

TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

Propuesta de asesoría integral: Plan y Modelo para emprendedores de Quibdó

Chocó

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales.
Administración de Empresas.

Sidier Javier Mena Salas.
Oscar Arley Meneses Zapata.
Opción de Trabajo de grado: Seminario Emprendimiento Estratégico y Planeación de Modelos
de Negocios
2026

Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de direccionarme por la facultad de Ciencias Empresariales; agradecimientos a mi esposa, Leyvi Samira Moreno Mena por ser mi socia y compañera en mi crecimiento como persona y como profesional. También quiero expresar mis agradecimientos a mis padres y mis hermanos.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	6
Palabras claves	8
Asesoría integral, Contabilidad y Finanzas, Formalización Empresarial, Acceso al crédito, Perfil Productor.....	8
Problemática abordada.....	9
Pregunta de Investigación.....	12
Hipótesis	12
Objetivos.....	13
Objetivos específicos:	13
Metodología	14
Resultados.....	16
Fase 1. Diagnóstico del negocio y del perfil productor	16
Resultado de la fase:	16
Fase 2. Ítems para la formalización	17
Resultado de la fase:	17
Fase 3. Contabilidad básica y planeación financiera	17
Resultado de la fase:	18
Fase 4. Educación financiera y acceso al crédito formal	18
Resultado de la fase:	18
Fase 5. Vinculación comercial y mejora de la productividad.....	18
Resultado de la fase:	19

	4
Conclusiones.....	20
Referencias bibliograficas.....	21
Anexos	22
Fase 1: Diagnóstico del negocio y del perfil productor	22
Anexo T1.1 – Ficha de caracterización del emprendedor: Diligencie los datos básicos del emprendedor y del negocio. Use valores reales y actuales; si no aplica, deje en blanco y complete luego de la entrevista.....	22
Anexo T1.2 – Diagnóstico administrativo del negocio: Marque Sí o No según práctica existente y agregue una nota breve en observaciones. Úselo como línea base para la Fase 3.	23
Fase 2: Ítems para formalización	24
Anexo T2.1 – Checklist de formalización empresarial: Revise cada paso y marque el estado cuando se complete. Añada números de radicado o fechas en Observaciones si aplica.	24
Anexo T2.2 – Ruta personalizada de formalización: Priorice 3–5 pasos, asigne un responsable y un tiempo estimado realista. Actualice el avance en tutorías. ..	24
Fase 3: Contabilidad básica y planeación financiera	25
Anexo T3.1 – Libro diario simplificado: Registre diariamente; use un renglón por transacción. No mezcle gastos del hogar. El saldo se calcula como saldo previo + ingreso – egreso= saldo.	25
Anexo T3.2 – Flujo de caja (semanal/mensual): Consolide entradas y salidas al cierre de la semana/mes. El saldo final debe coincidir con efectivo y bancos. Projete el siguiente periodo.	26

Anexo T3.3 – Control básico de inventarios: Registre entradas y salidas por producto en la fecha; actualice la existencia y el costo total para definir reposición.....	26
Anexo T3.4 – Cálculo de costos y punto de equilibrio: Complete primero los costos fijos y el costo variable unitario; luego el precio de venta. Calcule: $CM = \text{Precio} - CVU$. $PE (\text{unid.}) = CF / CM$	27
Fase 4: Educación financiera y acceso al crédito formal.....	29
Anexo T4.1 – Lista de chequeo de paquete banco: Reúna todos los documentos; marque Disponible cuando esté completo. Adjunte soportes en carpeta física o digital.	29
Anexo T4.2 – Evaluación de capacidad de endeudamiento: Estime ingresos y gastos mensuales promedio; defina cuota máxima $\approx 30\%$ de la capacidad de pago. Es una guía, no una evaluación bancaria definitiva.....	30
Fase 5: Vinculación comercial y mejora de productividad.....	30
Anexo T5.1 – Registro de ventas y clientes: Registre cada venta: fecha, cliente, producto/servicio y valor. Analice semanalmente para identificar clientes frecuentes y ticket promedio.	30
Anexo T5.2 – Plan básico de mejora del negocio: Proponga 3–5 acciones concretas con responsables y plazos. Enfóquese en diferenciación, calidad, precio y canales de venta.	31

