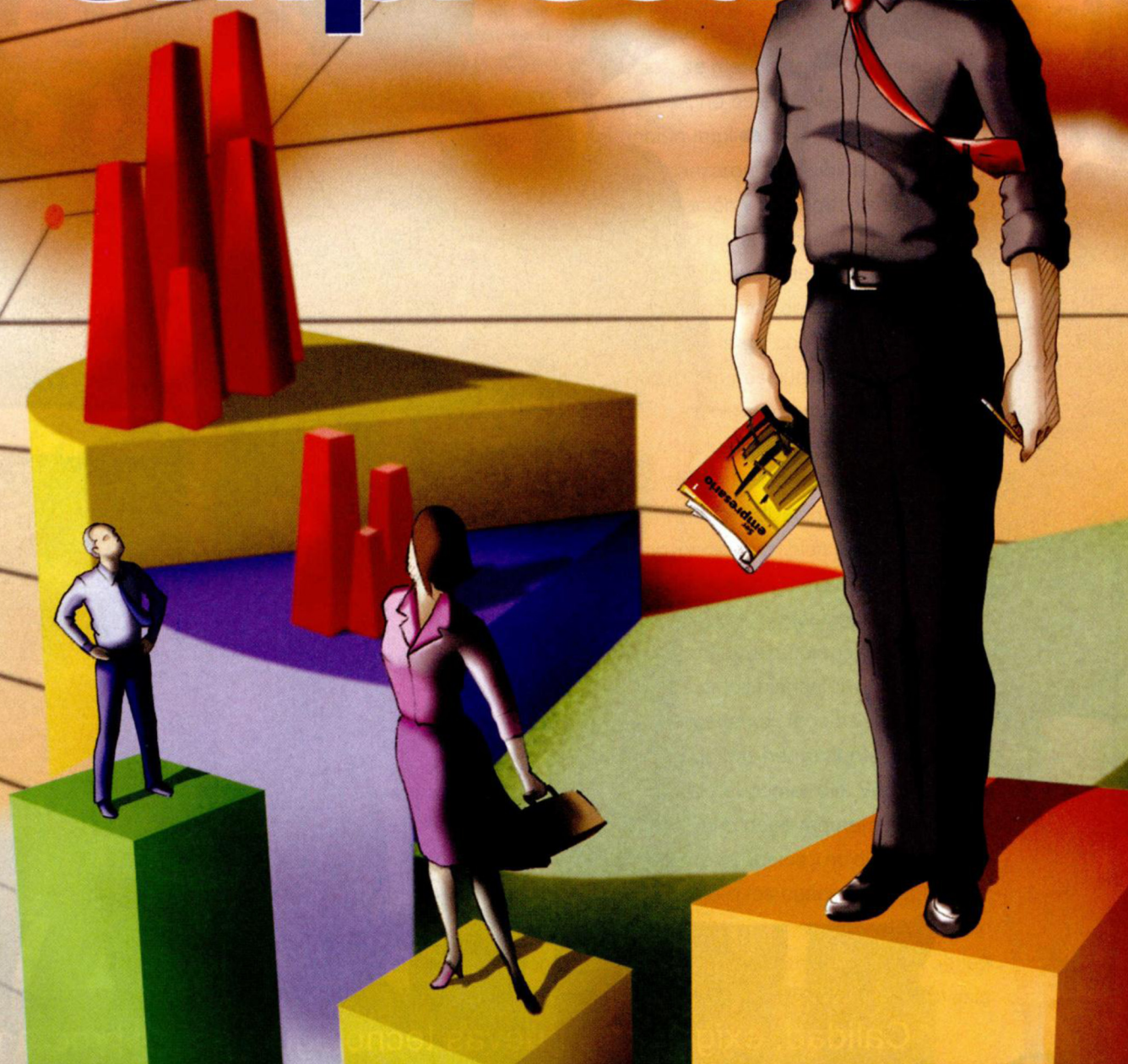


Ser empresario



para aprender a emprender

Dinero



SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

Técnicos y tecnólogos preparados para mantener el alto crecimiento económico del país



Calidad, exigencia y nuevas tecnologías en los programas,
hacen de ellos un factor de competitividad nacional.

Foto: Carlos Humberto Caicedo Espitia
Aprendiz

www.sena.edu.co

Bogotá: 5925555

en el resto del país: 01 8000 9 10 270

SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS

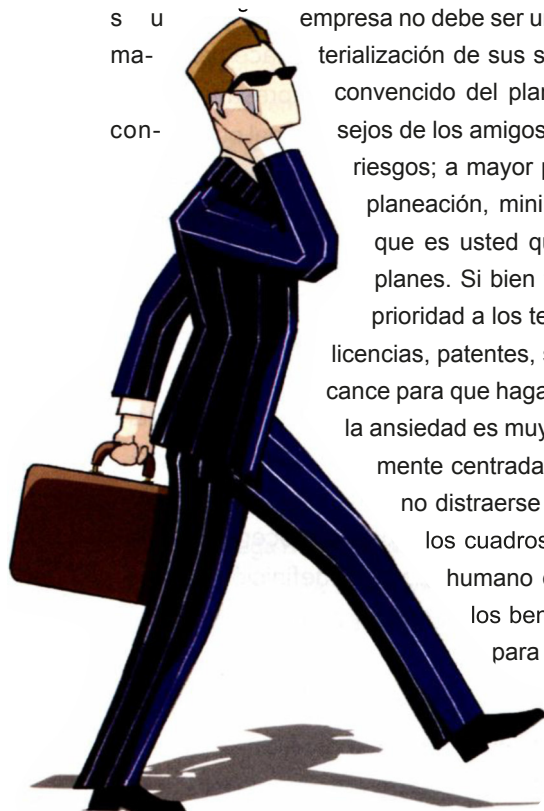


Paso 6

Puesta en marcha de la empresa

El gran sueño de un emprendedor es abrir la puerta de su propio negocio. Sin duda, es un momento de emoción, pero también de enorme compromiso porque se inicia la etapa de ejecutar las estrategias que se han plasmado en el plan de negocios. Toda la voluntad de ser independiente, de detectar las oportunidades y aprovecharlas, de planificar con lupa la empresa, sus productos, su comercialización y conseguir los recursos, se materializan y su mentalidad empresarial se motiva aún más. Poner en marcha la empresa, no es el fin, es el comienzo si se ha cumplido a cabalidad la etapa de planeación. También implica asumir nuevos retos y encontrarse posiblemente con algunos detalles que no se alcanzaron a percibir en el proyecto empresarial. En esta fase es indispensable la mayor concentración y una gran disciplina para seguir el plan trazado. El nuevo empresario se debe sentir seguro y ante cualquier duda remitirse a su plan de negocios, es la bitácora de vuelo y en lo posible no se debe alejar de lo que allí consignó, salvo que las circunstancias ameriten contar con la ayuda de expertos asesores o, simplemente, de la experiencia de otros empresarios. Además de confianza, disciplina y perseverancia, necesitará mucha energía y paciencia para los trámites que deberá hacer para que su empresa exista de manera formal y legal desde el primer día, para usted, sus inversionistas, socios, clientes, el Estado y el mercado nacional e internacional. Si dio los anteriores pasos con absoluta firmeza, abrir

su empresa no debe ser un suplicio sino la recompensa y la alegría de ver la materialización de sus sueños. En la medida que usted esté plenamente convencido del plan de negocio que ha redactado, le sobrarán los consejos de los amigos o los malos presagios de quienes le advierten de riesgos; a mayor planeación, menos improvisación. Si maximiza la planeación, minimiza los fracasos y optimiza recursos; recuerde que es usted quien tiene el control y el poder de concretar los planes. Si bien todos los aspectos son importantes, debe darles prioridad a los temas legales y que tengan que ver con permisos, licencias, patentes, seguros y demás herramientas que están a su alcance para que haga bien las cosas desde el primer día. Seguramente la ansiedad es muy grande, así que el empresario debe mantener su mente centrada en lo que agregue valor a su plan de negocios y no distraerse con detalles menores como elegir el mobiliario o los cuadros de la oficina, antes que asegurar que el talento humano que estará a su servicio sea el indicado y tenga los beneficios de protección social de ley. Mucha suerte para los nuevos empresarios. “Toda travesía se inicia con un paso”, proverbio chino.



