

guía

PARA EMPRENDIMIENTOS



ROCHA - URUGUAY

INDICE

Prólogo	
Introducción	01
Capítulo 1	
Lo primero: la IDEA... ..	03
Capítulo 2	
¿Qué necesito para empezar?.....	07
Capítulo 3	
¿Daré ganancias?	11
Capítulo 4	
¿Y si necesito dinero?	13
Capítulo 5	
¿Puedo llevar adelante esta idea acompañado?	23



Introducción

Esta guía tiene por objeto servir de apoyo a quienes están pensando en comenzar una empresa o consolidar una existente. Es resultado de un trabajo de compilación desarrollado en conjunto entre la Intendencia Departamental de Rocha y el Programa Microfinanzas para el Desarrollo Productivo de OPP.

El contenido se presenta en 5 capítulos con un formato de preguntas para reflexionar sobre temas considerados de importancia.

En el primero de los capítulos se trabaja con aspectos vinculados al Marketing como los conceptos de clientes potenciales y competencia, temas clave a la hora de evaluar una posible idea de negocios.

En el segundo capítulo, se analiza el listado de egresos de fondos del emprendimiento, tanto al inicio en materia de inversiones como los costos de todos los meses.

Luego, en el apartado tres, se da orientación sobre el cálculo de la ganancia del emprendimiento a través de la fórmula de la Utilidad y del Punto de Equilibrio.

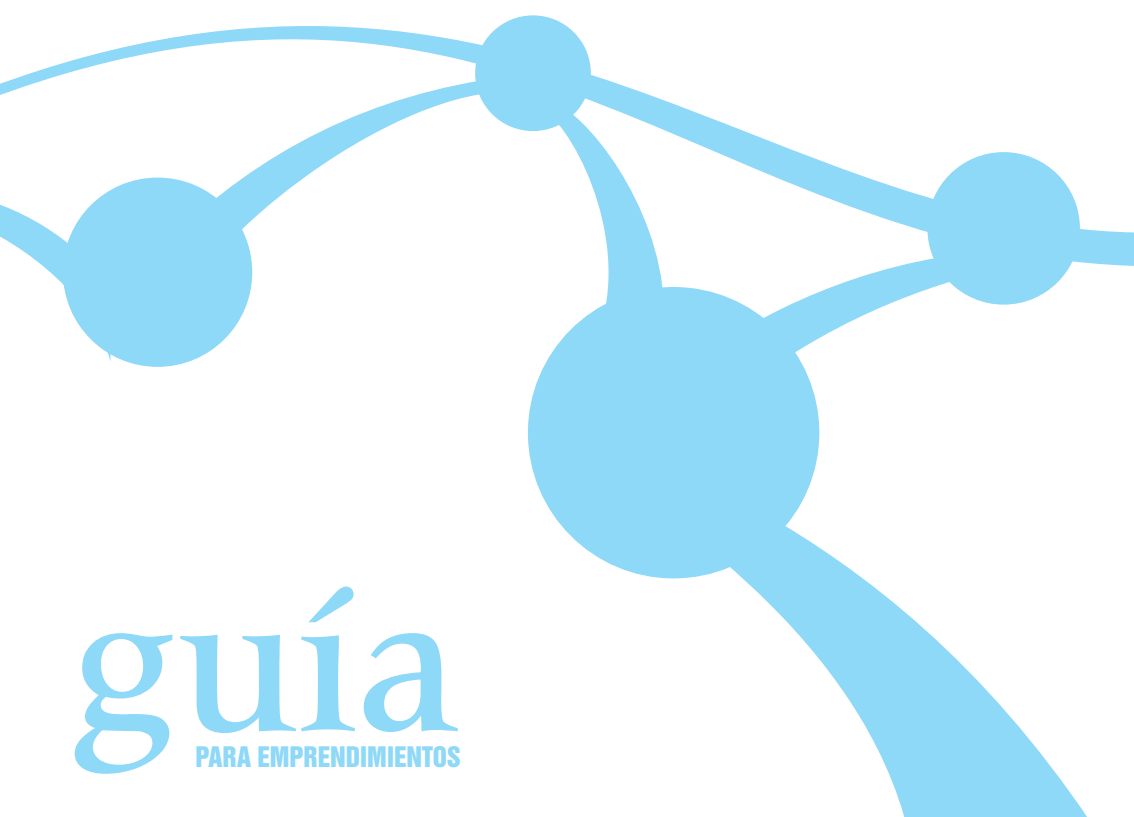
En el capítulo cuarto se trabajan conceptos vinculados al crédito y manejo de dinero. Se presentan los microcréditos como opción para micro emprendimientos.

La guía finaliza en el capítulo cinco con la presentación del listado de instituciones del departamento donde se puede encontrar apoyo para desarrollar un emprendimiento.

Cada capítulo contiene un conjunto de instrumentos de apoyo llamado Herramientas que se espera sean de utilidad práctica.

El contenido presentado es una introducción a la temática de emprendimientos y no es un abordaje exhaustivo o completo del mismo. Se invita a seguir profundizando acerca del tema contactándose con la Incubadora de Empresas de Rocha.

*Dirección General de Desarrollo - Intendencia de Rocha
Programa de Microfinanzas del Área de Políticas Territoriales - Oficina de Planeamiento y Presupuesto*



guía

PARA EMPRENDIMIENTOS



1. Lo primero: LA IDEA...

Para empezar un emprendimiento tienes que tener una **IDEA**, pero no todas las ideas son buenas ideas de **NEGOCIO**.

Para analizar este aspecto, lo primero que debes preguntarte es:

- **¿Quién te va a comprar? ¿Cómo es esa persona? ¿Qué le gusta y que no le gusta?**
- **¿Qué necesita? ¿Qué problemas tiene?**

A esa persona que quieres que te compre le llamarás **CLIENTE OBJETIVO**. Conócelo y piensa cómo lo puedes ayudar en eso que necesita. Una de las formas de conocer a tu cliente objetivo es con una encuesta: define un grupo de personas (potenciales clientes objetivos) y hazles un conjunto de preguntas sobre el tema (encuesta simple).

- **¿Lo puedes ayudar con tu idea? ¿Cómo?**
- **¿Esa persona está dispuesta a pagar por tu idea? ¿Cuánto pagaría?**

A tus clientes objetivo los ayudarás a satisfacer esa necesidad que tienen (o resolver alguno de sus problemas) con el **PRODUCTO** o servicio que surja de tu idea.

