

**Diseño una Guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepa de maíz en Aguachica, Cesar**

**Evelis Jiménez Pacheco**

**CC.1.193.539.815**

**Yudi Tatiana Morales Gómez**

**CC. 1.004.997.239**

**Universidad Popular del Cesar, Seccional Aguachica**

**Dirección de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas**

**Programa de Administración de Empresas**

**Aguachica, Cesar**

**2024**

**Diseño una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepa de maíz en Aguachica cesar**

**Evelis Jiménez Pacheco**

**CC. 1.193.539.815**

**Yudi Tatiana Morales Gómez**

**CC. 1.004.997.239**

**Director**

**Jaime Arturo Hernández Espinosa**

**Administración de empresas**

Mg finanzas

**Universidad Popular del Cesar, Seccional Aguachica**

**Dirección de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas**

**Programa de Administración de Empresas**

**Aguachica, Cesar**

**2024**

## Nota de Aceptación

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
Director del proyecto

\_\_\_\_\_  
Evaluador 1

\_\_\_\_\_  
Evaluador 2

Ciudad, Fecha de sustentación (con Día de Mes de año).

## **Dedicatoria**

**Le doy gracias a DIOS por todas sus bendiciones, a mi familia que ha estado conmigo siempre y me han apoyado en mi trayectoria dándome fuerzas y a mis docentes que me brindaron su conocimiento para lograr en objetivo de este proyecto**

**Yudi Tatiana morales Gómez**

**Este trabajo y logró se lo dedico, primeramente a Dios por permitirme llegar hasta este punto de vida por darme sabiduría y entendimiento cada vez que necesite, lo dedico a mis padres( maría del pilar, francisco) quienes siempre han estado presentes en mi vida dándome mucho valor y ánimos para seguir, aunque el proceso no era fácil, por todo el sacrificio que hicieron día a día para que yo alcanzara mis sueños, a miguel por siempre apoyarme cuando lo necesite, maría marcela por siempre darme apoyo para que siguiera adelante y confiara en mí, se lo dedico a todas las personas que siempre me dieron una voz de aliento en todo este proceso tan lindo**

**Evelis Jiménez Pacheco**

## **Agradecimientos**

Principalmente le doy GRACIAS a DIOS por permitirme llegar donde estoy a mi familia que son mi motor para luchar cada día de mi vida al profesor **Jaime Arturo Hernández** y la profesora **Yazmin Hernández Andrade** que nos ha brindado su conocimiento y tu apoyo para el desarrollo de este proyecto muchas gracias

Yudi Tatiana morales Gómez

Primero que todo agradezco a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida, agradezco a mis padres por todo el apoyo que me han brindado a lo largo de mi carrera, De ante mano agradezco también al profe **Jaime Arturo Hernández** quien ha sido nuestro orientador a lo largo de este proceso y a la universidad popular del César por todos los conocimientos que nos ha brindado en sus instalaciones y que ha sido de gran utilidad para nuestras vidas y lo será siempre gracias a todos las personas que han puesto su granito de arena para que todo esto sea posible, solo me queda dar gracias a todos.

Evelis Jiménez Pacheco

## Tabla de Contenido

	Pág
Introducción.....	14
1. Título .....	16
1.1 Planteamiento del Problema.....	16
1.1.1 Formulación del problema .....	18
1.2 Justificación.....	18
1.2.1 Valor teórico. ....	18
1.2.2 Relevancia social .....	19
1.2.3 Implicaciones prácticas.....	19
1.2.4 Utilidad metodológica.....	19
1.3 Objetivos .....	19
1.3.1 Objetivo general.....	21
1.3.2 Objetivos específicos .....	21
1.4 Delimitación.....	21
1.4.1 Delimitación teórica-temática.....	21
1.4.2 Delimitación temporal .....	21
1.4.3 Delimitación contextual .....	21
2 Marco Referencial.....	22
2.1 Antecedentes .....	22
2.1.1 Antecedentes históricos .....	22

2.1.2	Antecedentes investigativos.....	22
2.2	Marco Teórico.....	22
2.3	Marco Conceptual.....	23
2.4	Marco Legal.....	23
2.5	Sistema De Variables.....	24
2.6	Formulación De Hipótesis (Opcional).....	24
<b>3</b>	<b>Aspectos Metodológicos de la Investigación.....</b>	<b>25</b>
3.1	Enfoque y Tipo de Estudio.....	25
3.2	Diseño de la Investigación.....	25
3.3	Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información.....	26
3.3.1	Fuentes de información primarias.....	26
3.3.2	Fuentes de información secundaria.....	26
3.4	Población, Tipo de Muestreo y Muestra.....	26
3.4.1	Población.....	26
3.4.2	Método de muestreo.....	26
3.4.3	Determinación de la muestra.....	26
3.5	Procedimiento.....	27
3.6	Análisis para el Procesamiento de la Información.....	27
<b>4</b>	<b>Esquema Temático.....</b>	<b>28</b>
	Discusión.....	29
	Conclusiones.....	30
	Bibliografía.....	32
	Apéndices.....	33

## Lista de Figuras

figura 1 ¿Cuál es la cantidad de empleados?.....	32
figura 2 ¿Cual es la formad e pago de sus empleados? .....	33
figura 3 ¿Cuenta con sucursales o vendedores en la calle? .....	34
figura 4¿Conoce usted las ganancias de su negocio?.....	35
figura 5 ¿Cual es el total de la produccion que realia diariamente en su negocio?.....	36
figura 6 ¿Cuenta con un registro de la inversion que realizan?.....	37
figura 7¿ Implementaria en su emprendimiento una guia que les perimite mejorar la planeacion financiera en su negocio?.....	37
figura 8 ¿Cuenta con registro de la inverion que realizan?.....	38
figura 9 ¿Cuál es la cantidad de mai que compra semanal?.....	39
figura 10 ¿Cuál es el precio de la arepa de maíz?.....	40
figura 11 ¿Cuánta tiempo lleva usted con el emprendimiento de arepa de maiz?.....	43
figura 12 ¿Frecuencia con la que utiliza la fuente de financiacion?.....	44
figura 13¿Conocimiento la tabla de interes?.....	45
figura 14.....	46
figura 15.....	48
figura 16.....	49
figura 17.....	50
figura 18.....	54
figura 19.....	55
figura 20.....	56
figura 21.....	57
figura 22.....	59
figura 23.....	60

## Lista de Tablas

Tabla 1 .....	31
Tabla 2 .....	33
Tabla 3 .....	34
Tabla 4 .....	35
Tabla 5 .....	36
Tabla 6 .....	37
Tabla 7 .....	37
Tabla 8 .....	39
Tabla 9 .....	39
Tabla 10 .....	42
Tabla 11 .....	43
Tabla 12 .....	45
Tabla 13 .....	46
Tabla 14 .....	47
Tabla 15 .....	48
Tabla 16 .....	49
Tabla 17 .....	65
Tabla 18 .....	65
Tabla 19 .....	66
Tabla 20 .....	66
Tabla 21 .....	67
Tabla 22 .....	70
Tabla 23 .....	70
Tabla 24 .....	70
Tabla 25 .....	72
Tabla 26 .....	76
Tabla 27 .....	78
Tabla 28 .....	80

## **Resumen**

La guía son documentos fundamentales que facilita la comprensión de los procesos y ayudan a disipar las dudas que puedan tener, proporciona información estrategias y ayuda a la toma de decisión, el objetivo de este proyecto es elaborar una GUIA financiera para fortalecer los emprendimientos que elabora y venden arepa de maíz en Aguachica Cesar, un paso a paso de los procesos que maneja en el are financiera a su vez gestiones de una manera su emprendimiento con mayor eficiencia, se aplicó una encuesta a 132 emprendimiento se detectó falencia que tienen por falta de información y herramientas, fue un enfoque cuantitativo ya que se basó en análisis matemático y estadísticos para recopilar y evaluar datos numéricos, la guía financiera es elaboro con herramientas efectivas para la toma de decisiones, manera de crecimiento continuo de los emprendimientos de arepa de maíz

Palabra clave: guía, emprendimiento, financiero, documento, arepa, maíz

## **Abstract**

The guide is fundamental documents that facilitate the understanding of the processes and help dispel any doubts they may have, provide strategic information and help with decision making. The objective of this project is to develop a financial GUIDE to strengthen the ventures it develops and They sell corn arepa in the Aguachica Caesar, a step by step of the processes that it manages in the financial area in turn manages its business in a way with greater efficiency, a survey was applied to 132 businesses, a shortcoming was detected that they have for lack of information and tools, it was a quantitative approach since it was based on mathematical and statistical analysis to collect and evaluate numerical data, the financial guide is developed with effective tools for decision making, a way for continuous growth of arepa ventures. corn

Keyword: guide, entrepreneurship, financial, document, arepa, corn

## Glosario

**Emprendimiento:** es la iniciativa de una o varias personas para crear un negocio a través de ideas y oportunidades

**Empresa informal:** se entiende por empresas informales las unidades productivas que siendo lícitas desarrollan su actividad económica en incumplimiento de los requisitos legales establecidos en el ordenamiento jurídico nacional

**Fuente de financiación:** las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de objetivos de creación desarrollo, posicionamiento y consolidados empresarial

**Herramientas financieras:** son los instrumentos necesarios para llevar a cabo una adecuada toma de decisión a nivel gerencia, emprender acciones, tomar decisiones de inversión

**Toma de decisiones:** es un proceso de definición de problemas recopilación de datos generación de alternativas y selección de un curso de acción

**Finanza:** es el manejo de dinero que tiene una persona o empresa para tomar una decisión eficaz en el objetivo o meta que establecieron

**Estrategias:** un modelo coherente y unificador que integran los medios necesarios para alcanzar el objetivo

**Ventas:** son actividades realizadas para incentivar a los potenciales clientes a realizar una determinada compra

## **Introducción**

El presente proyecto tiene como objetivo una GUIA financiera para fortalecer los emprendimientos que elabora y vende arepa de maíz en Aguachica, en primera instancia es crucial entender la guía financiera como modelo flexible y adaptable en los emprendimientos, modifica y personalizan según a sus necesidades, la arepa de maíz representa una gran fuente de ingreso para los pequeños negocios de la región, realizando una buena gestión para mayor productividad y estabilidad a través de estrategias que pueden implementar en los emprendimiento u otros tipos de negocio

La implementación efectiva de la guía financiera resulta beneficiosa para los emprendimientos de arepa de maíz. Proveen una visión y comprensión claras sobre el funcionamiento interno y externo y alcanzar los objetivo o metas. Esta Guía financiera se convierte en herramientas fundaméntale, ofreciendo líneas claras y estructuradas para el trabajo diario del emprendimiento

En este estudio, se abordó los aspectos clave relacionados con la gestión de estos emprendimientos, considerando tanto su funcionamiento interno como su viabilidad económica. Se explorarán estrategias para mejorar el área financiera de los negocios que producen y comercializan arepa de maíz; El análisis se centrará en identificar oportunidades y falencia que enfrentan los emprendedores de arepas de maíz en Aguachica. Además, se planteó recomendaciones concretas para impulsar su desarrollo sostenible y contribuir al fortalecimiento, se utilizó herramientas financieras para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica, considerando aspectos como las estrategias que puedan implementar para llegar ser más restable su negocio

El estudio inicio con el primer capítulo describiendo detallada los problemas que actualmente los emprendimientos tienen, un factor la cual es el motivo para el desarrollo de la propuesta del presente proyecto. el segundo capítulo, se presenta el marco de antecedentes, los aspectos teóricos, conceptuales y legales que respaldan la investigación. El tercer capítulo se presenta la guía metodológica del proyecto las fuentes y los instrumentos de recolección de información, así mismo el procedimiento a llevar a cabo

El último capítulo de esta investigación se presenta los resultados obtenidos durante el estudio, la cual se desarrolló los objetivos específicos previamente planteado, ofrece una información clara y profunda de los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar y proponen la guía financiera que permite con el crecimiento y afirmación en el mercado

# 1. Título

Diseño una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepa de maíz en Aguachica Cesar

## 1.1 Planteamiento del Problema

La arepa de maíz es un alimento que está elaborado a base de harina de maíz, Es tradicional en muchas partes de américa latina, En Colombia la arepa de maíz ha conquistado a familias, en el 2012 se celebró por primera vez el **día mundial de la arepa** gracias a la iniciativa de la organización venezolanos en el mundo (Ven mundo), y desde entonces se destina el 12 septiembre para disfrutar y reconocer esta preparación que se une entre regiones y países (Colombia r. n., 2022),En Aguachica existe la tradición de la arepa ocañera con un alto consumo , aunque existen otras arepas también como la arepa paisa y la santandereana pero la que más predomina es la arepa ocañera por que hace mucho tiempo el desplazamiento de personal de Ocaña está cerca de Aguachica Cesar y trajeron esas costumbre gastronómicas

La producción de maíz ha venido evolucionando en diferentes culturas en Colombia y países vecinos, Las primeras plantas cultivadas por los agricultores hacen entre 7 000 y 10 000 años (paliwal, s.f.) ,EEUU es uno de los países que se destaca por su alta concentración en el cultivo de maíz, Así como también es materia prima básica del sector agroindustrial, otro de los países es MEXICO, su uzo principalmente es para principalmente consumo humano y alimentación de animales. Se dice que al alrededor del 57% de la producción nacional es destinado para consumo del familiar

Colombia se encuentra en el tercer puesto con mayor superficie de siembra después del café y el arroz. es el país con mayor volumen de importaciones en Suramérica y el séptimo en el mundo, el maíz es uno de los cultivos más relevantes en el sector agroalimentario en Colombia (Colombia, s.f.), El maíz que se consume en Colombia, El 37% se destina a usos industriales, Fabricación de pegantes, y Cosméticos, entre otros, el otro 63 % restante se va en consumo humano, Arepa, Pan,

Buñuelos, Tamales, Envueltos, Chitos, Aceite, Tortas y decenas de productos (<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/mam-233028>)

Los emprendimientos de arepas en Aguachica Cesar, no cuentan con una organización Financiera ya que lo realizan de manera empírica, no cuentan con la información necesaria, no tiene claro los ingresos, los costos de producción, los gastos de personal y las ganancias obtenidas por lo anterior se hace necesario diseñar una guía financiera que le permita tener la clave para organizar las finanzas de su emprendimiento, mantener un registro detallado de los ingresos y gastos y establecer un presupuesto realista, esto te permitirá tomar decisiones financieras informadas y evitar problemas de liquidez no subestimes el poder de la planificación financiera, de no realizar estos estudios estas unidades productivas seguirán incurriendo en errores que les impide crecer y obtener mejores resultados en la producción y comercialización de los productos

### **1.1.1 Formulación del problema.**

¿Cómo puede una guía financiera mejorar los emprendimientos que elaboran y venden arepas de maíz en Aguachica Cesar?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general.**

Diseñar una Guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepa de maíz en Aguachica Cesar

### **1.2.2 Objetivos específicos.**

Caracterizar los emprendimientos dedicada a la elaboración y venta de arepa de maíz en Aguachica Cesar

Determinar fuentes de financiación utilizando por los emprendimientos que elabora y vende arepa de maíz en Aguachica Cesar