La legalidad: llave de la prosperidad comercial

Un emprendedor debe saber que para efectuar una transacción comercial, su empresa debe estar organizada y legalmente constituida, de lo contrario cualquier acuerdo mercantil que realice no tendrá soporte ni credibilidad. Las compañías que requieren de productos o servicios, y que entran en contacto directo con los empresarios nacientes, demandan estos requisitos para no entrar en problemas de tipo legal o ético frente al Estado. El simple hecho de obtener el RUT, en el caso de una persona natural, es indispensable para registrarse como proveedor en cualquier empresa. Con mayor razón una empresa que busca acomodarse en el mundo actual con rangos de calidad y competitividad. ¿Cómo ha de realizar una transacción comercial a gran escala si no tiene definida la empresa en su aspecto legal?

Existe una serie de mitos o excusas para no legalizar la empresa, pero quizás el más importante y erróneo es el de los impuestos. Los emprendedores que no formalizan sus empresas, y que incurren en procesos empíricos argumentando que por esta vía van a ser exitosos, son quienes fracasan con mayor rapidez, pues no tienen futuro, la competencia no los dejará sobrevivir. La realidad de este asunto y que desbarata el mito es que las personas pagan más impuestos cuando no han formalizado o legalizado su empresa. Es una verdad que hay que identificar para evitar. “Nos hemos quedado con la versión de hace treinta años donde lo más importante en tributos era el impuesto a la renta que se aplicaba a los que más tenían. Hoy, los impuestos indirectos son el 70 por ciento del ingreso corriente del estado, se aplican al consumidor. Y eso no lo han entendido los que plantean negocios. “Yo no me legalizo porque me cobran impuestos”; dicen. Una persona que haga reparación de zapatería y vaya a comprar

las décimas de cuero para sus reparaciones paga impuesto en el almacén. Por no llevar contabilidad ni estar legalizado no reporta el IVA pagado ni factura IVA, en consecuencia, pierde la recuperación de ese IVA que ha pagado antes”; dice Jesús Galindo que hace parte del Grupo de Emprendimiento y Empresarismo del SENA. Además de la asesoría legal que hayan recibido los emprendedores, por parte de las instituciones en que se han apoyado para elaborar su plan de empresa, es importante tener en cuenta el portal www.crearempresa.com.co en donde Confecámaras, con sus Centros de Atención Empresarial, ayudan en lo que tiene que ver con los principales requisitos para crear empresa (tipo de empresa, nombre o razón social, marcas, actividad económica, uso de suelo, y simulador de pagos para conocer cuánto le cuesta crear su empresa); la definición de si es persona natural o jurídica, y así poder seguir los pasos ante la Cámara de Comercio para formalizar su empresa. Más adelante encuentra información al respecto.



El marco legal

Una empresa existe ante el Estado en el momento en que se legaliza. Los trámites para legalizar las actividades comerciales y mercantiles que las empresas efectúan son iguales para todas ellas y básicamente se centran en Cámara de Comercio de la ciudad donde se encuentra la dirección general de la empresa, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), entidades del sector público que expiden licencias y permisos de funcionamiento según la actividad específica de la empresa y afiliación al sistema de Protección Social para garantizar que los trabajadores a su servicio tienen cobertura.

Estos trámites se pueden resumir en:

1. Constitución de la empresa y registro ante la Cámara de Comercio

La empresa puede ser unipersonal o estar conformada por varios socios (más adelante se describe cada tipo), en todo caso, de este paso se obtiene el registro mercantil que se deberá renovar cada año. Este asegura, entre otros aspectos, que la empresa existe.

2. Obtención del número de identificación tributaria. NIT

Es el código o serie de números que le asigna la DIAN y va a identificar su empresa para el tema de impuestos, tanto los que debe pagar como los que tendrá a favor. Si no hay ventas no habrá impuestos a las ventas, si su empresa hace compras y paga IVA esto queda registrado a su favor y luego se cruza con el IVA que debe pagar.

3. Licencias o permisos de funcionamiento Dependiendo de la actividad económica que realice necesitará más o menos trámites, pero en todo caso cubren los siguientes aspectos:

- Patente de Sanidad expedida por la Secretaría de Salud.

- Permiso de funcionamiento por parte de las autoridades civiles y de Policía. Se renueva anualmente. Para ser tramitado se necesita:

Registro Mercantil (en negocios nuevos) o Declaración de Industria y Comercio.

- Permiso de Bomberos.
- Permiso de Planeación Distrital o Municipal.
- Permiso de SAYCO (Sociedad de Autores y Compositores de Colombia). Mayor información en www.sayco.org, para usar música ambiental en establecimientos comerciales.

- Registro INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos). para producción de alimentos.

4. Afiliación al Sistema de Protección Social Son varias entidades, cada una creada para brindarles beneficios específicos a los trabajadores ya sus familias. Los aportes son mensuales.

- E.P.S. Empresa Promotora de Salud.
- A.R.P. Administradora de Riesgos Profesionales.
- Fondos de Pensiones y Cesantías.
- Caja de Compensación Familiar.

Además de estas afiliaciones obligatorias para los trabajadores, la empresa está obligada a hacer aportes mensuales al SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) y al ICBF, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar).

Esta lista no debe sorprender al nuevo empresario, ya que en el plan de negocios ha debido quedar no sólo mencionado sino presupuestado el trámite de legalización de la empresa de acuerdo con el tipo de actividad, la ubicación y la cantidad de trabajadores a contratar. De aquí se desprenden unos gastos fijos mensuales, se-mestrales y anuales, así como otros imprevistos: liquidaciones, vacaciones, primas, entre otros, que todo buen financiero debe contemplar .

Ventajas de la legalización

La informalidad para un empresario significa permanecer en una posición de continua inseguridad, además, se cierran puertas para el proceso de sostenibilidad en el mercado o de crecimiento de la empresa. Dicha situación coloca al empresario en condiciones desfavorables y hasta puede verse sometido a chantajes. De otro lado, estar formalizado representa buenas oportunidades de negocios con grandes entidades privadas o del Estado así como beneficiarse de fondos de cofinanciación de proyectos, de tener reconocimiento ante diferentes actores, necesarios para su propio desarrollo empresarial.

Es probable que siendo informal sólo consiga hacer negocios con otras empresas también in-formales lo que supone doble riesgo a mediano plazo. Si su empresa está legalizada:

Puede acceder a créditos institucionales con intereses razonables que amortiza periódicamente y le permiten ganar un reconocimiento del sector financiero.

Va a gozar, por Ley, del amparo de cualquiera de sus actividades comerciales por la posibilidad de actuar judicialmente y de contar con otros respaldos y apoyos.

Puede acceder a contratos con entidades del Estado y empresas privadas, de tal modo que sus ventas se incrementarán notablemente. Proyecta una imagen de credibilidad y calidad muy positiva para sus clientes en beneficio suyo y de ellos.

Tendrá un nombre en el mercado y en el mundo comercial, y por este beneficio accede a mucha información que de otro modo no le sería entregada. No olvide que para muchas prestigiosas empresas como Coca Cola, Toyota, BMW, Motorola, Nike, Microsoft, McDonalds, Kodak, la sola razón social ya es un activo.