- **¿Lo que necesita tu cliente objetivo lo puede conseguir ahora? ¿Dónde? ¿A qué precio?**
- **Si la idea de negocios es buena, ¿es posible que aparezcan nuevos competidores? ¿Quiénes podrían ser?**

En esos lugares donde tu cliente objetivo puede conseguir lo que necesita tienes que identificar a tus **COMPETIDORES**. Puedes hacer un relevamiento de tus competidores y de sus principales características tomando como ejemplo el **CUADRO DE ANÁLISIS DE COMPETIDORES** presentado en la caja de herramientas.

- **¿En dónde están tus clientes? ¿Se mueven en el día? ¿Qué lugares visitan?**
- **¿Cómo harías para llegar a ellos?**
- **¿Debes estar localizado cerca, lejos de tu competencia, o no es relevante donde sitúes tu negocio?**

El medio por el cual llevas tu producto al cliente se llama **CANAL DE VENTAS**. Hay varios canales como la venta directa (en tu local o en persona), teniendo un grupo de vendedores, asociándote con algún comercio o vía internet.

- **¿Por qué elegirían comprarte a ti y no a otros?**

A esas razones que te harán diferente de tu competencia las llamarás tu **PROPUESTA DE VALOR** y definen las características de tu producto que a esta altura debes poder describir en detalle. (El canal de ventas también es parte de la propuesta de valor.)

¿CÓMO ES TU PRODUCTO?



- **¿A qué precio venderás tu producto?**

Para definir el precio de tu producto tienes que tener en cuenta tres cosas: los costos de producirlo y venderlo, los precios de la competencia y los precios a los que los clientes están dispuestos a comprarlo.

Ahora, hay que analizar si tu idea tiene solidez...

- **¿Es fácil copiar tu propuesta de valor? ¿Qué harás cuando la competencia te copie?**
- **¿Los clientes repetirán sus compras? ¿Por qué?**
- **¿Qué tendría que pasar para que tu idea no funcione?**
- **¿Buscaste información en internet sobre tu producto? ¿Y sobre la necesidad de tu cliente potencial?**
- **Además, del mercado que identificaste para vender tu producto, ¿sabes si hay otras industrias o usos para tu producto?**

A partir de lo anterior, queda por responder:

- **¿Cuántos productos crees que venderás por mes?**
- **¿Cuánto dinero será?**

El monto al que llegas es la **VENTA ESPERADA** de tu emprendimiento y te servirá de base para los siguientes cálculos. Es importante que puedas completar un registro con los valores esperados de tus ventas, por lo menos para el primer año.



Herramienta 3:

Cuadro de Ventas Esperadas

Para que tu idea funcione tienes que lograr solucionar realmente los problemas de los clientes y para eso tienes que llegar a ellos, lograr que compren tu producto, que lo usen y les sirva para que así **VUELVAN** a comprarlo!



Herramientas que te pueden ser útiles en esta etapa:

- Cuadro de relevamiento de competencia: Además del producto y precio debes analizar cuáles son las debilidades y fortalezas de tus competidores para identificar su valor agregado (atención al cliente, localización, etc.).

Competidor	Producto	Precio	Valor Agregado

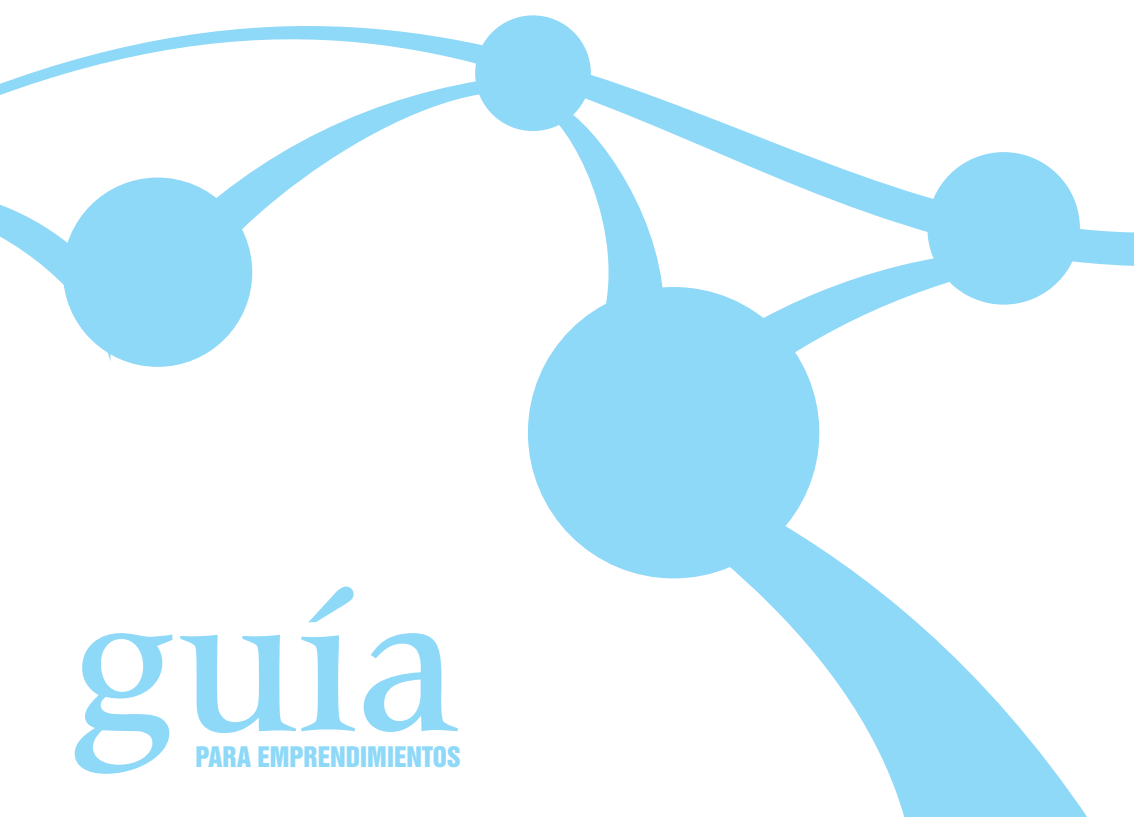
- Descripción de propuesta de valor – descripción del producto

Propuesta de valor	
Empaque	
Tamaño	
Distribución	
Calidad	
...	