Resumen

El municipio de Quibdó presenta una estructura productiva con alta informalidad empresarial y laboral, altos niveles de desempleo y muchos micronegocios de subsistencia en comercio minorista, venta ambulante de alimentos y transporte informal. Según el DANE, en el primer trimestre de 2025, el municipio de Quibdó registró 35,6% de desempleo y cerca de 60% de informalidad ((DANE), 2025), reflejando una problemática estructural del mercado laboral local. En este contexto, la cultura del “rebusque” (ingresos diarios orientados a la supervivencia) se da por ausencia de registros contables, la no separación entre finanzas del hogar y del negocio, falta de planeación financiera y mínima reinversión, lo que limita la acumulación de capital y la sostenibilidad de las unidades productivas (Machado, 2025)

Desde la Administración de Empresas, la informalidad contable y financiera restringe el acceso a mercados financieros formales y hace ver como el recurso al crédito informal de alto costo; por el contrario, la evidencia para Colombia muestra que solicitar crédito de manera formal incrementa significativamente la probabilidad de salir de la informalidad, especialmente en las primeras etapas: la obtención del RUT (Registro Único Tributario) y registro mercantil). De acuerdo con la OIT y la CEPAL, la transición a la formalidad es gradual y requiere combinar fortalecimiento de capacidades, acompañamiento y vinculación a mercados, más allá de la simple simplificación de trámites (Ghezzi, 2020)

Este trabajo, tuvo como objetivo diseñar un plan y un modelo integral de asesoría que facilite el tránsito de emprendedores de Quibdó desde la informalidad hacia un ruta formal y sostenible. Metodológicamente se le dio un enfoque cualitativo documental y propositivo, sustentado en análisis de fuentes oficiales y académicas sobre mercado laboral, informalidad y

acceso financiero, así como en diagnósticos territoriales recientes por medio de investigaciones a través de Google Scholar. Como resultado se obtuvo un modelo por fases que integra:

1. Diagnóstico del negocio y del perfil productor.
2. Ítems para formalización (RUT, registro mercantil, seguridad social, facturación).
3. Contabilidad básica y planeación financiera (flujo de caja, costos, separación de finanzas).
4. Educación financiera y acceso al crédito formal.
5. Vinculación comercial y mejora de productividad. Este modelo constituye una herramienta contextualizada para romper la lógica del rebusque, mejorar la gestión administrativa y financiera, y aumentar la probabilidad de formalización y generación de empleo en Quibdó.

Palabras claves

Asesoría integral, Contabilidad y Finanzas, Formalización Empresarial, Acceso al crédito, Perfil Productor

Problemática abordada

Quibdó presenta una dinámica económica caracterizada por actividades como la minería, la pesca, la agricultura y el comercio; no obstante, una parte significativa de estas actividades se desarrolla bajo condiciones de informalidad, lo que ha limitado significativamente la consolidación de un tejido productivo sostenible. De acuerdo con el DANE, para el primer trimestre de 2025 Quibdó registró una tasa de desempleo del 35,6% (la más alta del país) y una tasa de informalidad del 60%, reflejando la persistencia de una problemática estructural del mercado laboral local.

Esta situación ha dado lugar a la consolidación de una cultura del “rebusque”, entendida como una serie de estrategias de subsistencia mediante las cuales las personas generan ingresos diarios a partir de actividades no formalizadas, de baja productividad y sin planificación empresarial. En este municipio, el rebusque se manifiesta en el comercio minorista, ventas ambulantes de alimentos y transporte informal como el mototaxismo, donde el objetivo principal no es el crecimiento del negocio, sino la obtención inmediata de liquidez para el sostenimiento del hogar; ello debilita procesos de formalización y sostenibilidad a largo plazo (Machado, 2025).

