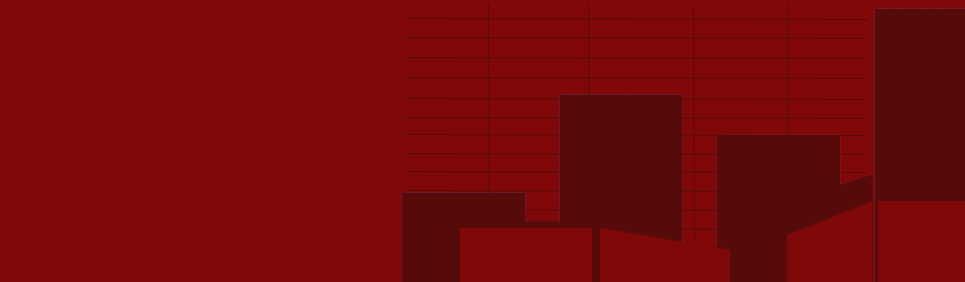
# **Guía Práctica de Ciclo Formativo**





**Documento elaborado por la Gerencia de Inteligencia y Desarrollo**

**Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)**



# **Formulación de Proyectos**

# **Productivos**

**¿Qué es un proyecto?**

“Instrumento de planificación que expresa en forma sistemática un conjunto de acciones, actividades y recursos que permiten, en un tiempo determinado, el logro del resultado específico para el cual fue concebido”.

**¿Qué es un proyecto socio-productivo?**

Proyectos que surgen para cubrir una necesidad en determinada comunidad contribuyendo con el desarrollo económico, social, cultural y educacional de la misma, ayudando a potenciar las habilidades del entorno.

**¿Por qué es importante promover los Proyecto Socio Productivo?**

Activan el desarrollo de la economía local, Promueven la inclusión de la comunidad en las distintas actividades del proyecto, Mejoran nuestra calidad de vida, Promueven el “Nuevo Modelo Productivo Socialista”, Incentivan el fortalecimiento de las cadenas de producción (producción primaria, transformación y valor agregado, colocación y/o distribución) y el establecimiento de redes productivas, Crean fuentes de empleo y ocupación, Permiten la generación de excedentes y la creación de Fondos de Aporte Social, Fomentan la "Democracia Protagónica Revolucionaria.

**Tipos de proyectos:**

* **Producción de BienesExtracción agricultura, ganadería, pesca.**

**Transformación Producción de bienes.**

* **Prestación de Servicios Institucionales transporte, comunicación,**

**1° Económico Profesionales comercialización, turismo.**

* **Infraestructura y Equipamiento Trabajo Hidráulico, Transporte,**

**Energía, Comunicaciones.**

**Educación, Salud, Nutrición, Seguridad Social,**

* **Calidad de Viva Familia, Deporte y Recreación.**

**A continuación** te ofrecemos una serie de preguntas que te ayudarán con tu proyecto.



**IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

En esta etapa deberás registrar información general del proyecto y los promotores del mismo.

|  |
| --- |
| **1. DATOS DEL PROYECTO** |
| **1.1. Nombre del proyecto:** |
| **1.2 Ubicación geográfica del proyecto:** |
| **1.3. Monto Total del Proyecto / Monto Solicitado:** |
|  |
| **2. DATOS DE LA EMPRESA\*** |
| **2.1. Razón Social:** |
| **2.2. RIF.:** |
| **2.3. Representación legal:** |
| **2.4. Cédula de Identidad del Representante Legal:** |
|  |
| **3. DATOS DEL PROMOTOR DEL PROYECTO** |
| **3.1. Nombre del promotor o responsable del proyecto:** |
| **3.2. Cédula de identidad:** |
| **3.3. Dirección:** |
| **3.4. Teléfonos:** |
| **3.5. Correo:** |
| **3.6. Experiencia en el ramo o la actividad productiva:** (Conocimientos, acreditaciones y experiencias personales, que pueda agregar valor al proyecto). |

**N° 2: Utilice su idea de proyecto productivo, para responder la siguiente pregunta:**

|  |
| --- |
| Diagnostico/ **¿QUÉ** se quiere modificar o hacer? / |

**N° 3: Indique los elementos que justifican su Proyecto**

|  |
| --- |
| Justificación/ **¿POR QUÉ** se quiere hacer? : |

**N° 4: Elabore el Objetivo General y Objetivos Específicos de su Proyecto**

|  |
| --- |
| Objetivos/ **¿PARA QUÉ** se quiere hacer?: |

**N° 5: Describa cada uno de los productos que pretende ofrecer:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**N° 6: Teniendo definido los productos que ofrecerá y los equipos que necesita, indique quienes le proveen actualmente o le proveerán de los insumos)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***NOMBRE DEL PROVEEDOR*** | **INSUMOS / MAQUINAS QUE COMPRA** | **ANTIG.** | **FRECUENCIA DE COMPRA** | **MONTO POR COMPRA** | **UBICACIÓN Y TELÉFONO** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**N° 7: Indique las características de sus clientes actuales y potenciales.** (Tome referencia de elementos tales como: edad, sexo, ubicación geográfica, hábitos, sector al que pertenecen, entre otros, que considere pertinente).