- Cuadro de ventas esperadas

Ventas esperadas	mes1	mes2	mes3
Producto 1			
unidades	10	20	25
precio de venta	100	100	120
monto total	1000	2000	3000
Producto 2			
unidades	10	10	20
precio de venta	80	80	70
monto total	800	800	1400

- Otras herramientas: Encuesta a clientes objetivo, internet, Google Maps (para localizar clientes y competencia), Base de datos de clientes



guía

PARA EMPRENDIMIENTOS



2. ¿Qué necesito para empezar?

Esta idea además de servirle al cliente tiene que servirte a ti. Debes poder asegurarte la posibilidad de empezar con el emprendimiento y transformarlo en una fuente de ingresos permanente.



Empecemos por ver qué necesitas para producir:

- **¿Cómo describirías la cadena de producción? ¿Qué pasos debes seguir para obtener tu producto?**
- **¿Qué maquinaria requiere?**
- **¿Qué insumos están implicados?**

Es muy importante que puedas definir claramente cuál es el **PROCESO PRODUCTIVO** al que te enfrentas, en definitiva aquellos pasos que debes dar desde que sólo tienes los insumos o materia prima hasta que logras el producto final. Tener un listado de necesidades iniciales y asignarles un valor implica estar calculando la **INVERSIÓN INICIAL**.



Luego analizarás qué te falta para empezar...

- **¿Qué tienes ya para que tu emprendimiento empiece?**
- **¿Qué necesitas comprar o conseguir? ¿Cuánto sale?**
- **¿Tienes que comprar maquinaria? ¿O la tienes?**
- **¿Es conveniente invertir en una maquinaria más cara, o puedes adquirir una mejor a medida que el negocio crezca?**
- **¿Qué insumos necesitas para obtener el producto?**

Es muy importante que identifiques con qué recursos cuentas para comenzar y cuáles te faltan. Por recursos entendemos todo lo necesario para desarrollar la actividad. Es el dinero pero también los recursos humanos, el equipamiento, la infraestructura, los materiales.

Más allá de esa inversión inicial, hay gastos que hay que ir haciendo durante la vida del emprendimiento. Estos gastos o costos se definen como aquello que debes utilizar (ya sean esfuerzos o recursos) para producir una cosa u ofrecer algo. Para producirlo u ofrecerlo invertirás esfuerzo, por ejemplo tu mano de obra, invertir dinero para comprar la materia prima y los insumos (u otros recursos económicos). Todo sacrificio o esfuerzo económico para producir u ofrecer algo, es un costo.

- **¿Cuáles serán los gastos mensuales que tendrás que pagar aunque no vendas nada?**

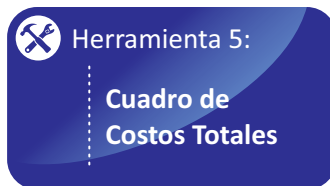
Estos gastos son aquellos que tendrás que pagar sí o sí todos los meses. Es muy importante tener claro cuáles son porque definen un pago seguro y tendrás que definir cómo cubrirlo. Entre ellos están: luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, mantenimiento y limpieza, seguro de automóvil destinado a la actividad. Son llamados **COSTOS FIJOS**.

- **¿Qué gastos tendrás para obtener cada uno de tus productos?**

- **¿Cuáles son los materiales o insumos necesarios?**

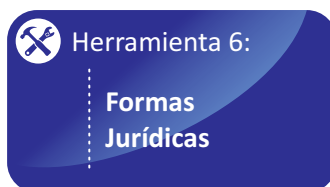
Hacer el listado de insumos es muy importante porque permitirá conocer el costo necesario para producir. Dependerán del tipo de producto pero implican aquellos gastos que varían según la cantidad que se produzca, por ejemplo: ingredientes si cocinas, mercaderías si revendes, materia prima en general, algún servicio, etc. Estos gastos son llamados **COSTOS VARIABLES**.

Es muy importante registrar en un listado tanto los costos fijos como los variables. La suma de ambos es llamada **COSTOS TOTALES** del emprendimiento.



- **¿Qué forma jurídica tendrá tu empresa?**

Formalizarte no debe ser un costo adicional sino que debe permitirte acceder a nuevos instrumentos de financiamiento y formas de llegar a tu cliente. Infórmate en las oficinas correspondientes porque hay una forma jurídica acorde a cada etapa de tu emprendimiento. Esta es una de las definiciones más importantes a realizar al inicio ya que la forma jurídica elegida traerá una serie de derechos y obligaciones que se deben conocer y cumplir. En la caja de herramientas se describen dichas formas. Esta definición tendrá mucha relevancia en los costos fijos que deberás enfrentar mes a mes.





Herramientas que te pueden ser útiles en esta etapa:

