



**POSITIVA**  
COMPAÑIA DE SEGUROS



**POSITIVA EDUCA**  
Felicidad y conciencia por la vida



ENCUENTRO WEB

# Educación **Financiera**

Tema

**Entrenamiento Financiero para  
jóvenes emprendedores**



# EXPERTO LÍDER

Ricardo Gaviria

---



Economista MBA, con amplia experiencia en riesgos, seguros, seguridad vial y movilidad. Consultor en talleres de diseño ágil (design sprint), miembro del programa Movernos Seguros, consultor experto para la promoción de programas que mejoren la situación de seguridad vial en América Latina y e Caribe, especialmente enfocados en el mejoramiento de los seguros obligatorios de vehículos

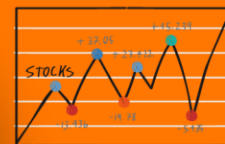
## OBJETIVO GENERAL

Conocer y aplicar los principios de la educación financiera para optimizar y facilitar los proyectos de emprendimiento.

ENCUENTRO WEB

# Educación **Financiera**

Investment



# TABLA DE CONTENIDOS

## 1. Qué es emprender

Etapas del emprendimiento

## 2. Planeación Financiera

¿Cuándo se hace?  
¿Qué se hace?  
¿Cómo se hace?  
¿Qué es evaluación financiera  
Algunos elementos de EF

## 3. Administración de Riesgos

¿Componentes del riesgo?  
¿Cómo se mide el riesgo?

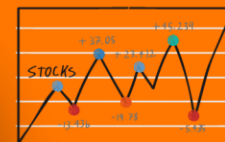
## 4. Toma de decisiones

¿Qué es tomar decisiones?  
Pasos a seguir  
Los seguros en el emprendimiento

ENCUENTRO WEB

# Educación Financiera

Investment





Avaluada en USD 1.669 billones

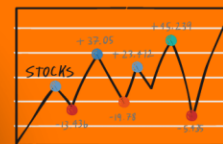


Avaluada en USD 2.349 billones

ENCUENTRO WEB

# Educación Financiera

Investment





Avaluada en USD 963 billones

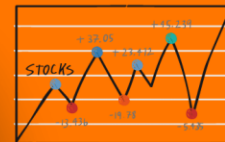


Avaluada en USD 1.792 billones

ENCUENTRO WEB

# Educación Financiera

Investment

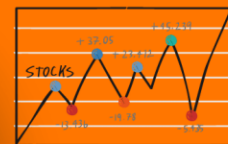




ENCUENTRO WEB

# Educación Financiera

Investment



# ¿Qué es emprender?

En el diccionario

**Empezar** a hacer una cosa determinada, en especial cuando **exige esfuerzo o trabajo** o cuando tiene cierta importancia o envergadura.

En economía

Tener la **iniciativa** de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y **llevar a cabo** la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención.



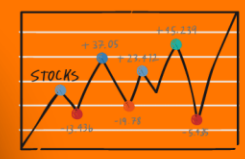
Un **emprendedor** monta su empresa desde cero y se enfrenta a los retos que supone transformar una idea en un negocio.

Un **empresario** es aquel que dirige y gestiona una empresa.

El emprendedor pone en marcha la empresa pero quizás con el tiempo, delegue en un directivo para su gestión o venta.

Diferencia:

El empresario no ha creado la empresa, pero puede adquirirla y posee conocimientos para su dirección.



# Etapas



## 1. Generación de ideas

¿Cuál es la falla de mercado que se quiere atender?  
¿Cómo se puede atender mejor el mercado?  
¿Cuáles necesidades se van a satisfacer?

¿Qué necesito?  
¿Cómo lo voy a obtener?  
¿Cómo lo voy a usar?  
¿Cómo lo voy a presentar?

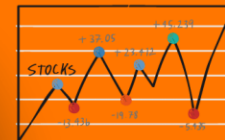


## 2. Planificación y toma de decisiones

ENCUENTRO WEB

# Educación Financiera

Investment



# Etapas



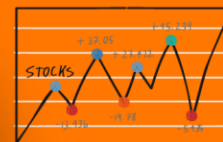
## 3. Realización / Materialización

Obtención de recursos para el emprendimiento  
¿Propios? ¿Prestados? ¿Donaciones? ¿Autogenerados?

