

Estimados/as microempresarios/as

En el día a día existen tanto desafíos como recompensas y todo cambia con el tiempo. Ocurre también con las finanzas personales y de un negocio. Por tanto, es necesario saber enfrentar las situaciones que se presentan.

En esta cartilla que hace parte del Programa de Educación Financiera de Asomicrofinanzas, hay recomendaciones que podrá aplicar en su vida personal y de negocios; de una manera práctica y fácil.

Tendrá la oportunidad de aprender a hacer un presupuesto; identificar qué tener en cuenta en el momento de planear sus metas; reconocer cuándo conviene un crédito y con ello tomar decisiones que favorezcan su bienestar personal - familiar- y de negocios.

Identificará la importancia de llevar un control detallado de los ingresos por ventas, así como de costos y gastos, ya que son la base para el buen desempeño de cualquier negocio sin importar el tamaño que tenga. También le ayudará a tener una mirada clara de la situación de su empresa y con ello lograr el crecimiento y consolidación de su negocio.

Esperamos que las herramientas que le presentamos resulten de utilidad y traigan prosperidad para usted, su familia y su negocio.

Créditos programa

El contenido referente a finanzas personales y del negocio se desarrolló con base en el Programa de Educación Financiera “Yo y mis Finanzas” desarrollado por **Sparkassenstiftung für internationale Kooperation**. En cuanto a la sección de formalización, se construyó a partir de los datos suministrados por entidades que gestionan los procesos frente al tema como lo son **DIAN, INVIMA, Cámara de Comercio y Colpensiones**.

Contenido



Módulo Uno.
Conceptos financieros

Pg. 3



Módulo Dos.
Finanzas personales y
del negocio

Pg. 10



Módulo Tres.
Planeación financiera

Pg. 18

Módulo Uno.

Conceptos Financieros



** Antes de empezar con la formación es muy importante que identifique y comprenda algunos conceptos financieros fundamentales.

Marque con una X las definiciones que NO comprende:



Activo: Son los bienes y derechos de la microempresa. **Ejemplos:** dinero en efectivo, inventarios o el equipo de trabajo que se tiene para el desarrollo del negocio.



Activo Fijo: Son los bienes que se adquieren para el uso y desarrollo del negocio y no se destinan para la venta. **Ejemplos:** las vitrinas o estantes que se compran para exhibir las mercancías, la maquinaria o equipo de trabajo necesario para la elaboración, fabricación o prestación de un servicio.



Ahorro: Es el compromiso personal de guardar una cantidad de dinero periódicamente, muchas veces con un propósito específico.



Balance General: Es un estado financiero del negocio a una fecha determinada en el que se muestra y se clasifican los “activos” es decir los bienes y derechos de la microempresa, los “pasivos” es decir las obligaciones adquiridas con terceros y el “patrimonio” representado en los bienes o valores propios del negocio.



Centrales de Información Financiera: Son las entidades que tienen como misión reportar el comportamiento de pago de las obligaciones adquiridas por las personas ante las entidades financieras, de comercio o servicios. En Colombia estas dos entidades son *Datacrédito* y *Cifin*.



Compras: Son las salidas de dinero con las que se adquieren bienes o servicios. Ejemplos: la compra de materias primas e insumos en el caso del negocio o las compras para el hogar representadas en los productos de la canasta familiar, entre otros.



Costos: Son las salidas de dinero necesarias para la compra de mercancías, materias primas o insumos requeridos para la elaboración de los productos o brindar un servicio.



Costos de Producción: Son todas las salidas de dinero necesarias para producir un producto o para prestar un servicio. En el caso de las empresas de producción o de servicios los “Costos de Producción” o “Costos de Ventas” vienen a ser exactamente lo mismo.



Crédito: Son los otorgados por parte de las entidades con unas condiciones preestablecidas o pactadas representadas en la tasa de interés, plazos, valor de cuota, etc. También es posible obtener crédito de parte de los proveedores cuando éstos dejan sus mercancías con el compromiso de pagarlas según los plazos acordados. Los créditos bien usados ayudan en el crecimiento y desarrollo de los negocios.





Cuenta Bancos: Es una cuenta que hace parte del balance general, en ella se registran el total de los depósitos o ahorros que se tienen consignados en las entidades financieras.



Cuentas por cobrar: Es una cuenta del balance general, en ella se registra el saldo total de lo que los clientes le deben al negocio por concepto de las mercancías que se les ha vendido a crédito.



Cuentas por pagar: Son las obligaciones adquiridas con terceros.



Defensor del consumidor financiero: Es una figura que todas las entidades financieras deben tener, cuya función es servir de mediador para resolver de manera objetiva y gratuita los conflictos que puedan surgir entre los clientes y la entidad.



Deuda: Son las obligaciones o compromisos de pago que se adquieren con otros, bien sean entidades, proveedores, familiares o amigos y con lo cual en su momento se pudo atender alguna necesidad de orden personal o un requerimiento del negocio.



Excedente: Es la forma como se suele denominar a la utilidad o ganancia que arroja el estado de resultados o P y G.



Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y ganancias (P y G): Herramienta contable que permite identificar si hay pérdidas o ganancias en un negocio en un determinado periodo de tiempo, normalmente mensual.



Flujo de Caja: Establecer de manera anticipada para un determinado periodo de tiempo cómo van a ser las entradas y salidas de dinero y con base en ello determinar las necesidades de efectivo. Así puede adelantarse en el tiempo e identificar el día que no va a tener dinero o liquidez y decidir de manera anticipada cómo resolverlo para no afectar el giro normal del negocio. **Ejemplo:** reservar la cuota del crédito para pagar el día que corresponde.





Gastos: Son las salidas de dinero necesarias para desarrollar el giro normal del negocio o en el caso del hogar para suplir las necesidades del mismo. Ejemplo, el pago del arriendo, los servicios públicos, el pago que se hace por concepto de transporte para traer o llevar una mercancía, etc.



Gota a Gota “agiotistas” o “pagadiario”: Es una modalidad de crédito informal, que no está regulada por el Estado. Se identifica por tener costos muy altos y por poner en riesgo la integridad de las personas si no se paga a tiempo.



Gastos Fijos: Gastos que independiente de una u otra cosa, se utilicen o no, siempre se tienen que hacer o pagar. Algunos de estos gastos son: el arriendo, alimentación, estudio de los hijos, entre otros. En el caso de un negocio: pago del arriendo del local, servicios, salarios. Una particularidad de los gastos fijos es que estos tienden a ser constantes por un determinado periodo, por ejemplo, el arriendo, legalmente su valor se incrementa anualmente.



Gastos Variables: Son salidas de dinero, pero se caracterizan porque sus valores no son siempre los mismos. Ejemplo: gastos de recreación, pago de algunos servicios públicos.



Gastos Operativos: Son aquellos que se necesitan para desarrollar la operación del negocio. Ejemplo: el pago del arriendo, servicios públicos, etc.



Ingresos: Son las entradas de dinero y pueden estar representadas en ventas, salarios, arriendo, pensión, subsidios, aportes familiares, entre otros.



Inversión: Es la asignación de recursos económicos que se le hace a un proyecto bien sea familiar o empresarial. Ejemplo: la Inversión que el grupo familiar hace para adquirir o tener casa propia o la inversión que hace el empresario para la compra de maquinaria y equipo de trabajo.





Inventario: Es una cuenta del balance general, en ella se registran el saldo total de las mercancías que se tienen para la venta, así como las materias primas e insumos; dichos valores deben ser registrados a precio de costo es decir a cómo fueron compradas.



Intereses: Es el valor que se paga por el beneficio del dinero prestado. Se expresa generalmente a través de un porcentaje y es lo que comúnmente se conoce como la tasa de interés.



Margen: Es la ganancia obtenida en la comercialización de los productos o servicios. Hay dos clases de margen: el margen bruto y el margen neto. El margen bruto es la utilidad que queda una vez se han cubierto los costos de ventas. El margen neto es el valor que queda una vez se han cubierto los costos de ventas y los gastos operacionales. Es importante aclarar que los márgenes se calculan en términos porcentuales.



Metas: Objetivos que establece una persona para cumplir en el corto, mediano y largo plazo a nivel personal o empresarial. Para el cumplimiento de las metas se requiere hacer o diseñar un plan o una estrategia. Algunas de las características de las metas son que deben ser medibles y cuantificables y se debe fijar un determinado periodo para la consecución o el logro de la misma.



