GUÍA PARA EL EMPRENDEDOR SOCIAL

2019

ANDI | MÁS PAÍS · Fundación ANDI · Bancompartir · ARL | sura · Fundación ProBono Colombia · DLA PIPER MARTINEZ BELTRAN

GUÍA PARA EL EMPRENDEDOR SOCIAL 2019

ANDI | MÁS PAÍS

Fundación ANDI

Bancompartir

FUNDACIÓN ProBono COLOMBIA

ARL | sura

DLA PIPER MARTINEZ BELTRAN

ÍNDICE

CARTA DE PRESENTACIÓN	3
1. ¿QUIÉNES HICIERON POSIBLE ESTA CARTILLA?	4
2. ¿CÓMO NAVEGAR LA CARTILLA?	5
3. MÓDULO PLAN DE VIDA	5
4. MÓDULO ESTRATEGIA Y FINANZAS	6
5. ASUNTOS LEGALES	26
6. MÓDULO RIESGOS LABORALES	36
7. HÁBITOS PARA HACER NEGOCIOS	40
8. NOTAS	41
9. GLOSARIO	42

CARTA DE PRESENTACIÓN

DESDE LA ANDI Y LA FUNDACIÓN ANDI HEMOS VENIDO DESARROLLANDO DESDE HACE CUATRO AÑOS LA ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD INCLUSIVA, UNA APUESTA PARA ACOMPAÑAR A LAS EMPRESAS A INCLUIR A POBLACIÓN VULNERABLE EN SUS CADENAS DE VALOR, A TRAVÉS DE: **EMPLEO, ENCADENAMIENTOS, DISTRIBUCIÓN Y COMPRAS**.

Las compras inclusivas buscan que las empresas prioricen a emprendimientos de población vulnerable para realizar sus compras operativas (cafetería, refrigerios, regalos corporativos, entre otros).

Para lograrlo, promovemos que las empresas cambien la forma tradicional de realizar sus compras por medio de dos componentes: (1) sensibilizando y acompañando a las empresas para que se conviertan en compradores inclusivos, y (2) visibilizando y fortaleciendo a los emprendimientos para que sea cada vez más fácil, para las empresas, acceder y trabajar con ellos.

Con esta cartilla buscamos darles a los emprendimientos las herramientas para que sean más competitivos y logren insertarse de manera exitosa en el mercado formal.

Para esto, el documento hace énfasis en las siguientes temáticas:

- Visión empresarial del negocio alineada al proyecto de vida
- Manejo estratégico y financiero
- Asuntos legales
- Riesgos laborales

Nuestro propósito es construir un país más incluyente, equitativo y reconciliado, juntos podemos generar **MILES DE POSIBILIDADES QUE CREEN UN PAÍS DE OPORTUNIDADES.**

Isabella Barrios Morales
Directora Ejecutiva
Fundación ANDI

1. ¿QUIÉNES HICIERON POSIBLE ESTA CARTILLA?

FUNDACIÓN ANDI

Fundación ANDI busca que el sector privado sea un actor fundamental en la construcción de un país incluyente y reconciliado. Ofrece a las empresas el conocimiento práctico, la asesoría, el acompañamiento y las alianzas estratégicas que necesitan para resolver desafíos sociales como parte integral de su modelo de negocio.

BANCOMPARTIR

Somos el banco social de las micro finanzas, innovador, incluyente, sostenible y ambientalmente amigable, con un equipo humano solidario, feliz y creativo, que construye relaciones de confianza de largo plazo, a través de su vocación de servicio; generando soluciones financieras y no financieras para las empresas de familia y su comunidad

DLA PIPER MARTINEZ BELTRAN

DLA PIPER MARTINEZ BELTRAN fue fundada en 1996 y hoy en día es considerada como una firma líder en Colombia en la asesoría legal a empresas nacionales e internacionales. Los clientes de la firma elogian la disponibilidad, la eficiencia, el rigor técnico y las soluciones prácticas e innovadoras que, junto con el pragmatismo de su equipo, permiten a DLA Piper Martínez Beltrán ser un socio estratégico en los negocios de sus clientes. Nuestro propósito es brindar seguridad jurídica en un mundo cambiante, a través de nuestro trabajo pro-bono, buscamos proporcionar acceso local a la justicia y combatir la desinformación y desamparo. Nuestra práctica pro-bono cuenta con especialistas con habilidades y experiencia legal de primera calidad.

PROBONO

Es una organización sin ánimo de lucro orientada a brindar asistencia legal de alta calidad a las personas en condición de vulnerabilidad o con escasos recursos, y a las comunidades y organizaciones que los asisten, pero que no poseen los recursos suficientes para pagar los servicios legales. Para lograr este objetivo, desde el 2009 la Fundación ha ido consolidando diferentes proyectos de responsabilidad social empresarial en firmas de abogados y grupos legales de empresas, con el objetivo de involucrar a la comunidad legal colombiana en la creación de una infraestructura para atender a las poblaciones más vulnerables y desatendidas proporcionando servicios legales pro bono.

ARL SURA

Desde 1996 hasta hoy, ARL SURA ha conservado el liderazgo entre las ARL´s del sector privado en el país y para garantizar la calidad de su servicio ha desarrollado un sistema de calidad que ha sido reconocido por parte del ICONTEC con el Certificado de Gestión de la Calidad bajo la norma ISO 9001:2008 para el diseño y la prestación de servicios en la Administración de Riesgos Laborales. En diciembre de 2007, recibió el certificado por parte del ICONTEC en el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo (OHSAS18801:2007)

2. ¿CÓMO NAVEGAR LA CARTILLA?

LA CARTILLA TIENE **CUATRO MÓDULOS**. LOS LECTORES PODRÁN DIRIGIRSE AL MÓDULO DE SU INTERÉS, SIN NECESIDAD DE HABER ESTUDIADO LOS DEMÁS APARTES.

1. MÓDULO PLAN DE VIDA

En este módulo encontrará ejercicios a lo largo de cartilla que lo ayudarán a alinear sus sueños personales y familiares con los de su emprendimiento.

2. MÓDULO ESTRATEGIA Y FINANZAS

Este módulo tiene dos componentes: estrategia y finanzas. El primero, le ayudará a definir la misión y la visión de su emprendimiento y el segundo, le dará herramientas para elaborar el presupuesto de su negocio y el costeo de sus productos.

3. MÓDULO ASUNTOS LEGALES

En este módulo hallará las principales obligaciones tributarias y laborales que usted tiene con sus trabajadores, clientes, proveedores y entidades estatales.

4. MÓDULO RIESGOS LABORALES

En este módulo identificará los riesgos laborales que podrían tener usted y sus trabajadores en el desarrollo de las actividades de su negocio.

ACUÉRDESE QUE USTED COMO EMPRESARIO ES EL RESPONSABLE DE SU PROPIO ÉXITO. DE SU COMPROMISO Y ESFUERZO DEPENDE EL CRECIMIENTO QUE PUEDA TENER SU NEGOCIO.

3. MÓDULO PLAN DE VIDA

Con los enunciados que encontrará a lo largo de la cartilla señalizados en **color amarillo**, queremos que usted y su familia comprendan cómo su emprendimiento es un instrumento para alcanzar sus sueños familiares y personales.

4. MÓDULO ESTRATEGIA Y FINANZAS

A. ESTRATEGIA:

I) LA IMPORTANCIA DE TENER VISIÓN Y MISIÓN EN SU EMPRESA

La misión y visión empresarial son el "porqué" y el "para qué" de una empresa. La **misión** describe su actividad, identidad y razón de ser. En otras palabras, la misión es el motor que motiva a un negocio a operar en el día a día.