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_N° 8: Señale quienes son los competidores de su negocio.** (Revise quienes realizan actividad similar a la que usted realiza; luego de identificarlos, señale donde están ubicados y que productos ofrecen con sus respectivos precios de venta).

Puedes presentarlo en el siguiente cuadro:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***COMPETIDOR*** | **PRODUCTOS QUE VENDE** | **PRECIO** | **UBICACIÓN** | **TELÉFONO** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**N° 9: Detalle los canales de comercialización que utilizará.**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**N° 10: Describa las condiciones de ventas.**

Cobrados por anticipado, contado y/o crédito, señalando de éste último el plazo.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**N° 11: Describa como realizará las ventas de su proyecto:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**N° 12: Describa el proceso productivo de su negocio:**

**¿CÓMO** se va a hacer?

**N° 13: Señale la Ubicación de su proyecto, especificando linderos, condiciones que favorecen la ubicación (existencia de servicios públicos, vías de acceso, entre otros).**

|  |
| --- |
| **¿DÓNDE se quiere hacer? / Localización Física del proyecto:** |

**N° 14: Balance de materiales.**

Se debe detallar las materias primas y otros insumos requeridos para la producción de cada producto.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cálculo de los costos unitarios** | | | | | | | | |
| **Nº** | **Producto** | **Materia Prima Requerida** | **Procedencia (Nacional o importada)** | **Unidad de Medida** | **Cantidad Requerida (Unidades/Mts)** | **Costo Unitario de c/ materia prima con IVA (Bs.)** | **Costo Unitario Total - por materia prima/ insumo (Bs.)** | **Total Costo por Materia Prima e Insumos (Bs.)** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**N° 15: Descripción de la Capacidad de Producción instalada, Utilizada, a Instalar y a Utilizar**

**La capacidad instalada** de producción o prestación se corresponde con el valor máximo posible de producción en un determinado período, es decir, al 100% de capacidad, dados todos los recursos disponibles (equipos, mano de obra, entre otros).

**La capacidad de producción utilizada** es la cantidad de bienes o servicios elaborados actualmente (antes del financiamiento y deberá estar cónsono con la información financiera).

**La capacidad de producción consolidada** es el valor máximo posible de producción en un determinado período, es decir, al 100% de capacidad incluyendo el financiamiento.

**La capacidad de producción a utilizar (futura)** es la cantidad de bienes o servicios que la empresa estima producir de la nueva capacidad. Es recomendable no sobreestimar la capacidad de producción o prestación, ya que en este caso la evaluación no sería realista, pudiendo comprometer la viabilidad financiera del proyecto. Partiendo del número de bienes o de servicios a producir o prestar por la unidad económica se estima la capacidad mensual y anual.

**CAPACIDAD ACTUAL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Productos (Identifique)** | **Unidad de medida** | **Capacidad Máxima Instalada Mensual en Porcentaje (100%)** | **Capacidad utilizada Mensual en Porcentaje (40%)** | **Capacidad Máxima Instalada Anual** |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |

**CAPACIDAD FUTURA O PROYECTADA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Productos** | **Capacidad Máx Mensual** | **Capacidad Máxima Anual** | **Capacidades de Producción Anuales (Proyectadas)** | | | |
| **40%** | **50%** | **%** | **%** |
| **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |



# **Contabilidad Básica**

# **General**

**¿Qué es la Contabilidad?**

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las [operaciones](http://www.monografias.com/trabajos6/diop/diop.shtml) mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus [negocios](http://www.monografias.com/trabajos15/plan-negocio/plan-negocio.shtml) mediante [datos](http://www.monografias.com/trabajos11/basda/basda.shtml) contables y estadísticos. Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la compañía, la corriente de cobros y pagos, las tendencias de las [ventas](http://www.monografias.com/trabajos12/evintven/evintven.shtml), [costos](http://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml) y [gastos](http://www.monografias.com/trabajos10/rega/rega.shtml#ga) generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la empresa.

**Objetivos de la contabilidad**

* Registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que pueda realizar un determinado ente.
* Clasificar operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos.
* Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada.

**Importancia de la Contabilidad para Emprendedores**

La contabilidad es de gran importancia porque todos los emprendedores tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor [productividad](http://www.monografias.com/trabajos6/prod/prod.shtml) y aprovechamiento de su [patrimonio](http://www.monografias.com/trabajos14/patrimonio/patrimonio.shtml). Por otra parte, los [servicios](http://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml) aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener información de [carácter](http://www.monografias.com/trabajos34/el-caracter/el-caracter.shtml) legal.  
  
**Libros Contables**

Son aquellos informes obtenidos de la [contabilidad](http://www.sage.es/software/contabilidad) que nos sirven para extraer información tanto financiera como económica de la empresa.