Pasivo: Son las obligaciones económicas que adquiere el negocio con terceros. Son ejemplo de pasivos los créditos que han sido otorgados por parte de las entidades financieras, los compromisos de pago con los proveedores por las mercancías fiadas o simplemente lo que se le debe a amigos o familiares por préstamos que fueron usados para suplir una necesidad en particular.



Pasivos a largo plazo: Son obligaciones o compromisos que deben ser pagados en un plazo mayor a un año. De acuerdo a lo anterior en esta cuenta se registran la suma de los saldos de las deudas de las cuentas por pagar y las obligaciones financieras.



Patrimonio: Son los bienes propios del negocio o de la persona. Ejemplo: el vehículo comprado de contado para la microempresa o el uso familiar o si su forma de compra fue a crédito será parte del patrimonio cuando se haya pagado la totalidad del crédito.





Presupuesto Familiar: Registro a través del cual se llevan todos los ingresos y egresos relacionados con la actividad familiar. Básicamente sirve para tener el control del dinero que entra y sale de casa. En éste se registran ingresos como salarios o pensiones, ingresos por arriendos, subsidios, etc.; y los gastos como mercado, el alquiler de la vivienda familiar, servicios públicos, educación, gastos médicos, recreación, entre otros.



Punto de Equilibrio: Se da cuando con el volumen de ventas se cubren los costos y los gastos operativos. El excedente o la ganancia es “cero”, es decir ni se ganó, ni se perdió.



Seguros: Mecanismos de protección ante eventos inesperados como accidentes, robo, incendio, inundación, etc. que pueden poner en peligro la estabilidad financiera de una persona o empresa. Con los seguros, si ocurre un evento protegido éste le ayudará a que la situación económica del asegurado se afecte menos, pues lo que se paga en un seguro es mucho menor al costo provocado por la emergencia. Las entidades microcrediticias ofrecen Microseguros con valores muy asequibles y que protegen el capital del microempresario ante cualquier tipo de eventualidad.



Total Activo Corriente: Es una cuenta del balance general que suma las cuentas: caja, bancos, cuentas por cobrar e inventarios.



Total Pasivos Corrientes: Es una cuenta del balance general que suma las obligaciones de corto plazo es decir los compromisos adquiridos por pagar menores a un año, por lo tanto es la suma de los saldos adeudados de las cuentas; proveedores, cuentas por pagar y obligaciones financieras.



Utilidad Bruta: Es la utilidad que queda una vez se han cubierto los costos de ventas.



Utilidad Neta: Es la utilidad que queda una vez se han cubierto tanto los costos de ventas como los gastos operacionales.



Ventas: Son las entradas de dinero por la comercialización o venta de productos o servicios.



**Marque con una X la respuesta correcta:****¿Qué son los ingresos?**

- Es el capital que permite alcanzar los objetivos propuestos de un emprendimiento.
- No se relaciona directamente con la fabricación o compra de productos.
- Es la entrada de dinero por la venta de un producto, por salarios, arriendo entre otros.
- Son todos los desembolsos que hace la empresa para producir un bien o servicio.

Cantidad que paga por el beneficio del dinero prestado.

- Riesgo
- Tipo de interés
- Intereses

¿Qué es un costo?

- Dinero que se invierte para elaborar un producto u ofrecer un servicio.
- Es la cantidad de bienes obtenidos por el precio de venta de un producto o servicio.
- No se relaciona directamente con la fabricación o compra de productos.
- Es el capital que permite alcanzar los objetivos propuestos de un emprendimiento.

¿Qué herramienta nos sirve para saber si hay ganancias o pérdidas en un periodo determinado?

- Estado de resultados
- Balance general
- Flujo de efectivo

¡Repasemos lo visto en este módulo!

Módulo Dos.

Finanzas personales y del negocio



¡ALTO!

Antes de continuar con la ejecución de la cartilla, debe esperar la visita de nuestro asesor financiero.



MIS CUENTAS PERSONALES

Alguna vez le ha pasado que dice ¡no me alcanza el dinero! ¿En qué me lo gasté?

Es posible que haya mencionado estas frases y algunas de las justificaciones o razones podrían ser no se gana lo suficiente; se gasta mucho; todo está muy caro; o simplemente no se lleva un control del dinero.

Estas son situaciones comunes, pero **es posible evitarlas**. Muchas veces, no es fácil aumentar los ingresos, lo que sí es posible es tener un orden en el momento de gastar. Sólo unos minutos al día servirán para que usted conozca en qué usa su dinero y, con ese conocimiento, poder tomar decisiones razonables para cubrir compromisos adquiridos, como el arriendo, los servicios públicos, así como otros gastos variables, y por supuesto el ahorro.

¿Cómo tener el control del dinero?

Para que tenga el control de sus ingresos y de sus gastos es importante que realice un **presupuesto quincenal o mensual**. En éste debe registrar todo el dinero que recibe, así como todos los gastos que tenga, bien sean fijos o variables. De esa manera sabrá en qué gastó y cuáles son las principales fugas.

¿Para qué sirve tener un presupuesto?

Además de definir el camino de las finanzas personales o del negocio, **permite tomar decisiones** sobre qué gastos puede reducir, encontrar oportunidades de ahorro, prepararse mejor para emergencias o para cumplir sus metas.

Usted puede realizar su presupuesto a través de un archivo en Excel, una aplicación o en una libreta de apuntes.

Pasos para hacer un presupuesto:

1. Registre sus ingresos de cada quincena o mes (sueldo, honorarios, ventas, etc.) e identifique si estos son fijos o variables.
2. Haga una lista de todos los gastos y de la cantidad que necesita para cubrirlos.
3. Identifique en los gastos cuáles son fijos y cuáles son variables.
4. Reserve, como si fuera un gasto fijo, una cantidad para el ahorro.
5. Reste del total de los ingresos, el total de los gastos, así identificará si tiene un excedente o un faltante.



ACTIVIDAD

Elabore su propio presupuesto.

Anote sus ingresos, así como cada uno de sus gastos fijos y variables.

INGRESOS FIJOS

Fecha	Concepto	Monto

INGRESOS VARIABLES

Fecha	Concepto	Monto

TOTAL INGRESOS = \$ _____

GASTOS FIJOS

Fecha	Concepto	Monto

GASTOS VARIABLES

Fecha	Concepto	Monto

TOTAL GASTOS = \$ _____

TOTAL INGRESOS = \$ _____

TOTAL GASTOS = \$ _____

SALDO = \$ _____



¿Cómo interpretar el resultado?



Si el resultado es positivo... (EXCEDENTE)

!!!Felicitaciones!!!

Cuenta con dinero para ahorrar más o hacer aportes extras a una deuda que tenga.

Recuerde mantener un control de los gastos.

Si el resultado es negativo... (FALTANTE)

Verifique los gastos y diferencie entre los necesarios o innecesarios.

Encuentre oportunidades de ahorro (Servicios, alimentación, transporte, gustos, entretenimiento).

Recuerde ajustar sus gastos a los ingresos **“no gaste más de lo que recibe”** y reserve una cantidad para ahorrar como un gasto fijo, esto le permitirá ir creando un hábito, **“usted decide cuánto ahorrar cada quincena o cada mes”**.

LAS CUENTAS DE MI NEGOCIO

Así como es importante manejar las finanzas personales para saber cuánto dinero se tiene y cuánto se gasta en alimentación, servicios, recreación, también se debe manejar las finanzas del negocio, de manera separada, para saber cuánto se tiene de ventas y cuánto y en qué se invierte.

¿Y usted cómo lleva las cuentas de su negocio?

La mayoría de las personas microempresarias llevan algún tipo de registro de los ingresos y egresos, sin embargo, éste se hace de manera mental, en una libreta, o simplemente **¡no se registra toda la información!**

Llevar un control detallado de los ingresos por ventas, así como de los costos y gastos, es la base para el buen desempeño de cualquier negocio sin importar de qué tamaño sea, pero a veces las ocupaciones del día a día no permiten llevar el registro de todo lo que sucede.

Desafortunadamente, no hacerlo puede provocar que se tenga una mirada parcial de la situación de su empresa y por ello, colocar en riesgo el crecimiento y consolidación de su negocio.