Elaborar una Guía financiera que le faciliten el desempeño financiero de los emprendimientos que elabora y vende arepa de maíz en Aguachica Cesar

### **1.3 Justificación**

La investigación se centra en hallar soluciones mediante los conocimientos y conceptos básicos en el área financiera, específicamente en lo relacionado con la mejora de los emprendimientos que elabora y vende arepa de maíz en Aguachica Cesar

El diseño de la guía financiera es una oportunidad para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepa de maíz, por lo tanto, esta propuesta busca impulsar el desarrollo económico de la región y promover el crecimiento sostenible del negocio, la guía brinda herramientas efectivas para optimizar recursos, finanzas, y aumentar la rentabilidad

Se espera que reciba apoyo mediante conocimiento y herramientas proporcionada en la guía Ayuden a organizar mejor sus procesos, optimizar su gestión financiero, el rumbo permitirá que el emprendimiento mejore su eficiencia y toma de decisiones más informadas y estrategias y adaptar de manera más eficiente a la dinámica del mercado en Aguachica Cesar

Los aspectos sociales son a la mejora continua de los procesos financieros, lo cual es el aumento de ingresos en su emprendimiento y demás de posiblemente generar oportunidades laborales, finalmente el proyecto proporciona herramientas financieras que utilizara un instrumento especializado centrado en aspecto comercial lo cual sirve con guía de investigación que requiere información para el desarrollo de la Guía

#### **1.3.1 Valor teórico.**

Con la investigación realizada, La guía financiera para el fortalecimiento de los emprendimientos que venden y fabrica arepa de maíz brindando información, estrategias y plantillas financiera, que les permite tener en cuenta la planificación y presupuesto, la rentabilidad y la toma de decisiones que le ayuda a mantener el control sobre las finanzas del negocio, sino que también es una herramienta clave de crecimiento y éxito de los emprendimientos de arepa de maíz

### **1.3.2 Relevancia social.**

La importancia que tiene la guía financiera para los emprendimiento ya que brinda conocimiento que le será gran utilidad para proteger y tener en vigilancia a sus finanzas del negocio, permite evaluar su rentabilidad, identificar las ganancias real y el punto de equilibrio de sus negocios, los beneficios de la guía financiera les permitirá tener información clara y precisa, la investigación es un impacto positivos para todos estos emprendimientos, en la guía financiera facilita la gestión eficiente de los recursos financieros, evitando gastos innecesarios y optimizando el capital disponible, la guía financiera está bien estructurada para proporcionar datos y análisis que les ayuda a tomar decisiones

### **1.3.3 Implicaciones prácticas.**

Con la ayuda de esta investigación Se busca indagar acerca del conocimiento de los emprendimientos de arepas de maíz, para poder brindarle conocimiento financiero ya que ellos son empíricos y se considera que estos emprendimientos son de vital importancia, Pero estas personas no tienen los conocimientos previos que necesitan para que sus emprendimientos tengan un crecimiento mayor y ellos puedan tener claros sus costos de producción, ganancias, gastos y la toma de decisiones

### **1.3.4 Utilidad metodológica.**

En la guía financiera aporta información que será de gran importancia a los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar, esta investigación está hecha para mejorar, fortalecer las finanzas y estrategias que pueden implementar en el emprendimiento

## **1.4 Delimitación**

### **1.4.1 Delimitación teórica-temática.**

El proyecto para trabajar está bajo la línea de investigación de Gestión funcional, respaldado por el eje temático denominado a los emprendimientos mercadeo y entorno, la guía financiera para el fortalecimiento de los emprendimientos de arepa de maíz

#### **1.4.2 Delimitación temporal.**

Este proyecto se realizó después de su aprobación de 12 meses

#### **1.4.3 Delimitación contextual.**

El contexto del proyecto girará en torno de Aguachica Cesar, para ello se describen aspectos importantes

## 2 Marco Referencial

### 2.1 Antecedentes

El presente proyecto tiene como propósito una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepas de maíz en Aguachica Cesar, Logrando fortalecer los emprendimientos

#### 2.1.1 Antecedentes históricos.

La arepa de maíz su historia que se remontan a la culturas indígenas precolombinas de América del sur, Colombia y Venezuela , las tribus indígenas utilizaban el maíz como su principal alimento, La preparación de la arepa es sencilla, molían el maíz en piedras para obtener una masa gruesa, Luego moldeaban en forma de torta plana, se realizaba en fuego ya fuera de piedra caliente o sobre comales de barro, en la época precolombina la arepa era una alimentación esencial de los indígenas, con la llegada de los colonizadores europeos, los españoles adaptaron este alimento, Colombia como Venezuela comparte la tradición culinaria de la arepa, cada país tiene su preparación y presentación diferente por eso con llega un debate de su origen, Los venezolanos defiende su cultura de arepa de maíz argumentando que se remonta a los tiempos precolombinos en las regiones habitadas por los indígenas venezolanos, Colombia se cree que su origen también se remonta a la época precolombina, donde los indígenas elaboran una especie de pan base de maíz, la arepa se mantiene como un alimento fundamental en la dieta de los pueblos

La arepa es un alimento de origen precolombino, hecho con masa de maíz seco molido o de harina de maíz precocida de forma circular y plana, los registros más antiguos indican que diferentes pueblos indígenas en Colombia y Venezuela ya usaban la palabra **arepa** para referirse a un alimento a base de maíz cuando los europeos llegaron al continente. (VERGARA, 2- 12- 2021)

El 73% de los colombianos incluye una arepa en su desayuno, convirtiéndola en el tercer alimento más consumido en el país, En 2006, la arepa fue nominada a símbolo cultural de Colombia, organizado por la revista semana con el apoyo de caracol tv, el ministerio de cultura y Colombia

es pasión, la arepa hace parte de nuestro patrimonio cultural y puede ser considerada como un símbolo de unidad gastronómica nacional

## **2.1.2 Antecedentes investigativos.**

### **2.1.2.1 Del orden internacional.**

Título: “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de arepas colombianas en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura”; Autora: luz marina bastidas Suarez; Universidad técnica del norte facultad de ciencias administrativas y económicas carrera de ingeniería en contabilidad y auditoría Ibarra: Publicada: 20-abr-2017; Objetivo: En el presente proyecto realizo un diagnóstico situacional se determina que existen oportunidades moderadas para el desarrollo de la microempresa de producción y comercialización de arepas colombianas basa en arepa de maíz elaboradas en forma artesanal, se pretende comercializar a las familias de la ciudad de Ibarra, un producto alternativo para su alimentación

**Aporte al proyecto:** Durante la información brindada del proyecto se puede evidenciar que los emprendimientos de arepa de maíz se pueden expandir en diferentes países realizando un diagnóstico de mercado e implementar estrategias la viabilidad de la productividad e implementar la comercialización en los diferentes puntos de Aguachica Cesar Deben aportarse como mínimo 2 investigaciones del orden internacional

### **2.1.2.2 Del orden nacional.**

Título: Elaboración propuesta de microempresa para la fabricación y comercialización de arepas “la mamá de las arepas”; Autor: Juan Nicolas Florez Chavarro, Manyelly Fierro Tovar, Maria Giscela Perdomo Barreto; Publicada: 2021-01-13; Universidad cooperativa de Colombia, facultad de ingenierías, ingeniería industrial, Neiva; Objetivo: en este proyecto se pudo evidenciar que la empresa busca marcar la diferencia con la arepa de la ciudad de Neiva, aplicando con estrategias de alta calidad en el proceso, minimizando la economía de la producción rápido y efectiva, pretende ser un modelo de negocio donde principal es el maíz qué es considerado uno de los carbohidratos más saludables que existen.

**Aporte al proyecto:** el aporte que hace este proyecto, nos permite evidenciar la razón que nos genera la demanda de la producción, realizando un estudio de mercado y poder implementar estrategias para mayor calidad en la producción reduciendo gastos, implementar diferentes diseños, consistencia y calidad de arepas de la grande a la más pequeña con variedad de precios, distribuyente a diferentes puntos de la ciudad

**Título:** plan de producción y comercialización arepas “CHAMY” en la ciudad de Villavicencio; **autor:** Lina Fernanda Molina Pérez, Luz Yamile Chaparro Cardona, Nelly Damaris Duarte; **publicado:** 2019; universidad cooperativa de Colombia; **objetivo:** se puede evidenciar que este proyecto buscaba mitigar los tiempos en la preparación de alimentos, como resultado de ellos tuvieron la comercialización y producción de arepas esto pensando en la necesidad de muchas familias

**Aportes al proyecto** debido a los estudios realizados podemos notar la cantidad de perdonas que incluyen arepas a la hora del desayuno es muy alto siendo así la arepa el tercer alimento más consumido, de esta manera se puede notar la falta que hace que estos emprendimientos de Aguachica Cesar cuenten con mucho más apoyo

### ***2.1.2.3 Del orden regional o local.***

**Título:** estudio para la creación de una empresa industrial de productos derivados del maíz en Aguachica Cesar; **autor:** Dilia calderón vega, Jeison rincón García; **publicada** 2015; universidad popular del Cesar; **objetivo:** el objetivo de este proyecto es la creación de una empresa industrial de productos derivados del maíz en Aguachica, ya dada su ubicación geográfica que la convierte en epicentro comercial de los municipios del sur del Cesar y sur de bolívar, zona en la que no existe en la actualidad este tipo de empresa

**Aportes al proyecto:** el aporte que hace este proyecto, nos permite evidenciar que las zonas sur del departamento del Cesar son consideradas una de las regiones maiceras más importantes de Colombia por tanto la adquisición de materia prima para la comercialización de arepas de maíz no será un problema para los emprendedores

## 2.2 Marco Teórico

Para hablar de emprendimientos es importante mencionar diferentes conceptos, tales como Andy freire, vasa su teoría en idea, capital y emprendedor; Joseph alois Schumpeter, su teoría es investigar a los emprendimientos en su economía; Howard Stevenson, el destaca la oportunidad en los negocios que, en los recursos, David C. McClelland, analiza las necesidades: de logro, de poder y de afiliación que identifican al individuo como emprendedor

Finanzas: Según autor Robert Merton las finanzas debe ser entendida como aquella rama de la economía que estudia la manera que los individuos asignan los recursos escasos por medio de tiempo, por este autor un principio básico de las finanzas señalas que la función primordial del sistema financiero logra la satisfacción de las preferencias de consumos de los habitantes del país

Emprendedor: Es una persona que identifica las oportunidades de diseñar o crear negocios y ponerlo en marcha ideas con recursos para generar utilidades Freire citado en (Torrealba, 2017) en su teoría señala que no importa la edad y de donde vengas, que lo más importante es que tu creas en tu proyecto, y desee crecer y aprender cada día es suficiente para tener éxito, Para Schumpeter su teoría es que la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión; Howard Stevenson interpreto la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyando más en las oportunidades que en los recursos

Harry Markowitz se le considera el autor de la teoría moderna del portafolio, su estudio relacionado con las finanzas se basó en el análisis científico acerca de cómo reconciliar el riesgo y las ganancias al seleccionar las inversiones, este autor en una investigación publica en el año 1952 en la revista journal of finance diseño un modelo el cual demuestra a los inversionistas la posibilidad de reducir los riesgos a partir de una tasa establecida de rendimiento

Alan Gibbs define como el proceso empresarial las etapas donde ocurre la interacción de cuatro (4) variables motivación y determinación, idea y mercado, recursos y habilidades para permitir que el empresario logre constituir su empresa; sin embargo, David, McClelland sostuvo que todos los individuos poseen: necesidad de logro, el esfuerzo para sobresalir, luchar por el éxito

De manera estratégica se toma las teorías mencionadas con la idea de identificar y evaluar el soporte de un diseño de guía financiera para fortalecer los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar para la organización y desarrollo del proyecto; Gartner 1985 Alonso Nuez y Galve 2008 distingue cuatro perspectivas para analizar los enfoques que inciden a la creación de una empresa, los individuos implicados, las actividades emprendidas por estos individuos durante el proceso de la creación, el entorno que rodea a la nueva empresa, la estructura organizacional y estrategia de la nueva empresa

### 2.3 Marco Conceptual

**Guía:** Según autor **Aristóteles** una guía como conjunto de reglas o normas que deben ser seguidas para orientar el comportamiento, camino correcto y superar desafíos, **Howard Gardner** este autor también ve la guía como un recurso que facilita la toma de decisiones y la resolución de problemas enfocándose en proporcionar directrices claras para lograr las metas

**Emprendimiento:** Según autor **Joseph Schumpeter** define el emprendimiento como el motor del crecimiento económico y la innovación, los emprendimientos son agentes de cambio que introducen nuevas combinaciones de productos, procesos y mercados, **Peter Drucker** considera que los emprendimientos como una fuerza creativa y rectora en la economía, proceso de crear algo nuevo como valor mediante la dedicación y el esfuerzo necesarios asumiendo riesgos y responsabilidades personales

**Rentabilidad:** Según autor **Adam Smith** define rentabilidad como la capacidad de una inversión o empresa para generar un retorno financiero superior al costo de oportunidad de los recursos invertidos, **John Maynard Keynes** ve la rentabilidad como la relación entre los ingresos esperados y los costos totales de una empresa, influye en la toma de decisiones de inversión y producción

**Área financiera:** Es fundamental en cualquier organización ya que se encarga de la gestión, los recursos económicos según autor **Milton Friedman** es el objetivo principal de una empresa es maximizar sus beneficios para los accionistas

## 2.4 Marco Legal

**Decreto 934 de 2003:** El objetivo del siguiente decreto regularizar cumplimiento del fondo emprendedor, El artículo 40 de la ley 789 de 2002 fundó el fondo Emprender FE como una balance independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será dirigido por esa entidad y cuyo objeto característico será invertir iniciativas de los empresarial

Legislación sanitaria producción: Manipulación de Alimentos Colombia en Colombia existen diferentes decretos y leyes que lo rigen

**Decreto 3075 de 1997.** Por el cual se reglamenta en parte la **Ley 9 de 1979** y se dictan otras disposiciones

Norma técnica sectorial colombiana NTS-USNA 007 Todo manipulador de alimentos para desarrollar sus funciones debe recibir capacitación básica en materia de higiene de los alimentos y cursar otras capacitaciones de acuerdo con la periodicidad establecida por las autoridades sanitarias en las normas legales vigentes; Todo manipulador de alimentos se debe practicar exámenes médicos especiales

Ley 9 de 1979 El Código Sanitario Nacional dicta medidas sobre las condiciones sanitarias básicas el amparo: abastecimiento de agua, limpieza de edificaciones, alimentos, droga, medicamentos, cosméticos,

La ley 905 de 2004, La Ley 590 de 2000 fomento del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa

Resolución 5109 de 2005 Reglamento Técnico sobre los obligaciones de sellado o etiquetado para alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano, expedido por el Ministerio de Protección Social y publicado en el Diario Oficial 46150 de enero 13 de 2006.