- Cuadro de Inversiones ▶

Inversiones	Mes 1	Mes 2	...	Mes 15

- Cuadro de registro de costos ▶

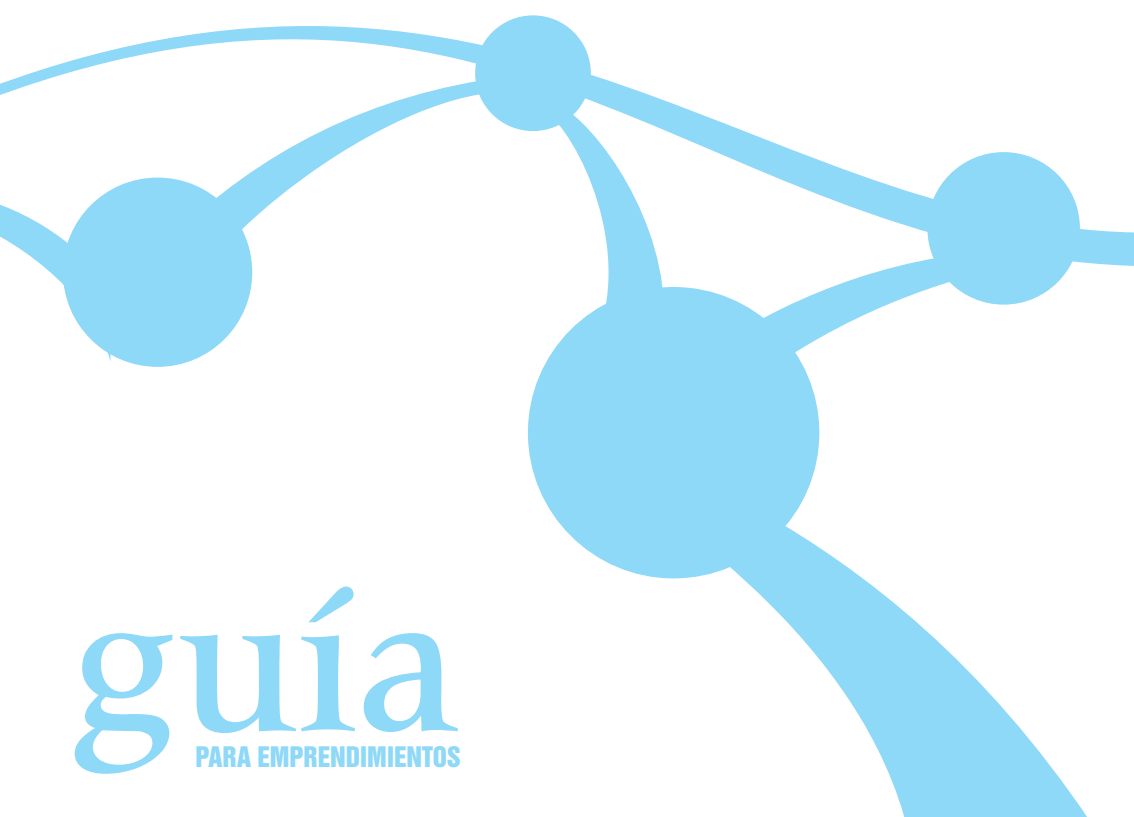
Costos Totales	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Costos fijos			
alquiler			
luz			
agua			
teléfono			
DGI			
BPS			
Costos variables			
insumos			
ingredientes			
Costos totales			

- Formas Jurídicas

(Guía para pequeñas y medianas empresas, Pacpymes y Uruguay Fomento)



Tipo de empresa	Titular	Capital	Responsabilidad	Observaciones
Empresa unipersonal	Única persona física	No existen mínimos ni máximos de capital social	El titular es responsable por las obligaciones contraídas. La gestión de la empresa es del empresario	No existe separación entre el patrimonio de la empresa y el de la persona física
De hecho	Existen socios pero no hay un contrato social	No existen mínimos ni máximos de capital social	Los terceros pueden accionar directamente contra cualesquiera de los socios	Inexistencia de un contrato social
Irregulares	Existe contrato social pero no ha sido debidamente registrado y publicado tal como lo exige la ley	No existen mínimos ni máximos de capital social	Los socios son responsables por las obligaciones sociales	
Sociedades Colectivas	Mínimo de dos socios	No existen mínimos ni máximos de capital social	Los socios son responsables por las obligaciones sociales	La participación de los socios en las utilidades es de acuerdo al capital integrado
Sociedades en Comandita	Dos tipos de socios: Comanditados y comanditarios	No existen mínimos ni máximos de capital social. Representados por partes sociales o acciones según se trate de sociedades en comandita simple o por acciones	Socios comanditados: Responsables en forma directa, ilimitada, subsidiaria y solidaria por las obligaciones sociales. Socios comanditarios: Responden por la integración de su aporte o la integración de las acciones que suscriben	Existen sociedades en comandita simples o en comandita por acciones
Sociedades de Capital o Industria	Dos tipos de socios: Capitalistas e industriales	No existen ni mínimos ni máximos. El capital está representado por partes sociales	Los socios capitalistas son responsables directos, ilimitados, subsidiarios y solidarios por las obligaciones sociales. Los industriales responden hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas	El socio capitalista aporta bienes y el socio industrial aporta trabajo
Sociedades de Responsabilidad Limitada	Los socios son titulares de las cuotas de participación en el capital social	No existen ni mínimos ni máximos. El capital se representa en cuotas	La responsabilidad de sus socios se limita a la integración de sus cuotas	



guía

PARA EMPRENDIMIENTOS



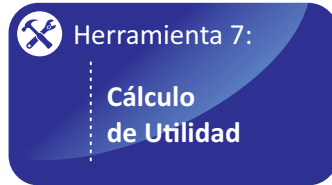
3. ¿Dará ganancias?

Es muy importante que te detengas a pensar cómo surgió esta idea y que buscas lograr con ella.

- **¿Cuál es tu motivación para seguir esta idea?**
- **¿Buscas tener ganancias?**

Para poder calcular si este emprendimiento que haz definido da ganancias, a las ventas esperadas le restarás el total de los costos. A ese valor obtenido se le llama **UTILIDAD** y se recomienda que lo calcules para todos los meses.

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - \text{Costos Variables} - \text{Costos Fijos}$$



- **¿Trabajarás en el emprendimiento?**
- **¿Será tu fuente única de ingresos?**
- **¿El núcleo familiar dependerá de estos ingresos?**

Es importante que puedas identificar cuál será tu rol una vez que el emprendimiento se concrete. Si trabajarás, poder calcular cuántas horas dedicarás mensualmente en tu emprendimiento y qué tareas realizarás. Esto sirve para que determines cuánto cobrarías por hacer tareas similares en un emprendimiento similar al tuyo (y analizar si realmente te pagarían ese dinero). Ese monto cubre el trabajo que tú realizarás y será la **REMUNERACIÓN** por tu trabajo. Ese valor es un gasto, integra los costos fijos y no se debe confundir con las ganancias o utilidades (que son el pago del capital invertido).

El paso siguiente es analizar bien el resultado obtenido:

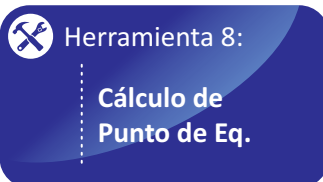
- **¿La utilidad siempre será positiva? ¿Siempre tendrás ganancias? ¿O hay meses en los que necesitarás poner dinero extra?**

Tener una utilidad negativa es común sobre todo en los primeros tiempos de un emprendimiento. También es frecuente en aquellos emprendimientos que son sazonales (que la demanda no se comporta igual en todos los meses del año).