Los datos de su empresa han de aparecer en las bases de datos de diferentes Cámaras de Comercio de los municipios. Esto es de mucha utilidad porque dichas entidades constantemente realizan ruedas de negocios, ferias, diferentes capacitaciones y actividades a las cuales con seguridad su empresa será invitada.

Brindará bienestar a su comunidad generando empleo, proporcionando aportes y haciendo crecer al país.

• Se puede presentar y beneficiar de los resultados de concursos, becas, y convocatorias de entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales.

• Tiene la posibilidad de realizar alianzas estratégicas con otros empresarios.

• Puede participar de operaciones financieras, de leasing, de bolsa, entre otras.

• Obtener beneficios y servicios institucionales.

• Realizar negocios nacional e internacional mente, importando o exportando.

• Acogerse a beneficios de Ley.

• Facilidad de afiliación a Gremios u Organizaciones Empresariales.

• Adelantar campañas publicitarias de promoción y mercadeo en los diferentes medios de comunicación.

• Realizar actividades de franquicias.

¿Cuál es el tipo de empresa que más le conviene?

Que la empresa sea legalmente constituida es algo que no debe tener discusión, lo que sí puede decidir en forma estratégica el empresario es qué tipo de figura legal es la que más le conviene, de acuerdo con sus fuentes de financiación, sus planes de comercialización y el alcance o cobertura que espera desarrollar. En forma muy general las empresas pueden ser de una sola persona (E. U. Empresa Unipersonal) o de muchas o inclusive pertenecer a otras empresas y se llaman sociedades, de las cuales existen varios tipos.

Empresa Unipersonal E.U. (1 persona) Esta persona que conforma su empresa tiene la calidad de comerciante y está en capacidad de realizar actividades específicas de índole mercantil. En el registro mercantil aparece como una persona jurídica. La empresa unipersonal puede constituirse por:

- Comerciantes, personas naturales, jurídicas y demás profesionales que desarrollen actividades comerciales.
- Las actividades comerciales que estas personas van a desarrollar deben aparecer en el acto de constitución.

Requisitos:

- Nombre. Identificación y domicilio.
- La empresa se debe designar con la sigla E.U.
- Sede de la empresa.
- Duración de la empresa.
- Descripción de los bienes, valor y disponibilidad.
- Capital de la empresa.
- Forma de administración de la empresa.
- Otras empresas existentes del mismo tipo.

El administrador de la empresa unipersonal puede ser el mismo socio constituyente o varias personas designadas por él. La o las personas designadas para administrar tienen que aparecer al momento de inscribirse en la Cámara de Comercio del municipio correspondiente.

El empresario deberá llevar una contabilidad independiente en libros de contabilidad, foliados y registrados, que permita conocer el historial comercial del negocio. Estos folios se deben hacer por partida doble. Los libros que debe llevar son: libro de diario, libro mayor y libro de inventarías y balance.

Es importante recordar que el empresario es sujeto pasivo de impuestos por su patrimonio y, por tanto, actúa como una sociedad de responsabilidad limitada.

El empresario puede terminar su empresa por voluntad propia, vencimiento de término, muerte, imposibilidad de desarrollar la actividad.

Así mismo la empresa unipersonal se puede

fusionar y transformar en pluripersonal. Así mismo, puede contar con agencias o sucursales. Está prohibido para el empresario retirar para sí o para terceros bienes de la empresa. Igualmente, también tiene prohibido contratar con la misma empresa.

Las sociedades

En una sociedad existe más de una persona natural o jurídica y se debe constituir por contrato público. Sobre este tema amplíe información en www.supersociedades.gov.co. Las sociedades se clasifican de acuerdo con tres elementos clave:

1 . Tipo de actividad

Aunque la sociedad es esencialmente mercantil, es decir, creada para hacer transacciones comerciales, se debe definir el tipo de actividad de acuerdo con la Cámara de Comercio de cada municipio. Cada categoría tiene un número que la identifica y el hecho de pertenecer a una u otra le va a permitir restringir ciertas actividades. Es prioritario que el empresario evalúe cada categoría y se ubique en la más adecuada. Si la sociedad realiza diversas actividades, es posible inscribirse en varias categorías, lo que incrementa costos, pero a la vez permite mayor grado de operación.

2. Responsabilidad

Es la responsabilidad que los socios tienen frente a terceros. En el caso de sociedades de economía solidaria, limitadas, o anónimas, los socios responden hasta el límite de los aportes realizados al comienzo de la sociedad. En el caso de sociedades ilimitadas la responsabilidad va hasta responder con su patrimonio personal.

3. Participación del socio en la sociedad Según los aportes de capital que los socios realicen en el momento de la constitución de la sociedad, tendrán más o menos poder en las decisiones clave. Es fundamental que el empresario asegure tener el control de la sociedad

Tipos de sociedad

Las sociedades pueden ser con o sin ánimo de lucro, como es el caso de las cooperativas, fundaciones u organizaciones no gubernamentales ONG. Hay que diferenciar entre tipos de sociedad y tipos de empresa.

Sociedades con ánimo de lucro

Sociedad limitada

Esta sociedad es la que se establece con socios que limitan su responsabilidad al pago de cuotas de valor igual. Se conoce con la abreviatura LTDA.

Sus características son:

- ☐ Mínimo 2 socios, máximo 25.
- ☐ Los socios deben pagar los aportes suscritos por obligación.
- ☐ Dichos aportes tendrán que dividirse en cuotas de igual valor.
- ☐ Las cuotas no deben ser títulos negociables.
- ☐ La responsabilidad de sus socios se limita a su aporte.

Debe tener una razón social con su respectiva abreviatura. Los socios pueden ser personas naturales o jurídicas. El pago de los aportes se debe hacer en el momento mismo de la constitución y se debe acreditar por certificado de una entidad financiera. La administración, igual que la representación, corresponde a todos los socios y podrá ser delegada por una junta directiva donde se establezcan claramente las funciones. Todos los socios tendrán derecho a revisar cuando quieran la contabili-

dad, los libros de actas y demás documentos de la compañía.

Causales de disolución:

- ☐ Exceder en número inicial de socios.
- ☐ Tener pérdidas por más del 50 por ciento del capital.