La ley 1014 de 2006 Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. El Ministerio del Comercio, Industria y Turismo, cuenta con el Viceministerio de Desarrollo Empresarial, el cual tiene la misión de consolidar una cultura del emprendimiento en el país y crear redes de institucionales en torno a esta prioridad del Gobierno Nacional

Resolución 765 de 2010: Deroga a Res.1090 de 1998 y 127 del 2001

Requisitos para ser manipulador de alimentos: Certificado de capacitación en educación sanitaria para el manejo adecuado de alimentos expedido por las Empresas Sociales del Estado ó capacitador particular autorizado por el ente rector de salud o quién haga sus veces en el Distrito Capital. 2. Reconocimiento médico con certificado sobre las condiciones del estado de salud del manipulador de alimentos

### **3 Aspectos Metodológicos de la Investigación**

#### **3.1 Enfoque y Tipo de Estudio**

El presente proyecto tiene por enfoque la investigación cuantitativa debido a que esta se basa en hacer analizar matemático y estadístico para recopilar y evaluar datos numéricos, su objetivo es describir, explicar y predecir fenómenos mediante valores cuantificable, a través de este enfoque, los investigadores obtienen conocimiento objetivo y pueden probar hipótesis predefinida

Para este caso se entrevistó a un gran número de personas y se recopilo gran cantidad de datos, los resultados obtenidos durante las entrevistas pueden extrapolarse a otras poblaciones, esto con el fin de proporcionar conocimientos más amplios.

El presente trabajo inicia con investigación descriptiva en la caracterización en Aguachica Cesar cuyo objetivo es una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepas de maíz en Aguachica Cesar

### **3.2 Diseño de la Investigación**

El presente proyecto, se origina es una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepas de maíz en Aguachica Cesar, el tipo de estudio de carácter exploratorio, ya que se realiza un estudio teórico y práctico, se realiza el estudio en el campo evidenciando las falencia que tienen los emprendimientos de arepa se maíz en Aguachica, falta de información y organización, se realizó el estudio administrativa y de mercados así como también de tipo legal; también práctica, como encuesta que determina que los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica no cuenta con una base financiera dentro del emprendimiento

### **3.3 Formulación de Hipótesis (Opcional)**

Hipótesis 1 Detalla permitirá identificar oportunidades de mejora en la gestión económica de los emprendimientos de arepa de maíz

Hipótesis 2 La elaboración de informes financieros con gráficos y análisis contribuirá a tomar decisiones más informadas y a mejorar la rentabilidad de los negocios

### **3.4 Sistema de Variables**

Variable Independiente: Las "estrategias financieras"

Variable Dependiente: El "crecimiento y funcionamiento eficiente de los emprendimientos de arepa de maíz "

### **3.5 Población, Tipo de Muestreo y Muestra**

#### **3.5.1 Población.**

Para el presente proyecto, se basa a los emprendimientos de Aguachica Cesar que no cuenta con una guía financiera para mejorar la calidad de emprendimiento y garantizar mejores estrategias que puedan aplicar día a día, se puedo evidenciar que tiene las siguientes falencias

- No manejas un buen funcionamiento de las finanzas

- No registra las ventas diarias o el promedio que puedas vender cuando hay más demanda
- No saben cuánto es la inversión diaria para la producción.
- No saben cuál es la ganancia diaria de la producción

### 3.5.2 Método de muestreo.

La población para hallar la muestra se hizo por manzana por esto se envió un oficio al área de planeación de la alcaldía de Aguachica cesar, la cual nunca nos dieron respuesta, nos acercamos a la oficina y no nos brindaron información por lo tanto la muestra se sacó, en Aguachica hay 900 mil habitantes, según DANE un hogar se conforma de 4 personas, se investigó que en una cuadra hay 20 viviendas, eso quiere decir que se  $(4/20=80)$ , por lo tanto se escogió los  $900/80= 1.125$  habitantes en Aguachica, Habiendo realizado los respectivos trabajos de campo en Aguachica Cesar se evidencio que en cada 5 cuadras hay 1 emprendimiento por lo tanto  $1.125/5 = 225$  **aproximado**

- Zona norte: 25%
- Zona sur: 30%
- Oriente: 20%
- Occidente: 25%

Tomando en cuenta que en Aguachica en su gran mayoría muchos son puntos de ventas de arepa de maíz, no puto de producción, se promedia de uno y emprendimientos por cada cuadra

### 3.5.3 Determinación de la muestra.

La población, donde el tamaño de la muestra se determinará mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 * P * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * q}$$

n = Tamaño de la muestra

p = Probabilidad de éxito 50%

q = Probabilidad de fracaso 50%

Z = Nivel de confianza 95% (1.96)

E = Margen de error

N = Población

$$\frac{1.96^2(0.5) \cdot (0.5) \cdot 200}{0.05^2 \cdot (200 - 1) + 1.96^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)} \approx 132$$

Para realizar equitativamente las encuestas se realizó la siguiente tabla

Tabla 1

Emprendimientos	132	Emprendimiento a encuestar
Norte	25%	33
Sur	30%	40
Oriente	20%	26
Accidente	25%	33
Total		132

Tabla

### 3.6 Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información

En la recolección de la información, se implementará el método de encuesta cerrada, donde se realiza unas preguntas cerradas para recolectar información para el diseño de una guía financiera para fortalecer los emprendimientos que venden y elabora arepa de maíz en Aguachica Cesar

### **3.6.1 Fuentes de información primarias.**

Este presente proyecto manejo la técnica de encuesta en los barrios de Aguachica Cesar, a través de diferentes opiniones de emprendimiento que fabrica arepa de maíz, se evidencio las falencias que tienen (no registrar ventas, ganancias y la inversión de la producción, no tienen un buen manejo financiero)

### **3.6.2 Fuentes de información secundaria.**

Libros, web, artículos, proyectos similares al tema de arepa de maíz

### **3.7 Procedimiento**

Para la realización de este proyecto el cual lleva como título diseño una Guía financiera para fortalecer los emprendimientos que elaboran y venden arepas de maíz en Aguachica Cesar, Se hicieron investigaciones, trabajos de campo en el cual se le entrevistó a las personas que tiene emprendimientos de arepas de maíz en Aguachica Cesar como objetivo número 1, se planteó realizar una caracterizar los emprendimientos dedicados a la elaboración y comercialización de arepa de maíz en Aguachica Cesar, el cual se llevó a cabo mediante 132 encuesta realizadas. El objetivo número 2 es Determinar fuentes de financiación utilizados por los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar, para el desarrollo de este también se realizó una encuesta a las persas que tiene emprendimientos con el fin de saber cuáles son las fuentes de financiamiento que suelen utilizar, para finalizar el objetivo número 3 es proponer una guía financiera que ayude a los emprendimientos a tener más claridad sobre los temas financieros de sus emprendimientos y que esta manera se puedan mantener en el mercado

### **3.8 Análisis para el Procesamiento de la Información**

Las arepas de maíz son fundamental para garantizar la calidad y la seguridad alimentaria, principal porque su perfil nutricional puede variar según el tamaño los ingredientes que le puedan adicionar, la arepa de maíz es rica en carbohidrato y bajo en grasas, para la recolección de

información nos dirigimos a realizar las visitas en el campo en diferentes puntos de venta, donde las personas nos brindaron información sobre los emprendimientos de arepa de maíz

## 4 Esquema Temático

En este capítulo se desarrollará los objetivos específicos que tiene un cumplimiento con el objetivo general que tenemos propuesto que es el diseño de una guía financiera el fortalecimiento de los emprendimientos que vende y elabora arepa de maíz

**Objetivo 1** Caracterizar los emprendimientos dedicados a la elaboración y comercialización de arepa de maíz en Aguachica Cesar

A Continuación, se presenta los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a 132 emprendimiento que vende y elabora arepa de maíz en Aguachica Cesar

### 1. ¿CUÁL ES LA CANTIDAD DE EMPLEADOS?

Tabla 2

1a 3	21,40%	28
3 a 5	28,60%	38
más de 5	50%	66
Total		132

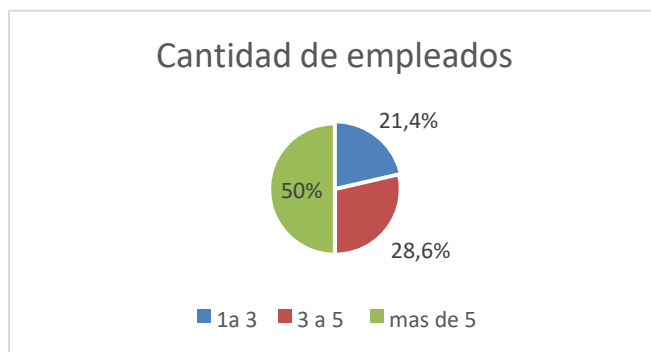


Figura 1

La gráfica muestra la distribución de los números de empleados en diferentes categorías. Según los datos proporcionados, el 21,4% de los emprendimientos tienen entre 1 y 4 empleados, el 28,6% de los emprendimientos tienen entre 3 y 5 empleados, y el 50% de las empresas tienen más de 5 empleados.

Esto indica que la mayoría de los emprendimientos representadas en la gráfica tienen más de 5 empleados, lo que sugiere que son empresas de mayor tamaño. Por otro lado, un porcentaje menor de los emprendimientos tienen entre 1 y 4 empleados, lo que podría indicar que son emprendimientos más pequeños y su producción es menor por tanto necesitan menos mano de obra

## 2. ¿CUÁL ES LA FORMA DE PAGAR A SUS EMPLEADOS?

Remunerado	21,4%	28
Destajo	78,6%	104
Total		132

Tabla 3

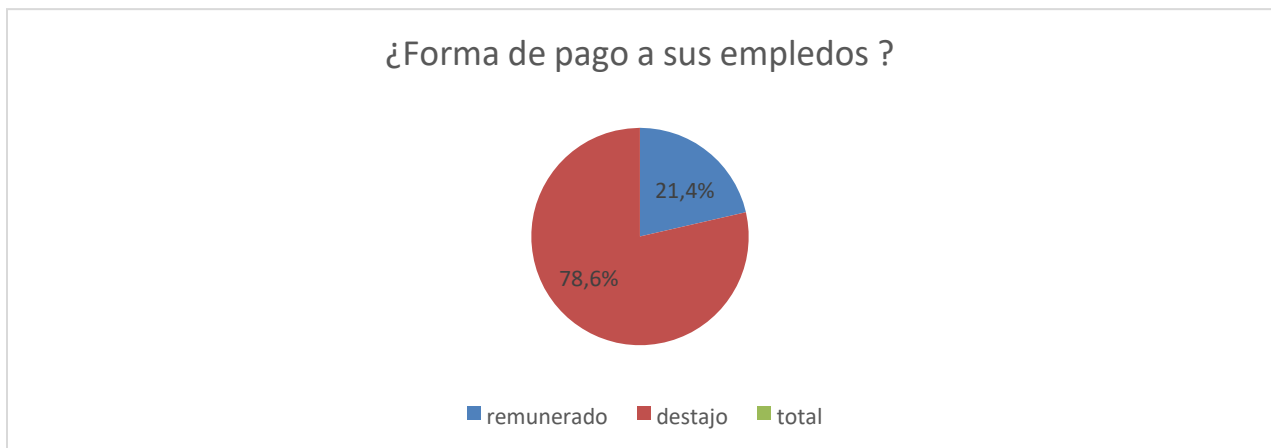


Figura 2

La gráfica muestra la distribución de los métodos de pago utilizados para remunerar a los trabajadores. Según los datos proporcionados, el 78,6% de los trabajadores reciben pagos por remuneración, mientras que el 21,4% reciben pagos a destajo. Esto indica que la mayoría de los trabajadores son remunerados a través de un salario o sueldo fijo, donde reciben una cantidad

establecida por un período determinado de tiempo, como una semana o un mes. Este método de pago es común en muchas organizaciones y proporciona una cierta estabilidad financiera para los empleados.

Por otro lado, un porcentaje menor de trabajadores, el 21,4%, reciben pagos a destajo. En resumen, la gráfica muestra que la mayoría de los trabajadores reciben pagos por remuneración, mientras que un porcentaje menor recibe pagos a destajo

### 3. ¿CUENTA CON SUCURSALES O VENDEDORES EN LA CALLE?

Si	50%	66
No	50%	66
Total		132

Tabla 4

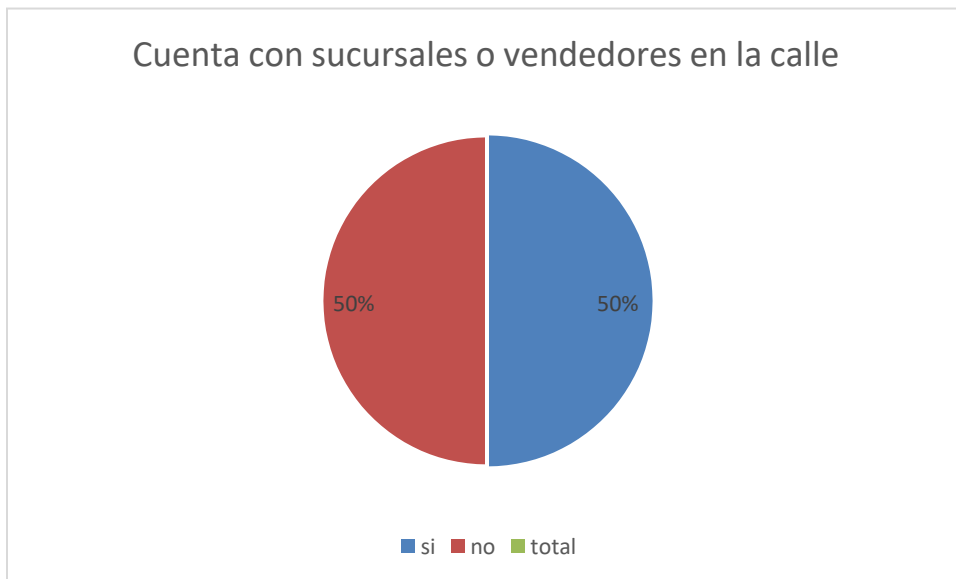


Figura 3

La gráfica muestra la distribución de las sucursales en el ámbito del emprendimiento. Según los datos proporcionados, el 50% de los emprendimientos tienen sucursales, mientras que el otro 50% no cuenta con sucursales.