- ¿Cuáles son los meses de mayor venta? ¿Y cuáles son los meses de menor venta?
- ¿Cubres los costos aún en los meses de menor venta?
- ¿Cuánto tienes que vender para cubrir los costos y no perder?

Se puede calcular cuantas unidades de producto será necesario que vendas para cubrir tus costos y ese valor se llama **PUNTO DE EQUILIBRIO**. Para hallar esa cantidad, a los costos fijos se los divide entre la venta menos los costos variables.

Punto de eq. = Costos Fijos / (Precio-Costos Variables) = unidades de venta necesarias para no perder ni ganar (cantidades)



Cuando se logra vender la cantidad de productos calculada según la fórmula del punto de equilibrio, el emprendimiento no gana ni pierde, cubre sus costos y “empata”. Esa cantidad es el mínimo que deberás vender como meta.

Para lograr calcular todo lo anterior es importante que anotes **TODOS** los movimientos del emprendimiento, como el dinero que entra por las ventas y el que sale por los gastos. Esas anotaciones o **REGISTROS** sirven para ver cómo el emprendimiento está funcionando, tomar decisiones y planificar.

Herramientas que te pueden ser útiles en esta etapa:

- Cálculo de Utilidad
- Cálculo del punto de equilibrio



4. ¿Y si necesito dinero?

- ¿Necesitas dinero para empezar?
- ¿Cuánto?
- ¿Cómo lo puedes conseguir?

Al inicio de un emprendimiento hay una necesidad de dinero para inversiones o para capital de giro (por ejemplo el dinero que usarás mientras no tengas ventas). Algunos emprendedores lo tienen pero por lo general hay que conseguirlo. También durante la vida del emprendimiento pueden surgir necesidades de fondos, para hacer nuevas inversiones o por la propia operativa.

Hay diferentes formas de obtener dinero: ahorros propios, préstamo de un amigo o familia, crédito.

- **¿Qué es un CRÉDITO?**

“Un crédito es un préstamo de dinero, en el que la persona que lo recibe se compromete a devolverlo en un plazo establecido, pagando intereses, seguros y costos de administración.” *(Planet Finance)*

- **¿Para qué se pide un crédito?**

“Para invertir, para responder a una emergencia inesperada o para consumir (por ejemplo comprar algo para lo que no se tiene suficiente dinero).” *(Planet Finance)*

- **¿Qué tipos de créditos hay?**

Por un lado están los créditos con fines personales que son los de Consumo y los de Vivienda. Por otro lado están los créditos productivos para Capital de Trabajo o para Activo Fijo. En el cuadro que sigue se presenta una breve descripción de cada uno de ellos. *(Planet Finance)*

Crédito de consumo

Préstamo que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios y que no tiene un fin productivo. Este tipo de crédito lo otorgan mayoritariamente las financieras, pero los comercios y las tarjetas de crédito por lo general también financian consumo.

Crédito para capital de trabajo

Préstamo que se destina a la adquisición de insumos o mercadería para la actividad normal y habitual del negocio. Tiene un fin productivo.

Crédito para activo fijo o inversión

Préstamo que se destina a la incorporación de capital en un emprendimiento a los efectos de obtener una mayor ganancia en el futuro. Este capital se caracteriza por tener una vida útil de mediano o largo plazo, durante la cual se le puede sacar provecho, es decir, a diferencia del capital de trabajo que se utiliza en solo un ciclo productivo, el activo fijo se consume a lo largo de muchos. Un crédito para activo fijo puede financiar la incorporación de una determinada maquinaria, la ampliación de un local o una planta, etc.

Crédito para vivienda

Préstamo que se entrega para adquirir una propiedad construida, un terreno, la construcción de una vivienda o la refacción de la misma. Normalmente los bancos que otorgan créditos para la vivienda lo hacen a través de créditos hipotecarios, ya que la garantía del préstamo es la hipoteca sobre el bien adquirido o construido.

Microcrédito

Préstamos a microempresarios que no tienen acceso al sistema financiero tradicional y que es otorgado bajo requisitos flexibles. Si bien el microcrédito suele destinarse a fines productivos, puede adoptar cualquiera de los tipos mencionados anteriormente porque lo que define al microcrédito es su metodología. Las instituciones de microfinanzas son las principales proveedoras de microcréditos.

Mientras que las primeras 4 categorías hacen referencia al destino, la última se refiere a la metodología de crédito.

• ¿Qué son los Microcréditos?

Los **MICROCRÉDITOS** son créditos hechos a medida del emprendimiento en cuanto a montos, plazos y no es un requisito excluyente el no contar con una garantía real para acceder a ellos. *(Manual del Emprendedor de Flores)*

• ¿Para quiénes son los Microcréditos?

En general son para cuentapropistas que muchas veces no pertenecen a la economía formal y titulares de microempresas, que necesitan tanto realizar una inversión como incrementar su capital de trabajo o capital de giro. Muchas veces, las microempresas no pueden acceder a un crédito bancario porque no cumplen con los requisitos solicitados en términos de garantías tales como recibos de sueldo o inmuebles en condiciones de ser hipotecadas, máquinas o vehículos que puedan ser prendados. Otras veces, no califican para un crédito dado que no están formalizadas o no tienen información contable ordenada y certificada por un profesional. Pero sí pueden acceder a un microcrédito. *(Manual del Emprendedor de Flores)*

• ¿Cuáles son los **COSTOS DE UN CRÉDITO**? *(Planet Finance)*

Para conseguir dinero prestado se tienen varios costos además de los intereses, como por ejemplo: los costos administrativos y de seguro del préstamo, las penalidades por pagar con retraso, los gastos de envío de facturas, los gastos de transporte para pagar las cuotas, etc.



Veamos a continuación un ejemplo tomado de Planet Finance:

Supongamos que María saca un crédito a una tasa de interés del 10 %. No debemos pensar que el costo del financiamiento de María es del 10 %, ya que hay que sumarle varios de los conceptos vistos, tales como los gastos administrativos y el seguro, los cuales aumentan el costo financiero del crédito de María. Analicemos el caso que sigue a continuación:

- Capital prestado \$ 10.000
- Interés (10%) \$ 1.000
- Gastos administrativos \$ 10
- Seguro \$ 15
- Total del crédito a reembolsar \$ 11.025

Vemos en este ejemplo que el costo financiero total que debe pagar María por su crédito (\$1.000 + \$10 + \$15 = \$1.025) es superior a lo que debe pagar en concepto de interés por tal crédito (\$1.000). Este constituye el **costo directo del crédito**.