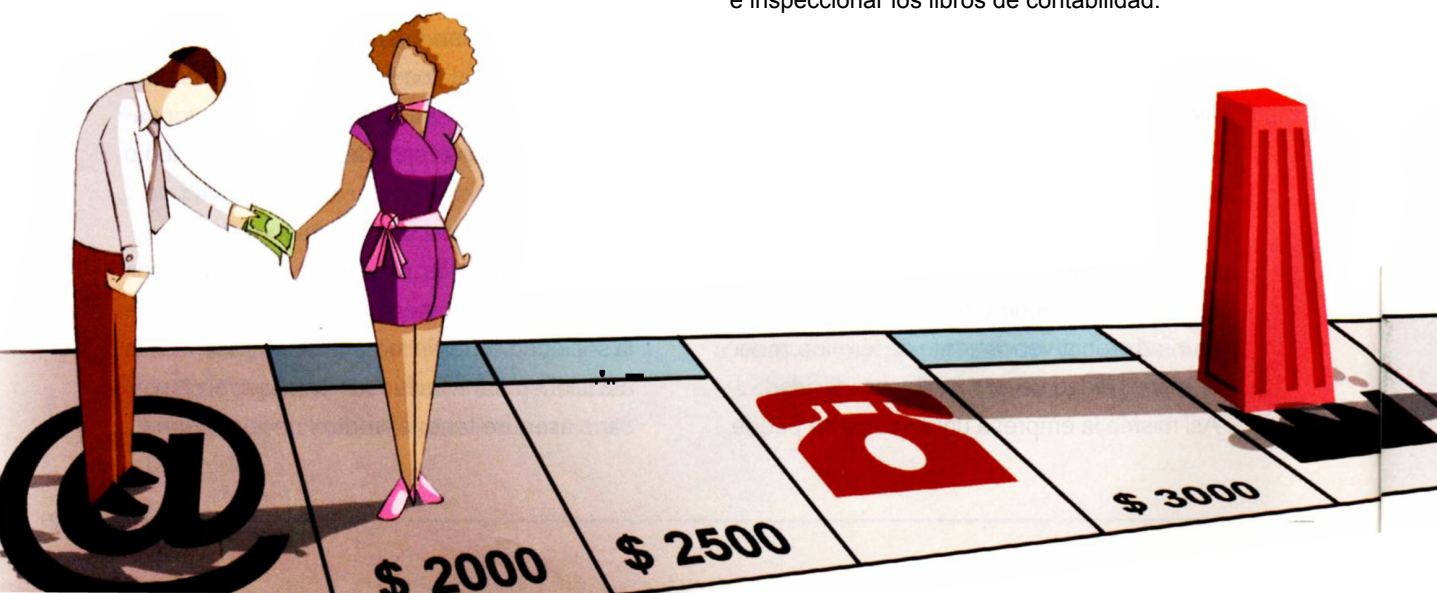
Sociedad Anónima

Se conforma por una reunión de un fondo social de accionistas y tienen limitadas sus responsabilidades al monto de sus aportes o acciones. Su administración está a cargo de gestores temporales con facilidad de cambio. Se le designa con las letras S. A.

Para constituir una sociedad anónima se requiere:

- ☐ Asociar el capital de mínimo 5 accionistas.
- ☐ Pagar la tercera parte de la acción suscrita. o Dividir el capital en títulos de igual valor.

En una sociedad anónima la administración puede ser delegada a propios y extraños. Lo importante en este tipo de sociedad es el monto de capital que aporta. Se deben tener en cuenta irregularidades como el lavado de dinero, actividades ilícitas y freno a monopolios. Cada socio tendrá votos conforme a las acciones que posea. Tiene derecho a asistir a las asambleas y tener voz en ellas, participar de las utilidades y una vez se liquide la sociedad participar de las reservas. Así mismo, negociar libremente sus acciones e inspeccionar los libros de contabilidad.



Sociedades sin ánimo de lucro

Las sociedades sin ánimo de lucro se dividen en dos:

1. Las asistencialistas que son básicamente asociaciones, fundaciones y corporaciones.
2. Las empresas de economía solidaria que básicamente son precooperativas cooperativas (trabajo asociado, multiactivas, especializadas e integrales), mutuales, fondos de empleados y empresas comunales rentables.

Fuente: Manual para el Establecimiento de Sociedades (Álvaro Barrero Buitrago)

Tipos de empresa

Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

Es toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas, que respondan a dos (2) de los siguientes parámetros:

Microempresa

- Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña empresa

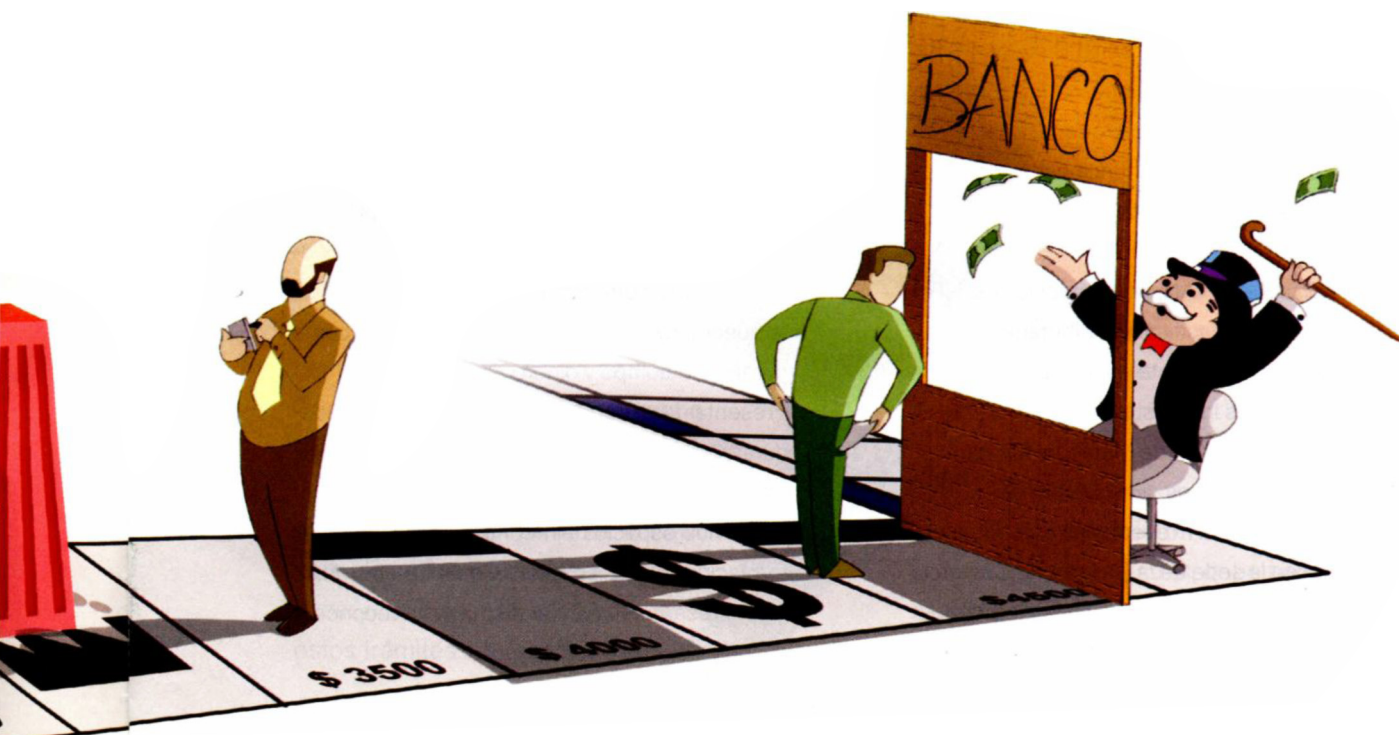
- Planta de personal entre once (11) Y cincuenta (50) trabajadores.

Activos totales por valor entre quinientos uno (501) Y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana empresa

Planta de personal entre cincuenta y uno (51) Y
doscientos (200) trabajadores.

Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Para la clasificación de las MIPYMES se presentan combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante de clasificación será el de activos totales. Para mayor información sobre MIPYMES consulte en www.mipymes.gov.co



Constitución de la empresa

Una vez haya decidido la figura legal que más le conviene, si su empresa será unipersonal o una sociedad, lo que sigue es acercarse a la Cámara de Comercio de su ciudad para iniciar la constitución.

Trámites básicos

(Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá)

1. Consulta de nombre ante la Cámara de Comercio. Debe garantizar que no existe el nombre de la empresa que usted propone. Se recomienda consultar varios para ganar tiempo.
2. Contar con la clasificación por actividad económica Código CIIU, ante la Cámara de Comercio. Revise bien el listado y consulte con su asesor de impuestos las repercusiones de estar en una u otra categoría. Una vez la Cámara de Comercio le certifique que puede usar el nombre que ha propuesto para su empresa, y si no es empresa unipersonal puede proceder a la constitución de la sociedad, acto a realizar en Notaría mediante escritura pública. En el caso de personas jurídicas debe entonces adjuntar dicha escritura.
3. Consulta de uso de suelo ante el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, o en la dependencia correspondiente de su municipio. Indispensable para verificar que las instalaciones o el predio donde va a funcionar su empresa tiene permiso para el uso que va a dar: industrial o comercial.
4. Inscripción ante la DIAN, para obtención del NIT y el RUT y saber la clasificación tributaria, es decir, qué tipo de contribuyente es, si es responsable del IVA y de otros impuestos.
5. Diligenciar formularios de Matrícula Mercantil.
6. Diligenciar formularios adicionales de registro con otras entidades. Presente los anteriores documentos en la sede de la Cámara de Comercio de su ciudad, pague los derechos de matrícula y siga las instrucciones de dicha entidad. Las

Cámaras de Comercio están para fomentar la creación y existencia legal de las empresas.

