el microcrédito con el fin de que en alguna manera superar la situación de pobreza y/o vulnerabilidad presentada en la ciudad de pasto.

Las herramientas que les brinda Se Emprende a este tipo de población es el asesoramiento en el plan de negocios, en la parte de mercado y financiera, que las dicta el asesor de emprendimiento, para la parte técnica del negocio tienen otros profesionales dedicados específicamente a ello y también cuenta otorgando un microcrédito del 1,5% de interés nominal anticipado que los emprendedores ven como una gran ayuda, debido a las altas tasas de interés en el mercado.

En este sentido se justifica el perfil de economista; de la universidad de Nariño, en su filosofía de la responsabilidad social y con ella generar desarrollo económico en nuestra región, con el fin de superar la pobreza y la inequidad que la azotan.

En este sentido se justifica que el economista; de la universidad de Nariño brinde apoyo a las entidades que de alguna manera buscan atenuar los niveles de pobreza e inequidad que existe en nuestra región. Es por ello que con el perfil de economista de la universidad de Nariño se realizó las siguientes actividades en Se Emprende.

Asesorar y evaluar planes de negocios en las áreas de mercado y financieras básicas.

Formular planes de crédito con las herramientas financieras básicas que permiten saber si el crédito es viable o no.

Elaborar una base de datos de los planes de negocios realizados y las solicitudes de crédito realizadas.

Es así que en el primer capítulo se presentara. El perfil de los emprendedores y de las empresas que ellos planeaban montar o en el mejor de los casos reforzarlas “el mejor de los casos ya ganaron mercado y conocen muy bien su negocio” posteriormente se presentara el formato de plan de negocios del anexo A de Se Emprende, la explicación de los ítems que lo conforman se debe aclarar que es un solo formato para todos los planes de negocios dado que la gran mayoría de los emprendedores no cuentan con formación académica superior y muchos de ellos ni siquiera con la básica, es por ello que si no se guían en una plantilla les sería muy difícil de desarrollarlo, para los siguientes capítulos se dará el informe de acuerdo a las actividades que se dijeron anteriormente, más sin embargo vale la pena aclarar que la mayor parte de la pasantía se asesoró y evaluó los planes de negocios de los emprendedores siendo este documento de gran importancia ya que con las bases de este se desarrolla el plan de crédito, las anteriores actividades se realizaron durante el periodo del mes de enero a junio; del mismo periodo para los planes de crédito.

#### **4.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN QUE SE ATENDIÓ EN SE EMPRENDE**

**Cuadro 1. Nivel de estudios.**

SIN ESTUDIO	0,69%
PRIMARIA	27,08%
BACHILLER	57,64%
TECNICO	8,33%
TECNOLOGICO	3,47%
UNIVERSITARIO	2,78%

Fuente: Elaboración propia

##### **4.1.1 Nivel de estudios**

El nivel de estudios era de gran importancia a la hora de asesorar los planes de negocios; debido a ello lo emprendedores podrían comprender los ítem que tenían que desarrollarse en los planes de negocios, y si solicitaban crédito de la misma manera para elaborar el formato de crédito. Cabe la pena resaltar que el 57% de los usuarios manifestaron ser bachilleres más sin embargo este dato es muy



dudoso porque muchas personas que manifestaban ver culminado la secundaria tenían dificultades de comprender y desarrollar habilidades básicas como; es la suma la resta la multiplicación, división y habilidades básicas para el lenguaje escrito, también manifestaban que culminaron algunos grados de la secundaria, otro grupo representativo son las personas que culminaron primaria, también manifestaban no a ver culminado totalmente la primaria, estos dos grupos eran los más difícil de trabajar ya que requerían acompañamiento continuo, para el caso de los técnicos, tecnológicos y universitarios que suman el 14,58% era mucho más fácil y llevadero desarrollar con ellos los planes de negocios por que comprendían fácilmente los ítems, más sin embargo cabe la pena resaltar que no fue completamente fácil realizar el plan de negocios con la totalidad de este grupo, también se presentaron inconvenientes con personas que manifestaron tener una capacitación técnica más que todo para personas mayores de 40 años para la realización de los planes de negocios debido a la pérdida del abito de estudio.

#### 4.1.2 Edad de los emprendedores.

**Cuadro 2. Edad**

AÑOS	PORCENTAJE
60 a 70	4,47%
50 a 59	10,06%
40 a 49	24,58%
de 30 a 39	29,61%
de 20 a 29	25,70%
menos de 20	5,59%

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar el cuadro el rango de edad más representativo es de 30 a 59 años, son personas que en su mayoría tienen hijos en edad no productiva; por lo tanto dependen de ellos por ello tienen mayor necesidad de conseguir ingresos, el grupo de personas menores de 30 años son personas jóvenes que en su mayoría quieren montar su negocio para conseguir ingresos muchos mientras consiguen trabajo de lo que se han capacitado o también para vivir definitivamente de su negocio, también hay jóvenes que han tenido un negocio o un oficio tradicional de legado familiar; de sus padres, tíos, abuelos e.t.c y lo que buscan es independizarse, para el pequeño grupo de los mayores de 60 años ya son personas que han tenido sus negocios muchos años ninguno de ellos empieza con un negocio nuevo todos los han tenido de tiempo atrás, lo que buscan es fortalecerlo.

Para brindar asesoría en los planes de negocios tanto la edad como la formación académica fueron claves a la hora de la realización del plan de negocios, fue

mucho más fácil desarrollar el plan de negocios con personas jóvenes menores de 30 años más que todo, pero también vale la pena resaltar que no siempre era más fácil desarrollar los planes de negocios con personas jóvenes, dado que algunos no tenían estudios para que tengan bases, aunque de este grupo de jóvenes que manifestaron ver culminado la secundaria no tenían ciertas habilidades como se lo menciono anteriormente, así mismo también hubieron casos de personas mayores de 40 años que también fue llevadero realizar los planes de negocios gracias a su formación.

Se puede deducir que tanto la edad como; el nivel educativo fueron claves para la realización de los planes de negocios, más sin embargo con la mayoría de emprendedores a la hora de realizar los planes de negocios se les debía hacer acompañamiento continuo por que como muestran los gráficos la mayoría de personas sus edades oscilaban entre los 30 y los 50 años, y su nivel educativo era de primaria y “bachillerato”.

Las principales dificultades que se ha tenido con ellos para la elaboración de sus planes de negocios es que son personas de bajo nivel académico; por lo que en muchas veces se ha tenido que hacer un acompañamiento personal a ellos, especialmente a personas mayores de 60 años, donde no se les puede exigir que ellos acaben por su propia cuenta todo el plan de negocios, con la plantilla en Excel de las formulas financieras, se les ha ayudado para que completen su plan de negocios, la gran ventaja que tiene este grupo de edad es que ninguno empezaba con su unidad productiva, siendo así que ellos ya conocían el mercado y la parte técnica de su negocio empíricamente, siendo así que no comprendían muy bien el lenguaje para elaborar el plan de negocios pero conversando con ellos se les entendía y se les ayudaba a elaborar el documento. También ha sido el caso con personas menores de 60 años hasta los 40 se ha tenido dificultad por lo mismo por su bajo nivel académico y muchos de ellos no estaban tan dispuestos a acabar por si solos el plan de negocios, pero por que se los certificara y se les brindara el microcrédito; estaban en la obligación de hacerlo, de igual manera en la parte financiera, en algunas ocasiones tocaba hacerlo de forma manual ya que no tenían mucho conocimiento de manejo de Excel, y ellos preferían hacerlo así.

A los menores de 40 años especialmente el grupo de personas menores de 30 años fue más fácil la elaboración de planes de negocios ya que ellos manejan ya la parte informática en el manejo de paquete office he internet por lo que se facilitaba las consultas y comprensión del manejo de Excel para la parte financiera; aunque también hubieron dificultades como se las menciono anteriormente.

A manera de conclusión podría decirse que la edad como la formación académica fueron los factores claves para asesorar planes de negocios, a continuación se darán principales conclusiones de este capítulo.

\_las personas jóvenes y/o capacitadas, entendían herramientas de paquete office y consultas por internet por lo que se les podía dejar la consulta y solo en algunos casos se les corregía.

\_A personas mayores especialmente de 40 años que no tenían formación académica básica y avanzada, no tenían hábitos de lectura era muy difícil dejarles los ejercicios en la casa y/o consultas mucho menos manejaban internet y paquete de office.

\_Aunque la formación académica era más determinante que la edad a la hora de realizar el plan de negocios cabe la pena aclarar que todos los universitarios eran jóvenes menores de 30 años, la parte de los técnicos y tecnólogos mayores de 40 años algunos habían perdido ya habilidades de estudio por lo que no fue tan fácil como las personas preparadas y jóvenes más sin embargo fue mucho más manejable que personas que no tenían formación, por otra parte las personas jóvenes tenían más voluntad a consultar que las personas mayores.

-Las personas jóvenes y las personas con formación académica media y avanzada eran más disciplinadas.

-El grupo predominante a la hora de asesorar los planes de negocios eran personas como se dijo antes de 30 a 50 años con bajo nivel académico por lo que en esos grupos había que brindar acompañamiento continuo para que elaboraran bien sus planes de negocios y con ello ya se los podía certificar y tener los beneficios que brinda Se Emprende.

#### **4.1.3 Vulnerabilidad de la población atendida en se emprende**

##### **4.1.3.1 Tipo de población**

##### **Cuadro 3. Tipo de población**

Desplazados	25,30%
Vulnerable	66,87%
No vulnerable	7,83%

Fuente.: Elaboración propia

Del total de la población atendida el 25,3% manifestaron que eran desplazados del programa red unidos; son personas que por el conflicto armado han sido forzados a desplazarse a la ciudad de Pasto y con ello dejando sus pertenencias en su lugar

de origen. Muchos de ellos debido a la pobreza y miseria que han encontrado en la ciudad han tenido que de una u otra forma conseguir ingresos para satisfacer sus necesidades básicas, como ha sido montar sus mismos micro negocios.

Vulnerables que son el 66.87% del total de personas que se he atendió son personas de estratos 1 y 2 de la ciudad de pasto que se consideran que están en situación de pobreza y vulnerabilidad; más que todo son personas que tienen su propio negocios, prestando bienes o servicios de sus empresas unipersonales; ubicados en su mayoría por el sector en que residen y en sus propios hogares.

El grupo de los no vulnerables son personas de estrato 3 en adelante, tienen un nivel de ingresos medios por lo que no están en situación de pobreza y/o vulnerabilidad en este caso representa el 7,83%. Cabe resaltar que este grupo no puede acceder al beneficio del microcrédito a una tasa de interés del 1,5%, este beneficio es solo para personas vulnerables y desplazadas, al grupo de los no vulnerables de igual manera si quedan cupos en el curso que no exceda de 40 personas por grupo se los puede incluir, brindarles asesoría y certificarlos en el curso.