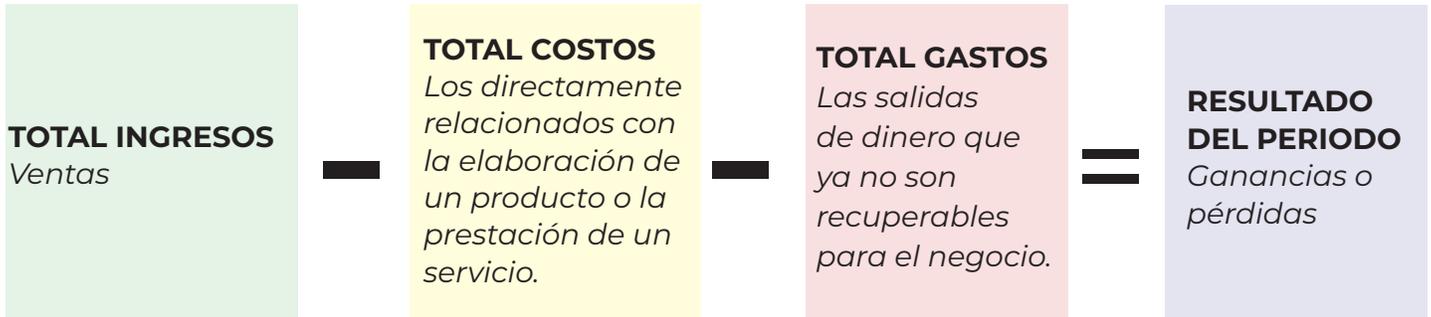
Si usted tiene un micronegocio, una de las bases para tomar decisiones acertadas y controlar su desempeño es **el estado de resultados**.

¿Para qué sirve elaborar un estado de resultados?

El estado de resultados sirve para **conocer la situación del negocio**, es la única manera de saber qué tanto está ganando o perdiendo cada mes, esto se conoce a través del *registro detallado de ventas, costos y gastos*. Le permite identificar dónde hay **dificultades u oportunidades de mejora**.



¿Cómo se calcula el estado de resultados?



ACTIVIDAD

Elabore el estado de resultados de su negocio.

Anote sus ventas, así como cada uno de los costos y gastos.

VENTAS

Día	Concepto / Artículo	Cantidad	Precio Producto/Servicio	Venta Cantidad por precio
Subtotal Ventas (A)				\$ _____

COSTOS

Día	Concepto / Artículo	Cantidad	Precio Producto/Servicio	Costo Cantidad por precio
Subtotal Costo (B)				\$ _____

GASTOS

Día	Concepto / Artículo	Cantidad	Precio Producto/Servicio	Gastos Cantidad por precio
Subtotal Gastos (C)				\$ _____



Estado de resultados

Subtotal Ventas (A)	\$ _____	<i>Ingresos</i>
Subtotal Costo (B)	\$ _____	<i>Egresos</i>
Subtotal Gastos (C)	\$ _____	<i>Egresos</i>
Egresos (B+C)	\$ _____	<i>Total Egresos</i>
Resultado mensual A - (B+C)	\$ _____	

¿Por qué es importante separar las finanzas del negocio y las personales?

Llevar por separado las finanzas del negocio de las personales permite saber si el negocio está ganando, perdiendo o si se pueden reducir costos para aumentar ganancias y de igual manera permite identificar/reconocer los hábitos financieros familiares.

Si la familia está gastando más de lo que gana (contando los ingresos del negocio y otro trabajo), el negocio nunca podrá crecer adecuadamente.



La falta de orden y distinción perjudica las finanzas del negocio, por lo tanto, también las de la familia. Tenga en cuenta la importancia de fijarse un sueldo en su negocio.

¿Cómo se fija el monto del sueldo?

Tal vez en el momento no se puede pagar el 100% de un sueldo, sin embargo, sí es importante que vaya tomando la decisión de ir integrando un valor por su trabajo.

Recuerde que si por alguna razón usted no puede trabajar deberá pagar un reemplazo.



Considere los siguientes dos aspectos para fijarse un sueldo:

1.

Las necesidades de ingresos personales.

Esto es, **cuánto requiere para cubrir sus necesidades**. Sin embargo, hay que ser conscientes de que el sueldo del negocio no necesariamente cubre el total del gasto familiar y en caso de que se requiera que sea así, habrá que pensar en las estrategias que ayudarán a incrementar los ingresos del negocio.

2.

Etapas de maduración del negocio.

Acorde a los ingresos generados y en relación con los costos y gastos del negocio. Se debe tomar en cuenta la etapa de maduración del negocio. Es necesario realizar el estado de resultados para tener claro **la situación financiera del negocio** y en caso de que no pueda pagar un sueldo mayor, habrá que decidir si crecer el negocio es una opción o es necesario disminuir algunos gastos familiares temporalmente.

Recomendaciones generales:

1. Registre todos los días absolutamente todos los ingresos, costos y gastos del negocio.
2. Guarde por separado facturas y cuentas que correspondan al negocio.
3. Realice un estado de resultados por lo menos una vez al mes.
4. No mezcle con las finanzas familiares y personales.
5. Asígnese un sueldo considerando posibilidades del negocio y necesidades familiares.
6. Genere un fondo de ahorro para emergencias y para oportunidades de inversión.
7. Una buena recomendación en términos financieros es tratar de aumentar los ingresos y disminuir los costos y gastos.



Marque con una X la respuesta correcta:

¿Cómo se elabora un presupuesto personal o familiar?

- Anotando todos los gastos o pagos.
- Registrando los ingresos.
- Identificando gastos imprevistos.
- Todas las anteriores.

¿Cómo puede mejorar sus finanzas personales o familiares?

- Fijándose propósitos, planeando y siendo constante.
- Gastando más del dinero que gana.
- Solicitando créditos para pagar sus deudas.
- Comprando todo lo que quiere en “*abonos chiquitos*”.
- No sé.

¿Qué herramienta se debe utilizar para saber si hay ganancias o pérdidas en la operación de un negocio?

- Listado de ingresos mensuales.
- Listado de gastos mensuales.
- Estado de resultados.
- Presupuesto.

¿Cuál es la diferencia entre un costo y un gasto?

- Que el gasto está relacionado directamente con la elaboración de un producto y el costo con la operación del negocio.
- No existe diferencia entre el costo y el gasto en un negocio.
- Que el costo está relacionado directamente con la elaboración de un producto y el gasto con la operación del negocio.
- Que el costo no se recupera y el gasto sí.

¡Repasemos lo visto en este módulo!

Modulo Tres.

Planeación Financiera



¡ALTO!

Antes de continuar con la ejecución de la cartilla, debe esperar la visita de nuestro asesor financiero.



¿Qué es la planeación financiera?

La planeación financiera es el conjunto de herramientas para lograr una estabilidad económica personal, familiar y empresarial. Es una de las claves para lograr el cumplimiento de las metas, por ello, es importante tener en cuenta algunos aspectos relevantes sobre el ahorro, los créditos, los seguros, elementos de la formalización como personas microempresarias y protección al consumidor financiero.

La siguiente información le ayudará para que el proceso de hacer una planeación financiera sea más fácil y ágil.

AHORRO Y PLAN FINANCIERO

Ahorrar es no usar algo hoy con el propósito de utilizarlo más adelante; es reservar y cuidar algo en el presente para tenerlo disponible en el futuro. Para ahorrar no se requiere de grandes cantidades de dinero, se puede comenzar con pequeños montos, sin embargo, si requiere de voluntad, autocontrol, disciplina y perseverancia.

El ahorro sirve para alcanzar metas, ampliar el negocio, enfrentar posibles emergencias, imprevistos y prepararse para la vejez. Contar con ahorros permite vivir con tranquilidad, satisfacer necesidades y planear el futuro!

¿Qué es ahorrar?

¿Para qué sirve ahorrar?



¿Cómo se ahorra?

Para iniciar un ahorro es importante revisar el presupuesto para saber si tiene la capacidad de reservar la cantidad que necesita y en su caso encontrar oportunidades de ahorro reduciendo o eliminando algunos gastos como por ejemplo **los gastos hormiga**; establecer prioridades, definir metas concretas, alcanzables y que tengan un tiempo definido.



Gastos hormiga:

Son pequeños gastos de los que casi no nos damos cuenta, pero si los sumamos son una cantidad enorme. Algunos ejemplos son: **dulces, gaseosas, café, chicles, empanadas, paquetes, limosnas, etc.**

**ACTIVIDAD****Elabore su propio plan de ahorro.**

Es el turno de pensar en sus metas de ahorro a corto, mediano y largo plazo, en cuánto le cuestan, cuánto deberá ahorrar mensualmente y en cuánto tiempo las alcanzará. Recuerde que, aunque sus metas sean muy grandes, si analiza en cómo alcanzarlas, formula un plan y se apega a él, seguro lo logrará.