Algunos trámites son decisivos para continuar con otros, por ejemplo, hasta no saber el nombre de su empresa y si éste está libre de uso, no podrá constituir la sociedad. Igualmente, para todos los efectos debe tener claro quién será el representante legal y el domicilio donde va a funcionar la empresa, ya que en los distintos formularios, tanto de Cámara de Comercio como DIAN y otras entidades, lo solicitarán.

Errores que demoran el proceso

- No consultar previamente horarios y sitios de atención y la documentación que debe llevar para cada trámite. Utilice al máximo Internet, aproveche las páginas web de entidades especializadas, y la consulta telefónica, ahorrará tiempo y dinero.
- Dedicar poco tiempo a los trámites o delegarlos en personas incompetentes e inexpertas. No se trata de llevar unos papeles, cada paso significa el proceso de legalización de su empresa, préstele mucha atención. Pagar a intermediarios, que generalmente se ofrecen a la entrada de entidades, le puede acarrear problemas a futuro, así como pérdida de tiempo y dinero.
- Presentar formularios con tachones o enmendaduras, igualmente, documentación anexa ilegible, vencida o fotocopias borrosas.
- Llenar los espacios sin comprender bien la información que le solicitan. Consulte sin temor, el empresario debe estar dispuesto a reconocer cuando no sabe y pedir ayuda.

Cinco documentos clave que demuestran la legalidad de su empresa:

1. Certificado de matrícula, existencia y representación legal, expedido por la cámara de comercio de su ciudad o con influencia en su municipio en la página www.confecamaras.org.co podrá conocer cuáles son las Cámaras de Comercio que existen en Colombia ya cuál puede recurrir de acuerdo con su ubicación geográfica. Para algunas empresas de economía solidaria el registro de legalidad se obtiene en la Superintendencia de Economía Solidaria o de Salud y no hay registro en Cámara de Comercio.

2. Inscripción en el Registro Mercantil y pago del impuesto de registro para su ciudad y departamento. Cámara de Comercio.

3. Formato en el que le asignan el NIT y RUT a su empresa. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Si tiene establecimientos abiertos al público debe exhibir, en lugar visible, el documento del RUT.

4. . Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Distrital o a su similar en su municipio, con lo cual se informa a bomberos, alcaldías locales DAMA y Secretaría de Salud. Posteriormente, estas entidades realizarán las visitas correspondientes exigiéndole trámites específicos según consideren por impacto ambiental o de responsabilidad civil.

5. Libros de contabilidad así como facturas registradas ante la DIAN

- No escribir bien las cifras en la información financiera, una coma o un punto pueden tergiversar de miles y millones y frenar su trámite.
- Inconsistencias en la clasificación de la actividad económica entre Cámara de Comercio y DIAN.
- No incluir la firma del Representante Legal.
- No entregar todos los requisitos y documentos exigidos.
- Dirigirse a sitios que no son los apropiados.

Registros, patentes, marcas y licencias

En su Plan de Negocio han debido quedar incluidos los trámites adicionales según el sector de la economía al que pertenece y la explotación comercial a la que se va a dedicar. Consulte además de páginas como la del INVIMA la de la Superintendencia de Industria y Comercio, www.sic.gov.co Existen registros

ante INVIMA para alimentos y otros para cosméticos y artículos de aseo. Todos estos trámites son posteriores a la creación de su empresa, de hecho, es el representante legal de la sociedad comercial quien debe realizar dichos registros.

Registro de MARCA

Así como con el nombre de la empresa, debe verificar si la marca que va a colocar a sus productos se encuentra disponible. Si es así, debe hacer

el registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio.

Licencias

De funcionamiento y de uso de tecnología. Recuerde que existen operativos para verificar legalidad de software, asegúrese de contar con equipos y programas legales.

Patentes

Si ha realizado un invento o efectuado una mejora industrial, debe hacer la legalización del mismo ante la Superintendencia de Industria y Comercio.



Estamos facilitándole las cosas para mejorar su competitividad

Para cumplir su cuota de aprendizaje ingrese a:

<http://www.sena.edu.co>

link

CONTRATO DE
APRENDIZAJE
EMPRESAS



Estamos facilitándole las cosas para mejorar su competitividad

Para cumplir su cuota de aprendizaje ingrese a:

<http://www.sena.edu.co>

link

CONTRATO DE
APRENDIZAJE
EMPRESAS



SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS

La contabilidad

DSi ha recibido recursos de terceros o si ha puesto su propio capital, la contabilidad es el proceso para controlar el dinero, saber exactamente el destino de los gastos y el ritmo de los ingresos, en definitiva, para cuidar el patrimonio contable.

El patrimonio contable es el conjunto de bienes y obligaciones con los que cuenta la empresa para llevar a cabo sus operaciones diarias, y la contabilidad es la herramienta de vigilancia y control que brinda un cálculo exacto de los recursos manejados. Aun si tiene asesor contable, el empresario debe saber los términos básicos, su significado y conocer físicamente los documentos que soportan cada operación.

Lo primero que un contable debe tener en cuenta para presentar en la empresa es una **lista de chequeo** donde estén consignados todos los datos de la empresa: razón social, ubicación, actividad comercial, nómina, número de talento humano disponible, equipos y maquinaria, capital, entre otros.

Las Cuentas son una herramienta de medida del patrimonio. Se esbozan como una T, la parte izquierda se llama "Débito o Debe" y la derecha "Crédito o Haber". Existen, entonces, cuentas de Activo (recursos líquidos) y de Pasivo (deudas). Cada hecho contable, ha de producir un cargo en una cuenta y un abono en otra, y la suma de los cargos y los abonos efectuados deben ser iguales, es decir, el resultado debe ser la igualdad de la ecuación contable donde la suma del activo debe dar igual a la suma del pasivo más patrimonio.

El saldo es la diferencia entre el Debe y su Haber. El saldo será insolvente cuando el Debe es mayor que el Haber, y será solvente cuando ocurra lo contrario.

Informes financieros. Están compuestos por:

- El Balance General
- Estado de Pérdidas y Ganancias (P y G)

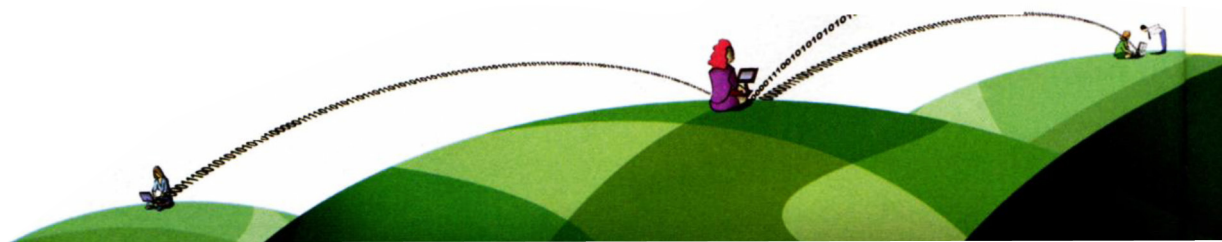
La gerencia utiliza estos informes para evaluar la situación financiera cada mes y el buen funcionamiento de la empresa.