Si revisamos desde la perspectiva de la Administración de Empresas, la cultura del rebusque impacta directamente la contabilidad y las finanzas de los emprendimientos locales en forma negativa. Suele observarse ausencia de registros contables, la no separación entre finanzas personales y del negocio, falta de control de costos y planeación financiera, además, escaso análisis de rentabilidad. Los ingresos del día se destinan al consumo inmediato sin ahorro, reinversión ni provisiones, lo que impide la acumulación de capital y limita el crecimiento (Machado, 2025) (Ghezzi, 2020).

Dicha informalidad contable y financiera restringe el acceso a mercados financieros formales. La evidencia para Colombia muestra que solicitar un crédito formal aumenta de forma significativa la probabilidad de salir de la informalidad total, especialmente en las primeras etapas de formalización (RUT y registro mercantil); cosa que no sucede con el crédito informal como el “gota a gota”. Esto tiende a profundizar la informalidad y la vulnerabilidad financiera (Manuela Acevedo, 2022).

La informalidad en Quibdó alcanza niveles críticos: los emprendedores operan sin afiliación a seguridad social, sin cumplimiento tributario y sin estructura administrativa preparada, habiendo una alta concentración sobre todo en el sector comercio, transporte y construcción. Esto limita la creación de empleo formal, reduce el acceso a los programas públicos que exigen formalización y eleva el riesgo de mortalidad temprana del negocio o el emprendimiento (Blanco, 2019).

En la literatura de políticas laborales y productivas, la OIT y CEPAL (Ghezzi, 2020) enfatizan que la informalidad no es solo un problema legal o de trámites, sino de heterogeneidad estructural, baja productividad y fallas de articulación entre capacidades empresariales, financiamiento y demanda. Por ello, la formalización requiere un proceso gradual que combine diagnóstico del negocio, acompañamiento, educación financiera, mejora de capacidades de gestión y vinculación a mercados.

En resumidas cuentas, considero que, a Quibdó no le falta iniciativas productivas; lo que falta es formalización acompañada, fortalecimiento de capacidades administrativas y financieras y puentes hacia el sistema financiero con mercados. Sin una metodología contextualizada, clara y por etapas, que integre contabilidad básica, planeación financiera, itinerarios de formalización (RUT, registro, seguridad social, facturación) y herramientas de gestión, los emprendedores

estarán condenados a la informalidad, con bajo acceso a apoyos estatales, nula generación de empleo formal y alta probabilidad de cierre. Esta es la brecha que aborda este trabajo mediante el diseño de un plan y modelo integral de asesoría ajustado a la realidad socioeconómica de Quibdó, Chocó.

Pregunta de Investigación

¿De qué manera el diseño de un plan y un modelo integral de asesoría empresarial, con énfasis en contabilidad, finanzas y formalización, puede contribuir a que los emprendedores del municipio de Quibdó – Chocó transiten de la informalidad asociada a la cultura del rebusque hacia esquemas empresariales formales, sostenibles y con capacidad de generación de empleo?

Hipótesis

La implementación de un plan y un modelo integral de asesoría empresarial, enfocado en el fortalecimiento de las prácticas contables, financieras y administrativas, incrementa la probabilidad de formalización y sostenibilidad de los emprendimientos del municipio de Quibdó, al contribuir a la superación de la cultura del rebusque, mejorar el acceso al sistema financiero formal y fortalecer el perfil productor del emprendedor.

Objetivos

Diseñar un plan y modelo integral de asesoría empresarial que permita a los emprendedores del municipio de Quibdó fortalecer sus capacidades administrativas, contables y financieras, facilitando su tránsito de la informalidad hacia la formalización y la sostenibilidad empresarial.

Objetivos específicos:

1. Analizar la situación de informalidad y las condiciones actuales del emprendimiento en el municipio de Quibdó – Chocó.
2. Identificar las necesidades formativas, administrativas y financieras que presentan los emprendedores locales para avanzar hacia la formalización empresarial.
3. Diseñar el modelo de asesoría para emprendedores de Quibdó por fases o etapas: diagnóstico, formalización, contabilidad y finanzas, educación financiera y vinculación comercial.
4. Realizar seguimiento para la implementación de mejoras en caso de que se considere necesario.

