

# FICHA DEL PRODUCTO

## MÓDULO: ENDEUDAMIENTO

**PROGRAMA FORMATIVO:** *Optimizar la Gerencia*

**PAQUETE FORMATIVO:** *Aprovechar el dinero*


### Módulos del paquete:

 Uso del dinero

 Las ventas a crédito

 Manejo del efectivo

 **Endeudamiento**

 Ahorro e inversión

### Presentación

Este módulo se ha diseñado, de manera clara y sencilla, a fin de que los empresarios reestructuren su conocimiento sobre *endeudamiento* y revalúen su posición frente al mismo, al concebirlo como una herramienta útil a la hora de resolver problemas de liquidez o de aprovechar oportunidades.

Es frecuente encontrar una posición de temor frente al endeudamiento, posiblemente como consecuencia de un crédito mal manejado o con resultados negativos y si bien es cierto que no se le debe temer, también es cierto que no se le debe perder el respeto.

El endeudamiento es un recurso que, bien manejado, evita niveles peligrosos que desborden la capacidad de pago y por ende generen dificultades mayores a las que se quisieron solucionar recurriendo a él, a su vez puede ayudar a que la empresa permanezca, se consolide y crezca en el mercado.

### Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación

Se busca que el participante sea capaz de ordenar sus preconcepciones e identificar qué es el *endeudamiento*, (entendido para este caso como préstamo de dinero), por qué y para qué recurrir a él, reconocer, ordenar y vigilar su situación financiera, (ingresos y egresos), usar herramientas funcionales (flujo de caja, presupuesto, capacidad de endeudamiento), para determinar la necesidad de endeudamiento y capacidad de reacción frente al mismo, conocer y analizar los factores determinantes del *endeudamiento* para una oportuna y acertada toma de decisiones como empresario y como individuo y llevar a la práctica el nuevo conocimiento a través de un plan de acción que le permita resolver problemas, aprovechar oportunidades y establecer estrategias de acción para tener una mejor calidad de vida.

### Índice temático:

1. Fuentes de ingresos
2. Uso del dinero (egresos)
3. Flujo de Caja
4. Determinantes del endeudamiento
5. Presupuesto
6. Capacidad de endeudamiento

### Duración y sesiones: 6 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos sesiones, aunque puede ser trabajado en una sesión de 5 horas si así lo demandan las características institucionales y del grupo.



## Ayudas didácticas:

Previo despliegue de los aportes conceptuales del módulo, se desarrolla una actividad que consiste en llevar a la práctica lo aprendido, a través del análisis de 2 casos hipotéticos que evidencian la situación de un individuo y de una empresa, con ingresos limitados y unas necesidades específicas por satisfacer. Los participantes deben determinar si individuo y empresa pueden o no endeudarse.



### Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



### Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



### ¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:  
[www.dialogodegestiones.org](http://www.dialogodegestiones.org)