



EMPRENDIMIENTO



GRACIAS AL APOYO DE
J.P.Morgan

TEMAS

- I. Medir la salud del Negocio**
- II. Planificación de gastos**
- III. Control de ventas**
- IV. Flujo de dinero**
- V. Definición de objetivos**
- VI. Formalización del negocio**



INTRODUCCIÓN

En ProMujer y FUNDES México, queremos impulsarte a alcanzar tus metas personales y las de tu negocio, dotándote de los conocimientos y herramientas que hagan esto posible. Reconocemos que una parte importante para alcanzar tus objetivos personales es la seguridad que debe darte la actividad económica a la que te dedicas, porque inicialmente debe ser gratificante para ti y además porque debe satisfacer tus necesidades de la mejor manera.

Los conocimientos, estrategias y las herramientas que te queremos compartir, están aquí, en este módulo que revisaremos, temas que tienen que ver con el desarrollo de tu negocio como: las finanzas, administración y por supuesto ventas que estamos seguros serán de gran utilidad para mejorar tu negocio y tu vida.

ACTIVIDAD 1: ROMPEHIELOS

OBJETIVO GENERAL DEL MÓDULO:

Al finalizar este módulo la emprendedora será capaz de:

Aplicar las herramientas financieras necesarias que le ayuden a orientar, de manera positiva, el establecimiento de su negocio.

Objetivos específicos:

- Definir indicadores básicos para el negocio: rotación de productos, ganancia, liquidez, endeudamiento, etc., a fin de gestionar y mitigar riesgos.
- Conocer los principales controles y registros de ingresos y gastos, a fin de mantener las finanzas sanas en el negocio.
- Diferenciar los controles de ingresos y gastos, contrastándolos con el flujo real del dinero, lo cual permitirá conocer mejor el qué y el cómo tomar los riesgos propios del negocio.
- Conocer la metodología para definir objetivos realistas, medibles y alcanzables, para definir planes de crecimiento asequible para el negocio o emprendimiento.
- Conocer cuáles son las ventajas de la formalización de los negocios y cómo podría contribuir al crecimiento del negocio y/o reducción de riesgos.

OBJETIVO:

Generar empatía entre las participantes logrando dejar de lado las preocupaciones para concentrarse y obtener la atención de las mismas en la sesión.

DURACIÓN:

5 minutos

INSTRUCCIONES:

Forma con el resto de las participantes un círculo.

Sigue las instrucciones del facilitador



ACTIVIDAD 2: LECTURA DE CASO



INSTRUCCIONES:

Sigue las instrucciones del facilitador.

Doña Graciela tiene un negocio donde produce y vende helados, está ubicado en un local que renta dentro de una plaza pequeña muy cerca de su casa, desde que murió su esposo, la heladería es su sustento, ella y su hijo son los encargados de atender el negocio.

Una vez por semana, sus dos nietos van de visita y Doña Graciela como buena abuela consentidora les da helado de sus sabores favoritos y les compra golosinas de los otros negocios de la plaza. Recientemente, se dio cuenta que ha tenido menos ventas y a pesar de la ayuda de su hijo, no ha podido pagar las notas completas a sus proveedores, contrayendo más deudas.

Por eso, Doña Graciela decidió analizar si su negocio es negocio...

Notó que una gran cantidad de dinero ha sido destinada para cumplir los antojos de sus nietos y a pesar de que ella produce los helados, tiene que poner de su bolsillo para cubrir los costos.

Regularmente consideramos que las ganancias de un negocio son la diferencia entre el monto de ingresos y el monto de costos, pero se nos olvida que antes de considerar las ganancias debemos tomar en cuenta gastos como: renta, luz, mantenimiento y sueldos, todo lo anterior es necesario para conocer realmente las utilidades.

ANALICEMOS EL CASO DE DOÑA GRACIELA

Vende 200 unidades a \$5.00 c/u.

Cada unidad cuesta \$4.00

Aplicando la fórmula:

ventas – costos = ganancia

¿Cuál es su ganancia?