Metodología

El presente trabajo de grado se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, con carácter descriptivo-propositivo, orientado a comprender la problemática de la informalidad empresarial en el municipio de Quibdó y a formular una propuesta de solución ajustada a su realidad socioeconómica. El enfoque cualitativo permitió analizar, interpretar y contextualizar las dinámicas productivas locales, así como las prácticas administrativas, contables y financieras que caracterizan a los emprendimientos informales, especialmente aquellos asociados a la cultura del rebusque.

En cuanto al tipo de investigación, el estudio corresponde a una investigación documental aplicada, sustentada en la revisión, análisis e interpretación de fuentes secundarias relevantes por medio de Google Scholar. Estas incluyeron literatura académica, informes institucionales, estudios territoriales y documentos técnicos relacionados con el mercado laboral, la informalidad empresarial, el acceso al sistema financiero y los procesos de formalización. Entre las fuentes clave se encuentran los datos oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) sobre empleo e informalidad; estudios específicos sobre la realidad socioeconómica de Quibdó, como los de Blanco Córdoba y Palacios Machado; investigaciones sobre acceso a mercados financieros formales y formalización empresarial, como las de Acevedo, Ángel y Acosta; y los lineamientos y recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la CEPAL para la transición gradual hacia la formalidad.

El análisis documental permitió identificar las causas estructurales de la informalidad, las barreras administrativas y financieras que enfrentan los emprendedores locales y las limitaciones asociadas a la ausencia de prácticas contables y de planeación financiera. A partir de estos

hallazgos, se adoptó un enfoque propositivo, orientado no solo a describir la problemática, sino a diseñar una alternativa de intervención práctica que responda a las necesidades reales del territorio y de los actores económicos locales.

Para el desarrollo de la propuesta se emplearon diversos instrumentos metodológicos, entre los cuales se destacan: una matriz de extracción y sistematización de información, utilizada para organizar los aportes teóricos y empíricos de las fuentes consultadas; un árbol de problemas y objetivos, que permitió estructurar de manera lógica la relación entre las causas de la informalidad y las acciones necesarias para su superación; y el diseño de un blueprint del servicio de asesoría, mediante el cual se definieron las fases, actividades y componentes del modelo propuesto.

Adicionalmente, se diseñó un kit de herramientas contables y financieras básicas, compuesto por plantillas prácticas como el libro diario simplificado, el flujo de caja, el control de inventarios y la ficha de costos, orientadas a fortalecer las capacidades administrativas de los emprendedores y facilitar la separación entre las finanzas del negocio y las del hogar. Estas herramientas fueron concebidas con un lenguaje accesible y adaptable a los niveles de formación de los emprendedores informales de Quibdó.

Como resultado del proceso metodológico, se estructuró un modelo de asesoría integral por fases, ajustado a la realidad socioeconómica del municipio, que articula diagnóstico empresarial, formalización legal, fortalecimiento contable-financiero, educación financiera y acceso al sistema financiero formal. Este modelo constituye el principal producto del trabajo de grado y se proyecta como una herramienta viable para contribuir a la transición de los emprendimientos informales hacia esquemas empresariales formales, sostenibles y generadores de empleo.

Resultados.

El modelo de asesoría integral propuesto se estructura en cinco fases progresivas y articuladas, diseñadas para acompañar a los emprendedores del municipio de Quibdó en su tránsito desde la informalidad asociada a la cultura del rebusque hacia esquemas empresariales formales, sostenibles y con capacidad de crecimiento. Cada fase responde a una necesidad específica del emprendedor y se fundamenta en principios de la Administración de Empresas, con énfasis en contabilidad, finanzas y planificación empresarial.

Fase 1. Diagnóstico del negocio y del perfil productor

La primera fase tiene como propósito comprender la situación real del emprendimiento y del emprendedor, identificando fortalezas, debilidades y brechas administrativas. En esta etapa se realiza un diagnóstico básico del negocio, que incluye el tipo de actividad económica, la forma de generación de ingresos, la estructura de costos, el nivel de informalidad y el perfil productor del emprendedor.