Los siguientes pasos le ayudarán a tener claridad al momento de planear sus metas personales o del negocio:

1. Revisar el presupuesto: esto le servirá para saber si tiene la capacidad de ahorrar la cantidad que necesita.
2. Fijar metas claras: ¿qué? ¿cuánto dinero?, ¿cuánto tiempo?
3. Priorizar las metas de ahorro: ahorrar para las necesidades más importantes y posponer las metas menos importantes o deseos.
4. Encontrar oportunidades de ahorro: revise el control de sus gastos para identificar en qué puede ahorrar y así cumplir con su meta.

La siguiente tabla le ayudará a definir concretamente las metas de ahorro y establecer acciones específicas para alcanzarlas.

Mi plan de ahorro

Metas de Ahorro	¿Cuánto vale?	¿Para cuándo lo necesito?	¿Cuánto debo ahorrar Semana, quincena, mes?
Corto plazo 1-12 meses			
Mediano plazo 12 -24 meses			
Largo plazo +24 meses			

Costo total de mis metas de ahorro =
\$ _____

Total de ahorro requerido =
\$ _____

Acciones Para Generar Oportunidades De Ahorro

Ahorrar SI es posible, lo que se necesita es voluntad y esfuerzo. Algunas ideas para ahorrar son:



Controlar los gastos hormiga



Evitar compras por impulso



Ahorre energía. Use sólo los bombillos que sean necesarios



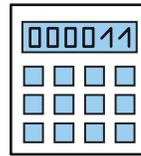
Elaborar una lista de lo que se necesita antes de ir de compras



No ir de compras cuando se tenga hambre así evitará antojos



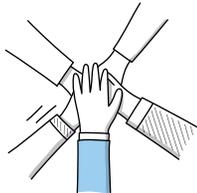
Pagar puntualmente los servicios públicos y evitar recargos por mora



Comparar precios antes de comprar para elegir la opción que más convenga



Preparar alimentos en la casa en lugar de comprar en la calle.



Revisar con la familia cómo se puede **economizar** para poder ahorrar cada semana, quincena o mes y mantener a la vista las metas para acordarse siempre de ellas.



Usar la bicicleta o caminar para disminuir el gasto de transporte y cuidar la salud y el medio ambiente.

Para ahorrar seguro y bien

Existen diferentes formas de ahorrar y éstas se clasifican en formales e informales y cada una tiene ventajas y desventajas.

FORMALES



(Entidades financieras vigiladas y supervisadas)

VENTAJAS

- Es seguro.
- Hay un contrato que protege los ahorros ante la ley.
- Se tiene mayor control del ahorro.
- Se reciben intereses por el dinero ahorrado.

DESVENTAJAS

- No se tiene el dinero a la mano en caso de necesitarlo urgente.
- Se necesitan algunos requisitos para abrir una cuenta o plan de ahorro.

INFORMALES



(Alcancías, debajo del colchón, tandas, natilleras etc)

VENTAJAS

- Se tiene el dinero a la mano por si se necesita.
- Ahorra en el momento que quiere.

DESVENTAJAS

- Es poco seguro.
- Pueden entrar a casa y robar los ahorros.
- Si ocurren eventos como incendio o inundación se puede perder el dinero.
- Como se tiene el dinero a la mano se puede gastar en cualquier cosa.

Una vez logre recortar, eliminar gastos o encontrar oportunidades de ahorro puede conseguir un dinero extra que sirve para iniciar un plan de ahorro. Hay quienes comienzan ahorrando montos muy pequeños de manera semanal o quincenal, sin embargo, **pequeños ahorros pueden generar grandes logros.**



EL BUEN USO DEL CRÉDITO

A veces resulta necesario conseguir una cantidad de dinero prestado para un propósito específico, es por ello, que recurrimos al crédito.

¿Qué es un crédito?

Un crédito es usar hoy los recursos que se ganarán en el futuro con un costo.

NO es un ingreso extra.

NO es un regalo.

NO es dinero rápido y gratis.

Es pedir prestado a alguien efectivo o bienes, con el compromiso que después de un tiempo definido debe ser devuelto generalmente pagando intereses o un costo por su uso. También puede ser una compra a crédito.

¿Para qué sirve un crédito?

El crédito es un producto financiero que permite llevar a cabo proyectos a corto, mediano o largo plazo. Sirve para invertir o aprovechar un negocio, para adquirir bienes y servicios, educación, enfrentar una emergencia, entre otros.

La clave está en entender cómo funciona, comprender las condiciones, saber cuándo es adecuado solicitarlo y determinar la capacidad de pago.

¿Cómo saber si se cuenta con la capacidad para cubrir los pagos de un crédito?

Es necesario analizar el presupuesto para conocer la situación actual de las finanzas personales o del negocio, es decir, si hay un excedente o faltante, de esta manera sabrá la capacidad de pago.

¿De qué se compone un crédito?

Para poder decidir si un crédito es conveniente, es importante saber muy bien en qué consiste y cómo funciona. *Por ello, tenga en cuenta cada uno de los siguientes elementos:*



Acreeedor: Es la institución financiera a la cual se le solicita el crédito y con la cual se adquiere la obligación de cubrir los pagos y las condiciones pactadas, a partir de que ésta otorga el crédito.



Capital: Es el monto otorgado al deudor, sin contemplar los costos asociados, como pueden ser: interés, comisiones, seguros



Deudor: Es la persona que obtiene un crédito y que deberá pagar conforme las condiciones pactadas.



Garantía: Son bienes propiedad del deudor, que se usan para garantizar para garantizar que se cubrirá el crédito en tiempo y forma. Estas garantías no se tocarán si el deudor cumple con sus pagos.



Plazo: se refiere al periodo en que deberá pagarse el crédito. Éste varía de un tipo de crédito a otro y de una institución a otra. Entre más tiempo, más intereses se deberán pagar.



Precio: Todos aquellos montos adicionales al capital, que debemos pagar por un crédito: intereses, comisiones, seguros.



Propósito: Se refiere al uso para el que fue pensado el crédito: consumo, productivo, agropecuario, entre otros.



¿Cuándo conviene un crédito y cuándo es mejor ahorrar?

En general, un crédito es conveniente cuando:

- ✓ Permita cubrir una necesidad importante que no puede esperar (emergencia.).
- ✓ No adquirir el bien es más costoso que comprarlo a crédito (comprar un computador en lugar de pagar a diario en un café internet).
- ✓ El crédito permitirá generar o aumentar ingresos, o economizar en gastos.
- ✓ Complementar el ahorro para metas a largo plazo como la compra de una casa.

Los créditos nunca son convenientes para darse gusto o un lujo; para eso, **lo adecuado es ahorrar.**

Responsabilidades del deudor

ANTES

DURANTE

Llevar un control ordenado de ingresos y gastos cada quincena o mes.



Pagar de forma completa el valor de la cuota.



Tener clara la capacidad de ahorro y por tanto su capacidad de pago.



Apegarse a su presupuesto.



Considerar un plazo real de pago.



Pagar de manera puntual las cuotas.



Tener un objetivo claro para el crédito, bien sea personal o para el negocio.



Tener siempre presente las características del crédito solicitado.



Comparar distintos productos de crédito para poder elegir el más conveniente.



Acudir a una institución financiera en caso de que una situación inesperada ponga en riesgo el pago puntual del crédito.