Supongamos también que María para trasladarse a la sucursal a abonar la cuota tiene un costo de \$20 en transporte cada vez, y que el plazo del crédito es de 4 meses con cuotas mensuales. Costo de transporte $\$20 * 4 = \80

Esto constituye el **costo indirecto del crédito**.

Por lo tanto, ¿a cuánto asciende el costo total del crédito para María?

Costo directo \$1.025

Costo indirecto \$80

Costo total del crédito \$1.105

• ¿Qué debes conocer de tu emprendimiento antes de pedir un crédito?

¿Cuánto dinero necesitas? ¿Lo necesitas realmente? ¿Lo necesitas ahora o podrías esperar hasta poder pagarlo con tu propio dinero? ¿Para qué lo necesitas? ¿Cuál es tu capacidad de pago? ¿Cuánto podrás pagar de cuota mensualmente? ¿Cuántos créditos tienes ya? ¿Qué otra cosa tendrás que sacrificar para poder pagar las cuotas?

• ¿Qué debes conocer del crédito?

¿Cuál es el monto que te pueden otorgar? ¿Qué tipo de crédito es? ¿Cuánto te cobran de intereses? ¿Podrías conseguir mejores condiciones? ¿Te cobran otros gastos no incluidos en la tasa de interés? ¿Cuánto es el costo total? ¿Qué consecuencias tendrías que afrontar si te atrasaras o si dejaras de pagar las cuotas?



Herramienta 9:

Lista para comparar créditos

En resumen deberás conocer los siguientes aspectos de cada crédito para poder compararlos (*Planet Finance*):

- **Monto máximo a financiar**
- **Tasa de interés**
- **Comisiones y otros gastos**
- **Importe de la cuota mensual**
- **Plazo para la devolución del crédito**
- **Garantías solicitadas**
- **Período de gracia**
- **Frecuencia de pago**
- **Posibilidad de que aprueben el crédito**
- **Velocidad en el otorgamiento**
- **Distancia desde mi casa adonde se debe abonar la cuota**
- **Disponibilidad de otros servicios o beneficios**
- **Calidad de la atención en la entidad**

Las partes contratantes:

La entidad financiera que presta el dinero y el prestatario, es decir, la persona o empresa que recibe el dinero de la entidad financiera, obligándose a devolverlo junto con el pago de un interés.

Monto del crédito:

La cantidad que uno pide prestado.

Tasa de interés:

Porcentaje del monto total del préstamo cobrado al prestatario por el uso del dinero prestado. El interés se cobra normalmente de forma mensual.

Gastos administrativos:

Monto que generalmente es un porcentaje del crédito, y cuya función es cubrir los gastos de otorgamiento. Este siempre se cobra en los créditos tradicionales y a veces en los microcréditos.

Costo financiero total:

Monto de dinero que incluye el interés total, los gastos administrativos, los seguros y otros gastos.

Plazo del crédito:

Periodo de tiempo en el que uno acuerda devolver el préstamo recibido.

Frecuencia de pago:

La frecuencia en que el prestatario debe depositar el dinero de las cuotas. Puede ser diaria, semanal, quincenal, mensual, trimestral, etc.

Periodo de gracia:

Periodo entre que se recibe el préstamo y se paga la primera cuota, que tiene como fin aplazar la devolución del préstamo por un tiempo determinado. No todos los créditos cuentan con periodo de gracia.

Garantía:

Un bien de valor que el prestatario pone a disposición de la entidad financiera y que respalda el compromiso con la institución.

Fiadores:

Son personas que se comprometen a responder frente a la entidad financiera con su propio patrimonio, ante posibles incumplimientos del prestatario.

“Si el pago de deudas nos va a impedir disponer del dinero necesario para cubrir las necesidades diarias, entonces lo más probable es que no nos convenga tomar el crédito. Se estima que el total de los pagos mensuales destinados a pagar deudas, incluyendo las tarjetas de crédito, no debe exceder el 25% o 30% de los ingresos como tope máximo”. (Planet Finance)

“PEDIR DINERO PRESTADO ES BUENO CUANDO NOS AYUDA A OBTENER UNA GANANCIA Y ES MALO CUANDO SE CONVIERTE EN UNA CARGA FINANCIERA”. (Planet Finance)

¿Qué te recomendamos para tu manejo financiero?

- **ADMINISTRA** bien el dinero.
- **AHORRA** de manera regular.
- Gasta el dinero de forma responsable.
- **APROVECHA** al máximo los recursos que tienes.
- Para tu emprendimiento evita tomar créditos al consumo, porque son más caros que los créditos a empresas.

Calcula la tasa de los créditos que estás considerando. ¿Cómo? Ayúdate con las **CALCULADORAS FINANCIERAS** que hay en internet.



Herramienta 10:

Calculadoras
Financieras

En los siguientes sitios web están disponibles calculadoras financieras que al ingresar algunos datos permiten evaluar la conveniencia de optar entre diferentes opciones crediticias. Los datos a ingresar para calcular la Tasa son tres: Monto, Meses y Cuota.

Página del Observatorio de Microfinanzas:

► <http://www.microfinanzas.org.uy/>

Página del Banco Central del Uruguay:

► http://www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Calculo_Cuotas.aspx

CALCULADORA

La calculadora es de carácter orientador y se basa en el cálculo de interés compuesto, no incluyendo otros costos como seguros, seguimiento, etc.

Obtenga uno de los cuatro datos siguientes a partir de tres de ellos.

Monto Tasa %Anual

Cuota Meses

Total 0,00

Monto: Es el total del crédito solicitado.

Tasa (% Anual): Es el valor que buscamos para comparar entre opciones.

Meses: Es la cantidad de cuotas (mensuales) a pagar.

Cuota: Es el monto total de la cuota a pagar (mensualmente).

Ejemplo:

- Calculadora Financiera
- Caso 1: Crédito al **consumo 12 meses**

CALCULADORA

La calculadora es de carácter orientador y se basa en el cálculo de interés compuesto, no incluyendo otros costos como seguros, seguimiento, etc.