Desde el enfoque administrativo, esta fase permite evidenciar prácticas propias del rebusque, como la inexistencia de registros contables, la mezcla de finanzas personales y del negocio, la ausencia de planeación y el desconocimiento de la rentabilidad real. El diagnóstico constituye la base para definir el itinerario de formalización y las acciones de fortalecimiento posteriores.

Resultado de la fase:

Caracterización del negocio y del emprendedor, identificación de brechas contables, financieras y administrativas, y clasificación del nivel de formalización.

Fase 2. Ítems para la formalización

Se orienta a acompañar al emprendedor en el proceso de formalización. Aquí hay que entender que se trata de un proceso gradual y no como un evento inmediato. En esta etapa se guía al emprendedor, paso a paso, en el cumplimiento de los requisitos legales básicos, tales como la obtención del RUT, el registro mercantil, la afiliación al sistema de seguridad social y la habilitación de la facturación, de acuerdo con la naturaleza del negocio.

También se busca reducir la desinformación, el miedo y la desconfianza institucional que caracterizan a muchos emprendedores informales, mediante un lenguaje claro y herramientas prácticas que expliquen los beneficios y responsabilidades de la formalidad.

Resultado de la fase:

Emprendimiento con base legal mínima para operar formalmente y acceder a beneficios institucionales y financieros.

Fase 3. Contabilidad básica y planeación financiera

La tercera fase constituye el eje central del modelo, dado que aborda directamente la transformación de la cultura del rebusque hacia una lógica empresarial. Aquí implementamos herramientas básicas de contabilidad y finanzas, como: el libro diario simplificado, el flujo de caja, el control de inventarios y el cálculo de costos.

Además, se promueve la separación entre las finanzas del hogar y las finanzas del negocio, la definición de un ingreso fijo para el emprendedor y la planificación del uso de los recursos. Esta fase permite al emprendedor comprender la rentabilidad de su actividad, tomar decisiones informadas y planificar el crecimiento del negocio.

Resultado de la fase:

Emprendedor con control básico de ingresos, egresos y costos, capacidad de análisis financiero elemental y mejora en la toma de decisiones.

Fase 4. Educación financiera y acceso al crédito formal

La cuarta fase está orientada a fortalecer la relación del emprendedor con el sistema financiero formal, promoviendo la inclusión financiera responsable. En esta etapa se desarrollan procesos de educación financiera que abordan temas como el historial crediticio, el manejo del crédito, las tasas de interés, los plazos y la preparación de un “paquete bancable”.

El objetivo es reducir la dependencia de mecanismos informales de financiación, como el crédito “gota a gota”, y facilitar el acceso a microcréditos formales que permitan invertir, mejorar la productividad y avanzar en el proceso de formalización.

Resultado de la fase:

Emprendimiento con mayor probabilidad de acceso al crédito formal y uso responsable de herramientas financieras.

Fase 5. Vinculación comercial y mejora de la productividad

La quinta fase busca alcanzar la sostenibilidad del emprendimiento mediante la vinculación a mercados y el fortalecimiento de la productividad. Aquí se trabaja en la definición de los nichos de mercado, la diferenciación del producto o servicio, el control de ventas y la fidelización de clientes.

Adicionalmente, se promueve la participación en ferias de emprendimiento, programas institucionales, compras públicas y cadenas de valor locales, con el fin de ampliar las

oportunidades comerciales del emprendimiento y reducir la saturación de actividades similares en el mercado local.

Resultado de la fase:

Emprendimiento con mayor estabilidad comercial, mejor posicionamiento en el mercado y capacidad de generación de ingresos sostenibles.

Conclusiones.

1. En Quibdó, la informalidad y la cultura del “rebusque” se asocian con la debilidad en la contabilidad y finanzas que bloquean la acumulación de capital y el crecimiento.
2. La falta de educación financiera sostiene el círculo de informalidad; el crédito formal facilita avanzar en la formalización y el crecimiento productivo, mientras que el crédito informal profundiza la falta de oportunidad de empleo y desarrollo empresarial integral.
3. El modelo para emprendedores de Quibdó propuesto por fases o etapas ofrece una ruta contextualizada para romper la lógica del rebusque y aumentar la probabilidad de formalización y sostenibilidad.
4. La implementación requiere acompañamiento, seguimiento con indicadores y articulación con instituciones (Cámara, DIAN, entidades financieras, gobierno local y programas públicos).
5. Con la implementación del plan y modelo integral de asesoría para emprendedores del municipio de Quibdó se espera completar los requisitos mínimos de formalización (RUT y Registro Mercantil principalmente) del 30 al 40% de los primeros participantes. Estimamos un 20% o 30% de los emprendimientos avanzando en la formalización funcional evidenciada por la implementación de la contabilidad, separación de las finanzas del hogar y del emprendimiento y en proceso de para el acceso al crédito formal.