Ventas: \$1,000.00

-Costo: \$800.00

Ganancia: \$200.00

CONCEPTO	MONTO
Unidades vendidas	200pz.
Precio de venta unitario	\$5.00
Venta total	\$1,000.00
Costo por unidad	\$4.00
Costo de lo vendido	\$800.00
Utilidad Bruta	\$200.00
Gastos Fijos	\$50.00
Utilidad de Operación	\$150.00

¿Cómo puedes aumentar la rentabilidad (ganancias) en tu negocio?

ROMPE PARADIGMAS

Como empresaria debes considerar todos los aspectos que puedes mejorar en tu negocio, que te permitan llevar a cabo estrategias que:

- Mejoren ventas
- Reduzcan costos y gastos
- Generen mayores utilidades

En pocas palabras, ¡estrategias que vuelvan más rentable tu negocio!

¿Que pasa cuando no hay control?

- Comprar y gastar más (o menos)
- Comprar a destiempo
- Comprar a costos altos
- No saber que decisiones son mejores
- Baja capacidad de negociación
- Descuidar calidad por precio
- No conocer las necesidades del cliente



Ahora es tu turno, ¿Cuánto ganas en tu negocio?

En parejas compartan experiencias y completen la información para saber cuánto ganan en su negocio.

REGISTRO DE GANANCIAS	
CONCEPTO	MONTO
Unidades vendidas	
Precio de venta unitario	
Venta total	
Costo por unidad	
Costo de lo vendido	
Utilidad Bruta	
Gastos Fijos	
Sueldo*	
Utilidad de Operación	

Hemos agregado un factor muy importante; tu sueldo. ¿Cuánto debes ganar por trabajar en tu negocio? Este importe debería ser igual a los gastos que realizas en tus actividades familiares.

TEMA II. PLANIFICACIÓN DE GASTOS



OBJETIVO:

Identificar los principales gastos para la adecuada asignación de un sueldo, así como; conocer los principales registros para llevar un correcto control de los gastos del negocio.

Con este tema aprenderás a organizar y planear tus gastos personales y del negocio, para tener una mayor certidumbre al momento de realizar tus pagos completos en las fechas en las que te has comprometido a realizarlos.

A continuación, agregamos una tabla en la que puedes registrar tus gastos de manera sencilla para llevar un control de los mismos. Toma unos minutos para registrar tus gastos personales con la ayuda de la persona que tienes a tu lado.



CONTROL DE GASTOS FAMILIARES	
Servicios	
Renta de la casa	
Gas	
Limpieza	
Colegiatura	
Otros	
Total mensual:	

Ahora podrás definir el monto de tu sueldo con toda seguridad, para ver cuánto ganas o pierdes en tu negocio, con esta información también podrás tomar las decisiones necesarias para incrementar las ganancias de tu negocio.

CONTROL DE GASTOS DE LA EMPRESA		CONTROL DE COSTOS DE LA EMPRESA	
Renta		Materia prima 1	
Luz		Materia prima 2	
Teléfono		Materia prima 3	
Transporte			
Mantenimiento			
Gas			
Otros			
Total de gastos:		Total de costos:	

TEMA III. CONTROL DE VENTAS



OBJETIVO:

Conocer los principales controles y registros de ingresos con el fin de mantener finanzas sanas en el negocio.

Las ventas son una profesión a la que todos nos dedicamos porque de alguna manera todos vendemos u ofrecemos algún producto o servicio a los demás a veces casi sin darnos cuenta; con mayor razón es tu profesión porque las ventas son el corazón de tu negocio; sin ellas tu trabajo, tus ingresos no existirían, por tanto, conviene ponerles atención.

Los registros básicos son una herramienta que posibilita la mejor organización de tu negocio, a partir del registro de ingresos y de egresos; sirven para tener una visión más clara del negocio tomar decisiones más acertadas.

Si bien en el registro de Ganancias consideramos el volumen de productos vendidos y su costo, este registro de ventas puede ayudar a detallar los productos vendidos y su costo en el caso de que se ofrezcan productos de diferentes presentaciones y costos, con esta información también se podrá complementar el cuadro de registro de ganancias.