Esto indica que existe una división equitativa entre los emprendimientos que tienen sucursales y los que no las tienen. Es importante destacar que tener una sucursal puede implicar una expansión o crecimiento del negocio, permitiendo llegar a nuevos mercados o atender a una mayor cantidad de clientes. Por otro lado, aquellos emprendimientos que no tienen sucursales pueden estar enfocados en operar de manera centralizada o pueden estar en etapas iniciales de desarrollo

#### 4. ¿CONOCE USTED LAS GANANCIAS DE SU NEGOCIO?

Si	14,3%	19
No	57,1%	75
Tal vez	28,6%	38
Total		132

Tabla 5

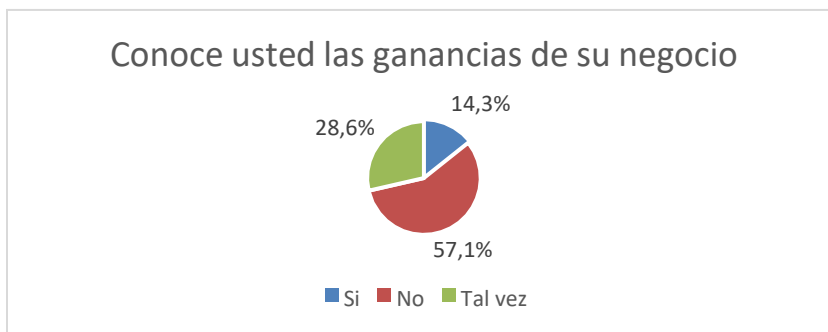


Figura 4

Mediante los datos anteriores podemos notar que una parte muy significativa de los emprendimientos de arepas de maíz que pertenece al 57,1% no conoce las ganancias de su negocio, el otro 14,3% lo conoce y un 28,6% tiene una idea de lo que puede ganar

#### ¿CUAL ES EL TOTAL DE LA PRODUCCION QUE REALIZA DIARIAMENTE EN SU NEGOCIO?

100 a 150	7,1%	9
150 a 200	7,1%	9
Mas de 200	85,7%	113
Total		132

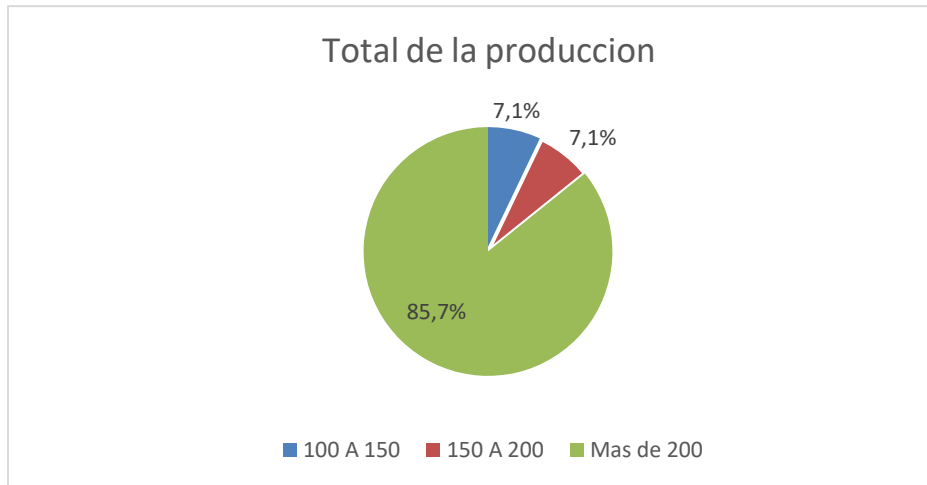


Figura 5

Tabla 6

El 85,7% de los emprendimientos de arepas de maiz en Aguachica Cesar realizan más de 200 arepas para la comercialización diariamente

### 5. ¿CUENTA CON UN REGISTRO DE LA INVERSION QUE REALIZAN?

Si	7,1%	9
No	92,9%	123
Total		132

Tabla 7

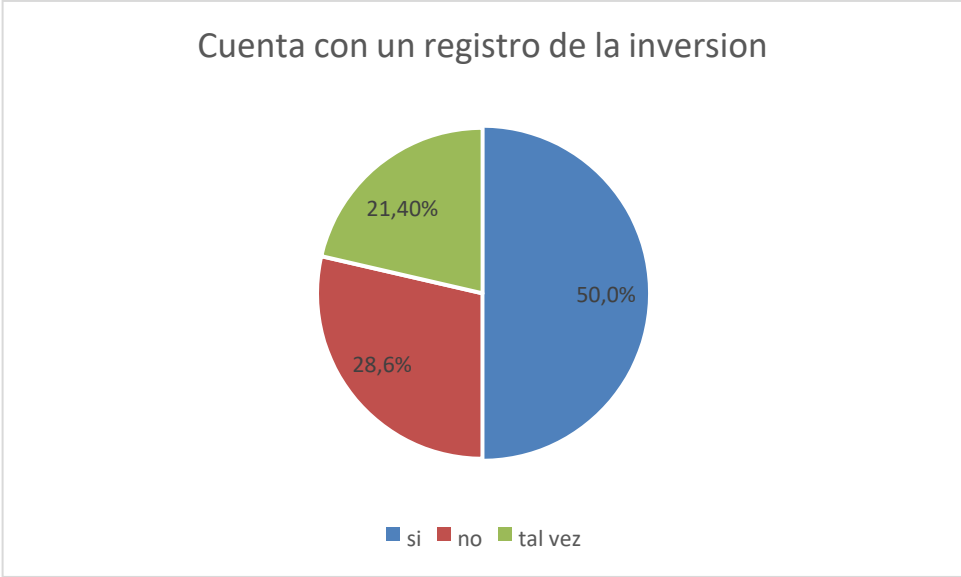


Figura 6

Mediante los datos anteriores podemos notar que una parte muy significativa de los emprendimientos de arepas de maíz que pertenece al 50% cuenta con un registro de la inversión que realizan un 28,6% no cuentan con un registro de inversión y un 21,40 argumenta que tal vez. Dejando en claro la falta que hace una guía que les permita organizar mejor sus negocios

**6. ¿IMPLEMENTARÍA EN SU EMPRENDIMIENTO UNA GUÍA QUE LES PERMITE MEJORAR LA PLANEACIÓN FINANCIERA SU NEGOCIO?**

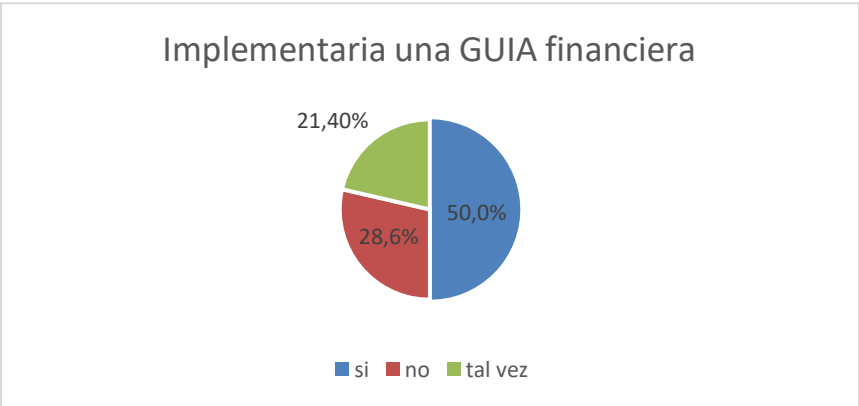


Figura 7

El 50% de los dueños de emprendimiento si implementarían una guía financiera para mejorar su negocio, pero un 28,6% dice sentirse muy a gusto con la forma de trabajo que están llevando

### 7. ¿CUÁL ES LA CANTIDAD DE MAÍZ QUE COMPRA SEMANAL?

Medio bulto de maíz	21,40%	28
Mas de un bulto de maíz	64,30%	85
Un medio bulto de maíz	14,30%	19
Total		132

Tabla 8

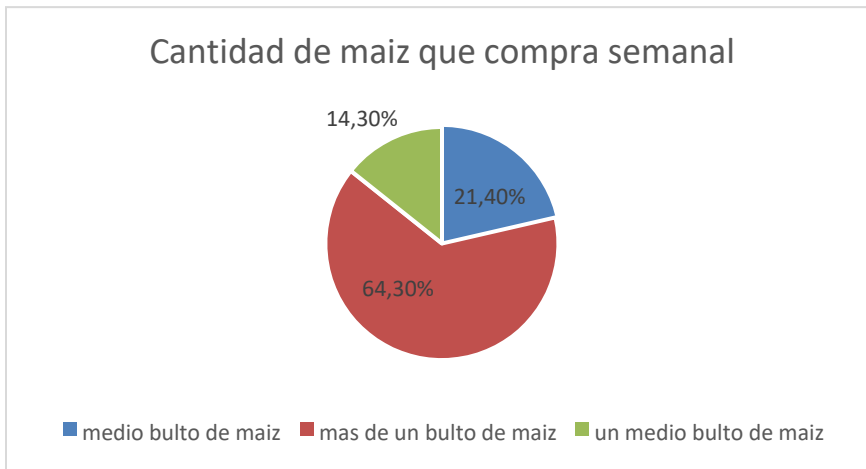


Figura 8

Un 64,3% los emprendimientos de arepas de las usan más de un bulto de maíz semanal para la producción de sus arepas, un 21,4% usa medió bulto de maíz

### 9 ¿CUÁL ES EL PRECIO DE LA AREPA DE MAÍZ?

\$ 500	7,10%	9
\$ 700	92,90%	123
Total		132

Tabla 9



Figura 9

Debido a los datos anteriores se evidencia que para la mayoría de los emprendimientos el costo de la materia prima es el mismo con un 92,9% el costo de materia prima para los emprendimientos es de 700 pesos, libra de maíz

**¿CUANTO TIEMPO LLEVA USTED CON EL EMPRENDIMIENTO DE AREPA DE MAIZ?**

5 meses	7,10%	9
1 año	14,30%	19
2 año	21,40%	28
Mas de 2 años	57,10%	75
Total		132

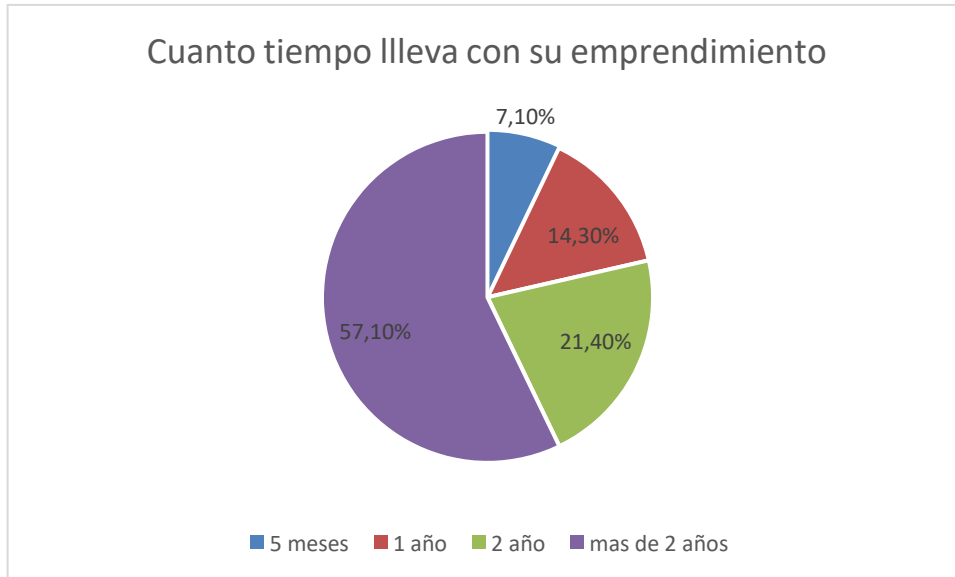


Figura 10

Tomando en cuenta los anteriores datos que se muestran en la gráfica el 57,1% de los emprendimientos tiene más de 2 años en Aguachica y se han mantenido en el mercado

### Conclusión

Se pudo evidenciar en la encuesta que se realizó a los emprendimiento de arepa de maíz en Aguachica Cesar que el 5,7% de los emprendimientos no sabe las ganancias que tiene a realizar su producción, por lo tanto no sabe si es rentable o está perdiendo dinero por lo tanto una de las pregunta realizada en la encuesta fue que si su emprendimiento de arepa de maíz adaptaría una guía financiera el fortalecimiento de su emprendimiento donde la población de 132 personas dijeron el 50% dijo que si, ya que a si puede mejorar la rentabilidad de su negocio un análisis financiero para la mejor productividad

**Objetivo 2** Determinar fuentes de financiación utilizados por los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar

Para el desarrollo de este objetivo se realizó una encuesta a una muestra representativa en los emprendimientos de arepa de maíz, La encuesta constó de 09 preguntas y se aplicó en línea a través

de un formulario de Google. Los resultados de la encuesta se utilizan identificar las fuentes de financiación más utilizadas por los emprendimientos y de manera ellos acceden a estas fuentes

fuentes de financiación utilizados por los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar

- Con relación al tipo de fuentes de financiación que utiliza, los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica se muestran los siguientes resultados

Tabla 1. **FUENTES DE FINANCIACIÓN QUE UTILIZA.**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Créditos Entidades Financieras	32	24%
Créditos Con Familiares Y Amigos	36	27%
Crédito Gota A Gota (Pago Diario)	42	32%
No Necesita Financiación	22	17%
Total	132	100%

Tabla 10  
Grafica 1

De acuerdo al grafico anterior de los 132 emprendimientos de arepas de maíz encuestados se puede observar que la fuente de financiación más utilizada son los préstamos a gota a gota con un porcentaje de participación del 32% y seguido a esto están los préstamos familiares y de amigos con 27%. Esto significa que la financiación informal es la primera opción que utilizan los

emprendimientos lo cuales los lleva a pagar una tasa de interés (usura) más altas y todo esto sucede por la falta de capital y el sobre endeudamiento, sin embargo, tenemos un porcentaje del 24% de financiación que es a través de entidades financieras formales. Analizando lo difícil que es acceder a un crédito, observamos que el 17% de los encuestados prefieren no adquirir financiación en el desarrollo de su actividad.

Es importante resaltar que, al momento de dar respuestas a esta pregunta, algunos emprendimientos expresaron que utilizan más de una fuente de financiación.