Obtenga uno de los cuatro datos siguientes a partir de tres de ellos.

Monto Tasa % Anual

Cuota Meses

Total 12144,00

CALCULAR

Monto: 10.000 \$

Tasa (% Anual): 44,63%

Meses: 12

Cuota: 1.012

	Caso 1: Crédito al consumo 12 meses	Caso 2: Microcrédito 12 meses	Caso 3: Crédito al consumo mayor a 12 meses	Caso 4: Microcrédito mayor a 12 meses
Monto	10.000 \$	20.000 \$	30.000 \$	30.000\$
Meses	12	12	18	18
Cuota	1012	1870	2340	2043
Tasa (% anual)	44,63%	> 24,10%	57,26%	> 30,40%

¿Dónde puedes informarte sobre los Microcréditos?

 Herramienta 11:
Contactos
sobre
microcréditos

Intendencia Departamental de Rocha (IDR)





Dirección General de Desarrollo - Incubadora de Empresas

 Ansina y Peri  4472 9944
 desarrolloimr@gmail.com  incubadorarocha@gmail.com

República Microfinanzas

 Gral. Artigas y Lavalleja (IDR)  2901 6040 Int. 800 (Montevideo)

Agentes:

 Alejandra Marzol  ale.marzol@republicamicrofinanzas.com.uy
 Claudia Sena  claudia.sena@republicamicrofinanzas.com.uy

IPRU

 Peri y Ansina (Dirección General de Desarrollo- IDR)  microempresa@ipru.edu.uy

Asesor de crédito en Rocha:

 Santiago Picasso  spicasso@ipru.edu.uy

Asesora de capacitación y asistencia técnica:

 Alejandra Alfaro  malfaro@ipru.edu.uy.

** Ciudad de Rocha y localidades cercanas.*

Microfin – Microfinanzas Uruguay S.A

 www.microfin.com.uy  2480 2000 (Montevideo)

Agente en Rocha:

 Homero Martínez  homero.martinez@microfin.com.uy

** Ciudad de Castillos*

Nuevos contactos sobre microcréditos:

Nombre _____

Organización _____

Dirección _____

Tel. _____ E-mail _____

Web _____

Nombre _____

Organización _____

Dirección _____

Tel. _____ E-mail _____

Web _____

Nombre _____

Organización _____

Dirección _____

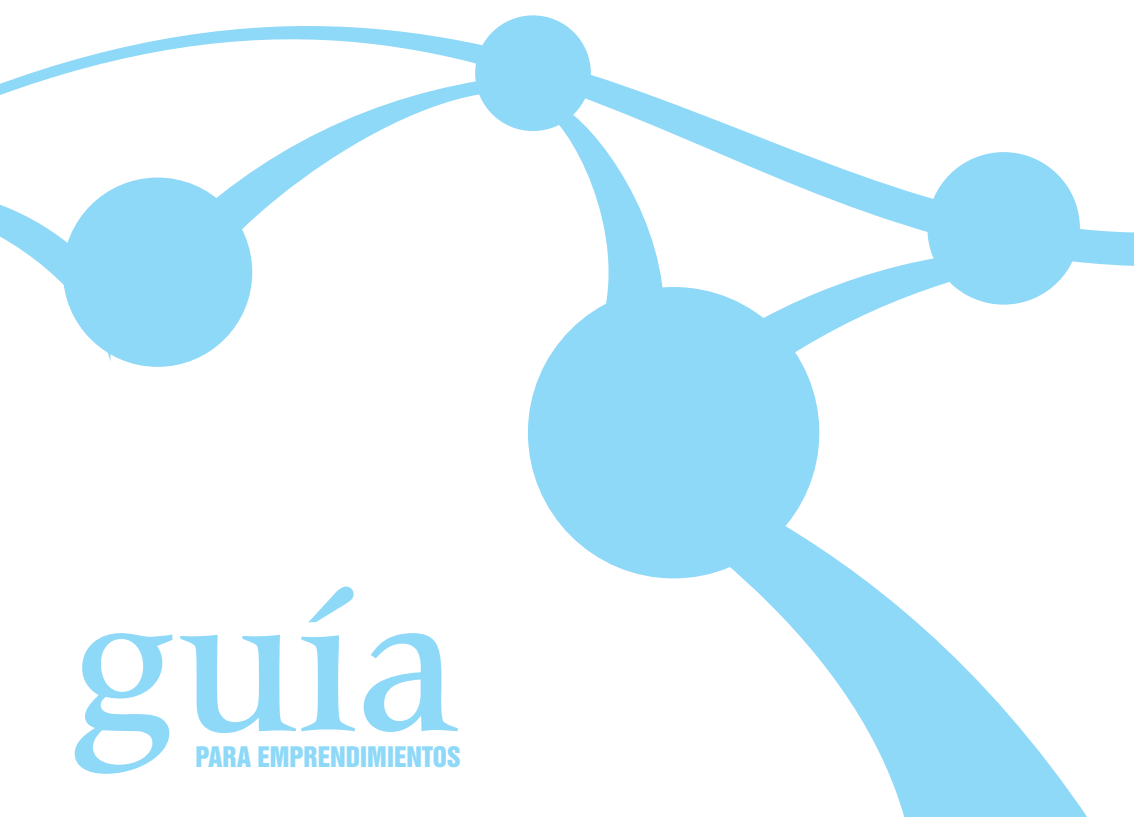
Tel. _____ E-mail _____

Web _____



Herramientas que te pueden ser útiles en esta etapa:

- Lista para comparar créditos
- Calculadoras Financieras
- Lista de contactos de Entidades de Microcréditos



guía

PARA EMPRENDIMIENTOS



5. ¿Puedo llevar adelante esta idea acompañado?

Retomemos una pregunta anterior:

- **¿Qué recursos tienes para empezar?**
- **¿Qué recursos te faltan?**
- **¿Cómo los puedes conseguir?**

Es muy importante que te detengas a pensar con qué recursos cuentas para comenzar. Recursos son todo lo que necesitas para desarrollar tu actividad. Es el dinero pero también los recursos humanos, el equipamiento, la infraestructura y los materiales.