#### 4.1.3.2 Vulnerabilidad por sexo

**Cuadro 4. Sexo**

SEXO	
Mujer	72,38%
Hombre	27,62%

Fuente: Elaboración propia

Como se evidencia en el cuadro la mayoría de los usuarios fueron mujeres 72,38%; algunas de ellas madres cabeza de familia y madres soltera jóvenes entre los 18 y 25 años, muchas de ellas tampoco tenían una capacitación que las hicieran competitivas de ahí la idea de montar; tiendas, venta de frutas y verduras negocio de comidas rápidas, restaurantes siendo estos negocios de mayor probabilidad de fracaso por una parte por ser ubicados en sectores donde la oferta de este tipo de negocios abundan y gran parte de ellas tampoco tienen mucha oportunidad de mercado como en el caso de restaurantes y cafeterías en zonas residenciales, por lo dicho anteriormente siendo el grupo de las mujeres más vulnerables tanto por la falta de capacitación y también la responsabilidad de muchas de ellas de ser madres cabeza de familia y tener en su responsabilidad la manutención y bienestar de sus hijos.

Para el caso de los hombres en su mayoría ya tenían cierta capacitación en un oficio como es el caso de reparación de automóviles, reparación de electrodomésticos y gasodomésticos, claro también habían hombres que al igual que muchas mujeres no tenían capacitación y en pareja decidían montar cualquier negocio sea tienda restaurante, puesto de comidas rápidas, salas de internet. Como se había dicho anteriormente estos negocios no tenían muchas probabilidades de éxito.

Para concluir este capítulo se puede decir que la mayoría de usuarios eran mujeres, con esto queda en evidencia la vulnerabilidad que sufre este grupo, y por la clase de negocios que colocaban se evidenciaba la falta de capacitación que tienen para que emprendan un negocio rentable; más sin embargo cabe la pena resaltar que muchas de ellas también montaban negocios tales como confecciones, peluquerías negocios que al parecer sería rentables para vivir y los grupos mayoritarios eran grupos vulnerables de estratos 1 y 2 que habían nacido y vivido en la ciudad de Pasto la vulnerabilidad era relativa en estos grupos habían personas que tenían un nivel de vida digámoslo medio y otros precarios, esto se evidencio con las visitas al lugar de residencia que hacia la coordinadora de emprendimiento, como se dijo anteriormente los grupos más vulnerables independientemente de hombres y/o mujeres eran los que no tenían ninguna capacitación recalcando que las que menos tenían capacitación eran las mujeres.

**4.1.4 Tipo de negocios.** El cuadro numero 5 muestra la lista de los 144 planes de negocios hay que aclarar que ciertos negocios tenían su especialidad como el caso de las confecciones; donde en muchos se especializaban en elaborar muñecos manteles, cortinas e.t.c, del mismo modo las ventas de comidas, cada negocio tenía su subespecialidad y se decidió agruparlos así para no extender mucho el cuadro pero en general están el tipo de negocios, como se puede evidenciar en el cuadro 5 los negocios más representativos son las tiendas, las confecciones y las salas de internet; cabe la pena resaltar que los negocios que no tenían una buena proyección de éxito serían las salas de internet y las tiendas debido a las amenazas externas como lo son la tendencia a la baja de los precios de servicios de internet, cada vez son más baratos los equipos de cómputo como computadores , scanner, impresoras e.t.c para el servicio de internet el gobierno ofrece subsidios para los estratos 1 y 2 donde la mayoría tenían sus negocios, para el caso de las tiendas de barrio muchas de ellas contaban con una fuerte competencia que según análisis sería muy difícil poderles ganar mercado porque ya tenían su clientela establecida tenían buena ubicación e.t.c, más sin embargo la mayoría manifestaba que la competencia la iban a realizar con precios menores pero esto no les iba ser rentable.

Por otro lado cabe la pena resaltar que de estos 144 planes de negocios 141 manifestaban ser empresas unipersonales; sus utilidades según los planes de

negocios oscilaban entre los 500.000 y 4.000.000 de 1 a 3 empleados los salarios de estos podría decirse que eran muy bajos manifestaban que pagarían a sus empleados entre 200.000 y 600.000 pesos mensuales; cabe la pena resaltar que los empleados que ganaban más de 500.000 pesos mensuales ganaban por obra de trabajo en el sector de artesanías y confecciones, ninguno de estos negocios pagaba prestaciones sociales, otro factor de que se notaba que en muchos negocios más que todo los que encabezaban las mujeres las ayudantes eran sus hijas, esto era muy común para las tenderas y las costureras y no les pagaba salario en muchos casos sobre todo para las tenderas.

Para el caso de las tres empresas que serían establecidas como microempresas según los planes de negocios las utilidades de estas oscilarían entre los 8.000.000 y los 19.000.000 de pesos proyectaban entre 3 y 10 empleados con proyección de gran éxito; para convertirse en medianas empresas pero el plan de negocios era para microempresa. Ellos manifestaban que tenían mucha demanda pero por cuestiones de capital para adquirir maquinaria y/o materias primas no podían satisfacer toda su demanda; estos negocios eran el sector de las artesanías, marroquinería y confección, lo especial de estos negocios que podrían proyectarse como exitoso era la gran habilidad que tenía estas personas para elaborar sus productos y la experiencia que tenían tanto en su oficio como en el mercado, ganando cada vez más clientela, manifestaban que pagarían a sus empleados el salario básico más prestaciones sociales.

Otros negocios que se podría decir que tienen una buena proyección de éxito pero los emprendedores no lo tienen planeado para que crezca a pequeña empresa serían; la crianza y venta de cuyes gallinas y conejos, otros sectores como las manufacturas ebanistería, artesanías, otros negocios que no tienen muchas expectativas de gran crecimiento pero es una actividad rentable para vivir son todo lo que tiene que ver con reparaciones, peluquerías y los negocios que tienen proyecciones de fracaso son todos aquellos que tienen que ver con venta , tiendas, venta de ropa cafeterías y restaurantes en zonas residenciales.

En conclusión podría decirse que los negocios que tienen mayor proyección de crecimiento serían los negocios que no son fácil montarle competencia y la mejor herramienta para ser competitivo es la habilidad y la experiencia en la actividad que está realizando o se va a realizar, es por ello que muchos emprendedores y más que todo las mujeres buscan montar negocios para poder sobrevivir; pero montan negocios que están saturados en la ciudad de Pasto precisamente se podría decir por eso no se necesita mucho experiencia para montarlos, en el siguiente grafico se muestra el tipo de negocios.

### Cuadro 5. Tipo de negocios

NEGOCIOS	PORCENTAJE
Venta de cuyes, gallinas y conejos	2,08%
Sala de internet	11,81%
Diseño artísticos	2,08%
Alquiler de vestidos y decoraciones	0,69%
Reparación de electrodomésticos y gasodomesticos	0,69%
Mantenimiento de frenos y de motor de automóviles	3,47%
Peluquería	6,94%
Publicidad y decoración	2,78%
Latonería y pintura- venta materiales	3,47%
Tienda	16,67%
Venta de pollos crudos y huevos	2,78%
Comercialización de lociones	2,08%
Venta de queso cuajada , trucha y otros	0,69%
Venta de ropa	3,47%
Comercialización de frutas y verduras	4,17%
Venta de comida rápidas, cafetería y restaurantes	7,64%
Panadería	2,78%
Confección manufactura	14,58%
Decoración y adornos	2,08%
Venta y fabricación de calzado	2,08%
Ebanistería y carpintería	4,17%
Artesanías y bisutería	2,78%

Fuente.: Elaboración propia

#### **4.1.5 Pasos para asesorar el plan de negocios con el formato de se emprende y sus dificultades.**

La plantilla del plan de negocios es la del Anexo A; para los emprendedores de Se Emprende, como se puede apreciar tiene ítems como cualquier otro tipo de plan de negocios exceptuando el estudio técnico, dado a que muchos de ellos ya tienen su unidad productiva y llevan tiempo en su negocio lo que hace que conozcan muy bien que equipos y herramientas son necesarias para desarrollar su actividad y los que no tienen la misma experiencia ya deducen que equipos y herramientas les pueden servir, por lo que no se hace necesario profundizar tanto en el tema más sin embargo; Se Emprende cuenta con profesionales que los pueden asesorar en la parte técnica si ellos lo requieren, la plantilla es de 10 hojas que puede resultar muy compleja para ellos ya que las personas atendidas tienen un bajo nivel académico y por tal razón se les dificulta redactar y entender el plan de negocios es por ello que toca a serles continuo acompañamiento para que puedan redactar bien el documento.

Para asesorar el plan de negocios toca segmentarlo por los ítems que los componen tales como son:

##### **4.1.5.1 Formato plan de negocios**

**4.1.5.2 Misión y visión. Fase 1:** Anexo A ítem orientación; se debe describir brevemente el negocio que se tiene o se va a implementar los valores del negocio cuales serían sus metas al futuro que mercado quieren abarcar .e.t.c.

En este ítem los emprendedores no tenían mucha dificultad al desarrollarlo podían entenderlo perfectamente, lo que era un reto es que ellos lo pudieran escribir dado que no tenían habilidades para la lectura y la escritura y así también sería para los siguientes ítems.

**4.1.5.3 Capacitación.** Anexo A ítem fase 2: En este ítem el emprendedor debe describir su experiencia en el negocio las capacitaciones que ha tenido para poder desempeñarlo.

No se justifica acompañamiento ya que este ítem está claro.

**4.1.5.4 Asesoría Anexo A** ítem fase 3. La asesoría con respecto a la actividad que necesita, por lo general Se Emprende a través de otras entidades como, la



Alcaldía de Pasto y el SENA, les ofrece cursos para que se desempeñen mejor en su actividad.

No se justifica acompañamiento ya que este ítem está claro.

**4.1.5.5 Justificación.** Se debe decir el por qué se crea el negocio por lo general los emprendedores manifestaban que la implementación del negocio era para la consecución de ingresos.

No se justifica acompañamiento ya que este ítem está claro.