REGISTRO DE VENTAS							
Semana del 04 al 09 de Febrero de 2019							
Producto	Precio Unitario		Cantidad	Venta	Costo	Utilidad	Comentarios
Torta	Costo	\$ 15	50	\$1,250.00	\$750.00	\$500.00	
	Venta	\$ 25					
Tacos	Costo	\$ 5	150	\$1,500.00	\$750.00	\$750.00	
	Venta	\$ 10					
Agua	Costo	\$ 5	100	\$1,500.00	\$500.00	\$1,000.00	
	Venta	\$ 15					
TOTALES				\$4,250.00	\$2,000.00	\$2,250.00	

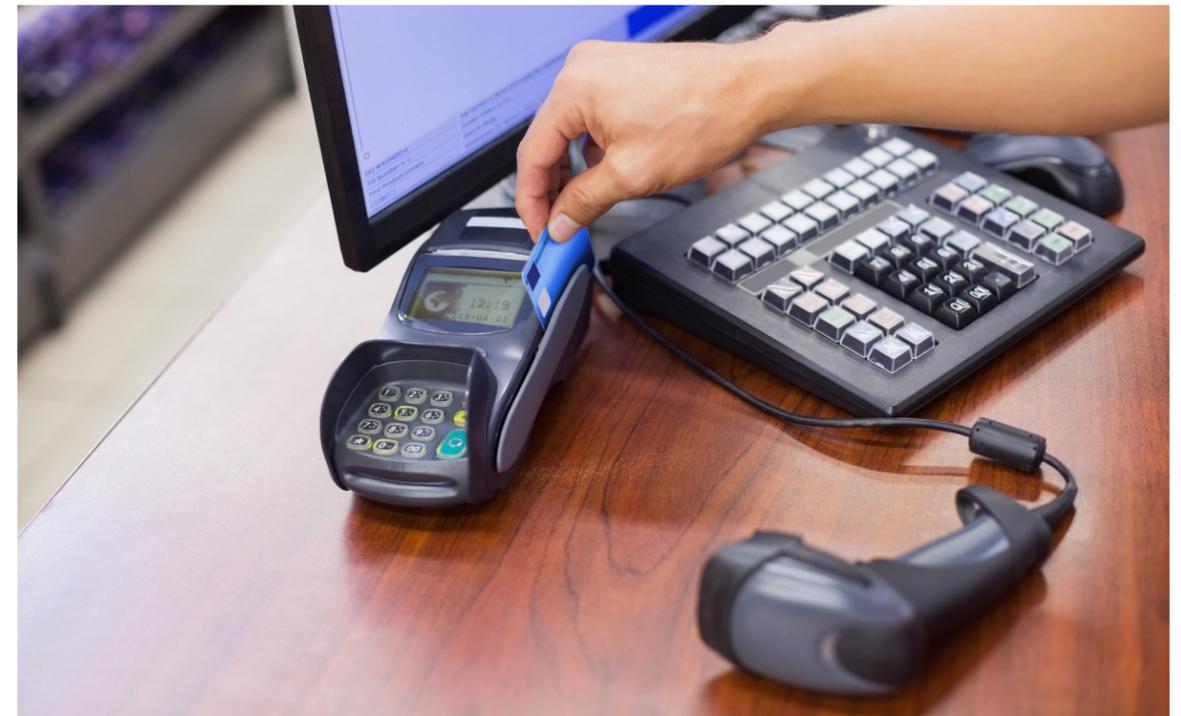
Es tu turno, a continuación, describe tu negocio y elabora tu registro de ingresos.

Yo me dedico a un negocio de:



REGISTRO DE VENTAS							
Semana del _____ al _____ de _____ de _____.							
Producto	Precio Unitario		Cantidad	Venta	Costo	Utilidad	Comentarios
	Costo	\$		\$	\$	\$	
	Venta	\$					
	Costo	\$		\$	\$	\$	
	Venta	\$					
	Costo	\$		\$	\$	\$	
	Venta	\$					
TOTALES				\$	\$	\$	

TEMA IV. FLUJO DE DINERO



OBJETIVO:

Diferenciar los controles de ingresos y gastos, lo cual permitirá tener mayor conocimiento de las finanzas del negocio para tomar mejores decisiones de inversión.