ACTIVIDAD

Lista de control para crédito

La siguiente lista le ayudará a valorar su próxima solicitud de crédito: sólo necesita poner una X donde la respuesta sea afirmativa. Entre más preguntas responda afirmativamente, **mejor será la opción crediticia que está evaluando.**



	SI	NO
1. ¿El crédito me permitirá generar ingresos, cubrir una necesidad relevante o ahorrar en otros gastos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. ¿La duración del crédito es más corta que el tiempo de vida útil del bien que quiero adquirir?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. ¿El precio del crédito (incluido todos los costos) es el más bajo de los créditos a mi alcance?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. ¿La suma de todos los pagos mensuales guarda una proporción justa respecto del valor de lo comprado?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. ¿El pago mensual corresponde a mi capacidad de pago?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. ¿La tasa de interés es fija por toda la vida del crédito?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. ¿Es posible hacer pagos anticipados sin penalización?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. ¿La institución que me otorga el crédito está supervisada por la Superintendencia Financiera de Colombia, Superintendencia de Economía Solidaria o algún ente gubernamental?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Algunos consejos básicos para el buen uso del crédito

-  Calcule su capacidad de pago.
-  Tenga claro el propósito al que destinará el dinero. Si el crédito es para su negocio pida lo que realmente necesita, recuerde que *el propósito es que la fuente de pago de la deuda sea su propio negocio.*
-  Analice los diferentes tipos de crédito para elegir el más conveniente y tenga en cuenta que existen fuentes formales e informales. *(Los créditos formales son los ofrecidos por entidades que son reguladas y supervisadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, Superintendencia de Economía Solidaria o por entes gubernamentales. Estos productos se caracterizan porque manejan de manera confidencial la información y cuentan con asesoría personalizada. Los créditos informales o más conocidos como el gota a gota, agiotistas o paga diario no están regulados por el Estado y se identifican por costos muy altos y por colocar en riesgo la integridad de las personas si no se paga a tiempo.)*
-  Averigüe las condiciones del crédito; intereses, plazo, costos adicionales.
-  Evite el pago de intereses de mora, procesos judiciales, reportes negativos en las centrales de riesgos pagando puntualmente.
-  Acuda a la entidad financiera en caso de que una situación inesperada ponga en riesgo el pago puntual de la obligación.
-  No usar adecuadamente el crédito puede llevar a una situación de sobreendeudamiento lo cual termina afectando el bienestar personal o la estabilidad del negocio.



VIVIR SEGURO

Todas las personas están expuestas a un sinnúmero de riesgos que pueden llegar a afectar el bienestar económico familiar o empresarial, por ello, es importante **identificar** las maneras de protegerse y de entender de manera general cómo funcionan los seguros.

¿Ha pensado en los riesgos a los que una persona está expuesto y qué consecuencias tendría si ocurrieran?

Si bien no todos los riesgos se hacen realidad a lo largo de la vida, hay algunos que son más comunes como las **enfermedades, los accidentes o los robos** y otros que son inevitables como la muerte. Ante la ocurrencia de estos riesgos es mejor estar preparado para enfrentarlos y puede ser con ayuda de fondos de ahorro, que a veces no es suficiente, o con un seguro.

¿Qué son los seguros y cómo protegen frente a los riesgos?

Los seguros son mecanismos de protección ante eventos inesperados como robo de un bien, desastres naturales o accidentes, que ponen en peligro la estabilidad financiera personal, familiar o del negocio. El seguro es una **forma de protegerse de manera preventiva frente a diferentes riesgos graves**. Si ocurre el riesgo amparado, el seguro ayudará a que la situación económica del asegurado se afecte menos, pues lo que se paga en un seguro es mucho menor al costo provocado por el riesgo.

¿Qué puede pasar si ocurre una emergencia y no se cuenta con un seguro?



Verse obligado a **endeudarse**



Verse forzado a **vender** su patrimonio



Provocar que los hijos **abandonen sus estudios** para trabajar



Ver afectada su economía a **largo plazo**



Generar **estrés** en la familia.



Perder todos o una gran parte de sus ahorros



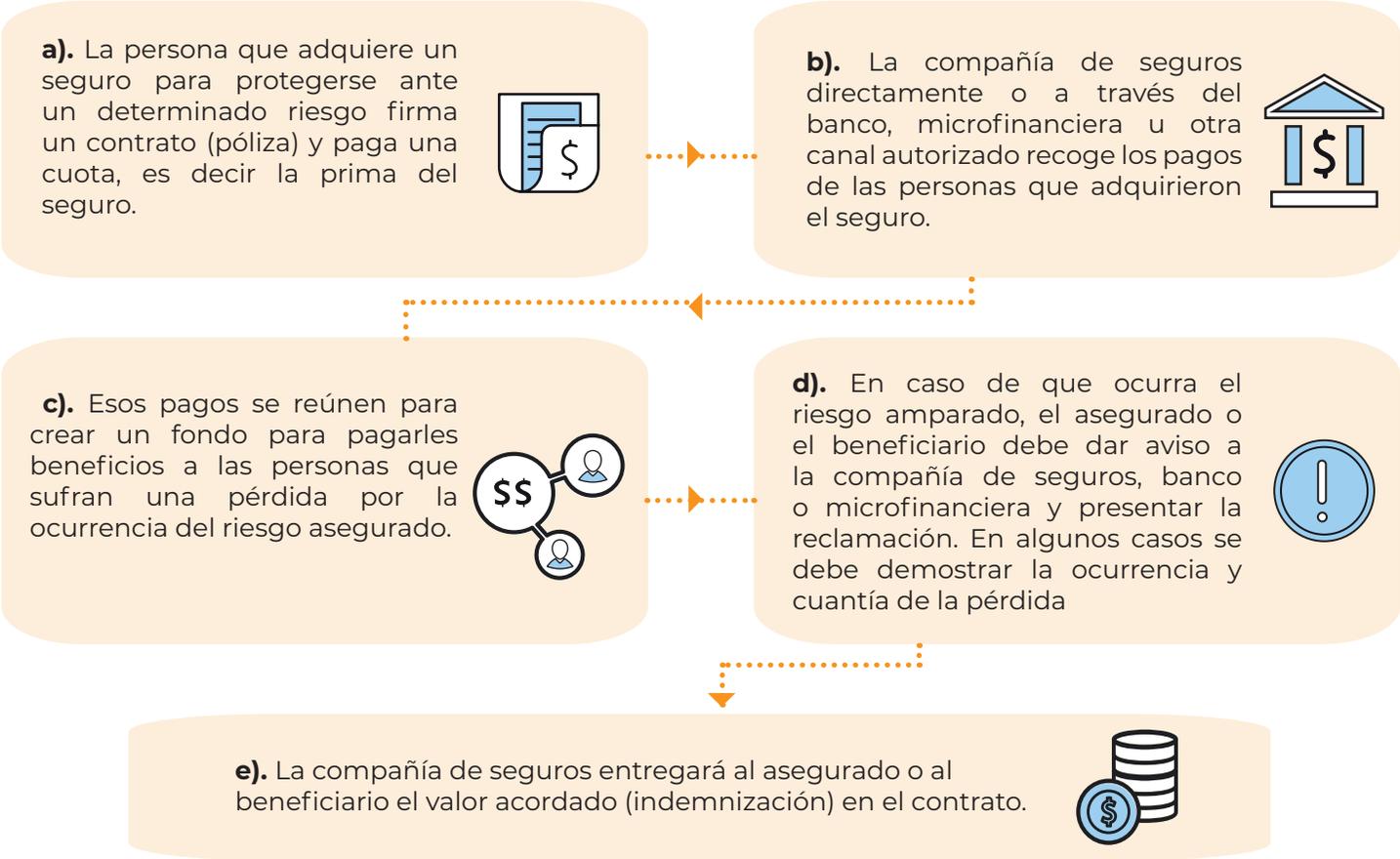
Posponer metas



Afectar su **salud** financiera



¿Cómo funcionan los seguros?



¿Qué tipos de seguros hay?

Existen diferentes tipos de seguros para distintos riesgos, la invitación es que cada quien analice a qué riesgos está más expuesto y qué tipos de seguros podría ser más útil para protegerse ante estos.

Tipos de seguros

Vida y personas



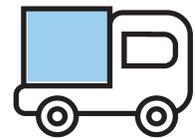
Se refieren a la persona y salud (accidentes personales, vida, educativo)

Obligatorios



Son exigencia del Estado Colombiano adquirirlos (SOAT, ARL, Bienes comunes).

Propiedad



Protegen los bienes como: carros, casas y negocios. (incendios, terremoto, robo, etc)



A continuación algunos conceptos claves de los seguros

ASEGURADO: Es la persona que puede resultar afectada por los riesgos que cubre el seguro.

BENEFICIARIO: Es la persona que recibe la indemnización o pago cuando ocurra el riesgo.

DEDUCIBLE: es una parte del valor de la pérdida que tiene que asumir la persona asegurada.

INDEMNIZACIÓN: Es el dinero que la compañía de seguros paga al beneficiario cuando ocurra el evento asegurado.

PÓLIZA: Documento que entrega la compañía a quien toma el seguro, donde aparecen las condiciones del producto, y los derechos y obligaciones de ambas partes.

PRIMA: La cuota que paga quien toma el seguro.

RECLAMACIÓN: Es la solicitud de pago que el asegurado o el beneficiario hace a la compañía de seguros después de que ocurra el riesgo cubierto por el seguro.