POR EJEMPLO, LA MISIÓN DEL GRUPO BANCOLOMBIA ES:

"Somos un grupo financiero líder que marca tendencia, genera una experiencia superior para sus clientes, orgullo para sus empleados y valor para sus accionistas, de manera sostenible."

Si usted tiene clara la misión de su negocio no perderá de vista su propósito y tomará decisiones acertadas para cumplirlo.

Escriba aquí su **Misión** _____

_____

_____

La **visión** es el fin u objetivo de la empresa. Es decir, es su sueño o meta.

POR EJEMPLO, LA VISIÓN DE PAVCO ES:

"Producir y comercializar rentablemente soluciones completas, innovadoras y de clase mundial para la conducción y control de fluidos, operando en un marco de ética, ecoeficiencia y responsabilidad social".

Si usted tiene definida la visión de su negocio, esta marcará la pauta sobre cómo el emprendimiento y sus trabajadores deben enfrentarse al día a día.

Escriba aquí su **Visión** _____

_____

_____

RECUERDE Si la Misión explica quiénes somos, la Visión señala hacia dónde vamos.

II) ¿QUÉ ES EL ANÁLISIS DOFA Y CÓMO LE AYUDARÁ EN SU EMPRENDIMIENTO?

El análisis **DOFA** es un cuadro que le permitirá identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su emprendimiento.

FORTALEZAS

Son aquellos aspectos que dependen de usted y que benefician a su negocio.

Por ejemplo: la variedad de productos que vende y de mercados que atiende, la calidad, confiabilidad y durabilidad del producto.

Acuérdese de identificar aquellas fortalezas que realmente lo diferencien de los demás.

DEBILIDADES

Son elementos que también dependen de usted y que pueden perjudicar a su negocio. Es importante saber que las debilidades están bajo su control.

Por ejemplo: la ausencia de materia prima, altos costos de envíos, fallas en los procesos de producción o malos trabajadores.

Recuerde que no basta con listar estas debilidades, usted debe encontrar soluciones para estos problemas.

OPORTUNIDADES

Las oportunidades son situaciones que no dependen de usted pero que pueden beneficiarlo.

Por ejemplo: la aprobación de una ley, formas más baratas de hacer su producto o un nuevo mercado al cual llegar.

Debe estar muy atento a estas oportunidades porque podrían impactar positivamente su negocio.

AMENAZAS

Las amenazas tampoco dependen de usted y afectan el futuro de su negocio.

Por ejemplo, que un competidor venda más barato su producto, catástrofes naturales o posible publicidad negativa.

Plantee acciones que le ayuden a mitigar los riesgos que estas amenazas representan.

Para entender mejor el cuadro DOFA, a continuación encontrará un ejemplo de análisis DOFA de la empresa **Libreta S.A.S:**[1]

[1] Este es un caso hipotético creado por la Fundación ANDI como herramienta pedagógica.

LIBRETA S.A.S

Es una empresa creada en el año 2018 por el señor Juan Pérez en la ciudad de Bogotá. El objeto de este emprendimiento es elaborar libretas para niños de colegio y trabajadores de oficinas. Libreta S.A.S tiene un solo empleado, que es el mismo Juan Pérez, y su sueldo es un salario mínimo más prestaciones sociales y seguridad social, para un valor final de $1'313.604. Juan elabora sus libretas en el garaje de su casa, por eso no paga arriendo. Sin embargo, tiene la idea de arrendar un nuevo espacio para poder almacenar su mercancía.

FORTALEZAS

- Las portadas de mis libretas son hechas con material reciclado.
- Tengo una lista amplia de proveedores de materia prima, lo que me permite negociar y reducir los costos del material.
- Capacidad de elaborar solo mis libretas y no contratar empleados, por ahora.

DEBILIDADES

- Por no tener mucha experiencia en ventas, tengo problemas para vender mis productos. No obstante, encontré un curso en ventas on-line y lo tomaré.
- No cuento con buenas máquinas para cortar. Pero con mis próximas ganancias la compraré.

OPORTUNIDADES

- Van a abrir un nuevo colegio en mi barrio y quieren tener libretas con el logo del nuevo colegio.
- No hay competencia directa en la zona.

AMENAZAS

- Las inversiones son altas y no hay certeza de posibles ventas.
- Debo hacer publicidad en las calles.
- Los posibles clientes ya tienen un proveedor de libretas a un buen precio.
- Debo realizar un estudio de mercado y competir con el precio y la calidad del producto de mi competencia.

ESCRIBA EL ANÁLISIS DOFA DE SU NEGOCIO:

+ FORTALEZAS _____

+ DEBILIDADES _____

+ OPORTUNIDADES _____

+ AMENAZAS _____

Una vez identifique estos cuatro puntos podrá tener claro cómo se encuentra su emprendimiento. Esto le ayudará a tomar **decisiones estratégicas** en el futuro.

EJERCICIO 1 PLAN DE VIDA

Ni usted tiene la verdad	Ni yo tengo la verdad

Entre su verdad y la mía hay un océano de posibilidades y **en algún lugar podremos encontrarnos**.

Saber que nadie tiene la verdad absoluta trae efectos en varios aspectos de su vida, por ejemplo:

- En las relaciones con otros, porque entiende que el otro puede ser diferente (y único) y que nadie tiene por qué imponer su verdad al otro.
- En su vida porque usted se da cuenta que es parte de un sistema vivo que lo incluye. Usted no está solo en este mundo.

B. FINANZAS:

I) PLANEAR UN PRESUPUESTO

A continuación, encontrará unas tablas que le ayudarán al buen manejo diario de su negocio, teniendo en cuenta la misión, visión y el cuadro de las debilidades, oportunidades, fortalezas y debilidades (DOFA).

FLUJO DE CAJA DIARIO

La primera tabla es el "flujo de caja diario". Esta herramienta sirve para ver la liquidez de una empresa y tomar decisiones estratégicas en el futuro. Lleve un control diario de la entrada y salida de dinero en su negocio para que vea cómo se encuentra en el día a día.

No confunda su dinero personal con el de su empresa. Debe tener cajas separadas. Las tablas que encontrará a continuación son exclusivamente del emprendimiento.

POR EJEMPLO, EL FLUJO DE CAJA DE **LIBRETA S.A.S** FUE EL SIGUIENTE EN LA ÚLTIMA SEMANA DE NOVIEMBRE DE 2018:

	CONCEPTO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
INGRESOS	Saldo [2]	$100.000	$25.500	$60.000	$588.000	$359.000
	Ventas de Contado	$96.000	$180.000	$12.000	$720.000	-
	Recuperación de Cartera [3]	$10.000	-	-	$200.000	-
	Otros Ingresos [4]	-	-	-	$100.000	-
	TOTAL INGRESOS	$206.000	$205.500	$72.500	$432.000	$359.000
GASTOS	Compras de Contado	$20.500	$5.000	$58.000	$35.400	$94.300
	Pago a Proveedores	$160.000	$95.000	$102.000	-	-
	Gastos Administrativos	-	$45.000	-	-	$55.000
	Otras Obligaciones [5]	-	-	$500.000	$37.500	-
	TOTAL EGRESOS	$180.500	$145.500	$660.500	$72.900	$149.300
	TOTAL EJERCICIO (Total Ingresos - Total Egresos)	$25.500	$60.000	-$588.000	$359.100	$209.800

HAGA AQUÍ SU FLUJO DE CAJA

	CONCEPTO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
INGRESOS	Saldo					
	Ventas de Contado					
	Recuperación de Cartera					
	Otros Ingresos					
	TOTAL INGRESOS					
GASTOS	Compras de Contado					
	Pago a Proveedores					
	Gastos Administrativos					
	Otras Obligaciones					
	TOTAL EGRESOS					
	TOTAL EJERCICIO (Total Ingresos - Total Egresos)					

PRESUPUESTO EMPRESARIAL

Luego de tener un flujo de caja diario, puede hacer un presupuesto empresarial mensual. Este le servirá para ver el flujo de sus ingresos y egresos mes a mes. En la siguiente tabla encontrará este presupuesto para que lo complete según la realidad de su negocio.