Archivo de cuentas registra todas las cuentas que serán necesarias. Su objetivo es facilitar la labor contable para la consolidación de cifras financieras y satisfacer la necesidad de registro diario de las operaciones de la empresa. Las cuentas deben estar numeradas, tanto el balance general como el estado de resultados, de la siguiente manera:

Balance General

1. Activo
 2. Pasivo
 3. Capital
- Estado de Resultados
4. Ingreso
 5. Costos
 6. Gastos
- Formularios

Para que la contabilidad esté al día es indispensable tener y llenar varios formularios internos que per-



mitan la recolección de información. Para que sean un soporte legal deben llevar la firma del gerente y funcionarios contables.

Estos son algunos de los formularios o soportes básicos de una empresa, la mayoría debe ir prenumerados.

Factura es un documento legal que se debe emitir siempre que se realice una venta y entre otros datos debe llevar el precio, la cantidad y las condiciones de pago. El cliente siempre debe llevar su factura de compra. El no expedir factura es un síntoma no sólo de ilegalidad sino de evasión de impuestos. Es la DIAN la que autoriza la emisión de facturas mediante resolución específica a la empresa.

Orden de compra es un formulario que demuestra los productos que adquiere una empresa y le será exigida por sus proveedores. **Nota de débito** se utiliza para contabilizar una partida que debe la empresa.

Nota de crédito es un formato que registra una cifra a favor de la empresa.

Recibo es un documento en el cual se hace constar la entrega de una determinada suma de dinero en efectivo o mediante cheque. **Recibo de caja** es un formulario que se diligencia cuando hay un egreso de caja menor, que es generalmente en efectivo. Puede ser provisional mientras se reemplaza por la factura del bien comprado.

Comprobante de egreso se usa para registrar desembolsos en cheque, debe quedar incluido el monto y a quién esté girado.

Comprobante de ingreso se usa para registrar el dinero que entra a las cuentas de la empresa, quién ha girado y su concepto. **Estados financieros** presentan la situación de la empresa y resultan de la relación entre los activos (recursos líquidos) y los pasivos (deudas) de la empresa. Los estados financieros están compuestos por el balance general que muestra la situación de la empresa, sus recursos de operación y sus deudas, y el estado de resultados que explica si la empresa obtuvo algún beneficio o fracaso durante un período determinado.

Libros contables son aquellos donde se registra de manera definitiva las informaciones que aportan los formularios, donde se sientan las operaciones de la empresa con el fin de dar cabal cumplimiento de todas las obligaciones que impone la ley.

El nuevo empresario debe ser disciplinado con todos los soportes que usa la empresa para girar dinero y para ingresarlo, así como de designar a la persona autorizada para hacer dichas transacciones; es la única manera de asegurar que en vez de despilfarro realmente va a generar riqueza.

En comparación con el pasado, ahora existen muchas más alternativas para mantener al día su contabilidad, por ejemplo: software a la medida de las operaciones de la empresa; expertos en el tema que podrá contratar para labores específicas sin mantener a una persona vinculada permanentemente en la empresa, esta forma de *outsourcing* o de subcontratación racionaliza costos de operación de su empresa.



Indicadores de gestión

En un punto en el que usted ya ha planeado su negocio, ha conseguido la financiación, ha realizado los trámites para constituir su empresa y definitivamente ya va a comenzar operaciones, es vital que repase cuáles son los indicadores que estableció, cómo y cada cuánto les va a hacer seguimiento.

Independientemente de la contabilidad que controlará el dinero que entra y sale de la empresa, los indicadores de gestión sirven para medir ventas, estándares de calidad, grado de satisfacción de los clientes, tiempos y lo que usted haya estimado conveniente mantener bajo control permanente.

Una muestra de informalidad del nuevo empresario es no saber si va bien o va mal, los indicadores, además de brindarle esta información, le impiden caer en un manejo subjetivo del negocio frente a sus propios colaboradores. En vez de que tenga que preguntar al representante comercial de su empresa cómo van las ventas, sencillamente usted tiene el reporte diario. Defina también las normas del manejo de la información interna de su empresa, quiénes tienen la responsabilidad de generarla y quiénes están autorizados para conocerla y transmitirla.

Informes de ventas

Hoy, con los recursos tecnológicos, es posible tener la información de ventas casi en línea. Si usted se demora en saber que sus productos

no se están vendiendo, igualmente se demorará en identificar la causa y, por tanto, aplicar el correctivo. Si la empresa no dispone de sofisticados equipos, recurra al papel y al lápiz, solicite la cifra diariamente a los responsables y tenga presente confrontarla con el documento oficial que deberán presentarle en los periodos que usted establezca. Sería muy útil si desde el primer mes se acostumbra a ver cuadros de ventas y empieza a llevar el histórico con ciertos datos adicionales de entorno como medio ambiente, orden público, moda y otros factores externos de mercadeo. Antes de saltar de felicidad porque empezó a vender más de lo esperado, es preciso que tenga clara la causa, sepa cuándo esperar este resultado, cuándo no y lo que debe hacer para lograrlo.

Los informes de ventas deben contener cifras en unidades y en dinero, así empieza usted a manejar dos variables críticas; a lo mejor puede generar más dinero vendiendo menos unidades o requiere generar más unidades para mantener determinado ingreso. Adicionalmente, los



informes de ventas aportan la base de lo que se debe ver reflejado en la contabilidad, si las ventas están por encima de lo esperado o del punto de equilibrio, pero su balance arroja pérdidas, entonces por alguna parte tiene fugas de capital, malversación de recursos o una mala gestión administrativa y financiera.

Los informes de ventas pueden ser diarios, semanales, mensuales y anuales, pero en todo caso deben contener:

- ☐ Unidades totales presupuestadas
- ☐ Unidades totales vendidas
- ☐ Unidades por cada canal de ventas (si cuenta con más de uno)
- ☐ Ingresos totales
- ☐ Ingresos por cada canal
- ☐ Descuento por canal
- ☐ Descuento promedio
- ☐ Rotación por líneas de producto.

Informes de producción

En el plan de negocios debió estipularse, claramente, cuántas unidades iba a producir en determinado tiempo y con qué estándares de calidad, sin embargo, hasta que no se echa a andar una máquina o una línea de producción, se consume materia prima y se obtiene el primer producto de la empresa, usted no tendrá oportunidad de verificarlo en la práctica. Una norma de oro en las empresas de manufactura es que ninguna máquina o línea de producción puede estar detenida, porque los otros costos como arriendo, servicios públicos, salarios y clientes esperando, siguen corriendo. Una vez su empresa inicie operaciones, asegúrese de conocer bien los procesos en forma directa y dedique tiempo a permanecer en la zona de producción, así podrá detectar, de primera mano, aquellas fallas que hay que corregir. Aspectos tan elementales como el flujo de circulación dentro de una planta, el fácil acceso a planos y tomas eléctricas son aspectos que ve el empresario, no el operario.

En los informes de producción debe quedar registrado:

- ☐ Unidades producidas por hora, por día, por semana y por mes.
- ☐ Materia prima empleada para una unidad y para una cantidad determinada de unidades, según lo que se registre en cada caso: gramos, kilos, litros, pliegos, entre otros. Estos datos son básicos para análisis de costos.
- ☐ Desperdicio. Además de saber cuánto sobró de ciertos materiales, debe saber qué se hace con ese desperdicio y establecer las normas que contribuyan al cuidado del ambiente.
- ☐ Número de personas que han intervenido en una jornada de producción.
- ☐ Posibles fallas: técnicas, humanas, de suministro de energía, agua, entre otros.
- ☐ Calificación de calidad: buena, aceptable, mala.

Además del aspecto meramente técnico, es importante que haga equipo y demuestre interés con la gente que participa directamente en la producción, su compromiso se traduce en motivación para asegurar una producción continua y con la calidad y oportunidad esperadas.