VALOR ASEGURADO: Monto máximo que recibe el afectado por la ocurrencia del riesgo asegurado

¿Qué hacer en caso de que ocurra el siniestro?

Cuando ocurre el siniestro, se debe realizar la reclamación, es decir, la solicitud de pago de la indemnización y para ello debe:



Dar aviso a la compañía de seguros.



Organizar la documentación que requiere la compañía.



Presentar formalmente la reclamación a la compañía de seguros.

¿Qué pasa con el seguro si no ocurre el siniestro?

El siniestro es la ocurrencia del riesgo asegurado, y en realidad, se contrata un seguro con el deseo de nunca tener que usarlo, no es un gasto innecesario, es una medida de prevención.

¡Contar con un seguro es garantizar tranquilidad!

Algunos consejos

- Antes de adquirir un seguro **identifique el riesgo** del que se quiere proteger.
- Averigüe todas **las condiciones del seguro**; coberturas, exclusiones, precio
- Antes de firmar **lea muy bien** la póliza.
- **Pague de manera oportuna** la prima.
- **Informe a la compañía** de seguros si se presentan cambios en el bien o persona asegurada.
- Recuerde la **vigencia** y realice la renovación.
- Si ocurre el riesgo asegurado, **avise de inmediato** a la compañía de seguros.



FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Más que un costo, una oportunidad

Más allá de cumplir con la ley, la formalización es una oportunidad de acceder a nuevos mercados, a ser más visible frente a los clientes, a generar confiabilidad, entre otros aspectos positivos para el negocio.

¿Qué es la formalización?

La formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal. Es un proceso gradual que presenta diversas etapas:

1. **Formalidad de entrada**, asociada con la existencia de la empresa, que incluye los requisitos de registro empresarial.
2. **Formalidad de insumos** o factores de producción utilizados por la empresa, que incluye los requisitos para el uso de mano de obra (como el aseguramiento de los trabajadores a la seguridad social) y el uso de la tierra (como el emplazamiento del negocio y el uso del suelo).
3. **Formalidad asociada a los procesos de producción y comercialización** de bienes y servicios, que incluye las normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales y otras normas propias del sector en el que opera la empresa.
4. **Formalidad tributaria** relacionada con las responsabilidades de declarar y pagar impuestos.

Beneficios de la formalización

- ✓ Presentarse ante nuevos clientes como un **proveedor confiable** al cumplir con los requisitos mínimos de ley.
- ✓ Acceder a mejores oportunidades de **financiación** para el negocio.
- ✓ El **IVA** de su negocio, puede ser descontado, dependiendo de la actividad a la que pertenezca la microempresa.
- ✓ **Acceso a beneficios** que el gobierno genera para los empresarios.
- ✓ **Evitar sanciones** por parte de las entidades de inspección, vigilancia y control en el momento de una visita a su negocio.

CAMINO HACIA LA FORMALIZACIÓN

Tenga en cuenta los siguientes pasos que le ayudarán en el camino hacia la formalización y a contar con nuevas oportunidades.

CÁMARA DE COMERCIO

¿Cómo matriculo mi negocio a la Cámara de Comercio?

1). Formas de constitución.

Persona Natural

Individuo que ejerce derecho y cumple obligaciones a título personal. Por regla general son **NO responsables del IVA** y responde con todos sus bienes por las obligaciones del negocio, es decir con los bienes comerciales y personales.

Persona Jurídica

Institución y que es creada por una o más personas físicas para cumplir un objetivo social, que puede ser con o sin ánimo de lucro. Se debe elaborar el documento de constitución.



2). Definir la actividad económica según el Código CIIU.

3). Verificar que el nombre de la empresa y establecimiento puedan usarse. Este trámite se hace buscando en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las cámaras de comercio en todo el país.

4). Reunir los documentos necesarios

Persona Natural	Persona Jurídica
<ul style="list-style-type: none"> -Cédula de Ciudadanía -Solicitud de inscripción -Formulario RUES - Registro Único Empresarial y Social -Pre RUT. 	<p>Adicional a los de persona natural, debe contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documentos de constitución con presentación personal de todos los socios o accionistas - Copia de la cédula de ciudadanía de los socios - Cartas de aceptación de cargos

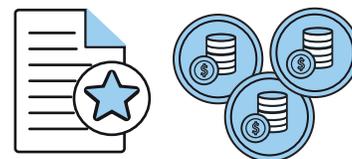
5). Presentar la solicitud de constitución en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde tendrá su domicilio principal (ciudad o municipio).

¿Cómo sacar el certificado?

Puede sacarlo **virtual o presencial**. En caso de que tenga una oficina de la Cámara de Comercio cerca, puede acercarse presencialmente y recibir asesoría.

¿Sacar este certificado tiene costo?

Si tiene costo. Dependerá de los activos de su negocio.



RUT

¿Qué es el RUT?

El Registro Único Tributario es el documento necesario para clasificar, identificar y ubicar a las personas en Colombia, gracias a la caracterización de la actividad económica o comercial que desempeñen.

¿Cómo sacarlo?



1. Entrar a www.dian.gov.co y seleccionar asignación de citas.



2. Elegir la opción “Inscripción o Actualización RUT Persona Natural o Jurídica”



3. Revisar el correo electrónico que indicó en la inscripción y descargar el documento “Formulario 001 del RUT Editable”.



4. Enviar al “Punto de contacto” seleccionando el documento diligenciado con la información y su cédula de ciudadanía escaneada.



5. A su correo llegará el RUT. Deberá imprimirlo, firmarlo y escanearlo. Esta será la versión original del documento.



¿QUÉ ES LA VUE?

La Ventanilla Única Empresarial “VUE” es una plataforma tecnológica que centraliza trámites, servicios y consultas relacionadas con la creación, operación y cierre de empresas.

Esta iniciativa es coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MinCIT-. También cuenta con la participación de entidades del orden nacional y territorial y es operada por Confecámaras y las Cámaras de Comercio.



¿Qué beneficio tiene la VUE?

A través de la VUE, los emprendedores podrán: reducir costos, tiempos y número de trámites que deben realizarse para la apertura y operación de las empresas. Eliminando así, barreras de entrada al mercado.

Permitiendo:



1. Facilitar y promover la formalización empresarial.



3. Simplificar el proceso de creación de empresa, al tiempo que se garantiza la privacidad de datos y la seguridad de la información en el portal VUE.



2. Garantizar a los empresarios y ciudadanos el acceso a los trámites empresariales disponibles en la VUE.



4. Reducción de trámites

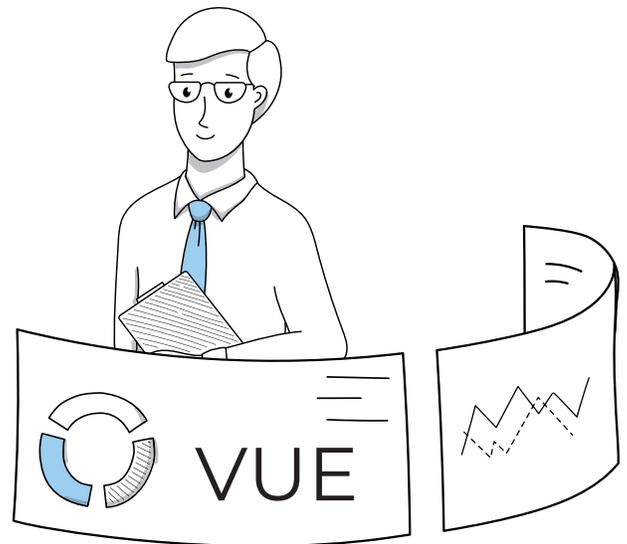
¿Qué servicios y trámites se encuentran en la VUE?

- 1. Trámites de creación de empresa** para tipo Persona Natural y Jurídica SAS.
- 2. Consultas** de actividad económica CIIU.
- 3. Estado registro** mercantil y RUT.
- 4.** Consulta de **usos de suelo.**
- 5. Nombre de empresa** (homonimia), multas del Código Nacional de Seguridad y Convivencia.
- 6. Afiliación** al Sistema de General de Riesgos Laborales, afiliación de los trabajadores al Sistema de Subsidio Familiar – SSF.