Por ejemplo, el presupuesto empresarial de Libreta S.A.S en el mes de noviembre, fue el siguiente:

[2] El "saldo" es el dinero que tiene al inicio de cada día. Por ejemplo, si el día anterior logró obtener $50.000, el día siguiente anota ese saldo en la casilla "saldo".

[3] La "recuperación de cartera" es el dinero que logra recuperar de sus deudores. Por ejemplo, si un deudor le debe $34.000 y le paga $10.000, usted debe anotar $10.000 en la casilla "recuperación de cartera" del día que le pagó.

[4] La casilla "otros ingresos" se refiere a fuentes alternas de dinero como pueden ser donaciones o créditos.

[5] La casilla "otras obligaciones" hace referencia a fuentes alternas de egresos como pago de créditos o deudas externas del negocio.

LIBRETA S.A.S

Libreta S.A.S para el mes de noviembre logró firmar un contrato con un colegio para la venta de libretas por la suma de $6.500.000. De igual forma, una oficina de abogados le compró 40 libretas a crédito por $450.000.

Por otro lado, pagó el sueldo de Juan ($1'313.604), su único empleado y adquirió una póliza de seguro para una mercancía por valor de $50.000.

También compró los insumos del mes para hacer sus libretas ($313.400). Igualmente pagó los servicios públicos y su cuenta de celular ($143.302)

Finalmente, pagó una cuota de un crédito que tiene de $1'000.000 y compró dos máquinas para su emprendimiento. Las máquinas tuvieron un costo de $2'000.000.

PRESUPUESTO EMPRESARIAL	
Ingresos del mes por ventas de producto	$6.500.000
Otros Ingresos	-
Ventas a crédito	$450.000
Total ingresos	$6.950.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Impuestos	-
Arriendos	-
Obligaciones Laborales	$1.313.604
Seguros	$50.000
Insumos	$313.400
Servicios Públicos	$143.000
Créditos	$1.000.000
Maquinaria	$2.000.000
Total Egresos	$4.820.306
Total Ingresos - Total Egresos	$2.129.694

Elabore aquí su presupuesto empresarial:

PRESUPUESTO EMPRESARIAL	
Ingresos del mes por ventas de producto	
Otros Ingresos	
Ventas a crédito	
Total ingresos	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Impuestos	
Arriendos	
Obligaciones Laborales	
Seguros	
Insumos	
Servicios Públicos	
Créditos	
Maquinaria	
Total Egresos	
Total Ingresos - Total Egresos	

PLAN DE AHORRO

Como empresa, también debe saber que para crecer su negocio y cumplir sus sueños es necesario contar con un plan de ahorro. Para eso necesita tener claro un plazo y un valor que usted esté dispuesto a ahorrar. El siguiente cuadro le ayudará a identificar su meta, el plazo y el valor total dispuesto a ahorrar. Cuando termine, identifique los valores mensuales, quincenales, semanales y diarios a ahorrar para que inicie su plan de ahorro.

Veamos el plan de ahorro de **Libreta S.A.S** para tener una idea de cómo hacerlo:

LIBRETA S.A.S

Juan quiere en diez años tener un local propio para su negocio. Según la cotización que solicitó, tendría un costo aproximado de $200'000.000.

De igual forma desea adquirir nueva maquinaria para lo que debe ahorrar $40'000.000 en un plazo de 4 años.

PLAN DE AHORRO	PLAZO DE LA META			¿CUÁNTO DINERO AHORRAR?	¿PARA CUANDO? (Número de meses)	¿CUÁNTO DEBO AHORRAR?			
	CORTO (1 año o menos)	MEDIANO (1 - 3 años)	LARGO (3 o más años)			MENSUAL	QUINCENAL	SEMANAL	DIARIO
Local			X	$200M	120	$1.666.666	$833.333	$416.333	$60.333
Maquinaria			X	$40M	48	$830.000	$415.000	$207.000	$30.000
TOTAL						$2.496.666	$1.248.333	$623.700	$90.700

REALICE SU PLAN DE AHORRO:

PLAN DE AHORRO	PLAZO DE LA META			¿CUÁNTO DINERO AHORRAR?	¿PARA CUANDO? (Número de meses)	¿CUÁNTO DEBO AHORRAR?			
	CORTO (1 año o menos)	MEDIANO (1 - 3 años)	LARGO (3 o más años)			MENSUAL	QUINCENAL	SEMANAL	DIARIO
TOTAL									

PRESUPUESTO PERSONAL/FAMILIAR

Con frecuencia los emprendedores no diferencian el manejo del dinero del negocio con el manejo del dinero personal, lo que genera problemas financieros y amenaza la sostenibilidad del negocio. Es muy importante que aprenda a separar las cuentas de su empresa y las de su casa.

En el siguiente presupuesto personal/familiar encontrará gastos que únicamente se tienen en casa. Por eso le recomendamos que calcule dichos gastos e identifique el sueldo mensual o quincenal que podría darle su empresa a usted, para cubrir sus gastos personales.

EL PRESUPUESTO PERSONAL DEL DUEÑO DE **LIBRETA S.A.S** ES:

LIBRETA S.A.S

Juan, como dueño y empleado de su empresa, se fijó un sueldo de $1'313.604 al mes. Por otro lado, Raquel su esposa, que trabaja en una empresa de confecciones, gana un sueldo mensual de $2'500.000. Es decir que en total los ingresos de la familia fueron de $3.813.604.

En cuanto a los egresos mensuales de la familia, sus gastos fijos corresponden a:

- Transporte: **$70.000**
- Servicios públicos: **$130.000**
- Alimentación del hogar: **$100.000**
- Pensión del colegio de su hija: **$200.000**
- Manutención de su hija: **$200.000**

Gastos extras previstos:

- Regalo del cumpleaños de la mamá: **$40.000**
- Inscripción de Juan a un curso de contabilidad: **$30.000**

Sus gastos variables son:

- Salidas a cine: **$30.000**
- Recargas de internet: **$15.000 pesos**

Juan y Raquel tienen casa propia, están afiliados al sistema de seguridad social, y por el momento, no tienen créditos.

MIS INGRESOS DEL MES	
Ingresos Fijos	$3.813.604
Ingresos Variables	-
Total Ingresos del mes	**$3.813.604**

EGRESOS FIJOS DEL MES	
Mi cuota de ahorro (calculada en la tabla Plan de Ahorros)	$2.496.666
Vivienda (crédito hipotecario o arriendo)	-
Servicios públicos o privados	$130.000
Transportes	$70.000
Mercado / Alimentación	$100.000
Salud y/o tratamientos médicos	-
Educación (pensiones, ruta, lonchera)	$400.000
Cuota de créditos	-
Pólizas de seguros	-
Eventos esperados	$40.000
Otros egresos fijos	$30.000
Total Egresos fijos del mes	**$3.266.666**

EGRESOS VARIABLES DEL MES	
Salidas de recreación	$30.000
Eventos inesperados (fondo de emergencias)	-
Recargas o internet	$15.000
Total egresos variables del mes	**$45.000**
Total egresos fijos + Total egresos variables del mes	**$3.311.666**
TOTAL INGRESOS - TOTAL EGRESOS	**$501.938**

Al final del ejercicio, Raquel y Juan se dieron cuenta que tienen **$501.938** Para disponer en el siguiente mes. Lo anterior lo podrán utilizar en la próxima cuota de ahorro.