Referencias bibliográficas

- (DANE), D. N. (Junio de 2025). *Gran Encuesta Integrada de Hogares: Mercado Laboral*. Obtenido de Departamento Nacional de Estadística (DANE): <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/pres-GEIH-jun2025.pdf>
- Blanco, G. M. (2019). *Repositorio UNIANDÉS*. Obtenido de repositorio.uniandes.edu.co: <https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/70812263-6df3-4911-94b9-b66e1a7ebb08/content>
- Ghezzi, P. (2020). *Políticas de desarrollo productivo para la transición a la formalidad en la economía rural de América Latina y el Caribe*. Nota Técnica Regional OIT.
- Machado, Y. P. (25 de Junio de 2025). *Repositorio Institucional de la UNALP*. Obtenido de SEDICI: <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/181512>
- Manuela Acevedo, A. Á. (16 de Agosto de 2022). Acceso a los mercados financieros formales y formalización microempresarial en Colombia. *Acceso a los mercados financieros formales y formalización microempresarial en Colombia*.

Anexos

Anexo de cuadros para las fases del modelo para emprendedores de Quibdó – Chocó

Nota: Los cuadros o tablas presentados a continuación como anexos son de elaboración propia, desarrollados a partir de los lineamientos metodológicos y de los resultados de la investigación; son fundamentados en los enfoques de formalización empresarial gradual promovidos por la OIT y la CEPAL.

Tabla 1

Cuadro del Modelo con los resultados buscados

Cuadro del modelo con los resultados buscados			
Fase	Problema que atiende	Herramientas	Resultado
Fase 1	Desorden administrative	Diagnóstico	Perfil productor
Fase 2	Informalidad legal	Checklist legal	Base formal
Fase 3	Rebusque financiero	Registros contables	Control financiero
Fase 4	Exclusión financiera	Paquete bankable	Acceso a crédito
Fase 5	Baja productividad	Plan commercial	Sostenibilidad

Fase 1: Diagnóstico del negocio y del perfil productor

Anexo T1.1 – Ficha de caracterización del emprendedor: Diligencie los datos básicos del emprendedor y del negocio. Use valores reales y actuales; si no aplica, deje en blanco y complete luego de la entrevista.

Tabla 2*Ficha de caracterización del emprendedor*

Ficha de caracterización del emprendedor								
Nombre del emprendedor	Actividad económica	Años de funcionamiento	Nivel educativo	Motivo del emprendimiento	Ingreso promedio diario	Personas a cargo	Principales dificultades	Observaciones

Anexo T1.2 – Diagnóstico administrativo del negocio: Marque Sí o No según práctica existente y agregue una nota breve en observaciones. Úselo como línea base para la Fase 3.

Tabla 3*Diagnóstico administrativo del negocio*

Diagnóstico administrativo del negocio			
Aspecto evaluado	Sí	No	Observaciones
Lleva registros de ingresos			
Separa finanzas hogar/negocio			
Conoce sus costos			

Sabe si su negocio es rentable

Tiene metas de crecimiento

Fase 2: Ítems para formalización

Anexo T2.1 – Checklist de formalización empresarial: Revise cada paso y marque el estado cuando se complete. Añada números de radicado o fechas en Observaciones si aplica.

Tabla 4

Lista de chequeo para formalización

Lista de chequeo para formalización			
Paso	Estado		Observaciones
	Realizado	Pendiente	
RUT – DIAN			
Registro mercantil (cámara de comercio)			
Cuenta Bancaria			
Afiliación a salud			
Afiliación a pension			
Facturación			
ICA / permisos locales			
Otro que requiera su negocio.			
¿Cuál?			