El flujo de efectivo o registro de caja sirve para conocer el saldo actual del efectivo de la empresa, en este formato se registran tanto las entradas como salidas de dinero durante el día, con la finalidad de realizar un corte de caja en donde el saldo en efectivo deberá ser igual al mostrado en el registro.

¿Recuerdas a la Señora Graciela? Ella hizo un registro de las entradas y salidas de un día de trabajo en su negocio y obtuvo los siguientes datos. ¿Cuál fue su saldo al final del día?

REGISTRO DE CAJA			
	Entradas	Salidas	Saldo
Saldo Inicial en Caja	\$ 500.00	\$ ---	\$ 500.00
Ingreso por ventas	\$1,000.00	\$ ---	\$1,500.00
Pago de Teléfono	\$ ---	\$ 300.00	\$1,200.00
Compra de Materia Prima	\$ ---	\$ 500.00	\$ 700.00
Saldo del día			\$ 700.00

Así como la Señora Graciela, de tarea elabora el Registro de Caja de tu negocio en la tabla que te proponemos a continuación.



REGISTRO DE CAJA			
	Entradas	Salidas	Saldo
Saldo Inicial en Caja	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
Saldo del día			\$

TEMA V. DEFINIR OBJETIVOS



OBJETIVO:

Conocer la metodología para definir objetivos realistas, medibles y alcanzables, para definir planes de crecimiento para el negocio o emprendimiento.

El objetivo es el propósito final y las metas son logros parciales para el cumplimiento del objetivo, deben tener un plazo definido (medible); al ir cumpliendo cada meta, con toda seguridad se alcanzará el objetivo propuesto. A partir de las metas, se piensan las actividades que harán posible su cumplimiento.

Ejemplo:

DEFINIR OBJETIVOS			
OBJETIVO	META	ACTIVIDADES	RECURSOS
Superar mis ventas en un 40% al mes. (Lo que vendo actualmente, aumentado 4 veces más).	Vender 10% más cada semana. Si vendo \$1,000.00 a la semana, ahora debo vender \$1,100.00 pesos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actualizar el directorio de ventas. 2. Identificar a qué clientes no les he dado seguimiento. 3. Estar disponible en los horarios que me he comprometido con mis clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Directorio al día • Teléfono disponible • Producto suficiente • Disponibilidad

Manos a la obra: Con base en el esquema anterior, define los objetivos y metas de tu negocio, recuerda: El objetivo es el resultado final de tu esfuerzo, mientras que las metas son pequeños logros que harás semana a semana para llegar al resultado final. La intención es que tengas una idea clara para cumplirlos.



DEFINIR OBJETIVOS			
OBJETIVO	META	ACTIVIDADES	RECURSOS

TEMA VI. FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO



OBJETIVO:

Conocer cuáles son las ventajas de la formalización de los negocios y como podría contribuir al crecimiento del negocio y reducir los riesgos.

ACTIVIDAD 3: LECTURA DE CASO



INSTRUCCIONES:

Sigue las instrucciones del facilitador.

Desde hace 15 años el señor Joaquín atiende junto a sus hijos una cocina económica que tiene por nombre “La Esmeralda” que es el nombre de su esposa, la cocina se encuentra en una zona industrial por lo que conoce bien a sus clientes, quienes son trabajadores de grandes empresas.

El dueño de una empresa textil ha decidido apoyar a sus empleados proporcionándoles los alimentos y ofreció al señor Joaquín proveer este servicio, sin embargo; la única condición es que debe proporcionar facturas semanales por los alimentos que los empleados consuman para comprobar los gastos de la empresa.

Don Joaquín está muy ilusionado con esta propuesta porque incrementaría los ingresos de su negocio y con ello podría realizar mejoras en su cocina y además ofrecer nuevos servicios, pero él no ha formalizado su negocio porque consideraba que no era necesario y no tenía ningún beneficio.