7. Reporte de inicio de relación laboral con los trabajadores ante las Administradoras de Riesgos laborales - ARL, Entidades Promotoras de Salud - EPS, Cajas de Compensación Familiar - CCF y fondos de pensiones públicos y privados, a través del Sistema de Afiliación Transaccional – SAT del Ministerio de Salud.
8. La vinculación y registro en diferentes plataformas como Compra Lo Nuestro, Portal Innovamos, Invima, RUP Y SECOP II.

¡Entre muchos más trámites!

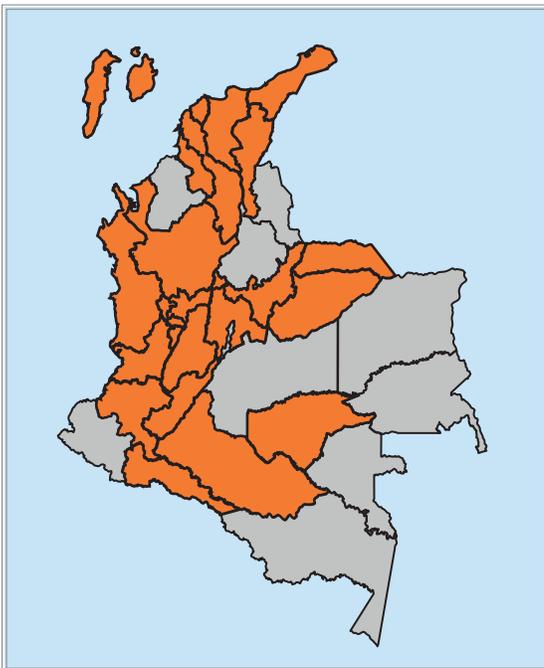


¿Dónde se encuentra la VUE?

A la VUE puede accederse a través de: www.vue.gov.co.



Actualmente pueden acceder a la VUE los emprendedores y empresarios de **38 ciudades:**



Apartadó, Armenia, Barranquilla, Bogotá, Buenaventura, Buga, Cali, Cartagena, Cartago, Duitama, Envigado, Espinal, Florencia, Girardot, Honda, Ibagué, La Dorada, Manizales, Medellín, Neiva, Palmira, Pereira, Popayán, Puerto Asís, Puerto Berrío, Quibdó, Riohacha, Rionegro, San Andrés, San José del Guaviare, Santa Marta, Saravena, Sincelejo, Sogamoso, Tuluá, Tunja, Valledupar y Yopal.

Nos encontramos trabajando para llegar a todo el territorio nacional.

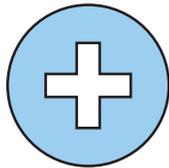


PISO DE PROTECCIÓN SOCIAL

¿Qué es el Piso de Protección Social?

Es un componente del Sistema de Protección Social, para que las personas que reciban un ingreso inferior al Salario Mínimo Legal Mensual Vigente (SMLMV) al mes por su dedicación parcial a un trabajo u oficio, o de su actividad económica, **tengan acceso a la cobertura** de riesgos de salud, ahorro para la vejez y un seguro especial para cubrir algunos riesgos derivados de sus labores u oficios. El pago del aporte equivale al 15% del salario o ingresos del trabajador, debe ser de al menos 5.000 pesos mensuales.

¿Qué beneficios tiene?



1. Protección en salud: los beneficiarios tendrán acceso al Régimen Subsidiado del Sistema General de Seguridad Social en Salud.



2. Protección económica de la vejez: los beneficiarios estarán vinculados al Servicio Social Complementario de los Beneficios Económicos Periódicos (BEPS).



3. Acceso al subsidio familiar y a los servicios de las Cajas de Compensación Familiar, una vez esté reglamentado.



4. Un seguro Inclusivo para riesgos en su labor, el cual ampara al trabajador y ampara riesgos de muerte y enfermedad grave o desmembración, incluye indemnización por hospitalización.

Del total del aporte (15%), un 14% irá destinado a la cuenta de ahorro individual del vinculado, y el restante 1% se destinará al pago de la prima del Seguro Inclusivo.

Colpensiones como administradora de los BEPS creará una cuenta de ahorro individual para cada persona que se encuentre afiliada cuando se realice el primer aporte.



¿Quién se puede vincular al Piso de Protección Social?

De manera obligatoria, las personas que tengan relación laboral por tiempo parcial o por prestación de servicio, o laboral y por prestación de servicios de manera simultánea que reciban un *ingreso mensual inferior a 1 Salario Mínimo Legal Mensual Vigente (SMLMV)*.

De manera voluntaria podrán pertenecer las personas que no tengan vinculación laboral o contrato de prestación de servicios, es decir que desarrollan una actividad por cuenta propia que no tengan capacidad de pago para cubrir el monto total de la cotización al Sistema Integral de Seguridad Social y cuyo ingreso total mensual sea inferior a un SMLMV, después de descontar costos y gastos de su actividad.

¿Cómo vincularse?

1). Debe registrarse con los operadores autorizados ya sea por de la **página web** o asistido mediante teléfono.

Actualmente son:

- SOI
- ASOPAGOS
- APORTES EN LÍNEA
- ENLACE OPERATIVO
- ARUS
- MI PLANILLA
- SIMPLE



2). Utilizar el tipo de **planilla B “Piso de Protección Social”**. Debe tener en cuenta que si el empleador lo vincula debe elegir el tipo de cotizante 65 - Dependiente vinculado PPS; por el contrario, si usted realiza el aporte como independiente, deberá seleccionar la 66- Independiente vinculado PPS.

3). Generar mensualmente la planilla para realizar el pago.

Realizar el pago de manera electrónica o a través de las redes de recaudo (Punto de pago, Su Red o SuperGiros) con el PIN que se le generará automáticamente.



¡ALTO!

El siguiente apartado solo aplica para aquellos microempresarios que realizan algunas de las siguientes actividades: fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, exportación, importación y comercialización de productos para el uso y consumo humano.



REGISTRO INVIMA



¿Qué es un registro INVIMA?

Es un registro sanitario, expedido por el *Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)* con el cual se le certifica a personas naturales o jurídicas para elaborar, envasar, y comercializar productos para el uso y consumo humano.

Entre estos productos se encuentran: **alimentos y bebidas, medicamentos y productos biológicos, cosméticos, aseo, plaguicidas y productos de higiene doméstica y dispositivos médicos**, cualquier otro producto que incide en la salud de las personas.

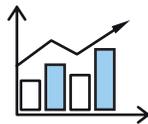
¿Por qué es importante tener un registro INVIMA?



1. Da credibilidad ante el consumidor



2. Demuestra que el proceso de fabricación es seguro y de alto nivel.



3. Aumenta la calidad de sus productos, ya que para obtener el registro, se debe cumplir con requisitos de infraestructura, calidad, higiene, rendimiento, entre otros.



4. Es obligatorio – puede recibir multas o cierre temporal o permanente del negocio en caso de incumplimiento.

¿Qué tipo de registros INVIMA existen?

1. Notificación Sanitaria - para fabricar, procesar, envasar, importar y/o comercializar un *alimento de menor riesgo en salud pública* con destino al consumo humano.

2. Permiso sanitario (PSA) - para fabricar, procesar, envasar, importar y/o comercializar un *alimento de riesgo medio en salud pública* con destino al consumo humano.

3. Registro Sanitario- para fabricar, procesar, envasar, importar y/o comercializar un *alimento de alto riesgo en salud pública* con destino al consumo humano.



Según su tipo de producto, deberá solicitar un **tipo de registro**:

Tipo de producto	Tipo de registro	Tipo de riesgo
Alimentos	Notificación sanitaria	Bajo riesgo
	Permiso sanitario	Mediano riesgo
	Registro sanitario	Alto riesgo
Medicamentos, suplementos, dispositivos médicos y reactivos de diagnóstico	Registro sanitario	Alto riesgo
Aseo, limpieza e higiene	Notificación sanitaria	Bajo riesgo
Cosméticos	Notificación sanitaria	Bajo riesgo
Bebidas alcohólicas	Registro sanitario	Alto riesgo

Existen varias modalidades de expedición de registros y al momento de gestionarlo, debe tener en cuenta cuál aplica para la actividad: Fabricar y vender. Fabricar, envasar y vender. Envasar y vender. Importar y vender. Importar, envasar y vender.

¿El INVIMA visita los negocios?

Los trámites **actualmente son virtuales**, sin embargo, los funcionarios del INVIMA podrán realizar revisiones con el fin de:

- Determinar si el producto y su comercialización se ajustan a las condiciones del registro, permiso o notificación sanitaria y a las disposiciones sobre la materia.
- Actualizar las especificaciones y metodologías analíticas, de acuerdo con los avances científicos y tecnológicos que se presenten.
- Adoptar las medidas sanitarias necesarias, cuando se conozca información nacional o internacional acerca de un ingrediente o componente que ponga en peligro la salud de los consumidores.