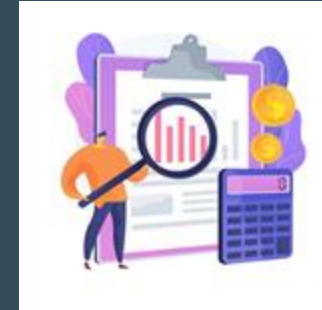
Seguimiento corporativo  
Ventas, relación con proveedores, clientes, DIAN, cámara  
de comercio, accionistas, medios de comunicación  
¿Se cumplen las proyecciones?  
¿Hay necesidad de ajustes?  
¿Está garantizada la continuidad del negocio?



## 4. Administración y control



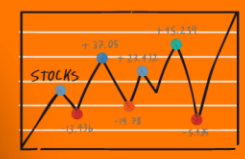
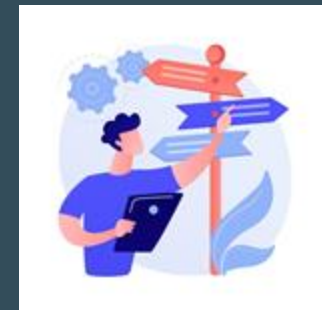
Emprender implica planeación financiera



Emprender implica asumir riesgo



Emprender implica tomar decisiones



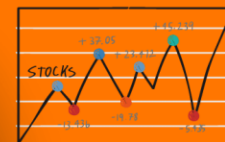


# Planeación financiera

ENCUENTRO WEB

## Educación Financiera

Investment



# ¿Cuándo se hace?

Después de tener formulado e identificado el proyecto

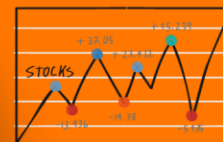
- Situación actual y tendencia del mercado
- Descripción del problema
- Zona de influencia
- Población objetivo
- Análisis y dimensión de la demanda
- Estimación de la oferta / competencia
- Estudio de oferta y demanda
- Sostenibilidad del proyecto
- Pertinencia, oportunidad, conveniencia, integralidad



ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Cuándo se hace?

Después de tener un estudio de mercado

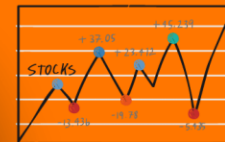
- Conozca la demanda
- Conozca la oferta
- Conozca los precios
- Conozca los proveedores
- Conozca la comercialización



ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Qué se hace?

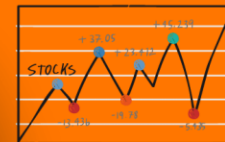
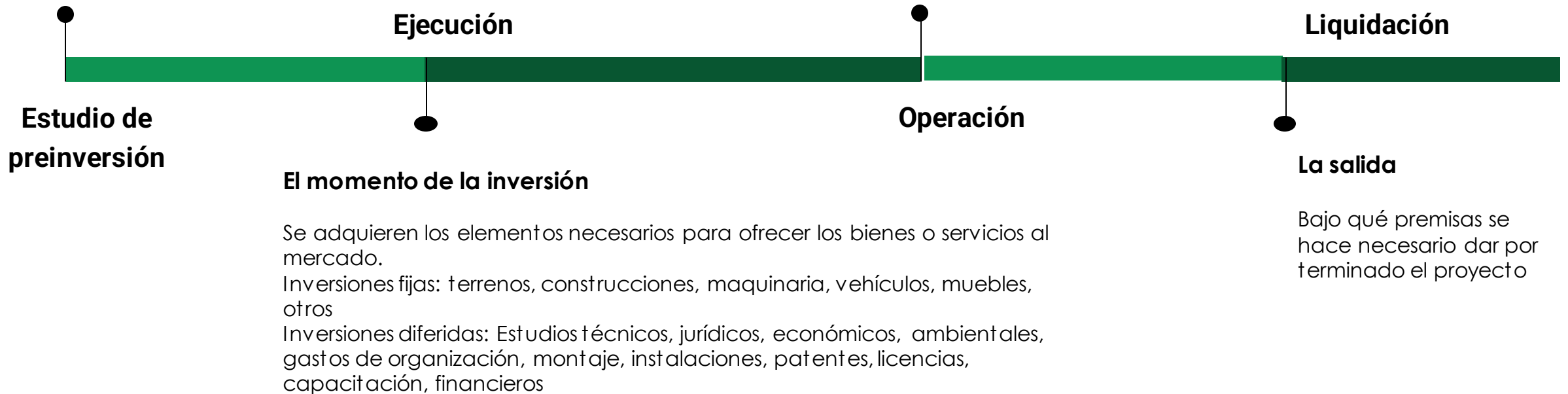
Formule un plan de administración de recursos que abarque el horizonte de tiempo del proyecto

## El punto de partida

Los sacrificios necesarios para capitalizar la idea de negocio.