El dueño de la empresa que le ofreció el trato, le dio una semana para resolver si acepta el trato para comenzar a trabajar cuanto antes.

- ¿Consideras que es una buena oportunidad para el Señor Joaquín?
- ¿Qué respuesta le darías al empresario?
- ¿Qué beneficios crees que puedes tener si formalizas tu empresa?

RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL

Con la finalidad de apoyar a las pequeñas empresas la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público** creó el **Régimen de Incorporación Fiscal** con el que pretende otorgar incentivos (apoyos) mediante el programa **Crezcamos Juntos**, como acceso a la seguridad social, financiamiento de instituciones crediticias para la creación o modernización de negocios, apoyos económicos a través de convocatorias y para la adquisición de tecnología, así como la obtención de bienes de consumo.

BENEFICIOS:

- **Competitividad empresarial**

El estar incorporado al Sistema Tributario Mexicano permite formalizar los negocios de los mexicanos sin importar el tamaño de la empresa, como el caso del señor Joaquín, quién puede aumentar su competitividad empresarial ya que podrá emitir facturas y deducir impuestos que ya paga y que no obtiene ningún beneficio directo de ellos.

- **Disminución de impuestos**

El RIF o Régimen de Incorporación Fiscal apoya a los empresarios que obtengan menos de tres millones de pesos al año, con disminución al momento del pago de impuestos.

La SHCP entiende que cuando se inicia un negocio se tiene que hacer una inversión, por lo tanto, este régimen apoya a los empresarios a mejorar su liquidez y preparar sus finanzas para el futuro.

- **Servicios de Salud y Seguridad Social**

Anteriormente el acceso a la Seguridad Social era un derecho únicamente para los trabajadores, sin embargo, ahora es un beneficio para los empresarios o dueños de negocios. Se otorga Atención Médica y también puedes tener la posibilidad de cotizar para tu pensión en el momento de tu retiro.

Contactos:

- Secretaria de Administración Tributaria (SAT) 627 22 728
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) 36881100
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) 01800 623 23 23 opción 2

Después de conocer los beneficios que tiene una empresa formalmente constituida, ¿Que consejo le podrías dar al Señor Joaquín para que le dé una respuesta al empresario?

Herramientas de apoyo psicológico

Sigue las instrucciones del facilitador

ACTIVIDAD 4: PLAN DE ACCIÓN

INSTRUCCIONES:

Implementa los registros vistos en la sesión para mejorar el control financiero de tu empresa.



REGISTRO DE GANANCIAS	
CONCEPTO	MONTO
Unidades vendidas	
Precio de venta unitario	
Venta total	
Costo por unidad	
Costo de lo vendido	
Utilidad Bruta	
Gastos Fijos	
Sueldo*	
Utilidad de Operación	

CONTROL DE GASTOS FAMILIARES	
Alimentos	
Transporte	
Vestido	
Escuela	
Luz	
Agua potable	
Gastos hormiga	
Otros	

Total mensual:

REGISTRO DE GASTOS Y COSTOS			
CONTROL DE GASTOS DE LA EMPRESA		CONTROL DE COSTOS DE LA EMPRESA	
Concepto	Importe	Materia Prima	Importe
Total de gastos:		Total de costos:	

REGISTRO DE VENTAS						
Semana del _____ al _____ de _____ de _____.						
Producto	Precio Unitario	Cantidad	Venta	Costo	Utilidad	Comentarios
	Costo	\$	\$	\$	\$	
	Venta	\$				
	Costo		\$	\$	\$	
	Venta	\$				
	Costo	\$	\$	\$	\$	
	Venta	\$				
Totales			\$	\$	\$	

REGISTRO DE CAJA			
	Entradas	Salidas	Saldo
Saldo Inicial en Caja	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
	\$	\$	\$
Saldo del día			

GRACIAS AL APOYO DE
J.P.Morgan

EMPRENDIENDO
Juntas



pro mujer