- ❖ Con relación a las razones por las que usa determinada fuente de financiación, los emprendimientos de arepa de maíz se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 2 CRITERIOS DE FINANCIACIÓN**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
El Crédito Es Inmediato	38	29%
No Exigen Garantías	69	52%
El Plazo De Pago	14	11%
Los Intereses Son Bajos	7	5%
Otro	4	3%
Total	132	100%

Tabla 11

Grafica 2

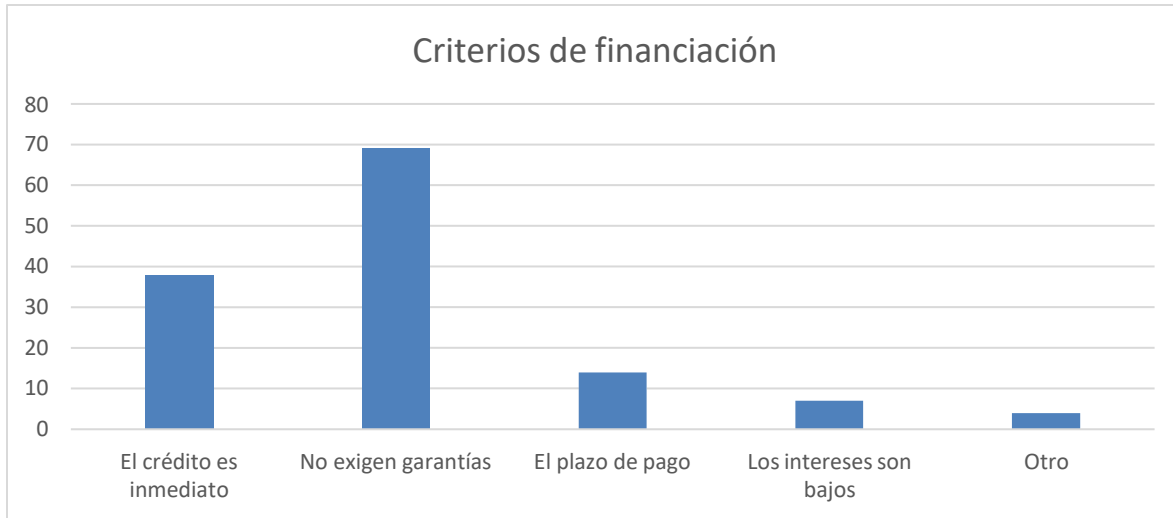


Figura 11

Conclusión en la siguiente grafica (2) se puede analizar el 52% de los emprendimientos encuestados prefieren utilizar, fuentes de financiación que no requieran de garantías, y la segunda razón es porque el 29% es que el préstamo sea de entrega inmediata. Con esta información con esta información se puede concluir que la mayor parte de los emprendimientos tienen como criterio principal que la financiación a utilizar sea de fácil acceso. Después tenemos con un porcentaje menos significativo de 11% encontramos el plazo para cancelar la deuda, siguiente con un 5% los bajos intereses que evidencia el desconocimiento del costo de financiación y por último el 3% hace referencia de otros, dentro de lo que han preferido el no cobrar intereses tratando de préstamos adquirido con familiares y amigos

- ❖ Con relación a la frecuencia con la que se utiliza la fuente de financiación, según los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 3 FRECUENCIA CON LA QUE UTILIZA LA FUENTE DE FINANCIACIÓN**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Diario	0	0%
Semanal	20	15%
Quincenal	32	24%
Mensual	43	32%
Más De Un Mes	15	11%
No Utiliza	22	17%
Total	132	100%

Tabla 12

**Grafica 3**

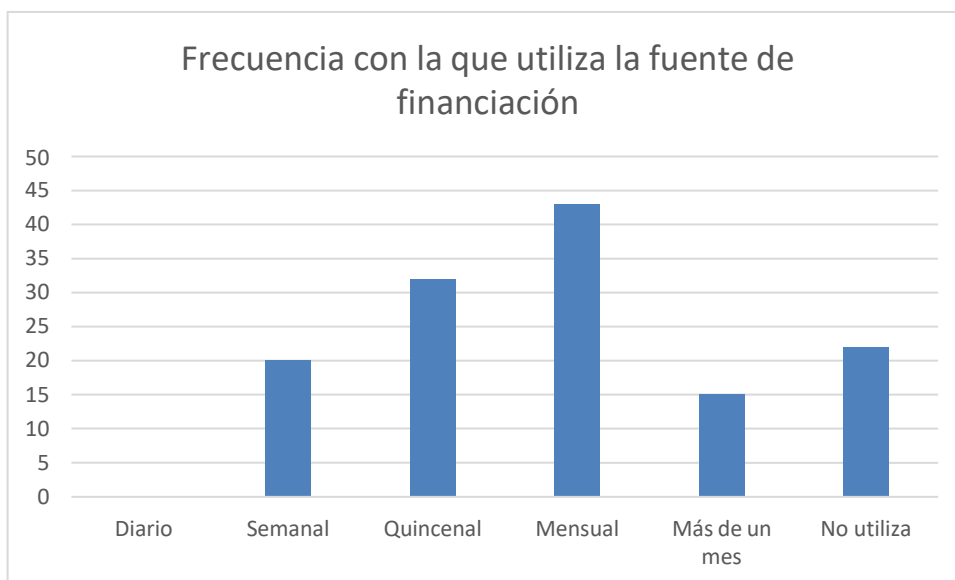


Figura 12

### Conclusión

De acuerdo a la gráfica se puede observar que la mayor participación de obtener préstamos se encuentra representada con el 32% en un periodo mensual, seguidamente con el 24% el periodo quincenal, 17% preferido por los encuestados que no requieren financiación, 11% utilizan financiación con un periodo mayor a un mes. De lo anterior, se puede concluir que los emprendimientos de arepa de maíz informales mantienen comprometidos su capital en periodos muy frecuentes.

- ❖ Con relación al conocimiento de la tasa de interés del préstamo, se muestran los siguientes resultados

**TABLA 4 CONOCIMIENTO SOBRE LA TASA DE INTERÉS**

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Si</b>	71	53%

<b>No</b>	61	46%
<b>Total</b>	132	100%

Tabla 13  
Grafica 4

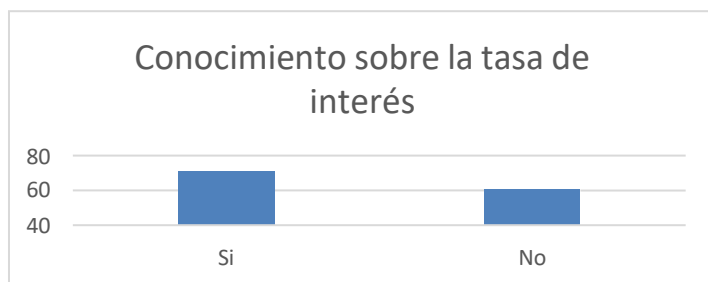


Figura 13

de acuerdo al grafico 4, el 53% representa a los emprendimientos de arepa de maíz que al momento de comprometerse con préstamos tienen en cuenta la tasa de interés que deben asumir por el dinero adquirido. A su vez, pero en menor proporción, pero significativo los encuestados que desconocen la tasa de interés

- ❖ Con relación al conocimiento del interés que debe pagar al solicitar un préstamo, se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 5. CONOCIMIENTO SOBRE EL VALOR DE INTERESES**

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente	61	45%
Parcialmente	23	18%
Lo Desconozco	48	36%

Total	132	100%
-------	-----	------

Tabla 14  
Grafica 5

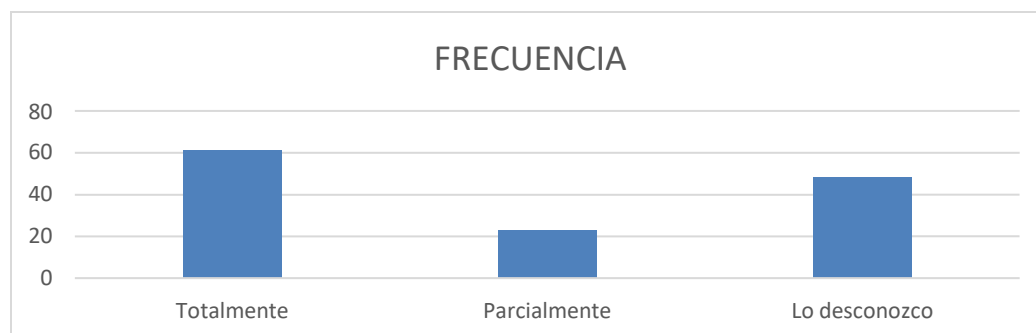


Figura 14  
Conclusión

En el grafico 5, se puede evidenciar que los emprendimientos de arepa de maíz su mayor proporción es de 45% conoce el valor de intereses que deben asumir en el momento de solicitar un préstamo. Sin embargo, no coincide con la pregunta anterior al conocimiento de la tasa de interés, esto refleja que los comerciantes conocen la tasa de interés, pero no saben cuánto representa el valor monetario. El 18% conocer cuanto paga por intereses y el 36% desconoce el valor completo

- ❖ Con relación a los inconvenientes para cumplir el pago de la cuota del préstamo, se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 6 INCONVENIENTES EN EL PAGO DEL PRÉSTAMO**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Muchas veces	69	52%

Pocas Veces	21	16%
Nunca	42	32%
Total	132	100%

Tabla 15

**Grafica 6**

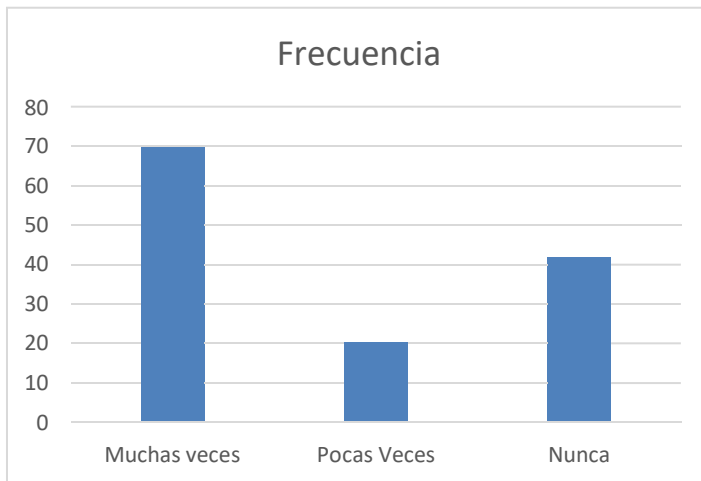


Figura 15

Conclusión De acuerdo a los resultados del grafico 6, se observa que existe una amplia participación de los encuestados con el 52% en el incumplimiento frecuente del pago de las cuotas del préstamo con el cual se comprometieron. Esto manifiesta la existencia de insolvencia. También se aprecia que el 32% nunca han tenido inconvenientes en el pago de sus obligaciones financieras lo que indica que existe una proporción menor pero significativa y el 16% refiere que algunas veces han tenido que solicitar más plazo para poder cumplir con su compromiso.

- ❖ Con relación a las opciones que busca los emprendimientos de arepa de maíz cuando no puede cancelar las cuotas del préstamo, se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 7 ALTERNATIVAS ANTE EL INCUMPLIMIENTO DEL PAGO**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Busca otro préstamo	50	38%
Solicita más plazo	75	57%
Otro	7	5%
Total	132	100%

Tabla 16

**Grafica 7**

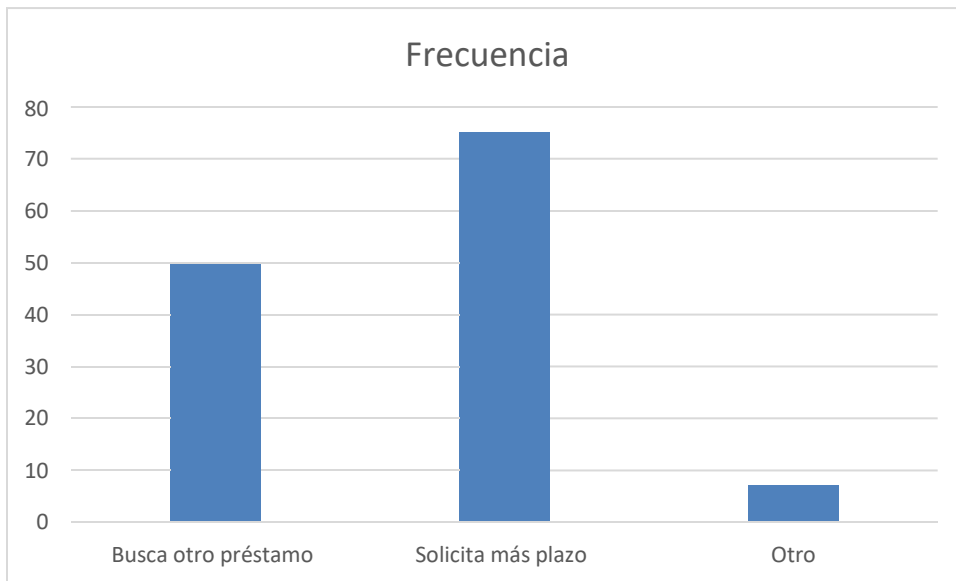


Figura 16

Conclusión: Tal como se puede ver en la gráfica 7, el 57% de los emprendimientos de arepas de maíz encuestados solicitan más tiempo para cancelar la cuota del préstamo en caso de no poder cumplirlo en el plazo acordado. Esta información da muestra sobre la primera opción, de la que se puede concluir que los emprendimientos prefieren asumir el pago de más intereses, multas, por el

tiempo adicional. También se encontró que el 38% de los encuestados ha necesitado recurrir a otro préstamo para cancelar sus obligaciones lo que conlleva a sobreendeudamiento, dependencia de este tipo de productos financieros. En la opción descrita como otros representada por el 5%, los emprendimientos manifestaron haber tenido inconvenientes hasta ser imposible cancelar sus deudas, razón por la cual han tenido reputación negativa al momento de tener acceso al crédito.

- ❖ Con relación a las razones en las cuales decide destinar el préstamo, se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 8 RAZONES EN LAS QUE DESTINA EL DINERO TOMADO EN PRÉSTAMO  
¿CUÁNDO SOLICITA UN PRÉSTAMO LO HACE PARA:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Invertir En El Negocio	58	44%
Situación Familiar	53	40%
Situaciones Personales	21	16%
Otro	0	0%
Total	132	100%

Grafica 9

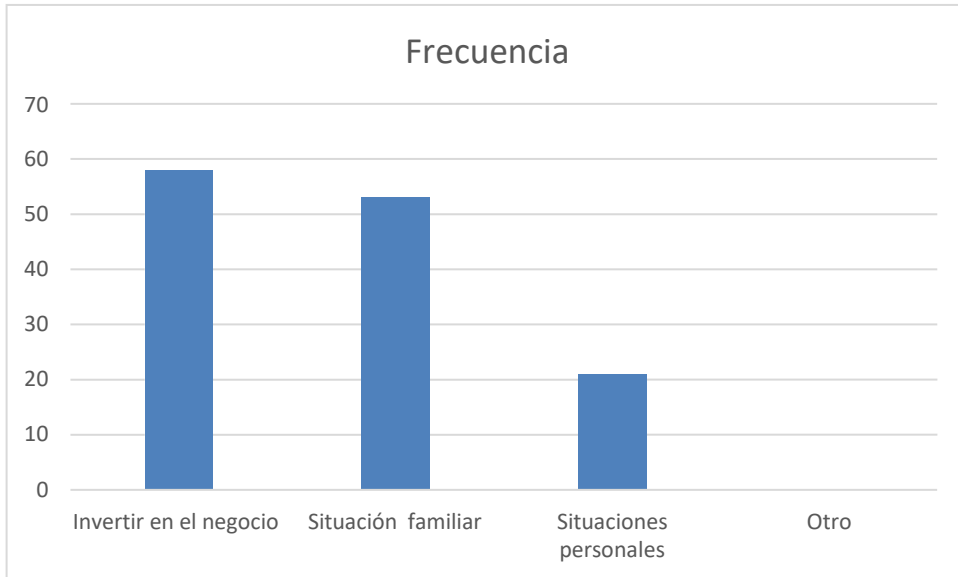


Figura 17

Conclusión: De acuerdo al gráfico anterior, se puede notar que las razones en las que se destina el dinero del préstamo esta principalmente en resolver situaciones que se presentan en el negocio, representado con un 44%, de lo anterior se puede analizar varios factores: generar crecimiento de su actividad comercial, o por falta de liquidez, desconocimiento de la rentabilidad o por la ausencia de administración del dinero (control de ingresos y egresos). Sin embargo, con el 40%, una proporción menor pero significativa se encuentra en resolver asuntos de índole familiar y el 16% destina el dinero del préstamo para cancelar deudas a nivel personal esto demuestra la necesidad de utilizar el dinero en aspectos diferentes al negocio que requiere mayor control en sus finanzas

**Objetivo 3** Proponer una Guía de herramientas financieras para una adecuada toma de decisiones en los emprendimientos de derivados del maíz

# GUÍA FINANCIERA PARA LOS EMPRENDIMIENTO QUE VENDEN Y ELABORAN DE AREPA DE MAÍZ



## INTRODUCCIÓN

La Guía financiera su propósito de orientar, Describe las acciones a realizar, se ofrece a comerciantes informales que se dedica a la elaboración de área de maíz en Aguachica Cesar, la presente Guía se orienta en los procedimientos para utilizar las herramientas financieras en el sector del comercio informal, manera que permitan que el emprendimiento pueda incluir en su vida laboral el control financiero, gastos, inversión y costos ctra. Para a si tomar decisión adecuadas basada en conocimiento real de negocio que lleven un gran crecimiento de la actividad comercial

## JUSTIFICACIÓN

La falta de información financiera a los comerciantes sobre las herramientas que puedan implementar a sus emprendimientos de arepa de maíz, que los beneficios económicos sean mínimas ya que los emprendimientos están reaccionando a su problema financiero con soluciones que puedan afectar más su situación económica, por esto una GUIA financiera orienta de una manera sencilla para que los emprendimientos lleven un control financiero y tomen decisiones adecuados que permiten el crecimiento

## PASOS PARA CREAR LA MATRICULA DE SU EMPRENDIMIENTO



Los requisitos son

- 1- Nombre de la persona
- 2- Nombre del establecimiento
- 3- Cédulas original y fotocopia
- 4- Copia del RUT
- 5- Diligenciar formulario de registro único empresarial y social RUES
- 6- Correo electrónico
- 7- Dirección del establecimiento
- 8- Realizar el pago correspondiente a la matrícula

## PASO A PASO PARA LA INCRIPCION VIRTUAL EN EL RUT

### 1 PASO INGRESAR A



### 2 SELECCIONA DONDE DICE RUT



Figura 18

### 3 SELECCIONA QUE TIPO DE PERSONA

#### Determinar inscripción RUT

cuando vas a sacar el RUT por primera vez has clic en persona natural

¿Qué tipo de persona eres?