- **¿Conoces en profundidad lo que pretendes hacer? ¿Necesitas capacitarte o investigar más a fondo sobre el producto?**
- **¿Tienes que aprender a manejar un emprendimiento? ¿Qué implica esto?**
- **¿Necesitas aliarte con otros?**

Muchas veces emprender implica encontrarse con temáticas nuevas y se requiere apoyo para conocerlas. Puede existir la necesidad de capacitación tanto en el producto como en la forma de gestionar un emprendimiento. Por ejemplo, se deberán construir un **PLAN DE NEGOCIOS** y una **MATRIZ DE RIESGOS**.

“Quien pretenda emprender un nuevo desafío, deberá comenzar por resolver algunas instancias de planificación del negocio... deberá construir un Plan de Negocios para su idea...”

El Plan de Negocio consiste en transformar la idea inicial en un plan concreto que le permita hacer realidad el proyecto con éxito y tenga el menor número de sorpresas posible. Es un documento interno, que le permite al emprendedor planificar así como evaluar la factibilidad técnica, económica y financiera del emprendimiento”. (Manual del Emprendedor de Flores)

Es muy difícil asegurar el camino que recorrerá tu idea de negocios, y mucho menos los obstáculos a los cuales te enfrentarás. Por ese motivo, es conveniente analizar algunos puntos clave del emprendimiento, los supuestos que has generado y desarrollar una estrategia de contención: esto es una Matriz de Riesgos. Empieza por describir los hechos que pueden afectarte de forma muy fuerte al inicio, y ve la importancia relativa de cada uno. Piensa en las acciones de contingencia que deberás aplicar desde el inicio del emprendimiento o en el momento que el suceso ocurra. No te olvides que “prevenir es mejor que curar” y en estos casos, el costo de “curar” puede hacer peligrar el futuro de tu proyecto.

¿Dónde puedes obtener apoyo para tu emprendimiento?




Herramienta 12:

Lista de
contactos

Intendencia Departamental de Rocha (IDR)


Dirección General de Desarrollo - Incubadora de Empresas

 Rocha: Ansina y Peri


 4472 9944


 desarrolloimr@gmail.com

 www.rocha.gub.uy

 incubadorarocha@gmail.com

Municipio de Castillos


 Castillos: 19 de Abril 1287

 4475 9015

 municipiodecastillos@rocha.gub.uy

Municipio de Chuy

 Chuy: Samuel Priliac 478

 4474 5119

 municipiodechuy@rocha.gub.uy

Municipio de Lascano

 Lascano: Ituzaingó entre 25 de Agosto y Rocha

 r.m.lascano@adinet.com.uy

 4456 9516

Municipio de La Paloma

 La Paloma: Av. Solari y Av. Del Navío

 4479 9244

 municipiodelapaloma@hotmail.com

- **¿En qué otros lugares puedes obtener información de interés?**



Hay diferentes lugares a los que se puede recurrir para tener apoyo al comenzar un emprendimiento en el país, uno de ellos está muy cerca: es la **INCUBADORA DE EMPRESAS** en ROCHA...
incubadorarocha@gmail.com

Dirección de Turismo

Rocha: Ruta 9 y Ruta 15

4472 3100

info@turismorocha.gub.uy

Banco de Previsión Social (BPS)

Montevideo: Colonia 1921

1997

Rocha: 19 de Abril y Aquiles Mario Sención

4472 2636

Castillos: 19 de abril s/n

4475 9351

Chuy: Numancia y Brasil

4474 2245 - 4475 9351

www.bps.gub.uy

Dirección General Impositiva (DGI)

Montevideo: Av. Fernández Crespo 1534

21344

Rocha : 19 de abril y Aquiles Mario Sención

4472 2636

Castillos: 19 de abril s/n








4475 9351

Chuy: Numancia y Brasil

4474 2245 - 4475 9351

www.dgi.gub.uy







Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS)

-  Rocha: 25 de Agosto 110  4472 2945
-  Castillos: 19 de abril s/n  4475 8856
-  Chuy: Numancia 153  4474 2105
-  www.mtss.gub.uy
-




Centro Público de Empleo (CEPE)

-  Rocha: Peri y Ansina
-  ceperocha@gmail.com  4472 9080
-


Centros de Atención Ciudadana (CAC)


-  Chuy: Horacio Arredondo s/n Complejo C26
-  cacchuy@opp.gub.uy  4474 5327
-  Cebollatí: Calle de Lascano s/n esquina Calle del Chuy
-  caccebollati@opp.gub.uy  4459 9482
-

Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas empresas (MIEM-Dinapyme)

-  08003455 - 2902 8203 (Montevideo)
-  Referente regional: Alejandra Carrau
-  alejandra.carrau@dinapyme.miem.gub.uy

Ministerio de Desarrollo Social (MIDES)

 2400 0203 /1550 (Montevideo)

 Rocha: 18 de Julio 2022

 4472 6904

 Chuy: Laguna de Castillos 508


 4474 4730

 desarrollolocal@mides.gub.uy

Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP)

 Rocha: Treinta y Tres 2350 y Zorrilla de San Martin

 rocha@inefop.com.uy

 091 978 025


Centro Comercial e Industrial de Rocha


 Rocha: Treinta y Tres 2090

 4472 2253

 ccirocha@adinet.com.uy

Centro Comercial Lascano

 Lascano: Rincón 1370

 4456 8047 /9154

 cencolas@adinet.com.uy

Organización de Gestión Destino Rocha (OGD)

Organismo Público-Privado del sector turístico

 Ruta 9 esq. Ruta 15 Rotonda entrada a Rocha

 4472 0358

 coordinador@rocha.com.uy



Herramientas que te pueden ser útiles en esta etapa:

- Lista de contactos
- Lista de Manuales de Consulta Sugeridos



Herramienta 13:

Lista de Manuales de Consulta

Los siguientes manuales de consulta que han sido referencia para este trabajo se recomiendan y quedan a disposición de los lectores en la Dirección General de Desarrollo – Incubadora de Empresas - de la IDR:

▶ **Herramientas para la Gestión de Emprendimientos**

INTI. Argentina. 2010

▶ **Manual de Educación Financiera**

Planet Finance. OPP, Microfinanzas. Uruguay. 2013

▶ **Manual del Emprendedor de Flores**

OPP e Intendencia de Flores. Uruguay. 2013

▶ **Manual del Emprendedor**

Prospera. México. 2011

guía

PARA EMPRENDIMIENTOS