Algunas características importantes:

* Pueden ser de carácter obligatorio o voluntario
* Los libros contables obligatorios son el Libro Diario y el Libro de Inventario y Cuentas Anuales
* Los voluntarios son el Libro Mayor y otros auxiliares, como el Libro de caja, el de entradas y salidas de almacén, el Libro de Banco o el Libro auxiliar de vencimientos

**Libro Diario**

En el Libro Diario se deben registrar día a día todas las operaciones económicas relacionadas con la actividad de la empresa. Han de estar ordenadas cronológicamente. Sin embargo, según recoge el artículo 28 del Código de Comercio, es válida la anotación conjunta de los totales de las operaciones por periodos no superiores al mes, a condición de que su detalle aparezca en otros libros o registros concordantes. Así, este libro se emplea para reunir en él todas las operaciones realizadas por la empresa para después trasladarlas al libro Mayor y recogerlas en los estados contables al final del ejercicio.

**Libro de Inventario**

Según el mismo artículo 28 citado en el párrafo anterior, el libro de Inventarios y Cuentas Anuales se abre con el balance-inventario inicial detallado de la empresa y, al menos con carácter trimestral, se transcribirán los balances de sumas y saldos. También han de figurar el balance-inventario de cierre de ejercicio. Además figurará el balance de situación, la cuenta de resultados, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de tesorería (si la empresa tiene la obligación de formularlo) y la memoria. Estos últimos documentos forman una unidad.

**Libro Mayor**

Este libro tiene como misión reflejar todas las operaciones económicas que se produzcan y registren en el libro diario durante el ejercicio económico de forma cronológica, de manera que se pueda saber el saldo que va quedando en cada cuenta por las operaciones registradas. Todas las anotaciones realizadas en el Diario pasan a su vez al libro Mayor. En el Libro Mayor las cuentas aparecen representadas en forma de “T” donde el lado izquierdo se denomina “DEBE” y el derecho “HABER”.

**Libros Auxiliares**

Las empresas, de acuerdo con el Código de Comercio, pueden llevar además de los libros obligatorios todos aquellos libros auxiliares que estimen útiles para su gestión. Ejemplo de este tipo de libros pueden ser los de caja, bancos, entradas de almacén, salidas de almacén etc.

Hoy en día, muy pocas empresas son las que llevan los libros de contabilidad de manera manual. En lugar de ello, hay [herramientas de software](http://www.sage.es/software/contabilidad/sage-50c)que se encargan de hacer automáticamente los [asientos](http://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/asiento-contable/)y registros correspondientes, facilitando de esta manera una correcta contabilidad.

**Estados Financieros**

También denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

**Principales Estados Financieros para Emprendedores**

**Balance General:** es el estado financiero en el que muestra la situación de la empresa en un momento concreto. Es el más importante para comprender de forma exacta cómo está la empresa. Es como una fotografía del momento actual de la empresa, económicamente hablando.

**Estado de Ganancias y Pérdida**: se muestran todos los **ingresos y gastos** que ha tenido la empresa durante el tiempo que se está examinando. Ayuda a comprender la situación financiera de la empresa y la liquidez de la dispone.



# **Redes Sociales**

**¿Qué es una Red Social?**

Red Social es una estructura social compuesta por individuos u organizaciones que están relacionados de acuerdo a algún criterio (relación profesional, amistad, parentesco, entre otros).

**Clasificación de las Redes Sociales**

* **Generalistas u Horizontales:** Estas redes no están dirigidas a ningún tipo específico de usuarios y permiten la libre participación en ellas.
* **Temáticas o Verticales:** Los usuarios acuden a ellas debido a un interés en común.
* **Profesionales:** Su objetivo es originar relaciones laborales.

**Principales Redes Sociales**

* Facebook
* YouTube
* WhatsApp
* Instagram
* Twitter
* Line
* Snapchat
* Telegram

**Ventajas de las Redes Sociales para Pymes**

* Mediante una estrategia de Marketing, las PYMES tienen la posibilidad de competir con otras empresas.
* Las redes sociales nos dan información concreta sobre los compradores potenciales para saber qué debemos ofrecerles y así aumentar las ventas.
* La presencia de las Redes Sociales poseen un sistema de medición de resultados online muy preciso, por lo que se puede ir mejorando la estrategia de marketing de las PYMES en función de los datos que nos proporcionan las redes sociales.

**Marketing Digital la nueva era de la publicidad**

Marketing Digital es la aplicación de tecnología digitales para mejorar el conocimiento del cliente sobre el servicio o producto, el mismo es usado como herramienta para promocionar el producto o servicio pero al mismo tiempo usado como medio para interactuar con los consumidores, para saber las opiniones que tienen del producto y medir las respuestas del impacto que tienen nuestras estrategias publicitarias.

[**WWW.FONPYME.GOB.VE**](http://WWW.FONPYME.GOB.VE/)

**Teléfonos: (0212) 954.00.11 / 957.0710**

Fonpyme SA  

@fonpyme\_ve

fonpyme\_ve