## Ingresos y costos

Las ventas de bienes y servicios, ingresos financieros, ingresos no operacionales.  
Costos: De producción, de administración, de comercialización y los costos financieros





Todos los proyectos tienen costos de pre-inversión

## Monetarios

Dinero requerido para plasmar la idea de negocio. Honorarios, materiales, software, transporte, alimentación, etc.

## Tiempo

Cantidad de horas hombre requeridas para plasmar la idea de negocio. Horario laboral, extra laboral, fin de semana, etc.

## De oportunidad

El dinero que se deja de percibir por dedicarse a plasmar la idea de negocio. Sueldos, honorarios.

El beneficio que se obtiene por realizar actividades diferentes a plasmar la idea de negocio. Cíne, fiesta, comidas, paseos, etc.



**Tip práctico**

# ¿Cómo se hace?

Capture información



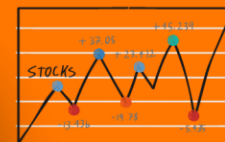
Adopte herramientas para agregación y análisis



ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Qué es evaluación financiera?

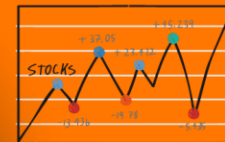


- Es el cálculo objetivo de magnitudes en el proyecto para convertirlas en cifras financieras que permitan obtener indicadores útiles.
- El objetivo último es tomar decisiones con base en los indicadores construidos.
- Dependiendo de cada proyecto los indicadores pueden ser utilizados de formas distintas.
- Un proyecto comercial tiene una expectativas distintas a un proyecto social.

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# Algunos elementos de la EF

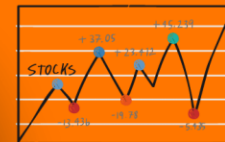
- Construya un flujo de fondos o flujo de caja. Debe estar ajustado al horizonte de tiempo del Proyecto.
- Considere los costos del dinero en el tiempo.
- Establezca indicadores de rentabilidad. El valor presente neto como elemento de análisis y la TIR como elemento para toma de decisiones.
- Estudio de sensibilidad que permita incluir elementos de análisis de riesgo e incertidumbre que inciden en el proyecto.



ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



## Revise los costos financieros

### **Acceso a un crédito**

La tasa de interés y el plazo de pago son elementos claves que pueden dar vida o hundir la viabilidad del proyecto. Acoja la opción que mejor se ajusta a las necesidades.

### **Costos ocultos**

Algunos productos financieros generan costos que no son revelados durante la oferta comercial y están estipulados en el contrato que se suscribe. Indague en profundidad antes de aceptar “ofertas maravillosas”.

### **Escoja objetivamente**

Las entidades financieras cuentan con diversos ganchos para llamar la atención del público. Revise que los beneficios ofrecidos pueden ser aprovechados en el proyecto y descarte aquellos que generan más costos que beneficios.



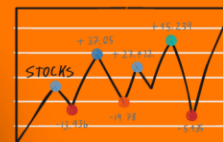


# Administración de riesgos

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Componentes del riesgo?

01

La posibilidad de que un evento ocurra y la incertidumbre si éste efectivamente ocurrirá.

## FRECUENCIA

Amenaza:

Es el acto de amenazar. Es dar a entender con actos o palabras que se quiere hacer algún mal a alguien. También se refiere a una cosa: dar indicios de ir a sufrir algo malo o dañino.

02

De ocurrir, la afectación que una persona tenga por dicha ocurrencia.

## SEVERIDAD

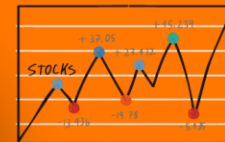
Vulnerabilidad:

La cualidad de ser vulnerable, en otras palabras, que puede ser herido o recibir lesión, física o moral

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Cómo se mide el riesgo?