#### **4.1.5.6 Estudio de mercado**

#### **4.1.5.7 Investigación de mercado**

- **Análisis del sector.** Anexo A ítem 2.1; Características del sector en el cual se va a realizar, se deben tener en cuenta aspectos como son el desarrollo tecnológico; que ha tenido el sector para poder prepararse para los nuevos retos que tiene que afrontar, más que todo esto aplica para el sector de producción, el comportamiento ha tenido el sector a nivel nacional y regional ya que esto podría afectarlos o beneficiarlos en los últimos periodos por lo general de 1 a 3 años, así mismo analizar las tendencias de este, así este ítem se convierte de gran importancia para seguir con la realización del plan de negocios, puesto que si se nota que tiene amenazas de desaparecer a muy corto plazo no vale la pena implementarlo.
- Las técnicas usadas para la investigación de este capítulo más que todo ha sido la internet; aunque yo les recomendaba que hicieran trabajo de campo más sin embargo muchos de ellos no estaban dispuestos a hacerlo así que se quedaban con los datos que yo muchas veces se los suministraba desde internet sin tener en cuenta que tanto confiables podrían ser tales fuentes, así mismo con planes de negocios que muchas veces se los encontraba de internet o la biblioteca virtual de la universidad de Nariño, pero como se mencionó anteriormente esto era frustrante, por lo que tan solo se daba una idea de este ítem.
- **Análisis del mercado.** Anexo A ítem 2.3; En este ítem se debe dar estructura al mercado que se va a tender como en este caso son empresas unipersonales que cubren; una comuna, un barrio o la ciudad de Pasto “nicho de mercado pequeño” con esto se debe segmentar el mercado que se va a atender de acuerdo con el bien o el servicio que se va a prestar el segmento del mercado se realizaba con el siguiente cuadro para reforzar la plantilla.

## Cuadro 6. Segmentación de mercado

<b>PSICOGRÁFICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clase social</li> <li>- Estilo de vida</li> <li>- Personalidad</li> </ul>
<b>DEMOGRÁFICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Edad</li> <li>- Sexo</li> <li>- Tamaño de la familia</li> <li>- Ingresos</li> <li>- Ocupación</li> <li>- Educación</li> <li>- Religión</li> <li>- Raza</li> <li>- Nacionalidad</li> </ul>
<b>DE CONDUCTA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ocasión de compra</li> <li>- Nivel de lealtad</li> <li>- Etapa de inclinación</li> <li>- Actitud ante el producto</li> </ul>

Fuente: Software Plan de negocios interactivo 1.0

Con este cuadro se les pedía a los emprendedores; de Se Emprnde que segmentaran el mercado de acuerdo a las características de la población descritas en este, con algunas personas se lo pudo hacer fácil su lógica y su conocimiento de mercado se facilitaba mucho para desarrollar este ítem, más sin embargo ciertas personas también presentaban dificultades para desarrollarlo porque se necesitaba más tiempo con ellos para poder analizar muy bien el segmento del mercado y así mismo a algunos se les pidió que hicieran trabajo de campo hablando con más personas que tuvieran un negocio similar más sin embargo también era frustrante por que ignoraban estas recomendaciones y se hacia el segmento en forma abstracta también.

- **Análisis de la competencia Anexo A ítem 2.3.1.1** En el caso de este tipo de planes de negocios; para empresas unipersonales se pidió que se hiciera un análisis de la competencia de la misma clase de negocio, empresa unipersonal en la zona que está ubicado el negocio, se obviaron empresas grandes que también son competencia por hacer más fácil su análisis, así mismo analizar las empresas que prestan un bien o servicio sustitutivo, con ello fijar su mercado. Para las tres empresas que se podían catalogar como microempresas se hizo un análisis de los grandes negocios medianos negocios y pequeños negocios que les hicieran la competencia.
- En este punto algunas personas de acuerdo con su experiencia detallaban su competencia los puntos débiles y fuertes en este punto fue algo más fácil porque muchos ya conocían el sector y tenían identificado las fortalezas y

debilidades de los demás negocios, hubo un poco de dificultad a las personas que recién empezaban su unidad productiva o los que querían abarcar un nicho de mercado más grande; como la ciudad de Pasto para ellos también se les pidió que hicieran trabajo de campo o si no con la información que se podía encontrar en internet que se les ayudaba a encontrar.

**4.1.5.8 Ventajas competitivas.** Anexo A ítem 2.4: Para las ventajas competitivas se debe decir qué ventajas tiene sobre su competencia como sería; más experiencia en el mercado, la maquinaria para la producción, la calidad de su producto o servicio que la hace preferida para sus clientes etc.

Al igual que el ítem anterior con un poco de ayuda para que entendieran el concepto este ítem ya lo desarrollaban relativamente bien, aunque de igual manera también hubo inconvenientes a las personas que empezaban su unidad productiva y los que abarcaban el nicho de mercado amplio como la ciudad de Pasto.

**4.1.5.9 Análisis e interpretación de datos.** Anexo A ítem 2.5 Con la información anterior ya se debía desarrollar la demanda potencial del producto mensual para el negocio. Posteriormente estimar el crecimiento de la demanda trimestralmente, para esto se debe estimar que cantidades de los bienes o servicios vendería mensualmente como lo pide el ítem ¿es cuánto cree que venderá? más sin embargo para las personas que tenían cierto interés en desarrollar bien el plan de negocios realizaban encuestas para fijar la aceptación del producto y así mismo determinar la demanda insatisfecha y el mercado potencial.

Los inconvenientes más comunes en este ítem fueron que gran parte de los emprendedores no determinaban bien la demanda; puesto que muchos de ellos en el estado de resultados reportaban utilidades negativas, así se demostraba el poco interés y empeño que tenían para la elaboración del documento, la técnica que se usó fue decir cuánto cree que ganarían en dinero y así con la plantilla en Excel cuadrar la demanda, “esto se hacía con personas que conocían muy bien su mercado”.

#### **4.1.5.10. Estrategias de mercadeo**

- **Concepto del producto Anexo A ítem 2.2.** La descripción básica del producto o servicio que se va a prestar porque se va a consumir, que necesidades satisface, así mismo las fortalezas y debilidades del mismo.
- **Estrategias de distribución Anexo A ítem 2.6.** Se pide que se diseñe una estrategia de penetración en el mercado y las alternativas que se tienen

para su comercialización y distribución y los canales de distribución del mismo.

- **Estrategias de precios Anexo A ítem 2.7.** Se debe realizar una estrategia; competitiva de los precios pero que a la vez de rentabilidad pueden ser precios del mercado o más económicos dependiendo que tan competitivo sea el negocio y esperando la rentabilidad deseada.
- **Estrategias de promoción y comunicación Anexo A ítem 2.8.** En este ítem el objetivo es dar a conocer la empresa que bienes y/o servicios presta, así mismo también se deben diseñar estrategias para aumentar las ventas y ganar clientes, se les recomienda que den promociones cierta clase de premios para los clientes más fieles.
- Para desarrollar este ítem del plan de negocios estrategias de mercado los emprendedores de las empresas unipersonales; tenían idea de lo que iban a realizar y comprendían estos ítems, más sin embargo también habían problemas para redactar el plan de negocios por lo que también requerían acompañamiento, pero se lo pudo manejar más fácil que la investigación del mercado.

**4.1.5.11 Estudio financiero.** Con el estudio financiero se pretende conocer cuáles serán las inversiones requeridas para la puesta en marcha de los negocios a continuación se presentan los ítems en el plan financiero que se deben realizar.

- **Costos de producción.** Los costos que están directamente inmersos en el proceso de producción para estos planes de negocios se relacionan a continuación: materia prima, maquinaria, mano de obra, insumos, energía eléctrica, agua, combustibles, mantenimiento, gastos de funcionamiento, amortizaciones, depreciación y otros costos. Con respecto a la mano de obra hay que tener en cuenta que el propietario es así mismo empleado hay también pequeñas empresas que manifiestan pagar salarios muy bajos entre 200.000 y 600.000 pesos en el mejor de los casos estos últimos pagan por producción.
- **Costos fijos.** Los costos fijos del anexo A cuadro 5 para estos planes de negocio son los costos que se deben pagar fijos como son los servicios públicos; agua, luz teléfono, arriendos para los que no cuentan con local propio, mantenimiento de las máquinas y herramientas y por recomendaciones presupuesto mensual en publicidad.
- **Costos variables.** Los costos variables del cuadro 5.2 Anexo A son los costos que están en el bien o servicio final y varían de acuerdo con las ventas del producto se pueden catalogar específicamente los insumos y la materia prima para costos variables.

#### 4.1.5.12 Inversiones

- **Activos fijos.** Son los bienes necesarios para la implementación del plan de negocios en términos de; instalaciones, equipos, herramientas, muebles y enseres, capital de trabajo. Obtenidos de la información que suministran los emprendedores de acuerdo con su experiencia en el negocio o del oficio que sabe hacer.
- **Capital de trabajo.** En esta plantilla el capital de trabajo solo da las opciones para lo que sería la materia prima con la que se elaborara los productos, o en el caso de ser de servicios, las horas que trabaja prestando el servicio.

#### 4.1.5.13 Estados financieros

En los estados financieros que van en la plantilla del plan de negocios son, balance general, estado de resultados proyectado y flujo de caja proyectado, todos estos estados financieros; se deben de realizar a base de los ingresos y egresos del negocio como son las ventas, los costos fijos, variables y las inversiones requeridas:

- **Balance general.** Para la elaboración del balance general de esta plantilla Anexo A; se deben tener en cuenta los activos fijos y el capital de trabajo de la plantilla, así mismo su estructura es activos corrientes donde van las, cuenta de bancos, cuentas por cobrar he inventarios también otras inversiones que no se hayan tenido en cuenta, para la estructura de los pasivos solo se tienen pasivos no corrientes con las cuenta de deudas a bancos, proveedores y almacenes, para el patrimonio debe ir los aportes a socios o las donaciones de las cuales se aportó para que el negocio este en marcha.
- **Estado de resultados.** El objetivo de este es reportar las perdidas y/o ganancias del negocio por lo que se debe tener en cuenta los ingresos que en este caso sería las ventas se le resta los costos fijos y los costos variables y la resta de estos nos da las perdidas y/o ganancias del negocio, como es proyectado debe incrementar cada trimestre de acuerdo a la perspectiva de crecimiento del negocio.
- **Flujo de caja proyectado.** Este es un documento financiero que muestra los ingresos y egresos de efectivo en una empresa para un periodo determinado, en este caso sería de un año proyectando a partir del primer trimestre a todos los trimestres siguientes del año. El esquema es reportando los ingresos y los egresos, para los ingresos se deben tener en cuenta las ventas y las inversiones. Para el caso de los egresos se deben

tener en cuenta; los gastos de inicio, las cuotas del préstamo, adquisición de activos fijos, costos fijos y variables.