Persona natural

Es toda persona o sucesión ilíquida que requiere obtener un Número de identificación Tributaria (NIT) para cumplir con obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias e internacionales ante nosotros.

Persona jurídica

Es una entidad creada legalmente, con capacidad de adquirir obligaciones y derechos, que requieren un NIT para cumplir con obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias e internacionales ante la DIAN.

Figura 19

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.

Buscar

4:38 p. m.  
7/03/2024

### 4 INGRESE EL TIPO DE DOCUMENTO Y SU NUMERO DE IDENTIFICACION

#### Datos de identificación

La inscripción virtual RUT es un servicio que se provee para personas naturales mayores de 18 años que no requieren :

- Apoderado o representante (no pueden obrar en su propio nombre)
- Trámite en cámara
- Trámite que requiere atención presencial

Si ya tiene una **inscripción en curso**, el sistema te llevará a continuar el proceso en el paso que quedaste la última vez o te permitirá reiniciarlo, para lo cual enviará un código al correo registrado previamente.

Diligencia tus datos de identificación

Tipo de documento

Cédula de ciudadanía

Número de documento

Escribe aquí tu número de documento.

No soy un robot

reCAPTCHA  
Privacidad - Términos

Activar Windows  
Ve a Configuración para

## 5 DEFINE TU NECESIDAD DE INSCRIPCION EN EL RUT

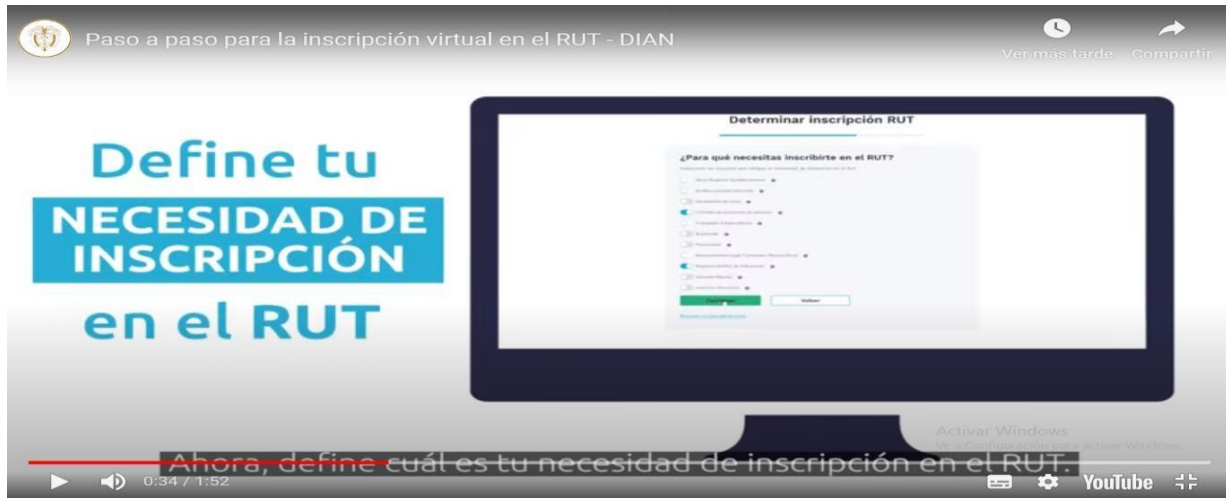
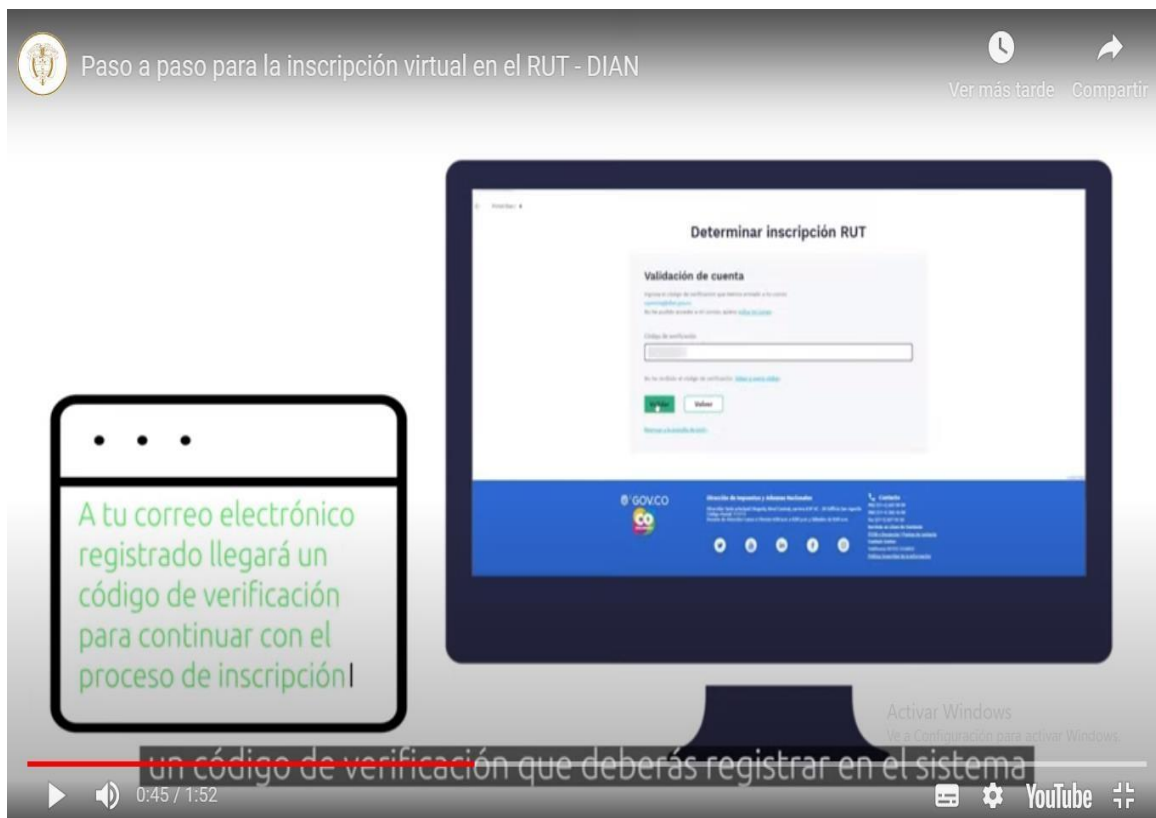
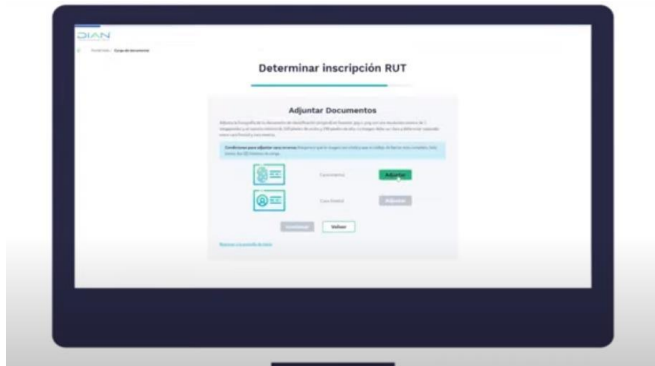


Figura 20

## 6- INGRESE SU CORREO ELECTRONICO LA CUAL SE LE VA ENVIAR UN CODIGO DE VERIFICACION



## 7- INGRESAR LOS DATOS QUE TE PIDEN (CEDULA POR AMBOS LADOS)

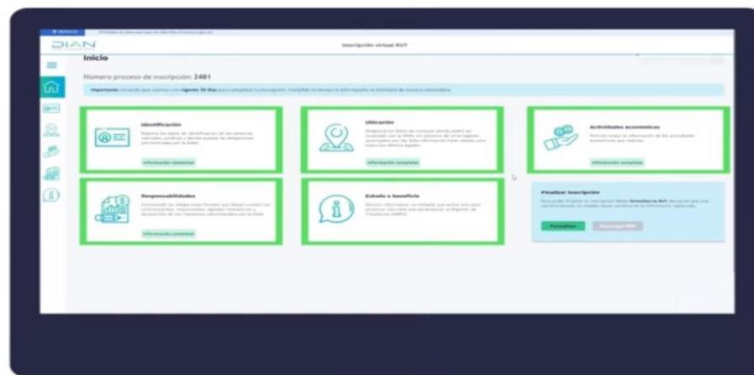


deberás iniciar la carga de tu documento de identidad.

También deberás cargar una foto (tipo "selfie") en el sistema.

Figura 21

## 8- TERMINA LA INSCRIPCION REGISTRANDO INFORMACION QUE TE SOLICITA

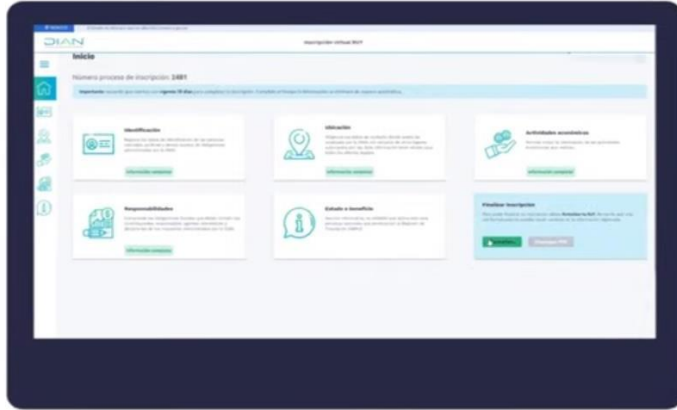


En cada sección, se desplegará un formulario con la información a diligenciar.

**9- YA INGRESADA TODA LA INFORMACION HAS CLIC EN EL ULTIMO DONDE DICE FORMALIZAR Y EL SISTEMA TE ENVIARA A TU CORREO ELECTRONICO TU RUT**

Finaliza el registro con el botón

**Formalizar**



podrás finalizar el registro haciendo clic en el botón "Formalizar".

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.

**10**

–

**DESCARGA**

**TU**

**RUT**



Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.

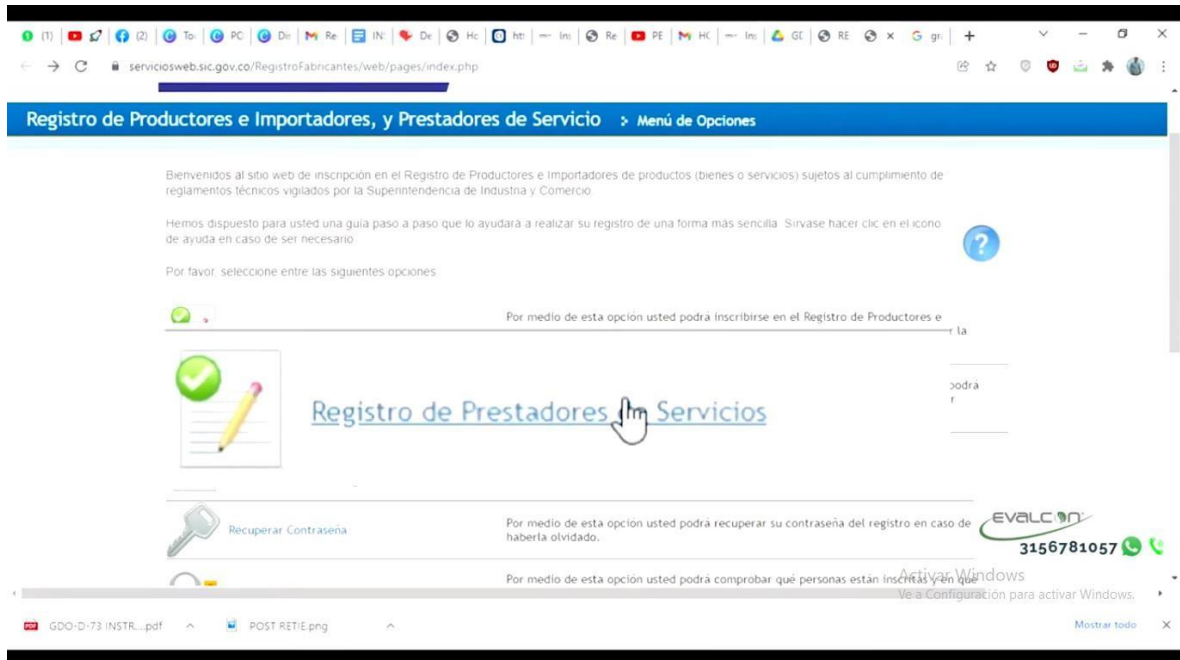
# PASOS PARA LA INSCRIPCIÓN A INDUSTRIA Y COMERCIO

## 1- INGRESE A LA PAGINA OFICIAL



Figura 22

## 2- SELECCIONAR



## 3- INGRESAR LOS DATOS QUE TE SOLICITAN

Datos de la Empresa/Persona | Establecimientos de Comercio | Servicios | Vincular Empleados | Empresas Vinculadas

Consultar | Guardar/Actualizar | Imprimir

\* Tipo de Documento: [SELECCIONE]

\* Número de Documento: [ ]

\* Cámara de Comercio: [SELECCIONE]

\* Número de Matrícula: [ ]

\* Contraseña: [ ]

\* Verificar Contraseña: [ ]

\* Nombre Completo: [ ]

Si usted es una persona natural, por favor digite sus nombres y apellidos a continuación:

Primer Nombre: [ ]

Segundo Nombre: [ ]

Primer Apellido: [ ]

Segundo Apellido: [ ]

\* Tipo: [PRESTADOR DE SERVICIOS]