Anexo T2.2 – Ruta personalizada de formalización: Priorice 3–5 pasos, asigne un responsable y un tiempo estimado realista. Actualice el avance en tutorías.

Tabla 5*Ruta personalizada de formalización con orden de prioridad*

Ruta personalizada de formalización con orden de prioridad					
Paso	Prioridad			Responsable	Tiempo estimado
	Baja	Media	Alta		

Fase 3: Contabilidad básica y planeación financiera

Anexo T3.1 – Libro diario simplificado: Registre diariamente; use un renglón por transacción. No mezcle gastos del hogar. El saldo se calcula como saldo previo + ingreso – egreso= saldo.

Tabla 6*Libro contable simplificado*

Libro contable simplificado				
Fecha	Concepto	Ingreso	Egreso	Saldo
		\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -

	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-

Anexo T3.2 – Flujo de caja (semanal/mensual): Consolide entradas y salidas al cierre de la semana/mes. El saldo final debe coincidir con efectivo y bancos. Proyecte el siguiente periodo.

Tabla 7

Flujo de caja mensual

Flujo de caja mensual						
Periodo	Entradas		Salidas		Saldo final	
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-

Anexo T3.3 – Control básico de inventarios: Registre entradas y salidas por producto en la fecha; actualice la existencia y el costo total para definir reposición.

B) Costos variables por unidad

Tabla 10

Costo Variable por Unidad

Costo Variable por Unidad					
Insumo/Actividad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Variable por Unidad (CVU)	Observaciones	
		\$	-	\$	-
		\$	-	\$	-
		\$	-	\$	-
		\$	-	\$	-

C) Precio y contribución marginal

Tabla 11

Precio y contribución marginal

Precio y contribución marginal				
Precio de Venta	Costo Variable x Unitario	Contribución Marginal	Marguen (%)	Observaciones
\$	\$	\$	0%	
-	-	-		
\$	\$	\$	0%	
-	-	-		
\$	\$	\$	0%	
-	-	-		

\$	\$	\$	0%
-	-	-	

Fase 4: Educación financiera y acceso al crédito formal

Anexo T4.1 – Lista de chequeo de paquete banco: Reúna todos los documentos; marque Disponible cuando esté completo. Adjunte soportes en carpeta física o digital.

Tabla 12

Paquete para banco

Paquete para banco		
Documento	Disponible	
	SI	NO
RUT		
Registro mercantil (camara de Comercio)		
Flujo de caja de ultimos 6 meses		
Libro diario de ultimos 6 meses		
Extractos bancarios		
Plan de inversion		
Referencias comerciales		
Historial de crédito		
Garantía/Aval (si aplica)		

Anexo T4.2 – Evaluación de capacidad de endeudamiento: Estime ingresos y gastos mensuales promedio; defina cuota máxima $\approx 30\%$ de la capacidad de pago. Es una guía, no una evaluación bancaria definitiva.

Tabla 13

Capacidad de Endeudamiento

Capacidad de Endeudamiento					
Ingreso mensual		Gastos fijos		Capacidad de pago	Tipo de crédito recomendado
\$	-	\$	-	\$	-
\$	-	\$	-	\$	-
\$	-	\$	-	\$	-
\$	-	\$	-	\$	-
\$	-	\$	-	\$	-

Fase 5: Vinculación comercial y mejora de productividad

Anexo T5.1 – Registro de ventas y clientes: Registre cada venta: fecha, cliente, producto/servicio y valor. Analice semanalmente para identificar clientes frecuentes y ticket promedio.

Tabla 14

Registro de ventas y clientes

Registro de ventas y clientes

Fecha	Cliente	Producto/Servicio	Valor
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -

Anexo T5.2 – Plan básico de mejora del negocio: Proponga 3–5 acciones concretas con responsables y plazos. Enfóquese en diferenciación, calidad, precio y canales de venta.

Tabla 15

Plan básico de mejora del negocio

Plan básico de mejora del negocio			
Aspecto	Acción	Responsable	Plazo