Los estados financieros han sido lo más difícil de entender y desarrollar para los emprendedores; debido a las operaciones matemáticas que tenían que desarrollar, aunque tan solo era sumar multiplicar y dividir; esto para ellos era muy tedioso, por lo que este capítulo era la parte que mayor seguimiento debía hacerles prácticamente el capítulo financiero fue muy complejo para ellos, sin embargo si hubieron personas que se lo podía manejar fácilmente, más que todo con personas jóvenes o las que ya tenían alguna capacitación en informática del paquete office, ya que realice una plantilla financiera para facilitar la elaboración y la evaluación de la parte financiera para los planes de negocios, para concluir podría decirse que no fue tan manejable como los capítulos anteriores del plan de negocios por lo que a muchas personas ya desarrolladas las operaciones en el paquete office decidí explicarles el porqué de cada ítem de este capítulo para que se llevaran de una idea, más sin embargo a muchos no les quedo muy claro como calcularlo.

**4.1.5.14 Matriz DOFA.** En este ítem se debe detallar las fortalezas y debilidades del negocio tanto en aspecto interno como aspecto externo, que lo amenaza y que le favorece los aspectos internos que los pueda manejar el negocio y los aspectos externos que no los pueda manejar el negocio.

En este ítem fue de mucha dificultad en la parte externa OA puesto que tenía, que hacer una consulta al igual que el análisis del sector para determinar que los podría perjudicar y favorecer, en el aspecto interno DF si era más fácil porque muchos de los emprendedores ya conocían su negocio.

**4.1.5.15 Marco legal.** Para el marco legal en síntesis solo se pone la persona jurídica si está o no inscrita a cámara de comercio. La mayoría de ellas eran informales es decir no tenían registro de cámara de comercio.

A manera de conclusión; se puede decir que la forma en que se les brindo el asesoramiento se optó más que todo que comprendieran la teoría matemática “ financiera” del plan de negocios en lugar de realizarla, claro está que con la plantilla Excel que se elaboró salía sin tanto esfuerzo solo poniendo los datos en las casillas indicadas más sin embargo, hubieron personas que lo hicieron de forma manual con calculadora porque fue su voluntad y así podrían entenderlo mejor, pero en la mayoría de los casos se usaba la plantilla Excel con el objetivo de desarrolla más ágilmente este ítem, ya que de la otra forma era más difícil y tediosa de desarrollar, de igual manera con el resto de ítems se buscaba que solo se llevaran una idea de estos, la estrategia que mejor sirvió más que todo fue el dialogo y los ejemplos ya que con ello los emprendedores se sentían más a gusto

a la hora de la asesoría claro siempre hubieron personas afanadas y estresadas por que según ellos tenían otras obligaciones que atender al momento de la asesoría.

## 4.2. FORMULAR PLANES DE CREDITO

Una vez ya realizado el plan de negocios; los emprendedores tiene el beneficio que les otorga Se Emprende para poder financiar su negocio, siempre y cuando cumplan los requisitos del anexo D, con un microcrédito que va de los 500.000 a los 5.000.000 de pesos con el fin de poner en marcha su negocio o fortalecerlo, este crédito se otorga con el visto bueno de la coordinadora de emprendimiento tras revisar su plan de negocios y la visita tanto a su unidad productiva y a su vivienda, cabe la pena aclarar que la mayoría de ellos tenían sus negocios en el mismo lugar donde residen, típica característica de una pequeña empresa.

El objetivo de la elaboración de los planes de crédito es analizar las características de los negocios y de los emprendedores que solicitan el microcrédito, para conocer con más profundidad el negocio tanto con conceptos del emprendedor y del coordinador de emprendimiento, llevando este documento a la junta con delegados de la alcaldía PNUD y Cámara de comercio, ellos deciden si se les brinda el microcrédito o no, para realizar el plan de crédito se deben llenar los siguientes documentos.

Solicitud de microcrédito.

Carta Se Emprende.

Estado de resultados proyectado y flujo de caja proyectado “anexos E y F”

Los documentos solicitud de microcrédito y carta Se Emprende, se describen a continuación.

**4.2.1 Solicitud de microcrédito.** La solicitud de microcrédito del anexo B; la debe llenar el emprendedor, más sin embargo como sucedió en los planes de negocios la parte matemática “financiera” del documento también era un dolor de cabeza para los emprendedores, es por ello que a muchos de ellos se les dificultaba a la hora de llenarlo, por eso era necesario acompañarlos para poder elaborar bien el documento, la parte matemática que se les dificultaba llenar era; estructura de costos por mes, ventas por mes, proyección de sus ventas por mes; si el negocio ya estaba. Si era nuevo cuál sería su nuevo monto mensual en ventas, también se les dificultaba de ahí mismo elaborar el balance general y el

flujo de caja que lo pedían, además de ellos como muchos no comprendían el lenguaje escrito también se les dificultaba a muchos llenar ciertas casillas de este documento.

**4.2.2 Carta de certificación se emprende.** Para la carta de certificación Se Empeñe del anexo C, el flujo de caja proyectado anexo F y el estado de resultados proyectados del anexo E, es un informe de la coordinadora de emprendimiento; más sin embargo para que el documento quedara completo también se debía realizarla; con las observaciones que daba la coordinadora de emprendimiento con los datos de la persona que iba a solicitar el crédito, las observaciones que se da es por las visitas a la unidad productiva y a la residencia que ella realizaba, con ello se debe establecer las características; administrativas del negocio, aspectos del mercado que atenderá la empresa, la experiencia en su actividad, el estado de resultados proyectado y flujo de caja proyectado, también los aspectos técnicos del negocio que tipo de maquinaria tiene local e.t.c.

**4.2.3 Estado de resultados proyectado y flujo de caja proyectado.** El estado de resultados proyectado y el flujo de caja proyectado anexos E y F de la carta de certificación se emprende tiene ciertas diferencias con respecto al del plan de negocios este documento debe ser realizado por la coordinadora de emprendimiento y de los practicantes o pasantes de Se Empeñe, con el fin de mostrar más detalladamente la situación real del negocio, este documento lo analiza el comité de crédito, con el fin de analizar que proyección de éxito o fracaso tiene el proyecto. En algunos casos si su nivel de utilidades es alto no se lo considera vulnerable no se lo envía a este comité y la solicitud de crédito automáticamente es rechazada, esta labor la cumple la asesora y los practicantes, pero si algún detalle paso por alto o no se tuvo en cuenta el comité automáticamente lo rechaza.

En el transcurso de la pasantía se asesoraron 30 planes de crédito, lógicamente muchas más personas querían acceder al crédito pero no se les llenaba formulario por que no cumplían con los requisitos "anexo D" que entre muchos fueron que no contaban con un codeudor que les respaldara la deuda, muchos tampoco presentaban condición de vulnerabilidad y otros tanto que realizaba el curso no les interesaba solo iban por el curso o por su certificación para mejorar su hoja de vida, el resto de planes de crédito, también los ayudaba a llenar, otra practicante del programa de administración de empresas como se lo menciono anteriormente.



### Cuadro 7. Monto de dinero solicitado

MONTO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1000000	3	10%
2000000	4	13,33%
3000000	18	60,00%
5000000	3	10,00%
1500000	2	6,67%

Fuente.: Elaboración propia

En el cuadro 7 se muestra; el monto, la cantidad de personas y el porcentaje, lo particular que el 60% de los emprendedores solicitaban \$ 3.000.000, como lo que se busca es ayudar a personas vulnerables Se Emprende otorga microcréditos de hasta 3.000.000 a los negocios que no tengan registro de comercio y hasta 5.000.000 a los que tengan registro de cámara de comercio, a una tasa de interés al 1.5% mensual. Es por ello que los emprendedores estaban incentivados a solicitar este préstamo y al monto máximo que les permitiera sea el de 3.000.000 sin cámara de comercio o 5.000.000 con cámara de comercio, más sin embargo el 30% restante solicitaban créditos menor a los 3.000.000 esto se debe a que muchos no podían respaldar con recibos de, intensión de compra que llegaran a los topes con valores menores a los 3.000.000 y otros no les interesaba solicitar más.

Como se había mencionado anteriormente el monto del crédito debe estar respaldado por las intenciones de compra de los emprendedores, en este caso como se muestra en el siguiente grafico se debe especificar si se iba invertir en activos fijos, capital de trabajo o ambos.

### Cuadro 8. Destino del crédito

DESTINO DEL CREDITO	SOLICITANTES	PORCENTAJE
activo fijo	14	46,70%
capital de trabajo	7	23,33%
activo fijo y capital de trabajo	9	30%

Fuente.: Elaboración propia

El 46,6% de los emprendedores manifestaron con recibos de intensión de compra que el destino de su crédito seria activos fijos, el 23,4% sería capital de trabajo y el

30% capital de trabajo y activos fijos, para los emprendedores que iban a invertir en capital de trabajo o activos fijos que son el 70% son negocios que ya tienen su unidad productiva y lo que se busca es fortalecerla; mientras que la mayoría que adquirirían activos fijos y capital de trabajo son negocios que en su mayoría aún no han iniciado con su unidad productiva.

Se puede concluir en este capítulo que al momento llenar la solicitud de crédito que se muestra en los anexos B y C; es una prueba de lo que aprendieron en el curso de emprendimiento, más sin embargo solo una persona paso la prueba de las 30 que solicitaron el crédito, con los otros 29 toco también hacerles acompañamiento he incluso muchos no entendía los requisitos que se muestra en el anexo D.

Gran parte de los emprendedores ve atractivo asistir a las clases de emprendimiento en Se Emprende debido a la baja tasa de interés que maneja Se Emprende, siendo así que muchos antes de tomar el curso preguntan qué tan factible es para ellos recibir el crédito antes de realizarlo.

Con la realización de los planes de crédito; se puede observar más detalladamente la situación real del negocio y así tener mejores perspectivas hacia donde puede marchar ya que el coordinador de emprendimiento está en la obligación de antes de brindar el crédito visitar la unidad productiva e entrevistarse con el emprendedor y así determinar lo que realmente necesita para optimizar su negocio, de la misma manera si recién va empezar primero que todo observar el sitio donde se va establecer el negocio y que opciones de éxito o fracaso tiene en parte guiándose por el plan de negocios.