\* País: [COLOMBIA - (00)]

\* Región: [SELECCIONE]

\* Ciudad: [SELECCIONE]

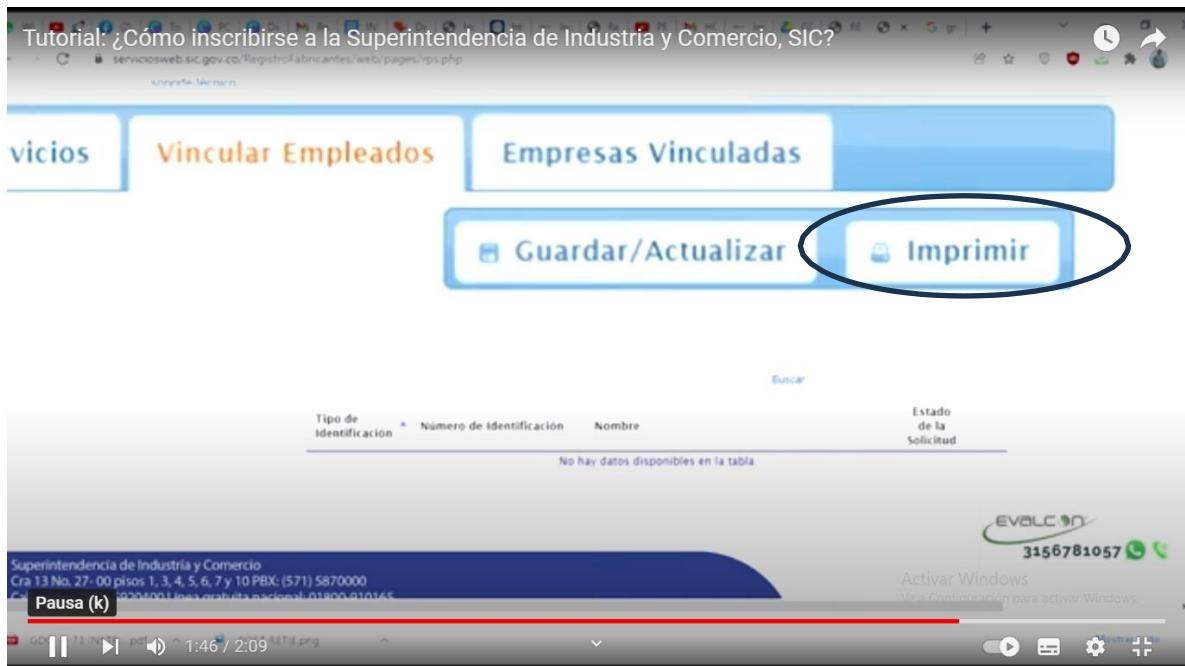
\* Dirección: [ ]

\* Teléfono: [ ] Ext: [ ]

\* Celular: [ ]

Figura 23

#### 4- DESPUES DE REGISTRAR LOS DATOS LE DA CLIC



#### 5- SE DESCARGA Y LE LLEGA EL DOCUMENTOS



## **EJEMPLO PARA DEFINIR UNA MISION Y VISION EN EL EMPRENDIMIENTOS**

Misión: La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización por que define lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer y a quien lo va a hacer ejemplo:

Nuestro compromiso es llevar a cada hogar la auténtica tradición y sabor de las arepas de maíz. A través de procesos cuidadosos y con ingredientes de la más alta calidad, creamos arepas frescas, doradas y llenas de amor.

Visión: La visión es una representación de lo que debe ser en el futuro de la empresa, en el ámbito de la temática que le compete a la empresa ejemplo

En el 2030 las empresas de ventas de arepa de maíz más reconocida en Aguachica Cesar con la más alta calidad, A través de prácticas sostenibles, mejoraremos la seguridad alimentaria y promoveremos la salud de las comunidades locales”.



# 1 FINANCIERO



**CAPITAL INICIAL:** El capital inicial es la cantidad de dinero o recursos necesarios para comenzar un proyecto o una inversión. Este capital se utiliza para financiar los gastos iniciales y operativos en una empresa o negocio

Para un emprendimiento que elabora y vende arepas de maíz el capital inicial puede incluir varios componentes, a continuación, presentamos un pequeño ejemplo de ello.

	Decepción	Costo
EQUIPOS Y HERRAMIENTA	Máquina Para Moler	\$ 10.000
	Estufa	\$ 8.000
	Utensilios	\$ 2.000
	Otros (Mesas, Silla, Etc.	\$ 5.000
MATERIA PRIMA	Maíz	\$ 3.000
	Ingredientes Adicionales	\$ 2.000
LOCAL	Alquiler De Local (Primeros 3 Meses)	\$ 15.000
	Adecuación	\$ 7.000
GASTOS OPERATIVOS INICIALES	Publicidad	\$ 4.000
	Sueldo Del Personal (Primer Mes)	\$ 12.000
OTROS GASTOS	Fondos De Reserva	\$ 5.000
<b>Total</b>		<b>\$ 73.000</b>

Tabla 17

## CÓMO ORGANIZAR LA INFORMACIÓN DE TU NEGOCIO



Organizar los registros de toda la información de ventas, costos, gastos, las cuentas por cobrar

Ejemplo

### Registro de venta

Fecha	Producto	Cantidad	Precio Unitario	Total	Método de Pago
7/06/2024	Arepa de Maíz	500	700	\$ 350.000	Efectivo
8/06/2024	Arepa de Maíz	200	700	\$ 140.000	efectivo

Tabla 18

**Registro de costo**

Fecha	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Total
1/06/2024	Maíz	150 kg	\$ 3.150	\$ 472.500
1/06/2024	Mano de obra	8 horas	\$10.00	\$ 80.000

Tabla 19

Registro de gastos		
Fecha	Descripción	Monto
1/06/2024	Alquiler	\$ 500.000
2/06/2024	Publicidad	\$ 100.000

**Registro de cuentas por cobrar**

Fecha	Cliente	Monto	Fecha de Vencimiento	Estado del Pago
1/09/2024	Juan Pérez	\$ 60.000	15/09/2024	Pendiente
2/09/2024	María Gómez	\$ 80.000	16/09/2024	Pagado

Tabla 20

Estos registros te ayudaran a tener una visión clara de la situación financiera de tu negocio y a tomar mejor las decisiones

De acuerdo al negocio puedes anotar cada una de las unidades vendidas o al final del día anotar el valor de lo vendido

- Ejemplo

Puedes anotar cuantas arepas hiciste en el día y contar el final cuantas quedaron o si se vendieron todas

Se realizo 600 arepas el día 24-09-2024 al finalizar el día se realizó un conteo y quedaron 15 arepas total de arepa vendidas seria 585 arepas en dinero seria \$409.500



**Costo de producción:** calcula el precio de cada arepa, teniendo en cuenta, mano de obra, materia prima y otros gastos mas

**Precio de venta:** establecer el precio de la arepa de maíz que cubra los costos y ganancias

**CONTROL FINANCIERO:** lleva un registro detallado de los ingresos y gastos que realicen en su emprendimiento de arepa de maíz.



Debe describir las salidas de dinero con las cuales se realiza la producción que luego se dispone para la venta, es importante que tengas en cuenta el registro de los costos de sus emprendimientos

Negocio dedicado a la producción y a comercialización



Los emprendimientos de arepa de maíz utilizan ingredientes o materias para realizar la producción ejemplo: la señora luisa se dedica a vender arepa de maíz para poder realizar la arepa necesita los ingredientes como (el maíz, sal, hoja de plátano o molde,) Además se utiliza otros elementos como (el gas natural, leña, caldero, mano de obra)



La comercialización se da cuenta por que ellos compra la producción ya lista para venderla, quiere decir que compra la arepa ya hecha y solo es de venderla por lo tanto solo deben tener en cuenta los costos de venta





### 1.3 ¿TU NEGOCIO SE DEDICA A LA COMERCIALIZACIÓN?

La comercialización se da cuando compran producto ya listo en este caso (arepa de maíz) es decir producto ya elaborados ejemplo: el supermercado de Ludís compra el producto listo y lo venden a sus clientes



Tu negocio se dedica a la comercialización utiliza el siguiente libro de costo

Este libro solo tienes en cuenta:

**COSTO DE VENTA:** es el dinero necesario para comprar el producto o mercancía





Se describe el dinero destinado para la producción que se necesita para el negocio y su funcionamiento, debe tener en cuenta los siguientes gastos en su negocio

### GASTOS ADMINISTRATIVOS



Los gastos administrativos son los siguientes en el emprendimiento de arepa de maíz

- Los servicios (gas, luz, agua, transporte aseo ctr)
- Mantenimiento de

### GASTOS DE VENTAS



Gastos del personal: salario

Arrendamiento, publicidad, bolsa,

### GASTOS FINANCIERO



Intereses por prestamos







Se lleva anotado el dinero que otras personas deben es decir cada vez que se vende a credito o que se preste dinero en efectivo



Lleve el registro de la cuenta por cobrar que permite el control del dinero que sale del negocio



Siempre cuide de tu dinero

---

EMPRESA
LIBRO DE CUENTAS POR COBRAR



Permite llevar de manera organizada la mercancía que se tiene, debe anotar la mercancía que ingresa al almacén y la mercancía que se vende la arepa de maíz

Utiliza el libro de inventario donde debes anotar la producción de arepa de maíz que se vende y así puedes saber cuántas arepas de maíz venden al día o al mes





## **1.8 LIBRO FISCAL**

El libro fiscal es el que contiene la información de manera ordenada y resumida que las operaciones comerciales diarias (ingresos y egresos) que realizan el emprendedor y se lleva de forma mensual

### **¿Como está conformado el libro fiscal?**

Está conformado por una columna de ingresos una columna de egreso (costo y gastos) y una columna de saldo (es el resultado de restar los ingresos y egresos)

### **¿Cómo se registra la información en el libre fiscal?**

Con la ayuda de los libros de ventas, cotos y gastos se registra a cada casilla la información de la realizado en el día, en la columna de ingresos debes anotar todas las ventas diarias, columna de saldo debes anotar el resultado de la entre ingresos y egresos m al final del mes realizas la sumatoria de cada columna y obtienes el valor de ingresos y egresos realizados en el mes





## CONTABILIDAD



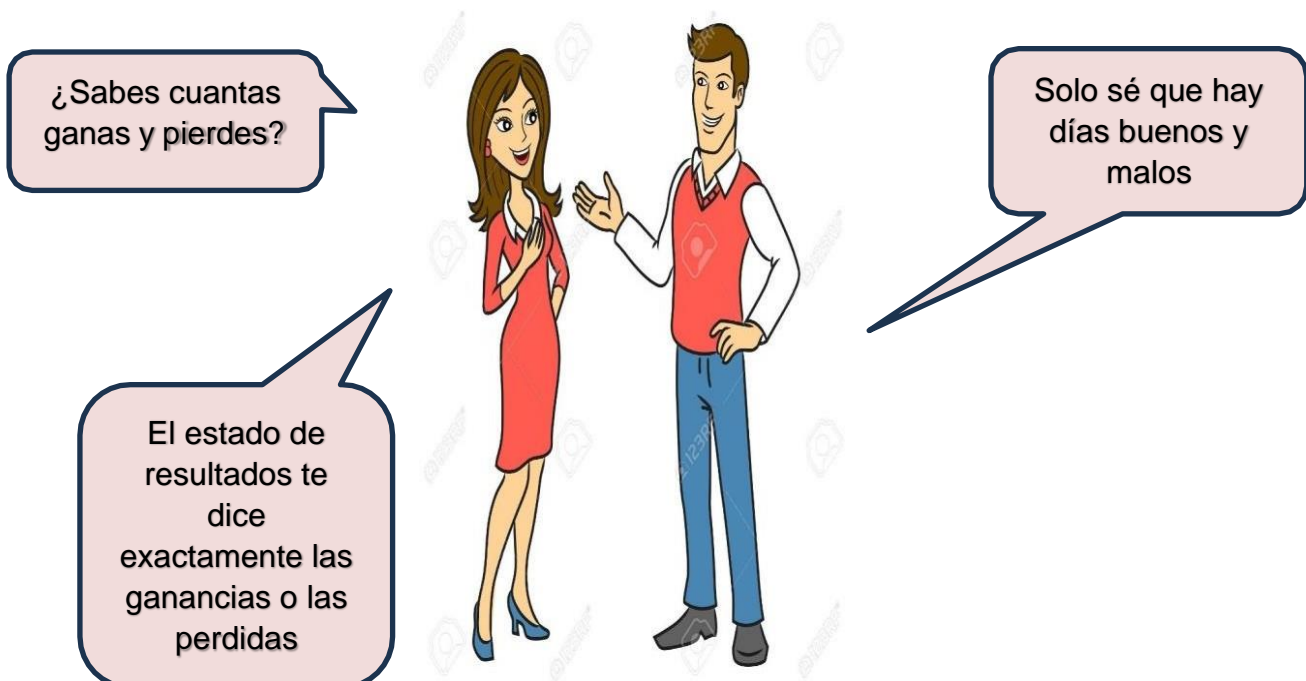
La contabilidad es importante porque permite organizar la información para conocer el presente pasado y futuro de la situación económica del negocio y así tomar decisiones que llevan a planear y controlar eficientemente los recursos, La contabilidad permite llevar continuamente control de las actividades que se realizan en el negocio

- El dinero que ingresa al emprendimiento (venta)
- Que bienes pertenecen a la empresa
- El dinero que sale de la empresa (costos de la mercancía, deudas)
- Los gastos, como los servicios (agua teléfono arriendo energía etc.
- La información contable te permite saber si en tu negocio hay ganancia o pérdida

## 2. ¿Como hago para llevar la contabilidad de mi negocio?

1. Conserva las facturas y comprobantes de cada transacción comercial ejemplo orden de compra, facturas de ventas pagare
2. Registra cada actividad que suceda en el negocio
3. Mensualmente realice su estado de resultado y estado de la situación financiera

### Estado de resultados



El estado de resultado muestra las ganancias o pérdidas que el negocio ha obtenido para realizar el estado de resultado debes utilizar la información que llevas en el libro de ventas costos y gastos, aprende a realizar el estado de resultado para tu negocio con el siguiente formato

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	
ESTADO DE RESULTADO	
MES	
AÑO	
Ventas (este valor se obtiene del libre de ventas)	\$
Menos el costo de ventas (este valor se obtiene del libro de costo "costo de mercancía")	\$
Ganancia bruta	\$
Gastos operativos (formado por los gastos administrativos y ventas)	\$
(-) Menos gastos administrativos	\$
(-) Menos gastos de ventas	\$
Utilidad operativa	\$
(+) Otros ingresos	\$
(-) Gastos financieros	\$
(-) Menos gastos financieros	\$
(-) Menos impuestos	\$
(=) Utilidad neta	\$

Conociendo las partes que conforman el estado de resultados, aprenderemos a llenar cada casilla

En la GUIA ubicada en la parte izquierda se encuentra las cuentas que conforman el estado de ganancias y pérdidas y en la parte derecha se asignar el valor de cada una