El registro INVIMA tiene costo, pero actualmente existen algunas excepciones. En cumplimiento a lo establecido en el párrafo 2° del artículo 2° de la Ley 2069 del 2020, públicamente conocida como la “Ley de Emprendimiento”, los microempresarios interesados en acceder a la expedición de Registros Sanitarios por primera vez, modificaciones o renovaciones que acrediten su calidad de pequeño productor o microempresario, no deberán pagar al momento de radicación de la solicitud.



¿Quiénes están exentos?

- ▶ **Microempresas**, incluyendo los pequeños productores.
- ▶ **Cooperativas.**
- ▶ **Asociaciones mutuales** y asociaciones agropecuarias, étnicas y campesinas que desarrollen actividades económicas productivas y que califiquen como microempresas.

Debe tener en cuenta que los activos de su empresa no deben superar los doscientos ochenta y cuatro (284) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

¿Qué tarifas están exentas?

Expedición de registros sanitarios, modificación de registros sanitarios y renovación de registros sanitarios.

¿Qué documentos se necesitan para estar exento del pago?

Persona Natural	Microempresas
<ul style="list-style-type: none"> - Balance comercial, donde conste que el total de sus activos no superen los doscientos ochenta y cuatro (284) SMMLV al momento de la solicitud del trámite. - Certificado de cámara y comercio respectivo - <i>también llamado certificado de existencia y representación legal.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Certificación donde conste el valor de los ingresos por actividades ordinarias de la empresa expedido por el representante legal, contador o revisor fiscal. - Certificado de cámara y comercio respectivo - <i>también llamado certificado de existencia y representación legal.</i>

¿Dónde hacer el registro?

La solicitud de exención se hace en línea, a través de la página del INVIMA. Ingrese el enlace a continuación para realizar el proceso: <https://bit.ly/registroinvima>

¿Qué pasos se deben seguir para hacer el registro?



1. Registrar la empresa en **INVIMA**
2. Identificar el tipo de registro que necesita su producto (registro, permiso o notificación)
3. Reunir los documentos necesarios
4. Pago o soporte de exención de pago - este proceso debe hacerlo antes de solicitar el registro sanitario.
5. Formato de información básica
6. Formato de solicitud
7. Formulario de ficha técnica
8. Descargue los formatos en el enlace según el tipo de producto que tiene:
<https://bit.ly/documentosinvima>
9. Ingresar a *Invima A Un Click* para hacer la solicitud y adjuntar los documentos :
<https://bit.ly/invimadigital>



Tenga presente que este es un proceso que **requiere apoyo técnico**, por lo tanto le sugerimos al realizar sus trámites apoyarse del personal **del INVIMA**, este soporte lo puede obtener a través de medios virtuales o presenciales con una cita previamente solicitada con turno por la página web.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR FINANCIERO

Es importante saber que como consumidor financiero, es decir cliente potencial o usuario que necesite o haga uso de los servicios o productos ofrecidos por entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, existen normas que le han otorgado derechos y deberes.

¿Cuáles son los derechos y deberes como Consumidor Financiero?

DERECHOS	DEBERES
<p>Sus derechos como clientes de una entidad financiera, entre otros, son:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Recibir por parte de la entidad financiera una atención respetuosa y amable.✓ Recibir información clara y oportuna sobre los productos y servicios que ofrece la entidad.✓ Conocer el contenido del contrato antes de firmarlo.✓ Presentar sus quejas y reclamos para que sean resueltos de manera clara y oportuna.✓ Escoger libremente la entidad financiera con la que desea tener un producto o servicio.✓ Recibir educación financiera sobre los derechos y obligaciones de los consumidores financieros, así como sobre los productos o servicios ofrecidos por la entidad.	<p>Así como la ley ha otorgado algunos derechos también hay algunos deberes que cumplir, entre ellos:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Informarse sobre los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras, comparar las opciones disponibles y escoger la mejor.✓ Preguntar sobre los derechos, obligaciones, costos, exclusiones y restricciones al producto o servicio que es de su interés.✓ Revisar los términos y condiciones del contrato que vaya a firmar y sus anexos.✓ Informarse sobre los mecanismos de protección de sus derechos.



¿Quién es el Defensor del Consumidor Financiero?

El Defensor del Consumidor Financiero es una figura que todas las entidades financieras deben tener, cuya función es **servir de mediador** para resolver de manera objetiva y gratuita los conflictos que puedan surgir entre los clientes y la entidad.

¿En dónde se puede encontrar información acerca del Defensor del Consumidor Financiero?

Todas las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia deben tener los datos del Defensor del Consumidor Financiero publicados **en la página web** y en las oficinas y/o sucursales donde se brinde atención al cliente.

¿Cómo presentar una queja?



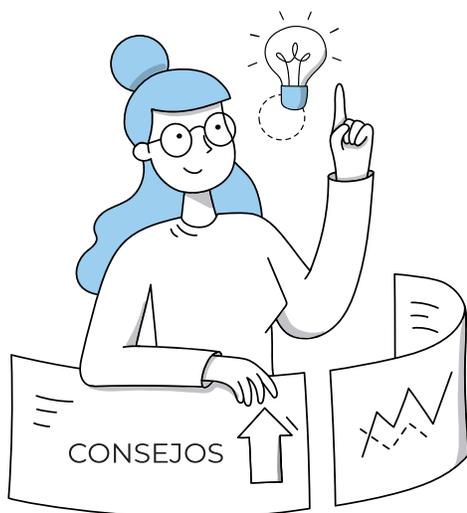
Existen **tres mecanismos para presentar una queja** o un reclamo, que pueden ser simultáneas o en cualquiera de las tres instancias y en el orden que usted desee:

1. Directamente a la entidad; Usted puede tramitar su queja por escrito ante la entidad y ésta, de acuerdo con sus políticas, tendrá plazo y procedimiento para dar respuesta a su inquietud.

2. Oficina del Defensor del Consumidor Financiero: Usted puede remitir la queja al Defensor o radicar en las oficinas, sucursales o agencias de la entidad, caso en el cual ésta deberá trasladar la queja al Defensor dentro de los tres días hábiles siguientes.

3. Ante la Superintendencia Financiera. La queja puede presentarla por escrito a la calle 7 No. 4 -49 en Bogotá, o al fax (1) 3505707 o al correo electrónico: super@superfinanciera.gov.co.

Tenga en cuenta las siguientes recomendaciones para presentar una queja:



- Coloque nombres y apellidos completos.
- Datos de identificación.
- Indique de manera completa dirección, ciudad, barrio, teléfono y correo electrónico.
- Realice de manera completa la descripción de los hechos y los derechos vulnerados.
- En caso de existir, documentos que soporten la queja adjuntarlos.



Marque con una X la respuesta correcta:

¿Qué son los gastos hormiga?

- Gastos variables
- Gastos pequeños
- Gastos fijos

¿Cómo elaborar un plan de ahorro?

- Tener claro el propósito o la meta de ahorro.
- Conocer el costo del propósito o la meta.
- Tener claro el motivo del ahorro, el tiempo, el costo y cuánto ahorrar.

¿Qué es importante tener en cuenta al solicitar un crédito?:

- Capacidad de pago
- Saber para qué se requiere y cuánto se necesita
- Conocer los costos que genera el crédito como interés, seguros etc.
- Todas las anteriores

¿Cómo se calcula la capacidad de pago de un crédito?

- Restando los ingresos menos los gastos
- Considerando sólo los ingresos
- Considerando sólo los gastos
- Considerando ingresos que le gustaría tener en el futuro

¿Cómo funciona un seguro?

- Se paga una pequeña parte de lo que costaría reponer el bien en caso de un siniestro. Si no ocurre el siniestro, este dinero es un gasto; si ocurre el siniestro, la aseguradora cubre el monto de la pérdida.
- Si no tiene un siniestro, le devuelven el dinero que pagó por el seguro.
- Si paga un seguro una vez, queda asegurado para siempre.

¿Qué tener en cuenta al contratar un seguro?

- El riesgo que quiere asegurar
- Las condiciones del seguro (exclusiones, coberturas, precio)
- Aclarar inquietudes que surjan
- Todas las anteriores

¡Repasemos lo visto en este módulo!