01

## Aproximación objetiva

Está basada en observación histórica de frecuencia y severidad

Frecuencia: Estimación del número de veces que se materializa el riesgo

Severidad: cuantificación del daño ocasionado o que pueda causar la materialización del riesgo

02

## Aproximación subjetiva

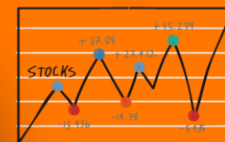
Está basada en creencias, opiniones, miedos, influencia social y juicios de valor individuales



ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment





Para medir el impacto del riesgo en el proyecto

## Análisis de sensibilidad

Cómo responden los indicadores financieros ante diversos escenarios de comportamiento en el mercado

Responde a la pregunta:  
¿Qué pasa si...?

Escoja un escenario pesimista, un escenario ideal y un escenario optimista y analice los resultados en cada uno de ellos

¿Qué ajustes debe hacer en cada uno de ellos para lograr las metas planteadas?



**Tip práctico**

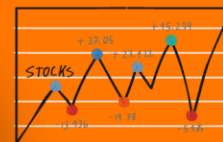


# Toma de decisiones

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Qué es tomar decisiones?

Escoger una opción entre las alternativas disponibles

Para ello es necesario:

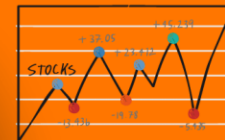
- Construir las alternativas que se van a considerar
- Evaluar pros y contras de cada una de ellas
- Cuantificar el impacto que de ellas surge
- Tener claro bajo qué premisas una opción es mejor y cuando hacer ajustes



ENCUENTRO WEB

## Educación Financiera

Investment



# Pasos a seguir

- ¿Tiene toda la información que necesita?
- ¿Las cifras se ajustan a sus expectativas como emprendedor?
- ¿Qué está esperando?

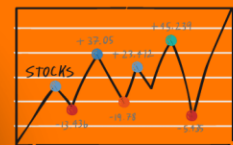


Es el momento de dar el salto

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# Los seguros en el emprendimiento



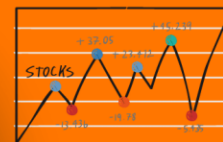
Obligatorios

Voluntarios

ENCUENTRO WEB

**Educación Financiera**

Investment



# ¿Quién es el defensor del consumidor financiero?

*Es una figura que todas las aseguradoras deben tener.*

*Su función es servir de mediador para resolver de manera objetiva, gratuita e imparcial los conflictos que puedan surgir entre los clientes y la compañía de seguros.*

*Positiva Compañía de Seguros cuenta con el Protector del Consumidor Financiero quien dentro de sus funciones atiende las solicitudes del cliente por cualquier motivo en la prestación y atención del servicio, a quien se le puede dirigir directamente a través del correo electrónico:*

[defensor@positiva.gov.co](mailto:defensor@positiva.gov.co)



### ¿Conoces cuáles son las funciones del Defensor del Consumidor de Positiva?

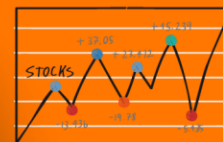
La Defensoría del Consumidor Financiero es una Institución orientada a la protección especial de los usuarios, afiliados y/o asegurados; ejerce con autonomía e independencia las siguientes funciones:

- 1 Atender de manera oportuna y efectiva a los consumidores financieros.
- 2 Conocer y resolver de forma objetiva y gratuita para los consumidores, las quejas que éstos le presenten.
- 3 Actuar como conciliador entre los consumidores financieros y la respectiva entidad vigilada.
- 4 Ser vocero de los consumidores financieros ante la respectiva entidad vigilada.
- 5 Efectuar recomendaciones a la entidad relacionadas con los servicios y la atención al consumidor financiero.

### Voz Positiva

#### ¿Sabes quién es el Defensor del Consumidor Financiero principal y suplente de Positiva?

El Defensor del Consumidor Financiero principal de Positiva es la abogada **Ana María Giraldo Rincón**.



# ¿PREGUNTAS?

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN



Ricardo Gaviria Fajardo



KONSULTENT

 [rgaviria@konsultent.com](mailto:rgaviria@konsultent.com)

 [@RGaviriaS](https://twitter.com/RGaviriaS)



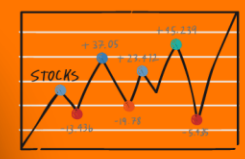
# EVALUÉMONOS

Link evaluación

ENCUENTRO WEB

## Educación Financiera

Investment







**POSITIVA**  
COMPAÑIA DE SEGUROS



**POSITIVA EDUCA**  
Felicidad y conciencia por la vida



ENCUENTRO WEB

# Educación **Financiera**