Ahora elabore aquí su presupuesto personal/familiar

MIS INGRESOS DEL MES	
Ingresos Fijos	
Ingresos Variables	
Total Ingresos del mes	

EGRESOS FIJOS DEL MES	
Mi cuota de ahorro (calculada en la tabla Plan de Ahorros)	
Vivienda (crédito hipotecario o arriendo)	
Servicios públicos o privados	
Transportes	
Mercado / Alimentación	
Salud y/o tratamientos médicos	
Educación (pensiones, ruta, lonchera)	
Cuota de créditos	
Pólizas de seguros	
Eventos esperados	
Otros egresos fijos	
Total Egresos fijos del mes	

EGRESOS VARIABLES DEL MES	
Salidas de recreación	
Eventos inesperados (fondo de emergencias)	
Recargas o internet	
Total egresos variables del mes	
Total egresos fijos + Total egresos variables del mes	
TOTAL INGRESOS - TOTAL EGRESOS	

II) ¿CÓMO COSTEAR MI PRODUCTO?

Saber cuánto cuesta elaborar un producto es clave para fijar un precio competitivo y determinar cuánto dinero va a ganar por cada venta que haga.

A continuación, encontrará el paso a paso para saber cuánto cuesta hacer su producto.

PASO 1: Defina su **"Valor Productivo"**

Para poder costear su producto es necesario definir el Valor Productivo.

¿Qué es el valor productivo?

Es la cantidad de producto que se espera hacer en un periodo de tiempo determinado.

Siguiendo el ejemplo de la empresa **Libreta S.A.S**, supongamos que el emprendimiento quiere fabricar 100 libretas por mes. Eso quiere decir que el valor productivo será de 100. Por el contrario, si se quieren hacer 500 libretas por mes el valor productivo será de 500.

Definir esta cifra le ayudará a saber cuánto tiene que invertir y comprar para llegar a esa meta. Usted puede fijar su Valor Productivo por el tiempo que usted desee: días, semanas, meses, años. Sin embargo le aconsejamos que establezca su Valor Productivo por mes.

Ahora, pregúntese **¿en qué costos debe incurrir para que su producto se haga realidad y así alcanzar su Valor Productivo?**

GENERALMENTE SE NECESITAN CINCO:

- ✓ INSUMOS
- ✓ MANO DE OBRA
- ✓ INVERSIONES
- ✓ GASTOS FIJOS
- ✓ COMERCIALIZACIÓN

A continuación, encontrará para cada costo una explicación y una tabla que le ayudará a sacar un total consolidado por cada costo. Adecúe cada tabla a la realidad de su emprendimiento. Al final se sumarán los totales de cada costo y se dividirán por el Valor Productivo.

El resultado de dicha división será el **COSTO FINAL** de hacer su producto.

PASO 2: Defina el **costo de sus Insumos**

Los insumos son la materia prima que se necesita para elaborar un producto.

LIBRETA S.A.S

Por ejemplo, Libreta S.A.S necesita los siguientes insumos para elaborar una libreta de 20 páginas: **(i) papel, (ii) cartón, (iii) pegamento, (iv) cordón**.

A continuación, encontrará una tabla en la cual se calcularán los costos de los insumos que se necesitan para hacer las 500 libretas del Valor Productivo. La idea es que haga una para su emprendimiento y la adecúe a su producto, con sus propios insumos y cantidades para alcanzar su Valor Productivo.

DESCRIPCIÓN ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Papel	Resma	10	$9.900	$99.900
Cartón	Pliego	8	$4.900	$39.200
Pegamento	Litro	1	$15.200	$15.200
Cordón	Metro	50	$3.200	$160.000
Total 1				$313.400

Ahora bien, sume los costos totales de cada ítem. El resultado lo llamaremos Total 1. **Total 1 = 313.400**

Ya que sabe calcular el costo de sus insumos, llene la tabla que se encuentra a continuación de acuerdo a los insumos de su emprendimiento.

DESCRIPCIÓN ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total 1				

PASO 3: Defina el costo de **su mano de obra**

Otro elemento fundamental para saber cuánto cuesta hacer su producto es el tiempo invertido para elaborar un artículo. Si tiene claro el tiempo que toma hacer su producto y las personas que necesita, podrá saber el costo de su mano de obra.

Una de las maneras más sencillas para realizar este ejercicio se hace con cronómetro en mano, tomando el tiempo que se destina para hacer el trabajo que le corresponde. Una vez se tiene ese tiempo estándar por producto se divide el dinero que se gasta por mano de obra sobre el número de piezas que se hacen en un mes. Lo ideal es que ese número de piezas que se hacen en un mes sea igual al Valor Productivo mensual.

VOLVAMOS AL EJEMPLO DE NUESTRA LIBRETA S.A.S:

LIBRETA S.A.S

Como se ha dicho antes, el emprendimiento tiene solo un trabajador (Juan) que es el encargado de hacer las libretas.

Juan se paga un salario mínimo legal vigente, seguridad social, cesantías, intereses de cesantías, prima, vacaciones, auxilio de transporte y dotación. Lo que al final suma $1'313.604 cada mes.

Supongamos Juan se gasta aproximadamente un (1) día para hacer 25 libretas, entre otras labores. Teniendo en cuenta que Juan labora 20 días al mes, es capaz de hacer 500 libretas mensuales.Sume los costos totales de la mano de obra. El resultado será el Total 2.

Total 2 = $1'313.604 (Salario de Juan)

Ahora que sabe calcular el costo de mano de obra, a continuación encontrará algunas tablas que lo ayudarán a calcular su propio costo por mano de obra. Adecúe las respuestas a la realidad de su emprendimiento.

EJEMPLO LIBRETA S.A.S		EJEMPLO PROPIO	
NÚMERO DE PIEZAS HECHAS AL MES	500	NÚMERO DE PIEZAS HECHAS AL MES	
NÚMERO DE TRABAJADORES	1	NÚMERO DE TRABAJADORES	
SALARIO TOTAL DE TRABAJADORES	$1.313.604	SALARIO TOTAL DE TRABAJADORES	
TOTAL	$1.313.604	TOTAL 2	

PASO 4: Defina los **gastos fijos** de su emprendimiento

Los gastos fijos de una empresa son aquellos gastos en los que se incurre pero que no están relacionados directamente con la producción de los bienes o artículos. Un emprendimiento debe pagar los gastos fijos aún cuando no produzca ninguna pieza. Estos son, por ejemplo:

- La administración del inmueble donde se tienen los productos
- El alquiler del local en donde se guardan los productos
- Los servicios públicos (agua, luz, teléfono)

LIBRETA S.A.S

Para seguir con nuestro ejemplo, Juan hace sus productos en el garaje de su casa, razón por la cual no paga ningún alquiler. No obstante, tiene ciertas máquinas que le ayudan a elaborar sus productos que consumen una cantidad importante de energía y agua. También realiza varias llamadas desde su celular para cuadrar los pedidos que le solicitan mes a mes.

Teniendo en cuenta lo anterior, los siguientes son los gastos fijos de cada mes de Libreta S.A.S.:

- Factura de energía = **$30.860**
- Factura de agua, alcantarillado y aseo = **$66.542**
- Factura de teléfono celular = **$45.900**

Sumando todos los gastos Juan paga por gastos fijos $143.302. El resultado lo llamaremos Total 3.

Total 3 = 143.302

Teniendo en cuenta lo anterior, llene la tabla que se encuentra a continuación de acuerdo con los gastos fijos de su emprendimiento.

GASTO FIJO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
TOTAL 3				

PASO 5: Defina el **costo de sus inversiones**

Las inversiones de una empresa son los instrumentos o herramientas que se necesitan para hacer un producto. Son las máquinas que ayudan a optimizar los tiempos de producción y a mejorar la calidad del producto.

En este punto es importante que determine si ya tiene o no las máquinas necesarias para producir su artículo. Si usted como emprendedor ya tiene todos los instrumentos necesarios para hacer su producto, el costo de las inversiones es cero. Sin embargo, si necesita comprar neveras, mesas, cuchillos, máquinas o cualquier bien necesario para producir su artículo deberá incluirlo en el costo de las inversiones. Veamos un ejemplo:

LIBRETA S.A.S

Supongamos que para hacer una libreta de notas se necesita tener las siguientes herramientas, cuyos valores en el mercado son los siguientes:

- Prensadora (**$500,000**)
- Kits de tijeras ($250,000)
- Máquina cortadora ($1'500,000)
- Impresora ($750,000)

El emprendimiento ya tiene, por una donación que recibió, una máquina prensadora y una impresora. Sin embargo, le hace falta comprar los kits de tijeras y una máquina cortadora.

A continuación, encontrará una tabla en la cual se calculará el costo total de las inversiones que Libreta S.A.S. necesita. La idea es que haga una tabla para su emprendimiento y la adecúe a su producto. Sume los costos totales de cada ítem. El resultado lo llamaremos **Total 4**.

ITEM	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO
Kit de Tijeras	2	$250.000	$500.000
Maquina Cortadora	1	$1.500.000	$1.500.000
-	-	-	-
TOTAL 4			$2.000.000

Total 4 = 2'000.000

Ahora diligencie la siguiente tabla de acuerdo con las inversiones de su emprendimiento:

ITEM	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO
TOTAL 4			

PASO 6: Defina el **costo de transporte de su producto**

El costo de transporte del producto es lo que cuesta llevarlo al sitio de entrega. Normalmente este costo siempre lo paga el vendedor, sin embargo, puede acordar que este lo asuma el comprador del artículo. Este costo de transporte varía dependiendo del lugar de entrega.

A continuación, encontrará una tabla en donde podrá calcular el costo de comercialización. Recuerde que este costo cambiará de acuerdo a cada contexto. Por eso lo invitamos a que diligencie la tabla dependiendo de lo que acuerde con la empresa o persona que le ayude a transportar sus artículos al sitio de entrega.

EN EL EJEMPLO DE LIBRETA S.A.S JUAN PAGA LO SIGUIENTE PARA TRANSPORTAR SUS PRODUCTOS EN UN PEDIDO:

ITEM	COSTO
Flete [6]	$20.000
Otros	$4.000
TOTAL 5	$24.000

Sume los costos totales de cada ítem. El resultado lo llamaremos **Total 5**.

Total 5 = $24,000

Diligencie la tabla que se encuentra a continuación de acuerdo con la información de su emprendimiento.

ITEM	COSTO
TOTAL	

[6] El flete es el costo del traslado de mercancías en un transporte.

PASO 7: Defina el **costo final de su producto**

Una vez calculados todos los costos y gastos que se necesitan para hacer su producto sume todos los totales y divídalos por su Valor Productivo. El resultado será el Costo Final Unitario de su producto.

LIBRETA S.A.S

Calculemos el costo final para Libreta S.A.S:

- Total 1 = **$313.400**
- Total 2 = **$1'313.604**
- Total 3 = **$143.302**
- Total 4 = **$2'000.000**
- Total 5 = **$24,000**

= (Total 1 + Total 2 + Total 3 + Total 4 + Total 5) / Valor productivo = Costo final

= (313.400 + 1'313.604 + 143.302 + 2'000.000 + 24,000) / 500 = Costo final

= 3'794.306/ 500 = 7.589

Costo final unitario = 7.589

En conclusión, elaborar cada libreta cuesta $7.589. La idea es que Juan no venda sus productos por un precio igual o menor al costo final ya que de lo contrario no percibiría ninguna ganancia.

Ahora, haga este ejercicio con su propio emprendimiento. En la tabla que encontrará a continuación podrá ingresar los valores de sus totales consolidados y calcular el costo final de su producto. Aplique esto a la realidad de su negocio para que sepa cuánto es el precio mínimo al cual puede vender su producto.

TOTALES	VALOR
Total 1	
Total 2	
Total 3	
Total 4	
Total 5	
TOTAL	

Ahora divida el resultado sobre su valor productivo. De dicho ejercicio encontrará el costo final de su producto.

ESCRIBA EN EL SIGUIENTE RECUADRO SU COSTO FINAL	$

5. ASUNTOS LEGALES

Como emprendedor es importante que usted sea consciente de que a medida que su negocio crece también lo hacen sus responsabilidades.

Su negocio adquiere responsabilidades con clientes, proveedores y entidades estatales para las cuales debe estar preparado. Estas responsabilidades principalmente son: (i) tributarias y (ii) laborales.

TEMAS TRIBUTARIOS

¿Cuáles son los impuestos que debo pagar si soy un emprendimiento con pocos recursos?

En su mayoría cualquier emprendimiento, negocio, empresa o unidad productiva debe pagar (i) impuesto sobre la renta, (ii) impuesto sobre las ventas (IVA) y (iii) el impuesto de industria y comercio (ICA).

IMPUESTO DE RENTA

¿Cuándo estoy obligado al impuesto de renta?

Cuando obtengo ingresos por ventas o prestación de servicios.

¿Cuándo debo presentar la declaración de renta?

Anualmente, cuando ejecuto mi actividad de emprendedor a través de una sociedad (persona jurídica). Cuando actúo como persona natural debo presentar declaración de impuesto sobre la renta solamente cuando cumplo los siguientes requisitos:

- Cuando tengo activos que valen más de 4.500 UVT[7] ($154 millones a 2019)
- Cuando recibo ingresos totales por más de 1.400 UVT ($47 millones a 2019)
- Cuando realizo pagos con tarjeta de crédito, o realizo compras, o tengo consignaciones bancarias que tienen un valor superior a 1.400 UVT ($ 47 millones a 2019)

[7] UVT: Unidad de Valor Tributario

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS (IVA)

¿Cuándo estoy obligado a cobrar IVA y presentar declaración por este impuesto?

Cuando soy del régimen común de IVA y vendo productos o presto servicios a mis clientes.

¿A qué régimen del IVA pertenezco?

A a partir de enero 1 de 2019 existen personas responsables y personas no responsables del IVA.

Soy no responsable del impuesto cuando desarrollo mi negocio personalmente y cumplo con la totalidad de las siguientes condiciones:

- Mis ingresos totales del año anterior o del año en curso derivados de mi actividad comercial son menores a 3.500 UVT ($119 millones en 2019).
- Cuento con solo una sede, local, establecimiento comercial, oficina o negocio para ejercer la actividad de mi negocio.
- No desarrollo actividades bajo modelo de franquicia, concesión, regalía, autorización u otro sistema que involucre la explotación de activos intangibles en el lugar anteriormente mencionado.
- No soy usuario aduanero.
- Durante el año en curso o el anterior no he firmado contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor igual o superior a las 3.500 UVT ($119 millones en 2019).
- La suma de mis consignaciones bancarias hechas durante el año en curso o el anterior no superan las 3.500 UVT ($119 millones en 2019) en su totalidad.
- No me he registrado como contribuyente del impuesto unificado bajo el régimen SIMPLE.

Si NO cumplo las anteriores condiciones o si desarrollo mi negocio a través de una sociedad (persona jurídica), soy responsable de IVA.

¿QUÉ OBLIGACIONES TENGO SI SOY RESPONSABLE DE IVA?

- Debo llevar debidamente la contabilidad de mi negocio. Lo mejor es contratar un contador.

- Inscribirme en el Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de mi ciudad.

Dependiendo del tipo de empresa que quiera constituir y del lugar en donde su emprendimiento opere el trámite de Registro será distinto. Le recomendamos acercarse a la Cámara de Comercio más cercana y preguntar por el trámite correspondiente. Por su parte, la Cámara de Comercio de Bogotá preparó varias guías informativas que lo ayudarán a entender todos los aspectos de estos Registros, las cuales podrá encontrar en el siguiente link:

https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Guias-informativas-del-Registro-Mercantil-y-las-ESAL

- Inscribirme en los Libros de Comercio en la Cámara de Comercio.

El siguiente trámite debe hacerlo después del Registro del emprendimiento en la Cámara de Comercio. Dependiendo del tipo de sociedad y del lugar donde opere el trámite será distinto. En El siguiente link podrá encontrar una guía especial preparada por la Cámara de Comercio de Bogotá para el registro de Libros de comercio:

https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Guias-informativas-del-Registro-Mercantil-y-las-ESAL

- Inscribirme en el Registro Único Tributario (RUT).

Debe agendar una cita en la DIAN. Puede hacerlo a través del siguiente link:

https://agendamientodigiturno.dian.gov.co/

Una vez ya tenga una fecha para su cita, acuérdese de llevar los siguientes documentos: (i) Fotocopia de su documento de identidad, (ii) Fotocopia del documento que acredite la existencia y representación legal de su emprendimiento. (Para esto ya debió haber registrado a su emprendimiento en la Cámara de Comercio)

- Debo expedir factura de venta.

Para expedir una factura de venta necesita agendar una cita en la DIAN, a través del siguiente link:

https://agendamientodigiturno.dian.gov.co/

- Necesito declarar el IVA de forma bimensual o cuatrimestral en las fechas y plazos señalados por el gobierno.

Lo anterior dependerá en gran medida del último dígito del NIT de su emprendimiento ya que este dígito determinará la fecha en la cual usted tendrá que declarar.

Para conocer el calendario de declaración del IVA acceda al siguiente link:

https://www.dian.gov.co/Paginas/CalendarioTributario.aspx

- Debo informar a la DIAN en el momento en el que cese o termine las actividades gravadas con IVA.

IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO (ICA)

¿Cuándo estoy obligado a pagar ICA?

- Cuando obtengo ingresos que resulten de prestar servicios o vender productos a terceros.

¿Cuándo estoy obligado a declarar?

- Cada dos meses cuando desarrollo mi negocio a través de una sociedad o personalmente, pero hago parte soy responsable de IVA.
- Si desarrollo mi negocio como persona natural y no soy responsable de IVA debo presentar mi declaración anualmente.

IMPUESTO UNIFICADO BAJO EL RÉGIMEN SIMPLE DE TRIBUTACIÓN

¿En qué consiste el régimen SIMPLE?

El Impuesto Unificado es un sistema opcional que busca sustituir el impuesto de renta, el impuesto al consumo (cuando se desarrollen servicios de expendio de comidas y bebidas), el impuesto sobre las ventas – IVA (cuando se trate de tiendas pequeñas, mini o micro mercados y peluquerías), el impuesto de industria y comercio.

Los contribuyentes pueden voluntariamente acogerse a este régimen.

¿Qué beneficios me da el régimen SIMPLE?

Este sistema buscar simplificar y facilitar el cumplimiento de las obligaciones frente a los distintos impuestos al integrarlos en uno solo.

Las tarifas del impuesto unificado son bastante inferiores, ya que, oscilan entre el 1,8% y el 11,6% de los ingresos por ventas o prestación de servicios.

Además, los que se acojan a este sistema no estarían sujetos a retención en la fuente, salvo para pagos laborales e IVA.

¿Quiénes pueden acceder a este régimen?

Como persona natural o a través de una sociedad de forma voluntaria, siempre que cumpla con lo siguiente:

- Contar con la inscripción que corresponda del RUT y los mecanismos electrónicos de cumplimiento, firma y factura electrónica.
- Estar al día con todas las obligaciones tributarias.
- Que en el año anterior hubiera obtenido ingresos inferiores a 80.000 UVT ($2.700 millones en 2019).
- Que los socios cumplan con:

  (a) si pertenecen a otra sociedad inscritas bajo el régimen SIMPLE: respetar los límites antes mencionados, los cuales se revisarán de manera consolidada y en la proporción de su participación en estas sociedades; (b) si participan en más del 10% de una o varias sociedades no inscritas al régimen SIMPLE, los límites máximos de ingresos brutos se revisarán de manera consolidada y en la proporción de su participación; (c) si es gerente o administrador de una o varias sociedades, que cumpla con la condición de los límites del punto anterior.

EJERCICIO 2 PLAN DE VIDA

LA REALIDAD SE MODIFICA A TRAVÉS DEL **LENGUAJE**

¿Qué es lo que nos hace diferentes a los humanos de los demás seres vivos?

El lenguaje, porque nos da la capacidad de representar lo que nos rodea. Cuando hablamos, escribimos, cantamos o decimos algo, tenemos la capacidad de convencer a los demás y convencernos a nosotros mismos.

Es decir, las palabras son tan poderosas que pueden cambiar nuestra realidad.

Aquí va a encontrar varias frases con las que puede empezar a reemplazar aquellas que limitan su poder para actuar y que lo ayudarán a cambiar su posición hacia la vida. Repítalas:

- ☑ **"Yo soy lo más importante de mi vida"**
- ☑ **"Uno puede ser exitoso en la familia y en el trabajo"**
- ☑ **"Este país está lleno de oportunidades"**
- ☑ **"Con mi experiencia voy a conseguir una ocupación productiva muy pronto"**
- ☑ **"Querer es poder"**
- ☑ **"No dejes para mañana, lo que puedes hacer hoy"**
- ☑ **"El que siembra, recoge"**
- ☑ **"Al mal tiempo, buena cara"**
- ☑ **"El que persevera, alcanza"**

TEMAS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

¿Qué es un contrato de trabajo?

Es aquel mediante el cual una persona debe:

1. Prestar un servicio personal a otra persona o empresa.
2. Estar bajo las órdenes e instrucciones de un empleador.
3. Recibir una remuneración por el servicio

Si se dan estas tres condiciones, hay un contrato laboral entre las partes, así no se haya firmado ningún documento o se le quiera denominar con otro nombre. El contrato de trabajo puede ser verbal o celebrarse por escrito.

RECUERDE	Le recomendamos tener contratos de trabajo escritos. Eso le ayudará a tener medios de prueba respecto de las condiciones laborales que fueron pactadas.

¿Qué implica que haya un contrato laboral entre mi emprendimiento y el trabajador?

Que debo pagarle, por lo menos: (i) un salario mínimo, (ii) aportes a la seguridad social - pensión, salud y riesgos laborales, (iii) dos primas al año, (iv) cesantías y sus intereses, (v) subsidio de transporte *cuando aplica, (vi) dotación y calzado *cuando aplica, y (vii) vacaciones – dar 15 días hábiles de descanso anuales.

También debo hacer aportes parafiscales mensuales por el trabajador contratado (SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar)[8] .

Este tipo de garantías les aseguran a los trabajadores estabilidad económica y posibilidades para crecer.

RECUERDE	Le recomendamos que antes de hacer un contrato laboral evalúe sus finanzas y vea si puede o no pagar este tipo de prestaciones mes a mes. Le recordamos que los costos laborales de un empleado incluyendo todos los pagos obligatorios arriba señalados pueden ascender aproximadamente a un 52% mensual en adición al valor del salario mensual del empleado.

[8] SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje
ICBF: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar
Caja de Compensación Familiar: Entidad privada sin ánimo de lucro que tiene como fin mejorar la calidad de vida de las familias de los trabajadores afiliados mediante la entrega de beneficios en salud, educación, recreación, cultura, turismo, deporte, entre otros.

Como resumen aquí encontrará un cuadro en donde se dividen esos costos laborales mensuales:

COSTOS LABORALES DE UN EMPLEADO	PORCENTAJE	A CARGO DEL EMPLEADOR	A CARGO DEL EMPLEADO
Cesantías	8.33%	8.33%	N/A
Intereses a las Cesantías	1%	1%	N/A
Prima de Servicios	8.33%	8.33%	N/A
Vacaciones	4.17%	4.17%	N/A
Aporte a Pensión	16%	12%	4%
Aporte a Salud	12.5%	8.5%	4%
Fondo de Solidaridad Pensional (si aplica)	1% - 2%	N/A	1% - 2%
Riesgos Laborales	0.348% - 8.7%	0.348% - 8.7%	N/A
Aportes Parafiscales	9%	9%	N/A

¿Qué sucede si no pago las anteriores obligaciones?

El trabajador lo podrá **demandar** y, dependiendo del incumplimiento, el Juez laboral lo obligará a pagar lo adeudado más intereses y sanciones. Estas sanciones son excesivamente caras por lo que siempre se recomienda pagar completamente los derechos laborales de sus empleados.

¿Cómo puedo terminar un contrato laboral?:

Los contratos de trabajo se pueden terminar por decisión suya o del trabajador con o sin justa causa. En el Código Sustantivo del Trabajo[9] podrá encontrar las justas causas.

En caso de terminar un contrato con justa causa se debe adelantar un proceso disciplinario previo y en caso de terminarlo sin justa causa se deberá pagar la correspondiente indemnización por despido. En cualquier caso, a la terminación del contrato de trabajo sin importar su causa, debe pagarse la liquidación final de deudas laborales.

Dependiendo de la modalidad de contratación utilizada el contrato de trabajo podrá ser terminado por vencimiento del término inicialmente pactado (en casos de contratos de trabajo a término fijo) y por finalización de la obra o labor contratada (en casos de contratos de obra o labor).

SEGURIDAD SOCIAL:

El sistema integral de seguridad social se encuentra compuesto por tres subsistemas: i) Salud; ii) Pensiones; y, iii) Riesgos Laborales.

Cada uno de estos sistemas se encuentra encargado de asumir y cubrir diferentes riesgos en favor de sus afiliados. Eso implica (i) la prestación de servicios asistenciales, el (ii) cubrimiento de auxilios y subsidios en varios escenarios, (iii) así como el reconocimiento de beneficios económicos vitalicios.

(i) SALUD:

Este sistema tiene dos tipos de Regímenes:

Contributivo

- Para pertenecer al régimen contributivo es necesario hacer cotizaciones al sistema – pagar mes a mes –. Se deberá entonces tener capacidad de pago.
- Aquella persona que se encuentre afiliada al régimen contributivo podrá afiliar como beneficiarios a sus familiares. Esto incluye a: cónyuges o compañeros permanente, hijos hasta los 25 años, hijos con discapacidad permanente, hijos del cónyuge o compañero permanente, hijos de beneficiarios y padres.

Subsidiado

- En el Régimen Subsidiado los afiliados no deben pagar para estar afiliados al sistema de salud, pero si deben hacer algunos pagos para recibir la prestación de ciertos servicios de salud.
- El subsistema de salud en el régimen contributivo reconocerá a sus afiliados beneficios asistenciales y económicos, mientras que en el subsidiado solo se recibirán beneficios asistenciales.

[9] Consulte el Código Sustantivo del Trabajo en la página web del Ministerio del Trabajo. http://www.mintrabajo.gov.co/normatividad/leyes-y-decretos-ley/codigo-sustantivo-del-trabajo

(ii) PENSIÓN:

- El sistema de pensiones en Colombia tiene dos regímenes diferentes. El Régimen de Prima Media (público) cuya única administradora es Colpensiones y el Régimen de Ahorro Individual (privado). Cada régimen tiene distintos requisitos para conceder o darle la pensión. Evalúe las opciones y elija cual régimen se acomoda mejor a sus necesidades.
- Este sistema está encargado de reconocer: Pensión de vejez, invalidez, sobrevivientes y familiar.
- En caso de que los requisitos para el reconocimiento de la pensión de vejez no sean alcanzados, el régimen público reconoce la indemnización sustitutiva y el privado reconoce la devolución de saldos.

¿Necesita asesoría legal para su emprendimiento? ¡Contáctenos!

www.probono.org.co

EJERCICIO 3 PLAN DE VIDA

- **"Deje así".**
- **"Pobrecito yo".**
- **"Es el destino".**
- **"Nadie me ayuda".**
- **"Aquí, llevándola".**
- **"Todos han sido malos conmigo".**
- **"Te necesito".**
- **"ME TOCA".**

Quien habla así siente y piensa que su vida depende de los demás.

¿Por qué usted a veces dice que no puede hacer NADA para cambiar su vida, sus relaciones o el país?

Por qué usted, yo, y otros colombianos nos creímos **ABANDONADOS**.

Cambiar nuestra realidad depende de NOSOTROS.

6. MÓDULO RIESGOS LABORALES

En este módulo usted encontrará distintos consejos que, debe tener en cuenta para cuidar (i) su salud, y (ii) el bolsillo de su hogar y de su empresa.

¿POR QUÉ?

Como empleador, usted es el responsable de los accidentes y enfermedades que le ocurran a sus trabajadores producto del trabajo que ellos hagan en su empresa. Si ellos no están cubiertos por las organizaciones de seguridad social, usted tendría que cubrir los gastos de esos incidentes.

Este módulo tiene como propósito presentarle los distintos riesgos que tiene usted como empleador, e invitarlo a que haga parte del Sistema General de Riesgos Laborales.

¿QUÉ ES EL SISTEMA GENERAL DE RIESGO LABORALES?

Es el conjunto de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos que tienen como objetivo prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos, de las enfermedades y los accidentes que pueden ocurrirles con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan.

En general, el Sistema General de Riesgos Laborales tiene los siguientes objetivos:

- Hacer actividades para mejorar las condiciones de trabajo y de salud de los trabajadores, protegiéndolos contra los riesgos que hay en su empresa y que pueden afectar su salud en los lugares de trabajo.
- Atender la salud de los trabajadores que tengan un accidente de trabajo o una enfermedad laboral.
- Reconocer y pagar a los afiliados las prestaciones económicas que se generen por accidente de trabajo o enfermedad laboral.

Las Leyes colombianas determinaron que los empleadores son los encargados en responder por la salud de sus trabajadores en el sitio de trabajo. Por esa razón usted como empleador tiene responsabilidades con las personas que usted contrata.

A continuación, le mostramos las principales responsabilidades que usted tiene como empleador en materia de riesgos laborales:

- Debe afiliar a su empresa y a todos sus trabajadores al Sistema General de Riesgos Laborales. Usted puede elegir la entidad de riesgos laborales que se acomode mejor a sus necesidades.
- Debe afiliar a los trabajadores independientes que laboran en actividades de alto riesgo.
- Tiene que pagar la totalidad de la cotización de los trabajadores a su servicio, y debe trasladar el monto de las cotizaciones a la ARL elegida, dentro de los plazos establecidos.
- Debe procurar por el cuidado integral de la salud de los trabajadores y de los ambientes de trabajo.

Recuerde que, además de estas responsabilidades, usted debe velar por la seguridad y salud de sus trabajadores, poniendo a disposición de sus empleados los instrumentos adecuados de trabajo.

¿POR QUÉ HACER ESTOS PAGOS?

Para que usted y sus trabajadores estén cubiertos ante cualquier contingencia que suceda. La ARL será la encargada de reconocer las prestaciones económicas a que haya lugar como consecuencia de un accidente de trabajo o de una enfermedad laboral.

Recuerde que debe notificar a la ARL los accidentes y las enfermedades laborales cuando cualquiera de sus trabajadores sufra de una "accidente de trabajo" o "enfermedad laboral"

¿QUÉ ES UN "ACCIDENTE DE TRABAJO" O "ENFERMEDAD LABORAL"? ¿SE DIFERENCIA DE UNA ENFERMEDAD COMÚN?

Una enfermedad laboral NO es una enfermedad común. Una enfermedad es laboral cuando es contraída como resultado de la exposición a factores de riesgo que sean de la actividad de trabajo o del medio en el que el trabajador se ha visto obligado a trabajar.

EJERCICIO 4 PLAN DE VIDA

IMAGINE Y DIBUJE SU VIDA

EL (DÍA) ___ DEL (MES) _____DE **2028**

PARA SU DIBUJO TENGA EN CUENTA SUS RESPUESTAS A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es el estilo de vida que quiere?
2. ¿Qué liderazgo quiere asumir en su familia, empresa y comunidad?
3. ¿Cuál es la calidad de las relaciones que quiere establecer?
4. ¿Cuál es el legado que quiere dejar?

¿SUCEDE LO MISMO CON EL "ACCIDENTE DE TRABAJO"?

Un accidente de trabajo es todo acontecimiento repentino que suceda por causa o con ocasión del trabajo que desempeña una persona y que por este hecho, el trabajador tenga una lesión en su cuerpo, se perturben sus funciones, se le genere una invalidez o incluso el trabajador muera.

Un accidente es realmente un accidente de trabajo cuando la actividad que está desarrollando la persona se relaciona directamente con la labor que desempeña. Esto incluye el evento que ocurre:

- Mientras el trabajador está ejecutando una orden de su jefe.
- Durante el traslado de los trabajadores o contratistas desde su residencia a los lugares de trabajo o viceversa, cuando el transporte lo suministra el empleador.
- Durante el ejercicio de la función sindical siempre que el accidente se produzca en cumplimiento de dicha función.
- Por la ejecución de actividades recreativas, deportivas o culturales, cuando se actué por cuenta o representación del empleador o de la empresa usuaria cuando se trate de trabajadores en empresas de servicios temporales.

EJERCICIO 5 PLAN DE VIDA

Vuelva a su dibujo. Revise y escriba en el cuadro de abajo qué elementos del dibujo dependen de usted.

TABLA DE **ELEMENTOS**				

7. HÁBITOS PARA HACER NEGOCIOS

CUANDO REALICE UN NEGOCIO CON UN CLIENTE:

1. ESCRIBA:

- Cantidad de producto solicitado
- Fecha de entrega
- Lugar de entrega

DEFINA EL PRECIO DE SU PRODUCTO O SERVICIO:

- Cotice sus insumos para poder fijar los precios finales de su producto
- Compare sus precios con los del mercado
- Estime los gastos de transporte para las entregas
- Estime las retenciones que se aplicarán a los pagos que le realizarán
- Por último, fije un precio

FORMALICE SUS PROPUESTAS:

- Realice una cotización formal en la que incluya cantidad, la fecha de entrega y el modo de pago según sus necesidades.
- Valide que su RUT esté actualizado.
- Valide que su certificación bancaria esté actualizada.
- Pacte con su cliente si necesita anticipos para realizar el negocio.
- Corrobore con su cliente si necesita pedir una póliza .
- Pacte con su cliente tiempos de pago que le garanticen flujo de caja a su negocio.

GARANTICE EL ÉXITO DE SU NEGOCIO:

- Adquiera los insumos con la antelación suficiente
- Pacte con sus proveedores tiempos de entrega que le permitan cumplirle a su cliente
- Realice un cronograma con fechas límites de entrega para sus clientes.
- Si tiene contratiempos, informe con antelación a su cliente para poder encontrar la mejor solución
- Antes de realizar las entregas finales valide con su cliente, la fecha, el lugar y la hora de recepción.
- Radique sus facturas y/o cuentas de cobro a tiempo con su respectivo recibido para garantizar pagos oportunos.

8. NOTAS

9. GLOSARIO

ARL: Administradora de Riesgos Laborales.

COP: Peso Colombiano.

Caja de Compensación Familiar: Entidad privada sin ánimo de lucro que tiene como fin mejorar la calidad de vida de las familias de los trabajadores afiliados mediante la entrega de beneficios en salud, educación, recreación, cultura, turismo, deporte, entre otros.

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

DOFA: Análisis empresarial que sirve para determinar las debilidades (D), oportunidades (O), fortalezas (F) y amenazas (A) de una empresa o emprendimiento.

ICA: Impuesto de Industria y comercio.

ICBF: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

IVA: Impuesto sobre el valor agregado o Impuesto sobre las ventas.

IMPUESTO DE RENTA: Impuesto sobre todos los ingresos recibidos en un año gravable, que deben declarar tanto personas jurídicas como personas naturales.

NIT: Número de Identificación Tributaria.

RUT: Registro Único Tributario.

RÉGIMEN CONTRIBUTIVO: En salud, es el sistema que reúne a los trabajadores que aportan una porción en su salario para tener cobertura en salud para ellos y sus familias.

RÉGIMEN SUBSIDIADO: En salud, es el sistema que reúne a aquellas personas que no pueden pagar por su afiliación mensual. Este régimen lo componen las personas pertenecientes al SISBEN nivel 1 y 2.

RÉGIMEN COMÚN: En obligaciones tributarias, es un conjunto de normas y obligaciones que se les exige a las personas que cumplen con los requisitos para pertenecer al régimen.

SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje.

SISTEMA GENERAL DE RIESGOS LABORALES: Conjunto de normas que regulan el acceso, financiamiento y estructura de los riesgos laborales para los trabajadores.

UVT: Unidad de Valor Tributario.

VALOR PRODUCTIVO: Es la cantidad de producto que se espera hacer en un periodo de tiempo determinado.