#### **4.3 ELABORACION DE LA BASE DE DATOS TENIENDO EN CUENTA LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.**

Después de a ver realizado las actividades en el área de emprendimiento en Se Emprende se debía realizar la cuadro número 9 “en la plantilla Excel es una tabla” para informar las características de cada emprendedor para el caso de la pasantía correspondía escribir los datos de las personas que les brindaba asesoramiento; tanto en el plan de negocios como en el plan de crédito, como se puede evidenciar son 17 preguntas que resumen las actividades que se ha realizado con el emprendedor, se consideró no elaborar un informe detallado de este objetivo primero que todo porque sería redundar del informe que se presentó anteriormente con respecto a los planes de negocios y planes de crédito, segundo porque sería llenar el documento de un solo cuadro sin mucho texto de análisis como se lo presentaba para la entidad, lo que cabe la pena aclarar es que a partir de este documento las entidades que apoyan a Se Emprende como son: la Cámara de comercio, Alcaldía de Pasto y el PNUD quien fue la entidad encargada

de elaborar esta plantilla. Con esta base de datos cualquiera de ellos pueden elaborar sus informes, de igual manera también lo puede hacer Se Emprende, debido a que tiene preguntas claves para realizarlos posteriormente, lo único nuevo que considero que se podría sacar de este documento sería tener en cuenta que gran parte de las personas que se inscriben al programa de emprendimiento no lo culminan o no presentan el plan de negocios que es el requisito que deben presentar para poder acceder a los beneficios del programa Se Emprende, es por ello, dadas las bondades de este programa, muchos deciden posteriormente hacer el plan de negocios para poder acceder a estos beneficios, para el caso de la pasantía hubieron personas que culminaron el curso en el año 2.011, pero decidieron elaborar el plan de negocios en el año el año 2.013 en el periodo de la pasantía que fue de Febrero a Junio, con lo cual se presenta que también pueden haber personas que una vez hallan culminado el curso decidan elaborar su plan de negocios en un lapso de tiempo largo después de verlo culminado que en algunos casos pueden ser meses, en algunos otros hasta años.

Otro aspecto que vale la pena resaltar es que de los 144 planes de negocios que se asesoró y evaluó, 30 de los emprendedores solicitaron el crédito, cabe la pena aclarar que no todos los emprendedores que yo los asesoraba en plan de negocios eran los mismos para planes de crédito, aunque eran la mayoría y así mismo muchos de los que se asesoraba a planes de crédito no eran los mismos que asesoraba en planes de negocios, que en su mayoría los planes de crédito los asesoraba la otra practicante del programa de administración de empresas de la universidad de Nariño y la coordinadora de Se Emprende, así también aclarar que era una tendencia que no todos solicitaban el crédito recién culminado el curso de emprendimiento pero según estimaciones de la coordinadora de emprendimiento cerca del 70% de los emprendedores que culminaban y se certificaban en el curso entregando su plan de negocios solicitaban el microcrédito, mas sin embargo muchos no podían postularse para el crédito por distintas razones que no cumplían los requisitos del anexo D o no eran consideradas personas vulnerables así fueran de estratos socioeconómicos bajos, debido a que tiene condiciones de vida que no están de acuerdo con su nivel socioeconómico esto se evidencio en la visita a la vivienda por parte de la coordinadora de emprendimiento.

Otro aspecto que toca aclarar es que se llenaba el cuadro con las 17 preguntas pero para este caso podría exceptuar las preguntas 13, 14,15 por que estos datos se llenan después de ver realizado el plan de negocios y el plan de crédito y hasta allá no iban mis las funciones de la asignadas a la pasantía, para ello tenían una profesional encargada exclusivamente a los créditos una vez ya aprobados por el comité que se encarga del cobro y decidir qué tan riesgoso puede ser otorgarle el crédito.

Para concluir con este capítulo se puede decir que lo que buscaba Se Empeende era buscar personas para brindarles el apoyo tanto en el área de emprendimiento como empleabilidad, para emprendimiento se dictaba el curso en las sedes de Se Empeende Champagnat, Carlos Pizarro, si el grupo era grande se dictaba el curso en la vereda o barrio que lo requerían, siendo así que en cada curso podrían inscribirse hasta 40 personas pero según las estimaciones de esas 40 solo 25 realizaban el curso, el reto, tanto para los practicantes como para los profesionales en Se Empeende era poder auxiliar a todas esas personas y minimizar las deserciones de los cursos para poder cumplir con los objetivos de Se Empeende que es mitigar los niveles de pobreza en nuestra ciudad.

Cuadro 9. Preguntas para la realización de base de datos

Numero	Preguntas
1.	¿Tipo de población?
2.	¿Cuál es el nombre de la unidad productiva?
3.	¿Está formalizada en cámara de comercio? Si/No
4.	¿Qué tipo de bien produce/servicio presta?
5.	¿Ya finalizó la ruta de emprendimiento? Si/No
6.	¿Existe un plan de negocios? Si/No
7.	¿Existe un plan de inversiones? Si/No
8.	¿Cuál es el destino de los recursos? Activos fijos, capital de trabajo, N/A
9.	¿Se cuenta con un diagnóstico productivo? Si/No/N/A
10.	¿Cuánto tiempo lleva vendiendo el producto/prestando el servicio?
11.	¿Cuál es el tipo de cliente? Personas/Empresas.
12.	¿Cuál es el nivel promedio mensual de ventas? (si no sabe diligencie en el campo Ns/Nr).
13.	¿El usuario ha accedido a recursos del fondo de microcrédito? Si/No.
14.	¿Cuál ha sido el comportamiento de pago? Positivo/Negativo
15.	¿Cuál es el monto al que ha accedido? (si no ha accedido a recursos diligencie en el campo N/A en el campo N/A)
16.	¿Ha accedido a fuentes de financiamiento externas? Si/No
17.	¿De acuerdo con la opinión del asesor cuál es el potencial que tiene la unidad productiva de ser Proveedor regular de una Pequeña o mediana empresa en un periodo de seis meses? Alta/Media/Baja

FUENTE: Elaboración propia tomada de la plantilla base de datos del PNUD.

## CONCLUSIONES

- \_ La mayor parte de la pasantía se acompañó y evaluó planes de negocios.
- \_ En el periodo de la pasantía, me permitió, desarrollar mi profesión como economista y con ello adquirir experiencia.
- \_ Los conocimientos de la carrera de economía que me fueron útiles para desarrollar las actividades como economista de la universidad de Nariño fueron, formulación y evaluación de proyectos, análisis financiero y finanzas.
- \_ La aplicación de las herramientas tecnológicas nuevas como el internet, plantillas Excel son de gran utilidad para elaboración de los planes de negocios y demás actividades desarrolladas.
- \_ Los objetivos se desarrollaron en su totalidad pero hay que tener en cuenta que la mayor parte del periodo de la pasantía se asesoró y evaluó planes de negocios, la formulación de planes de crédito y los informes enviados al PNUD no se hicieron con la misma intensidad que los planes de negocios.
- \_ Los emprendedores necesitan continuamente seguimiento y apoyo en la realización de sus planes de negocios debido a su formación académica que tienen.
- \_ Los negocios que tienden a fracasar son los negocios que se le puede montar fácilmente competencia, no tienen trayectoria ni posicionamiento en el mercado, como serían, salas de internet, puesto de comidas rápidas en barrios, tiendas.
- \_ Los negocios que tienen un mejor pronóstico a el éxito más que todo son negocios que ya tienen un mercado establecido son reconocidos y su competencia es difícil de montar debido ya a la trayectoria de ellos y los que no se le puede montar fácilmente la competencia es este caso sería, elaboración de artesanías, elaboración de prendas de vestir y afines, marroquinería, carpintería, reparación de electrodomésticos gasodomesticos, reparación de automóviles.
- \_ La pasantía en Se Emprende fue de cooperación mutua entre la entidad y el estudiante ya que por mi parte ayude a las actividades realizadas en la entidad y así mismo adquirió experiencia y cumplir con el requisito de trabajo de grado.

## RECOMENDACIONES

\_ Antes de brindar asesoría se debería hacer un estudio de los bienes y servicios que tienen mayores probabilidades de éxito y/o fracaso de los mismos con el fin de no saturar más el mercado y prevenir futuros fracasos en la implementación de este tipo de negocios como es el caso de las salas de internet.

Para incentivar el desarrollo de iniciativas empresariales se hace necesario un extenso proceso de sensibilización que incentive el espíritu empresarial, siendo conscientes que se debe generar un cambio en la mentalidad de las personas, para desencadenar experiencias de empresas exitosas en la región.

-Se debería crear asociaciones con negocios afines más que todo en el sector de manufacturas, elaboración de artesanías marroquinería, elaboración de prendas de vestir que son negocios con mayor percepción de éxito, con el fin de desarrollar un plan de negocios más completo y así mismo ofrecerles más capital para fortalecer este tipo de negocios.

\_ La plantilla de plan de negocios es muy compleja para la población auxiliada por Se Emprende se debería manejar un plan de negocios más sencillo como el canvas.

\_ Si se desarrolla el plan de negocios con la plantilla de Se Emprende debería haber una capacitación anterior, en informática para que aprendan herramientas de consulta vía internet y herramientas de Excel, con lo que se les podría brindar mejor ayuda en la elaboración del plan de negocios y al revés como la maneja Se Emprende.

\_ Realizar mayor gestión con entidades gubernamentales como no gubernamentales para brindar apoyo a este tipo de población, no solo auxiliar con el plan de negocios y las asesorías de la alcaldía.

## BIBLIOGRAFÍA

Bucaramanga Emprende Software Plan de negocios interactivo 1.0

Burbano, J. (s.f.). presupuesto enfoque moderno de planeacion y control de recursos.

Guaranguay Calpa Dina Mercedes Trabajo de Pasantía para asesorar el plan de negocios de una empresa productora de elementos biomédicos en la ciudad de Pasto.

PNUD Bases para una politica de inclusion productiva para la pobacion en situacion de pobra y vulnerabilidad. (s.f.).

PNUD Proyecto economico incluyente.

Samaniego Tejada Gustavo Ejemplo de plan de Negocios.

Se Emprende. Documento base para la operacion del centro de empendimiento y el empleo se emprende. pasto.

Sena Dinero Ser Empresario capítulo 4 Plan de negocios

.



## NETGRAFIA

<http://biblioteca.udenar.edu.co:8085/bibliotecavirtual/>

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2011/07/planes-de-negocio-para-editar-online-y.html>

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/03/ejemplos-planes-de-empresa-gratis.html>

[http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/opnegocio/web/guest/300-planes-de-negocio;jsessionid=5C15E6F49F85798622301C9BA7B3D60A.opn01?p\\_p\\_id=PlanesNegocio\\_WAR\\_PlanesNegocioportlet&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_pos=3&p\\_p\\_col\\_count=5&PlanesNegocio\\_WAR\\_PlanesNegocioportlet\\_struts.portlet.action=%2Fview%2Fview%2Fpublic&PlanesNegocio\\_WAR\\_PlanesNegocioportlet\\_sectorId=19](http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/opnegocio/web/guest/300-planes-de-negocio;jsessionid=5C15E6F49F85798622301C9BA7B3D60A.opn01?p_p_id=PlanesNegocio_WAR_PlanesNegocioportlet&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=3&p_p_col_count=5&PlanesNegocio_WAR_PlanesNegocioportlet_struts.portlet.action=%2Fview%2Fview%2Fpublic&PlanesNegocio_WAR_PlanesNegocioportlet_sectorId=19)

<http://www.supertiendas.com.co>

<http://www.fenaltiendas.com.co>

<http://www.pasto.gov.co/index.php/nuestro-municipio/estadisticas-municipio-de-pasto>

<http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=h-a-1--&s=a&m=a&e=B&c=02010#.UI7-fNLmOHY>

**ANEXOS**

## ANEXO A. FORMATO PLAN DE NEGOCIOS SE EMPRENDE

PLANTILLA FINANCIERA ELABORADA POR CALVERT BASANTE



CODIGO:

--	--	--	--	--	--

### AREA DE EMPRENDIMIENTO

#### ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS

#### 1. NATURALEZA DEL PROYECTO

##### 1.1 Nombre de la Empresa y datos del Emprendedor

Nombre del Negocio:

Identificación del Negocio:

Dirección del Negocio:

Nombre del Emprendedor :

Documento de identidad:

Dirección de Residencia:

Teléfonos:

Correo electrónico:

Asesor de Emprendimiento:

<b>1.2 Fases del plan de negocio</b>
<b>FASE 1: ORIENTACIÓN EMPRESARIAL</b>
<b>FASE 2: CAPACITACIÓN EMPRESARIAL</b>
<b>FASE 3: ASESORIA</b>
<b>1.3 Justificación de la Empresa</b>
<b>1.4 Descripción del Emprendedor (Puntos fuertes con relación al Negocio)</b>
<b>2. EL MERCADO</b>
<b>2.1 Análisis del Sector</b>
<b>2.2 Descripción de los productos y/o servicios de la Empresa y necesidades que satisfacen</b>
<b>2.3 Descripción del Mercado que atenderá la Empresa: Tipo de población (ocupación, edad, género, ubicación, estrato socioeconómico, hábitos de uso y de compra)</b>

**2.3.1 Análisis de la Competencia, Para describir a mi competencia debo decir que son:**

<b>Competencia</b> _____ <b>1</b>	<b>Competencia</b> _____ <b>2</b>	<b>Competencia</b> _____ <b>3</b>
<b>Sus puntos fuertes son:</b>	<b>Sus puntos fuertes son:</b>	<b>Sus puntos fuertes son:</b>
<b>Sus puntos débiles son:</b>	<b>Sus puntos débiles son:</b>	<b>Sus puntos débiles son:</b>

**2.4 Ventajas Competitivas**

--

**2.5 Demanda Potencial del Producto y/o Servicio**

**¿Cuánto cree que se venderá cada mes, durante los próximos meses?**

<b>En unidades:</b>		<b>En dinero:</b>	AB207 _____
<b>Trimestre I:</b>	<u>W184*3</u>	<b>Trimestre II:</b>	<u>G187*(1+AD187)</u>
<b>Trimestre III:</b>	<u>W187*(1+N189)</u>	<b>Trimestre IV:</b>	<u>G189*(1+AD189)</u>

Descripción de los Productos y/o Servicios	Unidades a vender	Precio de Costo	Precio de Venta	Presupuesto mensual de ventas
				J196*V196
				J197*V197
				J198*V198
				J199*V199
				J200*V200
				J201*V201
				J202*V202
				J203*V203
				J204*V204
				J205*V205
				J206*V206
<b>TOTAL</b>				SUMA(AB196:AG206)

<b>2.6 Plan De Venta o Comercial (Canales de distribución, ¿Cómo le llegarán los productos a los clientes?)</b>
<b>2.7 Análisis de los precios (de los Productos y / o servicios)</b>
<b>2.8 Publicidad y Promoción (¿Qué tipo de actividad va a realizar para dar a conocer y vender los productos y/o servicios?)</b>

<b>3. PLAN DE INVERSIÓN INICIAL</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
<b>Equipos y herramientas</b>			Q249*V249
			Q250*V250
			Q251*V251
			Q252*V252
			Q253*V253
			Q254*V254
			Q255*V255
			Q256*V256
<b>Total Equipos Y Herramientas</b>			SUMA(AB249:AG256)
<b>Muebles y enseres</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
			Q260*V260
			Q261*V261
			Q262*V262
			Q263*V263
			Q264*V264

			Q265*V265
			Q266*V266
<b>Total muebles y enseres</b>			SUMA(AB260:AG266)
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>			AB257+AB267
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
			Q271*V271
			Q272*V272
			Q273*V273
			Q274*V274
			Q275*V275
			Q276*V276
			Q277*V277
			Q278*V278
			Q279*V279
			Q280*V280
<b>Total capital de trabajo</b>			SUMA(AB271:AG280)
<b>OTRAS INVERSIONES</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
			Q284*V284
			Q285*V285
<b>Total otras inversiones</b>			SUMA(AB284:AG285)
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>			AB268+AB281+AB286

<b>3.1 FUENTES DE FINANCIACIÓN</b>	
<b>VALOR SOLICITADO ANTE LA ENTIDAD FINANCIERA</b>	
<b>PROPIA:</b> _____	<b>Valor:</b> _____
<b>MICROCREDITO:</b>	<b>Valor:</b> _____
<b>VALOR TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS</b>	
_____ T293+T295 _____	

Cargo	Sueldo Mensual	Prestaciones Mensuales	Total Salario Mensual + prestaciones	Total salario +prestaciones anual
			I311+P311	V311*12
			I312+P312	V312*12
			I313+P313	V313*12
			I314+P314	V314*12
			I315+P315	V315*12
			I316+P316	V316*12
			I317+P317	V317*12
			I318+P318	V318*12
<b>TOTAL</b>	SUMA(I311:O318)	SUMA(P311:U318)	SUMA(V311:AA318)	SUMA(AB311:AG318)

#### 4.2 Marco Legal de la Empresa

5. CONTABILIDAD Y FINANZAS	
5.1 Costos fijos	
CONCEPTO	Valor
Arriendo	
Sueldos y salarios	I319
Prestaciones sociales	P319
Servicios públicos	
Agua	
Gas	
Luz	
Teléfono	
Total servicios públicos	SUMA(J347:Q350)
Publicidad	
Papelería	
Mantenimiento	
Transporte	



Elementos de aseo	
Depreciación	
Otros	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>SUMA(R343:Y358)</b>

### 5.2 Costos Variables y Margen de Contribución

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	PRESUPUESTO MENSUAL DE VENTA	PRESUPUESTO MENSUAL DE COSTOS	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MENSUAL EN \$	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MENSUAL EN %
+A196	AB196	J196*P196	M366-S366	X366/M366
+A197	AB197	J197*P197	M367-S367	X367/M367
+A198	AB198	J198*P198	M368-S368	X368/M368
+A199	AB199	J199*P199	M369-S369	X369/M369
+A200	AB200	J200*P200	M370-S370	X370/M370
+A201	AB201	J201*P201	M371-S371	X371/M371
+A202	AB202	J202*P202	M372-S372	X372/M372
+A203	AB203	J203*P203	M373-S373	X373/M373
+A204	AB204	J204*P204	M374-S374	X374/M374
+A205	AB205	J205*P205	M375-S375	X375/M375
+A206	AB206	J206*P206	M376-S376	X376/M376
<b>TOTAL</b>	<b>SUMA(M366:R376)</b>	<b>SUMA(S366:W376)</b>	<b>SUMA(X366:AB376)</b>	<b>X377/M377</b>

### 5.3 Inversión Requerida Mensual

a) Costos Totales Costos fijos + costos variables

CT CF+ CV

CT Mensual R359+S377

b) Inversión Requerida Activos Fijos + Costos Totales

IVR AF+

CT

IRM AB268+G388

### 5.4 Balance General

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	

Caja		Proveedores	
Bancos		Bancos	
Cuentas por cobrar		Almacenes	
Inventario	+AB281	Otros	
Otros		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	SUMA(AB399 :AG402)
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	SUMA(M399:R403)	Otros pasivos	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>TOTAL PASIVOS</b>	AB403+AB404
Maquinaria y Equipo	+AB257	<b>PATRIMONIO</b>	
Vehículos		Aporte de socios	+M411-AB403-AB408
Muebles y enseres	AB267	Donaciones	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	SUMA(M406:R408)		
<b>OTROS ACTIVOS</b>	AB286	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	SUMA(AB407 :AG409)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	M404+M409+M410	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	AB410+AB403

#### 5.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Conceptos	TRIMESTRE I	TRIMESTRE II	TRIMESTRE III	TRIMESTRE IV
Ventas	G187	W187	G189	W189
Costos variables	S377*3	J418*(1+N189)	Q418*(1+AD187)	W418*(1+AD189)
Margen de contribución	J417- J418	Q417-Q418	W417-W418	AB417-AB418
Costos fijos	R359*3	J420	Q420	W420
Utilidad	J419- J420	Q419-Q420	+W419-W420	AB419-AB420

#### 5.6 Proyecciones del Negocio - Flujo de caja

Conceptos	Inicio	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
<b>SALDO INICIAL</b>		J443	O443	U443	Z443
<b>INGRESOS</b>					
Presupuesto de venta	M377	J417	Q417	W417	AB417
<b>Inversión Inicial</b>	AB287				
<b>TOTAL INGRESOS</b>	SUMA(J4 28:N431)	SUMA(O4 28:T431)	SUMA(U4 28:Y431)	SUMA(Z42 8:AC431)	SUMA(AD42 8:AG431)
<b>EGRESOS</b>					
Gastos de inicio	J431-J437				
Cuota prestamos					
Adquisición Activos	AB268				

<b>Fijos</b>					
<b>Gastos admón. (Costos Fijos.)</b>	R359	J420	Q420	W420	AB420
<b>Costos Operacionales costos variables</b>	S377	J418	Q418	W418	AB418
<b>TOTAL EGRESOS</b>	SUMA(J435:N439)	SUMA(O435:T439)	SUMA(U435:Y439)	SUMA(Z435:AC439)	SUMA(AD434:AG439)
<b>SUPERAVIT O DEFICIT</b>	J432-J440	O432-O440	U432-U440	Z432-Z440	AD432-AD440
<b>SALDO FINAL</b>	J441	O441	U441	Z441	AD441

**6 MATRIZ DE VALORACION - DOFA**

**6.1 DEBILIDADES**

--

**6.2 OPORTUNIDADES**

--

**6.3 FORTALEZAS**

--

**6.4 AMENAZAS**

--

**7. CONCLUSIONES**

--

7. 1 Anexos (Cotizaciones, fotografías, planos y demás documentos que se requieran) Hojas anexas

Proyecto presentado por el (la) Emprendedor (a):

C.C. No. \_\_\_\_\_

## ANEXO B. SOLICITUD DE MICROCRÉDITO

I. INFORMACIÓN SOLICITANTE					
<input checked="" type="checkbox"/> <b>Persona Natural</b>		1. Primer Apellido	2. Segundo Apellido. -----	3. Primer Nombre	4. Segundo Nombre.
5. Tipo de documento C.C. <input checked="" type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/>		6. Número	7. Lugar de expedición	8. Fecha de expedición.	9. Fecha de nacimiento.
10. Lugar de nacimiento.	11. Sexo M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	12. Estado civil		13. Profesión	
14. Número de hijos	15. Edades.	16. ¿Estudian? ¿Cuántos?	17. Número de personas a cargo.		
<input type="checkbox"/> <b>Persona Jurídica</b>		18. Razón Social. -----	19. Nit.. -----	20. Fecha de Constitución. -----	
21. Nombre representante legal. -----		22. Tipo de documento C.C. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/>		23. Identificación número. -----	
24. Dirección domicilio		25. Ciudad/Municipio.	26. Dirección notificación judicial.		27. Ciudad/Municipio,
28. Departamento		29. Número Telefónico.	30. Correo electrónico.		
II. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO					
31. Monto del crédito (\$)	32. Destino de crédito Capital de <input type="checkbox"/> Activos Fijos <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> Trabajo <input type="checkbox"/>		33. Línea. Emprendimiento <input type="checkbox"/> Fortalecimiento <input type="checkbox"/> Empleabilidad <input type="checkbox"/>		
34. Plazo (Meses)	Detalle: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				
III. ACTIVIDAD ECONÓMICA					
35. Actividad a la que se dedica			36. Experiencia en la actividad		
37. Lugar donde se desarrolla la actividad Residencia <input type="checkbox"/> Local propio <input type="checkbox"/> En arriendo <input type="checkbox"/> Dirección: MANZANA C CASA 10 SANDIEGO NORTE				38. Valor arriendo.	
39. Número de empleados		40. Tipo de salario: Remunerado <input type="checkbox"/> No remunerados <input type="checkbox"/>		41. Número de negocios similares en el sector.	
Actuales	Proyectados	42. Valor salarios mensuales:			
IV. INFORMACIÓN ECONÓMICA					
43. Vivienda Familiar <input type="checkbox"/> Arriendo <input type="checkbox"/> ¿Otra? <input type="checkbox"/> Cual _____			44. Valor arrendo.		
45. Tiempo permanencia		46. Nombre arrendador.		47. Teléfono arrendador	
48. Ingresos Mensuales.			49. Fuente de Ingresos.		
50. Egresos Mensuales			51. Tipo de Egreso		
52. Ingresos del hogar			53. No. Personas aportantes.		
V. PROVEEDORES					
54. Nombre del proveedor.		Teléfono.		Dirección.	
Que materiales compra: Abarrotes		Cada cuanto le compra Diario <input type="checkbox"/> semanal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Ocasional <input type="checkbox"/>		Forma de pago Contado % <input type="checkbox"/> Crédito % <input type="checkbox"/> Plazo (días) <input type="checkbox"/>	
55. Nombre del proveedor		Teléfono		Dirección	

Que materiales compra:	Cada cuanto le compra Diario <input type="checkbox"/> semanal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Ocasional <input type="checkbox"/>	Forma de pago Contado <input type="checkbox"/> Crédito <input type="checkbox"/> Plazo (días) <input type="checkbox"/>
------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### VI. CLIENTES

56. Nombre del cliente.	Teléfono,	Dirección.
Periodicidad en la compra Diario <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Ocasional <input type="checkbox"/>	Forma de pago Contado <input type="checkbox"/> Crédito <input type="checkbox"/> Plazo (días) <input type="checkbox"/>	
57. Nombre del cliente.	Teléfono	Dirección
Periodicidad en la compra Diario <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Ocasional <input type="checkbox"/>	Forma de pago Contado <input type="checkbox"/> Crédito <input type="checkbox"/> Plazo (días) <input type="checkbox"/>	

### VII. ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA MICROEMPRESA MENSUAL

<b>Costos (Fijos / Variables)</b>	58. Costos fijos	59. Costos Variables
Mano de obra		
Mantenimiento y reparaciones		
Comisiones		
Mercancía y materiales		
Servicios temporales		
Sueldos y parafiscales		
Servicios públicos		
Arrendamiento		
Gastos financieros		
Impuestos		
Pagos seguridad social		
Depreciaciones		
Otros gastos de operación		
<b>TOTAL</b>		

### VIII. VENTAS POR MES

PRODUCTO	INGRESOS ACTUALES			INGRESOS PROYECTADOS		
	60. Número Unidades vendidas	61. Precio(\$)	62. Valor mes venta	63. Número Unidades vender por	64. Precio (\$)	65. Valor mes Venta proyecta
<b>TOTALES</b>						

### IX. DESCRIPCIÓN DE BIENES SOLICITANTE PRINCIPAL

67. Descripción de Bienes		Cantidad:	Valor:
		Cantidad:	Valor:
		Cantidad:	Valor:

### X. FLUJO DE CAJA

### XI. BALANCE GENERAL

66. Ingresos Mensuales	67. Activos	
+ VENTAS (Ingresos negocio)	CAJA Y BANCOS	
+ OTROS Ingresos	INVERSIONES (Títulos valor)	

<b>TOTAL INGRESOS</b>		CUENTAS POR COBRAR (Deudores)	
68. Egresos Mensuales		MERCANCIAS (En proceso, terminados)	
+ PRESTAMOS (Capital e interés)		MUEBLES Y ENSERES (Incluye los del negocio)	
+ ARRIENDO		VEHÍCULOS	
+ SUELDOS Y PRESTACIONES SOCIALES		TERRENOS Y EDIFICIOS	
+SERVICIOS PÚBLICOS		OTROS ACTIVOS	
+OTROS		<b>TOTAL ACTIVOS</b>	
<b>TOTAL EGRESOS</b>		69. Pasivos	
Descripción de otros ingresos:		PROVEEDORES (Cuentas por pagar)	
		OBLIGACIONES FINANCIERAS	
		OTROS PASIVOS	
		<b>TOTAL PASIVOS</b>	
		70. PATRIMONIO= (ACTIVOS – PASIVOS)	

## XII. INFORMACIÓN SOLICITANTE SOLIDARIO

71. Primer Apellido	72. Segundo Apellido:	73. Primer Nombre:	74. Segundo Nombre.
75. Tipo de documento C.C. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/>	56. Identificación número	57. Lugar de expedición	58. Fecha de expedición.
			59. Fecha de nacimiento.
60. Lugar de nacimiento.	61. Dirección de residencia		
62. Ciudad /Municipio	63. Departamento	64. Número de teléfono	
65. Ingresos Mensuales.	66. Actividad Económica.		
67. Egresos Mensuales.	68. Tipo de Egreso. Servicios y otros		

## XIII. DESCRIPCIÓN DE BIENES SOLICITANTE SOLIDARIO

67. Descripción de Bienes	Cantidad:	Valor:
	Cantidad:	Valor:

## XIV. REFERENCIAS (FAMILIARES / PERSONALES)

FAMILIARES (Que no vivan con usted)	Nombre	Primer Apellido).	Segundo Apellido.	Nexo con el solicitante.
	Dirección Domicilio.		Municipio.	Barrio/ Vereda.
	Número Teléfono Residencia		Número Teléfono Trabajo.	No. Celular.
PERSONALES (Que no vivan con usted)	Nombre.	Primer Apellido.	Segundo Apellido.	Nexo con el Solicitante.
	Dirección Domicilio.		Municipio.	Barrio/ Vereda.
	Número Teléfono Residencia		Número Teléfono Trabajo	No. Celular.
COMERCIALES	Razón social:		Número Teléfono Trabajo:	
	Nombre contacto.		Cargo.	No. Celular:
	Dirección.		Barrio.	Municipio.

## XV. DECLARACIONES Y AUTORIZACIONES

Bajo la gravedad del juramento manifiesto que todos los datos aquí consignados son ciertos y autorizo su verificación sin limitación alguna mientras subsista la relación comercial con la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO - FONDO DE FINANCIAMIENTO o quien represente sus derechos. Así mismo manifiesto que cualquier cambio será notificado a la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO. Declaro que recibí, conocí y acepte las condiciones del Reglamento de Fondo de Financiamiento. En concordancia de haber leído y aceptado lo anterior firmo el presente documento en el espacio para la firma del solicitante principal.

Igualmente me obligo de manera irrevocable a actualizar anualmente los datos reportados en este formulario y los demás que la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO considere del caso, sin perjuicio de mi obligación de informar dentro de ocho días calendario siguientes a la ocurrencia del hecho, cualquier cambio que se produzca en los mismos.

Certifico que la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO a través de Se/Emprende, me ha explicado ampliamente las condiciones financieras y

características del microcrédito tales como: Línea de Crédito, monto, plazos, periodo de gracia (Aplicable a la línea rural), garantías, forma de pago de los intereses, amortizaciones o capital, tasa de interés, tasa de interés de mora, comisiones y recargos, especialmente por el control de inversión y actualización de seguros, certificado de libertad y tradición, entre otros, LAS CUALES ACEPTO. Además que me ha recomendado informar a la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO, cuando tenga inconvenientes de pago alguno. Así mismo, certifico que he recibido a satisfacción la siguiente información: se me ha informado que tengo derecho a conocer previa revisión, la calificación de riesgo otorgado con los respectivos fundamentos que la justifican, derechos y obligaciones que me asisten respecto a la operación y a los contratos celebrados, información respecto de las políticas establecidas por la Organización y los mecanismos implementados para realizar las gestiones de recuperación de cartera, así como los costos asociados a dicha gestión, mecanismos con los cuales dispone la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO para la presentación de peticiones, quejas y reclamos (Sistema PQR), e información relativa a las funciones y competencias del Defensor del Consumidor Financiero. Declaro que de los espacios no diligenciados en este formulario no poseo información.

La siguiente declaración únicamente debe diligenciarse para los casos en que aplique:

Manifiesto que fui informado, que la solicitud de microcrédito que me encuentro tramitando una vez aprobada es sujeto del descuento del 3% Ley Mipyme

Acepto?  SI  NO, continuar con el proceso de microcrédito hasta su desembolso en las condiciones que se encuentren vigentes a la fecha; el acceso a este programa está condicionado y que el desembolso de los recursos esta sujeto a la disponibilidad de los recursos de la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO.

#### **AUTORIZACION PARA CONSULTA, REPORTE Y ACTUALIZACION A CENTRALES DE INFORMACION**

Autorizo expreso e irrevocablemente, con carácter permanente, a la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO, o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro la calidad de acreedor, de acuerdo con los convenios vigentes, para que con fines estadísticos, de control, supervisión y de información comercial; reporte, procese solicite, actualice y divulgue a las centrales de riesgo debidamente constituidas; el nacimiento, modificación y extinción de las obligaciones contraídas con anterioridad o que llegare a contraer en el futuro, fruto de la cobranza judicial o extrajudicial, comisión por concepto de estudio de crédito, honorarios de estudio de títulos y avalúos, contratos, actos o de cualquier otra relación financiera, comercial o proceso con CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO y en especial todo lo relativo a créditos y contratos, así como para que analice y evalúe mis hábitos, tendencias, aptitudes e intercambios; utilice para encuestas, muestreos, pruebas de mercadeo, fines estadísticos y para observar competencia, toda la información y en especial lo referente a mi comportamiento como usuario de cualquier operación o transacción pasada o futura con la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO. Lo anterior implica que el cumplimiento o incumplimiento de mis obligaciones se reflejará en las mencionadas bases de datos, en las cuales se consignarán de manera completa, todos los datos referentes a mi pasado, actual y futuro comportamiento, frente al sector financiero y real y en general frente al cumplimiento de mis obligaciones.

#### **XVI. CERTIFICACIÓN DE SITUACIÓN TRIBUTARIA**

Certifico que SI  NO  estoy obligado (a) a presentar declaración de renta y complementarios, de acuerdo con lo señalado en los artículos 592, 594-1, 594-3 del Estatuto Tributario, por cuanto mis ingresos y patrimonio no superan las cuantías establecidas en los citados artículos, ni efectúo consumos con tarjetas de crédito, ni consignaciones bancarias en cuantía superior a los topes establecidos.

**Nota:** Cuando el usuario marque SI, es persona obligada a declarar y debe presentar copia de la declaración de renta y complementarios.

#### **XVII. DECLARACIÓN DE ORIGEN DE FONDOS**

De conformidad con lo señalado en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y la Circular Básica Jurídica 007 de 1996, expedida por la Superfinanciera de Colombia y demás normas legales que las modifiquen, adicionen o sustituyan, de manera voluntaria y veraz, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1 Los bienes que poseo y los recursos que entregué a la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO, provienen de las siguientes fuentes TIENDA \_\_\_\_\_

2 Los recursos que entregué a la CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO – FONDO DE FINANCIAMIENTO, a sus cesionarios o endosatarios, no provienen de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique, adicione o sustituya.

3 No admitiré que terceros efectúen depósitos en mis cuentas o pagos de crédito con fondos provenientes de las actividades ilícitas de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que la modifique, adicione o sustituya, ni efectuare transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas relacionadas con las mismas.

4 Certifico que la información suministrada en el presente documento es verás, que reconozco la obligación legal de actualizar esta información como mínimo una vez al año, o en caso de requerir actualización por cambio de datos, me comprometo a reportarla oportunamente, cuando sea necesario; y que habiendo leído, comprendido y aceptado lo anterior, en constancia se firma más abajo el presente documento.

#### **XVIII. FIRMA DE SOLICITUD DE CRÉDITO, ACEPTACIÓN Y APROBACIÓN DE CERTIFICACIONES,**



**DECLARACIONES Y AUTORIZACIONES**

Nombre Solicitante Principal:

\_\_\_\_\_

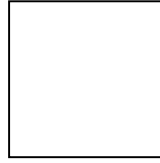
Huella Dactilar



Nombre Solicitante Solidario:

\_\_\_\_\_

Huella Dactilar



C.C. No.:

\_\_\_\_\_

C.C. No.:

\_\_\_\_\_

Firma Solicitante:

\_\_\_\_\_

Firma Solicitante Solidario:

\_\_\_\_\_

## ANEXO C. CARTA SE EMPRENDE

Señores:

CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO - FONDO DE FINANCIAMIENTO.

ATTE. DRA. LUZ EMERITA GUERRERO ERASO.

Ciudad.

Asunto: Solicitud de microcrédito para usuarios Se/Emprende

Apellidos y Nombres:

No. Identificación:

Por la presente sometemos a su consideración la solicitud del microcrédito con número de solicitud dicha solicitud fue aprobada por nuestro Comité de Crédito Interno según Acta No. 07 de fecha Certificamos que el beneficiario cumplió con la ruta Se/Emprende en la Línea de EMPRENDIMIENTO con una intensidad horaria de 52 horas.

La solicitud presenta los siguientes alcances:

Nombre del solicitante principal:			No. Identificación:		
Dirección domicilio:		Teléfono:		Municipio:	
Monto solicitud	Capital de trabajo	\$	Plazo (Mes)		
	Activos fijos	\$	Plazo (Mes)		
Amortización: Mensual.		Tasa Interés: 18% anual tasa nominal pagaderos mes vencido.			
Nombre del solicitante solidario:			No. Cédula.		
Dirección domicilio:		No. Teléfono:		Municipio:	

## **ACTIVIDAD ECONÓMICA:**

### **1. EXPERIENCIA EN EL TIEMPO DEL SOLICITANTE EN LA ACTIVIDAD DESARROLLADA**

1.1 EXPERIENCIA EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

1.2 ASPECTOS DE MERCADO:

1.3 ASPECTOS TÉCNICOS:

1.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN:

### **2. RUTA SE - EMPRENDE**

El señor (a) Nombre para implementar estrategias de crecimiento de su negocio, se ha capacitado en los módulos de emprendimiento de 52 Horas intensivas en donde : descubrió el perfil emprendedor, identifico la idea de negocio, Convierte su idea de negocio en oportunidad de mercado, diseño su plan de mercado al igual que su plan financiero básico, proyecta su flujo de caja, además adquirió conocimientos de como formalizarse ante una entidad financiera

### 3. VERIFICACIÓN DE REFERENCIAS COMERCIALES Y/O PERSONAL

- **Comercial**

Referencia: cacharrería Medellín	Fecha de consulta:	Hora:
Nombre de contacto:		No. Teléfono:
Calificación:	Conforme: <input type="checkbox"/>	No conforme: <input type="checkbox"/> Sin Contacto: <input type="checkbox"/>

- **Personal**

Referencia:	Fecha de consulta:	Hora:
Nombre de contacto:		No. Teléfono:
Calificación:	Conforme: <input type="checkbox"/>	No conforme: <input type="checkbox"/> Sin Contacto: <input type="checkbox"/>

### 4. HABITO DE PAGO SERVICIOS PUBLICOS Y ARRENDAMIENTOS

Últimos recibos de pago servicios públicos	Arrendamiento
Conforme: <input type="checkbox"/> No Conforme: <input type="checkbox"/> (Pago al día)	Conforme: <input type="checkbox"/> No Conforme: <input type="checkbox"/>

### 5. GRUPO POBLACIONAL

Red Unidos: <input type="checkbox"/>	Población Situación <input type="checkbox"/>	Otro <input type="checkbox"/>	Cual?
Desplazamiento:		_____	

### 6. OBSERVACIONES

--

## ANEXO D. REQUISITOS PARA ACCEDER AL FONDO DE FINANCIAMIENTO

<b>REQUISITOS PARA ACCEDER AL FONDO DE FINANCIAMIENTO</b>
<b>Documento solicitante principal.</b>
Fotocopia cédula ampliada al 150%
Fotocopia carnet Régimen Subsidiado(Nivel I y II)
CERTIFICADO Red Unidos
Registro único de población desplazada.
Fotocopia recibo servicios públicos del domicilio (Energía y Acueducto). Último mes pago.
Cotización en papel membrete que se especifique en lo que va a invertir el crédito solicitado
Carta de intención de compra (si aplica)
Certificado Cámara de Comercio de Pasto original. (Si Aplica)
Recibo de pago Data Crédito.
<b>Documentos - SOLICITANTE SOLIDARIO INDEPENDIENTE.</b>
Fotocopia cedula ampliada al 150% firmada y con huella dactilar
Constancia de ingresos certificados por contador público
Certificado de libertad y tradición
<b>Documentos - SOLICITANTE SOLIDARIO EMPLEADO</b>
Fotocopia cedula ampliada al 150% firmada y con huella dactilar
Carta laboral donde se especifique el sueldo
<b>Documentos - SOLICITANTE SOLIDARIO CON CAMARA DE COMERCIO</b>
Fotocopia cedula ampliada al 150% firmada y con huella dactilar
Cámara de comercio original
<b>Documentos - SOLICITANTE SOLIDARIO PENSIONADO (MAXIMO EDAD 65AÑOS)</b>
Fotocopia cedula ampliada al 150% firmada y con huella dactilar
Certificado de lo que recibe mensualmente dado por la empresa
Certificado de libertad y tradición

## ANEXO E. FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 1

- Cuadro de flujo de caja proyectado**

DESCRIPCION	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>INGRESOS</b>												
Ventas de contado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Recaudo de cartera		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>EGRESOS</b>												
1. Compras de contado		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Abono compras a credito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Gastos de personal administracion		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Arriendos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Servicios publicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. Impuestos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Prestamos bancarios		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Otros prestamos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10. Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11. Inversiones		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EGRESOS</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FLUJO NETO (INGRESOS-EGRESOS)</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SALDO DE CAJA PERIODO ANTERIOR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

## ANEXO F. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

CUENTAS	AÑO 1	
	PARCIAL	TOTAL
<b>1. INGRESOS NETOS DE OPERACIÓN</b>		0
<b>2. Costos</b>		
2.1. Costos directos de fabricacion		0
2.1.1. COMPRAS DE MATERIA PRIMA	0	
2.1.2. Inv inicial de materia prima	0	
2.1.3. Inv final de materia prima		
2.1.4. Total costo de materia prima utilizada	0	
<b>3. Costo de mano de obra</b>		0
3.1. Mano de obra	0	
3.2. Servicios publicos (energia, luz, telefono)	0	
3.3. Depreciacion		
3.4. Mantenimiento y reparaciones		
3.5. Combustible		
3.6. Otros gastos indirectos		
3.7. Utilidad bruta		0
<b>4. Gastos de administracion y ventas</b>		0
4.1. Sueldo a empleados		
4.2. Servicios publicos (energia, agua, telefono)		
4.3. Arrendamiento		
4.4. Otros impuestos	0	
4.5. Otros gastos		
4.6. Utilidad operacional		0
5. Costos financieros (solo intereses)		
6. Otros ingresos		
7. Otros egresos		