Informes de distribución

Es muy probable que a la hora de negociar con ciertos canales de distribución cambien las condiciones y ahí debe actuar rápido para buscar alternativas y establecer otras estrategias en la cadena de logística de distribución. En los informes de distribución debe tener claro:

- ☐ Nombre del distribuidor. La empresa y quién responde por la gestión.
- ☐ Costo de cada canal de distribución.
- ☐ Cómo, cuándo, dónde y quién realiza los procesos de inventario de productos fabricados, empaque, embalaje, transporte, bodegaje y demás que tengan que ver con la manipulación de la mercancía fabricada. En el camino es probable que descubra que no necesita tanto espacio o que requiere contar con un paso de refrigeración

Tiempos. ¿Cuánto se demoran realmente sus productos en llegar a manos del consumidor?

Control de inventarios

Vital para actuar frente a la respuesta del mercado y tomar decisiones tanto en la producción como en la compra de insumos y en la distribución de producto terminado.

Un informe de inventarios debe contener:

Proveedores ciertos, con los que ya negoció, los que ya le están suministrando insumos.

Materia prima disponible y fecha probable de reposición.

Total de unidades producidas que permanecen en la bodega.

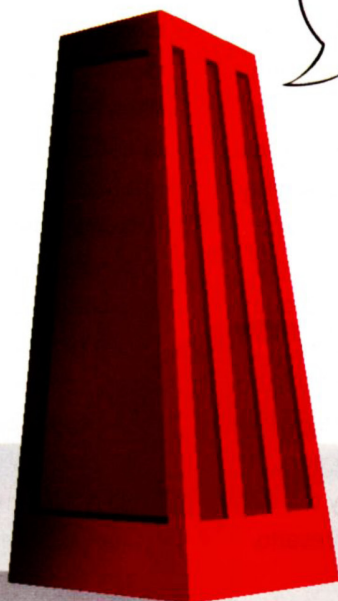
Satisfacción de clientes

Todo habrá valido la pena si además de registrar ventas usted sabe que sus clientes están satisfechos con sus productos. Debe establecer el canal de comunicación con sus compradores finales y permitir conocer lo que ellos piensan de su producto. Es clave habilitar una línea telefónica o un correo electrónico para que se contacten y colocar esta información en un lugar visible en la etiqueta de sus productos. Ideal si puede llevar un registro de quejas o su-

gerencias. En el mundo del servicio al cliente un indicador extendido es que de cada 10 clientes insatisfechos solo 4 se quejan, cada cliente insatisfecho le cuenta a otros 5 clientes mientras que cada cliente satisfecho solo a 3.

Utilizar este tipo de herramientas, conocidas como los famosos callcenters, le ayudarán a estar siempre en contacto con sus clientes fijos. La implementación del CRM (customer relationship management) a los sistemas operativos hará que su empresa tenga más oportunidades que la competencia ya que por medio de este sistema podrá captar la atención y hacer seguimiento continuo a los clientes.

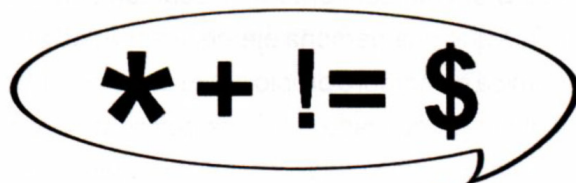
Estos son algunos indicadores básicos que cualquier empresa debe tener, pero, solo usted, cuando empiece a funcionar, podrá definir sus propios indicadores. Lo importante es actuar con rapidez para entender qué está sucediendo como se expuso en el Plan de Negocio y qué debe ser diferente para cambiarlo. En esta fase el empresario tiene la oportunidad de ver su empresa en marcha y poder tomar las decisiones que la mantendrán en crecimiento.



CONSEJOS DE EMPRESARIOS

Antes de decidir crear empresa, consulte con un coaching personal acerca de sus competencias y trabaje en lo que debe mejorar. Para ser empresario se requiere de mucha fortaleza, optimismo y perseverancia.

- Acérquese a las entidades que apoyan la creación de empresa y déjese asesorar, siguiendo los pasos que allí le recomiendan.
- Redacte usted mismo cada párrafo de su Plan de Negocio, no delegue su proyecto de vida.
- Si debe recurrir a socios, prefiera que sean personas sin vínculos afectivos y estúdielas bien, indague acerca de sus antecedentes. Un mal socio puede acabar con una gran empresa.
- Piense en grande, usted no va a montar un negocio, va a crear empresa que es sinónimo de riqueza.
- No acepte capital de gente que no conoce, recuerde que en el mundo hay gente a la caza de empresas para cometer fraudes o lavado de dinero.
- Abra los ojos y cierre los oídos ante comentarios desalentadores, no se deje contagiar por el fracaso.
- Contrate gente entusiasta y responsable.
- Mantenga sus planes con cierta confidencialidad, aun en su círculo social o familiar.
- Estudie, capacítese, esté al tanto de nuevas técnicas y tendencias.
- Mantenga contacto con los bancos, no espere a las crisis para que lo conozcan.
- No desfallezca, todas las empresas atraviesan momentos difíciles, lea biografías de grandes empresarios.



Testimonio

Puesta en marcha

Productos Maxilimpio EU es una empresa ubicada en Santiago de Cali (Valle del Cauca), dedicada a la fabricación y comercialización de protectores sanitarios para el uso en baños públicos con la innovación de ser desechables, impermeables e higiénicos, además de tener la característica de ser muy suaves y evitar el contacto directo de la piel con el sanitario. La idea nació de las complicaciones que tenían mi mamá, mi hermana, mi novia y demás mujeres de mi familia al momento de usar los baños públicos, por eso surgieron nuestros lemas: **“Te protege fuera de casa”** y **“Para que te sientas como en casa”**. También ofrecemos soluciones para la envoltura de alimentos (pastelería, comidas rápidas, frutas, frituras, chocolates, entre otros) con un producto que es considerado mundialmente amigo de la naturaleza por ser producido a partir del bagazo de la caña de azúcar-, su principal característica es que no permite el paso de humedad, conserva los alimentos frescos, no se adhiere a estos, no emite olores ni sabores y permite el empaque de forma fácil y práctica, se trata del Papel **Parafinado** marca **Maxilimpio**. Para la constitución de la empresa no había muchas opciones al ser un sólo emprendedor, pero esto hasta ahora no ha sido un impedimento, más bien ha causado curiosidad el EU al final del nombre, lo cual tan sólo significa que una persona ejerce la actividad económica en nombre propio asumiendo el control y el riesgo derivado de dicha actividad. Luego surgieron otras cosas a tener en cuenta pero que uno por la emoción del momento no indaga más allá, como el permiso de uso de suelos, de bomberos, Sayco Acinpro, entre otros, donde lo importante no es la inversión económica sino