1. **Ventas:** En la guía anotamos el valor de dinero recibido por conceptos de ventas realizadas en el mes
2. **Costos de ventas:** En la guía se registra el valor de la mercancía que ha sido comprobado para luego ser vendida
3. **Ganancia bruta:** La ganancia bruta se obtiene restando del valor de las ventas totales el valor del costo de ventas
4. **Gastos operacionales:** Es el dinero que la empresa debe desembolsar para poder desarrollar las actividades financieras
5. **Gastos de ventas:** Son los gastos ocasionados para poder vender los productos
6. **Utilidad operacional:** Es el resultado de restar de la ganancia bruta los gastos
7. **Gastos financieros:** Son todos los gastos originados por concepto de solicitar préstamos que requieren en el interés
8. **Utilidad neta:** Es la ganancia obtenida después de haber pagado impuestos intereses y otros gastos

## 2.1 ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Con el balance general puedes organizar la información de tu negocio sobre los bienes, las deudas, y los aportes económicos que existen, este estado muestra la información acerca de los bienes, las deudas del negocio y los aportes del propietario que generan recursos económicos

**¿Como está conformado los estados de la situación financieros?**

**ACTIVOS:** son todos los bienes controlados de su empresa, que producen beneficios económicos en el futuro

**PASIVOS:** son obligaciones o deudas que posee la empresa en la actualidad, como resultado de hechos pasados los cuales se deben cancelar

**PTRIMINIO:** el patrimonio neto representa la aportación inicial del propietario para financiar el negocio (Capital inicial)

El siguiente formato puedes guiarte para hacer tu estado de situar general en cada casilla tiene la descripción

## 2.2 ACTIVOS

los activos son las propiedades que pertenecen a la empresa y cuya utilización se esperan beneficios económicos

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	Son los activos que se adquieren con intención de permanecer menos de un año en la empres
Dinero en caja (efectivo)	\$
Dinero en bancos	\$
Cuentas por cobrar	\$
Mercancía en bodega para la venta	\$
Materiales e insumos	\$
<b>Total, activos corrientes</b>	\$

<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	Son los activos que se adquieren con intención de permanecer
Terrenos	
Edificaciones	
Maquinaria	
Equipo de oficina	
Equipo de computadora	
Vehículos	
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	

Total, de activos (Suma activos corrientes y no corrientes):
--

### 2.3 PASIVO

Son las obligaciones asumidas por la empresa con terceros

PASIVO CORRIENTE	Son deudas de deben pagarse
Proveedores	\$
Obligaciones con entidades financiera	\$
Impuestos	\$
Obligaciones laborales	\$
<b>TOTAL, PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$</b>

PASIVO NO CORRIENTE	Son deudas que deben pagarse en largo plazo
Deudas a largo plazo con proveedores, bancos	
<b>TOTAL, DE PASIVO NO CORRIENTE</b>	

Total, de pasivos (suma de los dos ´pasivo corriente y no corriente):

### 2.4 PATRIMONIO

Conformado por los recursos aportados por los socios, así como las utilidades obtenidas por su emprendimiento

Capital	
Utilidades	

# PRESUPUESTO





El presupuesto es el plan que expresa de manera anticipada cuánto dinero se necesita (costos, gastos) para poder desarrollar las actividades que llevan al funcionamiento y crecimiento de su emprendimiento, de igual manera se estiman los ingresos necesarios para cubrir dichos costos y gastos, es importante tener en cuenta que el presupuesto es un plan con información aproximada y que dichos datos deben establecerse ciertos a la realidad, de acuerdo a la experiencia y a la información que se conoce del negocio

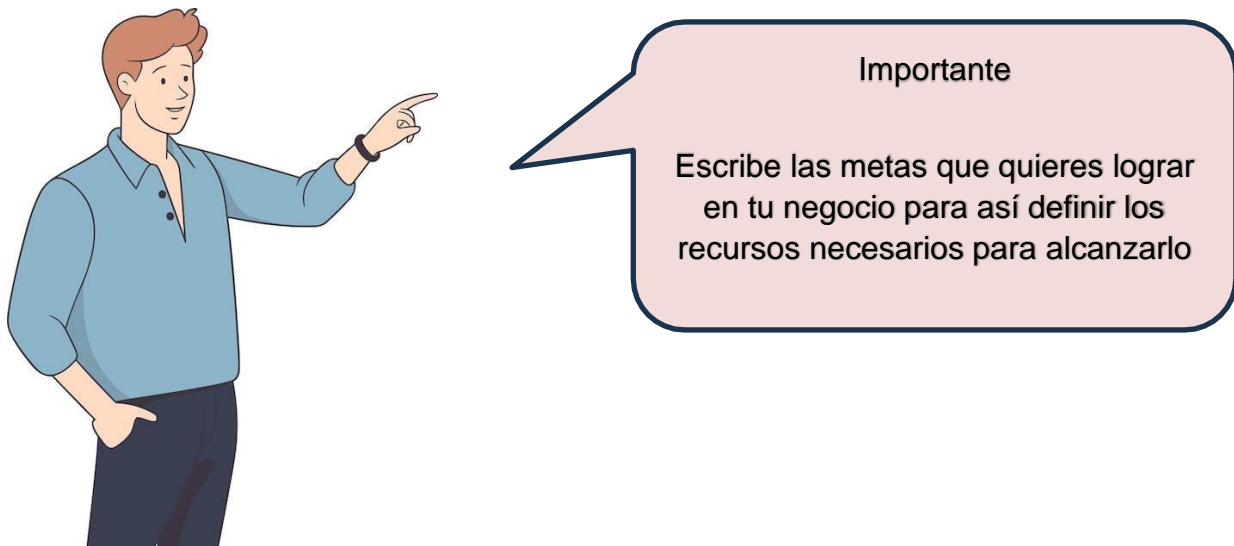
El presupuesto te ayuda a planear el futuro con lo siguiente:

- Cuento se espera vender
- Que se necesita hacer para lograrlo

- Cuanto son los costos y gastos aproximados
- Cuanto serían los ingresos aproximados

### 3 ¿Como se desarrolla el presupuesto?

El presupuesto debe elaborarse de acuerdo a las metas que el empresario busca desarrollar en su negocio recursos que se proyectan en el presupuesto deben establecerse de acuerdo a las actividades



El formato de presupuesto contiene dos columnas VALOR PLANEADO Y VALOR REAL tanto para los ingresos como para los costos y gastos

En una GUIA de valor planeado se debe anotar los ingresos y gastos que espera acurrar en el mes, de esta manera se puede comparar si los valores proyectados en el presupuesto coinciden con los valores reales

#### 3.1 DEBES HACER:

1.) Describir los objetivos que has propuestos realizar en el mes

METAS	
<b>VENTAS</b>	
<b>CANCELACIÓN DE DEUDAS</b>	
<b>ARTÍCULOS POR COMPRAR</b>	

- 2.) En la columna de ingresos se debe anotar el valor de los ingresos que esperar recibir en el mes por las ventas y en otra casilla el valor de otros ingresos adicionales
- 3.) En la columna de COSTO Y GASTOS se debe anotar en cada casilla el valor que esperar pagado de los costos y gastos específicos
- 4.) En la casilla TOTAL se debe hacer la sumatoria de todos los ingresos y de todos los costos y gastos
- 5.) Luego de totalizar los ingresos y los costos gastos (egresos) se debe realizar lo siguiente
- 6.) Análisis de los resultados: esta operación da resultado negativo se debe anotar el valor en la casilla DEFICIT, significa que los costos y los gastos son mayores a los ingresos y existen pérdidas en lo presupuestado

PRESUPUESTO					
NOMBRE DE LA EMPRESA					
MES					
INGRESOS			(EGRESOS) COSTOS Y GASTOS		
CONCEPTO	VALOR PLANEADO	VALOR REAL	CONCEPTO	VALOR PLANEADO	VALOR REAL
Ingresos por ventas			Ingredientes		
Otros ingresos			Materiales para hacer el producto		
			Salario de personal		
			Servicios publico		
			Transporte		
			Mantenimiento		
			Arrendamiento		
			Otros gastos		
Total	\$	\$	total	\$	\$
<b>SIPERAVIT</b>					
<b>DEFICT</b>					



## PUNTO DE EQUILIBRIO



#### **4.1 ¿QUE ES EL PUNTO DE EQUILIBRIO?**

El punto (nivel de ventas) donde no existen ganancias ni pérdidas, se conoce equilibrio como el nivel de las ventas que el emprendimiento realiza, no obtiene ganancias ni pérdidas, es decir, el punto 0 desde los ingresos son iguales a los costos, por esta razón la empresa no gana ni pierde

#### **¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE CONOCER EL PUNTO DE EQUILIBRIO?**

- Saber a partir de que cantidad de ventas se genera utilidades
- Plantear las metas de la empresa acerca del nivel de ventas mayores que el valor conocido en el punto de equilibrio
- Analizar la información y tomar decisiones sobre la necesidad de disminuir los costos del emprendimiento
- Determinar si es viable su negocio

#### **4.2 ¿CÓMO SE CALCULA EL PUNTO DE EQUILIBRIO?**

Recuerda que existen

costos variables: son los que varían si se producen más unidades o mas

Costos fijos: son los que permanecen iguales así se produzcan más unidades o menos

COSTO VARIABLES		COSTOS FIJOS	
-----------------	--	--------------	--

MATERIA PRIMA	\$	SALARIOS EMPLEADOS	\$
MATERIALES	\$	ARRENDAMIENTOS DEL LOCAL	\$
SERVICIOS PÚBLICOS	\$		
total, costos variables	\$	total, costos fijos	\$

Si considera otros cosas puedes agregarlos en las casillas que se encuentran vacías

#### 4.3 HALLAR EL COSTO VARIABLE DE CADA UNIDAD



Los costos variables por unidad significan el valor que te cuesta producir cada artículo

- Para hallar el costo variable por unidad debes hacer las siguientes

#### 4.4 COSTOS VARIABLES

95 Este valor se encuentra en la tabla

$$\frac{\text{total, costos variables}}{\text{total, de unidades}}$$

- Hallar el punto de equilibrio con la siguiente operación

#### 4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Este valor se encuentra en la tabla anterior

$$\frac{\text{total, de costo fijos}}{\text{precio de venta por unidad} - \text{costo variable por unidad}}$$

Los resultados muestran la cantidad de unidades que al venderse no generan ganancia y pérdidas y de esta manera y conoce que para generar utilidades debe superarse el punto equilibrio

### Conclusión de la GUIA

Dentro de la población del negocio de arepa de maíz en Aguachica Cesar se encuentra principalmente financiero por falta de capital de créditos y altas tasas de interés, la dificultar de la comercialización y mercadeo, además el DANE establece que los propietarios de unidades informales NO realizan préstamos a las entidades financieras porque no cumplen con los requisitos que le exigen como: falta de respaldo financiero, la falta de fiadores y los ingresos bajos de la unidad informal. Se puede evidenciar que su nivel de estudio se encuentra entre la primaria y alguna secundaria, para la creación de una empresa legal en Colombia debe tener el registro mercantil, forma jurídica ya sea sociedad anónima o limitada, NIT ley 716 del 2001 art 16 trámite y certificación ante la DIAN, RUT, para tener en cuenta la ley 1014 de 2006 art 22 de fomento a la cultura del emprendimiento

Se desarrolla las herramientas financieras adecuadas en las actividades comerciales que permiten evaluar los recursos, analizar los recursos se están utilizados adecuadamente para a si analizar los resultados y tomar decisiones basadas en el conocimiento real del negocio, la mayoría de los comerciantes informales no conoce no utilizan herramientas financieras en su actividad laboral, Las principales fuentes financieros que son los créditos gota a gota y los dineros de familiares

El diseño de la GUIA financiera para fortalecimiento de los emprendimientos de arepa de maíz en Aguachica Cesar permite orientar sobre las herramientas financieras en el comercio informal para así tener un mayor control de operaciones

## Discusión

El proyecto se ha enfocado en las irregularidades que tiene los emprendimientos de arepas de maíz en Aguachica Cesar sobre la falta de planeación financiera, a través de un conjunto de objetivos específicos diseñado preliminarmente.

En primer lugar, Caracterizar los emprendimientos de arepas de maíz y diagnostico su estado financiero son pasos cruciales para asegurar el éxito y sostenibilidad de su negocio, el análisis de competencia, entender sus fortalezas y debilidades te ayudara a identificar oportunidades y amenazas en el mercado,

El segundo objetico, determinar las fuentes financieras no solo te permite iniciar y mantener tu negocio, sino que también te brinda la flexibilidad y capacidad como las compras de materia prima, alquiler de local, servicios y otros gastos, se realizó una encuesta donde se evidencia que las fuentes financieras son créditos en el banco, prestamos familiar o gota gota (pago diario)

El tercer y último objetico es diseñar una guía financiera para los emprendimientos de arepa de maíz, no solo te proporcionara información financiera, sino que también te dará ruta clara para gestionar tus finanzas, te preparara para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de crecimientos

En resumen, el proyecto ofrece la planificación de finanzas en los emprendimientos, brindando información, fortalecimiento para fomentar el crecimiento sostenible, este análisis no solo es vital para comprender el panorama real de su estado financiero esto incluye la estimulación de costos, la fijación de precios y la planificación de presupuesto, teniendo una buena gestión financiera puede tomar mejores decisiones para el negocio

## Conclusiones

Los emprendimientos de arepas de maíz es una fuente de generación de empleo (50% contrata más de 5 personas) contribuyendo al desarrollo económico en Aguachica Cesar

La implementación de la guía financiera permitirá conocer el movimiento financiero como son ingresos, costos, gastos y rentabilidad en los emprendimientos de arepas en el sector informal y esto en el largo plazo disminuye inestabilidad laboral de estas unidades productivas, su crecimiento que conlleve a la formalización empresarial.

El presente proyecto aporta la implementación de una guía financiera, que ayuda a mantener un control riguroso de sus finanzas, sino que también permite tomar de decisiones, estrategias informadas asegurando así la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento, teniendo un registro de los costos, gastos, ingresos, proporciona una estructura clara de la planeación financiera, facilita la evaluación de la viabilidad y rentabilidad del negocio, ayuda a identificar oportunidades de mejora y gestionar riesgos de manera efectiva, con la guía financiera es asegurar la rentabilidad la sostenibilidad y el crecimiento del negocio, mejorar el acceso a financiamiento y mantener un control riguroso de las finanzas

Se encontró que Los emprendimientos de arepas de maíz permiten operar con poca cantidad de inventario reduciendo el riesgo de tener inventario obsoleto o que perezcan durante la operación sin afectar el costo de capital de ellos

## **bibliografía**

recopila todas las fuentes bibliográficas utilizadas en el informe, formateadas de acuerdo con las normas apa.

castaño, e., gallón, s., & gómez, k. (2006). análisis de los factores asociados a la deserción y graduación estudiantil universitaria. *lecturas de economía*, 65(65), 9–36.

men, m. de educación nacional. (2008). *análisis de determinantes de la deserción en la educación superior colombiana con base en el spadies*. bogotá.

ortizximena. (2012). ¿cómo elaborar una introducción? *slideshare*. retrieved may 20, 2003, from <http://es.slideshare.net/ortizximena/como-hacer-introduccion>

<https://www.admagazine.com/articulos/arepas-historia-y-como-prepararlas>

MEZA OROZCO, Johnny de Jesús. Matemáticas financieras aplicadas, cuarta edición. 2011

APÉNDICES