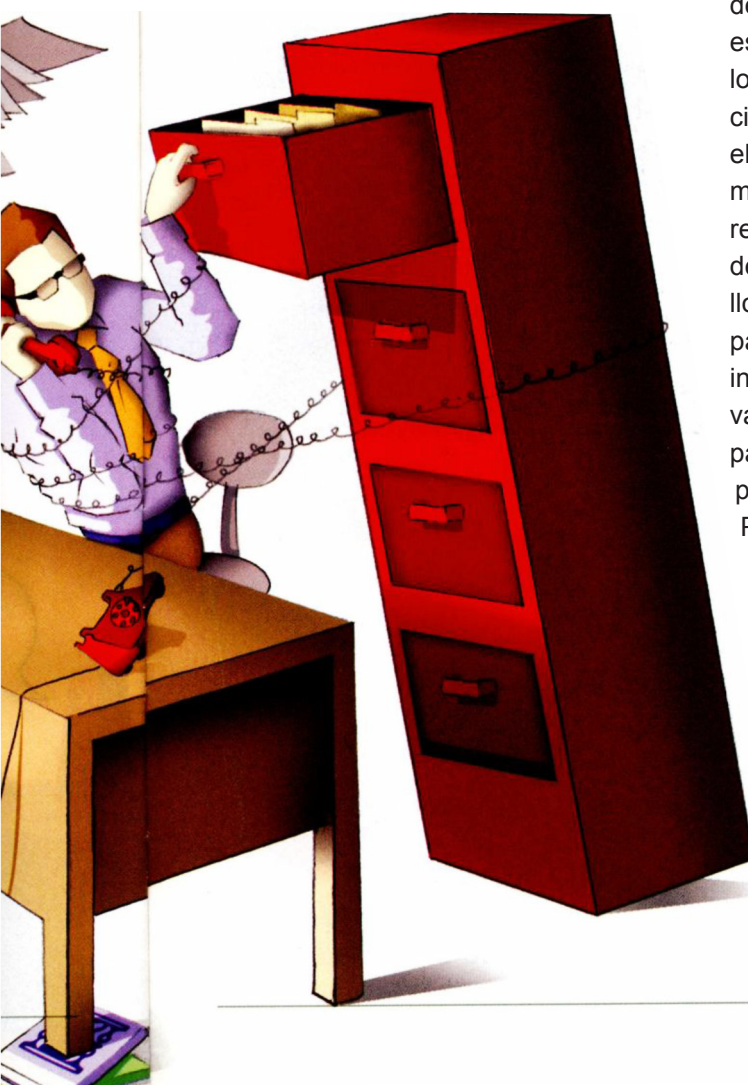
el tiempo y trámites por hacer que desgastan, además de la falta de una sola central que expida todo este tipo de documentos. Algo muy importante, que la mayoría de beneficiarios del Fondo Emprender dejamos a un lado, es la parte de mercadeo, comercialización y venta de los productos, ya que nos enfocamos más en la adecuación de la infraestructura y en mejorar día tras día el proceso de producción y calidad de los productos lo cual es importante, pero si no hay ventas ¿para qué tanta infraestructura y producción? Todo debe ser un complemento para que la empresa, desde el mismo momento que empieza operaciones, no tenga trastornos con el regreso del capital de trabajo,



eso sin mencionar que nos creemos que todo lo podemos hacer nosotros, desde ser el gerente, hasta cumplir labores de mercadeo, cerrar ventas, participar en producción, entre otros, creemos que somos los únicos que sabemos cómo debe funcionar la empresa y hacia dónde debe ir, nos creemos los más indispensables y no dejamos que otras personas nos ayuden, delegando acciones. Básicamente, creo que es por miedo a que alguien nos copie la idea y tengamos competencia, pero hoy estoy convencido que esos miedos debemos dejarlos a un lado y más bien procurar rodearnos de gente valiosa que nos ayude a salir adelante y nos oriente para el cumplimiento de los indicadores de gestión que nos hemos comprometido con el Fondo Emprender y que son un signo clave de monitoreo del avance y retroalimentación del proceso, para la ejecución del proyecto y

de los planes estratégicos. Estos se hacen más importantes si su tiempo de respuesta es muy corto, ya que esto permite que las correcciones o ajustes se hagan en el momento preciso. Todos los beneficiarios nos hemos trazado la meta de cumplirlos y hacer de este préstamo un capital semilla no reembolsable para seguir con nuestro plan de ser empresarios emprendedores. Pasar de lo escrito en el plan de negocios a la realidad no es nada fácil, siempre se van a presentar tropiezos como lo fue para mí el entrar a las grandes superficies con mis productos. Esto ha sido una odisea completa, después de muchos meses de entrevistas, comités de evaluación para introducción de nuevos productos y nuevos sistemas de codificación como el POS, la mayoría me ha dicho que no, pero hay unos pocos, muy valiosos, que creen en las empresas del Fondo Emprender y nos abren las puertas, recibiéndonos con un fuerte apretón de manos. Que alguien me diga que no, no me ha hecho decaer, porque la fuerza de un emprendedor está en la capacidad de alcanzar sus metas. En lo planeado por Maxilimpio está: posicionar, nacionalmente en el segundo semestre de 2008, el protector sanitario como un producto complementario del aseo personal, no sólo para mujeres y niños, sino también para hombres. Además de aprovechar la infraestructura para el desarrollo de nuevas líneas de productos, a partir del papel parafinado. Hay muchos planes, muchos indicadores por cumplir que, día a día, van llevando a mi empresa a trazar nuevos retos a la par de los cambios tecnológicos y del mercado, pero por siempre daré las gracias al SENA y a la Presidencia de la República por crear el Fondo Emprender y hacer realidad el sueño de muchos colombianos. Por un país de propietarios.

Diego Armando Cabrera Vidal Gerente
Productos Maxilimpio EU



Fortalecimiento empresarial

Juan Bautista Franco Clavijo, asesor de MIPYMES de la Dirección General del SENA, quien durante varios años ha liderado procesos de fortalecimiento empresarial, manifiesta que la puesta en marcha de la empresa debe implicar pasos claros con un fin: “Sostenerse y crecer en el mercado”.

Recomendaciones generales de un experto

Cuando se está comenzando la empresa, lograr dicho fin no es fácil, pero con una buena capacidad de gestión e interés en romper paradigmas es posible superar muchas limitantes, por tal motivo, se recomienda, entre otras estrategias y buenas prácticas, tener en cuenta:

- ☐ Consiga información pertinente a la actividad de su empresa que le permita mantenerse actualizado.
- ☐ Documente sus procesos productivos, información tecnológica del know how, de productos, clientes, proveedores, entre otros.
- ☐ Evite realizar gastos e inversiones innecesarias.
- ☐ Piense en hacer alianzas estratégicas o incursionar en procesos de asociatividad con otros empresarios.
- ☐ Subcontrate servicios que requiera con otras empresas previamente analizadas, evitando adquirir activos que no va a utilizar permanentemente.
- ☐ Aproveche las posibilidades y ventajas de trabajo en red con otros empresarios y entidades afines a la actividad de su empresa.
- ☐ Busque adquirir materias primas e insumos a través de mayoristas o directamente de fábrica asociándose con otros empresarios para que se beneficie de economías de escala al adquirir volumen o importar directamente.
- ☐ Postule su empresa en convocatorias y concursos que le permitan medirse a otras empresas y por qué no obtener reconocimientos económicos o galardones que le generen unos importantes valores agregados.
- ☐ Actúe siempre en la fidelización de sus clientes.
- ☐ Realice procesos para visualizar todo aquello que sea viable en su empresa a fin de reducir costos e incursione en negocios por internet, sáqueles jugo a las TICS.
- ☐ Automatice los procesos que sean posibles.
- ☐ Participe de ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales

“Dentro de veinte años usted estará defraudado más por lo que dejó de hacer que por lo que hizo. Entonces, suelte ya sus amarras. Salga del puerto seguro, navegue. Aproveche los vientos del cambio. Explore. Sueñe. Descubra” Mark Twain

Conocimiento de clase mundial



“Colombia una estrella en ascenso”

Michael Porter
Gurú de la competitividad mundial

El SENA tiene 42 convenios internacionales de transferencia de conocimiento y tecnología con 23 países del mundo en diversas áreas.

Un aporte más a la competitividad de las empresas del país

El SENA tiene 42 convenios internacionales de transferencia de conocimiento y tecnología con 23 países del mundo en diversas áreas.

www.sena.edu.co
Bogotá: 592 55 55
en el resto del país: 01 8000 9 10 270

SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS

